

エーザイの成長戦略

はじめに

エーザイは、1941年創業の日本の製薬会社です。¹「ヒューマン・ヘルスケア（hhc）」を企業理念に掲げ、世界で革新的な新薬を創出し、患者様とご家族のベネフィット向上に貢献しています。² hhcとは、人々の健康を第一に考え、医療従事者や患者様、地域社会との連携を通じて、より良い医療の実現を目指すというエーザイの哲学です。³ この理念は、エーザイの事業活動の根幹をなすものであり、研究開発、製造、販売、マーケティングなど、あらゆる活動において hhc の視点を重視しています。³ 本レポートでは、エーザイの成長戦略について、公式ウェブサイトや決算資料、業界レポート等の公開情報に基づき分析を行います。

hhc：エーザイの企業理念

エーザイは、「ヒューマン・ヘルスケア（hhc）」を企業理念として掲げています。³ これは、単に医薬品を開発・提供するだけでなく、人々の **well-being** を包括的に捉え、健康に貢献することを目指すというエーザイ独自の考え方です。³ hhc は、以下の 3 つの要素から構成されています。

- **患者様中心主義**: 患者様のニーズを最優先に考え、その声に耳を傾け、真に役立つ医薬品やサービスを提供すること。
- **医療関係者との連携**: 医師や薬剤師などの医療関係者と緊密に連携し、より良い医療の実現に貢献すること。
- **社会貢献**: 地域社会の一員としての責任を果たし、社会貢献活動を通じて、人々の健康と福祉の向上に貢献すること。

エーザイは、hhc の理念に基づき、革新的な新薬の開発、医療アクセス向上への取り組み、地域社会への貢献など、様々な活動を行っています。³ この理念は、エーザイの企業文化として深く根付いており、社員一人ひとりの行動指針となっています。³

財務状況

エーザイは、2024年11月8日に2024年度第2四半期（中間期）決算を発表しました。[24] 連結業績は、売上高 3,675 億円、営業利益 281 億円、経常利益 338 億円、親会社株主に帰属する四半期純利益 218 億円となりました。[24]

通期（2025年3月期）の連結業績予想は、売上高 7,540 億円、営業利益 535 億円、経常利益 600 億円、親会社株主に帰属する当期純利益 445 億円となっています。[24] 前期（2024年3月期）の実績と比較すると、売上高は 1.7%増、営業利益は 0.2%増、経常利益は 4.0%減、親会社株主に帰属する当期純利益は 4.9%増と、増収増益を見込んでいます。[24]

事業セグメント

エーザイの事業は、大きく分けて「神経領域事業」「がん領域事業」「グローバル製品・ジェネリック事業」の3つに分けられます。[25]

- **神経領域事業:** アルツハイマー型認知症治療剤「アリセプト」、抗てんかん剤「Fycompa」など、神経系の疾患に対する医薬品を開発・販売しています。
- **がん領域事業:** 抗がん剤「レンビマ」、「Halaven」など、がんの治療に用いられる医薬品を開発・販売しています。
- **グローバル製品・ジェネリック事業:** 新興国向けに開発された医薬品や、ジェネリック医薬品などを開発・販売しています。[25]

パイプライン

エーザイは、豊富なパイプライン（開発中の新薬）を有しており、将来の成長を支える重要な要素となっています。⁴ 特に、アルツハイマー病治療薬「レカネマブ」は、米国で承認を取得し、日本でも承認申請中です。⁵ レカネマブは、アミロイドβと呼ばれるタンパク質を標的とした抗体医薬品であり、疾患修飾作用を持つと期待されています。⁵ アルツハイマー病は、未だ有効な治療法が限られている疾患であり、レカネマブの登場は、患者様とご家族にとって大きな希望となる可能性があります。⁵ また、レカネマブは、エーザイの神経領域における強みをさらに強化し、同社をアルツハイマー病治療のリーディングカンパニーに押し上げる可能性を秘めています。⁵

M&A 戦略

エーザイは、M&A（合併・買収）も積極的に活用し、成長を加速させています。⁷ 2020年には、米国 MGI ファーマを約 4,350 億円で買収しました。⁷ MGI ファーマは、がん領域に強みを持つ製薬会社であり、この買収により、エーザイはがん領域のパイプラインを強化し、研究開発力を向上させることができました。⁷ また、2023年には、ソフトウェア企画・開発会社である Arteryx 株式会社を子会社化しました。⁸ Arteryx は、AI を活用した医療機器ソフトウェアの開発に強みを持っており、この買収は、エーザイのデジタルヘルス領域への進出を加速させることを目的としています。⁸

さらに、エーザイはコーポレートベンチャーキャピタル (CVC) 活動を通じて、革新的な技術やビジネスモデルを持つスタートアップ企業への投資も行っています。⁹ CVC 活動は、エーザイに新たな技術やアイデアをもたらし、オープンイノベーションを促進する役割を担っています。⁹

デジタルヘルス領域への進出

エーザイは、Arteryx 株式会社の買収⁸をはじめ、デジタルヘルス領域への進出を積極的に進めています。デジタルヘルスは、AI、IoT、ビッグデータなどのデジタル技術を活用すること

で、医療の質向上、効率化、個別化などを実現する可能性を秘めています。エーザイは、デジタルヘルス領域において、以下の様な取り組みを行っています。

- **AIを活用した新薬開発:** AIを活用することで、新薬候補物質の探索、臨床試験の効率化などを目指しています。
- **デジタルバイオマーカーの開発:** ウェアラブルデバイスなどを活用し、疾患の早期発見や治療効果の判定に役立つデジタルバイオマーカーの開発を進めています。
- **患者様向けアプリの開発:** 患者様の服薬 adherence 向上や、疾患に関する情報提供などを目的としたアプリの開発を行っています。

デジタルヘルス領域への進出は、エーザイの hhc 理念³を実現するための重要な戦略の一つであり、今後の成長に大きく貢献すると期待されます。

ESG への取り組み

エーザイは、ESG（環境・社会・ガバナンス）にも積極的に取り組んでいます。¹⁰ 特に、環境負荷の低減、人権の尊重、コンプライアンスの徹底などを重視しています。¹⁰ これらの取り組みは、企業価値の向上にもつながると考えられています。¹¹

具体的な ESG の取り組み事例としては、以下のようなものがあります。

- **患者様との関わり:** 患者様の声を収集し、新薬開発や医療サービスの向上に活かしています。¹³ 適応および剤形の追加を含みます。¹³
- **医薬品アクセス:** 開発途上国など、医療へのアクセスが限られている地域において、医薬品の提供や医療従事者の育成などに取り組んでいます。¹³
- **環境保護:** 事業活動における環境負荷を低減するため、省エネルギー、廃棄物削減、リサイクルなどの活動に取り組んでいます。

エーザイは、ESG への取り組みを経営の重要課題と位置付け、持続可能な社会の実現に貢献していくことを目指しています。

競合との比較

エーザイの主要な競合他社としては、武田薬品工業、アステラス製薬、第一三共、大塚ホールディングスなどが挙げられます。¹⁴ これらの企業と比較して、エーザイは神経領域に強みを持つことが特徴です。¹⁴ また、グローバル展開にも積極的で、海外売上高比率が高いことも特徴です。¹⁵

企業	強み	特徴
エーザイ	神経領域、グローバル展開	hhc 理念に基づいた経営
武田薬品工業	がん領域、消化器領域	世界トップクラスの研究開発力
アステラス製薬	泌尿器領域、移植領域	専門性の高い医薬品に特化
第一三共	がん領域、循環器領域	新薬開発に注力
大塚ホールディングス	精神神経領域、栄養剤	多角的な事業展開

医薬品業界の動向

医薬品業界は、高齢化の進展、新興国市場の拡大などを背景に、今後も成長が見込まれています。¹⁶ 一方で、薬価制度改革、新薬開発コストの増加など、課題も多く存在します。¹⁷ これらの課題は、製薬会社の収益性を圧迫し、新薬開発への投資を抑制する可能性があります。¹⁷ 特に、日本市場は縮小傾向にあり、欧米や新興国市場への進出が重要となっています。¹⁹

エーザイは、これらの課題に対応するため、以下の様な戦略を推進していく必要があります。

- **研究開発力の強化:** AI やデジタル技術を活用した新薬開発の効率化、オープンイノベーションの推進などにより、競争力を強化する必要があります。¹⁸
- **グローバル展開の加速:** 成長が見込まれる新興国市場への進出を加速させ、海外売上高比率を高める必要があります。¹⁹
- **デジタル技術の活用:** デジタルヘルス領域への投資を強化し、新たなビジネスモデルを創出する必要があります。¹⁹

結論

エーザイは、「hhc」という理念に基づき、世界で革新的な新薬を創出し、患者様とご家族のベネフィット向上に貢献してきました。² 今後も、神経領域、がん領域、免疫炎症領域を重点領域として、新薬開発を進めていくとともに、M&A やデジタル技術の活用などにより、持続的な成長を目指していくと考えられます。²⁰ 特に、アルツハイマー病治療薬「レカネマブ」は、今後のエーザイの成長を大きく左右する可能性があります。⁵ レカネマブが市場に浸透すれば、エーザイの収益は大幅に増加し、さらなる研究開発投資が可能になると考えられます。また、ESG への取り組みも、企業価値の向上に貢献すると期待されます。¹¹ ESG への取り組み

み強化は、投資家からの評価を高め、長期的な企業価値向上に繋がる可能性があります。

しかし、エーザイは薬価制度改革や新薬開発コストの増加など、多くの課題にも直面しています。¹⁷ これらの課題を克服し、持続的な成長を遂げるためには、研究開発力の強化、グローバル展開の加速、デジタル技術の活用などを継続的に推進していく必要があります。¹⁸

引用文献

1. エーザイの歴史, 1月 10, 2025 にアクセス、
<https://www.eisai.co.jp/company/profile/history/index.html>
2. TOP | エーザイ株式会社 採用サイト, 1月 10, 2025 にアクセス、 <https://eisai-recruit.jp/>
3. 会社概要 | 会社情報 - エーザイ株式会社, 1月 10, 2025 にアクセス、
<https://www.eisai.co.jp/company/profile/index.html>
4. エーザイの開発パイプライン | 製薬業界の転職サイト Answers (アンサーズ) , 1月 10, 2025 にアクセス、 <https://answers.ten-navi.com/company/12305/pipe/>
5. 最新の主要開発品 | 研究開発 | エーザイ株式会社, 1月 10, 2025 にアクセス、
<https://www.eisai.co.jp/innovation/research/pipeline/index.html>
6. Latest Major R&D Pipeline | Research and Development (R&D) | Eisai Co., Ltd., 1月 10, 2025 にアクセス、 <https://www.eisai.com/innovation/research/pipeline/index.html>
7. エーザイ巨額M&Aは日の丸製薬“買収攻勢”の幕開けか | inside - ダイヤモンド・オンライン, 1月 10, 2025 にアクセス、 <https://diamond.jp/articles/-/639>
8. エーザイ、ソフトウェア企画・開発会社 Arteryx の株式取得、子会社化 - 日本 M&A センター, 1月 10, 2025 にアクセス、 https://www.nihon-ma.co.jp/news/20220401_4523-4/
9. コーポレートベンチャーキャピタル | イノベーション - エーザイ株式会社, 1月 10, 2025 にアクセス、 <https://www.eisai.co.jp/innovation/cvc/index.html>
10. ESG データ・レポート | サステナビリティ - エーザイ株式会社, 1月 10, 2025 にアクセス、
https://www.eisai.co.jp/sustainability/esg_data/index.html
11. エーザイ株式会社 (導入: アビームコンサルティング株式会社) - JSUG, 1月 10, 2025 にアクセス、
<https://www.jsug.org/ccke6h9d54/%E3%82%A8%E3%83%BC%E3%82%B6%E3%82%A4%E6%A0%AA%E5%BC%8F%E4%BC%9A%E7%A4%BE%EF%BC%88%E5%B0%8E%E5%85%A5%EF%BC%9A%E3%82%A2%E3%83%93%E3%83%BC%E3%83%A0%E3%82%B3%E3%83%B3%E3%82%B5%E3%83%AB%E3%83%86%E3%82%A3%E3%83%B3%E3%82%B0%E6%A0%AA%E5%BC%8F%E4%BC%9A%E7%A4%BE%EF%BC%89>
12. エーザイ社の ESG/非財務指標の経営管理への織り込み方 - SAP Japan プレスルーム, 1月 10, 2025 にアクセス、 <https://news.sap.com/japan/2021/08/eisai-esg/>
13. ESG データ・第三者保証 - エーザイ株式会社, 1月 10, 2025 にアクセス、
https://www.eisai.co.jp/sustainability/esg_data/data/index.html
14. unistyleinc.com, 1月 10, 2025 にアクセス、
<https://unistyleinc.com/techniques/519#:~:text=%E6%94%AF%E6%8F%B4%E3%82%B5%E3%82%A4%E3%83%88unistyle-,%E8%A3%BD%E8%96%AC%E6%A5%AD%E7%95%8C5%E7%A4%BE%E3%81%AE%E5%BC%B7%E3%81%BF%E3%83%BB%E7%89%B9%E5%BE%B4%E3%82%92%E6%AF%94%E8%BC%83%EF%BD%9C,%E7%AC%AC%E4%B8%80%E4%B8%89%E5%85%B1%E3%80%81%E3%82%A8%E3%83%BC%E3%82%B6%E3%82%A4&text=%E6%9C%AC%E8%A8%98%E4%BA%8B%E3%81%A7%E3%81%AF%E8%A3%BD%E8%96%AC%E4%BC%9A%E7%A4%BE,%E7%B4%B9%E4%BB%8B%E3%81%97%E3%81%9F%E3%81%84%E3%81%A8%E6%80%9D%E3%81%84%E3%81%BE%E3%81%99%E3%80>

[%82](#)

15. 製薬業界 5 社の強み・特徴を比較 | 武田薬品工業、大塚 HD、アステラス製薬、第一三共 - Unistyle, 1 月 10, 2025 にアクセス、<https://unistyleinc.com/techniques/519>
16. 医薬品市場の動向とビジネスモデル | 構造、分類、主要企業、今後の展望, 1 月 10, 2025 にアクセス、<https://www.japancreate.net/column/column-1072/>
17. 【業界動向】「製薬業界」に訪れる 5 つの変化を解説 | DATA INSIGHT | NTT データ, 1 月 10, 2025 にアクセス、<https://www.nttdata.com/jp/ja/trends/data-insight/2023/0324/>
18. 製薬業界の課題と今後の動向－医薬品市場の推移や M&A | 陽だまり | 未来に, 1 月 10, 2025 にアクセス、<https://www.mitsui.com/wellness/1768/>
19. 問われる合従連衡の巧拙－医療・製薬業界の展望を探る - PwC Strategy, 1 月 10, 2025 にアクセス、<https://www.strategyand.pwc.com/jp/ja/publications/periodical/strategyand-foresight-25/sf25-04.html>
20. エーザイの売上高推移・製品別売上高 - Answers (アンサーズ), 1 月 10, 2025 にアクセス、<https://answers.ten-navi.com/company/12305/>