

グローバル基準による管理・ビジネスモデルの転換により、市場からの信頼を回復

(大洋薬品工業（現武田テバファーマ）のテバファーマシューティカル・インダストリーズへの売却 2011年公表(1/2))

薬事法違反等により、市場からの信頼を失っていたが、テバグループへの売却により、グローバル基準の管理手法や新たなビジネスモデルを導入。品質の良い製品を製造できるようになったことから、市場の信頼が回復していった

M&A前

- 薬事法違反により会社のレピュテーションが低下
- その後も悪評を拭い去ることができず、顧客離れが進んでいた

M&A後

- 事業の選択と集中、ファブレス化の推進、グローバル基準の製品開発・管理等によってビジネスモデルが変化し、徐々に信頼を回復
- 徐々に良くなった事業について、武田薬品と合併会社を設立することにより更なる信頼回復につながった

詳細

M&Aのきっかけ

- 2010年3月、承認規格外の製品「ガスポートD」を製造、販売したとして、主力工場である高山工場の営業停止処分（薬事法違反）を受けた
- その後も、悪評を拭い去ることができず、大洋薬品工業の当時の社長を含む経営陣が、今後の事業展開に不安を抱えている中で、普段コミュニケーションを取っていたテバ・グループが買収を提案

買い手からの支援内容

- 製薬工場への投資
 - 製造・品質管理部門が垂直統合され、グローバル水準へ変更
- 経営人材の派遣
 - 要職にはテバファーマシューティカル等のグループ会社から人材が派遣されてきていた
- 事業の選択と集中（武田薬品との合併設立後）
 - ファブレス化を目指し、固定費が少ないモデルへ転換

M&Aの効果

- 収益性の高いビジネスモデルへの変化
 - 事業環境の変化を踏まえた収益モデルの検討に着手した結果、多品目・高シェアを目指すことを断念し、「製品数は少なくとも特徴のある差別化できるジェネリックで勝負する」との方針へ転換
 - ファブレス化を目指し、高山工場、その従業員及び工場での受託製造品目の契約を売却
- グローバル品質の製品開発と管理による品質の信頼回復
 - テバファーマがグローバル基準での製品が求めたことにより製品基準が厳格化。それまで大量生産大量販売だったことから、基準に達せず一時リコールが増加し、苦勞した。その分その後、品質の向上に伴い顧客からの信頼回復につながった
- 更なるブランド回復と競争力をつけるためのM&A実施
 - 日本国内でのプレゼンスとブランド回復のために、テバグループが武田薬品と合併会社を設立（現、武田テバファーマ株式会社及び武田テバ薬品株式会社）
 - 企業名に武田の名前が入るようになり、信頼が大きく回復するようになった

案件概要

公表日：2011年5月 スキーム：株式譲渡等 取引額：約740億円（出資比率：100%）

対象会社：大洋薬品工業株式会社（現武田テバファーマ株式会社）（愛知県）、事業内容：医薬品の製造販売および研究開発 売上：514億円(2011年3月期)、従業員数：1,672名（2011年4月時点）

出資者：Teva Pharmaceutical Industries Ltd（イスラエル）、事業内容：医薬品の製造、販売

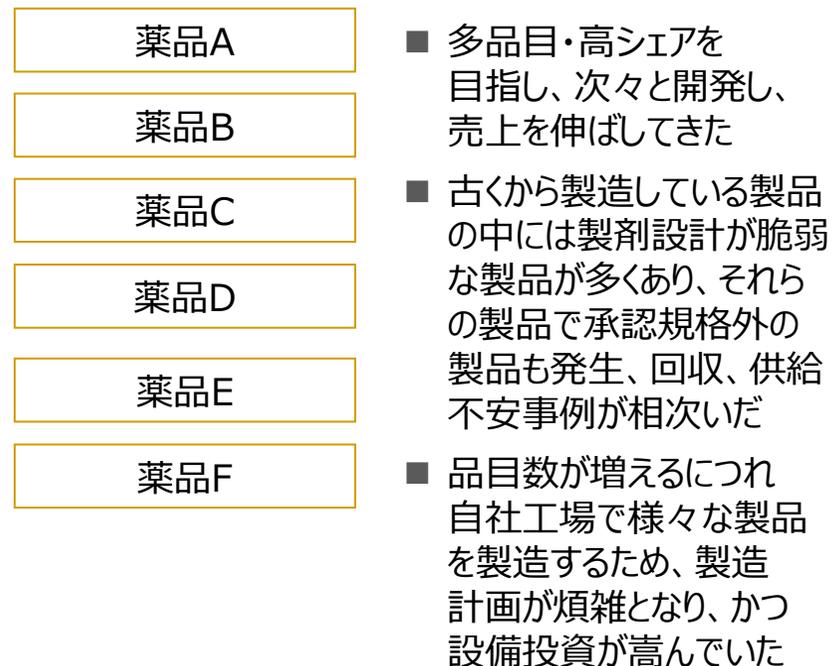
【業績回復のポイント】

種類の多さではなく、小品目でも質を高めることによる業績の回復

(大洋薬品工業（現武田テバファーマ）のテバファーマスーティカル・インダストリーズへの売却 2011年公表(2/2))

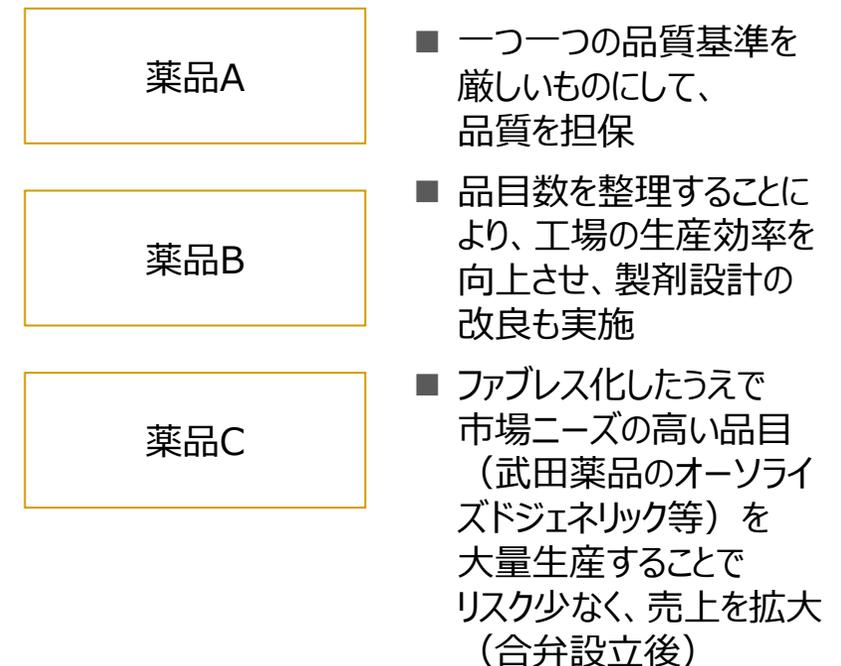
業界の動向に合わせて多品目を製造して、高シェアを取る戦略をとっていたが、クオリティが担保できずに信頼が失墜してしまった。M&A後は、テバの品質基準を導入することで品質基準の厳格化を図ったが、結果として製剤設計が脆弱な古い製品を中心として回収や供給不安が頻発した。自助努力による信頼回復に努めたが、武田薬品と合併会社を設立し、品目数を整理することで供給が安定化し、会社の信頼回復が加速させ、現在の経営の安定化に至っている

M&A前



製品の管理体制が整わず、品質も担保できなくなり、信頼が失墜

M&A後



市場ニーズに合わせて、信頼感高く展開できるようになった