

分析の目的と方法

2002 年 12 月 10 日

製薬メーカー・医薬品卸の売上高と利益はどうなった？

2002 年 4-9 月の動向

日医総研 前田由美子
岸本麻衣子

2002 年 4 月に診療報酬が 2.7%（医療費ベース 1.3%）引き下げられた。これにより医療機関の経営が大きな打撃を受けたことは、「「医業損益動向調査」結果報告 - 診療報酬改定後の経営実態 -」¹でも明らかである。

さて診療報酬の引き下げの中で、薬価基準も薬価ベースで 6.3%引き下げられている。では、この結果、製薬メーカー・医薬品卸はどのような影響を受けたのだろうか。

ここでは、2003（平成 15）年 3 月期中間決算短信をもとに、前年同月比との分析を行った。2003（平成 15）年 3 月期中間決算とは、2002（平成 14）年 4 月から 9 月までの業績を示したものであり、前年は 2001 年 4 月から 9 月までになる。以下、2001 年上期、2002 年上期と呼ぶ。

分析の対象とした企業は次のとおりである。

【製薬メーカー 15 社】

武田薬品、三共、エーザイ、塩野義、山之内、第一製薬、藤沢薬品、三菱ウェルファーマ、中外製薬、万有製薬、田辺製薬、協和発酵、小野薬品、大日本製薬、大正製薬

【医薬品卸 6 社】

クラヤ三星堂、スズケン、福神、アズウェル、東邦薬品、アトル

目 次

分析の目的と方法	1
要約	1
・ 売上高と利益はどうなった？	2
・ 利益に影響したもうひとつの理由	5

要 約

- ・ 製薬メーカー・医薬品卸ともにトータルで見れば増収増益である。
- ・ 製薬メーカー大手の中でも、勝ち組と負け組みが分かれてきた。上位各社（武田薬品工業、三共、山之内製薬）は増益であるが、中堅企業は減益となっている。
- ・ 医薬品卸各社も、ほぼ増収増益である。
- ・ 一方、医薬品卸の売上債権回転月数が短くなっていること、売上原価率も下がっていることから、医療機関にしわ寄せがきている可能性もある。

¹ 鈴木克己、日医総研ワーキングペーパーNo75、平成 14 年 10 月 29 日、
<http://www.jmari.med.or.jp/research2.php?no=176>

. 売上高と利益はどうなった？

1. 大きな動向

図表 1-1-1～1-1-4 は、製薬メーカー大手 15 社と、医薬品卸大手 6 社の売上高と経常利益をそれぞれ合算して示したものである。

【製薬メーカー大手 15 社総計】

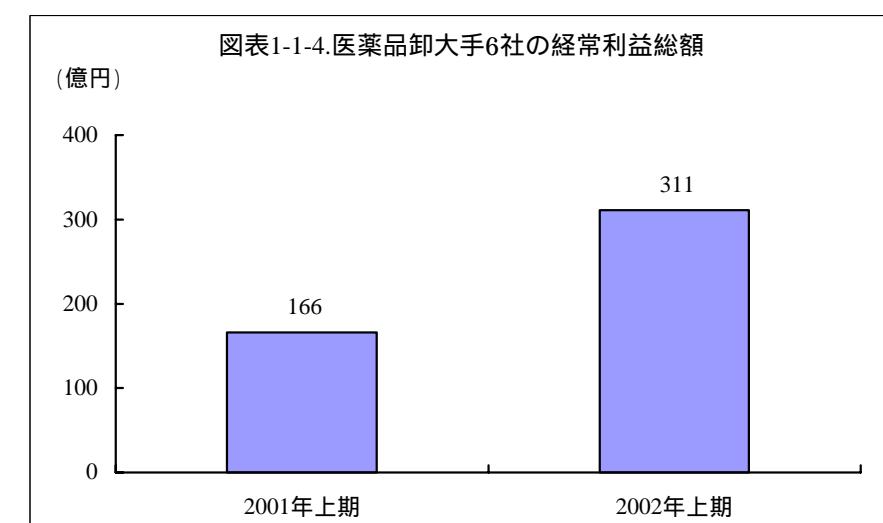
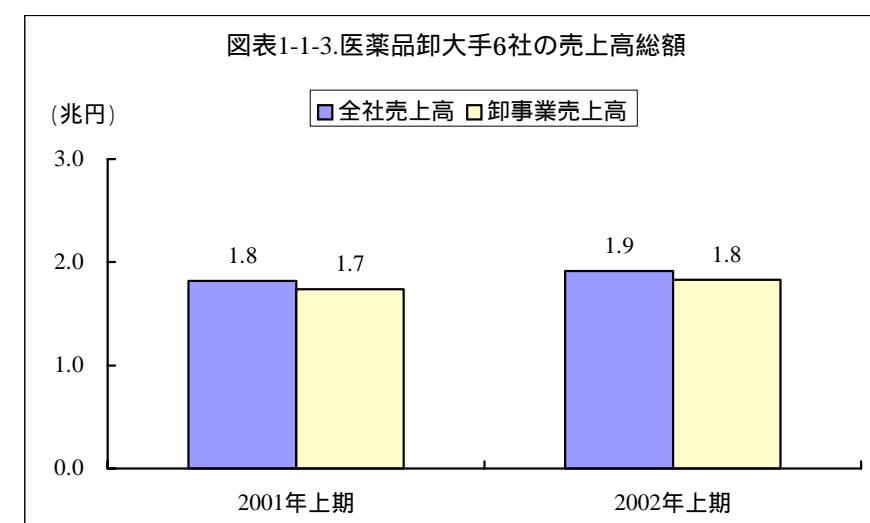
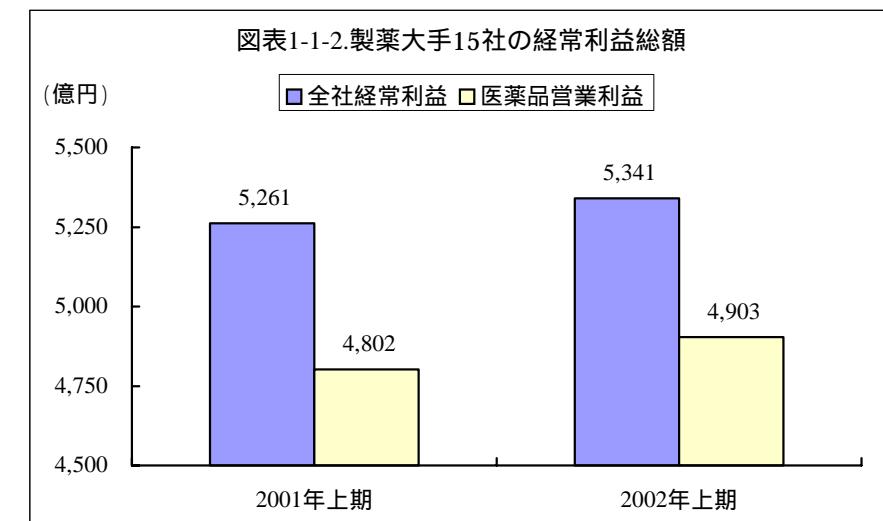
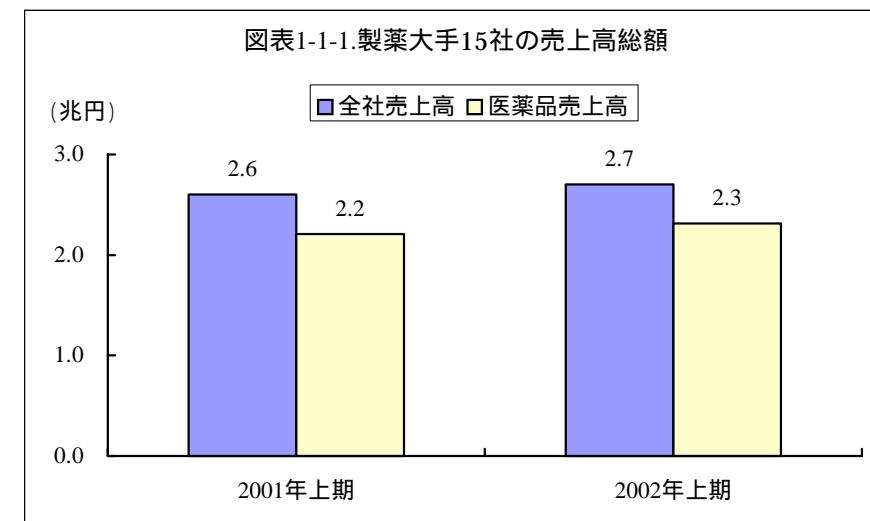
製薬メーカー大手 15 社総計では增收増益であった。全社売上高は、前年比 0.1 兆円増 (+ 3.8%) であった。医薬品売上高も 0.1 兆円増 (+ 4.7%) であった。したがって、全社売上高の増加は、ほぼ全て医薬品売上高の寄与によるものである。

全社経常利益は、前年比 80 億円 (1.5%) の増加、医薬品営業利益は 101 億円 (2.1%) の増加であった。

【医薬品卸大手 6 社総計】

医薬品卸大手 6 社総計も增收増益であった。全社売上高は前年比 0.1 兆円 (+ 5.2%) 増であり、卸事業売上高も 0.1 兆円 (+ 5.5%) 増となった。製薬メーカーと同様、卸も医薬品によって全社売上高が増加した。

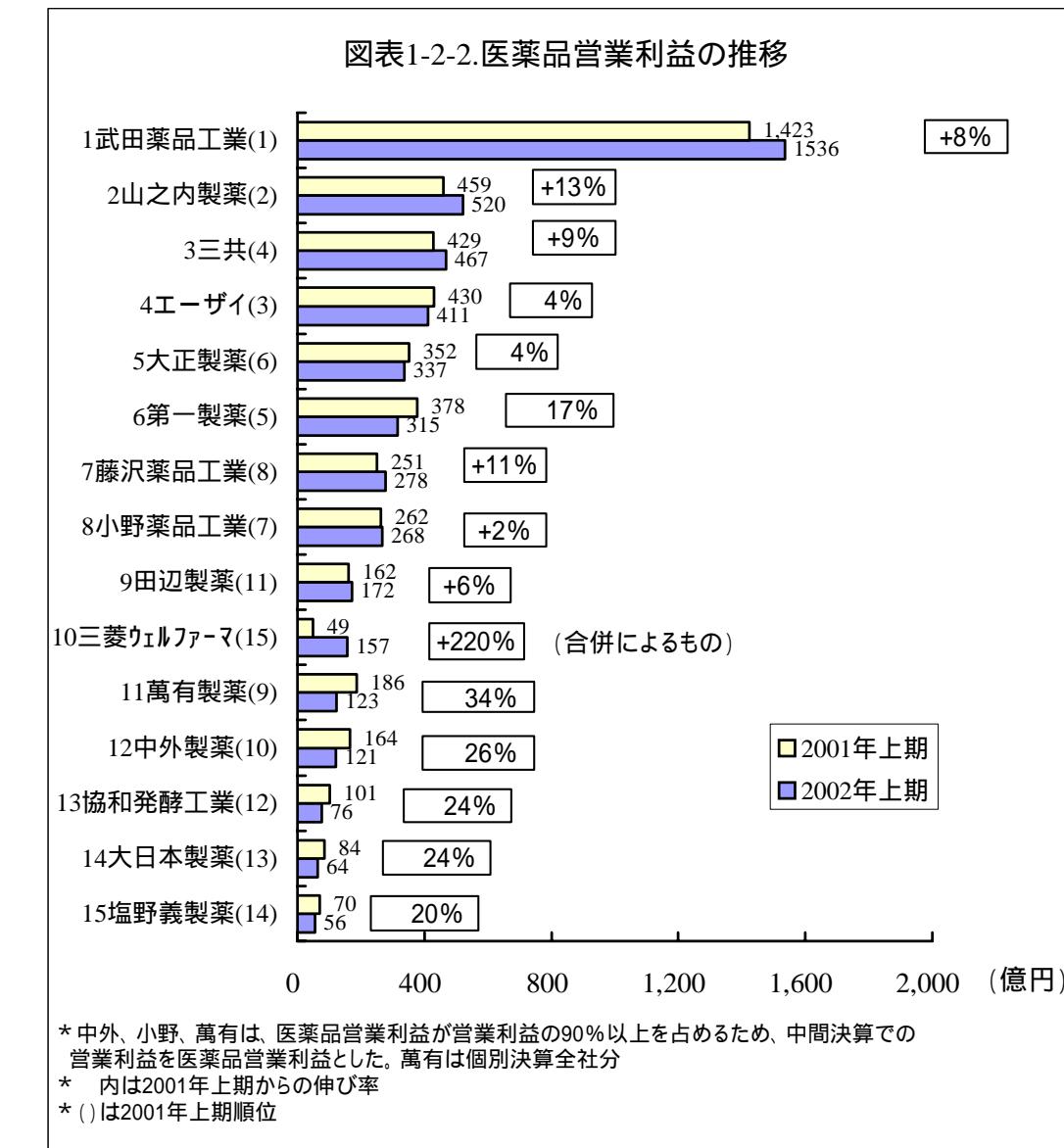
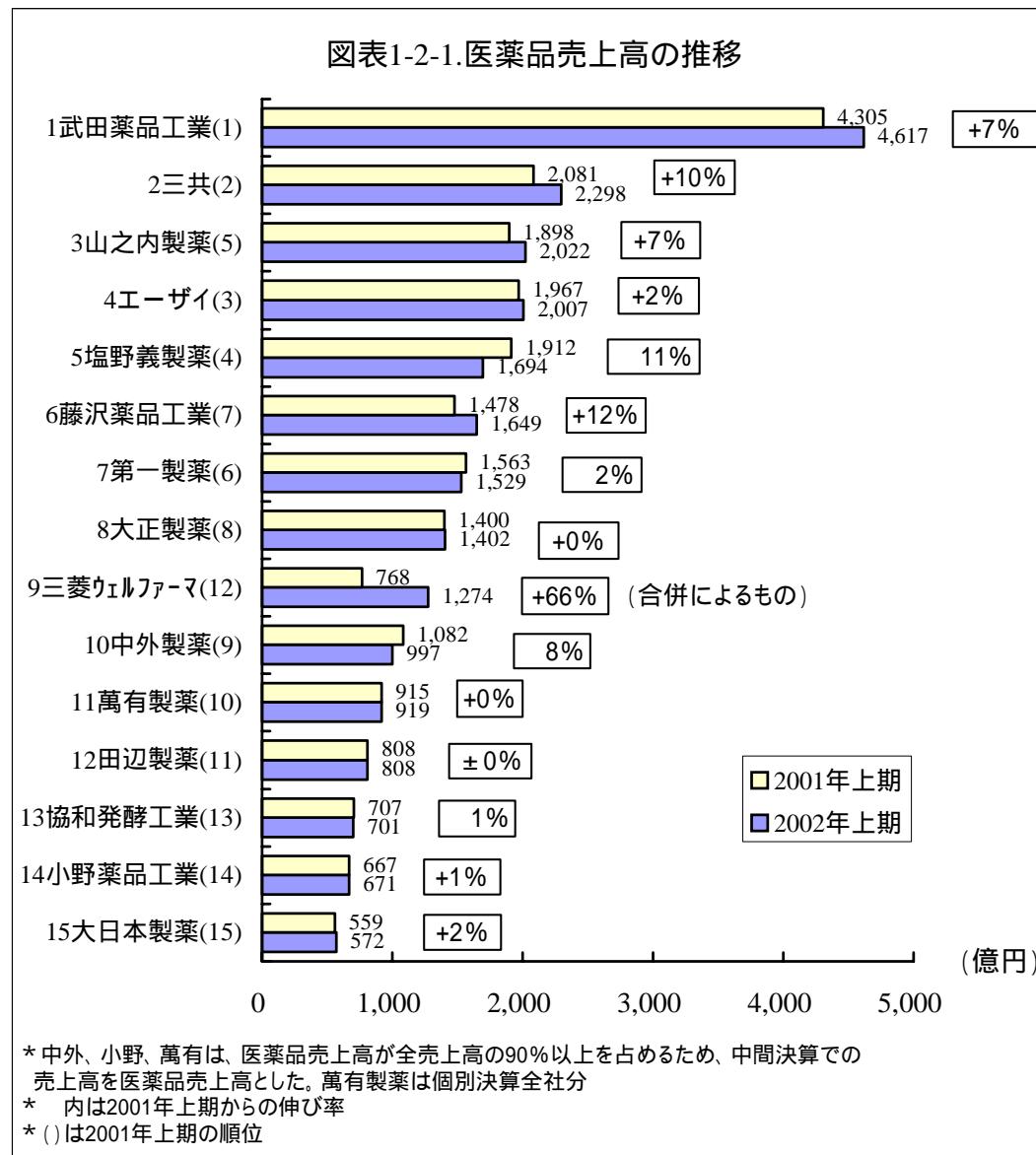
全社経常利益は、6 社合計で前年比 145 億円 (+ 87.6%) の増加であった。



2. 製薬メーカーの企業別医薬品売上高・営業利益

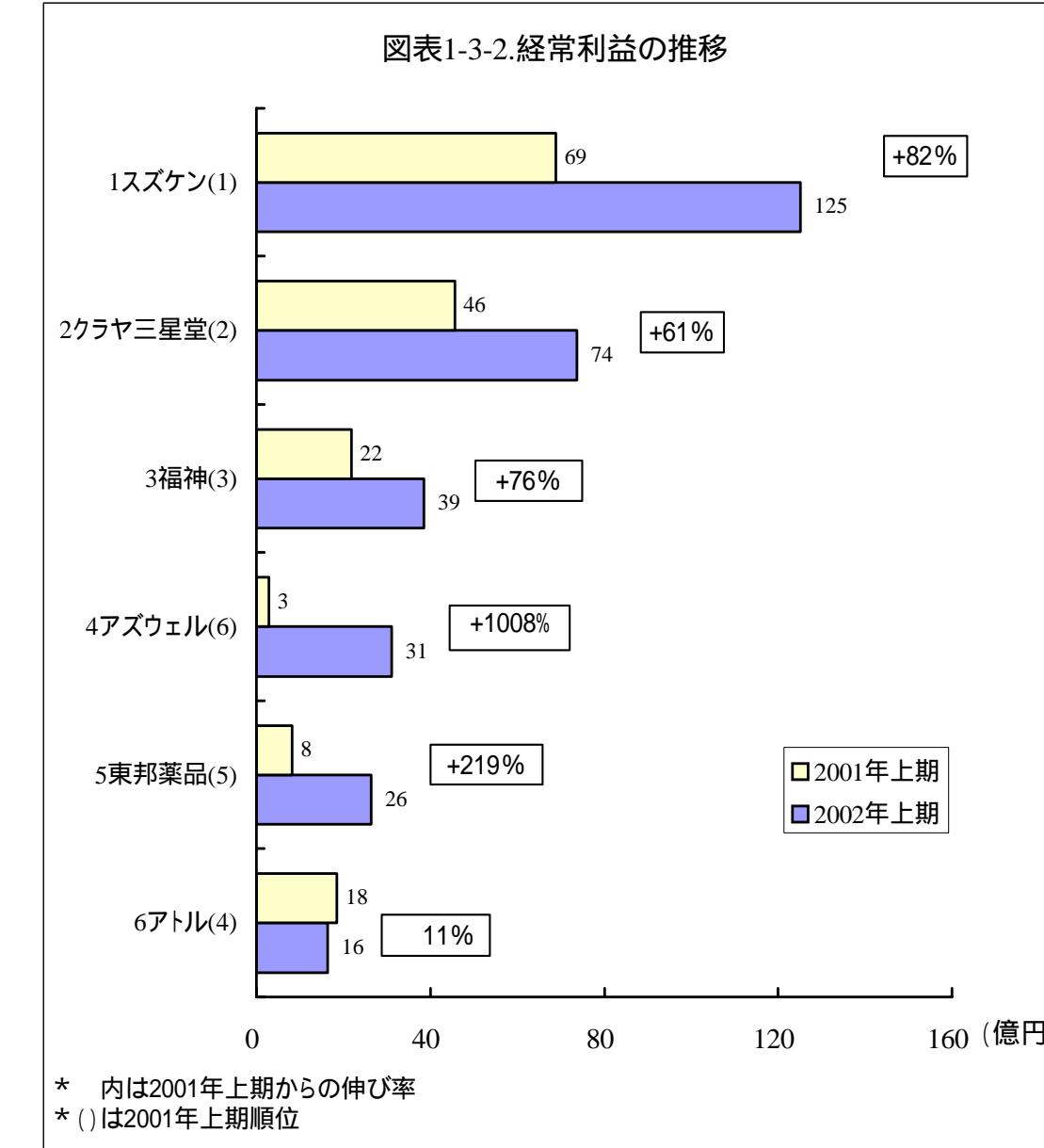
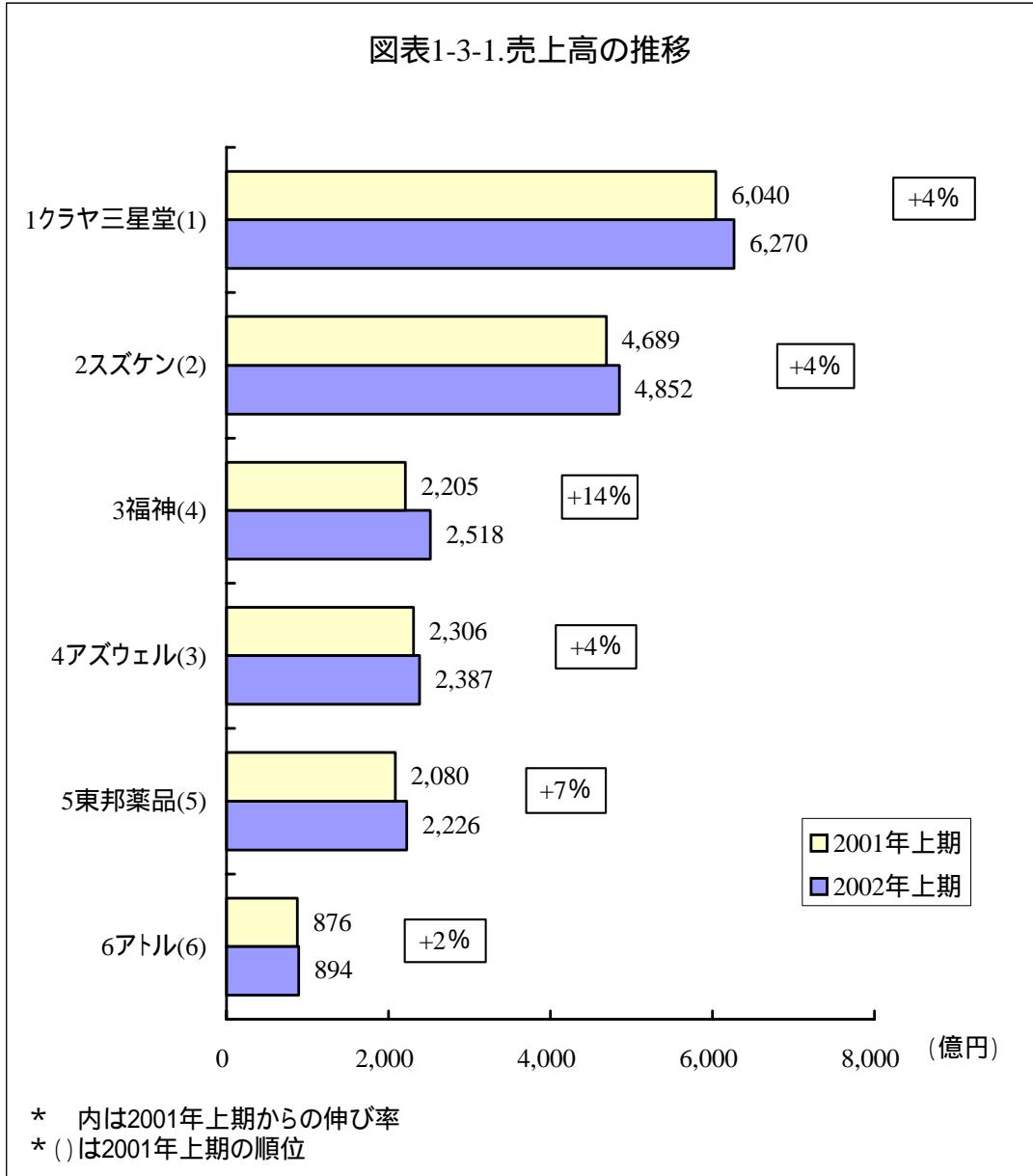
武田薬品工業、三共、山之内製薬の上位3社は増収増益であり、かつ伸び率も大きい。医薬品売上高で6位の藤沢も売上高、利益ともに10%以上伸びている。

一方、15社の中で売上高が小さい企業では、売上高は横ばい、営業利益は減益であった。大手15社の中でも、勝ち組と負け組みに分かれる結果となった。



3. 医薬品卸の企業別売上高・経常利益

医薬品卸大手は、アトルを除き増収増益であった。売上高が軒並み 4%以上伸びている上、経常利益はほとんどのところで大幅に伸びた。



. 利益に影響したもうひとつの理由

次頁図表 2-1-3 のコメントは、各社が発表している中間決算短信を要約したものである。
まず製薬メーカーの欄を見ていただきたい。売上高が減収（前年同月比マイナス）となった企業では、薬価基準改定を減益の主な原因だとしている。一方で、増収総増益となった企業では、薬価改定の影響を受けたとしているところはない。

医薬品卸も、ほとんど増収増益であり、そうなった理由について共通のキーワードが見られる。「不採算取引」「不合理な取引」という言葉である。いうまでもなく医薬品卸の取引先（顧客）は医療機関である。

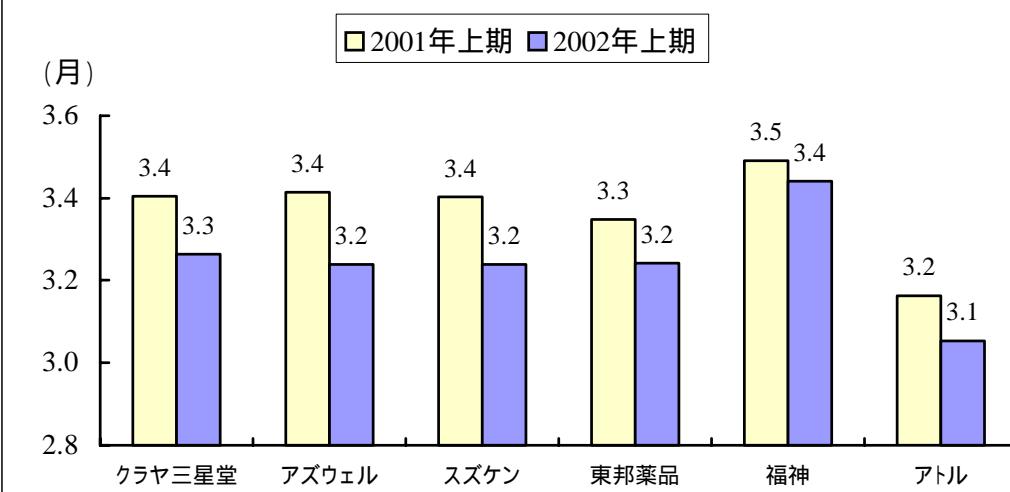
またこれとあわせて、売上債権回転月数を見てみよう。売上債権回転月数は医薬品卸が医療機関に商品を納入し、代金を回収するまでの期間を示すものである。医薬品卸大手 5 社の売上債権回転月数は、各社とも 0.1 ~ 0.2 ヶ月短くなっている。つまり、医療機関への取立てが厳しくなっているのではないかと考えられる。

次に売上原価率を見ると、これも各社とも下がっている。

医薬品卸の場合、売上原価は主として製薬メーカーから仕入れる医薬品である。薬価が変動しても、これに比例した価格で医薬品を仕入れ、同じく比例した単価で医療機関に納入していれば、売上原価率は変わらない。

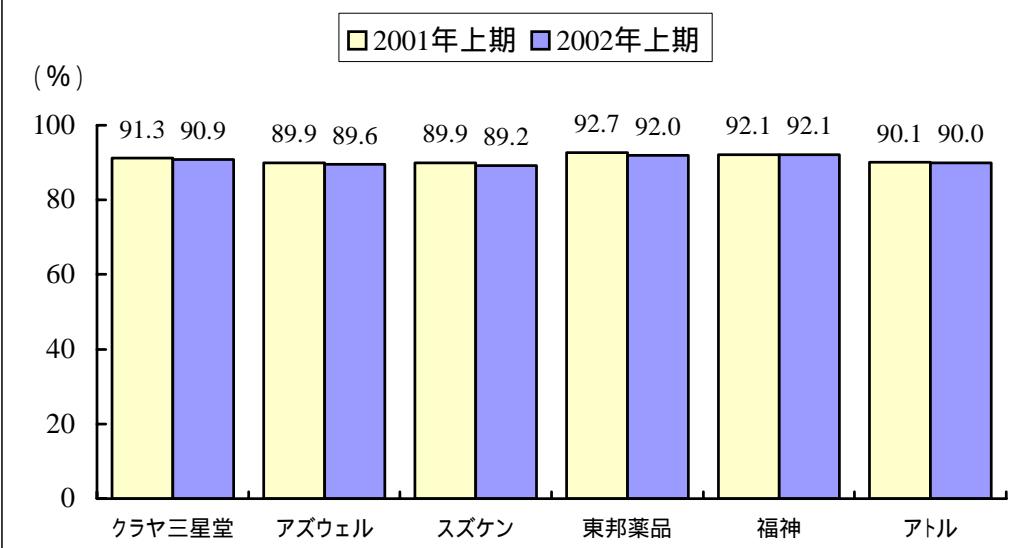
しかし、医薬品卸の売上原価率は下がっている。医薬品卸は、製薬メーカーから安く仕入れているが、医療機関にはそれまでと同じ価格で売っている可能性がある。

図表2-1-1.医薬品卸大手6社の売上債権回転月数



* 中間決算では、売上高が半期分なので、ここでは便宜上2倍して計算し

図表2-1-2.医薬品卸大手6社の売上原価率



図表2-1-3. 2002年9月期中間決算短信（連結）に見る各社の動向 - 要約 -

	企業	前年同期比(全社)		市場の見方	自社の動向について
		売上高	経常利益		
製薬	武田	+ 3.6%	+ 10.1%	米国は10%強の成長率を維持しているが高成長に翳り、日本は前年並み、欧州は堅調。	主力製品の伸張。
	三共	+ 7.5%	+ 9.6%	薬剤費抑制の傾向は一層強まっている。	国内売上は減少、輸出・海外子会社の売上が増加。
	エーザイ	+ 11.1%	0.3%	薬価改定など医療費抑制策の影響、企業間競合の激化など厳しい経営環境で推移。	国内は堅調に推移、海外は伸張。
	山之内	+ 5.6%	+ 4.2%	世界の医薬品市場は合併・再編等の新局面を迎えるなど、競争激化が加速。	主力製品の売上高増加や円安効果。
	協和発酵	3.0%	53.6%	(特記事項なし)	(医薬品は)薬価基準引下げの影響等による減収、労務費や研究開発費の増加等もあり減益。
	藤沢薬品工業	+ 10.0%	+ 8.7%	(特記事項なし)	医療用医薬品、在宅医療事業の売上高増加に円安効果で増収。
	塩野義	13.0%	25.6%	薬価基準の引き下げをはじめ、診療報酬引き上げなど各種の医療制度改革が実施され、海外の製薬企業をまじえた競争が激しさを加えている。	薬価基準の引き下げや主力製品の縮小などにより売上が減少。
	第一製薬	1.9%	21.4%	医療費抑制策が浸透する中で、薬価改定が実施され、厳しい状況で推移した。	[医薬品も減収減益]競合品参入や薬価改定などの影響。
	大正製薬	+ 0.1%	4.4%	医療費適正化の諸施策の浸透の下に難しい事業環境におかれている。	[医薬品売上高は▲1.6%] (減益)設備投資による償却負担増などのため。
	三菱ケルファーマ	+ 56.1%	+ 343.8%	薬価基準の引き下げが実施され、長期収載品を中心に大きな影響を受ける一方で、外国企業の攻勢が一段と強まるなど、厳しい状況で推移した。	前年10月の合併による事業規模拡大の結果。
	中外製薬	7.8%	33.7%	薬価引き下げなどの医療費抑制策の影響により、引き続き厳しい環境下に推移。	[医薬品売上高 + 6.0%増]ヘルスケア製品の低迷等。
	田辺製薬	1.4%	+ 2.4%	(特記事項なし)	(減収)一般用医薬品が他社の自社販売に切り替わった。
	大日本	+ 2.0%	27.9%	市場が低迷するなかで、外資系企業の国内での営業攻勢も加速され、ますます厳しい状況で推移した。	(減益)薬価基準の改定、研究開発費の増加等のため。
	萬有製薬	+ 0.4%	35.1%	経済の減速に加えて薬価改定が実施され、医療用医薬品市場は低成長を余儀なくされた。	薬価改定と研究開発費の増加を主因として減益。
	小野薬品	+ 0.6%	+ 1.9%	医療費全体の抑制傾向が続くな、国内外企業間の競争も一段を激しくなり、引き続き厳しい経営環境下にあった。	効能・効果の追加承認、代理販売契約解消による原価率低減など。
卸	クラヤ三星堂	+ 3.8%	+ 61.3%	新薬の販売が順調に推移していることや、薬剤の長期投与に関する規制の原則撤廃などにより、市場全体としては緩やかな伸びを示した。	合理的な販売価格の形成に注力するなど、安定的な利益確保を目指した。
	スズケン	+ 3.5%	+ 81.8%	(市場は)高齢化の進展・新薬効果等により3~4%程度の伸びとなった。企業間競争の激化と価格交渉の難航による粗利益率の低下が続いたものの、各社とも慎重な価格対応を見せはじめ下り止まり傾向が出てきた。	不合理な取引については改善努力を徹底し、粗利益低下に一定の歯止めをかけることができた。
	福神	+ 14.2%	+ 76.2%	投薬期間ルールの緩和や薬価改定前の買い控えの反動を受け、期首を中心に予想を上回る成長率で推移した。	適正な価格にての妥結を目指した。
	アズウェル	+ 3.5%	+ 1007.8%	新薬による需要喚起、投薬期間規制の緩和などにより市場は4%程度成長した。しかし、診療報酬の引き下げや老人保険本人負担増加など医療費抑制策が継続して実施され、医療機関の卸選別が加速した。	人員削減、賃金のベースダウンなどを実施。
	東邦	+ 7.0%	+ 219.4%	薬価改定が行われたと同時に診療報酬の初めての引き下げがあったので、医療機関との価格交渉は厳しいことが予想された。	不採算取引先の見直し等により、採算のとれる価格提示。
	アトル	+ 2.0%	10.9%	(上半期)薬価改定前の医療機関等の買い控えの反動および新製品の上市などの影響により、医療用医薬品の市場全体は堅調に推移した。	物流センターの稼動。