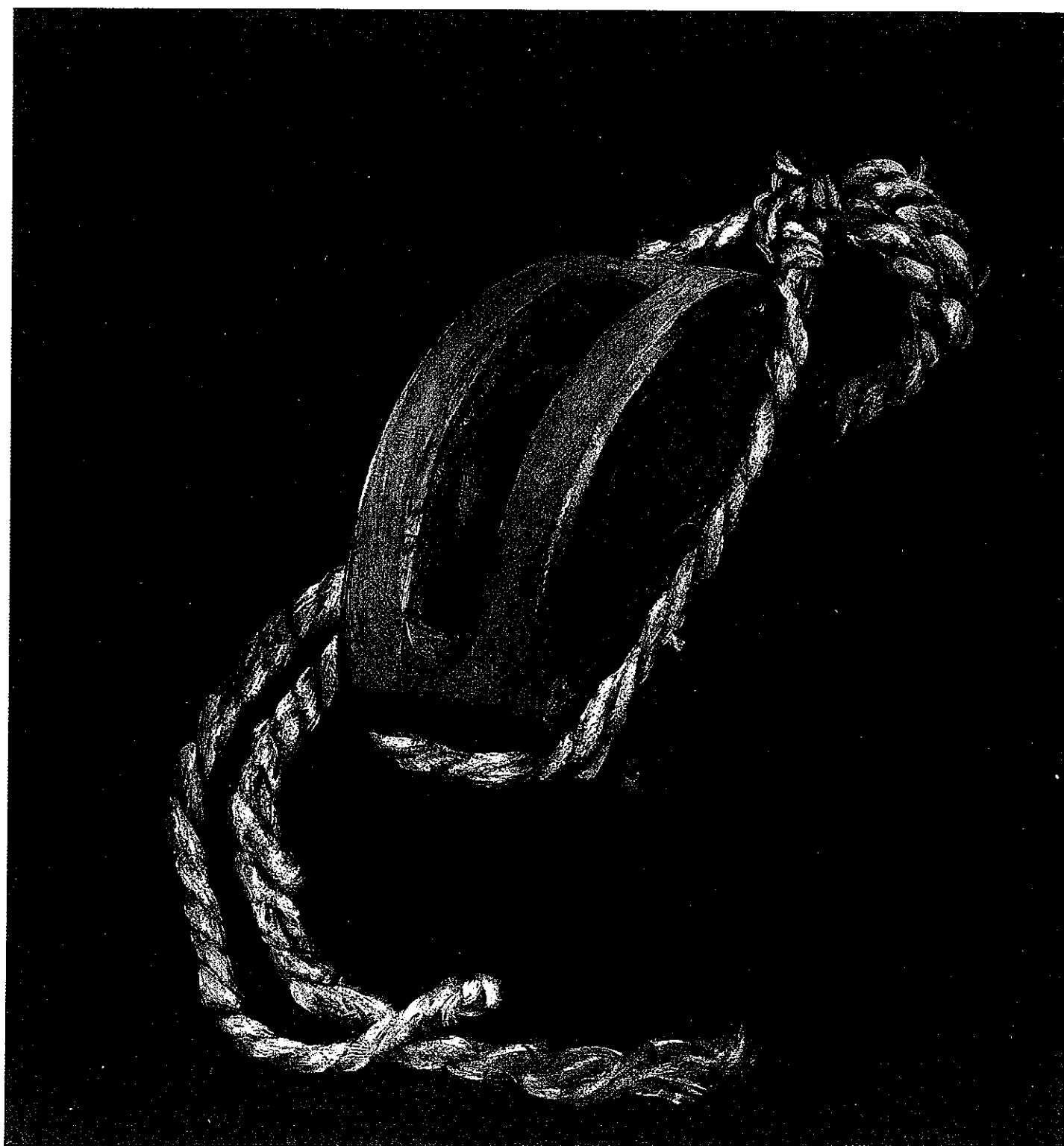


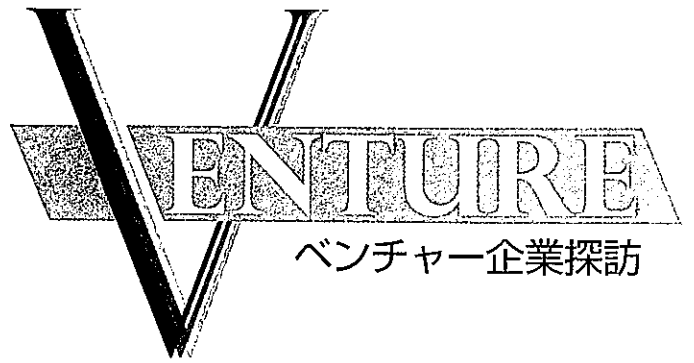
医薬経済

JOURNAL OF PHARMACEUTICAL BUSINESS

平成22年2月1日発行(毎月1、15日発行)
昭和38年9月2日第三種郵便物認可
通巻1365号

2010
2月1日号





製薬企業との分岐点

一向に景気回復の兆しが見えてこない厳しい経済環境のなかで、黒字経営を維持するバイオベンチャーもわずかながら存在する。昨年創業20年を迎えた「アールテックウエノ」(本社・東京都千代田区)もそのひとつだ。

同社は、眼科・皮膚科領域に特化した「グローバルスペシャリティ」をめざすベンチャー。89年の創業当初からの看板商品である緑

アールテックウエノ

- 設立 ■ 1989年9月
- 資本金 ■ 6億5398万円
- 代表者 ■ 真島行彦 代表取締役社長
- 従業員 ■ 92名 (09年9月30日現在)
- 本社 ■ 東京都千代田区内幸町1-1-7
NBF日比谷ビル10階
- 連絡先 ■ TEL: 03-3596-8011
FAX: 03-3596-7180

内障・高眼圧症治療薬「レスキュラ点眼液」(一般名「イソプロピロウン」)と「受託製造」を軸に事業を展開する。レスキュラは、すでに上市から15年が経ち、後発品も参入しているが、ニッチ製品の強みもあってか、緑内障・高眼圧症市場で5%のシェアを確保している。もう一方の柱の受託製造は、ベンチャーとしては珍しい事業だが、自社

工場を持つ強みを活かした事業と言える。これは、アールテックウエノが化学薬品メーカー「上野製薬」の医薬品部門が独立して誕生した名残で、兵庫県三田市の工場がそのまま同社へ移管されたためだ。現在、同社の創業者である上野隆司氏が米国で興した「スキヤンポファーマ」と武田薬品が共同販売する特発性便秘薬「アミテイーザ」(一般名「ルビプロストン」)の製造を請け負っている。

このレスキュラの売上げとアミテイーザの受託製造が、同社の経営を支えている。09年3月期では、売上高59億9300万円のうち、レスキュラが30億9800万円を、受託製造が25億2500万円を占める。この2大収益源体制で黒字を維持するアールテックウエノは、日本のベンチャーとして、ある程度の成功は収めたかのように見える。

委託先が業績を左右

グローバルスペシャリティをめざす同社は、売上げの多くを研究

開発費に回し、パイプラインの拡充に努めている。日本製薬工業協会のデータによると、07年の大手10社の売上高に対する研究開発費の比率は平均で18.7%にとどまるが、同社は売上高の33%を注ぎ込み、将来的には40%も視野に入れる。

パイプラインは、主力のレスキュラの適応拡大を軸に、眼科・皮膚科領域に狙いを定める。眼科領域では、アンメット・メディカル・ニーズの「網膜色素変性」(萎縮型加齢性黄斑変性)での承認をめざす。どちらも失明の原因となる疾患で、今のところ有効な治療法が確立していない。現在、網膜色素変性が国内第Ⅱ相、萎縮型加齢性黄斑変性が米国第Ⅰ相中だ。さらに、一度は米国で販売を諦めたレスキュラのライセンスを買い戻し、もともとの緑内障・高眼圧症での販売にも再挑戦する。

さらに、眼科領域以外では、「睫毛(しようもう、まつ毛)貧毛症」「男性型脱毛症」を効能効果を持つ品目を手掛ける。レスキュラの類薬で、米アラガンの緑内障治療



薬「ルミガン」(ビマトプロスト)に育毛効果があることから、米アラガンは08年に「睫毛貧毛症」を効能効果とする「ラティース」の承認をFDA(米食品医薬品局)から取得。年間売上高を5億ドルと見込む。この流れにアールテックウエノも乗ろうとしている。

研究開発の投資が功を奏して、レスキュラとは異なるオリジナルの化合物もパイプラインに載っている。「糖尿病神経障害」のシーズを開発しており、今後上市に向けて力を入れる方針だ。

これからが正念場

一方で、同社が経営の一角に据える受託製造について、真島行彦社長は冷静だ。

「お金は入ってくるが、ものすごく儲かるわけではない」

現在、世界各地での販売地域を拡げているアミティーザは、将来的な売上げ拡大の伸びしろは持っている。現在、米国とスイスの2カ国でしか承認・販売されていないが、昨年5月にスキャンポはア

ボット・ジャパンと国内でのライセンス契約を締結したほか、今後世界的に承認・販売は広がる見込みだ。このため、アミティーザのグローバル製造の権利を持つアールテックウエノも、市場拡大に伴う需要増に備えて、工場の設備投資も完了している。

にもかかわらず、真島社長は、受託製造に傾倒せず、ビジネスモデルの転換を図ろうとしている。「我々は(受託製造の量を)コントロールできない。それで成長戦略を打つことは間違い」

同社を成長させるためには、収益源として算盤を弾くことが難しい、受託製造に頼る体制からの脱却を頭に描いているのだ。

実際、受託製造を柱とするが故に打撃も受けた。同社の10年3月期の売上高予想は前年同期比▲

30・2%の41億8400万円と大幅な減収を見込んでいる。これは、アミティーザの製造委託を受けている武田薬品の営業戦略が大きく影響した結果だ。08年にノバルテイスの競合品が製造中止になり、さらにアミティーザが過敏性腸症候群の適応を取得したことで、武田薬品はアミティーザの売り込みを一気にかけた。そのため、一時的に売上高が増加。しかし、あくまで一過性の大量受注だったため、在庫を積み上げる結果にもつながり、次年度の売上高予測は大幅減となった。見方によっては、「頼んだものをつくるだけで被害を受けている」状況だ。

創薬ベンチャーと銘打つ同社だが、自社工場を持つことで、ビジネスモデルは必然的に製薬企業寄りとなる。

「自分で稼いで投資して、大きくなっていく既存のビジネスが確実」と明言する真島社長は、資金と品目が充実すれば、自社販売、自社製造と製薬企業への脱皮も見据える。

ベンチャーと製薬企業の岐路に

立ち、ビジネスモデルの変革に挑もうとするアールテックウエノだが、これからしばらくは我慢の時期が続く。

パイプラインはまだ若く、近々でも製品化が見込めるものは、睫毛貧毛症か男性型脱毛症で、上市予定は「5年後」がメド。その間の収益源は、レスキュラとアミティーザの受託製造に懸かっている。「5年間のうちに第2相を完了した品目を5つ出す」ことを目標に掲げ、ライセンス料獲得をめざす。

昨年3月に自主回収したドライアイ治療剤「メドウェイ」(遺伝子組換え人血清アルブミン)も痛手だった。提携先である田辺三菱製薬の子会社のデータ改ざんによる不祥事が原因だが、アルブミンの供給先を変えて、再度開発をめざすが、それまでは残念ながら「お蔵入り」となってしまった。

武田薬品、田辺三菱と製薬大手の動向が業績を左右するなかで、同社は新たなビジネスモデルを探ることになる。新たな展開が期待できそうなら5年後までは、正念場が続きそうだ。