

わが社の戦略

ヴィアトリス製薬

グループ再編によりヴィアトリスブランドに統一 疾患勉強会など薬剤師向けの情報を充実



マイランとファイザーアップジョン事業部門の統合により、2020年11月に新たに設立されたヴィアトリス。これまで日本では、4法人からなるヴィアトリス・グループとして活動してきたが、2023年11月1日をもってヴィアトリス製薬とヴィアトリス・ヘルスケアの2社に再編し、「ヴィアトリス」の統一ブランドで事業展開を進めている。ヴィアトリス製薬合同会社チャネルビジネスユニット*ヘッドを務める北川玲子氏に、新たなステージに入った同社のチャレンジについて語ってもらった。

*長期収載品とオーソライズドジェネリック (AG) を含むジェネリック医薬品を担当

：北川 玲子 氏： ヴィアトリス製薬合同会社
チャネルビジネスユニット ヘッド

●●● 本年の後発品企業ランキング調査では「好感を持っている企業」4位という結果で、前年より1つアップしました。この結果に対する感想をお聞かせください。

北川 ヴィアトリスは、世界中の誰もが人生のあらゆるステージでより健康に生きられるよう貢献することをミッションとして、2020年11月に設立されました。そして、このミッションを果たすため、①医薬品へのアクセスを拡大すること(アクセス)、②患者さんのニーズを満たすために革新的な医薬品やソリューションを通じてリードすること(リーダーシップ)、③世界中の医療コミュニティの信頼できるパートナーになること(パートナーシップ)——という3つの方法(道)を掲げています。ヴィアトリス(VIATRIS)という社名は、こうした考えを体現しており、ラテン語で「3つ(TRIS)の道(VIA)」を意味します。

設立から約4年の若い会社であるにもかかわらず、薬剤師の先生方から高い評価をいただいていることは、大変ありがたい励みになります。今回の評価は、新薬から、長期収載品、オーソライズドジェネリック(AG)を含むジェネリックまで、幅広いポートフォリオ(図)を有している会社であるという認知が薬剤師の先生方に浸透してきたためではないかと思います。一方で、このような評価をいただき、改めて責任の重さを感じているところです。

●●● 薬剤師のニーズに応えるため新たに取り組みを始めているようですが。

北川 常に心がけていることですが、薬剤師の先生方のニーズを理解することが最初のステップだと思います。日々の情報提供活動の中でいただくご意見に加えて、薬剤師会や薬剤師の先生方とディスカッションする機会を設けてニーズを把握できるようにしました。メーカー目線ではなく顧客目線で判断

図 主要製品リスト

分類		製品名
先発 医薬品	消化器	アミティーザ、リパクレオン
	中枢神経	イフェクサーSR、ジェイゾロフト、レルバックス
	疼痛	リリカ、セレコックス
	循環器	セララ、ノルバスク、リビートル、カルデナリン
	眼科	シスタドロップス、キサラタン、ザラカム
	アレルギー/ 呼吸器	エビベン、ホクナリン
オーソライズド ジェネリック		アトルバスタチン、アムロジピン、プレガバリン、セレコキシブ、ドキサソシン、エレトリプタン
ジェネリック 医薬品		タクロリムス、シクロスポリン

ができるように、貴重な意見は関係部門とも共有し、患者さん向けの資材や製品パッケージなどに反映する取り組みを開始しています。例えば、アミティーザやイフェクサーSRなどにおける製品パッケージには、誤投与の防止など医療の安全確保に役立つよう、ラベル、包装、フォントにさまざまな工夫を採用しております。

また、薬剤師の先生が患者さんとコミュニケーションを取るためには、患者さんの疾患・疾患による困り事を知ることが大切です。その部分にニーズがあることも分かりましたので、メーカーとしてできるサポートとして、「#シッカン勉強会」というウェブでの疾患勉強会のシリーズを2024年にスタートさせました。

弊社は、高血圧、脂質異常症、慢性疼痛、慢性便秘症、うつ病などに対する幅広い製品群を有することから、新しい取り組みとして、複数の疾患が併存することが多い非感染性疾

患(NCDs:Non-Communicable Diseases)について学び、知っていただくため「ヘルシーライフプログラム」を開始しました。ヘルシーライフプログラムのウェブサイトを開設し、NCDsの全体像や併存疾患のマネジメントをテーマにした「NCDs Web講演会」を開催しています。先ほどお話した各疾患について学ぶ「#シッカン勉強会」も、このプログラムの中に位置づけています。

さらに、必要な情報にタイムリーにアクセスできるようにすることが重要と考えておりますので、MRを通じた情報提供活動に加え、ダイレクトメール、デジタルプロモーション、特約店との協業を含め、マルチチャネルでの取り組みを進めています。薬剤師の先生が、必要なときに簡単にワンクリックで資料をリクエストできるようなシステムの導入も検討しているところです。

●●● 医薬品の安定供給のために、全社で様々な取り組みを進めているということです。

北川 安定供給は、業界全体が取り組んでいかなければならない最重要課題の1つです。弊社では、2022年から2023年にかけて、在庫管理の徹底、現場のニーズへの柔軟な対応、供給関連コールセンターの立ち上げなどを行い、改善を図ってきました。しかしながら市場環境、状況は常に変動しているため、これで十分ということではなく、継続的に改善を図っていく必要があると考えています。通常の製品は自由に発注いただけるのですが、供給が潤沢ではない一部製品については限定出荷という形で、医療従事者の皆様に協力をお願いすることがございます。

そういう状況の中、多くの品目で、複数の包装単位が存在すると非常に多くの数の管理が必要となりますので、オペレーションをシンプルにすること、デジタルやシステムの力を使うことで、供給リスクを早期に検知できるよう取り組んでいます。同時に、品質基準の遵守はもちろんのこと、業務にかかわるすべての社員の意識、企業文化の醸成が重要であると考えています。そのため、患者さんがヴィアトリスの製品を服用するという事実を真摯にとらえ、トレーニングや社内イベントを定期的実施し、部門を問わず、全社員が品質を最優先にする企業文化の醸成に取り組んでいます。

●●● 2024年10月から長期収載品の選定療養が始まりました。これに対する取り組みについてお聞かせください。

北川 ヴィアトリスは長期収載品と、そこから切り替わる可能性があるAGを含むジェネリックの両方の製品群を有しており、ユニークな立ち位置にあると認識しています。両方あるからこそ、患者さん、医療従事者の皆様の多様なニーズに合わせた選択肢を提案できると考えています。

ただ、長期収載品の選定療養制度が始まりましたが、今回の選定療養をきっかけに、どのくらいの患者さんが薬を切り替えるのか、そのスピードがどのくらいであるかを予想するのは難しく、悩ましいところです。特約店の皆さんとも協力・連

写真 麻布台ヒルズ 新オフィスの写真



携しながら情報収集を行い、アムロジピンやアトルバスタチンなどのAGの増産を含めて、需要の変動に対応できるように準備しています。また、製品の提供だけでなく、この制度に対する理解をサポートするための準備も進めてきました。医療現場の混乱を招かないためには、医療従事者の皆様、患者さんがこの制度について正しく理解していただくことが重要ですので、メーカーとしてその理解をサポートする資材も提供しています。

●●● ヴィアトリス製薬が目指す方向性についてもお聞かせください。

北川 ヴィアトリス・グループの再編が完了し、患者さん、医療従事者により貢献するため、新たなステージに入りました。主な目標は3つあります。1つは、革新的な治療選択肢をお届けするための開発パイプラインを拡充すること。もう1つは、豊富な臨床実績に裏打ちされた、幅広い製品ポートフォリオを通じて、持続可能なアクセスを患者さんに提供するために挑戦すること。3つ目は、安心して使っていただける高品質の製品を安定的にお届けできるよう、人材育成および働きやすい環境づくりにさらに注力することです。今年、本社を麻布台ヒルズに移転し、全員が1フロアで業務を行えるよう環境を整備しました。このことにより社員間の連携がより進み、新たな取り組みが生まれることを期待しています(写真)。

弊社は、設立されてまだ4年が経ったばかりです。何事にもチャレンジする会社でありたいと決意を新たにしています。患者さん、日本の医療へさらに貢献するためには、何よりも日々の患者さんの声、薬剤師の先生方の声が重要です。皆さんの声をぜひお聞かせいただきたいと思います。



<https://www.viatris.jp/>