

慶應義塾大学ビジネス・スクール

ノバルティス(株)

— 2004 年 CEO バセラの経営戦略 —

5

スイスの生命科学企業・ノバルティスの 2003 年売上高は、全世界で 248 億 64 百万ドル（約 2 兆 6,355 億円。前年比 19% 増）となった。このうち医薬品は 162 億ドル（約 1 兆 7,171 億円。前年比 18% 増）だった。血圧降下剤「ディオバン」や慢性骨髄性白血病治療薬「グリベック」など、循環器・がん領域の主力品の販売増加が貢献した。

地域別では欧州が一桁成長にとどまったのに比べて、米国が大幅に伸び、世界の医薬品市場で英国アストラゼネカ社を抜いて第 5 位にあがった。営業利益は 58 億 89 百万ドル（約 6,242 億円。前年比 16% 増）、純利益は 51 億 6 千万ドル（約 5,469 億円。同 6% 増）だった。

10



15

チバガイギーとサンドが合併

20

ノバルティス¹はスイス・バーゼル市に本社を置く 2 つの企業、チバガイギーとサンドが 1996 年に合併してできた会社である。合併時点では、製薬会社としては世界第 2 位、アグリ・ビジネスで第 1 位、栄養食品・サプリメント事業では第 3 位の企業となった。その後製薬業界で大同合併が続いたため、製薬第 8 位までダウンしたが、業容を拡大し市場地位を上げてきた。今日、欧州では勝ち組 No.1 企業と見なされている。

25

1 「ノバルティス」とは、ラテン語の “novae artes”（新しい技術）からきている。

このケースは慶應義塾大学ビジネススクール山根 節が公表資料をもとに、クラス討議の資料として作成した。

(2004 年 4 月)

本ケースは慶應義塾大学ビジネス・スクールが出版するものであり、ケースの複製等についての問い合わせ先は慶應義塾大学ビジネス・スクール（〒223-8523 神奈川県横浜市港北区日吉本町 2 丁目 1 番 1 号、電話 045-564-2444、e-mail case@kbs.keio.ac.jp）。また、ケースの注文は <http://www.kbs.keio.ac.jp/case/index.html>。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、本ケースのいかなる部分の複製、検索システムへの取り込み、スプレッドシートでの利用、またはいかなる方法（電子的、機械的、写真複写、録音・録画、その他種類を問わない）による伝送は、これを禁ずる。

30