

## News Release

平成 22 年 1 月 15 日

報道関係各位

### クインタイルズの戦略的提携の成功を ハーバード・ビジネス・レビュー誌が特集記事として掲載

クインタイルズとソルベイの革新的な提携により、臨床試験の期間を 40%短縮

クインタイルズ・トランスナショナル・コーポレーション（本社：米国ノースカロライナ州、会長兼 CEO：デニス・ギリングス）は、ハーバード・ビジネス・レビュー誌の記事「バランス・スコアカードを用いた提携管理」（[www.quintiles.com](http://www.quintiles.com) からダウンロード可能）によると、企業提携の約半分が失敗する中で、クインタイルズとソルベイ製薬は、提携戦略の実行に的を絞り、共通の目標を達成することで成功を収めることができた、と発表しました。ハーバード・ビジネス・レビュー誌の 1 月－2 月特別号の記事では、ソルベイの臨床試験期間の 40%短縮と大幅なコスト削減を達成し、クインタイルズとソルベイが両社の価値を高めるために、いかに革新的な医薬品開発の提携戦略を策定し実行してきたかが、詳しく述べられています。

クインタイルズ、コーポレート・ディベロップメントのエグゼクティブ・バイスプレジデントであるロン・ウッテンは、次のように述べています。「提携は実質的にすべての製薬企業の変革に係る戦略の中心課題ですが、提携関係の内その約半分のケースでは、提携の知識とコミットメントが欠如しているために失敗するという残念な事実があります。ハーバード・ビジネス・レビュー誌の記事では、ソルベイの開発期間を短縮し、コストとリスクを低減し、生産性を向上させるために、ソルベイとクインタイルズがいかに協力して変革を達成したかが詳しく述べられています。」

ケーススタディ「バランス・スコアカードを用いた提携管理」の全文は、期間限定で [www.quintiles.com/HBRManagingAlliances](http://www.quintiles.com/HBRManagingAlliances) に掲載されています。当該記事では、提携の戦略地図、進捗状況を追跡するための協力業務のスコアカード、革新的で強力なガバナンス構造、提携が両社にもたらした価値について述べられています。

また、このサイトには共同執筆者でありハーバード・ビジネス・スクールのベーカー基金講座教授であるロバート・S・カプラン氏のビデオも掲載されており、同氏は、競争が激化している現在のグローバル環境下で成功するために戦略的提携が重要である理由、提携の失敗に共通する要因、そしてクインタイルズとソルベイ製薬がいかに成功に向けて提携を管理してきたかに関してコメントしています。

## 米国クインタイルズ

クインタイルズは、医薬品やバイオ製品などの臨床開発、営業・マーケティング、コンサルティングおよび投資ソリューションにおいて総合的なサービスを世界中で提供する企業です。世界 50 カ国以上に 23,000 人の従業員を擁し、患者さん、安全性、倫理に対し確固たるコミットメントを持って業務に専心しています。クインタイルズは、変貌を遂げる時代環境の中で、リスクを管理し機会を捉えるために世界中の製薬・バイオ企業を支援しています。詳細は、ウェブサイトをご覧ください。

[www.quintiles.com](http://www.quintiles.com)

\*

本件に関するお問い合わせは下記にお願いします  
クインタイルズ・トランスナショナル・ジャパン株式会社  
広報部 林 秀樹

電話：03-3531-9628/FAX：03-3531-9148（携帯：090-5360-5008）

Email：hideki.hayashi@quintiles.com