

## 論文内容の要旨

専攻名	経営意思決定 専攻	氏名	宮崎 勝年
題名	グローバル化における日本医薬品企業の経営戦略に関する一考察		
<p>論文内容の要旨</p> <p>まず本研究の分析対象は、医薬品市場の90%近くを医療用医薬品が占めていることから、本研究は医療用医薬品企業を対象に分析する。</p> <p>序章において、日本医薬品市場の低成長、外資系医薬品企業の国際展開、国際的な医薬品承認基準の統一化などの環境変化の中で、今後、日本医薬品企業が成長するための経営戦略が問われており、本研究はその方向性を示すことを目的としている。</p> <p>世界医薬品市場の中で、日本は世界第2位の市場規模となっているが、年々シェアは縮小し、その重要性が低下してきている。日本医薬品市場の重要性低下の要因は大きく2つ存在する。</p> <p>第1に「日本医薬品市場の低成長」である。日本の国民医療費が年々増大する中、財政の逼迫を緩和すべく医療費抑制政策を推進していることであり、今後とも日本医薬品市場が急激に拡大する可能性は低い。</p> <p>第2に「薬」は人体に影響を及ぼすという製品の特質から医薬品産業は規制産業の代表格であるが、近年、国際的な規制緩和である「医薬品承認基準の国際的統一化」から「外資系企業への日本医薬品市場の開放」へと繋がり、日本医薬品市場が独立した市場ではなく、グローバル市場の一部として捉えられる様になった事である。</p> <p>本研究は、以上の2つの要因を分析すべく日本医薬品企業のグローバル化の観点から「規制緩和から見たグローバル化」、「日本医薬品市場における外資系医薬品企業のプレゼンス上昇からみたグローバル化」、日本医薬品企業の「海外売上比率から見たグローバル化」の3点から検討し、規制緩和による日本医薬品企業のグローバル市場への展開の必然性について考察する。さらに医薬品グローバル市場の特質についてアメリカ医薬品市場を中心に検討する。なぜならアメリカ医薬品市場が規制緩和の中心となってグローバル化を促進させ、医薬品の消費市場に加え、医薬品研究開発においてもアメリカがグローバル化の中心的な役割を果たしており、日本医薬品企業のグローバルな事業展開について考察する際、最優先に考えるべき市場の特質を有しているからである。</p> <p>次に日本医薬品企業のグローバル展開が遅れた理由について分析し、「日本医薬品産業の特質」を「医薬品」の製品特質、「日本の医薬品の製品開発のプロセス」に見る特質から分析を行う。</p>			

氏名	宮崎 勝年
<p>併せて日本医薬品企業が 1970 年代まで外資系企業の技術導入を中心に研究開発を行ってきた歴史的な背景を含めて、日本医薬品企業がグローバル市場への展開が遅れた理由について考察する。</p> <p>以上のような市場性、医薬品産業の特質を踏まえた上で、実際の「日本医薬品企業におけるグローバル化の戦略パターン」について、具体的な「日本医薬品企業のグローバル化」のケーススタディを行う。</p> <p>まず厚生労働省の「医薬品産業ビジョン」を踏まえ、一般的な日本医薬品企業のグローバル化への戦略を示す。</p> <p>藤野[2009]は、日本医薬品企業の経営のグローバリゼーションについて「自立展開型」「グローバル・ニッチ型」「戦略提携・参画型」という 3 つの類型を示した。</p> <p>本研究では、一般的な業界と医薬品業界ではグローバル化への発展パターンが異なる事を先行研究で明らかにし、それを踏まえた上で、第 1 に「自力型」、第 2 に「完全所有子会社型」、第 3 に「戦略提携型・参画型」という異なるタイプを挙げ、グローバル企業への展開と企業トップのマネジメント、考え方、決断に関する代表的 3 社を検証する。</p> <p>一律に「自力型」でグローバル展開している日本医薬品企業の傾向に対し、完全所有子会社型、戦略提携型の日本医薬品企業のケースは、今後の日本医薬品企業のグローバル化における経営戦略の選択肢として注目すべきであり、特に戦略提携における重要性について先行研究を踏まえ、日本医薬品企業の経営戦略について考察する。</p> <p>本研究は、3 点の貢献を有している。第 1 に、医薬品産業は創薬プロセスの技術的特殊性や規制・制度などのため、産業自体として興味深い構造を持つ。本研究ではグローバル化に焦点を絞り、産業の特質を、歴史的経緯や今日の展開など実証的観点、先行研究の検討などを詳細に論じた点である。第 2 にこうした議論を前提に、武田薬品工業・萬有製薬・中外製薬の経営史的観点を維持しつつグローバル化戦略を検証し、グローバル化戦略の雛型として自力型・被合併型・参画型という 3 つの類型化を確立したことである。第 3 に、日本医薬品企業の今後のグローバル化にとって、上記 3 類型のうち、自力型よりも被合併型・参画型が有利であることを、日本医薬品企業の実態に即して論証し、同様の類型化を行った先行研究との相違点にも言及した点である。</p> <p>グローバル化を検討する場合、自社にその体力が備わっているかが意思決定の鍵となることが多いが、本研究は、必ずしも市場プレゼンスが高くない企業であっても戦略の選択によってはグローバル展開が可能であることを指摘した。</p>	