

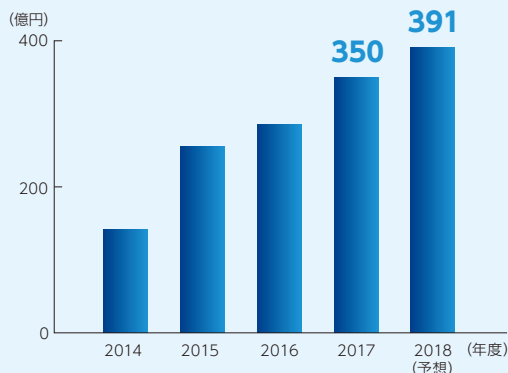
# EMEA Business

EMEA事業

## EMEA事業 売上収益

2017年度

**35,015**百万円 **+22.2%**



## 事業戦略

EMEAの医療用眼科薬市場は、米国に次ぐ規模を有しており、伸長を続けています。EMEAでは、国ごとに医療保険制度や治療慣習が異なり市場特性に多様性があります。当社では、EMEA事業の組織体制の強化を図りながら、国ごとの特徴に応じた事業活動を行うとともに、緑内障・高眼圧症を中心に、現地ニーズに対応した複数の製品を展開しています。たとえば、欧州では防腐剤を含まない緑内障・高眼圧症治療剤に対する高いニーズがあり、当社は欧州で初めて防腐剤フリーの製品を発売するなどの取り組みを進めています。今後は、構築した事業基盤を最大限に活用することにより、現地ニーズ

に合致した幅広い製品の市場浸透を着実に進め、売上と収益性の向上を図るとともに、質の高い医薬情報活動を通じて、EMEAの眼科医療に貢献する取り組みを加速していきます。

また、医薬品業界において、欧州は世界の様々なグローバルスタンダードや規制の方針に強い影響力を持っており、この地域で培った経験・知見を、アジアを始めとする他の地域に展開することで、当社グループ全体の成長機会につなげています。

## 業績概況

2017年度のEMEA事業の売上収益は、前期比22.2%増の350億円となりました。

当社は、EMEAにおいて米国メルク社から譲受した「コンプト」をはじめ複数の緑内障・高眼圧症治療剤を販売しています。グローバルでの事業展開をけん引する「タフロタン／サフルタン」は、EMEAの約40カ国で販売しています。2015年には、配合点眼剤である「タプティコム」を発売し、市場浸透に注力しています。米国メルク社から譲受した製品については、眼科医の必要とする医療情報提供など現場のニーズに寄り添った活動により、売上を成長させることができている。

成人患者において人工涙液等で効果が不十分なドライアイに伴う重度の角膜炎を適応症とした新製品の「Ikervis」は、ドイツ、イギリスなどEMEA・アジア27カ国で販売しています<sup>3</sup>。当社は、日本で培ったドライアイ治療のパイオニアとしての知見とノウハウを生かし、展開地域の拡大とともに「Ikervis」の市場浸透を図っています。

3. 2018年6月末現在

## 第36回国際眼科学会「WOC2018」の支援

当社は、2018年6月にバルセロナで開催された「WOC2018」をゴールドスポンサーとして支援しました。本学会には、150カ国以上から8,000名を超える眼科医療関係者が参加し、最新の知識や技術に関する情報交換が行われました。当社の企業ブースでは、主要製品の情報提供活動に加えて、「眼科医療の未来に向けた思いや期待」に関するメッセージを寄せていただく場を設け、1つのメッセージにつき2ユーロを「新興国に眼鏡を届けるプロジェクト OneDollarGlasses Project」に寄付しました。また、共催シンポジウムではドライアイと緑内障をテーマとした3つのセミナーを行い、累計1,800名を超える方に参加いただきました。

