

2025年12月2日

特集

日本の専門家、特許取得した動物用医薬品プラットフォームが国際的な協業の機会につながると期待

日本で新しい動物用処方薬販売プラットフォームを開発した専門家が、この技術が国際的な協業につながる可能性があると考えている。S&P Global アニマルヘルス部門の責任者である Joseph Harvey 氏が、テレメド[®] システムの意義について氏政雄揮氏に話を聞いた。

AHRMS は、日本の動物病院が抱える課題を緩和できると考える技術プラットフォームを開発した。

AHRMS は氏政雄揮氏が率いる、ビジネスおよび薬事コンサルティング企業で、同社の「テレメド[®] システム」は動物用処方薬販売プラットフォームとして日本で特許を取得したばかりである。

この技術は「獣医師、卸売業者、ペットオーナーの三者すべてに利益をもたらす、公正で透明性のある仕組みを構築し、在庫リスク、人手不足、オンライン販売の普及といった課題に対応すること」を目的としている。

東京を拠点とする AHRMS の社長兼 CEO である氏政氏は次のように説明する。

「テレメド[®] システムは、在庫リスク、スタッフ不足、処方薬の長い待ち時間といった動物病院の構造的課題を解消しつつ、獣医師が動物用医薬品の処方・販売に対して適切な報酬を得られるようにするために構想・開発したものです。」

氏政氏は、日本の動物用医薬品の流通環境が近年「劇的に変化した」と指摘している。それは、ペットの高齢化、慢性疾患の増加、飼い主の利便性志向の高まり、オンラインショッピングの普及が背景にある。

また、地域の獣医療を持続可能なものにするためには、獣医師に公正な収益機会が保証され、地域のアニマルヘルス企業が適切な役割を担うことが不可欠だとも述べている。

このシステムの目的は、獣医師、動物用医薬品企業、ペットオーナーが相互に支え合える構造の中で、処方薬販売に関するプラットフォームを確立することにある。氏政氏は 2021 年にテレメド[®] システムの特許を日本で出願し、今年正式に権利を取得した。特許の有効期限は 2041 年までである。

この特許は、(1)動物薬情報(処方価格・卸売価格など)を保存する構成、(2)獣医師が発行する処方識別子を含む処方データを取得する構成、(3)処方識別子を含む動物薬注文を受信する構成、(4)卸売業者に注文内容を通知する構成、(5)処方価格と卸売価格の差額に基づいて獣医師の報酬を算出する構成、などを対象としている。

氏政氏は S&P Global Animal Health に次のように語った。

「私にとって、これは単なる特許以上の意味を持ちます。日本の動物用医薬品市場に、公正で持続可能なモデルをもたらすための国際的な協業の始まりとなることを願っています。同じ志を持つ海外パートナーを見つけ、獣医師、企業、ペットオーナーの三者に利益をもたらす日本のアニマルヘルス産業の発展に共に貢献したいです。」

氏政氏は日本のアニマルヘルス産業において重要な専門家でありコンサルタントである。AHRMS を 20 年近く率いており、それ以前は大日本製薬において 15 年以上にわたり務めていた。

プラットフォームのメリット

氏政氏は、テレメド[®] システムが卸売業者にもたらすメリットについて、動物用医薬品の新たな販売チャネル獲得、地域獣医療ネットワークとの連携強化（Amazon や楽天などの EC 大手への競争力強化）、システム導入による差別化・ブランド向上、在庫管理の最適化と安定供給などを挙げている。また、メーカーによる D2C（直接販売）に対する「安全弁」として、卸売業者の役割を強化できる点も強調した。

獣医師に対しては、動物薬の在庫リスクの大幅な軽減、オンライン処方でも公正な利益が得られるビジネスモデル、業務効率の向上、テレメディシンに適応しやすい運営体制などがメリットとして提示されている。

ペットオーナーに対しては、薬を受け取る煩わしさや待ち時間の解消、かかりつけ動物病院を通じた継続的な処方薬アクセスが可能になる点を挙げ、特に高齢・慢性疾患のペットにとって「より良い継続ケア」を提供できると説明した。

Brakke Consulting の調査では、米国の動物病院の約 75% が Covetrus、MWI Animal Health、Patterson Animal Health といった大手ディストリビューターが提供するオンライン販売システムを利用しており、2023 年の総売上高は 10.5 億ドルに達している。

病院 1 件あたりの年間オンライン販売額の平均は 46,630 ドルで、急性疾患薬、寄生虫薬、慢性疾患薬がそれぞれ約 30% を占めた。

さらに日本では、動物薬卸売企業はすでに療法食やサプリメントのオンライン販売システムを提供しているものの、「処方薬のオンライン販売に対応したシステムはまだ存在しない」と氏政氏は指摘する。

「私の特許システムは療法食やサプリメントだけでなく、処方が必要な動物用医薬品にも対応できるよう設計されています。非処方薬、処方専用薬の双方を安全な電子処方で扱うことができます。また、既存の多くのプラットフォームではキックバックが一律 20% 程度に固定されているのに対し、このシステムでは各動物病院が製品ごとに自由にマージンを設定できます。これは獣医師の皆様非常に歓迎される柔軟性だと考えています。」

パートナーシップのビジョン

氏政氏は、テレメド[®] システムの構想が「国際的な協業や議論を促す可能性がある」と考えている。

「アニマルヘルス企業は、地域獣医療の安全性、信頼性、持続性を確保する主導的な役割を担うべきです。メーカーによる直接販売や巨大 EC プラットフォームには提供できない、“地域密着型の獣医療”の価値をテクノロジーによって拡張することで、アニマルヘルス産業全体の強化に貢献したいと考えています。

現在、このビジョンを共有していただける動物用医薬品企業との協議を求めています。独占・非独占ライセンス契約、地域アライアンスなど、さまざまなパートナーシップの形についてオープンに議論する用意があります。同じ志を持つパートナーの皆様と共に、次世代の動物用医薬品流通を築いていけることを心から願っています。」

December 2, 2025

FEATURED

Japanese specialist hopes patented vet platform offers partnership opportunity

The developer of a new veterinary prescription medicine sales platform in Japan believes the technology could lead to international collaborations. S&P Global's head of animal health Joseph Harvey spoke to Yuki Ujimasa about the implications of the Telemed System.

Animal Health Research Marketing & Solutions (AHRMS) has developed a technology platform it believes can ease challenges in Japanese veterinary practices.

AHRMS is a business and marketing authorization consultancy led by Yuki Ujimasa. The firm's Telemed System is a prescription medicine sales platform that recently received a Japanese patent.

The technology aims to create "a fair and transparent framework that benefits veterinarians, wholesalers and pet owners alike – addressing challenges such as inventory risks, workforce shortages and the rise of online distribution".

Dr Ujimasa – president and chief executive of Tokyo-based AHRMS – explained: "Our Telemed System was conceived and developed to address structural challenges in veterinary practices – such as inventory risks, staff shortages and long prescription waiting times – while ensuring veterinarians can receive appropriate compensation for the prescription and sale of animal medicines."

He said the distribution environment for veterinary pharmaceuticals in Japan has "changed dramatically" in recent years. This has been due to the country's aging pet population, increasing prominence of chronic diseases, growing demand for convenience among pet owners and the widespread use of online shopping.

Dr Ujimasa also pointed out the sustainability of regional veterinary care requires the maintenance of fair revenue-generation opportunities for veterinarians and appropriate business roles for local animal health companies.

The purpose of the system is to establish a platform for prescription medicine sales that allows veterinarians, animal health companies and pet owners to all benefit from a mutually supportive structure. Dr Ujimasa originally filed for the Japanese patent for the Telemed System in 2021 and secured the intellectual property earlier this year. The patent expires in 2041.

The patent covers components that store pharmaceutical information (including prescription prices and wholesale prices), obtain prescription data that contains prescription identifiers issued by veterinarians, receive pharmaceutical orders containing the prescription identifiers, notify wholesalers of incoming orders and calculate remuneration to veterinarians based on the difference between prescription prices and wholesale prices.

Dr Ujimasa told S&P Global Animal Health: "For me, this represents much more than a patent – it's the beginning of what I hope will become a collaborative, international effort to bring a fairer and more sustainable model to Japan's veterinary pharmaceutical market. My dream is to find overseas

S&P Global

partners who share the same vision and, together, contribute to the development of Japan's animal health industry in a way that benefits veterinarians, companies and pet owners alike."

Dr Ujimasa is an important figure in the Japanese animal health industry as an expert and consultant. He has been leading AHRMS for nearly 20 years and previously worked in senior positions for Dainippon Pharmaceutical Company for more than 15 years.

Benefits of platform

Dr Ujimasa said the benefits and value created by the Telemed System for product wholesalers include access to new sales channels for veterinary pharmaceuticals and strengthened collaboration within regional veterinary networks, which offers competitive value against e-commerce giants such as Amazon and Rakuten. Wholesalers can also use the technology to enhance differentiation and corporate branding through system implementation, as well as optimize inventory management and stable supply. Dr Ujimasa noted the platform can reinforce the role of wholesalers as a safeguard against direct-to-consumer sales by veterinary product manufacturers.

The benefits provided by the platform for veterinarians include a significant reduction of pharmaceutical inventory risks and the offering of a commercial model that allows fair compensation even in online prescription scenarios, as well as improved operational efficiency and adaptability to telemedicine-focused practices.

Dr Ujimasa noted the Telemed System can help pet owners eliminate any inconvenience and waiting associated with delivering medication for their companion animals, while also having continued access to prescription drugs through trusted primary-care veterinary clinics. He suggested the system could allow for "improved continuity of care for senior and chronically ill pets".

Research from Brakke Consulting showed about 75% of veterinary clinics in the US currently operate online sales systems provided by major distributors such as Covetrus, MWI Animal Health and Patterson Animal Health. Total sales through these systems reached \$1.05 billion in 2023.

The average annual sales per clinic via these online platforms was reported to be \$46,630, with about 30% each coming from acute medications, parasiticides and chronic therapies.

Dr Ujimasa said veterinary distributors in Japan already provide online systems for therapeutic diets and nutraceuticals. However, he also pointed out "there is still no system available for prescription veterinary medicines".

He added: "My patented system is designed to handle not only therapeutic diets and nutraceutical, but also veterinary pharmaceuticals, including those requiring prescriptions. It can process both non-prescription medicines and prescription-only products through secure electronic prescriptions. Furthermore, the system allows each veterinary clinic to freely set its own margin for each product — unlike many existing platforms, where kickbacks to clinics are uniformly fixed at around 20%. This flexibility, I believe, will be a welcome advantage for veterinarians."

In Japan, the animal health market in FY2024 is estimated at JPY 154,208 million (USD 1.03 billion), - 47% of this is represented by companion animal pharmaceuticals. This is according to specialist market research group Fuji Keizai.

Partnership vision

Dr Ujimasa believes the concept of the Telemed System could “inspire collaboration and discussion internationally”.

He stated: “Animal health companies must take the leading role in ensuring the safety, reliability and continuity of regional veterinary medicine. By using technology to extend the value of personal, community-based veterinary care – something that direct manufacturer sales and major online platforms cannot provide – we aim to contribute to the overall strengthening of the animal health industry.

“We are currently seeking animal health companies that share this vision to join us in collaborative discussions. We welcome open dialogue on possible partnership structures – exclusive or non-exclusive licensing – and regional alliances, and we sincerely hope to build the next generation of veterinary pharmaceutical distribution together with like-minded partners.”