

「アリナミン」手放した武田薬品

社名からタケダが消える日

武田薬品工業は、ビタミン剤「アリナミン」や風邪薬「ベンザブロック」などで知られる一般用医薬品事業を米投資ファンド大手、ブラックストーン・グループに売却すると正式に発表した。看板商品ともいえる大衆薬を手放す同社は、いったいどこへ向かうのか。ジャーナリストの有森隆氏がレポートする。



© NEWS ポストセブン 提供
売却が決まった武田コンシューマーヘルスケアの代表商品

武田薬品工業が売却を決めたのは、完全子会社の武田コンシューマーヘルスケア(TCHC、東京・千代田区)。金額は2420億円で2021年3月31日に売却を完了する。今回の株式売却により、武田薬品本体の純利益が1050億円かさ上げされるという。

8月24日のオンライン記者会見でクリストフ・ウェバー社長は、

「当社はバイオ医薬品企業であり、医療用に集中している。ブランドの成長やポートフォリオの拡充、広告(宣伝)投資などを考えると、武田が(大衆薬を)やっていくのは難しくなってきた」

と売却理由を説明し、さらにこう述べた。

「日本でタケダといえば、ほとんどの人がアリナミンを思い浮かべるほど強いブランド力を築いており、ぜひとも維持したいと思っていた。しかし検討の結果、オーナーとして十分にビジネスを育成できる会社に譲渡するのが最適と判断した。成長を促す投資ができないのなら持ち続けるのは正しくない。

売却は従業員やタケダを作り上げてきた先人にとってもつらいことで、私自身も困難な決断だった。数年かけて考えた結論で、従業員にも理解してもらえと思う」

かつての武田はアリナミン王国だった

大衆薬は医師の処方箋が不要でドラッグストアなどで購入できる医薬品のことである。武田 CHC は2016年4月、武田薬品の大衆薬部門を分社化して設立され、翌2017年4月に営業を開始した。

「アリナミン」は武田薬品の名前を全国区にした看板商品である。

戦時中から38年間にわたって社長・会長を務めた6代目武田長兵衛は、1954年に日本初のビタミンB1剤「アリナミン」を売り出した。「タケダ、タケダ、タケダ」のCMソングに乗って、1960年代には全利益の半分をアリナミンが稼ぎ出すというお化け商品に育ち、アリナミン王国を築いた。1987年にはドリンク剤「アリナミンV」を発売し、こちらもヒットした。

武田薬品が飛躍する一丁目一番地である、そんな「アリナミン」を売ったわけだ。確かに現在の売上高で見れば、武田 CHC は武田薬品のほんの一部に過ぎないが、それでも多くの日本人にとって「アリナミン」は今でもタケダの顔なのだ。消費者と直結する企業にとって、いわば名刺代わりとなる看板商品なのである。日本の消費者との接点である大衆薬を手放せば、どうしても日本市場とは疎遠になる。

売却先のブラックストーンは運用資産約5640億ドル(約59兆円)の世界最大級の投資ファンドだ。都市部のビルやホテルなど不動産を中心に投資をしている。日本には2007年に拠点を設け、2019年、鎮痛剤「カロナール」を持つ中堅製薬、あゆみ製薬(東京・中央区)を1000億円で買収するなどヘルスケア分野の投資実績もある。

ブラックストーンは買収後も「アリナミン」や「ベンザ」など主要製品は引き続き販売し、武田 CHC の従業員の雇用も継続するとしているが、新しい社名を検討しており、タケダは使わない。もっとも投資ファンドは買収した企業や事業を軌道に乗せた上で売却するなどして資金を回収する。武田 CHC は将来的には株式を上場することも視野に入れている。

シェア 5%、6 位にとどまる大衆薬市場

大衆薬市場をめぐるシェア(市場占有率)争いは年々激しくなっている。英市場調査会社ユーロモニターインターナショナルによると、2019 年の国内大衆薬の市場規模は 8738 億円に上る。インバウンド(訪日外国人)需要が押し上げることにより、5 年連続で増加した。

そんな中、武田 CHC は「アリナミン」、風邪薬「ベンザブロック L」、漢方薬「ルビーナ」、便秘薬「タケダ漢方便秘薬」、関節痛などの緩和薬「アクテージ AN 錠」などを主力製品にシェア争いを繰り広げてきた。痔治療薬「ボラギノール」もテレビでよく CM が流れている。

だが、発足当初、年商 1000 億円を目標にしていた武田 CHC は、年々、売り上げを落としてきた。2020 年 3 月期の売上高は 608 億円、営業利益は 128 億円。事業を開始した初年度の 2018 年 3 月期の売り上げ 785 億円、営業利益 212 億円と比べると 23%の減収、40%の減益だ。利益の落ち込みが特に大きい。

大衆薬市場のシェアは栄養ドリンク「リポビタン D」や風邪薬「パブロン」を持つ大正製薬ホールディングス傘下の大正製薬が 12.5%でトップ。以下、第一三共の子会社、第一三共ヘルスケア、ロート製薬、久光製薬、エスエス製薬と続く。武田 CHC のシェアは 5.0%で第 6 位にとどまる。

人事を見ても、武田 CHC の重要度が下がっていることが分かる。武田 CHC を分社化した前後から、「いずれ売却するつもりだ」との観測が関係者の間にはあった。

発足した当初、社長には武田薬品の生え抜きでヘルスケアカンパニープレジデントだった杉本雅史氏が就いた。業界団体の日本 OTC 医薬品協会会長も兼ねた杉本社長は「アジアのリーディングカンパニーになる」と意欲満々だった。ところが、2018 年 3 月、取締役、協会会長を任期半ばにして突然辞任した。

「事業開始から 1 年を区切りとした」というのが表向きの退任の理由だったが、それを信じる人はいなかった。経営の方向性を巡って、親会社のウェバー社長と激突したといわれている。そして、武田を去った杉本氏は、2019 年 1 月、ロート製薬に三顧の礼をもって迎えられ、6 月に社長になった。創業 120 周年のロートで初となる外部出身の経営トップだった。

一方の武田 CHC は 2018 年 9 月、野上麻理氏が社長に就任した。野上氏は大阪外国語大学(現・大阪大学)を卒業後、P & G ジャパンに入社。マックスファクタージャパンプレジデント、P & G ヴァイスプレジデントを経て 2012 年、英アストラゼネカに転職し、2014 年より執行役員を務めていた。武田 CHC はアストラゼネカ日本法人の呼吸器事業部本部長だった野上氏をヘッドハンティングしたのである。

大衆薬を扱う企業の社長に、外資系メガファーマ(巨大製薬会社)の出身者が就くのは極めて異例なことだ。業界では、この人事を「タケダが外資系になった証拠」と皮肉った。

野上新社長は「売却へのロードマップ作りを担う人」と名指しされ、実際、その通りになった。

「ノンコア資産はすべて売却」は口実か

武田薬品には武田 CHC を高値で売りたい“切実な事情”もあった。

日本の医薬品業界の王者、武田薬品が転落するきっかけは、薬害問題だった。創業家出身の武田國男社長が在任中の 1999 年、米国で 2 型糖尿病治療薬「アクトス」(一般名ピオグリタゾン)を発売。その後、「アクトス」の発がんリスクをめぐる製造物責任訴訟が発生。武田國男氏の次の社長の長谷川閑史氏は、その責任を取り 2014 年 6 月に社長を辞任している。

後任のクリストフ・ウェバー社長は 2015 年 4 月、すべての原告団と和解に向けて合意した。和解金は日本円で 2880 億円にのぼり、関連費用として 3241 億円を 2015 年 3 月期決算で計上。そのため、1949 年の上場以来、初めて赤字に転落した。

経営再建を担ったウェバー社長は主力の抗がん剤など医療用医薬品の開発に経営資源を集中し、非中核事業の売却を進めた。

製薬業界では、ブロックバスターを手にできるかどうか勝負の分かれ目になる。ブロックバスターとは世界市場で売上高が 1000 億円を超えるような大型医薬品を指す業界用語。欧米を中心に製薬会社が大型買収を繰り返しているのは、ブロックバスターの種(シーズ)を獲得するためである。ブロックバスターを生み出すために、最先端のバイオ技術を持つ医薬品会社を先物買いするわけだ。

武田薬品も例にもれない。2019年1月、アイルランドの製薬大手シャイアーの買収を完了した。買収総額は日本企業としては過去最高額の6.2兆円にのぼった。連結売上高は3兆円超と倍増し医療用医薬品で世界のトップ10入りを果たした。だが、光があれば影もある。有利子負債は20年3月期末時点で5兆円を超える。債務圧縮のために100億ドル(1兆500億円)の非中核事業を売却する方針を打ち出した。

「売り上げの25%を占めるノンコア資産は全て売却候補」とウェバー社長自身もこれまで再三、言明してきた。消化器系、がん、中枢神経系、希少疾患、血漿分画製剤の重点領域以外の医薬品はもちろん、大衆薬もこのノンコアの範疇に入る。

2019年5月、ドライアイ治療薬「シードラ」をスイスのノバルティスに最大5800億円で売却すると発表。今年4月、欧州の医薬品事業の一部をデンマークのオリファームに同720億円で売却することを公表した。シャイアー買収後の売却はおおよそ79億ドル(8300億円、発表ベース)に達した。

武田CHCの売却も、当然この一環だ。武田CHCの売却が100億ドル規模の非中核事業の売却の総仕上げとなった。

「ウェバー社長の眼中に人口が減り続けている日本市場はなく、巨費を投じてシャイアーを買収したのも米国市場を睨んでいること(ライバルの製薬会社のトップ)といった見方もできよう。日本市場のことを考えたら「アリナミン」は残したかもしれないが、武田CHCを売却する記者会見でウェバー社長は、「武田はコンシューマー企業ではなかった」と言い切った。

本社・自社ビル売却、MRリストラも加速

売却するのは事業ばかりではない。武田薬品は2019年1月、大阪市内の本社ビル「武田御堂筋ビル」の売却を決めた。登記上の本社は、江戸時代から続く“薬の町”大阪・道修町(どしょうまち)にある。この本社のビルをはじめ地方に持つ21のビルなどをまとめて売却することも明らかにした。

「武田御堂筋ビル」は「米不動産ファンドに500億円程度で売却された」(関係者)。武田は売却後もこのビルを借りている。不動産の売却は全体で600億円程度になったとみられているが、金額以上の意識改革をウェバー社長は狙っていたのかもしれない。

実質的な本社は東京に2018年春に完成した「武田グローバル本社」に移ったが、次の本社所在地は最重点市場と位置付ける「米国」になるかもしれない。

8月17日には医薬情報担当者(MR)や事務職など国内従業員を対象に希望退職を募集することが明らかになった。募集人員は公表していないが、対象は30歳以上で勤続3年以上と若手も含まれている。武田は2100人のMRの見直しを進めており、コロナ禍で対面営業のモデル自体の再構築を迫られている。日本のマーケットとの根本的なかわり方が変わるかもしれないのだ。

「コロナ治療薬」開発で米国市場を最重視

いま、武田薬品は新型コロナウイルス感染症治療薬の一種である免疫グロブリン製剤の開発に乗り出している。コロナから回復した患者の血液成分(血漿)を投与する治療法をFDA(米食品薬品局)が緊急認可したからだ。民主党のバイデン候補に支持率でリードを許し、焦りまくっているトランプ大統領の大統領選キャンペーンの一環であることは言を俟たない。

武田は昨年1月、シャイアーを買収し、血漿分画製剤で世界2位になった。今年4月、コロナ治療薬開発に向け、同製剤で世界1位の米CSLベーリングと提携。欧米で同製剤を展開する独、英、仏、スイスの企業も含めた6社で協力して開発・供給する体制を整えた。

前述したように、ウェバー社長は米国市場を最重視している。コロナウイルス感染症治療薬で米国市場の殴り込みに成功なんてことになれば、アリナミンを売り飛ばしたことに痛痒を感じることもなく、すぐになくなるかもしれない。

こうして見てみると、武田薬品工業から「タケダ」の名前が消える日も、そう遠くないうちにやってくるかもしれない。