

医薬品卸企業編

医薬品流通の現状と課題

医薬品は、メーカーが製造して、流通業者が配送し、医療機関や薬局が患者に渡して初めて役に立つ。この製配販の中で、医薬品流通の中核を担っているのが、医薬品卸と言われる企業各社である。

ご存じのように、医療用医薬品には医療保険制度において『薬価』という公定価が設定されているが、これが実際の薬の値段ではない。薬価をベースにメーカーから卸へ提示される仕切価、卸と医療機関、調剤薬局の間で決められる納入価と3つの価格によって薬は取引されている。

公的医療保険の中で薬を取引しているのだが、形態としては純然たる民間市場原理に基づいた商売が行われている。よって、メーカー、卸、医療機関のどこも赤字であってはそれぞれが経営していけない。もっとも公的医療機関については赤字でも特別会計などの税金投入によって、市民の医療と健康が保持されていたが、今では国家・自治体の財政も悪化していることから、それさえも許されない環境になっている。

医薬品業界における製配販のパワーバランスを見てみると、製品を供給するメーカー側は当然のように強い。そして、医薬品を買う側も強い。薬の流れる川で、川上と川下が強く両方とも儲けている現実、中間流通業者である卸の力が弱いことを意味する。

正念場を迎えた流通改善

原因の1つには、医薬品業界ならではの特殊な商慣習の存在が挙げられる。

特徴的なのが、卸と医療機関で価格が決定しないまま薬を納入する「未妥結仮納入」であり、価格が決まらない(つまり代金を支払わない)期間が6カ月~1年近くになることもざらだ。

また、薬価は個別の銘柄で設定されているが、それを無視して全ての薬を一まとめにして価格(割引率)を決める「総価取引」も行われている。これによって、2年に1回実施される薬価調査で、市場実勢価格を調べる際に銘柄ごとの価格に対する信頼度が保てないという、薬価制度の根幹にもつながってしまう由々しき問題である。

そのため、製配販が一堂に会した「医療用医薬品の流通改善に関する懇談会」を設けて、それらの課題解決に向けた緊急提言を2007年9月にまとめ、その後、提言に沿った取り組みが行われてきた。未妥結仮納入では、早期の価格妥結を目指した結果、価格を低下してしまった。総価取引ではない単品単価契約の実現では、これまでの慣習を大きく変えるまでには至らなかった。

卸は民間企業であるので、その業績が気になるところだろう。

一言で言えば、まったくもって悲惨な状況である。日本医薬品卸業連合会の別所芳樹会長(スズケン会長)をして「壊滅的」と言わしめたのは、卸連が経営状況を調査した結果、10年度の営業利益率(対売上高)が0.13%という過去最悪を記録した衝撃的な数字だったことにほかならない。

これまで、上位4社の売上が2兆円以上から1兆円というものの、営業利益率が1%を下回る通常の上場企業としてはあり得ない水準で推移していたが、今回はついに限界点まで達してしまっただけでなく、今は卸業界を挙げて収益性を高めるための議論が活発に行われている。

誇り高き卸の業界人が活躍

ここまで見てくると、医薬品卸に明るい将来はあるのかという疑念を持ってしまうことだろう。

しかし、医薬品卸が日本にとって絶対に不可欠だと認識させる決定的な事態が起きた。それが『3・11』である。1000年に一度と言われる未曾有の東日本大震災により、瓦礫

崇高な社会的使命とは相反の業績



チリ地震津波の看板も無残(写真提供: 仙台に本社がある卸、パイタルネット)

の中だろうが津波が引いた泥の中だろうが、どんな状況でも医療機関に薬を届けた姿が、各マスメディアによって一般の人々にも広く知られるところとなった。医薬品を届ける卸は、電気、水道などと同じようにライフライン、社会インフラであることが証明された。

一方で、課題も数多く噴出した。どのような災害でも医薬品を安定供給する社会的使命を果たすためには、免震構造の物流センター、停電でも稼働できる自家発電装置の設置など、今回の震災で得られた教訓は多い。

これらの設備投資は、いくら売上が巨額でもそれなりの利益がなければできないことだ。そこで先ほどの議論になっている。

また、最近ではこれまでの薬を届けるという本業以外にも、いろいろなビジネスモデルを探求し、成功を収めているケースも出ている。その意味で卸は、変革期に突入しているとも言える。

医薬品卸は薬を扱っているだけで、薬が置いてある支店や営業所には当然、薬剤師(管理薬剤師)が必ず配置されており、薬剤師の仕事場の1つである。

求められる薬をメーカーが開発し、医療機関や薬局にはそれを待っている患者がいる。その間で安心・安全、安定的、迅速、確実に届ける役割を医薬品卸は担っている。

課題は山積だが、医薬品卸の社会への貢献度はどの業界にも負けていない。

元氣創造

第3類医薬品



第2類医薬品



● 滋養強壮 ● 虚弱体質

湧永製薬は日本専門薬局同志会(日專同)を応援しています。

日本専門薬局同志会についてのお問い合わせは  
**TEL 03-3259-1008**  
日本専門薬局同志会(日專同)事務局まで



湧永製薬株式会社

大阪市淀川区宮原4丁目5-36  
<http://www.wakunaga.co.jp/>

「スペシャリティーファーマ」を目指して。

当社は、日本薬局方が制定された翌年の1888年(明治21年)に、日本薬局方医薬品メーカーとして創業いたしました。以来、堅実営業を旨とし、医薬品の研究・開発・製造・販売を通じて、医療の発展に寄与し、健康と福祉に貢献できるよう努力しております。

会社概要

- 創 立 昭和11年11月5日(創業明治21年)
- 資 本 金 2億8500万円
- 事 業 所 本社・今津工場・中央研究所
- 社 員 数 475人
- 事 業 内 容 日本薬局方医薬品その他各種医薬品等の製造販売

募集要項

- 募集職種 MR
- 初 任 給 大卒:215,000円  
修士:233,600円
- 賞 与 年1回(7月)
- 休日・休暇 完全週休2日制(土・日・祝)



丸石製薬株式会社

※詳しくはホームページをご覧ください。以下までお問合せ下さい。  
マルチシホームページ <http://www.marushi-pharm.co.jp/>  
お問合せ電話番号:06-6964-3100 人事・総務部 採用担当