

# 厳しい環境下で売り上げ伸ばす 大手製薬各社 (欧州)

ロンドン・センター

欧州大手製薬5社の業績発表によると、2002年は各社とも医薬品事業は増収となった。欧州各国が医薬品の価格を抑えるなど厳しい環境のなか、大手5社は利益を確保している。M&Aは小型化し、件数も減少したが、今後の大型合併の可能性は否定できない。EUでは、漢方薬の品質基準と表示義務に関する指令案の採択、広告規制の緩和などの動きがみられた。

本リポートでは、欧州の医薬品産業の現状と動向について報告する。

## 1. 各社とも医薬品事業は増収

2003年1～2月、欧州の大手製薬会社の多くが2002年の業績を発表した。業績発表を行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、その内容は次のとおりだった。

### (1) グラクソ・スミスクライン社

グラクソ・スミスクライン社の2002年の売上高は前年比4%増の212億1,200万ポンド (日本円換算額約4兆935億円)、営業利益は11%増の66億9,400万ポンド、税引前利益は

6%増の65億1,700万ポンドとなった。合併・統合や生産部門再編等によるコスト削減の効果で、利益の伸び率が売り上げの伸び率を上回った。この結果、1株当たり利益は8%増の78.3ペンスとなった。

同社の売り上げのうち、医薬品売上高は前年比5%増の179億9,500万ポンドで売上全体の85%を占めた。地域別に見ると、米国が97億9,700万ポンド (前年比8%増) で医薬品売り上げの54%と半分以上を占めた。欧州は47億100万ポンドで26%、日本は7億1,200万ポンドで4%だった。

同社のジャン・ピエール・ガーニエ最高経営責任者 (CEO) は、今回発表された業績について「チャレンジングな環境や後発品の市場参入にもかかわらず、素晴らしい業績を収めた」と述べた。また、研究開発も順調に

進んでいることにも言及した。

なお、2003年の利益については、1株当たり利益の伸び率を1ケタ台後半と予想している。

## (2) アベンティス社

アベンティス社の2002年の売上高は前年比10%減の206億2,200万ユーロ（日本円換算額約2兆5,926億円）、営業利益は22%減の28億2,900万ユーロとなった。税引前利益は営業外収入が増加したため28%増の36億9,200万ユーロとなった。同社の売上げが減少したのは、非中核事業を売却したことによる。

医薬品売上高は、前年比6%増の175億9,100万ユーロとなり、売上げに占める割合は前年の72%から85%に増加した。国別に見ると、米国が15%増の68億5,900万ユーロと高い伸び率をみせ、同売上に占める割合は36%から39%に増加した。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、この5カ国の売上げの合計は47億8,500万ユーロと全体の27%を占めた。

同社のランダウ取締役会長は、厳しい環境にもかかわらず、中核事業である医薬品部門が強い成長を維持し、成功した年だったと評価した。米国などの主要マーケットにおける成功や、医薬品部門の強化などが業績に貢献した。

なお、今後の業績については、2004年まで1株当たり利益の伸び率を10%台と予想している。

## (3) ノバルティス社

ノバルティス社の2002年の売上高は前年比2%増の324億1,200万スイス・フラン（日本円換算額約2兆8,095億円）、営業利益は8%増の78億8,700万スイス・フラン、税引前利益は4%増の88億2,600万スイス・フランとなった。

医薬品売上高は前年比4%増の210億200万スイス・フランで売上げ全体の65%となった。医薬品売上げにおける米国の占める割合は42%で89億1,400万スイス・フラン（前年比3%増）となった。

同社のダニエル・バセラ会長兼CEOは、焦点を絞った経営戦略の成功により好調な業績を達成できたと評した。

2003年は、医薬品研究への投資を20%増加する計画であり、この費用のため医薬品の営業利益率は減少するが、営業利益と純利益は2002年を上回る見通しとしている。

また、同社は2003年より、業績発表をスイス・フラン建てから米ドル建てに変更するとしている。

## (4) ロシュ社

ロシュ社の2002年の決算（継続事業のみ）は、売上高が前年比3%増の265億4,500万スイス・フラン（日本円換算額約2兆3,009億円）、営業利益が12%増の49億6,500万スイス・フラン、税引前利益は4%減の57億100万スイス・フランとなった。売上全体における北米の占める割合は43%の112億9,700万スイス・フランとなり前年比横ばいであった。

医薬品売上高は193億600万スイス・フランで売上全体の73%となった。

同社は医薬品部門と並び、診断薬部門を中核事業に位置付けている。診断薬部門の売上げは72億3,900万スイス・フランで、同社の売上げはこの両部門で100%を占める。

非継続事業を含めたグループの連結決算は、売上げが2%増の297億2,500万スイス・フラン、営業利益は59%減の13億3,500万スイス・フランとなり、税引前で31億9,400万スイス・フランの損失を計上した。

2002年決算の特殊要因として、ビタミン部門の売却およびこれまで抱えてきたビタミン価格操作問題に関わる訴訟の解決がある。これにより、40億スイスフランの損失が生じた。

また、2002年10月の日本ロシュ社と中外製薬の合併により、世界第2位の市場である日本での営業力が強化され、開発力が高まったとし、今期のみならず今後も同社の業績に貢献していくと高く評価している。

同社のフーマー会長兼CEOは、中核事業が順調に成長を遂げたことなどから、2002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、当社は2003年の業績について、売り上げおよび営業利益とも、2ケタ台の伸び率となると予想している。

(5) アストラゼネカ社

アストラゼネカ社の2002年の売上高は前年

比10%増の178億4,100万ドル（日本円換算額約2兆1,391億円）となった。このうち、ドル安による影響はプラス1%と同社ではみている。営業利益は5%増の43億5,600万ドル、税引前利益は3%増の43億8,700万ドルとなった。

医薬品売上高は173億4,300万ドルで売上全体の97%となった。同売上の中で米国の占める割合は52%の91億400万ドル（前年比10%増）と同売上の半分以上を占めた。

同社のトム・マキロップCEOは、同社製品の競争力の強さに触れ、2003年に市場に投入する予定の新製品により今後も増収増益を達成するとした。

なお、当社の2003年の業績は、売り上げが横ばい、1株当たり収益が1.51～1.66ドル

2002年欧州大手製薬会社の業績

企業名 (単位)	グラクソ・スミ スクライン社 (英国) (100万ポンド)	アベンティス 社 (フランス) (100万ユーロ)	ノバルティス 社 (スイス) (100万スイスフラン)	ロシュ社 <sup>注1</sup> (スイス) (100万スイスフラン)	アストラゼネ カ社 (英国) (100万ドル)
売り上げ	21,212	20,622	32,412	26,545	17,841
前年の売り上げ	20,489	22,941	31,643	25,761	16,222
前年比伸び率	4%	10%	2%	3%	10%
為替レート	192.98	125.72	86.68	86.68	119.90
円換算額(単位:億円) <sup>注2</sup>	40,935	25,926	28,095	23,009	21,391
うち医薬品売り上げ	17,995	17,591	21,002	19,306	17,343
前年の医薬品売り上げ	17,205	16,576	20,181	18,861	15,799
前年比伸び率	5%	6%	4%	2%	10%
構成比	85%	85%	65%	73%	97%
前年の構成比	84%	72%	64%	73%	97%
うち米国売り上げ	9,797	6,859	8,914	-	9,104
前年の米国売り上げ	9,037	5,964	8,636	-	8,281
前年比伸び率	8%	15%	3%	-	10%
構成比	54%	39%	42%	-	52%
前年の構成比	53%	36%	43%	-	52%
営業利益	6,694	2,829	7,887	4,965	4,356
前年の営業利益	6,053	3,639	7,277	4,438	4,156
前年比伸び率	11%	22%	8%	12%	5%
税引き前利益	6,517	3,692	8,826	5,701	4,387
前年の税引前利益	6,169	2,886	8,483	5,961	4,269
前年比伸び率	6%	28%	4%	4%	3%

(注1) 継続事業のみ

(注2) 円換算は日本銀行発表の「外国為替相場状況(平成13年12月末)の為替レートを適用

出所: 各社プレスリリースを基に作成

(2002年は1.77ドル)と予想している。

同社は2002年に日本市場に投入した新商品の肺がん治療薬「イレッサ」を高く評価していた。イレッサを米国市場でも販売すべく準備をすすめており、今後の業績に大きく貢献することを期待していた。ところが、日本でイレッサの副作用およびこれに関する同社の対応が大きな問題となったことから、今後の同社の業績に少なからず影響が出るものとみられる。

## 2. 市場の成長率が鈍化

IMSヘルス(米国)社によると、2001年の世界の医薬品市場は前年比12%増の2ケタ成長を達成したが、それ以降は減速し、2001年11月～2002年10月までの1年間は8%にとどまった。同時期における欧州上位5市場(ドイツ、フランス、イタリア、英国、スペイン)の売り上げは580億ドルで、7%増となった。2002年前半は10%増となり、その中で英国は、唯一2ケタの11%増となり、好調な業績を示した。

2002年末にかけて、欧州上位5市場の成長率は更に鈍化したとみられる。市場の成長率が鈍化した主因として、各国政府が医薬品価格を低く抑えたことがあげられる。欧州では、多くの国で医薬品価格の規制が厳しく、価格設定の際に参考とされるのは、欧州各国のうち低い水準にある価格となっている。

並行輸入などの貿易取引も市場の伸び率が鈍化した要因としてあげられる。医薬品価格が安価な国から、それより価格の高い国へ輸出が行われ、企業収益に打撃となっている。大手医薬品各社は、EU拡大により、モノの移動が容易となり、並行輸入などの貿易取引が拡大し、収益状況が悪化することを懸念している。一部企業では、EU拡大に対応するため、ノバルティス社がスロベニアのレック社(Lek)を買収するなど、中・東欧の企業との連携を深める動きも見られる。

2002年は、米ドル相場が弱まったことが企業収益にも影響を与えた。米国市場の比重が高い欧州の製薬企業は、自国通貨ベースでの業績のマイナス要因となった。逆に、米ドルベースでの業績を発表している企業にとっては、プラス要因に働いた。為替相場の影響は2003年も続き、欧州を基盤とする企業は業績のマイナス修正を余儀なくされるとの見方もある。

## 3. M&Aは小型化

プライス・ウオーターハウス・クーパーズ(PwC)によると、2002年の医薬品業界におけるM&A(世界計)は374件の710億ドルだった。2001年は334件610億ドルだったため、件数、金額とも増加しているが、2002年のM&Aの最大事例であるファイザー(米国)とファルマシア(米国)の合併が600億ドルであり、これを除外するとわずか110億ドルとなる。このことから、全体の傾向としては、M&Aの小型化がみてとれる。世界経済に不透明感が漂う中、企業経営者は、株主を説得してまで膨大な資金を要する大型M&Aを実施する状況下にはないと判断し、M&Aは比較的規模の小さい案件に集中したとみられる。

西欧のM&Aは、金額は前年から横ばいの40億ドル、件数は4%減の93件となった。M&A件数は、北米が19%増、アジアが25%増であり、西欧は他地域と異なる傾向をみせている。件数の伸びの違いは、現在の資金調達が困難な状況に対応しきれていないことが背景にあるとみられる。M&Aの上位10案件において、合併対象となった西欧の企業数は、2001年は1企業だけだったが、2002年には4企業となった。

PwCは、現在のリスク回避の傾向は2003年も続くと予想しているが、新たな大型M&Aの可能性を否定しておらず、そのようなM&Aが欧州内で起こる可能性もある。M&A契約額は縮小傾向が続くが、件数は増

加するとみている。

最近の大手企業の合併、提携等の動きとして、ノバルティス社がロシュ社への出資比率を32.7%まで引き上げたことがある。このことは、ノバルティス社の決算発表の際に明らかになった。2003年1月には、アベンティス社とバイエル社（Bayer AG、ドイツ）による合併会社設立交渉の中止が発表された。

#### 4．最近の動向

##### (1) 漢方薬に関する指令を採択

2002年11月、欧州議会は漢方薬の品質基準と表示を義務付ける指令案を採決した。これにより、漢方薬は、通常の薬品と同様、安全で、かつ高い基準の製品であると初めて承認を得ることになる。承認を得るためには、30年以上医薬品として使用され、安全性が確認されていなければならず、また、30年のうち15年は欧州で使用されていなければならぬ。さらに、生理作用を及ぼすものはすべて薬品と分類されるとしている。

これらの指令が各国の法制度に反映されるまではまだ時間を要するが、実際に強制力を伴うものとなれば企業への影響も大きいため、企業によるロビー活動や議論を引き起こしている。

##### (2) 広告規制の緩和を提案

欧州委員会は一部の処方薬の消費者向け広告に対する禁止を緩和する提案をした。これは、エイズ、気管支の病気、糖尿病に対する治療薬の情報を患者が得られるよう、規制を解除しようというものである。欧州議会は2002年10月にこれを否決したが、その後も議論は続けられ、欧州委はその提案を支持してきた。欧州委は、患者が製品の最新情報をイ

ンターネット上などで確認できることから、広告の制限を強制するのは不可能であると述べている。しかし消費者団体は、禁止を緩和すれば、薬品の広告が普及している米国のように必要以上に薬品の需要を喚起し、消費者は不必要な薬品まで服用することになると主張している。

##### (3) 特許をめぐる問題

製薬特許権の緩和をめぐることは、WTOによる協議が行われてきたが、途上国と米国の間で条件について妥協点が見出せず、期限とされていた2002年12月末を過ぎても結論は持ち越されている。この問題は、製薬会社の特許を保護する貿易関連知的財産（TRIPS）の例外として、特許料を支払わずに製造したコピー薬の取り引きをどこまで認めるかが焦点となっている。WTO加盟国は、アフリカを始めとする途上国で問題となっているエイズ、マラリアなど、深刻な感染症に関しては、原則、コピー薬の取り引きを認める方向で合意をみせている。がんなどの非感染症についても、人道的な見地から例外の対象としたい途上国側と、例外を幅広く認めることで製薬会社が新薬の研究開発意欲を失うことを懸念し、対象となる疾病を限定したい米国側とで意見の対立が続いている。EU、日本はそれぞれ途上国側に配慮した調停案を提案してきたが、米国の同意を得られず解決には至っていない。特許権の緩和に対して慎重な姿勢を崩さない米国と、それに反発する途上国との間の溝は深く、この問題が難航すれば、2004年末までに新しい通商ルールの設立を目指す新多角的通商交渉（新ラウンド）の足かせとなる懸念される。

（松本 哲）