

PwC Deals

Drive your growth. Secure your future.

世界の医薬・ライフサイエンス業界

2018年第4四半期および2018年のM&Aに関するインサイト

エグゼクティブサマリー

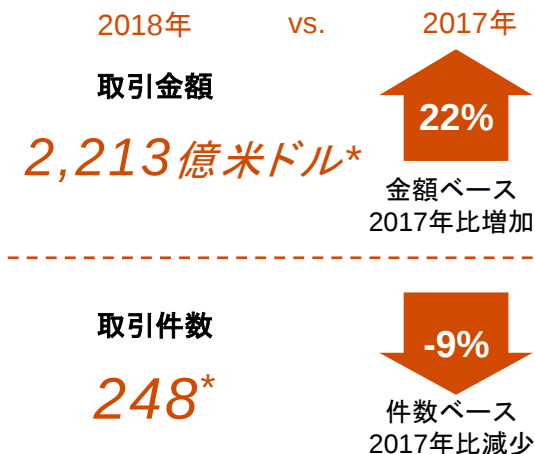
活発的に買収や部門売却の検討を継続している企業は多いものの、買手の多くはバリュエーションの高騰、企業トップの交代（新戦略承認に時間が必要）、政治や規制面の不確実性（薬価や広義のヘルスケア環境に影響）などにより買収による成長を実行できずにいる。

2018年は、取引金額合計こそ増加しているものの（主として武田薬品工業株式会社がShire社を817億米ドルで買収した大型案件による）、取引件数は減少しており、案件を成立させることが困難な状況を反映している。



「医薬・ライフサイエンス業界のファンダメンタルズはかつてないほど良好であり、2019年はM&Aが活発な年になると考えている。先日、Bristol-Myers Squibb（以下、「BMS」社）社がCelgene社を買収したが、好調なスタートを切ったと言えよう。企業にはM&Aを通じた成長が必要であり、そのために必要な資本や資本市場へのアクセスも保有している。バイオテクノロジー企業のバリュエーションも正常化し始めており、企業トップの交代も一段落。企業変革に向けて事業分野の入れ替えを実施する体制も整いつつある。これらを受け、買収やノンコア事業の売却などが行われることになるだろう。」

— グレン・ハンジガー PwC米国 医薬・ライフサイエンス ディールリーダー



サブセクター

（2018年の状況は3ページを、2019年の見通しは5ページを参照）

	2018	2019
医薬品		
バイオ	➡	⬆
医療機器	⬇	↗
その他・サービス	⬇	➡

主要なトレンドと2018年・2019年のハイライト（2018年の状況は3ページを、2019年の見通しは5ページを参照）

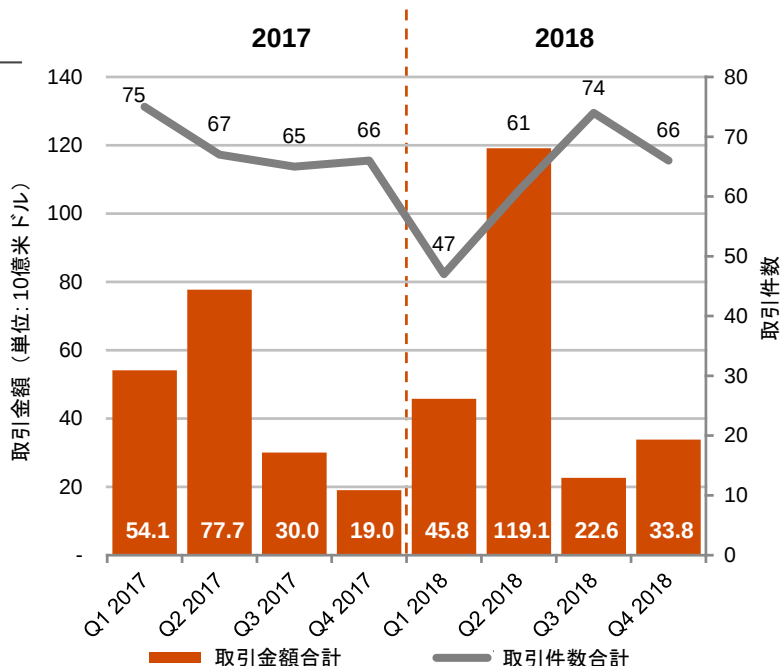
- 2018年、**医薬品サブセクター**のM&Aは増加。これは主として武田薬品工業株式会社（以下、「武田薬品」）によるShire社買収によるものであるが、当該案件を除外しても同サブセクターは金額、件数ともに前年比で増加。2019年は買収、パートナーシップ・ジョイントベンチャー（以下、「JV」）、部門売却を中心に活況の見込み。
- バイオサブセクター**は、資本市場におけるバリュエーションが正常化の兆し。先日、GlaxoSmithKline社（以下、「GSK社」）がTesaro社を買収したが、2019年はこうした案件が活発化すると予想。
- 2018年、**医療機器サブセクター**のM&Aは大型案件がなかったことから前年比減少。2019年は、金額ベース、件数ベースともに増加を予想。
- その他サブセクター**は、前年に多数のCRO案件があった反動により減少。2019年はボルトオンを目的とした小型案件が増加、また水平統合を狙った大型案件が少なくとも1件成立すると予想されている。

* データはCapital IQ社の提供する2018年12月31日現在のもの。JV案件を含まない。

2018年のハイライト

取引金額・件数概観

- ・ 医薬・ライフサイエンス業界は過去2年間、取引金額・件数ともに変動が大きく、大手企業のトップ交代、税制改革、中間選挙などのイベントに影響を受けたものと考えられる。
- ・ 2018年の医薬・ライフサイエンス業界では大型案件が8件あり、これは前年の公表取引件数と同じであった。
- ・ 件数ベースでは、第2四半期、第3四半期と連続して増加したものの、第4四半期は減少している。取引金額ベースでは、大型案件の有無に左右される状況が続いている。
- ・ 第4四半期は件数が減少しているものの、2017年各四半期と概ね同水準である。



最大の案件

2018年に発表された最大の案件は、武田薬品によるShire社買収であった。武田薬品は日本の製薬大手で、買収金額は約817億米ドルであり、2番目に大きい案件（Sanofi社によるBioverative買収）を大きく引き離す規模であった。

817億
米ドル



大型案件（50億米ドル以上）

2018年の大型案件は8件。このうち2件が医薬、6件がバイオであった。

大型案件:
8件*



2018年の医薬・ライフサイエンス業界大型案件*

公表日	ターゲット企業	所在国・地域	買手企業	所在国・地域	取引金額 (100万米ドル)	分野
2018年4月19日	Shire plc	チャンネル諸島	武田薬品	日本	81,667	医薬
2018年1月22日	Bioverativ Inc.	米国	Sanofi	フランス	11,474	バイオ
2018年1月22日	Juno Therapeutics, Inc.	米国	Celgene Corporation	米国	9,305	バイオ
2018年4月9日	AveXis, Inc.	米国	Novartis AG	スイス	8,696	バイオ
2018年1月7日	Impact Biomedicines, Inc.	米国	Celgene Corporation	米国	7,000	バイオ
2018年1月29日	Ablynx NV	ベルギー	Sanofi	フランス	5,492	バイオ
2018年12月3日	Tesaro, Inc.	米国	GlaxoSmithKline plc	英国	5,468	バイオ
2018年12月3日	GSK Bangladesh Ltd./GSK CH Ltd.	バングラデシュ	Unilever PLC; Hindustan Unilever Limited	英国	5,323	医薬

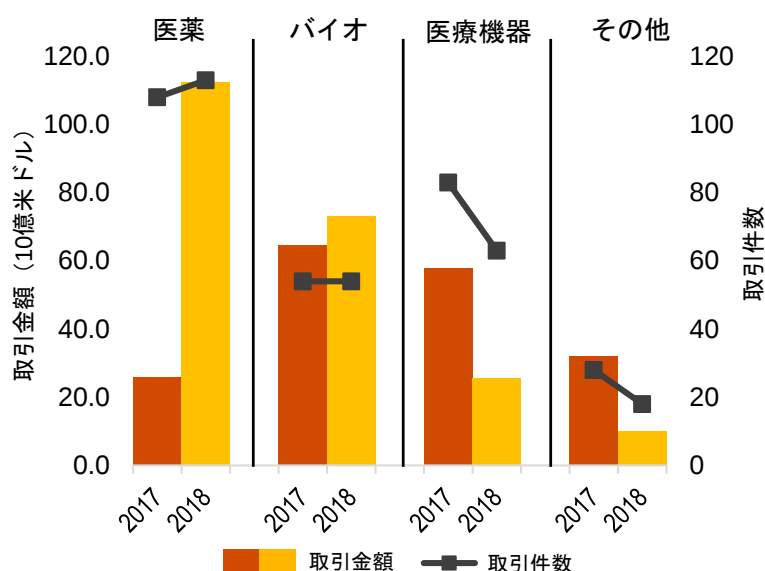
* GSK社とPfizer社が発表したOTCのJV案件を除く。

2018年のサブセクター別案件動向

サブセクター別公表取引件数・取引金額

- ・ 医薬・バイオの両サブセクターは、取引件数ベースで前年とほぼ同水準、取引金額ベースでは増加している。
- ・ 医療機器サブセクターは取引件数、取引金額ともに減少。これは支払い者側、サービス提供者側ともに変化の激しいヘルスケアサービス環境への対応を決めかねていたことによるものと思われる。医療機器分野では、以前はM&A案件が中心であったものの、現在ではパートナーシップやその他の代替ストラクチャーが中心となっており、病院とのアライアンス件数が増加している。
- ・ その他・サービスサブセクターでは、取引金額が大幅に減少。これは前年に大型案件が多数あったことの反動であり、業態変更につながるような案件が減少した半面、ボルトオン型の買収が増加している。

サブセクター別取引金額・件数



サブセクター別ハイライト

製薬大手は本年も全サブセクター中で取引件数、取引金額ともにトップを維持。これは主として武田薬品によるShire社買収817億米ドルの影響によるものであるが、これを除外しても前年比で増加している。本サブセクターでは、プライベート・エクイティの買手も交渉こそ活発になっているものの、より積極的に売手の期待価格に応え、案件をクローズしたのはストラテジックバイヤーである。第4四半期ではクロスボーダー取引（インバウンド・アウトバウンド双方）も活発であった。

バイオサブセクターは、第4四半期最大の案件（54億米ドルでGSK社がTesaro社を買収した案件）があったものの、取引金額ベース、取引件数ベースともに3四半期連続の減少となった。上市までのスピードが成功のカギを握るサブセクターであり、ストラテジックバイヤーはR&Dプロセスを加速するためのデジタルツールや機能強化に注力すると思われる。業界各社は米国議会の動向による影響を見極めており、大手バイオ企業の統合がさらに進む可能性もある。

医療機器サブセクターは、第3四半期に大きな案件が2件あったが、第4四半期に上位10件に入るものは1件だけであった（Colfax社によるDJO Global社買収案件）。さまざまな新規参入者やプライベート・エクイティの買手にとって利益率の高い魅力的な案件候補の多い状況は変わっておらず、今後は当サブセクターに足場を築く目的での買収が活発化する可能性がある。このところ部門売却案件が続いているが、大手企業は技術革新を推進させる一方、成熟期に入った部門を売却し、事業ポートフォリオを入れ替えていると考えられる。

第4四半期の**スペシャリティ医薬品**は引き続き小型買収中心の傾向が続いた。規制の行方が不透明であり、薬価引き下げ圧力も強い状況の下、スペシャリティ医薬品サブセクターの企業は業態変更につながるような買収に多額の資本投下を実行することにはためらいが見られ、ポテンシャルの高い開発初期段階の資産に注力している。

ジェネリック医薬品サブセクターは、薬価引き下げ圧力や輸入関税など、前四半期までのM&A活動低迷の要因が引き続き影響し、第4四半期も不活発であった。ジェネリック医薬品サブセクターの動きは、これら要因の不確実性が減少し、買手がM&A市場に戻ってくるまで、低水準で推移することが考えられる。

CRO・CMO等のその他・サービスサブセクターでは、Illumina社によるPacific Bioscience社買収約13億米ドルが第4四半期の注目案件であった。当サブセクター以外で買収需要が高まると、新規参入者へのCRO・CMOのサポートが必要になり、その他・サービスサブセクターのM&Aが活発化することが考えられる。また、オペレーション効率の改善や研究開発の成果向上を目指して、デジタルやアナリティクス機能の向上を求める医薬・ライフサイエンス企業も多く、これによって当サブセクターの活動が活発化することも考えられる。

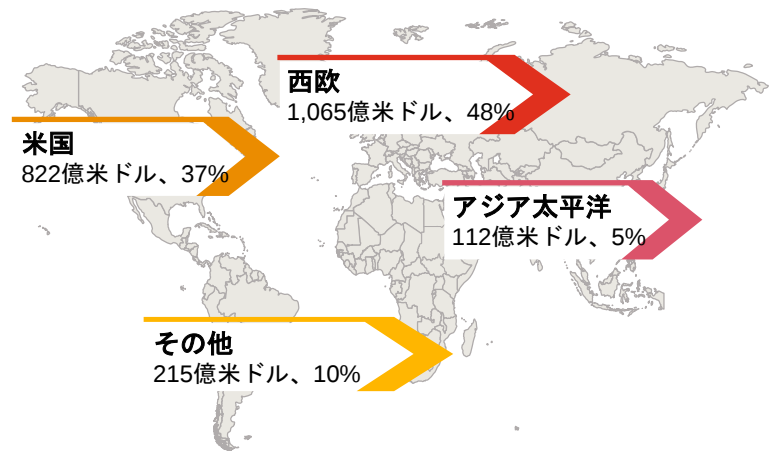
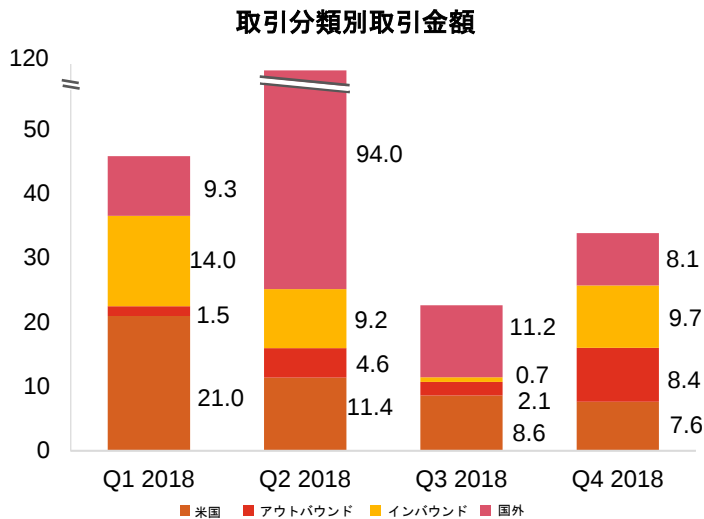
動物用医薬サブセクターは規制のハードルが低く、値下げ圧力も弱いことから、市場環境は他のサブセクターに比べて良好と言える。このため、Bayer社が動物用医薬品事業からの撤退を決定した後、プライベート・エクイティの関心が高まる可能性がある。Merck社がAntellic社を買収しているが、動物用医薬品企業が事業の分散戦略を引き続き維持していることの証である。

2018年第4四半期の傾向

2018年第4四半期の上位10案件

公表日	被買収企業	所在国	買収企業	所在国	取引金額 (100万米ドル)	分野
2018年12月3日	Tesaro, Inc.	米国	GlaxoSmithKline plc	英国	5,468	バイオ
2018年12月3日	GSK Bangladesh Ltd./GSK CH Ltd.	バングラデシュ	Unilever PLC; Hindustan Unilever Limited	英国	5,323	医薬
2018年11月20日	BTG plc	英国	Boston Scientific Corporation	米国	4,221	医療機器
2018年12月14日	Antelliq	フランス	Merck Animal Health	米国	3,671	その他
2018年11月19日	DJO Global Inc.	米国	Colfax Corporation	米国	3,150	医療機器
2018年10月18日	Endocyte, Inc.	米国	Novartis AG	スイス	2,102	医薬
2018年11月1日	Pacific Biosciences of California, Inc.	米国	Illumina, Inc.	米国	1,281	その他
2018年10月29日	Karo Pharma AB	スウェーデン	EQT Partners AB	オランダ	1,006	バイオ
2018年10月11日	PharmaCann, LLC	米国	MedMen Enterprises Inc.	カナダ	682	医薬
2018年10月11日	Corium International, Inc.	米国	Gurnet Point Capital Limited	米国	575	医薬

2018年の地域別分析



クロスボーダー案件の分析

- 取引金額ベースでは、2018年の案件の大半が（米国視点での）クロスボーダーのものであった。これは主として第2四半期に発表のあった武田薬品によるShire社買収によるものである。四半期別でみると、国外案件は第4四半期が取引金額ベースで最も少なかった。
- 2018年は、年間を通じて米国国内案件が取引金額ベースで2番目に多く、毎四半期、金額が減少しているものの、取引金額総額で486億米ドルに達している。
- 第3四半期を除き、インバウンド案件は取引金額ベースで安定的に推移している。他方、アウトバウンドは比率が最も低く、年間では取引金額ベースで7%を占めるのみであった。

ターゲット企業の所在地別分析

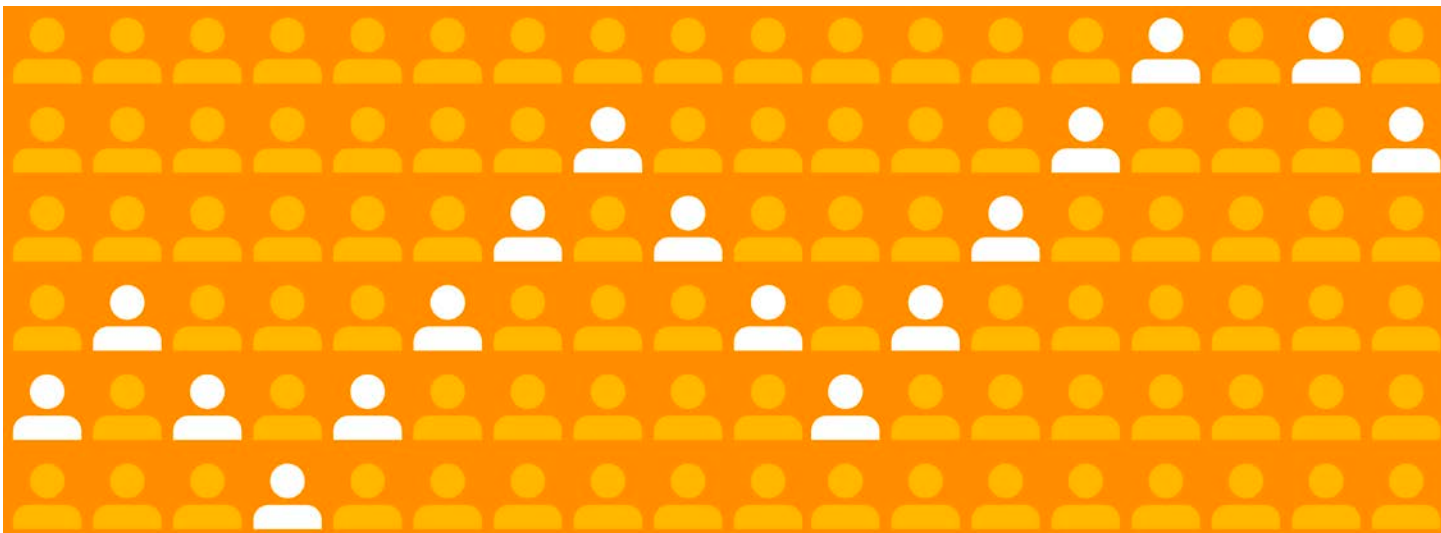
- 2018年、西欧は38件と取引件数は最も少なかったものの、取引金額ベースでは最大の地域となった。
- 米国は、118件と件数が最も多く、取引金額ベースでは822億米ドルと第2位につけている。
- アジア太平洋は41件、112億米ドルとなったが、取引金額ベースではわずか5%と全地域中で最も少ない。
- その他地域は51件、取引金額ベースでは全体の10%を占めている。

医薬・ライフサイエンス業界 – 2019年の見通し

2019年は、医薬・ライフサイエンス業界で活発なM&Aが実施されると考えられる。先日、BMS社がCelgene社を740億米ドルで買収すると発表されたが、上々の立ち上がりと言えよう。ファンダメンタルズが良好で、企業は規模の利益やカテゴリーでのトップの座を必要としており、将来を見据えた戦略実行に着手し始めていることから、全体としてM&A案件が続く可能性が高いと見ている。2019年にM&Aが活発に行われると考える主な要因には、資本へのアクセス容易性（手元資金および調達可能な資金）、資本市場においてバイオ企業のバリュエーションが一年間にわたり高水準であったのが正常化してきていること、および企業が成長戦略を実行に移す必要性があること、などがあげられる。

案件タイプ別では以下のように予想している。

- **部門売却:** 2019年は、大企業がノンコア・非戦略部門の売却を検討するであろうことから、部門売却がM&Aの中心になると考える。最近の傾向から、市場トップの座や規模が成功には不可欠であることが分かっているが、ノンコアの部門を売却すれば、これによる手元資金を戦略的優位性を有する事業に再投資することができる。スピンオフや部門売却、パートナーシップやJVなどによって価値を引き出そうとする動きが一年を通して見られることが予想される。医薬・ライフサイエンス業界では、2018年に企業トップ交代が多数見られたが、新たに就任した企業トップも2019年は自社の既存事業あるいはM&Aを通じての成長政策を推進すべく、戦略を実行に移し、撤退部門をコア事業に沿った製品・サービスに置き換えることを検討することが考えられる。
- **プライベート・エクイティ:** 2018年はプライベート・エクイティが多忙の年であったが、2019年はさらに忙しくなると予想される。プライベート・エクイティの資金は1兆5,000億米ドルに達しており、医薬・ライフサイエンス業界の部門売却やその他案件の多くを手掛けてきている。従来と異なり、プライベート・エクイティはもはや状況の変化（オークションなど）を待たず、売手と買手の期待バリュエーションの差を積極的に埋めるべく、非公開案件、部門売却、中堅企業とのパートナーシップ、その他のストラクチャーの案件を手掛けている。
- **パートナーシップ（アライアンス／JV等）:** 規模を拡大し業務効率改善を図ることが引き続き重要であり、広義のヘルスケア業界に吹く逆風に対抗すべく、さまざまな形態の提携関係がサブセクターを問わず多数締結されることが予想される。医療費の全面的削減、サービス提供ルートの再編、保険償還やサービスプロバイダー側の統合などが続く環境の下、企業にとって技術革新または規模拡大により競争に立ち向かうことが従来以上に重要となってきた。また、大手医薬品企業と支払い側・サービス提供側との提携も増えると考えられる。
- **資本市場:** 2018年はIPOが好調であったが、2019年も前半はバイオ関連IPOやその他の資金調達が順調に進行する見込みである。とはいえ、2019年後半は減速の懸念が若干ある。2018年における医薬・ライフサイエンス業界のIPOは67件と2017年比で約80%の増加、IPO市場全体に占める比率も30%を超えた。67件中ほぼ50件がバイオ企業であり、50億米ドル以上を調達、そのほぼ全て（～90%）で予想の範囲あるいは予想を上回る水準の価格となった。そしてIPO以降の年末までの収益率は平均で16%を超えている。全体的に見て、2018年の高値から若干の調整は見られるものの、新技術や成長産業への投資意欲はいまだに衰えないものと予想する。



* 2018年のIPOデータは12月中旬までのもの。

医薬・ライフサイエンス業界 – 2019年の見通し（続き）

2019年は全**サブセクター**でM&A活動が活発化すると予想するものの、その要因はサブセクターごとに異なるであろう。

・ 医薬:

- **製薬大手:** 長期にわたる競争力維持に必要なカテゴリートップの座や規模を確保する目的での大型案件が（BMS社によるCelgene社買収以外に）1-2件実現すると予想される。また、製薬大手サブセクターでは部門売却（スピンオフやパートナーシップも含む）の案件が相当数見られると思われる。バイオ企業のバリュエーションは資本市場において一年間にわたり高水準にあったものが正常化してきており、部門売却で得られた資金はバイオ企業の買収に使われることになるだろう。療法分野では、細胞・遺伝子療法（ガン・希少疾患分野）が中心になるとと思われる。
- **スペシャリティ・ジェネリック医薬品:** M&A活動は活発化するとと思われるが、大型の一般的案件ではなく、競争上規模拡大が求められる中堅企業の統合が中心となるだろう。さらに、一部企業が負債削減を考えていることから、部門売却も主要トレンドとなる可能性がある。プライベート・エクイティとその他の米国中堅企業が最も活発にM&Aを行うと考えるが、中国やインドに本社を置く企業もこうした機会を逃すことはないのではないか。
- ・ **バイオ:** バイオサブセクターは、資本市場が正常化に向かい、魅力的なバイオ企業が徐々に無理なく買収可能な状況になってきていることから、大手製薬企業を中心に関心が向けられることが予想される（2018年にはバリュエーションの高騰から150億米ドル~200億米ドルとされていた案件が50億米ドル~100億米ドルに低下）。
- ・ **医療機器:** 医療機器サブセクターは、多角化を考えている一般製造企業などの新規参入組、およびSiemens Healthineers社やGE Healthcare社などスピンオフを果たした企業、あるいはこれからスピンオフを予定する独立医療機器メーカーを中心にM&A活動が活発化することが予想される。また、ヘルスケア分野における広範なコスト削減問題という逆風が吹く中、既存事業の自力成長の機会が乏しいにもかかわらず成長目標を達成しなければならない企業が多く見られ、こうした企業もM&A活動を活発化するだろう。こうしたことから、金額で20億米ドルから50億米ドルの中規模案件が多数行われると想定される。また、医療機器メーカーは長年にわたって統合の動きが続いてきたが、ここにきてポートフォリオ見直しを考えるメーカーも多く、さまざまな形態の部門売却も行われるのではないかと。
- ・ **その他・サービス:**
 - **動物用医薬:** 2019年、動物用医薬サブセクターはM&Aが活発に行われると考えられるが、2018年のような高水準には達しない可能性が高い。先日、Merck社によるAntelq社買収に見られるような製品ラインアップ拡充を目指した買収が引き続き中心となるだろう。「販路確保」（特に農場向け）競争が始まっており、企業は引き続き製品を追加して、提供できる製品の拡充を目指すことが予想される。全体として、規模と製品ラインアップ拡充の重要性がますます高まっており、買収は動物用医薬サブセクターにおける優位性を確保する重要な手段であることから、買収活動が活発化するとと思われる。2018年にEli Lilly社がElanco社をスピンオフしたように、Bayer社の動物用医薬部門など、スピンオフとIPO、スピンオフと売却といった組み合わせも考えられ、企業はIPOとストラテジックバイヤーやフィナンシャルインベスターへの売却の比較検討を行っているが、これは2019年の資本市場動向によるであろう。最後に、独立した動物用医薬企業が増えていることから、M&Aによる成長を目的とした利用可能な資本も増えており、従来は大型コングロマリット内の資本配分をめぐる競争であったものが、今後はM&A活動の活発化につながる事が考えられる。
 - **OTC:** 先日、GSK社とPfizer社のOTC事業のジョイントベンチャーが発表されたが、この分野の大型案件が少なくとももう1件、実現する可能性があると考えている。また、ほとんどの大手OTC企業がポートフォリオの見直しを考えていることから、さまざまな形態のボルトオン型や部門売却の案件も見られるのではないかと。Bayer社はフランスのOTC業務売却を続けており、先日、Coppertone、Dr Scholl'sのオプションを検討すると発表。Nestlé社がスキンケア部門売却の可能性を公表しており、2019年は大型多国籍企業の部門売却が続くと考えられることから、こうした動きは2019年のM&A活動の前触れと言えよう。
 - **CRO・CMO:** 事業譲受は2019年も引き続き活発に行われよう。医薬・ライフサイエンス業界内の隣接分野への進出を考えているサービス企業が、独立した大型受託研究企業を買収する動きも見られる可能性がある。

PwC Health Research Institute (HRI) の出版物 (英文レポート)

広義の業界トレンドとインサイト、および案件に対する潜在的影響

業界の主要課題やトレンドが医薬・ライフサイエンス業界におけるM&Aの原動力となっており、M&Aの一部分野の指針ともなっています。PwC HRIではこうした最新のトレンドを踏まえ、M&Aに携わるプロの方々が業界トレンドを理解する際にご利用いただける各種出版物を提供しております。



Top health industry issues of 2019: The New Health Economy comes of age

2019年の主要課題: Digital therapeutics

2019年には、新規参入企業、バイオ医薬品メーカー、医療機器メーカーがデジタルセラピーとこれに関連するヘルスケアサービスを上市するだろう。これは患者の行動を変えさせ、医療提供者にはリアルタイムで治療状況を知らせ、保険会社や雇用主には被保険者の健康をより効果的に管理できる新たなツールを提供するのである。

M&Aへの影響: この分野において最終的に成功を収めるため、多くの企業がこれらの分野を理解し、より多くの接点やインサイトを得るべく、パートナーシップや買収を行っている

2019年の主要課題: Your company's new, upskilled health worker of the future is you

2019年には、ヘルスケア企業は新旧を問わず、間接部門からフロント部門、さらには経営層まで、全ての従業員にケイパビリティの向上が必要になり、全ての従業員においてケイパビリティの再教育が必要であるかを調査することになるだろう。これは、人工知能やロボットによる業務自動化などの最新技術に対する新規投資や喫緊の投資を最大限活かし、遠隔医療を用いて所在地にかかわらずヘルスケアサービスを提供する方向に舵を切るために必要なことである。買収も似通ったプロファイルや文化を持つ企業の買収といった時代ではなくなっている。買収の文化的側面を理解し自社変革のツールとする必要が生じることから、企業は買収案件が企業にもたらす変革を正しく評価しなければならない。

M&Aへの影響: こうした先進技術の新たな波によって、企業は変革と同時にノンコア事業からの撤退が可能となる。レガシープロセスから発生する回収不能なコストに苦しむ必要はない。新しい労働力、新しい技術、そして新しいビジネスモデルにより、現有のポートフォリオをより良く、より深く評価する必要があり、従来よりもはるかに積極的なポートフォリオ管理、そして最終的には従来以上の部門売却へとつながる。



Clinical trials in the New Health Economy

新たなデジタルツールやサービスは、バイオ医薬品メーカーが研究開発に付きものの遅延や障害を克服するための助けになる可能性があり、患者体験の改善や臨床試験の継続参加などが期待できる。臨床試験への参加を容易にし、患者にとっての意義を高めることができれば、新薬を迅速に上市することが可能となり、競争の激しい療法分野において製品を差別化することが可能となる。

M&Aへの影響: 企業はこの新分野で成功を収めるべく、必要な機能を得るための提携や買収を推進している。

2019年に出版予定

Drug Pricing: Changes to Medicare

トランプ大統領は薬価決定にあたっての「米国人患者第一」というスローガンやその他の声明を通じて、メディケアによる処方薬支払方法を変えようとしている。新たなメディケアパートB法案が成立した場合、一部製薬会社の売り上げは年間1億米ドルから10億米ドル程度減少することになる。

M&Aへの影響: 薬価決定は売値と買値の大幅乖離の一因であり、成長目標を買収で達成しようとする企業に影響している（値上げによる事業の成長は限定的であるため）。

出版物は以下URLよりダウンロードできます。

<https://www.pwc.com/us/en/industries/health-industries/health-research-institute.html>

お問い合わせ

三平 充宏

PwCアドバイザリー合同会社
パートナー
医薬・ライフサイエンス、
ヘルスケアセクターリーダー

090-2481-3369

mitsuhiro.mihira@pwc.com

著者

Glenn Hunzinger

PwC Deals Partner,
US Pharmaceutical and Life
Sciences Leader

Brian Geiger

PwC Deals Principal

PwCディールズの部門スタッフは、お客様が十分な情報を踏まえ、自信を持って戦略的決断を行えるように、M&Aに伴うリスクをご理解いただくお手伝いをしています。案件交渉の段階から統合過程で確実にシナジーを実現する段階まで、PwCは、お客様が価値を実現し、最終的にその価値をステークホルダーに還元するまでサポートいたします。経営が厳しい状況にある場合は、危機対応や財務・業務の再編、さらには法的整理に関する助言も提供しています。

PwCディールズブラクティスは、医薬・ライフサイエンス分野の企業とこの分野を重点対象とするプライベートエクイティに対しM&A関連の幅広い助言サービスを提供しています。この中には、買収候補や部門売却候補の特定、詳細なバイサイドのデューデリジェンスの実施、取引成立後の利益確保に向けた戦略策定、さらには売却、分割、IPOなどの出口戦略が含まれます。PwCの経験豊富なディールチームは、医薬・ライフサイエンス業界の深い知見を有し、地域特性にも精通しています。ディール専門スタッフは世界全体で2万人を超えており、クライアントの事業展開地域や対象企業の所在国・地域にかかわらず、世界のほぼ全ての地域にヘルスケアサービス分野のみならず現地市場についても知識や経験が豊富なチームを派遣することが可能です。

案件には一つとして同じものはありませんが、戦略的M&Aに関する助言やデューデリジェンス、取引のストラクチャリング、M&A税務、事業統合、バリュエーション、取引後のサービスなど、当社の幅広い経験は多くの場面で効果を発揮します。一言でいえば、お客様の目的が買収や合併を通じた投資であれ、IPOや私募債による資金調達、あるいは部門売却による投資回収であれ、PwCは、個別の案件状況に合わせ、それぞれのリスク特性の範囲内で最大の価値を引き出せるように設計された総合的なソリューションを提供いたします。

米国における医薬・ライフサイエンス、ヘルスケアのM&Aおよび関連サービスについて、詳細は以下のウェブサイトをご覧ください。

<https://www.pwc.com/jp/ja/services/deals/mergers-acquisitions.html>

<https://www.pwc.com/jp/ja/industries/healthcare.html>

日本における医薬・ライフサイエンスに関する情報については、以下のウェブサイトをご参照ください。

<https://www.pwc.com/jp/ja/industries/pls.html>

データについて

本レポートではM&Aを、ターゲット企業が米国を拠点とする企業であって買手企業が米国または外国の企業である買収・合併、または被買収企業が外国企業であって買手企業が米国または外国の医薬・ライフサイエンス企業である買収・合併と定義しています。また、部門売却は、米国を拠点とする企業または外国企業が事業全体ではなくその一部を売却することと定義しています。分析は、業界で認められた情報源が提供するデータに基づいて行っています。特に、本レポートの随所に使われている取引金額や取引件数は、Capital IQ社が2018年12月31日現在提供している公表金額が15百万米ドルを超える案件の発表日現在のデータに、独自の調査結果を加えたものです。

過去の期間の情報については、過去の期間に成立した取引に関してCapital IQ社がその後収集し、過去のデータには反映されていない新しいデータに基づいて定期的に更新しています。取引情報はCapital IQ社のものを使用しており、買手企業または被買収企業が医薬・ライフサイエンス分野のサブセクターであるバイオ、医療機器、医薬品、その他（委託製造企業など）のいずれかに属する案件を含みます。また、医薬・ライフサイエンス業界に属さない案件を除外するため、一部情報に変更を加えています。資本市場や株式利回りに関する情報も、Capital IQ社から得ています。