

2014年11月20日、パリ

## 経済危機後の欧州製薬企業の将来展望

製薬部門は欧州諸国の経済状況に依存しているため、2008～09年の経済危機、そして2011～12年の債務危機は同部門に悪影響を与えた。欧州における医療関係支出の減少によって特に打撃を受けた製薬各社は、現在は回復を求めて、新規市場への拡大とニッチ市場への投資によって行き詰まりを打破しようとしている。

### 経済危機が製薬部門改革の加速要因に

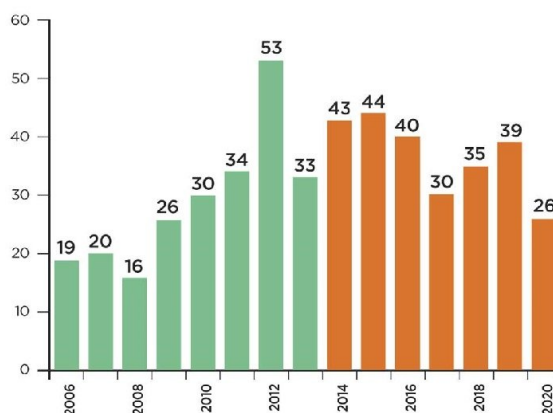
- 医療関連支出の減少における国家の本質的役割

人口の高齢化にもかかわらず、欧州における医薬品の消費量は経済危機によって大きく減少した。実際、医療費の主な担い手である各国政府は、債務の増大を抑えるために医療関連支出を抑制せざるをえず、医薬品支出の払い戻しも制限することになった。結果的に、医薬品支出がGDPに占める比率は、2003年の14.9%から2011年の13.4%まで低下した。さらに、製薬会社を犠牲にしてジェネリック医薬品推奨政策が進められ、医師は当局からジェネリック医薬品を処方するよう奨励され、消費者も還付率のよいジェネリック医薬品に流れた。最後に、欧州諸国が価格設定面で相互に依存していることで、こうした医療関連支出減少の各国への波及が加速された。

- こうした変化の結果、2014～16年に「パテントクリフ」のピークが到来

1980年代は、市場で大ヒットを記録した医薬品の研究開発が非常に成功した時期だった。2000年代初め、これら医薬品の分子構造の多くについて特許による保護期間が終了した。こうして一部の製薬会社では、ジェネリック医薬品の市場への登場により、収益のかなりの部分を脅かされる状況が生じた。2010年以降はこうした「パテントクリフ」が加速し、2014年～16年にピークを迎えると予想され、2020年までに相当の規模になると思われる。

図3: 特許切れ医薬品の売上高 (単位10億ドル)



出典: Evaluate Pharma

## 「ファーマージング（新興医薬品市場）」を軸とする新たなモデルの誕生

- 欧州当局による規制強化という問題

今日、医薬品の市場投入に至るすべてのプロセスについて、かつてないほど公的機関が規制を強めている。たとえば「価値に基づく医療<sup>1</sup>」といった価格設定政策がその良い例である。製薬会社は現在、治療上の効果に加えて、新たな分子構造が患者のクオリティ・オブ・ライフ（生活の質）にも価値をもたらすことを証明しなければならない。

こうしたハードルにより医薬品の市場投入のペースは遅くなり、製薬会社にとっては製品の投資回収価値も低下する可能性がある。同時に製薬会社は、ジェネリック医薬品メーカーという競争相手にも直面している。ジェネリック医薬品は現在、販売量ベースでは市場シェアの50%以上を占めている（2013年は46%対54%でジェネリック優位）。こうしたジェネリック医薬品はパブリックドメインとなった分子構造をもとに製造されており、研究開発コストを負担する必要がなく、したがって本来の医薬品よりもかなり低い価格設定が可能である。

- 新たな市場セグメントを開発する必要性

製薬会社は生産性を改善するため、新興市場諸国に進出しつつある。これらの国の人口の高齢化が将来の成長市場となるからだ。さらに、新興工業諸国の最新の医療政策は、医療へのアクセス拡大を促進している。

コファスの製薬部門担当エコノミスト Khalid Ait-Yahia は次のように説明する。「『ファーマージング（新興医薬品市場）』は、欧州の製薬各社にとって新たな黄金郷となっています。先進諸国と異なり、新興市場諸国における医薬品売上高は、2017年まで年間2桁の成長を続けるはず。これだけのポテンシャルがあれば、欧州における財政緊縮政策の影響を部分的にせよ相殺できるでしょう。主要な製薬グループは現在、失われた成長を新興市場諸国で取り戻しつつあります」

製薬会社が採用しつつあるもう一つの考え方は、研究開発をこれまでより小規模だが付加価値の高い市場へとシフトしていくというものだ。製薬部門では、最も複雑な疾病というニッチを狙った戦略的なポジション変更が魅力を高めている。こうしたターゲットを絞り込んだ開発の対象としては、治療費が非常に高額なために政府が負担することが多い疾病が含まれている。製薬会社はがん、糖尿病、心臓・血管系疾患などの分野における複雑な治療に成長を見出そうと計画している。欧州では、治療困難な疾病の解明に向けた基礎研究の中心となっている世界的規模の研究センターとの密接な協力のもと、こうした展望が製薬会社にとって現実味を増しつつある。

<sup>1</sup> VBM：医薬品価格と政府による払い戻し率は、その治療効果に応じて政府が設定するが、治療効果の判定には多くの時間と労力を要する。



P R E S S R E L E A S E

**連絡先:**

ジョナタン・ペレズ - Tel. 03 5402 6108 – [jonathan.perez@coface.com](mailto:jonathan.perez@coface.com)

**コファスとは**

取引信用保険で世界有数の企業であるコファス・グループは、国内及び輸出取引において、取引先の債務不履行のリスクからお客様を守る為のソリューションを、全世界の企業に提供しています。2013年には、4,440名のスタッフのサポートによって、コファス・グループは14億4千万ユーロの連結売上高を計上しました。97か国における直接的及び間接的なプレゼンスによって、コファスは 37,000を超える企業の 200か国以上にまたがる取引をカバーしています。コファスでは、企業の決済動向に関する独自の知見と、350名のアンダーライターの専門知識に基づいた、160か国に及ぶカントリー・リスク評価を四半期毎に発表しています。

フランスでは、コファスはフランス政府の輸出保証の管理をしています。

[www.coface.jp](http://www.coface.jp)

コファスSAはユーロネクスト証券市場のA部にて上場しています。  
ISINコード: FR0010667147 /ティッカーシンボル: COFA

