



慶應義塾大学ビジネス・スクール

武田薬品工業株式会社

5

社長に就任してからの2年間、壊れたレコードのように、「私の最優先事項は、パイプライン（新薬候補リスト）の強化だ」と言い続けてきた。

（武田薬品工業株式会社社長 長谷川閑史^{やすちか}）^[1]

10

日本有数の高収益企業

武田薬品工業株式会社は、1993年6月に、創業家出身の武田國男前社長（現会長）が就任して以来、高成長と高収益とを達成してきた。1993年3月期の決算では、連結売上高7201億円、連結経常利益743億円であったが、2003年3月期の決算では、連結売上高1兆461億円、連結経常利益4052億円に達した。武田前社長の在任10年間で、連結売上高1.45倍、連結経常利益5.45倍の成長を達成したことになる。2003年6月に長谷川閑史社長が就任してからも、同社は高成長と高収益の基調を維持し、2006年3月期には、連結売上高1兆2122億円、連結経常利益4854億円を報告している。2006年10月現在、連結経常利益額で国内12位にランクされる日本有数の高収益企業である。

15

20

武田薬品工業の過去十数年間の拡大基調と高業績を支えてきたのは、1990年代に市場投入された4つの製品である。同社が1992年に発売した前立腺ガン・子宮内膜症治療薬リュープロリン（製品名：ルプロン、リュープリン）、抗潰瘍薬ランソプラゾール（製品名：プレバシド、タケプロン、オガスト）は世界的なヒット商品となる。とくに、抗潰瘍薬ランソプラゾールは、

25

^[1] 坂田亮太郎、「武田薬品工業 世界へ、強者の苦闘」、『日経ビジネス』，2005年9月12号、50-55ページ。

本ケースは、慶應義塾大学ビジネス・スクール助教授 太田康広が公表資料をもとにクラス討議の資料として作成した。ケースは、適切な経営手法、あるいは、不適切な経営手法を解説するものではなく、また、客観的な情報源として適切なものでもない。

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、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（〒223-8526 神奈川県横浜市港北区日吉4丁目1番1号、電話045-564-2444、e-mail: case@kbs.keio.ac.jp）。また、注文は<http://www.kbs.keio.ac.jp/>へ。慶應義塾大学ビジネス・スクールの許可を得ずに、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）による伝送も、これを禁ずる。

30

Copyright© 太田康広（2006年10月作成、2009年2月改訂）