

う き う き

わ く わ く

ど き ど き

し な が ら

は た ら こ う

じ ゃ な い か

 あすか製薬株式会社



# ASKA Pharmaceutical

## 企業理念

私たちは創業以来、常に「生命」をみつめています。  
これからも培ってきた技術を基に、  
医療関連ビジネスを通して豊かな価値を創造し、  
「いのちをみつめる」に挑戦し続けます。

## 経営理念

先端の創薬を通じて、  
人々の健康と明日の医療に貢献する

## ビジョン

競争力のある  
スペシャリティファーマ



## 重点3領域に特化した事業活動

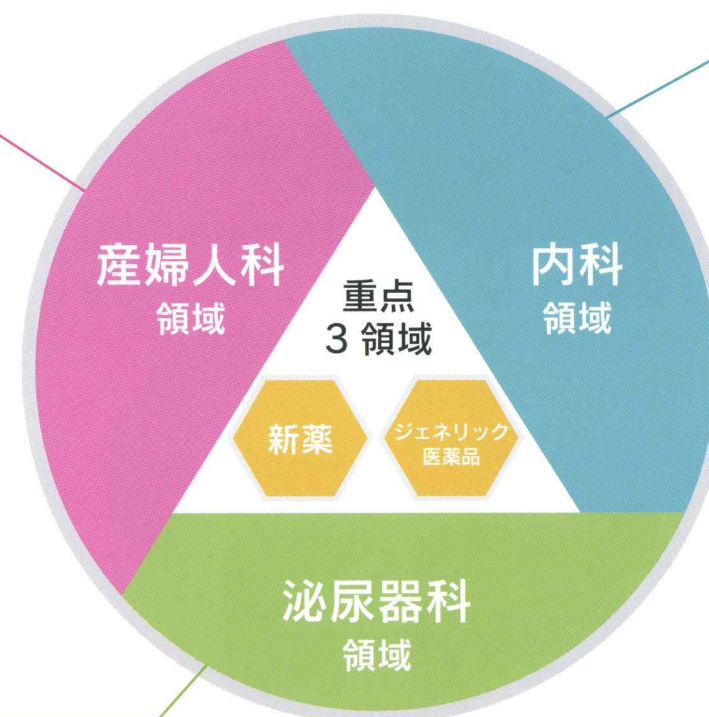
あすか製薬は、「内科」「産婦人科」「泌尿器科」の3つの重点領域に特化した新薬開発、そして時代の要請でもあるジェネリック医薬品の提供という両輪で、付加価値の高い製品をお届けし、スペシャリティファーマとしてのプレゼンスを高めています。

### 産婦人科領域

低用量経口避妊剤、緊急避妊剤や月経にかかわる諸疾病の治療薬をはじめ、妊娠を希望される方のための排卵誘発剤などの不妊治療薬、更年期症状の改善のためのホルモン補充療法薬、妊娠/出産時の管理のための薬剤などを通して、女性のQOLの向上に貢献しています。

### 泌尿器科領域

高齢化や食生活の欧米化の影響などにより年々増加傾向にある前立腺癌の治療薬をはじめ、排尿障害や尿失禁に関わる薬剤、男性ホルモンの低下による諸症状に対する治療薬など、伝統のホルモン製剤で培った技術が活かされています。



### 内科領域

胃潰瘍、胃炎、逆流性食道炎、炎症性腸疾患など胃・腸などの諸疾病に関わる治療薬をはじめ、高脂血症、高血圧、糖尿病の治療薬、甲状腺疾患などの内分泌異常に関わる治療薬を有しています。特に、甲状腺領域では圧倒的なシェアを誇っています。

### 新薬

内科・産婦人科・泌尿器科の3領域を重点に、あすか製薬ならではのオリジナリティに富んだ価値ある医薬品開発を進めています。

### ジェネリック医薬品

カンデサルタン製剤のオーソライズドジェネリックや、LH-RH誘導体マイクロカプセル型徐放性製剤「リュプロレリン」など、重点3領域を中心に時代の要請に応えるジェネリック製品を次々と世に送り出しています。

# 2005年

あすか製薬は、2005年の合併により誕生しました。「先端の創薬を通じて、人々の健康と明日の医療に貢献する」との経営理念のもと、新薬開発を推進する一方、ジェネリック医薬品にも積極的に取り組み、新たな時代に対応するための布石を打ってきました。今後は、より一層研究開発力を強化して、「他社の追随を許さないオリジナリティ」を追求し、製薬会社としての実力をさらに高めていこうと考えています。

# 3

つの重点領域

内科、産婦人科、泌尿器科の3領域に特化した競争力のあるスペシャリティファーマを目指しています。

創立

# 100

周年

あすか製薬は、研究開発、生産、医薬情報活動を通じて、人々の健康と明日の医療に貢献しています。2020年6月に創立100周年を迎えます。



めざせ

## プロフェッショナル

当社の人材育成は「現場で具体的な成果につなげられる」プロフェッショナルの育成に重点をおいています。また、自律的・内発的に「人が育つ」環境を創り出すため「主体的な学びの支援」と「自ら学習する組織・風土の形成」に取り組んでいます。

# 1ST

2つの

2014年9月にオーソライズドジェネリックを国内で初めて先行発売しました。

また、2016年11月には日本で唯一「肝性脳症における高アンモニア血症の改善」の適応を持つ難吸収性抗菌薬を発売しました。



## 人材育成

あすか製薬では、人材育成は経営方針に照らして行うものであると考えています。今後、私たちが目指す方向性において、どのような人材が望まれるのかを明確化し、人材育成に反映させることで人的資産価値の最大化を図っています。

年間7.5億錠を生産している甲状腺ホルモン剤「チラーヂンS錠」に加えて、2015年には抗甲状腺剤を承継。国内における甲状腺剤シェアは約96%です。

国内シェア約

# 96%

# 7.5

億錠



# 創薬から市販後までのあすか製薬の取り組み

## 創薬研究本部

人の命に係わる新しい医薬品の創出を通して社会に貢献するため、一人ひとりが有効性、安全性の高い医薬品を世に送り出すことを目指し、創薬プロセスの各段階で活躍しています。

### 創薬研究本部で活躍する社員



Case 01 大亀 史江子  
医学獣医学総合研究科 修了

## 開発本部

研究開発プロセスのうち、治験実施から申請・承認業務までを担当しています。社会の医療ニーズにマッチする新薬を、1日も早く、一人でも多くの苦しんでいる患者さんのお手元に届ける事がポリシーです。

### 開発本部で活躍する社員



Case 02 岡村 嘉人  
理学研究科 修了

## 生産本部

安全性と信頼性を守るための生産管理や製造工程の品質管理徹底のもと、医薬品を製造しています。単に医薬品を製造するだけでなく、工程別の各セクションや他部署とも密に連絡を取りながら常に新しいアイデアを持って、社内外の要望にフレキシブルに応える体制も整えています。

### 生産本部で活躍する社員



Case 03 青木 亮太  
法学部 卒業

## 営業本部

営業の企画や流通を担当する部署に加えてMRが円滑に仕事を行えるようにマーケティングや学術に関するサポートを行っています。自社製品を医師や薬剤師に広く周知してもらうため、医療関係者対象の学会や講演会の企画・運営や、患者さん向けの疾患紹介冊子の作成などを行っています。

### 営業本部で活躍する社員



Case 04 大熊 柚衣  
外国語学部 卒業

(※取材当時)

## 営業本部(MR)

MR(医薬情報担当者)は、医療機関を訪問し、医師や薬剤師などの医療関係者に自社製品を適正に使用していただくための情報を収集・提供します。あすか製薬の顔として誠意と熱意を持った情報活動に努めています。

### 営業本部(MR)で活躍する社員



Case 05 斎藤 隆一  
理工学部 卒業

## 信頼性保証本部

医薬品の製造から販売後までの品質や有効性・安全性が適正に維持されていることを確認しています。縁の下の力持ちのような存在で、医療関係者や患者さんに自社製品を安心して使用していただくためには必要不可欠で、責任も大きい仕事です。

### 信頼性保証本部で活躍する社員



Case 08 岩澤 まりな  
薬学部 卒業

(※取材当時)

## 主要拠点



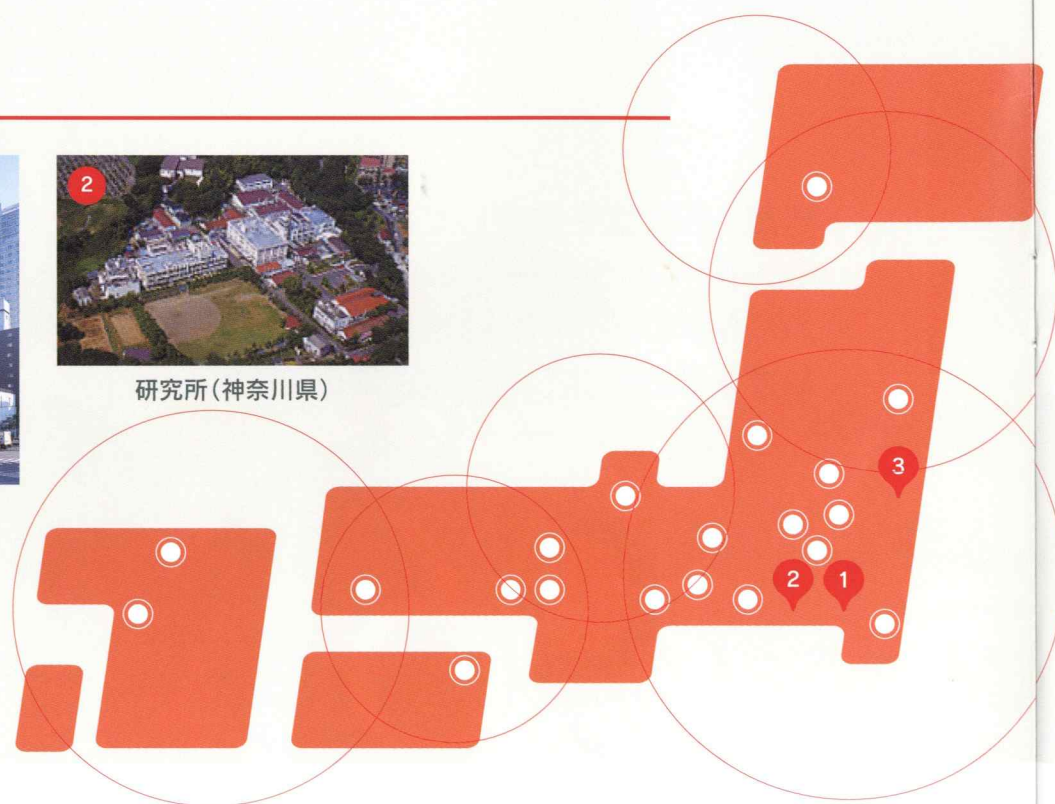
本社(東京都)



研究所(神奈川県)



工場(福島県)



### 全国20営業所を展開



Case 06 佐藤 愛子  
生物資源科学部 卒業



Case 07 鈴木 茉莉  
生命科学部 卒業







佐藤 郁也

開発本部  
2001年入社 薬学部薬学専攻

いまだに有効な治療法や薬剤のない患者さんの存在をなくしたい。  
そんな思いから「リフキシマ」は生まれた。

PROJECT STORY CONTENTS 01

国内で極めて患者数が少ない希少疾病、肝性脳症の治療薬に挑む

多くの優れた薬剤が世の中に送り出されている現代においても、アンメット・メディカルニーズ（満たされない医療ニーズ）と呼ばれる、いまだに有効な治療法や薬剤のない疾患が存在する。あすか製薬は、製薬メーカーの使命として、このような医療ニーズに応えることのできる価値の高い薬剤の開発を目指している。その象徴的な存在となったのが、2016年11月に発売された、国内で初めて肝性脳症の適応を取得した「リフキシマ」である。

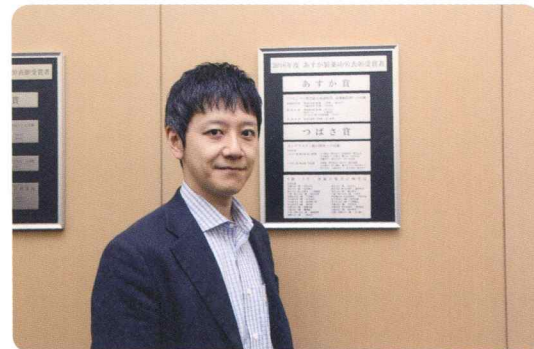


「リフキシマ（一般名：リファキシミン）は肝性脳症の治療薬として、すでに海外の多くの国で広く使われている薬剤にも関わらず、日本ではまだ発売されていない状態でした」と、佐藤は当時の状況をそう語る。待ち望んでいる患者やその家族のためにも、日本でこの薬を使えるようにしたい。そんな思いから開発がスタートしていった。

PROJECT STORY CONTENTS 02

このままずっと薬を飲み続けたいという患者の声に成功を確信した。

肝性脳症の患者さんを対象にした治験は、日本ではリフキシマで初めて行われた。誰も実施したことがなく、すべて初めての経験だった。しかも肝性脳症は希少疾病であり、国内の患者は推定約2万~4万人と数が少なく、治験のエントリーは困難を極めた。それでも、佐藤は2011年の少数の健康な人を対象にした第Ⅰ相試験から、患者を対象にした第Ⅱ/Ⅲ相試験と、治験を一步一步進めていった。「初期の段階で、患者さんが『この薬を飲んでから調子が良くなった。このままずっとこの薬を飲み続けたい』とおっしゃっているという報告を受けました。それを聞いて、これは絶対いけると、成功を確信しました」。加えて開発の追い風となったのは、2013年5月に厚生労働省から希少疾病用医薬品（オーファンドラッグ）の指定を受けたことだ。それにより開発は一段と加速していった。



PROJECT STORY CONTENTS 03

予想もしなかった継続審議。それが逆に佐藤に火をつけた。

2016年5月末、順調にいけばPMDA（医薬品医療機器総合機構）から製造販売の承認が下りるはずだった。しかし、佐藤たちの出した承認申請の結果は予想もしなかった継続審議となった。「継続審議と言われたときには目の前が真っ暗になりました。でも、待っている患者さんがいる。絶対にあきらめるわけにはいかないと、逆に火がつきました」。もう承認取得は無理なのではないかという臆測も飛び、社内外の各部門の

スペシャリストと共に、承認のために求められている回答を最速で出し直し、9月には無事製造販売承認を取得。2016年11月、待望のリフキシマが発売された。「点滴に週3回病院に通わなければいけなかった患者さんが、錠剤のリフキシマによって点滴がいらなくなり、自宅で過ごせるようになったと聞いたときは、やはりいい薬なんだと実感しました」。

PROJECT STORY CONTENTS 04

リフキシマの適応拡大へのチャレンジがスタート。開発に終わりはなく。

リフキシマの開発を通じて、第Ⅰ相試験から第Ⅲ相試験、薬価交渉、承認取得まですべてに関与できたことが、佐藤の大きな財産となった。「大きな製薬会社の場合は、すべてが分業制になっていることも多く、臨床試験もフェーズごとに担当が分かれていることがあります。あすか製薬ではそれらに一貫して携われ、他の会社ではできない経験ができたというのは開発者にとって大きな魅力です」。現在、佐藤はMSL(Medical Science Liaison)という専門性の高い医学的情報を基に、医師とのやり取りや、開発部門と情報を共有しながら臨床試験の支援などを行うチームに所属。海外の提携会社とも協力し、リフキシマの適応拡大を進めている。

「日本小児栄養消化器肝臓学会から『小児における肝性脳症』に対する適応の要望書をいただいております。まずはこの効能追加に取り組んでいきたいと思っています」。待っている患者さんがいる限り、開発という仕事に終わりはなく。



Column

オーファンドラッグの指定を受けることの意味

オーファンドラッグとは、患者数が5万人未満の疾患を対象として、医療上特にその必要性が高いとされる医薬品のことを指す。指定されると、研究開発のための助成金が交付されるほか、ほかの薬に優先して承認審査が行われるなど、各種の措置が受けられる。製薬メーカーとしては開発に注力しやすくなることともに、患者さんにとっても待ち望んでいる薬がいち早く提供されることにつながる。

One day schedule

- 09:30 出発
- 10:00 面談時間まで、資料の確認  
終了後メールチェック
- 11:00 面談 (60分)
- 13:00 昼食
- 14:00 新幹線で東京へ
- 16:00 帰社後、ミーティング
- 18:00 帰宅



あすかにしかできない活動を通じて、医療に貢献できること。  
営業本部 20代

課員一丸となって行動し、大きな目標を達成した。  
管理本部 40代

自身が携わった医薬品が患者さんの手元に届くことを想像したとき。  
創業研究本部

# うきうき

自身の提案が認められ新たな戦略や方向性を考えるとき。  
営業本部 30代

社内プロジェクトメンバーに選ばれたとき。  
生産本部 40代

研修を通じて参加者や患者さんの「ありがとう」の声が届いたとき。  
営業本部 40代

業務上いろいろな部署の人と交流ができること。  
法務・コンプライアンス部 20代

# わくわく

新薬を世の中に出すことで患者さんの生活をより良く出来る!  
開発本部

日々の研究が医療に貢献する未来を考えるととき。  
創業研究本部 30代

会社全体で“変化し続ける”ことを楽しんでいる。  
管理本部 30代

# どきどき

Dr.と面談する前はいつも緊張します。  
営業本部

説明会や会議で大勢の前でプレゼンするとき。  
営業本部 30代

配属時、知らない土地での新しい生活。  
生産本部

病院の薬審で自社品が採用されるのを待っているとき。  
営業本部 20代

若い時から大きなプロジェクトに携われる!  
営業本部

# あつめようじゃないか

# 最も重要な財産は人である。

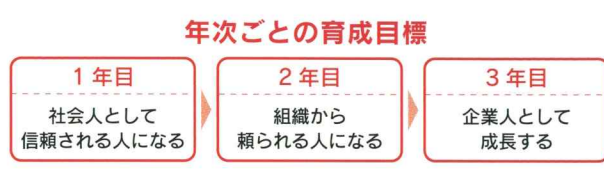
あすか製薬は、人が財産の企業です。それゆえ、社員を大切に、社員に応える企業でありたいと考えています。社員の成長・活力が会社の成長と発展を支えるという基本理念のもと、経営ビジョンにシンクロした人材育成プログラムを整備し展開しています。

## 人材育成

単なる資質向上を目的に行うのではなく、「現場で具体的な成果につなげられる」プロフェッショナルとしての意識やスキルに重点をおき、右記のような「目指すモデル」を掲げています。



あすか製薬では入社からの3年間を「初任等級」として位置づけ、新入社員が「競争力のあるプロフェッショナルな企業人」に育つための期間と考えています。入社年次ごとに育成目標を定め、必要となるスキルを習得するための様々な研修カリキュラムを用意しています。



また、入社してからの1年間は、新入社員の会社や仕事に対する期待と不安を先輩社員が受け止めるサポート制度があります。



## 研修制度

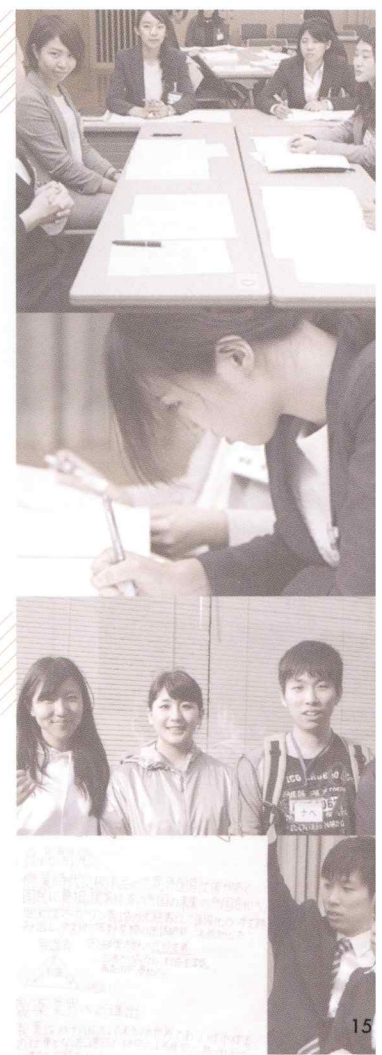
**新入社員導入研修**  
入社後の約2週間は、あすか製薬の各部署について理解を深めると共に、働くためのマナーや基礎スキルを身につける研修を行います。

**MR研修**  
導入研修終了後、MRとして必要な知識・スキルを身につけるための研修を配属までの約3か月間継続します。また、12月に実施されるMR認定試験の合格を目指し、直前には合宿研修などのサポートも行います。

**年次研修**  
1年次～3年次、5年次と各年次に適したプログラムで研修を行います。その他、課長職や部長職といった階層別の研修を行っています。また、各種自己啓発補助などにより、成長したいと考える社員の学びをサポートする制度も備えています。

## キャリア

社員の多様なキャリア志向に応えるためタレントマネジメントシステムを導入しています。Webによる「キャリア自己申告制度」を整備し、一人ひとりの能力を最大限に活かすジョブローテーションを推進しています。また、若いうちからマネジメント能力や専門性を活かして会社に貢献することを望む社員に向け、入社4年目からチャレンジできる主任資格試験を導入しています。







あすか製薬株式会社  
マスコットキャラクター

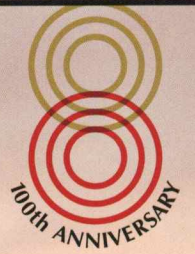
あすかちゃん

## 会社概要

会社名 あすか製薬株式会社  
(ASKA Pharmaceutical. Co., Ltd.)  
本社 〒108-8532 東京都港区芝浦二丁目5番1号  
TEL: 03-5484-8361  
創立 1920年(大正9年)6月16日  
設立 1929年(昭和4年)6月28日  
事業内容 医薬品、動物用医薬品、医薬部外品、食品  
および医療機器などの製造・販売ならびに輸出入  
代表 代表取締役社長 山口 隆  
資本金 11億9,790万円  
従業員数 842名(2019年3月31日現在 連結ベース)



会社概要はこちらから  
[https://www.aska-pharma.co.jp/aska\\_recruit/index.html](https://www.aska-pharma.co.jp/aska_recruit/index.html)



## すべての絆とともに歩む

私たちあすか製薬は、2020年に創立100周年を迎えます。

1920年の創立以来、一貫して「創薬」にこだわり、  
患者さんにとって価値ある医薬品の創製・提供を続けてきました。

これまでの100年を、これからの未来につなげていく。

「先端の創薬を通じて、人々の健康と明日の医療に貢献する」という経営理念のもと、  
あすか製薬はこれからも、人々の「生命(いのち)」に関わる企業として、  
すべての絆とともに歩んでまいります。

 **あすか製薬株式会社**

〒108-8532 東京都港区芝浦二丁目5番1号  
<http://www.aska-pharma.co.jp/>

1920年創立、2020年には100周年を迎えるあすか製薬。数々の医療用医薬品を手がけ、長年、人々の健康と医療への貢献を続けてきた。長い歴史を誇る同社は過去の積み重ねを大事にしつつも、業界を驚かすような新たなチャレンジにも乗り出している。100周年を迎え次のステージを目指す同社の経営トップにお話をうかがった。



写真撮影：長谷川博一 取材・構成 塚田有香

特別インタビュー

# 創立100周年・あすか製薬の目指すオープンイノベーションとは？ 伝統を守りつつ、さらなる飛躍に向けたチャレンジを

## 山口 隆 Takashi Yamaguchi

あすか製薬(株) 代表取締役社長

1952年生まれ。91年6月、代表取締役社長に就任。

### 普段気づかなくても身近にある医療用医薬品

2020年に創立100周年を迎えるあすか製薬。「内科」「産婦人科」「泌尿器科」の三領域に特化した医薬品の研究開発・製造・販売を行ない、医療現場で大きな存在感を発揮してきた。同社の山口社長は、事業内容をこう説明する。

「あすか製薬の製品は、ドラッグストアなどで自由に購入できる一般用医薬品ではなく、病院

などで医師の診断を受けた人が処方される医療用医薬品です。そのため、一般の方たちには弊社の名前を認識していただく機会がそれほど多くないかもしれませんが。しかし、意識しなくても身近にあるし、それがなくとも多くの人が困る。そういう意味で、弊社の医薬品は「空気のような存在」と言えるかもしれません。

人間の健康な状態をゼロとすると、食品や美容はその数値をプラスにするものです。それに対し、医薬品は病気をゼロに戻すもの。マイナスのままでは通常の生活さえ送れないので、まずは基本的なレベルに戻す。そのお手伝いをするのが我々の役割だと考えています」

元々、「帝國社臓器薬研究所」としてその歴史をスタートさせた同社は、創業時から内分泌やホルモンの分野を得意としてきた。現在、重点領域としている三つの分野も、その流れを汲む。「医薬品の研究開発は、過去の積み重ねの上に成り立つものです。だからこそ、内分泌やホルモンという我々の原点を活かした医薬品をこれからも開発していく。それが弊社の基本方針です」

中でも産婦人科領域では月経にかかわる症状から出産・避妊・不妊まで幅広いニーズに応える医薬品を提供し、業界内での評価も高い。

「昨今は女性の社会進出が進んでおり、女性特有の症状に対応する医薬品はより大きな役割を果たすと考えられます。ただ、日本で承認されている婦人科系の薬は、海外に比べて数年遅れており、また、医薬品についての情報も十分ではないのが現状です。

我々は世界基準の医薬品を提供するとともに、女性はもちろん男性にも、女性特有の症状やその周辺知識を知っていただくことで、女性の健康や社会進出を応援したいと思っています」

### トータルヘルスケアでビジネスチャンスを創出

長い積み重ねの歴史を活かすといっても、古いやり方に固執するということ意味ではない。「医薬品業界はこれまで、閉鎖的な世界でした。しかし今後は、AIなどのテクノロジーを活用したり、他業種が健康分野に参入してきたりといった変化が加速するのは間違いありません。すると、医薬品の概念そのものが変わってしまう可能性もある

ります。実際、1回の投与が3000万円を超す高額な医薬品が登場したり、遺伝子レベルでの治療が可能になったりと、まったく新しい薬剤や治療法が登場しています。

こうした変化に対応するため、このキーワードは、「トータルヘルスケア」だと思っています。これまで製薬会社は、「治療」のための医薬品を提供してきました。

しかしヘルスケア全体で見れば、治療の前には「検査・診断」があり、その前には「予防」がある。さらに治療の後には「予防」もあります。つまり、医療をトータルで見ると、新たな

なニーズを発掘していく必要があるのです」

そのために重視しているのが「オープンイノベーション」の推進だ。これまでも学術機関との連携などは行なっていたが、外部との連携をさらに強化する。「これまでの医薬品業界のビジネスモデルは、自社のアイデアや技術をなるべく外に見せずに特許を取り、ノウハウを大切にしながら新薬を開発することが当たり前でした。

しかし、これからは医薬品業界も自社のノウハウをオープンにし、外の世界の人たちと積極的に交流していくべきだというのが私の考えです。

### あすか製薬 3つの事業領域

#### 内科領域

胃潰瘍や逆流性食道炎など胃や腸にかかわる治療薬をはじめ、肝性脳症、高血圧症、高脂血症などの治療薬、甲状腺疾患など内分泌異常にかかわる治療薬などを扱う。中でも甲状腺ホルモン剤は国内市場で9割超のシェアを占める。

#### 産婦人科領域

子宮内膜症・筋腫の治療薬に加え、月経にかかわる治療薬、低用量経口避妊薬・緊急避妊薬、不妊症治療薬、妊娠・出産時の管理のための薬剤など、女性のライフステージに応じた幅広い医薬品を提供している。

#### 泌尿器科領域

高齢化や食生活の欧米化によって増加している前立腺がんの治療薬をはじめ、排尿障害や尿失禁にかかわる薬剤、男性ホルモンの低下による諸症状に対する治療薬など、創業時から積み重ねた伝統の技術を活かした製剤を展開している。

### 自前主義を捨てて、研究拠点もオープンに

そのチャレンジの一環として、神奈川県川崎市にある自社の研究所を、様々な企業や研究機関が集まる湘南ヘルスイノベーションパークへ全面移転すると発表。これは製薬業界では極めて異例であり、大きな注目を集めた。

「研究部門の一部を外部の施設に移転する企業はあっても、自社の研究機能のすべてを自社以外の施設に移すという製薬メー



カーは弊社が初めてでしょう。しかし先ほども述べた通り、今はスピードの時代です。急速な技術の進歩に対して、フレキシブルに動ける体制が必要となる。だったらあえて外部の施設に移り、外の人たちと交流しながら研究を進めてみよう。そう考え、決断を下しました。

今まで築き上げたものに固執せず、自前主義を一度白紙にして、そこから5年後、10年後を考えてみよう。社員たちにはそう話しています」

### 働き方を変え 新たなチャレンジを

こうした「新しい働き方」を進めるにあたっては、社員の意識変革も必要となる。そのため

には、「仕事一辺倒」の働き方は見直すべきだというのが山口社長の考えだ。

「オンオフをしっかり分ける働き方も、今後は重要になるでしょう。私自身、『次の週末に何をしよう』と予定を決め、それを楽しみにしながら日々の仕事に取り組んでいます」

今後の変革のカギは、30〜40代のミドル社員が握っている。「どの企業も30代や40代の発想やエネルギーを必要としています。この年代が頑張らないと、日本は強くない。だからこそ、自身が持つ意見や知識を遠慮なく上につけてほしいし、弊社もその意見がどんどん通るような風通しの良い会社にしていきたいと思っています」



# 伝統を守りつつ、 さらなる飛躍に向けたチャレンジを

## あすか製薬・創立100周年 特別インタビュー

1920年、日本が大正デモクラシーに沸く時代の転換期に、  
あすか製薬のルーツである「帝国社臓器薬研究所」が創立されました。  
そこから昭和、平成そして令和と大きな時代の変化を経て、  
2020年、東京オリンピック・パラリンピックが開催され、  
また新たな時代の到来を告げる年に、あすか製薬は創立100周年を迎えます。  
世の中の変化とともに、医療や医薬品の進化がますます加速していくこれからの時代、  
革新的かつ独創的な医薬品で医療の現場に貢献してきたスペシャリティ・ファーマとして、  
どのような成長を目指していくのか、  
代表取締役社長 山口隆がインタビューで語りました。



「THE21」  
2019年11月号掲載抜粋

