

中国で成長加速狙う

売上100億円、早期達成目指す

EPSホールディングスは、製薬企業が食指を動かす世界第2位の中国医薬品市場で成長加速を狙う。日本では臨床開発支援のCRO・SMO事業とCSO事業が主力だが、医薬品卸「スズケン」との合併会社で中国事業を展開する「益新グループ」では10年以上にわたって現地で事業基盤を構築し、医薬品の製造販売、医薬品・医療機器CRO、コンサルティング、ベンチャー企業に対する投資に加え、マーケティング・学術販促受託、医薬品医療機器の物流販売など全てのバリューチェーンをカバーする体制を整えた。ICHの正式会員となり、国際標準の薬事規制環境に近づくと中国だが、それに伴って拡大が予想される医薬品周辺市場を取り込む。中国売上高100億円を早期に達成し、中長期的にはアジアを中心とした海外売上比率30%に引き上げたい方針だ。

中国の医薬品市場をめぐっては、この2〜3年間で新薬の薬事規制環境が変化する。従来は承認に要する審査期間が欧米に比べ長い、グローバル展開する製薬企業にとっては参入障壁になっていたが、昨秋にICHへの入会を果たしたことを契機に、医薬品開発での規制緩和が始まっている。欧米の製薬

プラットフォーム型のビジネスモデル”を確立した。中国における医薬品の製造・販売と医療機器の代理販売・製造支援を手がける「プロダクツ事業」が売上の8〜9割を占めるが、それ以外のサービスでも収益拡大を目指す。医療

品・医療機器CRO、データマネージメントと統計解析を行う「専門サービス事業」、前臨床での研究資料の輸出入販売を行う「国際貿易事業」、中国で展開するベンチャーへの事業投資を行う「投資&コンサル事業」、自社ビルなどの運用

ヘルスケア製品を投入した中国企業に代わり中国のパートナー企業を探した。日本から中国市場にヘルスケア製品を導入したい中国企業に代わって候補製品を探す「製品コンサル」、日中間で合弁相手や事業売却先を探す場合に希望に沿ったパートナーを紹介する「事業コンサル」、ヘル

中国が国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。

CFDAが、他国の治験データを受け入れるようになったことから、製薬企業にとっては医薬品開発を効率化する薬事戦略が中国市場攻略のカギとなる。臨床試験を行わずに、いかに承認を取得していくかも今後

売上高100億円を視界にとらえた。中国に進出する日本製薬企業で見ても上位20傑に入る事業規模だ。EPSホールディングス事業戦略担当(代表取締役副社長)でありEPSインターナショナルの田中尚社長は、「グローバルの視点を持って、ローカルで展開していく「グローバル」への対応が必要」と強調。中国を皮切りにアジア全域へプラットフォームのビジネスモデルを推進していく構想を描く。

大手、日本の製薬企業、韓国のバイオ企業が攻勢をかけている。また、中国企業が創出した開発候補が、中国で早期臨床試験を実施するようになるなど、「中国発新薬」への期待も高まっている。ただ、中国で展開する製薬企業が自前で現地のニーズに対応したバリューチェーンを持つのは難しい。パートナーを求め、販

この2〜3年間で、中国の薬事環境が変化することを見越して戦略の布石打ちを行った結果、益新グループを中心とした自社グループと、医薬品卸のスズケン、中国で有力な製薬企業との合併パートナーによって、研究開発・薬事、製造、マーケティング、物流、販売までをカバーするプラットフォーム

「投資コンサル」の3つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。

新薬承認審査で中国人の治験データを要求していた。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。

さらにICH・E17ガイドラインでは、国際共同治験の枠組みで民族差が少ない日本と中国で症例数をプールする東アジア共同治験という形も模索されている。薬事コンサルが効力を発揮する時代を迎えている。

中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。中国で国際共同治験の1つがサービスの柱となる。