

「人間の健康」を主軸にバイオ製品の開発・生産を手がける友華生技

東南アジア市場の開拓を進め、2003年に株式を店頭公開した友華生技医薬股份有限公司(Orient Europharma)。医薬品、栄養保健食品、医療美容製品の3事業を展開し、乳幼児から高齢者までカバーする幅広い製品を供給、2004年以降プラス成長を維持している。今回は同社の蔡正弘董事長を訪ね、事業の強みや成長戦略について話を伺った。



友華生技医薬(股)
董事長 蔡正弘氏

これまでの事業について

米国の製薬会社 Upjohn に勤めていた 1981 年に、フランスの製薬最大手 Rhône-Poulenc Rorer から代理販売を持ちかけられ、82年に独立して友華生技を設立しました。その後、世界中の製薬メーカーと契約を結び、台湾で代理販売を行なうようになりました。

弊社の東南アジア進出のきっかけは、1993年に仏 Pierre Fabre から癌治療薬の独占販売権を得た際の販売エリアに含まれていたことです。同年、シンガポールに販売子会社を設立し、2000年には Aventis の台湾工場を購入し、慢性病薬などの研究開発を始めました。その後、2003年にアイルランド Elan のフィリピン子会社を買収し、2006年には上海に営業拠点を置き、Karihome(カクタタ)ブランドの羊粉ミルク販売を始めました。

東南アジア市場の開拓には困難を伴いました。まだまだ市場が小さいことや各国の文化が異なることが背景にありました。そこで、台湾人と文化的に近く、この地域の経済をリードする華人と組むことで商機をつかもうと考えました。また、大企業はみな中国に出ているので、そこで彼らと競争するよりも、協力しながらグローバルなネットワークを築く道を選択しようと、東南アジアへ出ました。

拡大する国内外の市場のニーズや製薬関連法規の国際基準に対応するため、弊社は2008年に中科虎尾園區(雲林県)に友華生技医薬股份有限公司(Orient

Pharma)を設立しました。ここの工場は欧州の PIC/S 及び米国 FDA 認証基準を満たしています。2010年に第一工場が完成し、2012年には全ての工程を終える予定です。

現在の事業内容は？

主要事業は医薬品、栄養保健食品、医学美容製品の3つです。2008年の営業額(計35億元)の内訳はそれぞれ13.8億元、17.3億元、3.9億元です。

医薬品については、国外医薬品メーカーの優良製品のライセンスを得て、共同生産又はOEMを行い、台湾及び東南アジア地域の戦略的パートナーとして販売しています。海外企業との提携にも積極的です。例えば日本のナノキャリアとは共同で癌治療新薬の開発を行なっています。この新薬の販売エリアには韓国やオーストラリアも含まれます。また、日本のキッセイから製造及び販売のライセンスを受けた糖尿病治療薬は台湾で臨床試験を行って医薬品認証を取得し、台湾と香港で販売しています。

栄養保健食品市場への参入の背景には、健康保険意識と高まりとともに医薬品市場が拡大し、医薬品事業の利潤が低下していたことがあります。そこで弊社は新事業として、乳製品を開発、生産することを決めました。粉ミルクは生活必需品ですが、多くのメーカーがあります。そこで、一つには競争を避ける意味から、もう一つは羊のミルクが気管に良いことに着目して、弊社では粉ミルク事業の重点を羊

台湾トップ企業

ミルクに置きました。1989年にニュージーランドから羊粉ミルクを導入し、自社の Karihome ブランドで販売を始めました。ニュージーランドの農家とパートナーである DGC が生産し、弊社が販売するという分業体制です。今では東南アジアや中国でも販売しています。

医学美容産品事業の事例としては、2000年に仏 Pierre Fabre のスキンケア用品 A-DERMA、スイス Q-Med のヒアルロン酸産品 (Restylane) について、ライセンス契約を交わし、病院や診療所等を通じて販売しています。日本の NOV のスキンケア製品の代理販売も行なっています。

今後の成長戦略は？

医薬品については「バイオ新薬発展条例」を活用するなどして、新剤型や新適応症医薬品の研究開発を強化します。そして海外メーカーとの提携を積極的に進め、台湾、東南アジア、グローバル市場へと投入していきます。

栄養保健食品に関しては2つの戦略を描いています。1つはニュージーランドの農場を活かし、乳製品をより充実させてグローバル市場でのシェアを伸ばすこと。もう1つは術後用など成人、老人向けの副食品及び栄養品を充実させ、関連食品メーカーと提携して、東南アジア及び中国市場を開拓していくことです。

友華の事業の強みは？

弊社は自分たちで製品開発を行なえるようにと、2006年に R & D センターを設置しました。近年、提携先の製薬メーカーによる代理権回収や生産停止などの理由から、営業額の低下が懸念されるようになったことが背景にあります。

販売に関しては、台湾で1000店以上の薬局に販路を持っているほか、東南アジアでもローカルの販路を擁しており、弊社の東南アジア事業のスムーズな展開を可能としています。

事業パートナーにとって、弊社と提携することには様々なメリットがあります。例えば製薬メーカーは、弊社と組むことでより深く東南アジア市場へコミットすることができるでしょう。弊社は多くの流通業者と協力関係にあり、医薬品であれ健康食品であれ、容易に販路に乗せることができます。また、

弊社には医療のバックグラウンドがあるため、科学的知見に基づくプロモーションが可能です。さらに、海外企業の健康食品等の高価な産品であっても、弊社がパッキング又は加工することでコストを抑え、東南アジア市場へ供給することができます。医薬品に関しては、共同で新薬開発に取り組み、欧米の規格を満たした弊社の工場を生産を行なうことができます。弊社には、フェーズ1、フェーズ2段階から海外企業と協力し、開発を成功させた事例もあります。また、海外企業は友華と組むことで、新規市場開発に伴うコストを大幅に削減することができます。

日本企業との協力可能性は？

弊社の競争力の核心は「グローバルな販売が可能」という点です。弊社は潜在力のある栄養保健食品市場を開拓したいと考えており、日本企業との提携を視野に入れています。例えば日本側に弊社へ半製品を販売していただき、弊社が加工して Karihome ブランドで販売するような形です。弊社の栄養保健食品に対する市場の信用は高く、提携に際して、品質低下や利益衝突の問題は発生しないでしょう。

また、今後世界的に健康保険費用の増加が見込まれており、日本でもジェネリック医薬品が推進されていることから、医薬品事業でも日本企業との戦略的提携が可能だと考えています。共同生産又は OEM 方式により、ともにグローバル市場を開拓していきたいと考えています。

表1：友華生技の基本データ

会社名	友華生技医薬股份有限公司 (Orient Europharma Co., Ltd)
設立時間	1982年
董事長	蔡正弘
資本金	NT6億元
売上	NT35億元
社員数	600人(海外の会社を含む)
事業内容	医薬品(研究開発/生産/代理生産)、 栄養保健食品(羊粉ミルク)、医学美容製品 (ヒアルロン酸注射製品)の3事業

表2：友霖生技基本データ

会社名	友霖生技医薬股份有限公司 (Orient Pharma Co., Ltd)
設立時間	2008年
董事長	蔡正弘
資本金	NT9億元
社員数	26人
事業内容	医薬品(研究開発/生産代理)

注) 売上・資本金は2008年のデータ 出所)ヒアリングよりNRI整理