

米国事業 (Upsher-Smith)



2022年度はUpsher-Smithにとって 大きな転機となりました

——力強い2022年度の好業績を今後も継続させます

Upsher-Smith Laboratories, COO

Rich Fisher

SWOT分析

Strength 強み

- 米国内の製造拠点から安定した質の高い供給ができること
- 大手卸との強固な関係性
- 従業員エンゲージメントの高さ
- 開発における外部パートナーとの強力なパートナーシップ

Weakness 弱み

- インド企業との比較で劣る相対的価格競争力

Opportunities 機会

- 先進国としては高水準の人口増加率
- 世界の約40%を占める市場規模
- 規制遵守対応や資金繰りの問題に難のある競合企業起因の供給混乱・途絶

Threats 脅威

- 新規参入メーカーとの競争による過度な販売価格下落
- 3大購買グループへの統合による継続的な価格下落

売上収益／コア営業利益



2022年度の業績

私がUpsher-Smithの社長兼COOに就任してから1年が経過しました。米国のジェネリック医薬品市場は引き続き厳しい状況にありますが、Upsher-Smithにとっては良い1年となりました。2022年度は、約10年ぶりに前年比増収となり、収益性の大幅な改善も達成しました。

2023年度はさらなる増収と収益性の向上を見込んでいます。2023年度の成長は、多くの新製品の発売が牽引し、それは既存製品の減収を補うものとなる見込みです。1年以上前に取り入れた研究開発機能を外部に委託するビジネスモデルは、経費を大きく削減し、パイプライン製品及びFDAへの申請数、そして新製品の上市を増加させるなど、満足いく成功を収めています。

持続的な成長のために人財確保に努める

ミネソタ州の失業率は約3%と歴史的な低水準にとどまっており、生産現場での労働者不足は引き続き課題となっています。Upsher-Smithでは、今後も積極的な新規採用を継続するとともに、多様性 (Diversity)、公平性 (Equity)、社会的包摂 (Inclusion) など、従業員にとって

重要な取り組みを行ってまいります。

2022年度は、採用活動対象者において多様性を高め、新しいトレーニングツールの導入を行ったほか、人財部門による活動を拡大しました。売り手市場にもかかわらず、2022年度には重要なマイルストーンを達成できました。

2023年度の展望

25,000平方メートルの新しい生産施設は、2022年後半にFDAの承認を受け、2023年2月から商業生産を開始しました。一貫して高品質の製品を提供する企業として米国で高い評価を得ており、2023年度以降の見通しは明るいです。

競合他社では、1)規制遵守の欠如により、米国への輸入が禁止された、2)資金繰りの悪化により破産を申請し、製品の販売継続が不可能になった、3)事業への投資が十分にできず、シリアル番号化や高い包装レベル識別要件に準拠できない恐れがある、などで苦戦している企業があります。このような動きは、業界の転換点となる可能性があり、Upsher-Smithは、競合他社が苦境に陥っているなか、比較的有利な立場にあります。