

外國媒體 PharmaBoardroom 2019 年 9 月專訪台灣第一三共 林雪芬總經理

台灣第一三共股份有限公司(以下簡稱台灣第一三共)總經理林雪芬闡述子公司的區域戰略地位及作為臨床試驗和新藥上市的領頭市場。林總經理將分享她在實現第一三共集團 2025 年轉型為腫瘤領域創新公司的全球願景上之策略重點。

請向我們的全球讀者介紹台灣第一三共和您的經歷？

今日的台灣第一三共為台灣第一製藥和台灣三共製藥在 2007 年合併而來。在此之前，兩家公司在台灣都有超過 50 年的悠久歷史。合併後，我們的產品主要專注在心血管和抗生素之治療領域，但未來子公司的目標將與第一三共集團的全球策略同步，在 2025 年之前拓展至腫瘤領域。

我個人在 2013 年擔任台灣第一三共總經理。從 2012 年到 2018 年為止，公司成長了 65%。雖然我們沒有很多新藥上市，但全體團隊努力不懈，以確保台灣第一三共的成功。

請問對第一三共全球事業體和區域經營操作來說，台灣的戰略意義為何？

整體而言，台灣在第一三共的全球營業額中只佔了很小的百分比。然而，對於 ASCA (亞洲和中南美洲)區域來說，台灣在臨床試驗上具領導地位。相較於中國，台灣進入市場的條件較佳，且新藥上市速度通常較快。這使得子公司具有其獨特地位，我們可以分享經驗，並支持中國分公司將全球產品推向市場。

即使台灣市場很小，即便對 ASCA 區域亦然，子公司仍很努力維持市場營業額。不論規模大小，我的使命乃確保台灣仍是一個能夠獲利的市場，且可以對第一三共集團的整體成長有所貢獻。

作為子公司總經理，您如何讓更多的資源投入台灣？

當我們知道將有新產品引進全球或地區市場時，台灣總是自願成為首批上市的市場之一。舉例來說，我們正參與公司的多項全球性及區域性試驗。對子公司而言台灣在這方面的連通性、病患群，以及研究環境的品質都是重要資產。我們子公司正在增加臨床研究的數量及查驗登記的能力，以期加速第一三共產品的全球化。

雖然我們每年都得面對台灣健保價調降的挑戰，但子公司每一份子都致力於維持營收，故能持續投資未來方案，最終對台灣病患健康帶來具有重大影響力的解決方案。

心臟疾病位居台灣的第 2 大死因。台灣第一三共在品質及價格上要如何滿足台灣市場在心血管藥物的需求？

以地區標準來說，我們努力確保讓我們的產品全面且完整，以使病患能獲得最佳治療方案。舉例來說，我們在心血管方面有降血脂藥物、降血壓藥物，以及抗血栓等藥物，這些都是改善病患健康的重要產品。我們當地的產品項目亦包括了 edoxaban (Lixiana®)，這是第一三共集團重要的全球性產品。根據兩項全球第 3 期試驗，ENGAGE AF-TIMI 48 試驗證實具有心房顫動的病患中，edoxaban 能有效預防心房纖維顫動病患中風或全身性血栓事件，HOKUSAI VTE 試驗則證實 edoxaban 在治療靜脈血栓栓塞(VTE)上的療效。

如您所見，台灣第一三共致力於在市場推出最新的藥物，使當地病患能獲得更完整的治療。

台灣第一三共如何對抗台灣藥品市場的競爭？

Edoxaban 是台灣在大約 3 年前最後上市的抗凝血藥物，但它已經超越 apixaban，且已幾乎趕上 dabigatran。雖然台灣第一三共並非重量級的藥品公司，但我們仍然展現了競爭力。

藥界的企業環境變化快速，且第一三共集團總裁兼執行長Sunao Manabe 正致力於實現讓公司在 2025 年成為全球製藥界腫瘤領域創新者的願景。對於這項轉型，您在當地所採取的策略為何？

在台灣，我們面對的主要挑戰為每年來自全民健保藥價的調降。事實上，除了 Lixiana®和 Efient®之外，我們有許多藥品都面臨來自學名藥的嚴峻競爭。因此，引進新藥上市是子公司的重要策略，這當然包括腫瘤藥物。台灣第一三共有優秀的專業團隊，且我們持續向全球總部證明，新產品和研發中藥物應繼續引進台灣，並將台灣列入首批上市和進行臨床試驗的市場。我們總是想要建立更強大團隊的野心就是維持我們子公司定位的重要因素。

在台灣醫藥市場，市占率領先第一三共的所有藥品公司幾乎都有腫瘤藥物。雖然我們在腫瘤領域是新手，且對此領域並不完全了解，我的策略為招聘最優秀的人才，不僅從台灣本地公司，也從在台灣的跨國公司招募。讓這些人才把專業知識帶進我們公司。我們已經有數位在不同領域具有這方面經驗的團隊成員，例如行銷、法規及業務發展領域。這些人員在加速我們轉換到新的治療領域時扮演著重要的角色，這將能使第一三共在短時間內整合成為腫瘤領域的參與者。因此，我的首要任務就是確保台灣第一三共有優質的工作環境以吸引頂尖人才。

我們實施的另一個戰略為與腫瘤專家和關鍵意見領袖密切合作，以期更加瞭解病患和醫師未獲滿足的需求。這是確保台灣第一三共在未來能發展出最好的腫瘤藥物產品線的重要因素。當我們在轉換癌症領域時，藉由這些回饋來了解醫師對我們的期望是相當重要的。

您對於您自己在人才培育方面的領導風格之看法？

作為子公司總經理，我強烈相信必須和我的團隊建立穩定的信任關係。我經常會授權給我的管理團隊，因為我相信他們在特定角色上所具備的能力。我們維持開放的溝通平台，大家可以針對子公司的各個層面分享想法並討論營運，這就是子公司邁向成功的重要因素。雖然我們面臨挑戰，但團隊的凝聚力會帶領我們走向成功。過去 6 年來，我持續不斷地學習，且我的團隊中有許多優秀的專業人才也是我的學習對象。

您期待台灣第一三共未來的願景是什麼？

目前我們的銷售額有很大比例，大約 70%來自於心血管領域。未來我們希望能更貼近現今最盛行的疾病趨勢。因此，我們將投注更多心力在增加新產品到我們的產品組合中，尤其專注於腫瘤的特殊領域。綜觀全球死因排名，我們將持續努力以帶給台灣病患更完整的治療方案。

另一方面，我們從 2014 年就開始大大提高在多項企業社會責任活動的投資。除了關心老人照護及安養中心外，我們也發起了一項邀請醫療專業人士對民眾進行疾病衛教並推廣健康觀念的活動。我們的使命是讓更多台灣人民能夠關心自己的健康與幸福生活。此外，為了支持台灣醫療保健人才的培育，我們持續為藥學系學生開設實習方案，讓他們更加了解第一三共如何藉由不同的功能，如臨床或商業模式等對病患所作出的貢獻。

在台灣，我們很清楚地知道必須依循集團的全球願景並回饋給台灣社會，讓台灣人民的健康仍在我們的核心服務之列。

您在藥界服務已經超過 25 個年頭，是什麼給予您的個人職業生涯動力？

我很高興在我的職業生涯早期就進入集團工作。我一直以來都在行銷部門服務，這是一個非常多元且充滿活力的領域。藉由產品的經營，我不僅能幫助改變病患的生活，同時也與其他對醫療領域充滿熱情的專業人員有合作的機會。在我的任期中，我希望能打造台灣第一三共為幸福企業，讓這裡的員工在追求共同的目標創造更健康社會的同時，也能一起相互學習和成長。

原文出處：<https://pharmaboardroom.com/interviews/sheron-lin-president-daiichi-sankyo-taiwan/>