



日本の医療機器企業の M&A による事業構造の変化と 企業パフォーマンスへの影響 (エグゼクティブサマリー)

鯉淵 賢 (中央大学商学部教授)
後藤 瑞貴 (一橋大学大学院
経営管理研究科 博士課程)

本研究では、日本の大手医療機器メーカーによる 2000 年以降の主要な M&A 事例に着目し、これらの M&A がどのような経営環境の下でどのような経営目的の達成を意図して実施され、実際に医療機器メーカーの企業構造にどのような変化をもたらしたか、そしてその変化が企業の短期及び長期のパフォーマンスにどのような影響をもたらしたかを明らかにすることを目的とする。まず、日本の医療機器企業がこれまで実施してきた重要な M&A の背後にあった経営環境や経営戦略を知るために、インタビュー調査によるケーススタディを実施した。さらに、有価証券報告書に記載されている事業セグメント情報と地域セグメント情報を用いて、セグメントを単位とするデータベースを構築し、日本の医療機器産業における医療機器事業の成長性と収益性の特性と、それが近年の M&A によってどのような影響を受けたのかをパネルデータ分析によって明らかにした。

本研究で得られた主な結果は次の 5 つである。第 1 に、日本の医療機器企業の医療機器事業は、他業種に属する事業と比較して、高い売上高成長率と営業利益率を示している。中でも治療機器事業はさらに顕著に高い営業利益率を示している。第 2 に、日本地域と比較して、米欧地域とアジア・その他地域は顕著に高い売上高成長率を示している。第 3 に、インタビュー調査によれば、日本の主要医療機器企業は産業特性を踏まえた、統合的な経営戦略の下で近年の M&A を実施してきたと理解可能である。第 4 に、日本の主要医療機器企業による近年の主要な M&A においては、買収直後に短期的に大幅な売上高の増加が観察される一方で、営業利益率については買収後に低下する事例も存在した。最後に、積極的かつ大型の M&A によって既存の主要事業の周辺領域や海外市場に成長機会を求める企業がある一方で、大型の M&A を実施せずに、極めて高い売上高成長率と高い営業利益率を同時に達成する日本の医療機器企業も存在している。

本リサーチペーパーは、研究上の議論のために配布するものである。本リサーチペーパーを研究上の議論に引用、利用することは妨げないが、引用、利用または参照等したことによって生じたいかなる損害にも著者、公益財団法人医療機器センター及び医療機器産業研究所のいずれも責任を負いません。

本リサーチペーパーに記載された意見や考えは著者の個人的なものであり、公益財団法人医療機器センター及び医療機器産業研究所の公式な見解ではありません。

本紙はサマリー版です。完全版は研究協力制度にお申込み頂いた方にのみ配布しております。

【内容照会先】

公益財団法人医療機器センター附属医療機器産業研究所

電話: 03-3813-8553 FAX: 03-3813-8733

E-mail: mdsi@jaame.or.jp

Impacts of Mergers and Acquisitions on corporate performance of Japanese Medtech firms (Executive Summary)

Satoshi Koibuchi, Ph.D, Professor of Finance
Faculty of Commerce, Chuo University
Mizuki Goto, Ph.D Candidate
Graduate School of Business Administration
Hitotsubashi University

Japanese medical device (medtech) industry has experienced the substantial number of mergers and acquisitions (M&As) during the last two decades. This paper aims to explore how and for what purpose the Japanese medtech firms executed such M&As by interview surveys on major firms, and also empirically examine the impacts of M&As on their business performance by using the unique panel data constructed from the business and regional segment information data reported in the annual financial statements. The main results that we obtained in this paper are as follows. First, the medical device business of Japanese medtech firms shows higher annual sales growth and higher sales-operating profit ratio comparing with those of other (non-medical) business segments of Japanese medtech firms. Especially, the therapeutic devices business shows significantly higher operating profit ratio. Second, the sales growth rates of the rest of the world excluding Japan are much higher than the sales growth rate in Japan during the two decades. Third, according to the interview surveys, major Japanese medtech firms executed various types of M&As based on business strategy consistent with such macroeconomic circumstances surrounding the Japanese medtech industry. Forth, statistically significant increases of sales are observed in the segments including acquired business immediately after the M&As while statistically significant decline of operating profit ratio are observed during the post-merger period in some case. Finally, some Japanese medtech firm shows significantly strong sales growth as well as higher operating profit without conducting any large-scale M&As.

This research paper is intended to be a material for research and discussion. It may be cited and discussed for research purposes, but any damage or loss caused by citing and/or discussing and/or referencing it is not compensated by the author, Japan Association for the Advancement of Medical Equipment, and/or the Medical Device Strategy Institute.

The opinions and/or ideas described in this research paper are the author's and do not represent the official views of the Japan Association for the Advancement of Medical Equipment and/or Medical Device Strategy Institute.

This is an Executive Summary. The full text is distributed to supporting members of the Medical Device Strategy Institute.

[Contact information]

Medical Device Strategy Institute,
Japan Association for the Advancement of Medical Equipment
TEL: +81-3-3813-8553 FAX: +81-3-3813-8733
E-mail: mdsi@jaame.or.jp