sample

慶應義塾大学ビジネス・スクール

株式会社サンプラネット（A）

5社合併への挑戦---サンプラネット誕生---

2002 年４月、エーザイ株式会社の子会社５社は１つの企業として合併を果たした。企業名は「株式会社サンプラネット」である。５つの子会社は、いずれもエーザイを株主とするサービス系子会社であったが、これまではお互いに仕事上の関係はなかった。

しかしエーザイの関係会社担当の責任者は次のように関係者に語った。

「小規模の子会社が個々に IT 化をすすめたところで今後の競争には勝ち残ってはいけない。また、同じ仕事が各会社に分散しており、大変非効率である。これを合併することによって、大規模な IT 投資が可能な規模の企業になってほしい」

５社合併に先駆け、その１年前には、「株式会社サンプラネット」が資本金４億 5500 万円で設立された。会社設立時の社長には、当時、エーザイ株式会社執行役員経理部長であった神保正男氏が就任した。その後、サンプラネットおよびエーザイの株主総会を経てエーザイ出身の岡林功氏が選ばれた。岡林氏はエーザイの企業倫理・広報法務担当の取締役兼執行役員として活躍されていた方であった。

岡林氏は、2001 年エーザイ子会社５社の持株会社として設立され、2002 年以降は５社と合併する株式会社サンプラネットの社長就任を受け、本格的な経営を行なうにあたり考え込んだ。

「５社はそれぞれ沿革も異なる。仕事をしてきた地域もまったく異なる。そんな会社をう

このケースは、株式会社サンプラネットの全面的なご協力の下、武蔵大学教授米山茂美と同教授横田絵理が行った調査結果を基に、クラス討議の目的のため、横田絵理が作成した（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。

Copyright©2004 は横田絵理が保有する。

まくまとめていくには、まず何から始めたらいいのだろうか。どのような手順で新しいサンプラネットを作り上げたらいいのだろうか。どうすれば短期間でサービス業として自立し、一つの会社として新しいサンプラネットができるだろうか。また、合併後、エーザイとの関係作りはどのように構築していくべきだろうか。エーザイグループの収益、価値創造に貢献していくにはどうしたらいいのだろうか」

エーザイ株式会社

エーザイ株式会社（以下「エーザイ」）は 1941 年に設立された。2002 年 3 月末における連結での売上高は、4317 億円、単体では 2750 億円であった。従業員数は世界全体で 7260 人に達している。事業内容は、医薬品、医薬部外品、動物用医薬品、食品・化学品等の製造販売である。2001 年 3 月末時点での連結子会社は全世界で 35 社、うち国内では 15 社、海外 20 社であった。

工場は、美里（埼玉）、川島（岐阜）、鹿島事業所（茨城）の 3 箇所にあり、他に筑波研究所などがある。世界の拠点としては米国、イギリス、ドイツ、フランス、スペイン、インドネシア、シンガポール、マレーシア、タイ、フィリピン、韓国、台湾、中国などがある。

創業者の内藤豊次は、1936 年 11 月、医薬品メーカーに勤めていたが、自らの夢を実現するために私財を投じて「桜ヶ岡研究所」を設立した。欧米の製薬メーカーのように、独自の研究所で医薬品開発を行い、生産、販売する医薬品会社を日本で作ろうとしたのである。

1941 年 12 月には「日本衛材株式会社」を設立した。戦中、戦後と苦しい時期を過ごしたが、研究開発型の製薬メーカーという考え方はエーザイの基盤となり、経営が安定した後でも、研究開発の手をゆるめなかった。

現在の社長である内藤晴夫氏は 3 代目である。就任後の 1993 年に、「hhc」を企業理念とした。「hhc（Human Health Care)」とは、「患者様と生活者の皆さまの喜怒哀楽を考え、そのベネフィット向上を第一義とし、世界のヘルスケアの多様なニーズを充足する」というものである。エーザイは、いかなる医療システム下においても存在意義のある「ヒューマン・ヘルスケア（hhc）企業」をめざすとしている。

その後、抗潰瘍剤、アルツハイマー型痴呆治療剤を自社開発、発売し、日本、アジア、米国、欧米での自社による研究生産販売体制を確立した。詳しい歴史については付属資料 1 をご覧いただきたい。

合併前の5社

エーザイ株式会社は 2001 年３月時点で 35 の子会社、関連会社を持っていた。そのうち、今回合併の対象となったのは、エーザイの各工場や研究所で、食堂、清掃、クリーニングをはじめとしたエーザイの本来業務を取り囲む、関連業務を請け負っていた企業であった。タケハヤ株式会社、株式会社カワシマ商事、株式会社エランド、株式会社精案社、株式会社学園商事の各社はいずれもエーザイの子会社ではあったが、それぞれが異なった歴史をもつ独立企業だった。同じエーザイという顧客を持ってはいたものの、各社は人的交流も無く、成り立ちや歴史、地域など全く異なる背景と事情を持った地場会社であった。しかも、そのサービス内容は多種多様であった。各社が共通していたのはエーザイの製薬会社として安全性を確保に強く関与していたことである。エーザイの子会社として、施設内へのセキュリティ確保の特典を受けながら各社は質の高いサービスを提供していた。一例をいえば、工場の清掃やクリーニング、物品の搬入などの作業にも、薬という製品を生産しているエーザイは、その全てに高い安全性を求めたのである。

各々の合併前の売上規模については付属資料２のとおりである。以下それぞれの会社について説明する。

タケハヤ株式会社

タケハヤ株式会社（以下タケハヤ）は創業が 1963 年、東京で設立された。タケハヤの本社はエーザイ本社のそばの文京区竹早に位置したことが同社の名前の由来である。タケハヤの創業者はエーザイ創業者仲間の一人で副社長をしていた人物であった。1968 年、出身地であった埼玉の本庄でエーザイ本庄工場の生産品の一部の包装加工受託作業を行なうとともに、東京竹早ではプリント事業を始めた。2000 年にはエーザイの子会社のひとつで保険業務を扱っていた株式会社ヒサカタと合併した。

2001 年時点の業務としては、エーザイ製品に関わるセールスプロモーションや、医療用具などの販売輸入、またエーザイ本社を主たる顧客とするサービスとして旅行代理店業務や保険代理店業務をおこなっていた。加えて、エーザイの MR（Medical Representative）が医者から依頼をうけた文献の複写、エーザイ社内サービスとしてメールサービス（郵便物の集配）、エーザイの健康保険組合向けに救急箱販売等も行っていた。さらに、エーザイの美里工場を主たる顧客とする商事営業、受託業務、品質技術業務も行なっていた。商事営業とは、消耗品（事務用品、トイレタリー）、器具・備品、工場内売店の営業である。

エーザイへの支援業務としては、社員をエーザイの工場の作業員として「出向」させるほか、工場内の緑化、メール集配、寮管理、フードサービスがあった。

中でもタケハヤの業務の特徴は、品質技術業務にあった。この業務は、エーザイで製造している製品の品質が経年後も保持されているか否かを定期的に検査するもので、「分析」を主としていた。同社はエーザイの工場内の天井、壁、床の特殊清掃であるテクノクリーン事業も担っていた。製薬会社は日本の厚生労働省（かつての厚生省）の規制のみならずグローバル化にともなって、アメリカ食品医薬品局（FDA）の基準の遵守やGCP、GLP、GMPの遵守も重要になっていた[1]。そのための重要なプロセスの一つがこの工場内の清掃や、機械の清掃であり、この一部をタケハヤは委託されていた。

株式会社カワシマ商事

1968年創業のカワシマ商事は、それに先立つこと2年前の1966年、エーザイが岐阜県木曽川の中洲に位置する川島地域に土地を求めるときに、カワシマ商事の創業者が相談にのったことがきっかけで設立されたものである。工場従業員のための給食、マイクロバス運営、清掃をカワシマ物産として請け負った。1968年にはエーザイの57%の出資と創業者の出資によってカワシマ商事が設立された。

2001年当時の事業内容としては、エーザイの川島における工場地域（川島工園）を主たる顧客とする出向業務、商事営業、実験動物の飼育と薬効薬理試験等の受託およびアグリ（園芸薬）営業をおこなっていた。「出向業務」とは、薬の包装（最終包装）に従事する作業員の工程内への出向である。「商事営業」はエーザイ向けの事業と、エーザイ以外向けの事業の2つに分かれていた。そのうち、エーザイ向け事業としては、川島工園の緑化、ボイラー管理、廃棄物処理、クリーニング、実験補助、フードサービスなどがあった。エーザイ以外の顧客向けの商事営業としては、医薬品専用アルミ・ステンレス加工アルミドラムの販売、医薬品自動搬送システム製作、各種包装資材納入、自動車販売、車検、塗装などをおこなっていた。また、「アグリ営業」は、エーザイ関連会社であるエーザイ生科研（株）が製造販売している土壌改良剤等の中部地域における代理店であった。

当社の特徴的な事業としては実験動物の管理と実験補助があげられる。これはエーザイをはじめとする製薬関係の研究の補助および観察業務であった。薬をつくるためにはどうしても必要な動物実験のための動物を飼育するとともに、その動物を使った実験を補助し観察するもので、大学関係者や製薬研究のために重要な役割を果たす事業であった。

当時のカワシマのポリシーとして、元カワシマ商事社長で、現在サンプラネットの専務は

[1] GCP: Good Clinical Practice ：医薬品の臨床試験の実施に関する基準．臨床試験を実施するに当たって、守るべき基準
GLP: Good Laboratory Practice ：医薬品の安全性試験の実施に関する基準．前臨床段階での動物を使用した安全性試験を実施するに当たって、守るべき基準
GMP: Good Manufacturing Practice 医薬品の製造および品質管理に関する基準

次のように語った。

「カワシマは、設立当初からエーザイ以外の第3者による売上を伸ばしたいという思いが強かったです。しかしエーザイがある川島という土地で事業を行なっていることが時には足かせにもなりました。エーザイ関連の仕事をしていると、エーザイ外の仕事をするよりもいいこともあります。しかし、エーザイとの力関係は明らかに「上下」ですし、しかも仕事はあっても採算が合わないこともあります。また当社の体質も弱くなっていきます。社員の中には、エーザイからの仕事があるのにどうして、エーザイ以外の仕事もやらないといけないのかという考え方もありました。」

エランド株式会社

エランド株式会社（エランド）は、1987年設立された。設立の目的は、遊休資産（エーザイが営業所、研修所などのために買っておいたもの）の管理と有効活用、社員の生活基盤の維持向上（エーザイの借上げ社宅業務、持ち家支援）、土地・建物の売買（エーザイの工場跡地など）であった。1988年6月にエーザイ100%子会社のカシワランドも合併した。エーザイのエランド設立は財テク目的ではなく、遊休資産部分は本体から切り離して管理した方がよいという判断があったためであった。

従業員は5名で、全員がエーザイからの出向あるいは派遣社員であった。事業は、設立の目的でわかるように、エーザイ用地の管理、賃貸、仲介と請負などを行っていた。具体的に、賃貸とは、エーザイ向け独身寮、一般向けマンション、エーザイ向けオフィスビル、住宅展示場への土地賃貸（柏住宅展示場）、駐車場などについてのものであった。仲介事業は、エーザイ社員の転勤に伴う住宅の斡旋と持ち家促進と、転勤に伴う住宅の斡旋、およびエーザイのビル・工場用地の売買仲介（これはルーチンではない）、請負は、エーザイ向けの 住宅リフォームであるが、物品、資材取り扱いは行なっておらず、リフォーム業者に依頼し、手数料をもらい、検収、内検を行った。またエーザイからの受託事業としては、エーザイ用地の土地・建物の管理、エーザイ社員の貸家管理などであった。

株式会社精案社

株式会社精案社（精案社）は、エーザイの創業者と関係のあった創業者によって1962年設立された。精案社創業者が軍隊を除隊したとき、エーザイ創業者の内藤氏が関係していた関連の企業を紹介し、そこでマーケティングにたずさわり、その流れで精案社が設立された。1974年ごろにはコンベンション事業が最もエーザイと関連ある事業だった。

精案社の事業内容は幅広く、セールスプロモーションの企画制作販売、DM（ダイレクト

メール）の企画製作送付、プロモーション物の管理配送飴の開発・販売、メディカルコンベンション（MCV と略、医学会の準備、運営、事務代行）などを行っていた。

セールスプロモーションとは、エーザイ製品の販売促進のため、プロモーション品の企画や、医家向けのダイレクトメールの配送やパンフレットの管理も精案社が行っていた。

また、調剤薬局を主要販路として、全国で生活者向けに、のど飴、羅漢果飴、黒酢飴などの企画および販売を行っていた。

もう一つの特徴的事業は、メディカルコンベンション事業であった。2001 年 3 月には MCV（Medical　Convention）社と精案社が合併した。MCV はもともと明治乳業の子会社としてあったもので、10 人くらいの社員がいた。MCV は医科系の学会専門の会社であった。

株式会社学園商事

1979 年創業した株式会社学園商事（学園商事）は、エーザイの筑波研究所が設立された際、研究所事業を支援する会社として設立された。2 代目である内藤前社長と学園商事の創業者が盟友であったことから、エーザイが筑波に進出するにあたり、川島、タケハヤのような会社をとの話があり、土浦に在住の創業者に白羽の矢が立ったとのことである。

学園商事の設立当初は、食堂とティーサービス（訪問者へのお茶を提供するサービス）の業務からはじまった。その後、エーザイ以外の筑波研究地域近辺の研究所へサービスを拡大するため自前の食堂も経営していた。その関係で当時は、フジサワ、日本油脂、日本板硝子、アイ・エヌ・エー筑波研究所、日本紙パルプ研究所も学園商事に出資した。

合併前までの学園商事の事業内容は、エーザイ筑波研究所、茨城県鹿島にある合成専門工場であるエーザイ鹿島事業所を顧客とする緑化、施設管理、支援業務、理化学機器などの商事営業、フードサービスの各事業を行なっていた。

緑化事業とは、筑波研究所の環境緑化事業の委託事業であった。施設管理事業とは設備運転も含め、研究所内の施設の管理業務を行なっていた。支援業務には、研究に関わる支援、器具洗浄や清掃、総務支援などであった。総務支援とは、エーザイの研究所庶務の支援であり、例えば、何人が食事を取っているか、夜何人残っているかといったことのデータ整理も行なっていた。研究に関する支援、補助とは試薬管理や化合物管理であった。また、エーザイの研究所が新たに投資をする際のサポートも行なっていた。たとえば、エーザイの研究員が選定した研究のために必要な機器に対して、値段、価格交渉や設置場所決定も学園商事がサポートした。鹿島で行っている生産支援は原薬倉庫管理である。

両事業所ともセキュリティが学園商事にとっての付加価値になっていた。フードサービスは、食堂での朝、昼、晩の給食、客人への特別食、パーティの用意、会議へのお茶だし（客人に応じたきめ細かいサービス）をいう。創業時から行なっているティーサービスも含まれ

ていた。

学園商事の元社長で現サンプラネット相談役は次のようにエーザイと学園商事との関係を顧みている。

「学園商事は、設立後 10 年を過ぎたころから、エーザイ出身者が常務、専務というポジションでくるようになりました。1990 年以降はエーザイから経営指導が入るようになり、エーザイの関連企業室から事業計画について指導を受けるようになりました。そこからエーザイとの関連が明確になっていきました。1998 年、エーザイが１５%の費用削減を打ち出し、これにどう対応するかが当社の重要なテーマとなりました。エーザイとして子会社を活用しようということになったのでしょうが、そのチャンスに、エーザイの学園商事に対する考え方を統一してもらうための基本的な話し合いの場がスタートしました。テーマは学園商事のエーザイにおける位置付けはどういうことかという点にありました。学園商事は歴史的にもエーザイ第一でやってきたのだからどのような注文であってもノーとはいえません。エーザイに特化するからにはエーザイとして、社員によって見解が異なるのではなく、同じ見解で当社に臨んでほしいということをお願いし、協議会を通して、当社への対応の仕方を一本化してもらったのです。」

「したがって、学園商事は他の子会社よりも一歩進んでいたのです。エーザイのサプライヤーには違いありませんが、実は、エーザイの傘下で、エーザイと一緒に研究所に関わる工事の請負先について選択する側に回ることができました。」

5社合併のねらい

こうした 5 つの会社を合併することが発表されたのは 2000 年５月で、その後 2001 年４月には、合併前の準備として持株会社としての株式会社サンプラネットが設立された。この会社は、５社の持株会社として合併事業の推進を進めることがミッションであった（付属資料３）。

これに先立ち、2000 年２月には、エーザイ内で、子会社５社を合併することが検討され、トップマネジメントに説明がなされた。各子会社の規模では今後の IT の進化に即した投資ができず、各社ともに生き残れないのではないかという議論がなされ、合併への方向性が定まったという。その際、５社合併か、あるいは持株会社を設立したうえでの６社合併とするかが検討された。同年５月には各社社長に持株会社の形で合併を図ることが説明され、エー

ザイならびに各社の代表者による合併のためのプロジェクトが立ち上げられた。合併の狙いやメリットなどについて、エーザイ側は各子会社社長へ、次のように説明していた。

連結決算が本格化し、エーザイ関連各社の収益体制強化とエーザイ本体への貢献が求められていること、エーザイ本体では現在革新が進行中であること、2002 年度の医療制度改革はエーザイの収益基盤である国内医薬品事業の採算性と全社業績に大きな影響をもたらすことが予想されること、電子商取引などの最新 IT 技術の進展により、サービス系事業へのインパクトが少なくないことが経営環境の変化としてあげられ、それに対応するために５社合併は必要なプロセスである。

2001 年、サンプラネットおよびエーザイの株主総会にて岡林氏が社長に就任した。岡林氏は就任直後に、５社の社長に第１回目の合併への方向性についての説明を行い、９月から各社への説明のために各地を回った。

岡林社長は就任後の説明の中で、合併のねらいとして次の４つを挙げていた。

1　連結体制化でエーザイの強靭な経営体質構築と、企業価値向上に貢献していく。
2　エーザイの収益力向上を、合併による効率経営とスケールメリットにより追求する。
3　激変環境に対応し、ビジネス・サービス企業としてエーザイ関連企業での存在性を高める。
4　低コストで高サービスを提供する競合企業と対抗できる力を生み出し、シナジー効果を発揮して、効率性が高い経営体質に転換していく。

また、合併のメリットとして

1　合併によって事業基盤を強化し、競争力と交渉力を高めることができること。
2　各社の間接部門を統合し、コストの効率化を図れること。
3　IT 投資を積極化し、業務の効率化が実践できること。
4　重複機能の統合、類似機能の連携で、シナジー効果、採算性の向上が図られること。

をあげた。そのうえで、各子会社社員自身にとってのメリットとして

1　企業規模が大きくなることで、企業としての安定感が増す。
2　企業規模が拡大して、エーザイをはじめ、顧客との交渉力が強くなり、業務の安定化と仕事の幅が広がる。
3　エーザイに存在感と応援意識を高めさせ、任せられる業務が広がり、やりがいが増す。
4　エーザイと業務に関する取り決めを厳密に行い、仕事の範囲がより明確に区分できる。

をあげ、５つの子会社各社の幹部に合併への協力を求めた。

2001 年に岡林社長が示した新会社の方向性は付属資料４の通りである。その上で、社長は、企業理念を「医療・健康・環境分野において、技術力＝技に根差した高質なビジネス・サービスを提供していく顧客貢献企業（cchc：Customer　Contributing　Hybrid　Company）とした。

また、活動領域として、主たる事業を医療・健康・環境分野に関わるビジネス・サービスと関連する事業とし、主たる顧客をエーザイ関連会社およびその従業員、医療・健康・環境関連事業分野における外部顧客とした。

こうした骨組みが決まったところで次のステップをどうすべきか岡林社長は考えていた。2002 年３月末、持株会社である株式会社サンプラネットを含む６社合併のニュースが流れた（付属資料５）。

付属資料1　エーザイのあゆみ（ホームページより抜粋）

1936年　エーザイ株式会社の前身である合資会社桜ヶ岡研究所を内藤豊次が設立。

1941年　埼玉県本庄町に、日本衛材株式会社を設立。

1944年　桜ヶ岡研究所、日本衛材株式会社は対等合併し、日本衛材株式会社に一本化。

1955年　社名をエーザイ株式会社に改称。

1961年　東京・大阪証券取引所第１部に上場。動物薬・バルク市場に進出。(9.0%)

1966年　川島工園（岐阜県川島町）稼働。

創業者内藤豊次が会長となり、内藤祐次が社長に就任。

1967年　ビタミンＥの新誘導体・微小循環系賦活剤「ユベラニコチネート」を発売。

1970年　内藤豊次は代表取締役会長を辞任し、名誉会長となる。

1971年　日本初のくすり博物館を開館

1977年　天然型ビタミンＥ剤「ユベラックス」を発売。

1978年　末梢性神経障害治療剤「メチコバール」を発売。

1979年　エーザイ・アジア・リージョナル・サービス Pte.、リミテッドを設立（シンガポール）。

1981年　エーザイ USA・インクを設立（米国カリフォルニア州）。

ＧＭＰトップレベルの美里工場が竣工、稼働。

1982年　最新の設備と運営システムを取り入れた筑波研究所が竣工、稼働。

1984年　胃炎・潰瘍治療剤「セルベックス」を発売。

1986年　アレルギー性疾患治療剤「アゼプチン」を発売。

1987年　ボストン研究所エーザイ・リサーチ・インスティチュート・オブ・ボストン・インクを設立（米国マサチューセッツ州）。

1988年　内藤祐次が会長となり、内藤晴夫が社長に就任。

エーザイ・アメリカ・インクを設立（米国ニュージャージー州）。

エーザイ・ヨーロッパ・リミテッドを設立（英国ロンドン市）。

1989年　エーザイ・マシナリーGmbH を設立（独国ケルン市）。

エーザイ・ファーマケム・ヨーロッパ・リミテッドを設立（英国ロンドン市）。

1990年　ロンドン研究所エーザイ・ロンドン・リサーチ・ラボラトリーズ・リミテッドを設立（英国ロンドン市）。

1992年　ロンドン研究所が竣工。研究開発の三極体制なる。

エーザイ・コーポレーション・オブ・ノースアメリカを設立（米国ニュージャージー州）。

1995年　米英独仏に医薬品販売会社を設立。

1996年　研究計画と戦略の意志決定を行なうグローバル・リサーチ・コミッティを設置（米国マサチューセッツ州）。

付属資料2　5社の概要

（2001.3 月）

	株式会社タケハヤ	株式会社カワシマ商事	株式会社エランド	株式会社精案社	株式会社学園商事	合計
創業年	1963	1968	1987	1962	1979	
資本金（百万円）	67.5	50	400	30	20	567.5
売上高（億円）	約 38	約 47	約 3	約 32	約 26	約 146
当期利益（百万円）	12	30	74	90	31	237
従業員数（人）	275	280	5	112	80	752
営業エリア	東京・埼玉	岐阜他	北海道、関東、関西	東京、大阪他	筑波・鹿島	

（社内資料より）

付属資料3　5社合併に関するニュースリリース

【関係会社５社を統括する持株会社「株式会社サンプラネット」設立のお知らせ(2001.3.26)】

エーザイ株式会社（本社：東京都文京区、社長：内藤晴夫）は、関係会社のうち、「株式会社精案社」「タケハヤ株式会社」「株式会社カワシマ商事」「株式会社学園商事」「株式会社エランド」の５社の共同株式移転により、２００１年４月に５社を統括する持株会社「株式会社サンプラネット」を設立します。今回の統括持株会社の設立により、当該５社は「株式会社サンプラネット」の１００％子会社となり、グループ会社を構成することになります。今後、グループ各社は、統括持株会社のもとで企業価値を最大化するために、効率的な企業経営を推進し、事業分野、機能面においてグループ他社とのシナジー効果を創出し、より競争力のある企業を目指していくことになります。「株式会社サンプラネット」は、成長が見込める事業分野への経営資源の投入、エリア密着性の高い事業の強化、グループ内で重複する事業や業務の統合を果たすために、グループ会社の合併を検討していきます。

【新会社の概要】社名　　：株式会社サンプラネット
所在地　：東京都文京区小石川４－６－１０
代表者　：代表取締役社長　神保　正男
　　（エーザイ株式会社　執行役員経理部長）
資本金　：４５５百万円（エーザイ株式会社　持株比率８５％）
売上高　：約１億円（２００１年計画）
社員数　：１１名
事業内容：グループ５社の経営管理全般および間接業務委託

付属資料4　新会社の方向性

1	新会社は多様性と複雑性を併せ持つハイブリッド（異種の複合体）であることが特徴であり、それを最大限に生かして進化・発展していく。
2	顧客貢献企業として、全従業員が一丸となって推進できるよう、社員の融和を最優先課題とする。
3	低コストで高質なビジネス・サービスを提供するとともに、安定的で普遍的な中核事業を育成する
4	エーザイ事業所で密着したビジネス・サービスの提供は柱事業であり、エーザイ間接業務・試験等の一括受託によって、その低コスト化に貢献する。
5	合併効果を求め、特定分野で事業所横断的な窓口担当責任者を設置する。
6	試験テクノロジーに関する「技術力」を急進育成し、信頼感高いデータ作りで、高付加価値を求め、安定成長を見込む。
7	各エリア・事業が蓄積してきた固有技術、ノウハウ、営業力、交渉力等すべての業務推進力を「技術力」とし、その「技（わざ）」を高めていく。
8	外販比率（27％強）は、外販可能事業で着実に伸張させる。
9	ISO(品質・環境）等の国際標準規格の認証取得を視野に入れ、その分野について検討する。

（社内資料より）

付属資料5　新会社の方向性

６社合併についてのニュースリリース

【エーザイ株式会社の国内子会社６社が合併(2002.3.26)】

エーザイ株式会社（本社：東京都文京区、社長：内藤　晴夫）の国内子会社「株式会社サンプラネット」、「株式会社精案社」、「タケハヤ株式会社」、「株式会社カワシマ商事」、「株式会社学園商事」、「株式会社エランド」は２００２年４月１日に合併いたします。存続会社は「株式会社サンプラネット」です。

「株式会社サンプラネット」は、２００１年４月に他の５社を統括する持株会社として設立され、グループ経営を行ってまいりました。このたびの合併により、重複事業の統合や間接業務・システムなどの効率化を推進し、さらなるサービスの高度化、コスト競争力・経営基盤の強化を目指します。

今後は、医療・健康・環境分野において、高質なビジネス・サービスを提供し、顧客の皆様や社会のご期待に応えるとともに、グループ企業に対する広範なサービス事業を進めてまいります。

以　上

【サンプラネットの概要】

1 社名　：　株式会社サンプラネット

2 所在地　：　東京都文京区大塚３－５－１０　住友成泉小石川ビル

3 代表者　：　代表取締役社長　岡林　功

4 資本金　：　４５５百万円（エーザイ株式会社　持株比率８５％）

5 売上高　：　約１５０億円（２００２年度計画）

6 社員数　：　約４６０名（２００２年４月予定）

7 事業所　：　川島事業所（岐阜県）、美里事業所（埼玉県）筑波事業所（茨城県）
春日事業所（東京都）大阪支店　（大阪府）

【主な事業内容】

＜ 研究・生産支援事業 ＞

研究支援、生産支援、受託試験、設備・環境・緑化管理、テクノクリーン

＜ 販売・サービス事業 ＞

理化学機器、医療機器、一般消耗品、プロモーション物、印刷物の販売、不動産業、旅行代理店業、園芸薬事業、ダイレクトメールサービス、フード・ティーサービス、警備、清掃業務、輸出入代行

不許複製　**慶應義塾大学ビジネス・スクール**　2004 Aug.

コンテンツワークス株式会社　BookPark **サービス**