

CSOも海外展開

タイでの医薬品販売を支援

アポプラスステーション



小山氏

製薬企業に続き、医薬品の営業・マーケティング受託機関(CSO)も海外展開に乗り出した。CSOを主な事業とするアポプラスステーションは、タイに現地法人を設立し、タイに進出する富士製薬と業務委託契約を締結。富士製薬が現地で行う医薬品販売を支援する。日本で培った人材育成のノウハウをタイでも活用し、富士製薬との契約を皮切りに、タイへの進出を狙う製薬企業向けのCSO事業を拡大していきたく考えた。アポプラスステーション取締役CSO事業部国際部長の小山佳克氏は、本紙のインタビューに応じ、「タイにはCSO事業そのものの概念がないと考えており、われわれが初めてCSOとしてタイに進出する。将来的にはタイをハブにしてASEANに事業を拡大していきたい」と意気込みを示した。

アポプラスは、「国内では多数の企業
ステーションがクライアントになってい
ヨンは、製 たたいており、信頼を得て
薬企業向け いる。特に人材への教育に
にコントラ 力を入れており、タイでも
クトMRの MRの質の確保にこだわり
派遣を手が たい」と国内の強みをタイ
けるCSO でも発揮していく方針を示
だ。小山氏 す。

アポプラスステーション
が富士製薬のタイでの営
業・マーケティング活動を
支援する業務委託契約
は、内資系CSOが海外進
出する初めての事例とな
る。製薬企業の海外進出が
加速し、ASEAN諸国に
おいても人口が増加傾向に
ある中で、市場の将来性に
注目した。タイに現地法人

を設立し、社長には日系企
業のタイ現地法人社長を経
験したスタ・トングプラ
サート氏が就任。MRも現
地で採用する。
タイは、ASEANの中
でインドネシアに次ぐ市場
規模を持つが、「CSOと
いう概念がタイにはなく、
当局の規制も厳しいことが
ら、参入障壁は高い。だが、
一度参入できれば、他社と
の競合は少ないのではない
か」と考えを示す。
今後は、富士製薬のタイ
での上市製品数の増加に応
じて、規模拡大を見込む。
また、富士製薬へのCSO
事業を皮切りに、その他の

タイ進出を狙う製薬企業に
も事業を拡大していく方針
だ。「まずは富士製薬との
提携を強固なものにしてい
きたい。ある程度の先行投
資を考えており、日系企業
だけでなく、現地企業にも
CSO事業を提案し、タイ
での顧客の幅を広げたい」
と語る。
さらに中長期的には、顧
客の事業戦略に対応する形
で、「タイ法人をハブ拠点
として機能させ、ベトナム
やミャンマーなどタイ以外
のASEAN諸国の進出も
支援していきたい」との展
望を示した。