



平成 22 年 12 月 2 日

各 位

会 社 名 沢 井 製 薬 株 式 会 社
代 表 者 代表取締役社長 澤 井 光 郎
(コード番号 4555・東証第一部)
問 合 せ 先 取締役 コーポレート部門担当 尾鼻 康弘
(TEL. 06-6105-5823)

キョーリン製薬ホールディングス株式会社に対する経営統合提案に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会におきまして、キョーリン製薬ホールディングス株式会社(以下、「キョーリン」といいます)に対して経営統合の提案(以下、「本案」といいます)をすることを決議しましたのでお知らせ致します。(別紙参照)

なお、本案は、2011年2月末日までにキョーリンとの間において経営統合に関する合意が得られることを前提としております。そのため、同日までに回答がないか、又はキョーリンとの間において合意が得られない場合、本案は失効いたしますので、ご注意くださいようお願い申し上げます。また、このお知らせは、キョーリンの株券等の申込み又は売付け等の申込みの勧誘をするものではありません。

記

1. 経営統合の提案申し入れの経緯

現在の製薬企業を取り巻く環境は、国民皆保険制度のもとで長寿化による高い医療費を必要とする高齢者人口の増大、人口減少による国内経済成長率の低下、それらをカバーするための医療費の増大とその抑制政策、継続的な薬価引下げ等の影響から、製薬企業の経営は今後ますます困難を極めるものになるとみられています。

そうした業界環境を鑑み、当社では、有力な新薬企業と大手のジェネリック医薬品企業の連携こそが、日本の製薬市場が真に求める製薬企業像を実現させる鍵になると考えて参りました。具体的には、新薬事業を展開するキョーリンと当社が経営統合し、両社の経営資源、ノウハウ、競争優位を融合することで、まさにその企業像を具現化する新薬事業とジェネリック事業の『ハイブリッド・ビジネスモデル』を構築することができると考えました。

かかる認識に基づき、当社はキョーリンの株式の約4.8%を取得し、資本提携を通じた戦略的経営統合について打診致しましたが、キョーリンからは前向きな回答は得られませんでした。その後も、当社はキョーリンに対して協議を求めてまいりましたが、現時点で詳細な検討を経た回答はなく、経営統合に向けた前向きな協議には至っておりません。

当社といたしましては、益々厳しさを極める業界環境を勘案し、今回はキョーリンに対し戦略的な経営

統合に関する提案書を策定し、機関決定を行った上でこれを公開することにより、株主の皆様をはじめ全てのステークホルダーの皆様に対して、当社がこれまで鋭意進めてきた統合に関する考え方についてご理解を得ることが重要であると判断致しました。

2. 本案の骨子

(1) 経営統合の形態、手法

各事業会社を傘下に持つ持株会社方式を念頭においておりますが、経営統合の形態、手法については、あらゆる選択肢を両社間で検討すべきと考えております。

(2) 経営統合によるシナジー効果

本案によって、事業拡大やコスト削減などの面で種々のシナジー効果が創出されるものと想定しております。これらシナジー効果を定量的に分析しました結果、当社は、統合後の2014年3月期におきまして、売上高約250億円、営業利益にして約70億円の事業シナジーを達成しうるものと考えております。

また、本案による事業シナジー創出の結果、統合新会社における2014年3月期のグループ売上高は、約2,320億円、同営業利益は約410億円を計画しております。当該計画値は、同時期時点における両社単独の想定売上高および営業利益を単純合算した場合と比較して、売上高にして約12%、営業利益にして約21%の収益拡大に相当すると考えており、両社株主およびステークホルダーの皆様にも十分魅力ある水準と思量しております。

なお、経営統合の条件についても、今後両社間で検討すべきものでありますが、第三者機関が策定した5ヶ年事業計画に基づきフィナンシャル・アドバイザーが算定した価値評価を踏まえ、当社はキョーリンの株式価値を、1400～1600円、統合シナジー考慮後は1600～2000円と評価できると考えております。

(3) 本案の回答期限

当社は可能な限り早期にキョーリンとの間で本案を実現させることを希望しております。このような観点から、本案の有効期限は、2011年2月末日と致しております。

以上

ハイブリッド型製薬企業構築のための経営統合提案

沢井製薬株式会社

1. ご提案概要

沢井製薬株式会社(以下、「弊社」といいます。)は、キョーリン製薬ホールディングス株式会社(以下、「貴社」といいます。)との戦略的な経営統合(以下、「本提携」といいます。)をご提案させていただきます。

本提携は、現在本邦医薬品企業が置かれている現状下において、貴社が事業展開を実施しておられる『新薬事業』と弊社が事業展開を行っている『ジェネリック医薬品事業』に関する両社間の経営資源、経営ノウハウ及びそれぞれの事業上の優位点を融合する国内初の『ハイブリッド型製薬企業』の構築を目指すものであります。

本提携は、両社の企業価値を向上させ、全てのステークホルダーの皆様にとって価値最大化を可能ならしめるものであり、また将来の市場環境下においても両社が勝ち残る最善の経営統合形態であると確信しております。

弊社は本提携に際し、現在の両社経営陣が本提携後も引き続き同様の職責を担い、本提携後の新会社における企業価値向上に専心する事を前提としております。また、両社従業員の皆様につきましても、引き続き現在の雇用形態を原則維持させて頂き乍ら、両社従業員間の融合を通じ、『活力ある自由闊達な新会社』を協働して創り上げて参りたいと切望しております。

弊社は、本提携の方法として、最終的な統合形態を持株会社方式とする事を念頭に置くも、両社株主価値向上の観点から、貴社を存続会社とする提携方式等を含むあらゆる提携形態を両社間で検討すべきと考えております。仮に、現在の貴社及び弊社をそれぞれ傘下に持つ持株会社方式による統合となった場合には、同持株会社が上場維持を継続する事を考えております。

弊社は、本提携が両社間の企業価値向上に資するものであると確信しており、可能な限り早期に本提携を実現させる事を希望しております。このような観点から、本提案の有効期限は、2011年2月末日(以下、「有効期限日」といいます。)迄とさせていただきます。

なお、弊社は、弊社または貴社の事業運営、業務方針又は財産に重大な変化が生じるおそれがあると認める場合、その他本提携の円滑な実行に支障となる特段の事情があると弊社が認める場合には、有効期限日前であっても本書に記載された本提携の方法及び条件等を修正し、または本提携提案自体を撤回する可能性があります事申し添えさせていただきます。

2. 本提携の目的と精神

本提携は、両社企業価値の更なる向上と業界他社との差別化を図る革新的な新しいビジネスモデルである『ハイブリッド型製薬企業』の構築を目指し、医科系事業に専念する永続的な医薬品専門企業の確立をその目的としております。

貴社が強みを持つ治療領域におけるアンメットメディカルニーズに対する新薬事業と特許が切れた長期収載品やジェネリック医薬品の事業とを融合させることによって様々なシナジーを創出し、安定的且つ永続的なビジネスモデルの構築を目指すものです。

本提携の精神としましては、対等の精神による経営統合を前提とし、貴社経営陣および従業員の方々のご協力を頂き乍ら、貴社株主様、お取引先様、お取引行様等の他ステークホルダーの皆様のご理解を頂くよう進めたいと考えております。

3. 医薬品業界の環境と貴社に対する弊社認識

日本の医薬品産業は、その歴史において、ライセンスビジネスから自社製品創出へと転換を図ってきた経緯がございます。創薬研究の成果により、一部国内大手新薬企業はグローバル進出を果たす一方で、一部国内製薬企業は自社開発品のライセンスアウトや導入品等でその収益化を図って参りました。然し乍ら、現在の製薬企業を取り巻く環境として、国民皆保険制度のもとで長寿化による高い医療費を必要とする高齢者人口の増大、人口減少による国内経済成長率の低下、それらカバーするための医療費比率の高騰とその抑制政策、継続的な薬価引下げ等の影響から、今後ますます、製薬企業の経営は困難を極めるものになるのではないかと危惧しております。

ジェネリック医薬品は、そのようなマクロ環境に基づく時代の要請として産まれたものでもあり、欧米市場での先例のように、国内医薬品産業で今後一定程度の地位確立をするであろうとの認識は業界関係者共通のものであると考えております。

一方で、国内製薬産業の将来を見据えた場合、貴社が展開する新薬事業の必要性に変わりはなく、また成長産業であるジェネリック医薬品産業も市場における一定程度の地位を占める事になる事からも、この両事業を傘下に有する医薬品企業こそが将来的に永続していくビジネスモデルに成り得ると考えておる次第です。

弊社所見では、現在の新薬企業が抱える最も重要且つ困難な問題は『画期的ブロックバスターの枯渇』にあると考えております。多くの疾患は既に上市済みの長期収載品やジェネリック医薬品によって治療

満足度が高くなっており、画期的新薬の対象疾患が全体的に希少化している中で、新たなブロックバスターの誕生は今後益々困難を極めるものと思料致しております。

ご如才無き事乍ら、新薬事業における画期的新薬の創出には優秀な R&D 能力は勿論の事、長期間に及ぶ巨額の研究開発投資とその原資を育む上市製品からの利益回収が不可欠となりますが、定期的な薬価改定という価格引下げスパイラルがある中で、研究開発投資を継続的かつ安定的に確保する事も新薬企業にとっては重要な経営課題であると思料致しております。

日本の新薬企業の存続には、一般論の認識で申し上げれば、絶え間ない新製品の提供、グローバル市場への進出または希少疾患領域における優位性構築等が必要要件になると考えますが、このような諸点を貴社経営課題と照らし合わせるに、弊社は貴社の経営課題として、①優秀な R&D 能力の継続的育成、②キプレスの特許切れを踏まえた安定収益体制の構築、③オーファン疾患領域を含む対象領域の選択と集中、及び④機動的な経営体制の確立、等が挙げられるのではないかと思料致しております。

今後も市場での優位性を高めていくジェネリック企業との統合を謳う本提携は、新薬事業のための研究開発費原資となる利益確保への寄与も大きく、ジェネリック医薬品の供給を含む国内での収益基盤を確立させ乍ら、その一方で新薬企業として新興国を含む海外市場への進出、得意とするスペシャルティ領域への特化、または患者から強い要望のある希少疾患用薬等、多角的な事業展開が可能になる最善の提携案であると確信しておる次第です。

4. 本提携後の事業運営方針

(ア) 本提携は、スペシャルティ領域に強みを持つ貴社とクオリティ・ジェネリック医薬品で強みを持つ弊社との提携であり、新会社は領域スペシャリストとして医科系医薬品事業の運営を目指すものです。新薬事業は貴社が、ジェネリック医薬品は弊社がそれぞれ主導的な役割を担う事を念頭に置いておりますが、更に長期的な視点にたち特定領域における新薬とジェネリック医薬品の融合ビジネスを両社で模索していきます。

(イ) ジェネリック医薬品事業においては、弊社の既存販路拡大に貴社経営資源を活用させて頂き、具体的には、特に貴社得意領域(呼吸器・耳鼻科・泌尿器領域)におけるジェネリック医薬品の販売・チャンネル拡大による収益拡大を目指します。

(ウ) 新薬事業においては、貴社事業の継続発展に一層注力をし、さらに得意領域によりフォーカスした事業展開を協働で行います。新薬事業の安定した研究開発資金確保に両事業が協働して当たる事とします。

(エ) 両社の経営ノウハウを結集させ医科系に従属する新規事業の構築を目指します。特に医薬品事業分野における次の成長領域となるバイオシミラー品の開発については、グローバルなアライアンスを視野に入れながら両社経営資源を適正に投下し、様々な提携戦略を中心にその方向性を検討したいと考えております。

(オ) 海外展開については、グローバルな医薬品市場への進出を目指し、国内外製薬企業との提携を最大限に活用することにより特色ある企業像を確立させます。

5. 本提携により期待される主な事業シナジー効果

本提携によって、以下に提示しております種々の事業シナジーが創出されるものと想定しております。これらシナジーを定量的に分析しました結果、弊社としましては、統合後の2014年3月期におきまして、売上高約250億円、営業利益にして約70億円の事業シナジーを達成しうるものと考えております。

(ア) 事業拡大によるシナジー

呼吸器・耳鼻科・泌尿器領域を中心とした製品カバレッジ拡大
 病院・診療所等の医療機関における重複顧客の深耕
 大手卸や取引先との購買力・交渉力強化
 マーケティング戦略、PR戦略の統一化

(イ) コスト削減によるシナジー

生産能力に応じた拠点別生産品目配賦適正化
 生産効率化にかかる省力化ノウハウの相互供与
 近接拠点の統廃合
 本社経費を含む間接コストの最適化
 ジェネリック事業における重複コスト(含む販社・MR再編成)の削減、など

6. 提携後の事業計画について

本提携による事業シナジー創出の結果、新会社における2014年3月期のグループ売上高を約2,320億円、同営業利益約410億円を計画しております。

また当該計画値は、同時期時点における両社単独の想定売上高および営業利益を単純合算した場合と

比較して、売上高にして約 12%、営業利益にして約 21%の収益拡大に相当すると考えており、両社株主およびステークホルダーの皆様にも十分魅力ある水準と思料しております。

7. 本提携の具体的方法及び内容

本提携の方法としましては、最終的な統合形態を持株会社方式とする事を念頭に置くも、両社株主価値向上の観点から、貴社を存続会社とする提携方式等を含むあらゆる提携形態を両社間で検討すべきと考えております。仮に、現在の貴社及び弊社をそれぞれ傘下に持つ持株会社方式による統合となった場合には、同持株会社が上場維持を継続する事を考えております。

持株会社の社名につきましては貴社と協議させて頂くものの、歴史と由緒を併せ持つ伝統ある貴社名である「杏林」の名称につきましては、統合後も継続使用をお願い差し上げる所存です。

8. 貴社の予備的な価値評価につきまして

貴社の予備的株式価値評価(以下、「価値評価」)の実施に際して、同評価の公正性を期すため、弊社は株式会社シグマクス(以下、「シグマクス」といいます。)に貴社の5ヶ年事業計画の策定を依頼しました。同社より受領した貴社の5ヶ年事業計画に基づき、貴社の価値評価の算定を弊社フィナンシャル・アドバイザーである株式会社RHJ インターナショナル・ジャパン(以下、「RHJI」といいます。)に依頼し、同社より価値評価算定書を受領致しました。

また、弊社は、経営統合後の想定シナジーを考慮した両社統合後新会社の事業計画の策定をシグマクスに依頼しました。同社より受領した統合後新会社の事業計画に基づき、統合シナジー考慮後の貴社価値評価の算定をRHJIに依頼し、同社より価値評価算定書を受領致しました。

上記にて受領した価値評価算定書を参考に、弊社は現状の貴社および統合シナジー考慮後の貴社価値評価について下記のように算定させて頂いております。

なお、弊社は、同価値評価に際して、貴社の事業運営、業務方針又は個別特殊事情に関する情報入手しておらず、同価値評価についての正確性と完全性について検証を行っておりません。

現状の貴社価値評価 :1,400~1,600 円

統合シナジー考慮後の貴社価値評価 :1,600~2,000 円

9. 本提携に必要な資金について

本提携に必要な資金につきましては、弊社保有資金に加え、弊社取引銀行およびその他金融機関様のご協力とも合わせて、本提携に必要な資金調達を行う予定としております。

10. 貴社経営陣および従業員の皆様との協調

本提携後も貴社経営陣と協調を図り、新薬開発事業の継続性を重視した事業展開を進めたいと考えております。具体的には、貴社現経営陣の方々には引き続き新会社の経営にもご参画頂き、弊社と共同で新会社の企業価値向上に努めて頂き度いと考えております。

本提携後も貴社従業員の方々のご協力を頂きながら、両社間従業員の融合を早期に進めて参りたいと考えております。

11. 新会社におけるガバナンスについて

(ア) 新会社におけるガバナンスについては、上場会社としてのステータスは勿論の事、活力ある自由闊達な社風と従業員にとって働きやすい雇用環境を形成する事を最重点課題にしたいと考えております。

(イ) 貴社経営陣の方々には、引き続き、現在の職責と同等もしくはそれ以上の役割を担って頂き、新会社におけるリーダーシップにつき弊社経営陣との協働にご協力頂き度いと考えております。

(ウ) 本提携後の上場会社における取締役会は、社外取締役1名を選出する前提とし、代表取締役および取締役についてはそれぞれ両社より同数を選任する事で構成したいと考えております。

12. 本提案の有効期限

弊社は可能な限り早期に貴社との間で本提携を実現させる事を希望しております。このような観点から、本提案の有効期限は、2011年2月末日(以下、「有効期限日」といいます。)迄とさせていただきます。

13. 本提案に関する留意事項

(ア) 本提案は、貴社株式の買付の申込み又は売付けの申込みの勧誘を目的として作成されたものではありません。

(イ) 本提案は、貴社及び貴社グループ、弊社及び弊社グループ、並びに本提携後の貴社・弊社グループに関する予想、見通し、計画、目標等の将来に関する記述が含まれています。これらの記述は、弊社が本提案書作成時点において入手できた情報に基づき、当該時点における予測等を基礎とし、かつ一定の前提に基づき、一定の仮定を置いて行われているものです。これらの記述やそ

の前提及び仮定には、客観的には正確ではない可能性があり、又は将来実現しない可能性があり
ます。

- (ウ) 本提案に含まれる情報は、一般に利用可能な手段を通じて取得した情報のみに依拠しており、かかる情報の正確性、完全性、妥当性等について弊社は独自の検証を行っておらず、これらの点に関して如何なる保証をも行うものではありません。

以上