

世界で進むジェネリック優先策、ブランド品の価値が変わる医薬品企業の対応は？

欧米医薬品業界の変化と医薬品企業の対応セミナー

—— 激変する医薬品環境への生き残り戦略とは？ ——

開催日時 平成20年10月24日 (金) 午後1:10~4:50
会場 ホテルベルクラシック (東京都豊島区南大塚、JR大塚駅1分)
企画/主催 ユート・ブレン株式会社

既にお申し込みの場合
は、ご容赦願います

講師

ユート・ブレン株式会社 エグゼクティブ・アナリスト 永江 研太郎

- 厚生労働省 07年8月『新・医薬品産業ビジョン案』参考資料に掲載『世界の医薬品売上ベスト30』世界の医薬品メーカーランキング、メーカー再編データ、日本オリジン製品の世界売上シェア等6項目の調査作成者
- 弊社海外情報月刊誌「ファルマ・フューチャー」編集執筆責任者

毎年好評の
欧米市場セミナー

知っておくべき重要なトレンド例

世界の医薬品環境の変化

- 世界の大型薬効クラスのうち、スタチン、PPI、抗うつ剤市場、EPO製剤は2007年に減少⇒医薬品の黄金期は終焉
- 抗がん剤や糖尿病薬は伸びているが、高価なバイオ製剤は保険で支払わない国あり
- 米国は患者の自己負担増でバイオ製剤抑制傾向も
- FDAが承認した新成分は2007年に17しかなく、パテント切れをカバーする新製品がない (FDAが副作用懸念)
⇒米独英仏伊はジェネリック割合が急増
⇒米国は2008年のジェネリック調剤が70%へ
- ジェネリックは月5ドルで買えるものも増え、ブランド品との差が広がる⇒ますますジェネリック増
- イタリアは国がブランドメーカーの売上予算を設定

©Uto Brain 08/09

医薬品企業の変化と対応例

- グラクソ・スミスクライン：自社のR&Dを縮小／創業ベンチャーへの投資や外部からの導入を拡大、中東欧ではブランドジェネリック推進
- フランスのジェネリック急拡大：仏最大手サノフィ・アベンティスは仏MRの3割強700人減へ
- ファイザー：アルツハイマー病薬の開発で承認されれば計7億ドル以上支払う契約など、開発品の獲得に注力 (07年末の社員数は05年より2万人減/07年の医薬品売上は444億ドルだが、リピトール11年・バイアグラ12年の米特許切れで14年売上は300億ドル割れの予想を出した英調査会社も)
- 欧州医薬品卸はジェネリック増とメーカーの直販増で卸市場が縮小⇒人員削減による生産性拡大進む

©Uto Brain 08/09

○このような欧米医薬品業界の変化とメーカーの対応や戦略を取り上げ(上記は一部)、日本の変化も探ります。

企画趣旨

ファイザーが欧米で販売している抗がん剤カンプトサー (ヤクルト創製のカンプト) は、米国で今年2月20日にパテントが切れ、8社からジェネリックが登場した結果、4~6月期の米売上が96%減の600万ドルに激減しました。外来用医薬品は、2006年にはジェネリック調剤の割合が56%程度でしたが、2008年4~6月期には約65% (3大PBMの平均) へ拡大し、年内には70%に達する見込みです。今やジェネリックが登場すれば、同じ薬効クラスでパテントのあるブランド品も減少する時代に入り、注射剤を含めて『ジェネリックが登場したらジェネリックへ』という流れが世界で加速しています。ヨーロッパにおいては、数年前までジェネリックの少なかったフランスでも政府のジェネリック推進策が進んでいます。決められた医薬品は、薬局のジェネリック代替率を82%以上と決めており、大型ブランド品はジェネリックが登場して2年経てば売上の8割がなくなります。その結果、あまり新製品のないメーカーはMRを減らさざるを得ません。一方、市場が急拡大する高価な抗がん剤では、効果があったときだけ支払う国や、患者の年間治療費として高すぎると判断すれば保険から外す国もあり、期待の抗がん剤でも将来の売上の伸びは不透明です。医薬品流通においては、ヨーロッパでメーカーの直販が増えて卸売上は縮小傾向にあります。

世界の医薬品市場は市場の大きいスタチンやPPI、抗うつ剤市場の縮小で『黄金期の終焉』が明らかとなり、新時代への対応ができないメーカーは将来の売上減が懸念されるようになり、この流れはやがて日本にも到来します。世界の業界の流れが根本的に変わりつつある今、その変化を理解し、業界の対応策を知ることが不可欠です。

毎年10月に開催している海外セミナーはご好評いただいております。ここ2~3年はほぼ満席となっています。ご検討いただき、ご参加いただける場合はお早めにお申し込みをいただければ幸いです。(参加者特典：2007年のメーカーランキング、大型医薬品売上ランキング、薬効別売上ランキング等の資料も贈呈しています。)

スケジュール・演題

午後1:10~1:15 オリエンテーション（司会）

1:15~2:50 第1講義 「ヨーロッパの医薬品行政・医薬品市場の変化～変化するスランド品の価値」

2:50~3:05 コーヒー・ブレイク

3:05~4:40 第2講義 「アメリカの医薬品市場の変化と医薬品企業の対応、日本の将来」

4:40~4:50 質疑応答

※都合により、スケジュールが変更となる場合がございます。予めご了承ください。

実施要綱

- 日時：平成20年10月24日（金曜）午後1:10~4:50
 - 場所：ホテルベルクラシック（東京都豊島区南大塚3-33-6）JR大塚駅下車1分 TEL:03-5950-1200
 - 対象：製薬企業の経営企画、海外担当部門、研究開発企画、製品戦略、マーケティング、営業推進・営業企画、特約店・流通政策担当者、研修・人事・教育・人材開発担当者 他
 - お申込期限：平成20年10月21日（火曜）※定員になり次第締め切らせていただきます。
※欧米医薬品市場のセミナーは今回が7回目で、昨年、一昨年は満席となりました。お早めにお申し込みください。
 - お申込方法：下記申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXでお送りいただくか E-mail にてお申し込みください。
なお、お電話でのお申込みは受付できませんのでご了承ください。ご希望を申し上げますようお願い申し上げます。
※お申込み受付後、①申込み受付確認のFAXまたはメールをお送りいたします。②受講票と会場案内図を郵送いたします。
なお、受講料につきましては、請求書をお送りいたしますので、指定の口座へセミナー開催日の30日後までにお振込みください。
振込手数料につきましてはお客様にてご負担をお願いいたします。当日受付での現金の取扱いは行っておりません。
 - 受講料：1名様 **29,400円**（資料代、お飲物代、消費税含む）
※受講申込みを取り消される場合は**10月21日中**までにユート・ブレンセミナー事務局(TEL:06-6202-7787)までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以降に取り消された場合は、キャンセル料1名様につき**5,250円**(消費税含む)を承ります。なお、当日キャンセルの場合は受講料の返金はいたしかねますのでご了承ください。お申込みされたご本人が出席できない場合は、代理の方の出席も可能です。どうぞご協力くださいますようお願い申し上げます。
 - お問い合わせ：セミナー事務局(担当/中村・新谷) TEL:03-3270-8741 FAX:03-3270-8700
 - お申し込み：セミナー事務局(担当/石川) FAX:06-6202-7786 〒541-0044 大阪市中央区伏見町3-2-4淀屋橋戸田ビル【企画/主催】ユート・ブレン株式会社
- 講義の録音・録画、及び会場での携帯電話のご使用はご遠慮ください。
 - ご質問・ご要望等がございましたら、お申し込みの際にお書き添えください。
 - セミナー開催日の前日までに受講票等がお手元に届かない場合、セミナー事務局（06-6202-7787）までご連絡ください。

「欧米医薬品業界の変化と医薬品企業の対応セミナー」申込書

平成20年10月24日(金曜)

貴社名			
ご住所	〒		
TEL	FAX		
参加される方のお名前	所属部署・お役職名		
	(E-mailアドレス:	□会社 □プライベート)	
	(E-mailアドレス:	□会社 □プライベート)	
	(E-mailアドレス:	□会社 □プライベート)	
ご連絡担当者名	(E-mailアドレス	□会社 □プライベート)	
【通信欄】			

お申込みFAX番号 → 06-6202-7786

お申込みEメールアドレス → seminar@utobrain.co.jp

E-mail アドレスにつきましては、会社でご使用のものをお持ちでしたら、そちらをご記入いただきますようお願いいたします。
※申込書にご記入いただいた内容を元にセミナーや書籍等のご案内を弊社より送付させていただくことがございます。

0809HP