

コアビジネスの強化を図る製薬各社 (欧州)

ロンドン・センター

欧州大手製薬各社の2001年の業績は、各社とも増収増益の好調な結果であった。各社とも米国市場と医薬品事業に重点を置き、競争力の強化を図っている。また、日本市場の拡大に積極的に動く企業もあった。最近の欧州委員会の動きとしては、ビタミン製品に関するカルテルに対し過去最大額となる罰金を命じたこと、漢方薬の登録手続について提案を行ったことなどが挙げられる。

1. 大手各社が業績を発表

2002年2月、欧州の大手製薬会社の多くが2001年の業績を発表した。業績発表を行なった製薬会社はグラクソ・スミスクライン社 (GlaxoSmithKline plc、英国)、アベンティス社 (Aventis S.A.、フランス)、ノバルティス社 (Novartis International AG、スイス)、ロシュ社 (F-Hoffmann-La Roche Ltd、スイス)、アストラゼネカ社 (AstraZeneca plc、英国) などで、各社とも増収増益となり、好調な内容だった。

(1) グラクソ・スミスクライン社

同社の2001年の売上高は前年比13%増の204億8,900万ポンド、営業利益は同20%増の60億5,300万ポンド、税引前利益は同16%増の61億6,900万ポンドとなった。同社は2000

年12月にグラクソ・ウェルカム社 (英国) とスミスクライン・ビーチャム社 (英国) の合併により発足したため、2000年の業績は合併前の2社の業績を合算したものであり、2001年決算が合併後初の決算となった。

同社の売上高のうち、医薬品の売り上げは前年比12%増の172億500万ポンドで売り上げ全体の84%を占めた。同社は地域別の売り上げの内訳を発表しており、これをみると、米国が90億3,700万ポンド (前年比17%増) で同売り上げの53%と半分以上を占めた。欧州は45億6,100万ポンドで26%、その他が36億700万ポンドで21%となり、世界の全ての地域において好調な業績を達成した。

また、同社は合併に伴う事業統合を順調に進めており、2001年の合併によるコスト削減は4億ポンド、生産部門の再編によるコスト削減は3億5,000万ポンドとなっており、

.....

2003年までに総額18億ポンドのコスト削減を目標としている。

同社のガーニエCEOは、今回発表された業績について、同社の製品ポートフォリオの広さと強さを証明したと評し、米国市場において最も急成長を遂げている製薬会社の一つであると述べた。

なお、今後の利益予想は、1株当たり利益の伸び率を2002年は10%台半ば、2003年は10%台前半かそれ以上としている。

(2) アベンティス社

同社の2001年の売上高は前年比3%増の229億4,100万ユーロ、営業利益は同8%増の36億3,900万ユーロ、税引前利益は同100倍以上となる28億8,600万ユーロとなった。

同社の売上高のうち、医薬品の売り上げは前年比10%増の176億7,400万ユーロで売り上げ全体の77%となった。同社は売り上げの国別内訳(上位10カ国のみ)を発表しており、これをみると、米国が前年比21%増の64億7,700万ユーロと、同売上高の37%を占めた。販売先上位10カ国に入った欧州各国はフランス、ドイツ、イタリア、英国、スペインであったが、この5カ国の売上高の合計は48億7,800万ユーロとなり全体の28%を占めた。

同社は99年12月にヘキスト社(ドイツ)とローヌ・プーラン社(フランス)の合併により発足した。2001年までの合併に伴うコスト削減はコアビジネス(中核事業)である医薬品部門で累計6億6,000万ユーロ、非コアビジネスでは2億7,000万ユーロとなった。このコスト削減は2001年度末までに終了し、2002年以降は合併に伴うコスト削減は生じない見込みとなっている。

同社のドルマン取締役会長は、医薬品業界において同社が最も成長のスピードが速い1社となったとし、米国市場の強化など、戦略的にコアビジネスを強化したと述べた。

なお、今後の業績について、2004年まで1

株当たり利益の伸び率が前年比25~30%になると予想している。

(3) ノバルティス社

同社の2001年の売上高は前年比10%増の320億3,800万スイスフラン、営業利益は8%増の72億7,700万スイスフラン、税引前利益は同6%増の84億8,300万スイスフランとなった。

同社の売上高のうち、医薬品の売り上げは前年比11%増の201億8,100万スイスフランで売り上げ全体の63%となった。同社の売り上げにおける米国の占める割合は43%の86億3,600万スイスフラン(前年比18%増)となった。

同社は2000年にアグリビジネス部門を分離し、医薬品を中核とするヘルスケア事業を基盤とする戦略をとっている。同社のパセラ会長兼CEOは、今回の業績について、医薬品ビジネスと米国市場に重点を置く経営戦略の成功と評し、米国市場における同社の地位を、最も急速に成長し続ける製薬企業の一つに高めたと述べた。

なお、2002年の業績見通しについて、医薬品の売り上げは1ケタ後半あるいは2ケタの前半の成長が期待されるとし、グループ全体としては1ケタ半ばから後半レベルの売り上げの伸びと2001年を上回るレベルの利益が期待されるとしている。

(4) ロシュ社

同社の2001年の売上高は前年比6%増の291億6,300万スイスフラン、営業利益が11%増の47億8,400万スイスフラン、税引前利益は同5%増の62億9,900万スイスフランとなった。売上全体における北米の占める割合は39%の112億6,400万スイスフラン(前年比6%増)となった。

同社の売上高のうち、医薬品の売り上げは187億2,300万スイスフランで売り上げ全体の

64%となった。これに次いで臨床検査薬・機器が69億スイスフラン（24%）、ビタミン・ファインケミカルが35億4,000万スイスフラン（12%）となった。医薬品の売り上げについては、販売額上位20位の処方薬について、米国向けの販売額が発表されている。これによると、上位20位合計販売額123億6,600万スイスフラン（医薬品売上の66%）のうち、米国向け販売額は60億7,800万スイスフランで49%を占めた。

同社は、2000年6月に香料・フレーバー部門を分社化、2001年12月には中外製薬の株式取得を行い、企業体質の強化を進めている。

同社のフーマー会長兼CEOは、2001年を同社にとって成功した年とし、現在進めている各部門の再生は将来の成功を導くと述べている。

なお、同社は2002年の売上を1ケタ半ばから後半の伸びと予想している。

（5）アストラゼネカ社

同社の2001年の売上高は前年比4%増の164億8,000万ドル、営業利益が4%増の41億5,600万ドル、税引前利益は同5%増の42億6,900万ドルとなった。

同社の売上高のうち、医薬品の売り上げは163億7,700万ドルで売り上げ全体の99%となった。同売り上げの米国の占める割合は53%の87億ドル（前年比7%増）と同売り上げの半分以上を占めた。

同社は99年4月にアストラ社（スウェーデン）とゼネカ社（英国）の合併により発足した。2001年には10億ドルの合併効果を出すことができ、合併による統合プログラムは2001年にほぼ完了した。また、同社は2000年に農薬事業を売却しており、医薬品事業への特化を図っている。

同社のマキロップCEOは、研究開発および営業マーケティング強化への投資により有望な流通ルートを最大限に利用できると述べて

いる。

なお、同社の2002年の業績は、売上が横ばい、1株当たり収益が1.51～1.66ドル（2001年は1.77ドル）と予想している。

2．経営資源の集中を図る各社

各社の業績報告をみると、各社に共通することとして、経営資源を有望市場およびコアビジネスに集中するという戦略を採用していることがわかる。

（1）米国市場を重視

各社の2001年業績発表をみると、各社とも米国市場を重視していることがわかる。

グラクソ・スミスクライン社およびアストラゼネカ社では、医薬品の売り上げの半分以上（両社とも53%）が米国での売り上げとなっている。米国での医薬品売上比率が最も低いアベンティス社でも37%を占める。

また、各社の業績に対するコメントでも、「米国市場の強化」、あるいは「米国で最も成長した企業の一つ」などの表現が目立ち、米国市場の有望性を高く評価していることがうかがえる。欧州では新薬の価格が低く抑えられているため、欧州の製薬会社は米国市場で収益を確保しようとしている（本誌2002年1月号（No.50）参照）。このことが、各企業が米国市場に重点を置く理由とみられる。

（2）医薬品事業の強化を図る

ここ数年、欧州大手製薬会社は、合併、事業部門の整理など事業体制の見直しを行っている。

グラクソ・スミスクライン社、アベンティス社およびアストラゼネカ社は99年から2000年の間に合併により発足した会社である。いずれの会社も合併効果をあげるのに時間をかけておらず、2～3年でコスト削減等の効果を出している。

また、ノバルティス社およびアストラゼネ

.....

カ社は農業関連事業部門を分離し、医薬品事業への特化を図っている。ロシュ社は2000年6月に香料・フレーバー部門を分社化した。

製薬会社が収益を上げていくためには、新薬の開発が不可欠であり、このため研究開発への投資を継続していく必要がある。この投資を確保するために、各社は合併によるコスト削減、非コアビジネスの分離による経営資源のコアビジネスへの集中を推進している。2001年の売上全体に占める医薬品の割合は、アストラゼナカ社が最も高く99%となっている。最も低いノバルティス社では63%であるが、同社は医薬品をビジネスの中核とするヘルスケア事業を成長の基盤とする戦略をとっているため、これを考慮すると同社の売り上げの大半はコアビジネスが占めるといえる。また、ロシュ社の医薬品売上は64%であるが、同社は医薬品および臨床検査薬・機器をコアビジネスと位置付けたヘルスケア企業を目指しており、コアビジネスの全売上に占める割合は89%となる。なお、グラクソ・スミスクライン社の医薬品売上は84%、アベンティス社は77%であった。

3．日本市場におけるシェア拡大を図るロシュ社

2001年12月、ロシュ社と中外製薬は日本国内における医薬品事業を柱とする戦略的提携にかかわる基本契約に調印した。提携の内容は、ロシュ社の100%子会社である日本ロシュ社と中外製薬が合併、中外製薬が存続会社となり、中外製薬の株式の50.1%をロシュ社が取得するものである。中外製薬はロシュ社のグループ企業となるが、今後も上場企業として存続することになる。この提携により、両社は営業面、研究開発面の強化を期待している。

4．欧州委員会の動向

(1) カルテルに対し過去最高の罰金を命令

2001年11月21日、欧州委員会は日欧の製薬会社8社に対し、ビタミン製品の価格を維持するためにカルテルを行ったとし、総額8億5,522万ユーロの罰金を命じた。この金額はカルテル行為に対し欧州委が命じた罰金としては過去最大であった。8社のうち、最も罰金の額が大きかったのはロシュ社で、4億6,200万ユーロの罰金を命じられた。これに次ぐのがBASF社（ドイツ）の2億9,616万ユーロで、欧州委はこの2社がカルテルで中心的な役割をしたとみなしている。

欧州委はこのカルテルについて、シリアル、飲料、飼料、医薬品、化粧品といった製品に関連し、これまで同委員会が調査したカルテルのなかで最も有害なものと述べている。

これに対し、ロシュ社では、今回の件は99年に既に米国とカナダで調査がされ、結論が出ていることと述べ、今後の対応を検討している。また、他の各社も、今後の対応を検討、罰金の減額を求めて欧州裁判所に控訴する状況であり、欧州委の命令する罰金は確定していない。

(2) 漢方薬の登録手続を提案

欧州における漢方薬の需要は増加傾向にある。しかし、漢方薬を管理する規則はEU各国で異なる。このことは、欧州内における商品の自由な移動を妨げる。このため、2002年1月17日、欧州委は伝統的な漢方薬の登録方法についての提案を行なった。

この提案の内容は、品質要求事項は全ての医薬品と同一としているが、製品の安全性および効能上の新しい試験および試用を行うかわりに、少なくとも30年間の使用により集められた情報に基づいて評価することができるとしている。なお、この使用に関する情報については、EU域外での使用も含まれる可能

性がある。

欧州委では、この提案について、漢方薬が明瞭で信頼できる規制による監督下に置かれることにより、患者と製薬会社（主に中小企業）の双方に役立つとしている。

（３）ベルギーを欧州裁判所に提訴

2002年２月８日、欧州委は、EU指令（89/105/EEC）に違反している疑いがあるとし、ベルギー政府を欧州裁判所に提訴した。

同指令は対人使用の医薬品の価格決定と国民健康保険の対象範囲に関する規制の透明性に関するもので、医薬品の国民健康保険に対する適格性の決定を180日以内とすることなどが定められている。同委員会は、ベルギー政府の規制による手順で適格性を決定するには180日以上の日数を要すると思われるとの見解を示し、また透明性にも疑念を示している。

（松本 哲）