

日医総研ワーキングペーパー

医薬品関連企業の2012年度決算
—2012年度診療報酬改定の影響など—

No. 288

2013年7月4日

日本医師会総合政策研究機構

前田 由美子

医薬品関連企業の2012年度決算－2012年度診療報酬改定の影響などー

日本医師会総合政策研究機構 前田 由美子
公益社団法人日本医師会 総合医療政策課

キーワード

- ◆ 先発医薬品メーカー ◆ 後発医薬品メーカー ◆ 医薬品卸
- ◆ チェーン薬局（調剤薬局） ◆ ドラッグストア
- ◆ 売上高 ◆ 売上総利益 ◆ 売上高営業利益率 ◆ 売上高経常利益率
- ◆ 自己資本比率 ◆ 棚卸資産回転日数

ポイント

- ◆ 2012年度の診療報酬改定率は、全体で0.004%、本体+1.379%（医科+1.55%、歯科+1.70%、調剤+0.46%）、薬価・材料▲1.375%（薬価▲1.26%（薬価ベース▲6.00%）、材料▲0.12%）であった。これに対し、今回分析した大手企業の医薬品関連売上高の伸び率は、先発医薬品メーカー+1.8%、後発医薬品メーカー+12.3%、医薬品卸+2.3%、チェーン薬局（調剤薬局）+10.6%、ドラッグストア+6.6%であり、後発医薬品メーカーとチェーン薬局（調剤薬局）の売上高が大きく伸びた。
- ◆ 売上高増加の理由として、先発医薬品メーカーは、処方日数制限解除対象製品があったことを挙げている。単に処方日数が長くなっても患者数が増加しなければ販売量に変化しないが、処方日数制限解除によって、新たな需要が掘り起こされている可能性がある。
- ◆ 後発医薬品メーカーの増収要因は後発医薬品使用促進政策である。
- ◆ 医薬品卸の増収要因は、薬価引き下げの影響を受けにくい新薬創出・適用外薬解消等促進加算対象品の販売を促進したことによる。こうした動きがあるため、長期収載品の薬価を引き下げても医薬品市場は拡大する。

- ◆ また医薬品卸はこれまで、診療報酬（薬価）改定年には利益率が悪化していたが、2012年度には売上高経常利益率が上昇した。
- ◆ チェーン薬局（調剤薬局）大手の売上高は、調剤報酬改定効果で対前期比 10%前後かそれ以上であった。ドラッグストアは調剤部門以外の事業も多いが、調剤部門が牽引し、売上高が増加した。ただしチェーン薬局（調剤薬局）は、新規出店や薬剤師確保のための人件費増加等により利益率は悪化している。チェーン薬局（調剤薬局）は、増加した従事者の人件費をまかなうため、さらなる調剤報酬の引き上げを要求してくる可能性がある。
- ◆ 2012年度の診療報酬改定では、保険薬局における後発医薬品在庫負担を軽減する目的で、「一般名処方加算」が導入されたが、薬局の在庫はかえって膨らんでいる。これについてもチェーン薬局（調剤薬局）が、在庫管理コストをまかなうためとして、後発医薬品調剤体制加算の引き上げを要求する可能性がある。
- ◆ 医薬品に係る民間企業が営利を追求することは当然ではあるが、医薬品関連企業も公的医療保険制度のプレーヤーである。医薬品関連企業が公的医療保険に係る事業の業績（たとえば医療用医薬品事業、チェーン薬局（調剤薬局）事業）を、中医協等に報告する仕組みも必要なのではないだろうか。それを踏まえて貴重な診療報酬財源を医療本体とバランスをとりつつ配分していくことで、将来的に国民皆保険を堅持することにもつながるのではないかと考える。

目 次

1. 分析の方法	1
2. 医薬品関連産業の概観	6
2.1. 売上高	6
2.2. 収益性	10
3. 医薬品メーカー	14
3.1. 売上高	14
3.1.1. 売上規模	14
3.1.2. 売上高伸び率	18
3.1.3. 売上高営業利益率	22
3.1.4. 売上高経常利益率	24
3.1.5. 自己資本比率	26
3.2. 医薬品卸	28
3.2.1. 売上規模	28
3.2.2. 売上高伸び率	30
3.2.3. 売上高経常利益率	32
3.2.4. 自己資本比率	33
3.3. チェーン薬局（調剤薬局）・ドラッグストア	34
3.3.1. 売上規模	34
3.3.2. 売上高伸び率	36
3.3.3. 売上総利益率（粗利率）	40
3.3.4. 売上高経常利益率	42
3.3.5. 自己資本比率	44
3.3.6. 棚卸資産回転日数	46
4. まとめと考察	48

1. 分析の方法

2012年度の診療報酬改定率は、全体+0.004%、本体+1.379%（医科+1.55%、歯科+1.70%、調剤+0.46%）、薬価・材料▲1.375%（薬価▲1.26%（薬価ベース▲6.00%）、材料▲0.12%）であった。

医薬品関連産業の売上高（収入）のうち診療報酬を財源とするものは一部にすぎないが、診療報酬改定の影響を把握するため、各社の決算短信、有価証券報告書等を用いて、診療報酬改定をはさんだ売上高等の変化を整理した。対象企業は以下のとおりである。

- ・先発医薬品メーカー：医薬品売上高 1,000 億円以上の企業
- ・後発医薬品メーカー：医薬品売上高 200 億円の企業
- ・医薬品卸：医薬品卸売事業の売上高 1 兆円以上の企業
- ・チェーン薬局（調剤薬局）：調剤薬局事業の売上高約 200 億円以上の企業
- ・ドラッグストア：売上高 1,000 億円以上の企業

チェーン薬局（調剤薬局）とドラッグストアは明確に切り分けられないが、ここでは、売上規模、粗利率（売上総利益率）の違いによって区分した。

以下、「今期」とは直近決算期（決算期は企業によって異なる）、「前期」はその前の決算期のことである。

表 1 分析対象企業の決算期および本社所在地

先発医薬品

18 社

会社名	本稿での略称	直近決算期	本店所在地
武田薬品工業株式会社	武田薬品	2013年3月	大阪府大阪市中央区
アステラス製薬株式会社	アステラス	2013年3月	東京都中央区
第一三共株式会社	第一三共	2013年3月	東京都中央区
大塚ホールディング株式会社	大塚	2013年3月	東京都千代田区
エーザイ株式会社	エーザイ	2013年3月	東京都文京区
田辺三菱製薬株式会社	田辺三菱	2013年3月	大阪府大阪市中央区
中外製薬株式会社	中外製薬	2012年12月	東京都北区
大日本住友製薬株式会社	大日本住友	2013年3月	大阪府大阪市中央区
塩野義製薬株式会社	塩野義	2013年3月	大阪府大阪市中央区
協和発酵キリン株式会社	協和発酵	2012年12月	東京都千代田区
小野薬品工業株式会社	小野薬品	2013年3月	大阪府大阪市中央区
久光製薬株式会社	久光製薬	2013年2月	佐賀県鳥栖市
帝人株式会社	帝人	2013年3月	大阪市中央区
明治ホールディングス株式会社	明治	2013年3月	東京都中央区
参天製薬株式会社	参天製薬	2013年3月	大阪府大阪市東淀川区
大正製薬ホールディングス株式会社	大正製薬	2013年3月	東京都豊島区
株式会社ツムラ	ツムラ	2013年3月	東京都港区
キョーリン製薬ホールディングス株式会社	キョーリン	2013年3月	東京都千代田区

後発医薬品

7 社

会社名	本稿での略称	直近決算期	本店所在地
日医工株式会社	日医工	2013年3月	富山県富山市
沢井製薬株式会社	沢井製薬	2013年3月	大阪府大阪市淀川区
ニプロ株式会社	ニプロ	2013年3月	大阪府大阪市北区
東和薬品株式会社	東和薬品	2013年3月	大阪府門真市
日本ケミファ株式会社	ケミファ	2013年3月	東京都千代田区
ダイト株式会社	ダイト	2012年5月	富山県富山市
富士製薬工業株式会社	富士製薬	2012年9月	東京都千代田区

医薬品卸

4 社

会社名	本稿での略称	直近決算期	本店所在地
アルフレッサホールディングス株式会社	アルフレッサ	2013年3月	東京都千代田区
株式会社メディパルホールディングス	メディパル	2013年3月	東京都中央区
株式会社スズケン	スズケン	2013年3月	愛知県名古屋市中区
東邦ホールディングス株式会社	東邦薬品	2013年3月	東京都世田谷区

チェーン薬局(調剤薬局)

8 社

会社名	本稿での略称	直近決算期	本店所在地
株式会社アインファーマシーズ	アイン	2013年4月	北海道札幌市東区
日本調剤株式会社	日本調剤	2013年3月	東京都千代田区
クオール株式会社	クオール	2013年3月	東京都港区
総合メディカル株式会社	総合メディ	2013年3月	福岡県福岡市中央区
株式会社メディカルシステムネットワーク	メディカル	2013年3月	北海道札幌市中央区
株式会社アイセイ薬局	アイセイ	2013年3月	東京都千代田区
ファーマライズホールディングス株式会社	ファーマライズ	2012年5月	東京都中野区
株式会社メディカルー光	ー光	2013年2月	三重県津市

ドラッグストア

11 社

会社名	本稿での略称	直近決算期	本店所在地
株式会社ツルハホールディングス	ツルハ	2013年5月	北海道札幌市東区
株式会社サンドラッグ	サンドラッグ	2013年3月	東京都府中市
株式会社ココカラファイン	ココカラ	2013年3月	神奈川県横浜市港北区
ウエルシアホールディングス株式会社	ウエルシア	2012年8月	東京都千代田区
株式会社コスモス薬品	コスモス	2012年5月	福岡県福岡市博多区
スギホールディングス株式会社	スギ	2013年2月	愛知県安城市
株式会社マツモトキヨシホールディングス	マツキヨ	2013年3月	千葉県松戸市
株式会社カワチ薬品	カワチ	2013年3月	栃木県小山市
株式会社クリエイトSDホールディングス	クリエイト	2012年5月	神奈川県横浜市青葉区
株式会社CFSコーポレーション	CFS	2013年2月	静岡県三島市
株式会社キリン堂	キリン堂	2013年2月	大阪府大阪市淀川区

※直近決算期は2013年6月18日までに決算発表があったもののうちもっとも最近の決算期

以下の分析において、「医薬品関連売上高（または利益）」のように断っている場合には、医薬品、薬局関連セグメントの売上高（または利益）を指す。ただし単一事業でセグメント別の報告を行っていない企業については、全社の売上高（または利益）が対象である。

またマツモトキヨシの「マツモトキヨシ小売事業」は薬局以外も含むが、これ以上区分されたものはない。このような場合には、もっとも医薬品あるいは薬局関連に近いセグメントのデータを採用した。

表 2 分析対象企業の全社売上高・セグメント売上高

	会社名 (略称)	全社売上高(億円)			セグメント売上高(億円)			
		前期	今期	伸び率 (%)	名称	前期	今期	伸び率 (%)
先 発 医 薬 品	武田薬品	15,089	15,573	3.2	医療用医薬品	13,620	14,047	3.1
	アステラス	9,694	10,056	3.7	単一	9,694	10,056	3.7
	第一三共	9,387	9,979	6.3	単一	9,387	9,979	6.3
	大塚	11,546	12,181	5.5	医療関連事業	7,822	8,509	8.8
	エーザイ	6,480	5,737	-11.5	医薬品事業	6,071	5,492	-9.5
	田辺三菱	4,072	4,192	3.0	単一	4,072	4,192	3.0
	中外製薬	3,735	3,912	4.7	単一	3,735	3,912	4.7
	大日本住友	3,504	3,477	-0.8	医薬品事業	3,103	3,075	-0.9
	塩野義	2,673	2,829	5.8	単一	2,673	2,829	5.8
	協和発酵	3,437	3,332	-3.1	医薬	2,293	2,499	9.0
	小野薬品	1,458	1,454	-0.3	単一	1,458	1,454	-0.3
	久光製薬	1,378	1,428	3.6	単一	1,378	1,428	3.6
	帝人	8,544	7,457	-12.7	医薬医療事業	1,430	1,383	-3.3
	明治	11,093	11,265	1.6	医薬品	1,253	1,274	1.7
	参天製薬	1,144	1,191	4.1	医薬品	1,118	1,168	4.4
	大正製薬	2,712	2,852	5.1	医薬事業	1,048	1,139	8.7
	ツムラ	955	1,056	10.7	単一	955	1,056	10.7
	キヨーリン	1,032	1,070	3.7	医薬品事業	1,007	1,052	4.4

	会社名 (略称)	全社売上高(億円)			セグメント売上高(億円)			
		前期	今期	伸び率 (%)	名称	前期	今期	伸び率 (%)
後 発 医 薬 品	日医工	777	939	20.8	単一	777	939	20.8
	沢井製薬	676	805	19.1	単一	676	805	19.1
	ニプロ	2,120	2,410	13.7	医薬関連	660	731	10.7
	東和薬品	487	552	13.4	単一	487	552	13.4
	ケミファ	285	319	12.0	医薬品事業	273	309	12.9
	ダイト	252	272	7.6	単一	252	272	7.6
	富士製薬	216	215	-0.5	単一	216	215	-0.5
医 薬 品 卸	メディパル	27,502	28,110	2.2	医療用医薬品等卸売事業	19,679	20,104	2.2
	アルフレッサ	23,333	23,875	2.3	医薬品等卸売事業	23,160	23,699	2.3
	スズケン	18,599	18,946	1.9	医薬品卸売事業	17,708	18,011	1.7
	東邦薬品	11,081	11,404	2.9	医薬品卸売事業	10,674	10,967	2.8
チ ェ ー ン 薬 局	アイン	1,428	1,546	8.2	医薬事業	1,271	1,373	8.0
	日本調剤	1,300	1,395	7.2	調剤薬局事業	1,235	1,311	6.1
	クオール	662	768	16.0	保険薬局事業	642	719	12.0
	総合メディ	802	867	8.0	薬局	591	634	7.4
	メディカル	465	548	17.9	調剤薬局事業	446	526	17.8
	アイセイ	379	423	11.6	調剤薬局事業	364	406	11.7
	ファーマライズ	268	296	10.4	調剤薬局事業	261	286	9.7
	一光	196	206	5.1	調剤薬局事業	179	185	3.3
ド ラ ッ グ ス ト ア	ツルハ	3,210	3,430	6.9	単一	3,210	3,430	6.9
	サンドラッグ	3,868	4,074	5.3	ドラッグストア事業	3,001	3,111	3.7
	ココカラ	3,220	3,359	4.3	ドラッグ・調剤事業	2,828	3,000	6.1
	ウエルシア	2,708	2,934	8.3	単一	2,708	2,934	8.3
	コスモス	2,372	2,790	17.6	単一	2,372	2,790	17.6
	スギ	3,273	3,436	5.0	ファーマシー事業	2,544	2,697	6.0
	マツキヨ	4,346	4,563	5.0	マツモトキヨシ小売事業	2,597	2,558	-1.5
	カワチ	2,223	2,317	4.2	単一	2,223	2,317	4.2
	クリエイト	1,549	1,698	9.6	単一	1,549	1,698	9.6
	CFS	1,056	1,126	6.6	単一	1,056	1,126	6.6
キリン堂	1,022	1,018	-0.5	小売事業	1,017	1,013	-0.4	

*各社有価証券報告書および決算短信から作成。日医工は決算期を変更しているため前期は2011年11月期

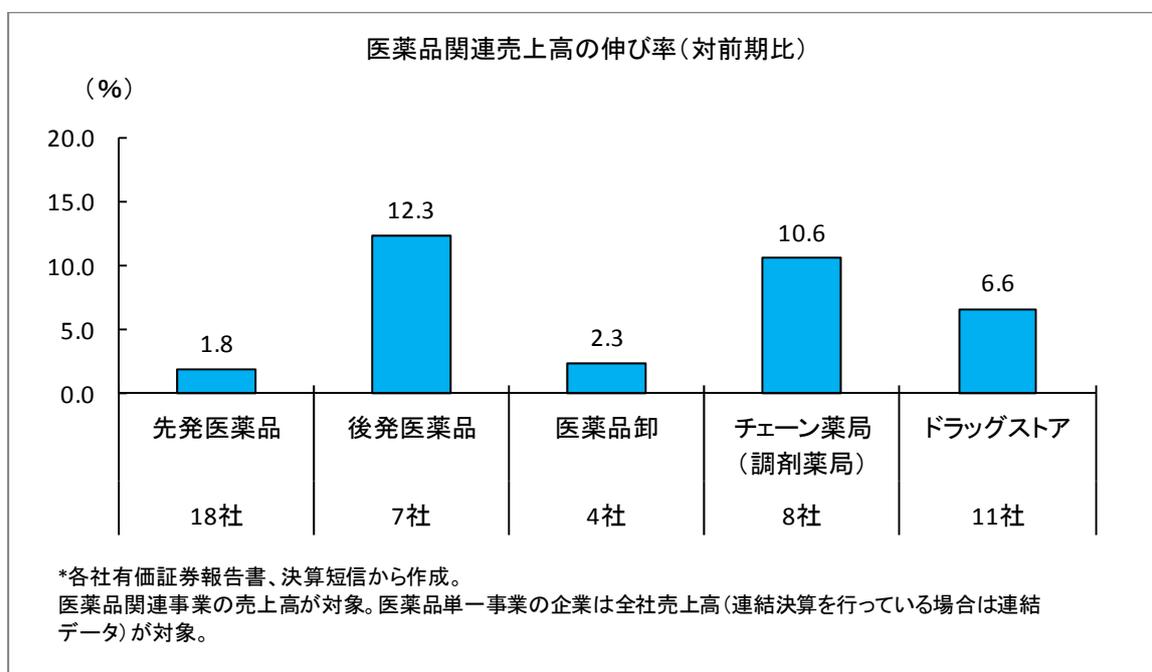
2. 医薬品関連産業の概観

2.1. 売上高

2012年度の医薬品関連売上高¹の伸び率は、それぞれ分析を行った企業の平均（単純平均（算術平均）、以下同じ）で、先発医薬品メーカー1.8%、後発医薬品メーカー12.3%、医薬品卸 2.3%、チェーン薬局（調剤薬局）10.6%、ドラッグストア 6.6%であった（図 2.1.1）。

2012年度の診療報酬改定率は、全体で0.004%、本体+1.379%（医科+1.55%、歯科+1.70%、調剤+0.46%）、薬価・材料▲1.375%（薬価▲1.26%（薬価ベース▲6.00%）、材料▲0.12%）である。

図 2.1.1 医薬品関連売上高の伸び率（対前期比）

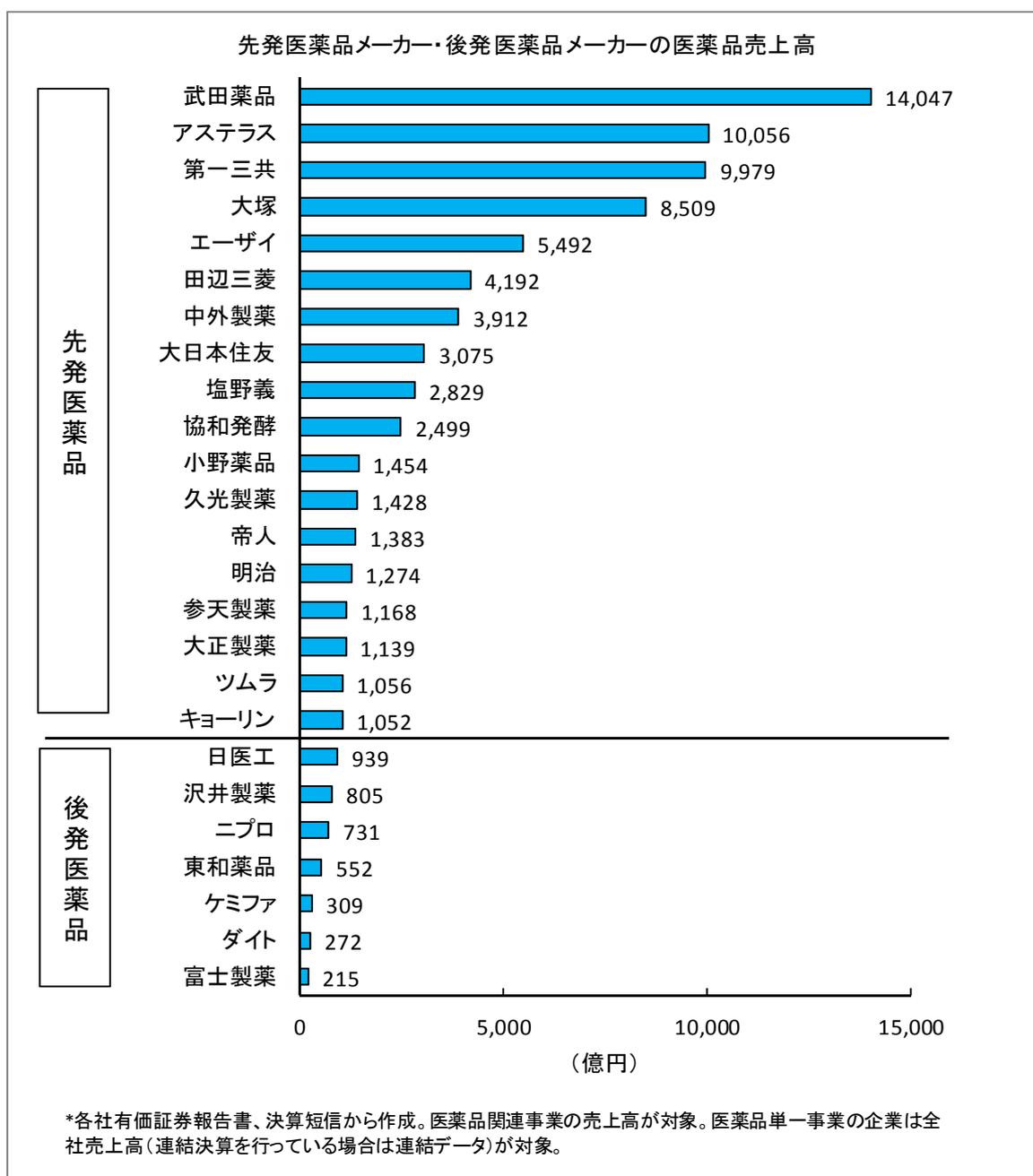


¹ 医薬品関連事業のみの企業は全社売上高（連結決算を行っている場合は連結データ）が対象。以下同じ扱い。

売上高規模は、先発医薬品では武田が最大手であり約 1.4 兆円、アステラス、第一三共が約 1 兆円である（図 2.1.2）。

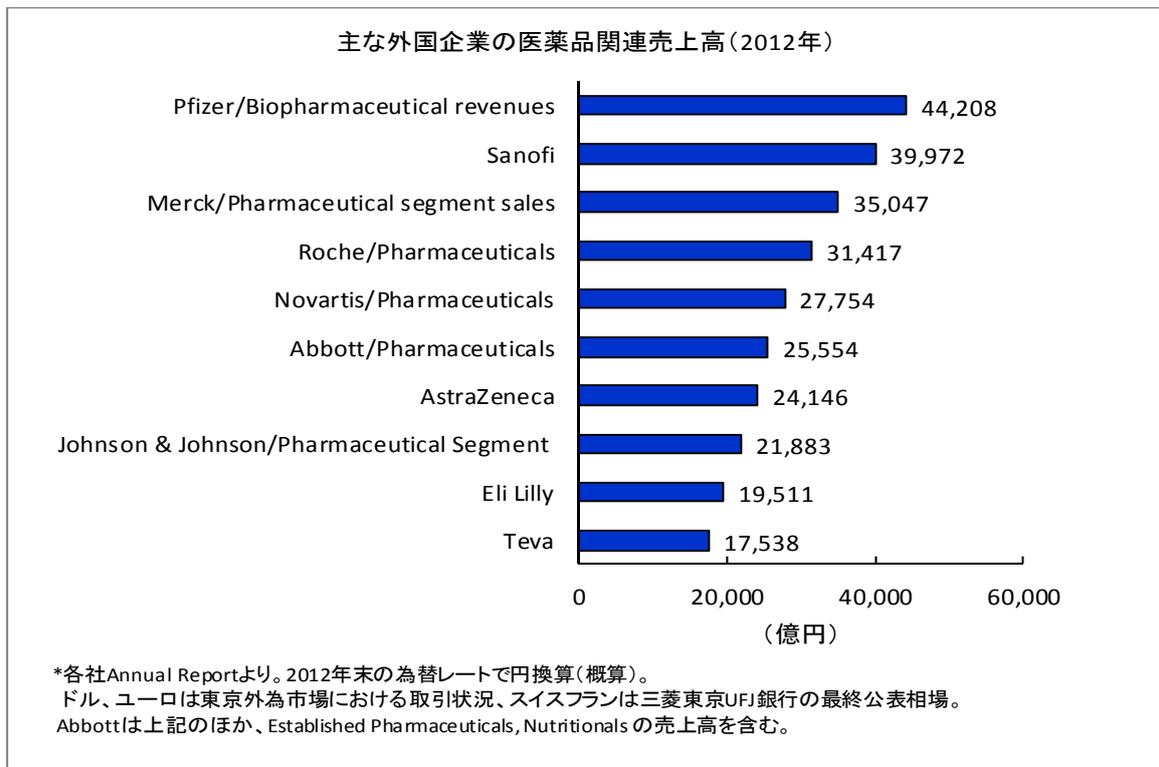
先発医薬品メーカーのうち医療用漢方製剤を主力商品とするツムラが約 1,000 億円で、後発医薬品メーカー最大手の日医工が 900 億円台である。

図 2.1.2 先発医薬品メーカー・後発医薬品メーカーの医薬品売上高



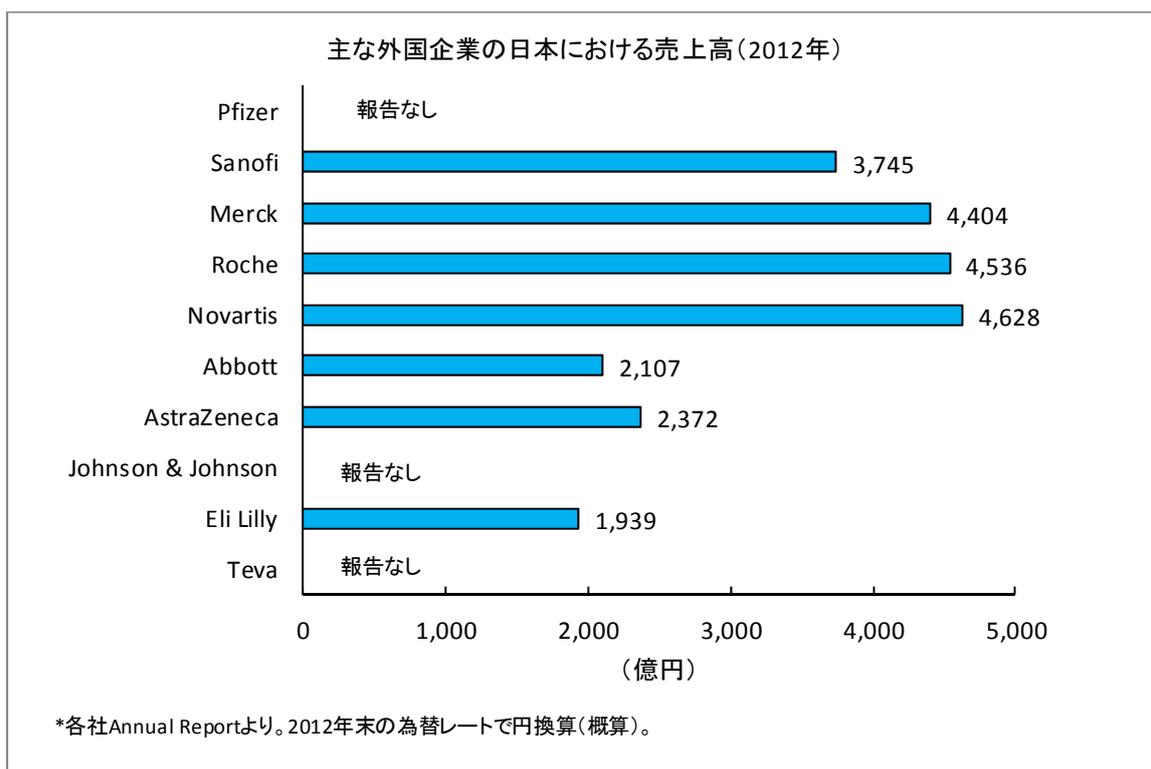
外国企業の売上高は、日本円換算で、ファイザーバイオ医薬品事業約 4.4 兆円、サノフィ約 4.0 兆円、メルク医薬事業約 3.5 兆円などとなっている（図 2.1.3）。後発医薬品大手のテバは約 1.8 兆円であり、日本の先発医薬品メーカー最大手よりも売上規模が大きい。

図 2.1.3 主な外国企業の医薬品関連売上高（2012 年）



外国企業の日本国内の売上高は、メルク、ロシエ、ノバルティスで4,000億円超である（図 2.1.4）。

図 2.1.4 主な外国企業の日本における売上高（2012年）



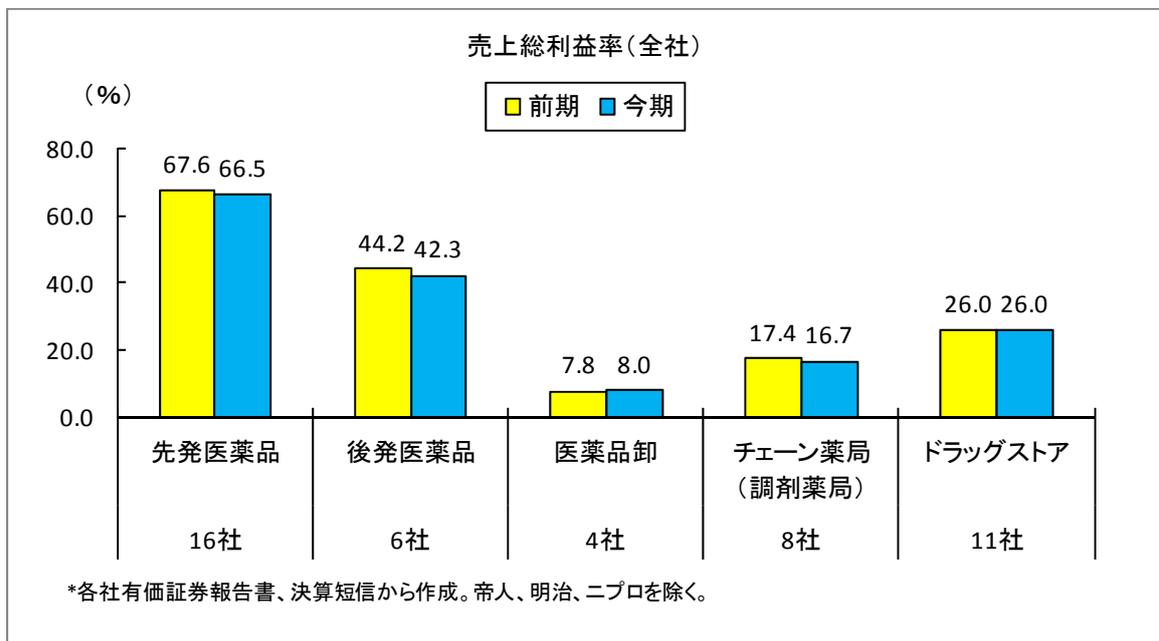
2.2. 収益性

直近の売上総利益率（医薬品以外も含む。以下特に断りのないときは同じ）²は、先発医薬品メーカー66.5%、後発医薬品メーカー42.3%、医薬品卸 8.0%、チェーン薬局（調剤薬局）16.7%、ドラッグストア 26.0%である（図 2.2.1）。

売上高営業利益率（医薬品以外も含む）³は、先発医薬品メーカー15.7%、後発医薬品メーカー13.1%、医薬品卸 1.0%、チェーン薬局（調剤薬局）4.4%、ドラッグストア 4.1%である（図 2.2.2）。

先発医薬品メーカーは後発医薬品に比べて売上総利益率が高い。しかし売上高営業利益率は、先発医薬品メーカーと後発医薬品メーカーとの間に大きな違いはない。これはひとつには研究開発費率の違いによる。研究開発費率は、先発医薬品メーカー15.6%、後発医薬品メーカー5.3%である（図 2.2.3）。

図 2.2.1 売上総利益率（全社）



² 売上総利益率 = (売上高 - 売上原価) ÷ 売上高 × 100 (%)

売上原価：原材料費、労務費、外注加工費、水道光熱費、減価償却費、地代・家賃等

³ 売上高営業利益率 = (売上高 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費) ÷ 売上高 × 100 (%)

販売費及び一般管理費：販売促進費、広告宣伝費、給料、賞与、退職給付費用、研究開発費、減価償却費、賃借料など

図 2.2.2 売上高営業利益率（全社）

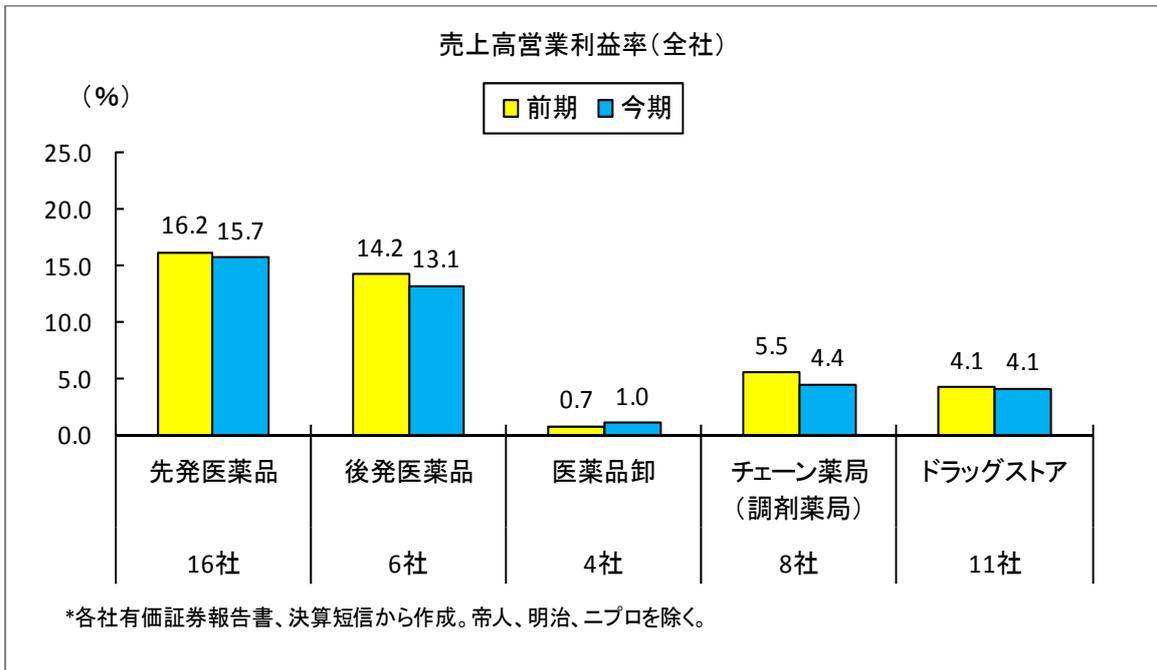
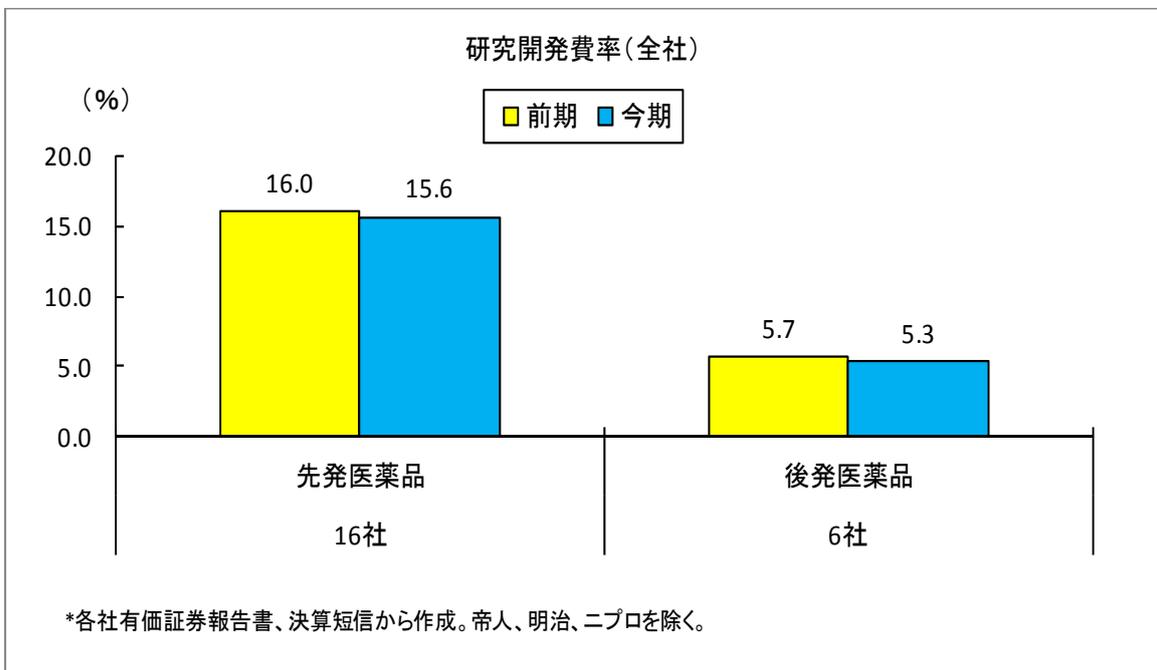
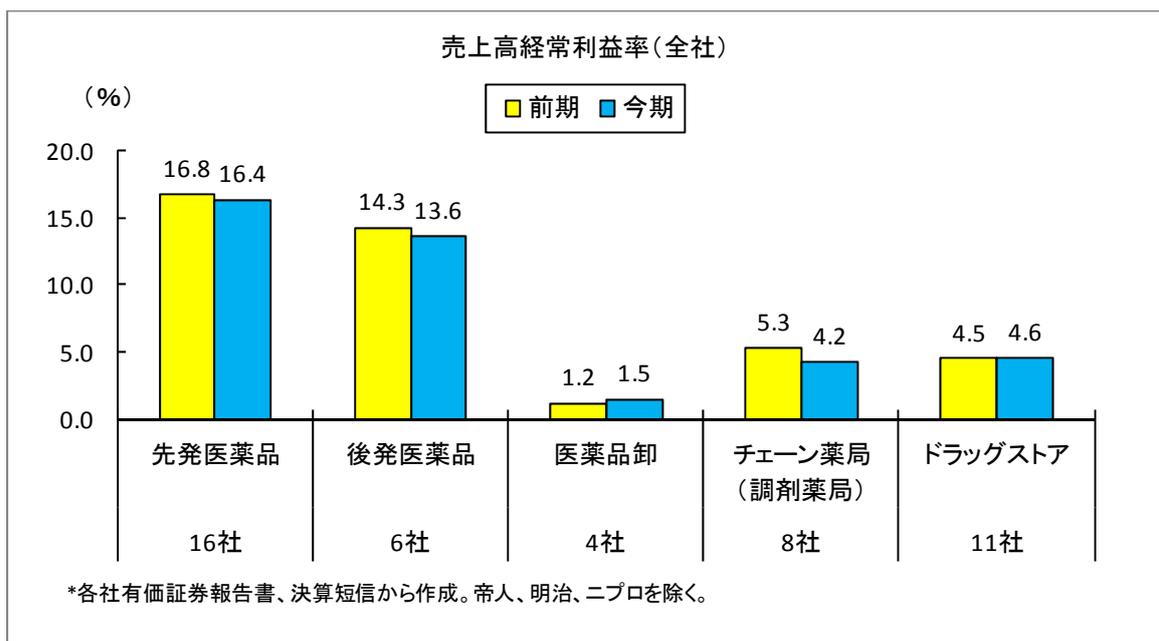


図 2.2.3 研究開発費率（全社）



直近の売上高経常利益率⁴は、先発医薬品メーカー16.4%、後発医薬品メーカー13.6%、医薬品卸 1.5%、チェーン薬局（調剤薬局） 4.2%、ドラッグストア 4.6%であり、医薬品卸とドラッグストアは対前期比で増加した（図 2.2.4）。

図 2.2.4 売上高経常利益率



⁴ 売上高経常利益率 = (売上高 - 売上原価 - 販売費及び一般管理費 + 営業外収益 - 営業外費用) ÷ 売上高 × 100 (%)

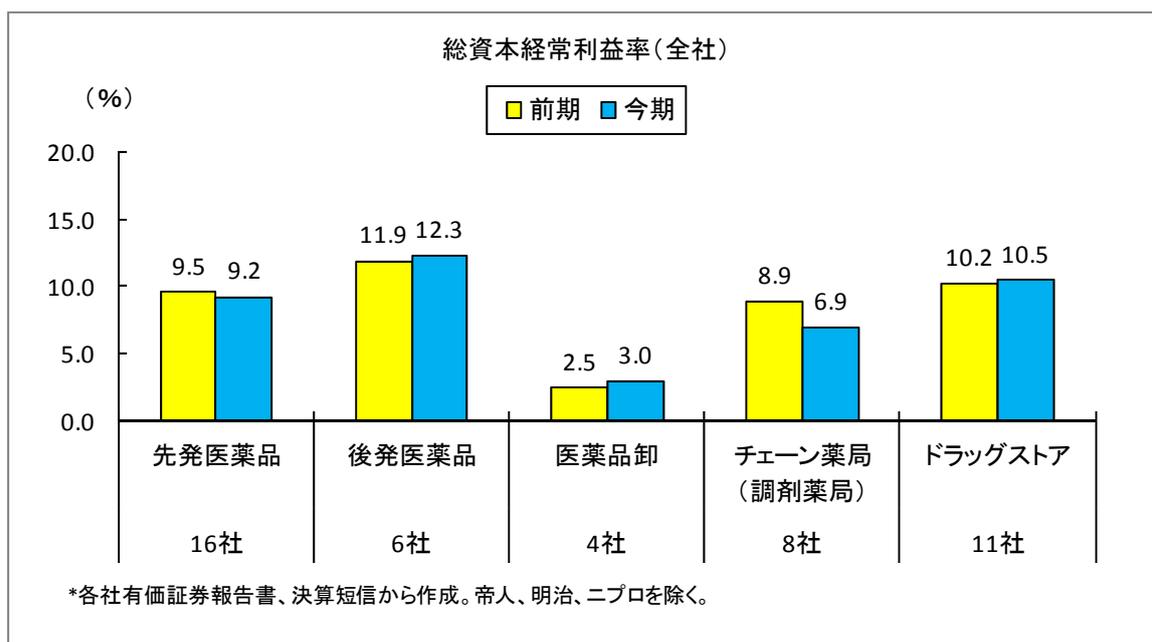
営業外収益：受取利息、受取配当金、為替差益など

営業外費用：支払利息、為替差損、減損損失 など

先発医薬品メーカー、後発医薬品メーカー（製造業）は、医薬品卸（流通業）、チェーン薬局（調剤薬局）、ドラッグストア（小売業）に比べて売上高経常利益率が高い。製造業は利益を確保し、設備投資（設備は資産になる）を行う必要がある、このこともあって利益の割合が高い。

総資本経常利益率⁵は、投下した資本（持っている資産）でどのぐらいの利益を稼いだかを示す指標であるが、これで見ると業種間の格差は縮小する。総資本経常利益率は、後発医薬品メーカー、医薬品卸、ドラッグストアで対前期比増である（図 2.2.5）。

図 2.2.5 総資本経常利益率



⁵ 総資本経常利益率 = 経常利益 ÷ 総資本（総資産） × 100 (%)
 総資産：流動資産（現金預金、棚卸資産など）、有形固定資産（建物、機械、土地など）、無形固定資産（のれん、特許権など）、投資その他の資産（投資有価証券など）

3. 医薬品メーカー

3.1. 売上高

3.1.1. 売上規模

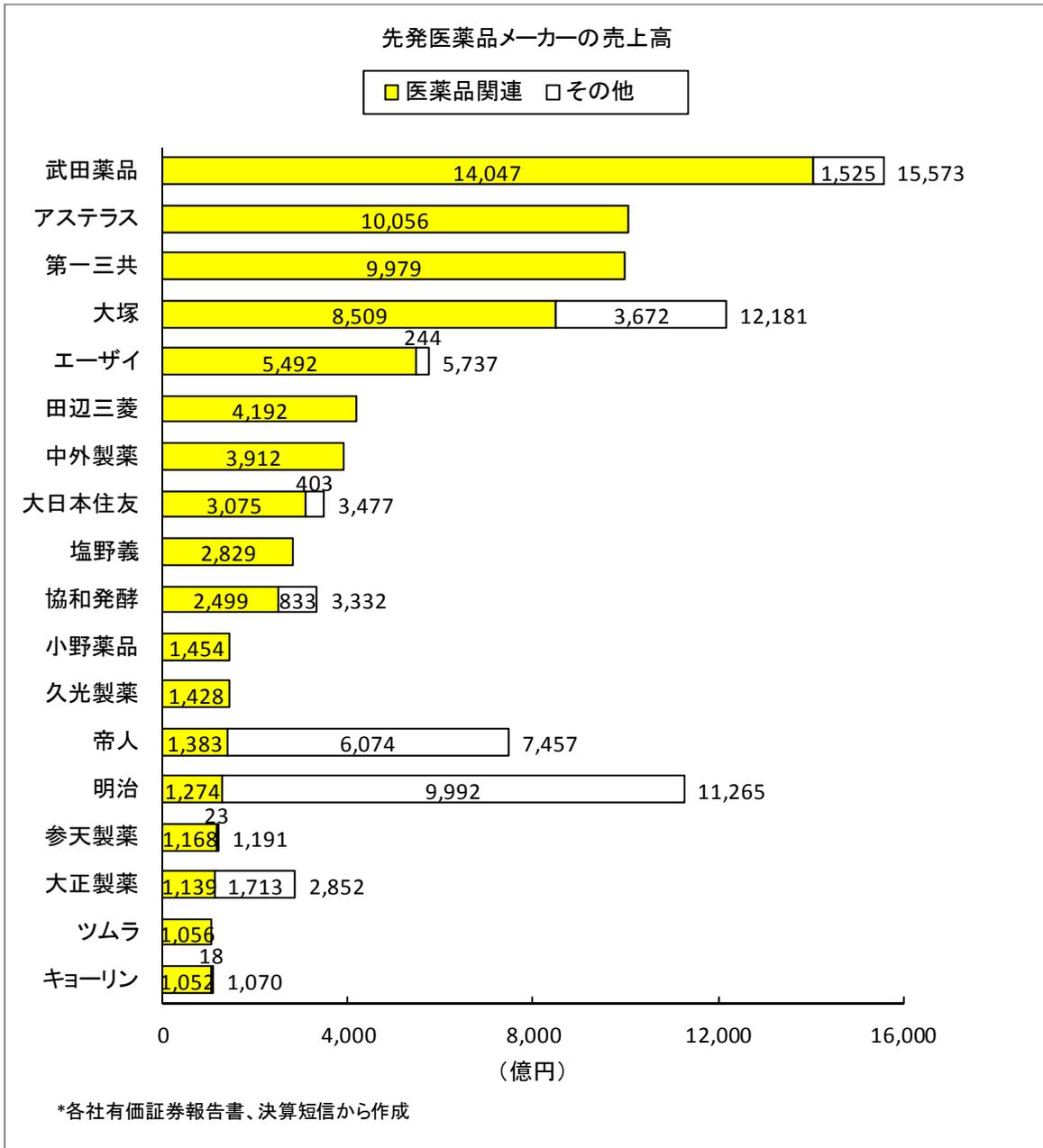
先発医薬品メーカー

先発医薬品メーカーでは、上位 2 社の医薬品関連売上高が 1 兆円強、ここで示した企業合計で売上高 7.5 兆円である（図 3.1.1）。

大塚ホールディングス（大塚製薬、大鵬薬品等の持ち株会社）の「その他」の中には、機能性食品、医薬部外品、栄養補助食品等の売上高が 2,517 億円あり、医薬品関連 8,509 億円と合算すると売上高は 1 兆円超である。

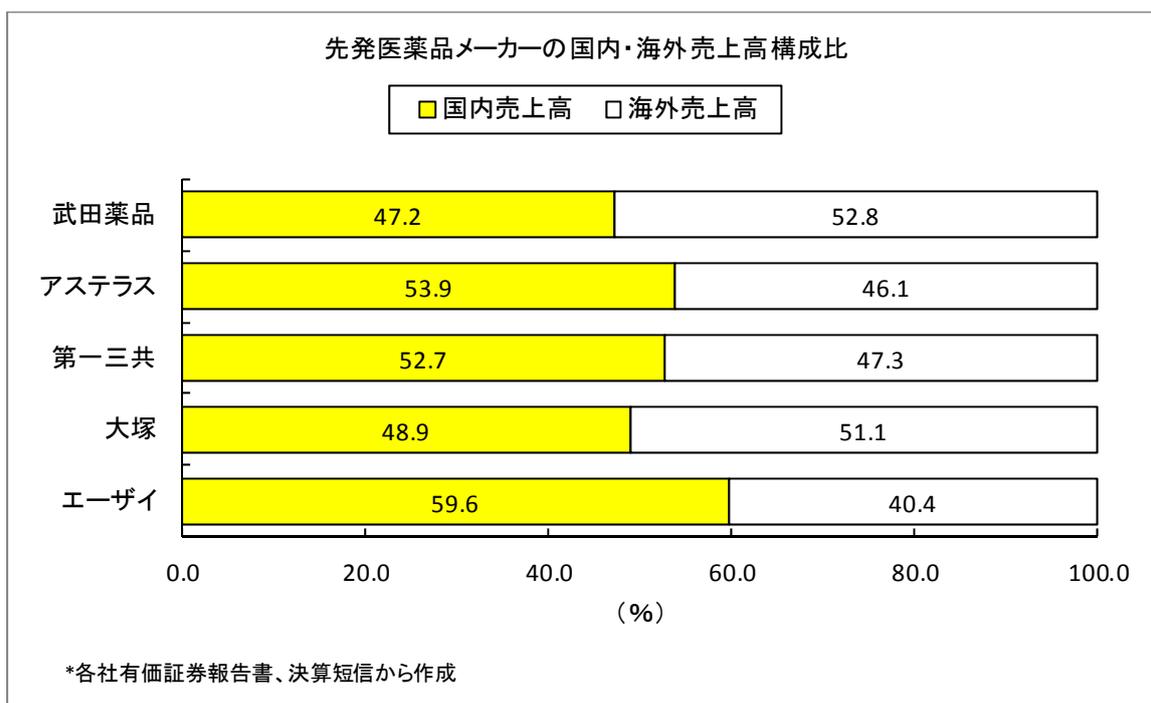
大正製薬ホールディングス（大正製薬等の持ち株会社）の「医薬品関連」は医療用医薬品のみ、「その他」はセルフメディケーション事業（一般用医薬品・特定保健用食品・食品・医療用品・衛生用品）の売上高であり、合計では 2,852 億円である。

図 3.1.1 先発医薬品メーカーの売上高



また、先発医薬品メーカーでは、売上高上位の企業では売上高の約半分が海外の売上高である（図 3.1.2）。

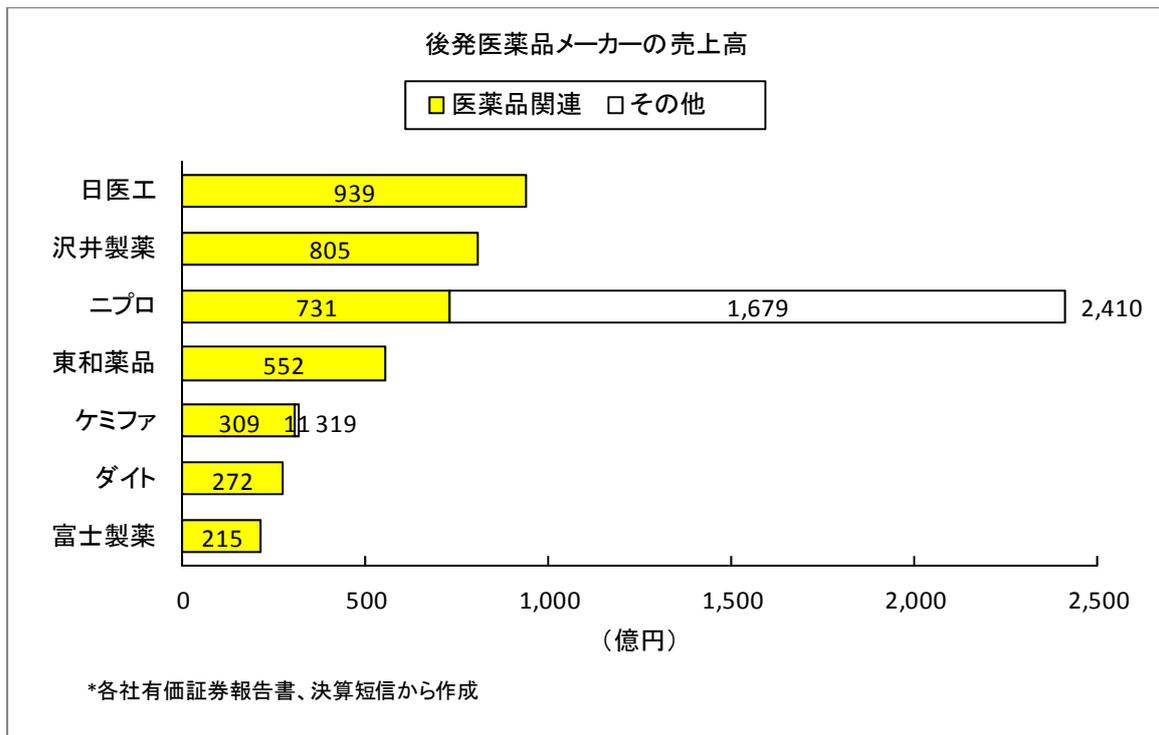
図 3.1.2 先発医薬品メーカーの国内・海外売上高構成比



後発医薬品メーカー

後発医薬品メーカーでは、日医工の売上高が1,000億円に近付いている（図3.1.3）。ニプロの「医薬品関連」は主としてニプロファーマの売上高であり、「その他」の中に糖尿病関係の医薬品等も含まれている。

図 3.1.3 後発医薬品メーカーの売上高



3.1.2. 売上高伸び率

先発医薬品メーカー

先発医薬品メーカーでは、ほとんどの企業で、医薬品関連の売上高対前期比が増加した（図 3.1.4）。

売上高増加の要因として、処方日数制限の解除⁶をあげた企業がいくつかあり、処方日数制限が先発医薬品メーカーの売上高（国民医療費における薬剤料）に与える影響が少なくないことがうかがえる。処方日数が長くなっても患者数が増加しなければ販売量は変化しないが⁷、処方日数制限の解除によって、新たな需要が喚起され患者数が増加している可能性もある。

売上高が減少した企業では、その要因に薬価改定をあげているが、対前期比がマイナスであったのは 18 社中 4 社に止まり、多くの企業では薬価改定の影響は他の要因でカバーされている。

売上高が増加した企業（決算短信等から要約。以下同様）

- ・ツムラ：薬価引き下げの影響を受けながらも、医療用漢方製剤が堅調に増加。漢方医学の着実な普及を背景に、様々な領域疾患において漢方製剤の使用が広がった。
- ・協和発酵：国内の医療用医薬品は、薬価基準の引き下げ等の影響を受けたが、輸出が堅調に推移。
- ・大塚：薬価引き下げとジェネリックの影響を受けたが、眼科領域の商品の長期処方が可能となり、売上が大幅に拡大。高カロリー輸液が、2012年の病棟薬剤業務の診療報酬化に伴い、調剤業務の軽減や利便性などが病院薬剤部等に評価され、新規採用や処方拡大が進み、売上拡大。

⁶ 新医薬品は薬価基準収載の翌月の初日から1年間は、原則として1回14日処方とされている。

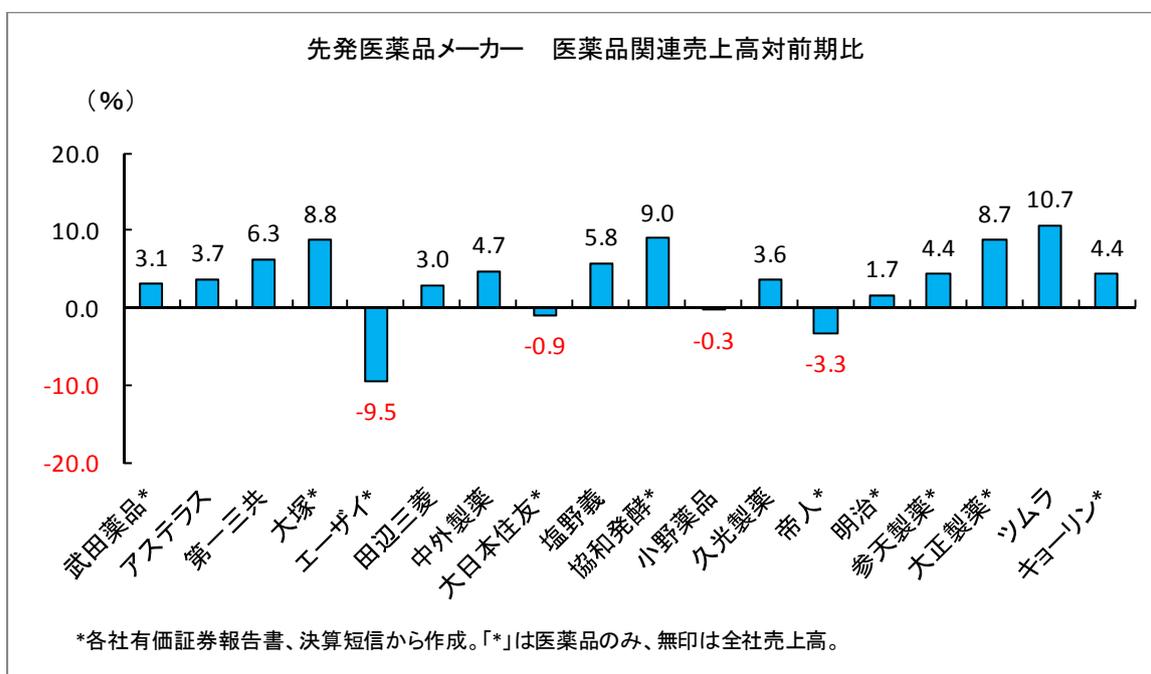
⁷ 「需要＝患者数×患者1人1日当たり薬剤料×処方日数×処方回数」であり、処方日数が長くなれば、処方回数が短くなる（処方間隔が長くなるため）。

- ・大正製薬：薬価改定の影響もあったが、炎症・免疫領域の商品が投薬期間制限解除により伸長。

売上高が減少した企業

- ・エーザイ：認知症治療剤などが、市場の競合激化や日本における薬価改定等の影響を受け減少した。
- ・帝人：痛風・高尿酸血症治療剤は投薬期間制限の解除に伴い、販売を伸ばしたが、薬価改定影響に加え、後発品の伸長などにより事業環境は厳しさを増している。
- ・大日本住友：薬価改定や既存品の販売減少の影響等により減少。
- ・小野薬品：薬価改定や後発品使用促進策の影響により、長期収載品の売上高が減少。

図 3.1.4 先発医薬品メーカー 医薬品関連売上高対前期比



後発医薬品メーカー

後発医薬品メーカーでは、富士製薬を除いて、売上高の対前期比が増加した（図 3.1.5）。その要因として、後発医薬品の使用促進政策が寄与したことが挙げられている。特に、2012 年度ではチェーン薬局（調剤薬局）への販売が拡大したようである。

また、診療報酬包括払いの DPC 病院で、後発医薬品の使用促進が進んでいることがうかがえる。

- ・日医工：診療報酬改定など後発医薬品使用促進のための施策等により市場が伸長。DPC・DPC 準備病院及びチェーン薬局（調剤薬局）にて大きく伸長。
- ・沢井製薬：薬局向けは好調だが、病院・診療所向けが伸び悩んだ。
- ・ニプロ：ジェネリック医薬品の使用促進諸施策が講じられ、市場の拡大が予想されるなか、大手医薬品メーカーや外資系ジェネリックメーカーの攻勢などにより、国内市場を取り巻く競争環境は熾烈さを極めました。チェーン薬局（調剤薬局）並びに処方元病院・医院への販売促進を強化したほか、基幹病院を中心に一層の情報提供に努めたことから、売上高が堅調に推移。
- ・東和薬品：診療報酬改定で、薬局の調剤基本料における後発医薬品調剤体制加算の見直しなどが実施され、後発医薬品の調剤割合のさらなる増加を図る保険薬局が多く、売上高が大きく増加。
- ・富士製薬（2012 年 9 月決算）：全国の DPC 対象病院に向けて、新規開拓・取引拡大のための営業活動を積極的に展開しており、4 月以降の売上高は緩やかに回復。

後発医薬品メーカー大手の売上高は 5 年前と比べて、日医工で約 3 倍、沢井製薬、東和薬品でそれぞれ約 2 倍に拡大した（図 3.1.6）。製造体制、販売体制も大幅かつ急速に拡充されていると見られ、品質および安定供給体制の確保がますます重要になる。

図 3.1.5 後発医薬品メーカー 医薬品関連売上高対前期比

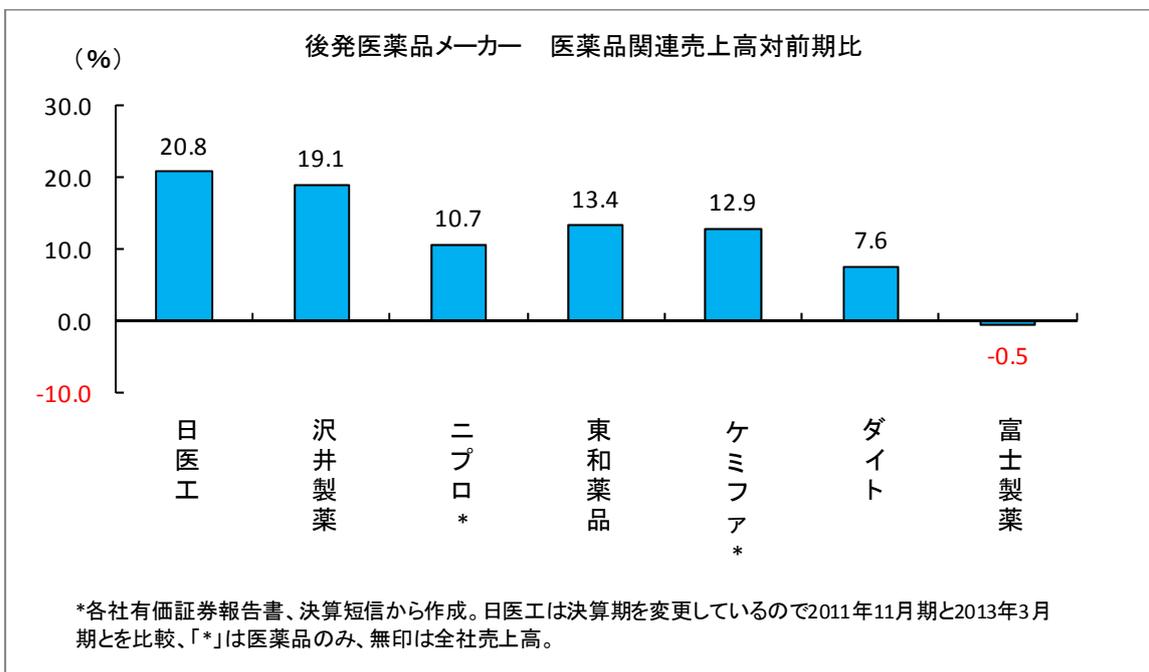
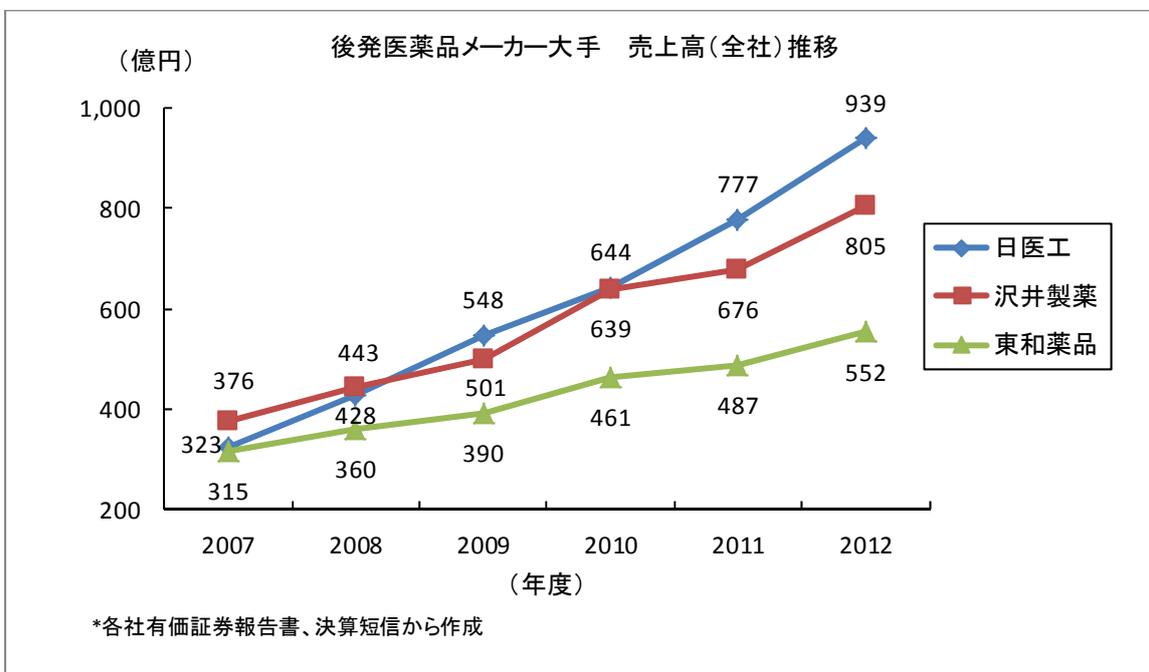


図 3.1.6 後発医薬品メーカー大手 売上高（全社）推移



3.1.3. 売上高営業利益率

ここでは医薬品兼業メーカーの医薬品セグメントも対象としているが、セグメント利益は経常利益ではなく営業利益ベースで公表されているので、売上高経常利益率ではなく、売上高営業利益率で比較した。

先発医薬品メーカー

売上高営業利益率が増加した企業、減少した企業が分かれたが、大幅に減少した企業は少なく、赤字の企業もなかった（図 3.1.7）。

武田薬品は、売上高営業利益率がかなり減少したが、「企業買収などに起因する無形固定資産償却費、のれん償却費」（決算説明会資料）が増加したことが一因である。

後発医薬品メーカー

大手で売上高営業利益率がやや減少した（図 3.1.8）。東和薬品では、「安定供給体制の拡充に伴う費用の増加」などが要因として挙げられている。

図 3.1.7 先発医薬品メーカー 医薬品関連売上高営業利益率

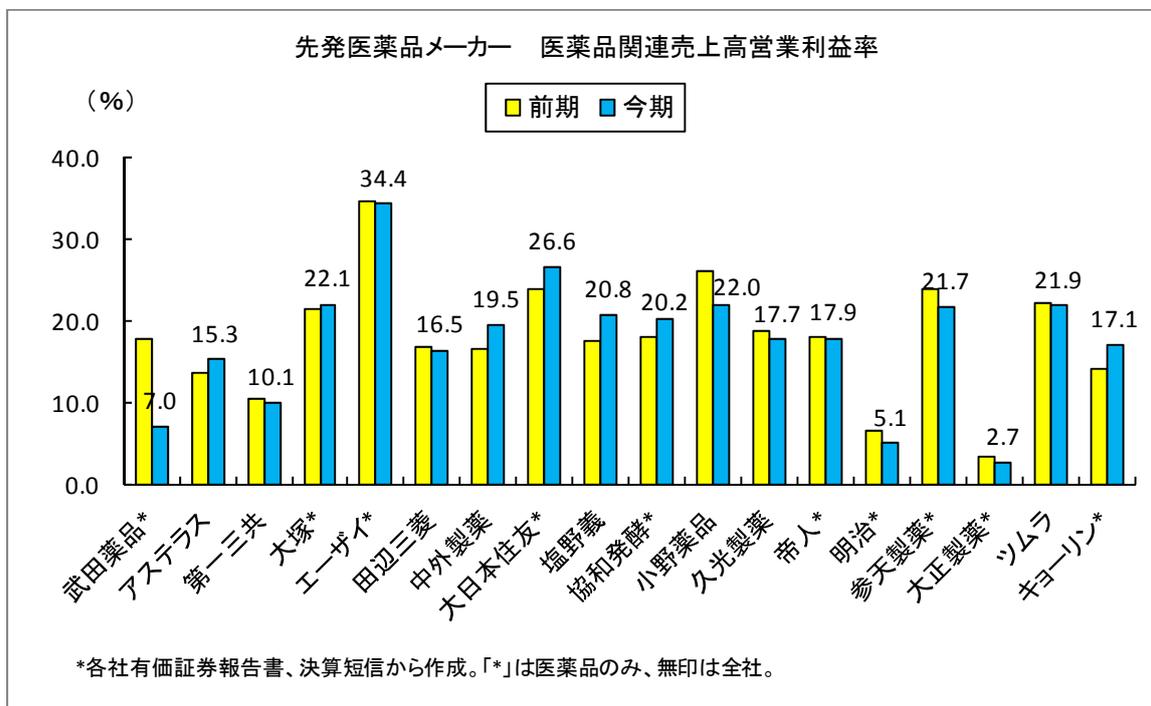
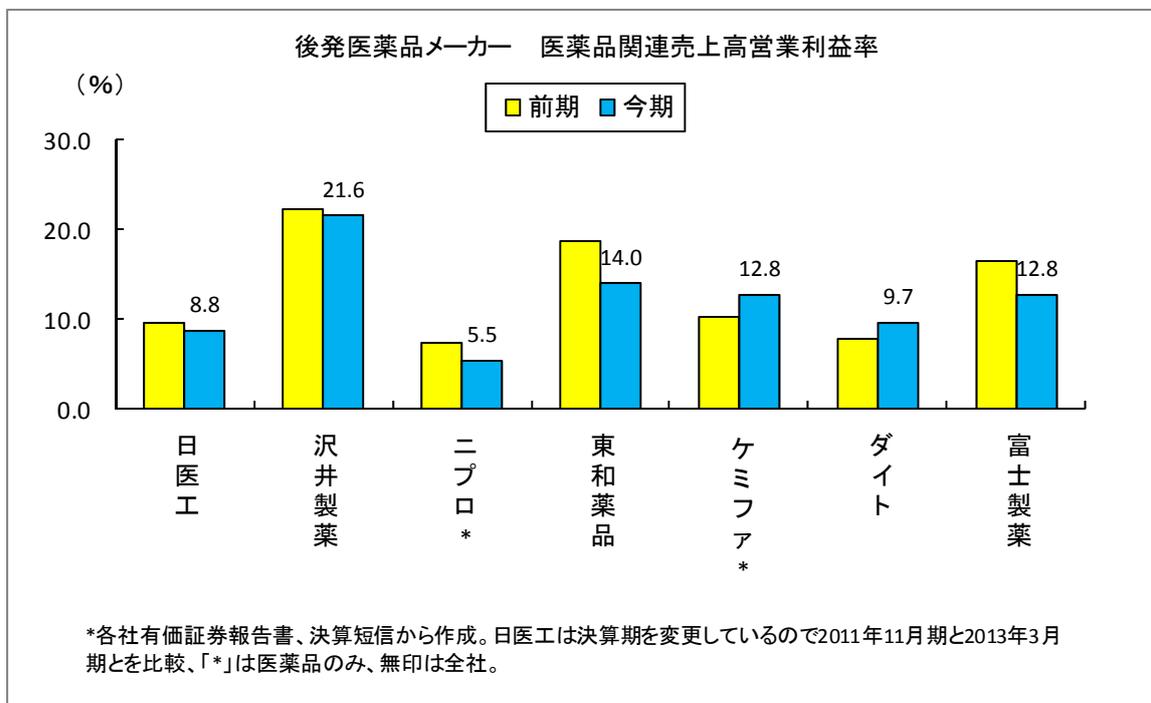


図 3.1.8 後発医薬品メーカー 医薬品関連売上高営業利益率



3.1.4. 売上高経常利益率

先発医薬品メーカー大手

武田は、2008年度と2012年度には、企業買収に伴う無形固定資産償却費、のれん償却費により売上高経常利益率が低下している（図 3.1.9）。アステラスは、2009年度、2010年度に研究開発費の増加や企業買収コストの増加により売上高経常利益率が低下している。

後発医薬品メーカー

売上高経常利益率は、日医工、東和薬品では低下している（図 3.1.10）。沢井製薬は「卸との連携強化」（有価証券報告書より）などにより、2009年度に売上高経常利益率が上昇した。

図 3.1.9 先発医薬品メーカー大手 売上高経常利益率（全社）推移

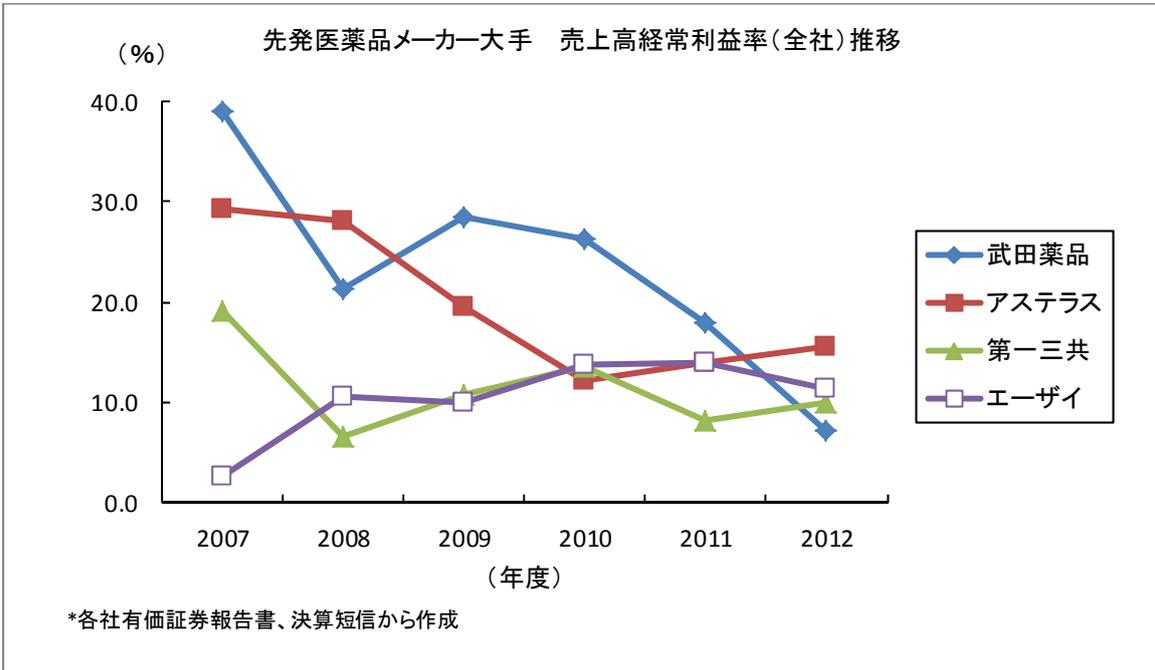
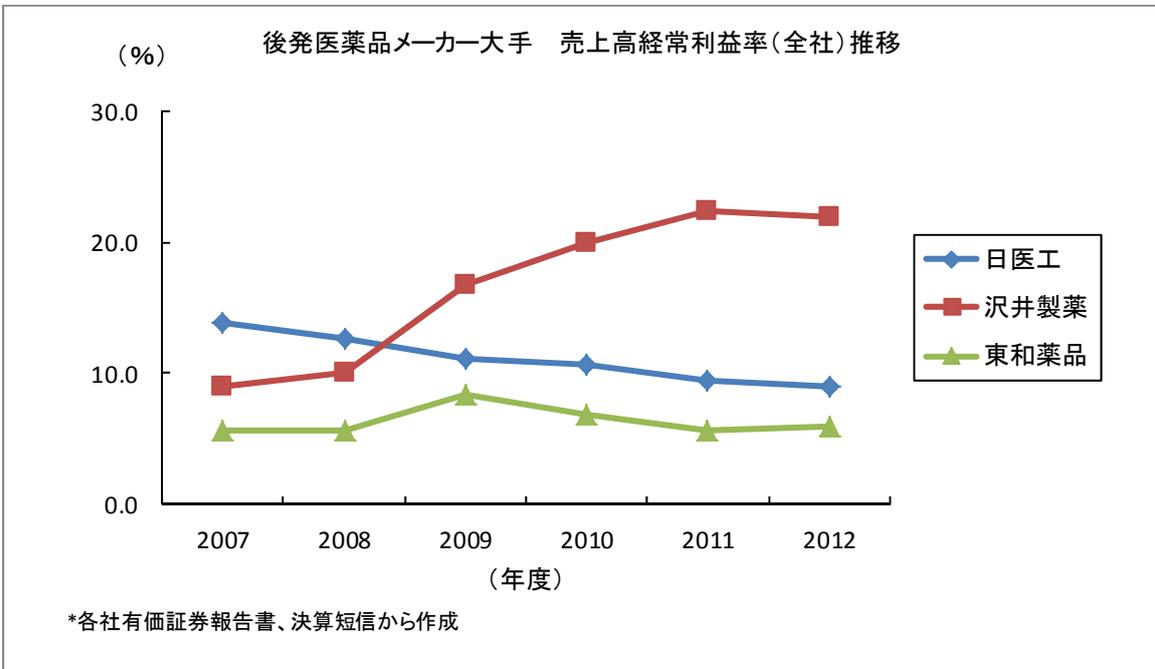


図 3.1.10 後発医薬品メーカー大手 売上高経常利益率（全社）推移



3.1.5. 自己資本比率

自己資本比率は、安全性を見る指標のひとつである⁸。設備投資等のために借り入れを行って借入金依存度が高まった場合や、株主資本は増加していなくても業容拡大に伴い買掛金や未払法人税等、分母である総資本が増加した場合などに低下する。

先発医薬品メーカー大手

第一三共が、海外の後発医薬品メーカー買収による当期純損失を出した2008年度に自己資本比率を下げている（図 3.1.11）。武田薬品は2011年度に借入金が増加して、自己資本比率が低下した。

後発医薬品メーカー

日医工は、かつては他社と比べて自己資本比率が低かったが、その後の業績が堅調に推移し、自己資本比率が上昇した（図 3.1.12）。ただし2012年度にはやや低下した。

東和薬品は無借金経営であったが、2009年度に借り入れを行って自己資本比率が低下した。沢井製薬は2010年度に投資等を見込んで社債（負債）を発行し、自己資本比率が低下した。

⁸ 自己資本比率＝株主資本（自己資本）÷総資本×100（%）

図 3.1.11 先発医薬品メーカー大手 自己資本比率（全社）推移

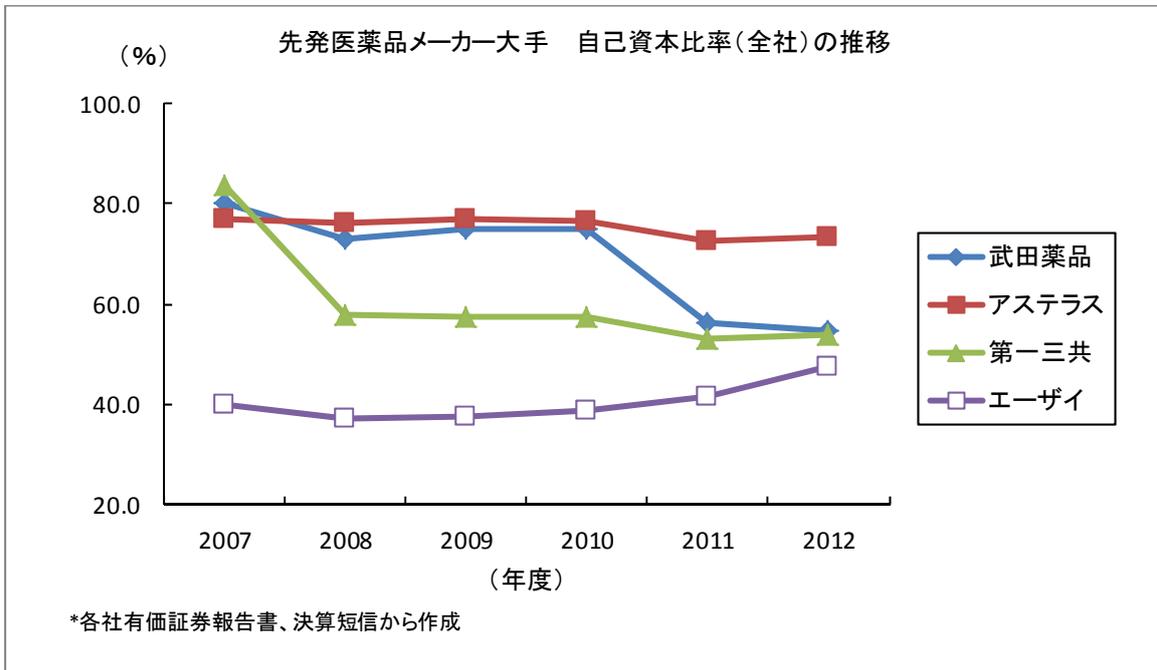
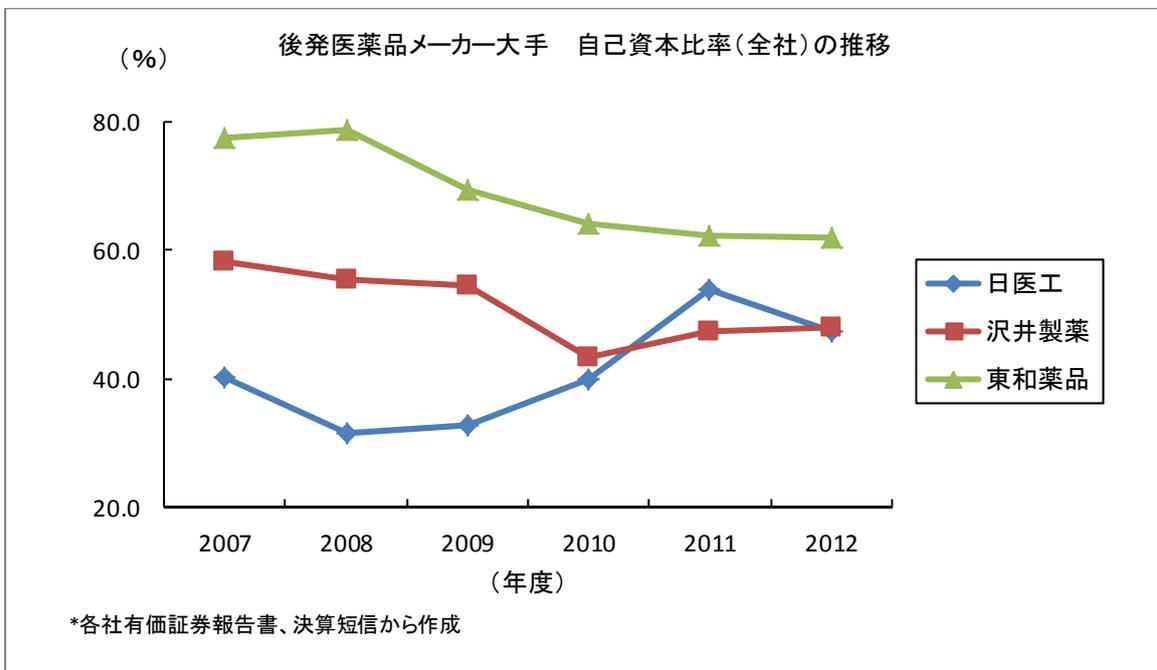


図 3.1.12 後発医薬品メーカー大手 自己資本比率（全社）推移

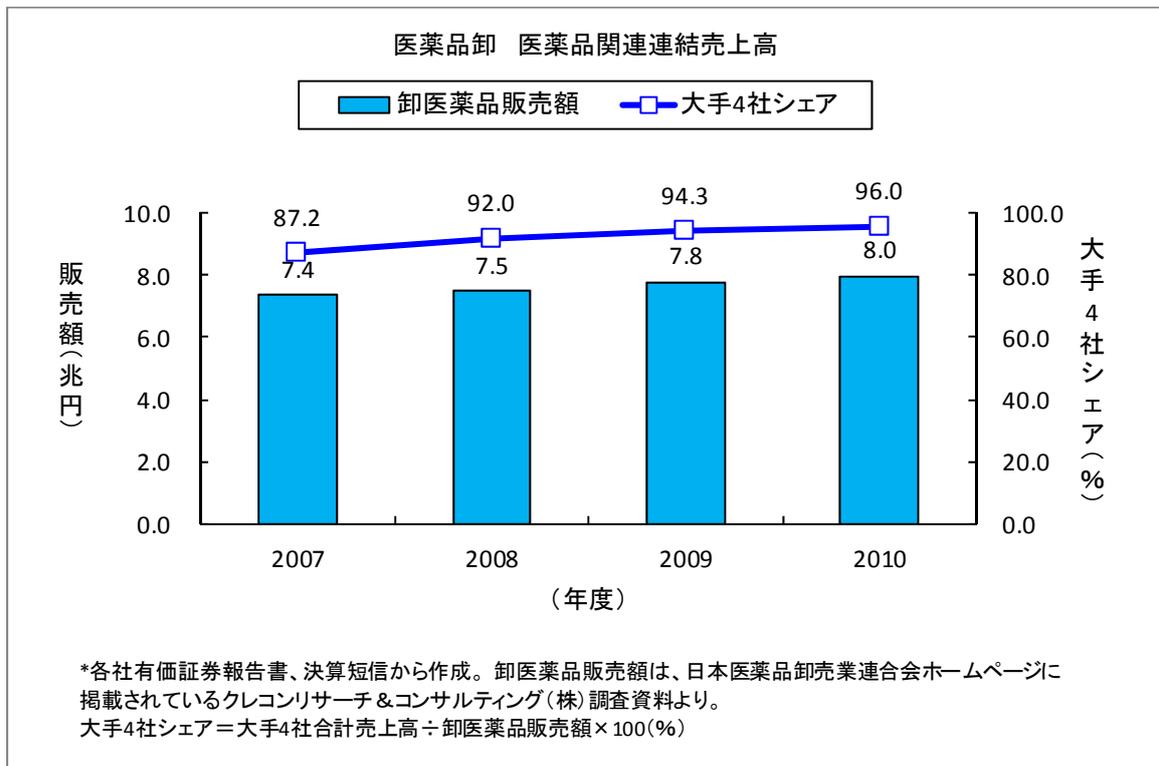


3.2. 医薬品卸

3.2.1. 売上規模

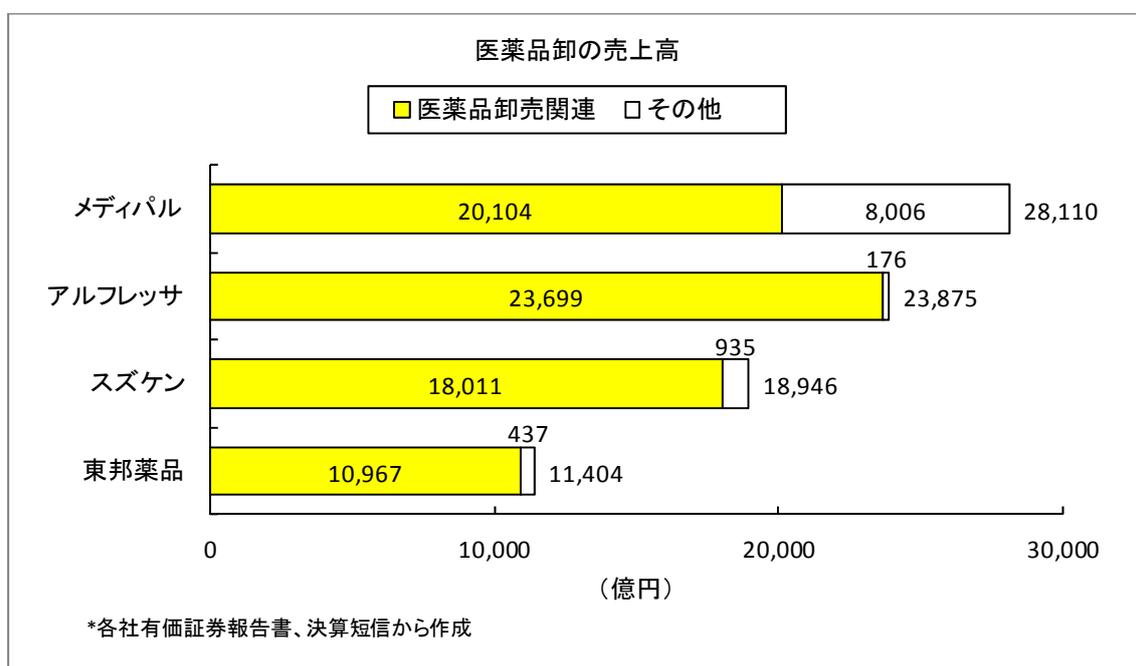
アルフレッサ、メディパル、スズケン、東邦薬品 4 社について分析した。2010 年度時点であるが、大手 4 社の売上高は 7.7 兆円であり、企業の吸収・合併が進んだことなどから、大手 4 社ではほぼ業界を独占している（図 3.2.1）。

図 3.2.1 医薬品卸 医薬品関連連結売上高



全社売上高はメディパル 2.8 兆円、アルフレッサ 2.4 兆円、スズケン 1.9 兆円、東邦薬品 1.1 兆円である（図 3.2.2）。メディパルの「医薬品卸売関連」は医療用医薬品、「その他」は化粧品・日用品および一般用医薬品卸売売上高である。

図 3.2.2 医薬品卸の売上高



3.2.2. 売上高伸び率

売上高対前期比はすべての企業でプラスであった。その背景、理由として以下のような点が挙げられており、薬価引き下げがあっても、新薬創出加算対象品などを重点販売して売上高を伸ばしていることがうかがえる。

- ・メディパルホールディングス（メディセオなどの持ち株会社）：薬価基準引き下げの影響や長期収載品の減少があったが、新薬創出加算品、ジェネリック医薬品、新製品の販売を積極的に行った。
- ・アルフレッサホールディングス（アルフレッサ等の持ち株会社）：診療報酬改定により薬価基準が引き下げられたが、新薬創出・適用外薬解消等促進加算⁹の対象品目が順調に推移した。
- ・スズケン：薬価基準の引き下げ（長期収載品の追加引き下げを含む平均6.25%）の影響があるものの、高齢化の進展に伴う生活習慣病関連薬剤や新薬等の寄与により、市場が伸長。
- ・東邦ホールディングス（東邦薬品、ファーマクラスター（チェーン薬局（調剤薬局））などの持ち株会社）：薬価引き下げが行われたが、高齢化の進展、新薬やオーファンドラッグ等の販売プラス要因があり、市場が安定成長をつづけている。

⁹ 適応外薬等の問題の解消を促進させるとともに、革新的な新薬の創出を加速させることを目的に、2010年度薬価制度改革において試行的に導入されたものである。現在も試行が継続されている。米国は「日米経済調和対話」（2011年2月）で、新薬創出加算の恒久化を要求している。

図 3.2.3 医薬品卸 医薬品関連売上高対前期比

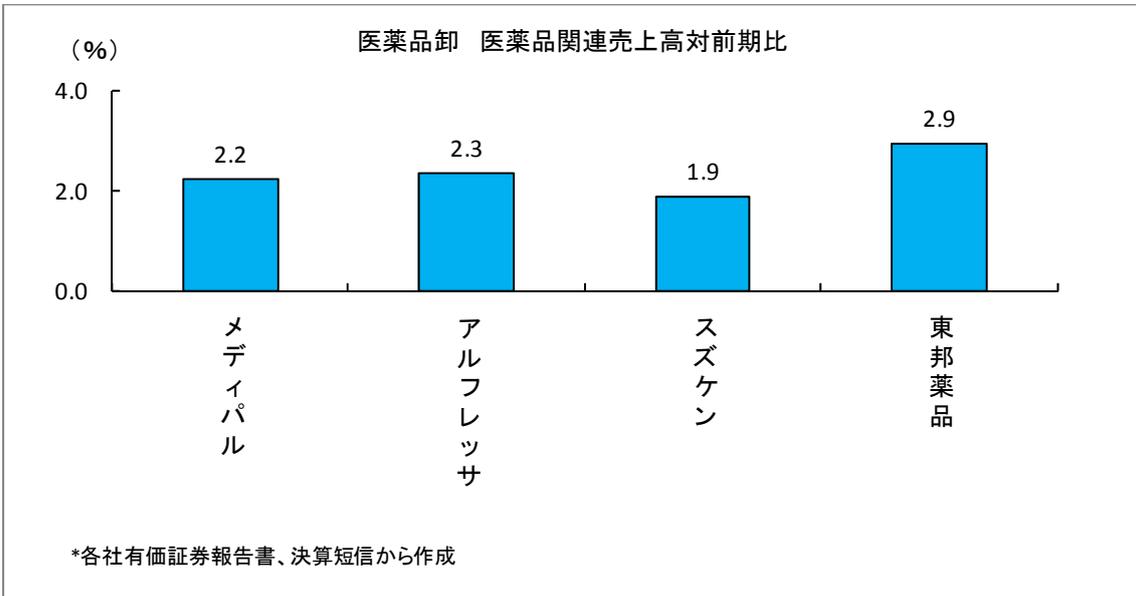
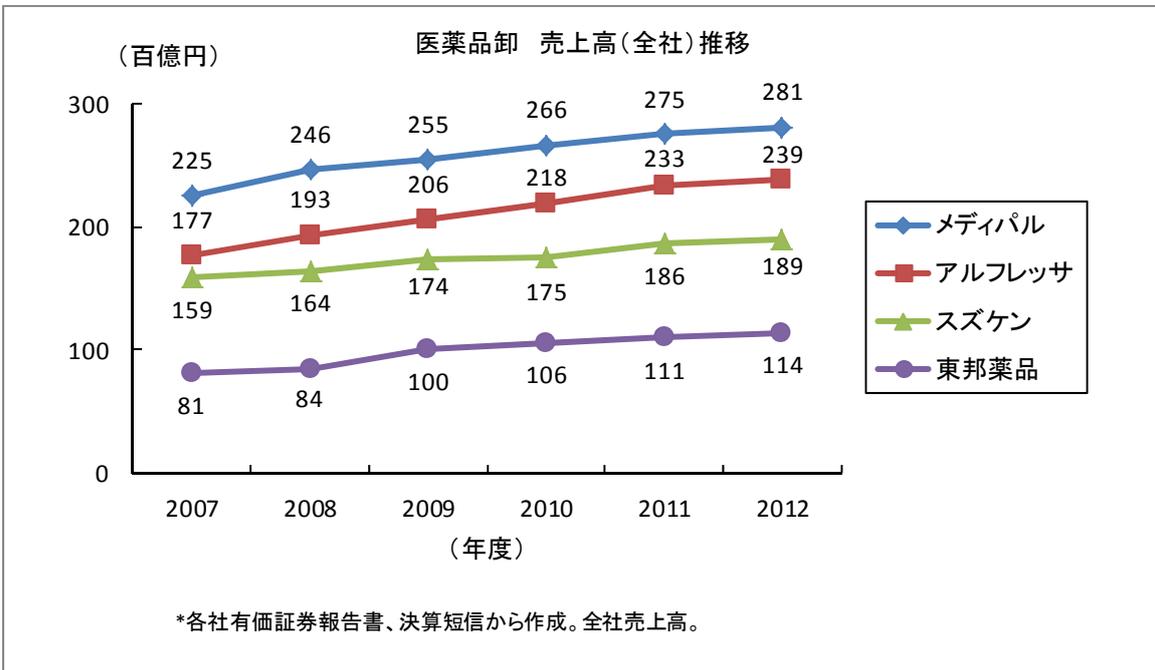


図 3.2.4 医薬品卸 売上高（全社）推移

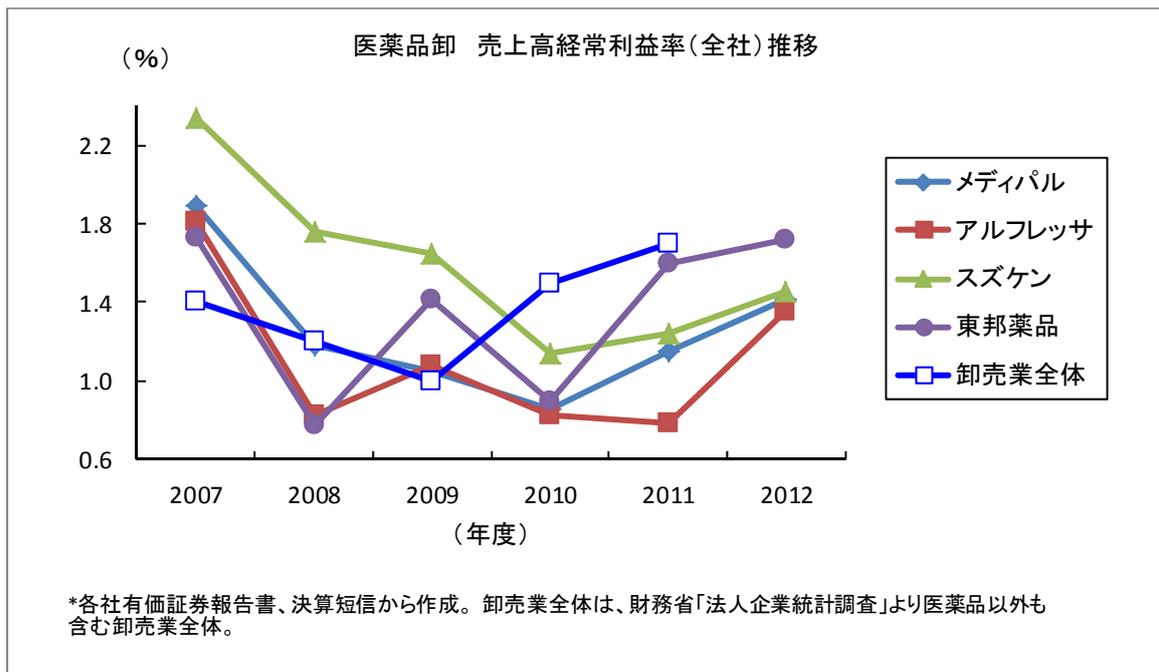


3.2.3. 売上高経常利益率

売上高経常利益率は、2007年度から2008年度にかけて低下したが、2011年度以降は上向いている（図 3.2.5）。医薬品以外を含む卸売業全体でも、2009年度以降、売上高経常利益率が上昇している。

医薬品卸の売上高経常率が低下したのは、2008年度、2010年度といずれも診療報酬改定年であった。しかし直近の診療報酬改定が行われた2012年度には医薬品卸大手すべてで売上高経常利益率が上昇した。

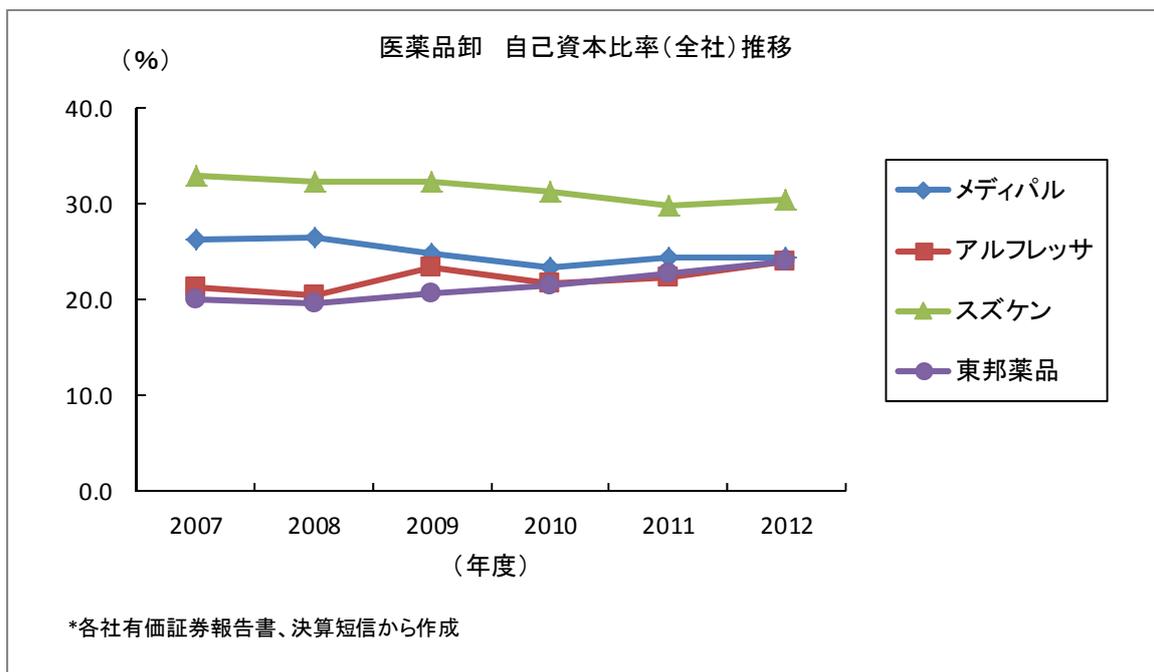
図 3.2.5 医薬品卸 売上高経常利益率（全社）推移



3.2.4. 自己資本比率

医薬品卸の自己資本比率は、医薬品メーカーに比べると低いですが、比較的安定的に推移している（図 3.2.6）。また各社の差が縮小している。

図 3.2.6 医薬品卸 自己資本比率（全社）推移



3.3. チェーン薬局（調剤薬局）・ドラッグストア

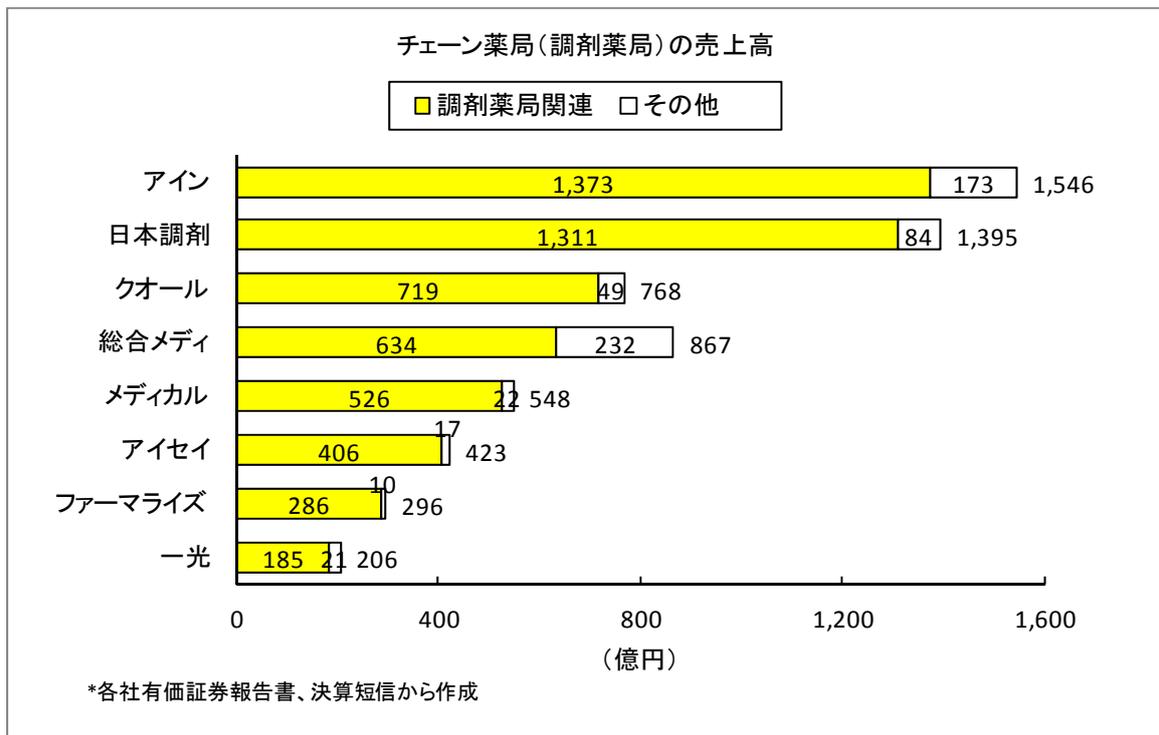
3.3.1. 売上規模

チェーン薬局（調剤薬局）

チェーン薬局（調剤薬局）関連売上高は、アインファーマシーズ 1,373 億円、日本調剤 1,311 億円ほかである（図 3.3.1）。

アインファーマシーズの「その他」はドラッグストア事業を含む物販事業等であり、売上高合計では 1,546 億円である。総合メディカルの「その他」は医療機関向けのリース、レンタル関連等の売上高である。

図 3.3.1 チェーン薬局（調剤薬局）の売上高



ドラッグストア

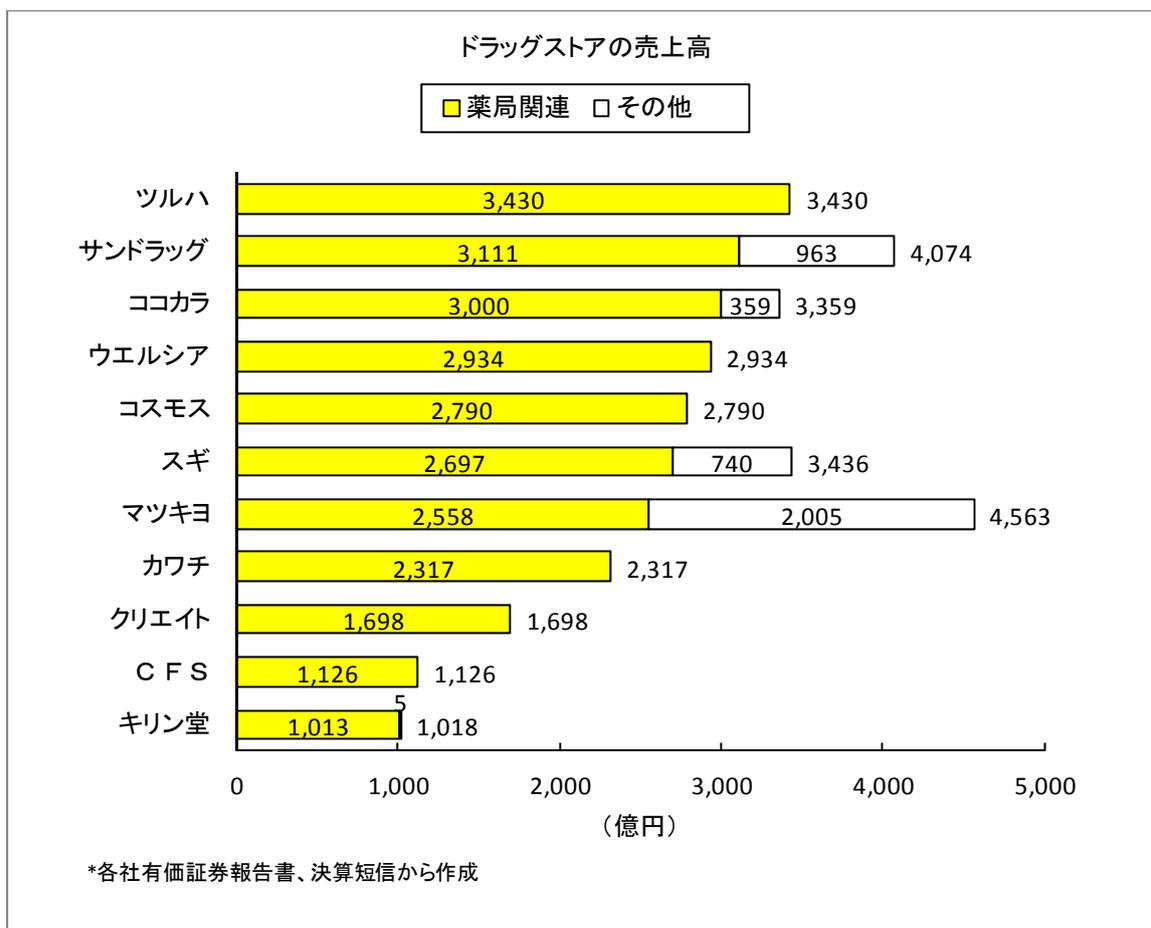
薬局関連の売上高に着目すると、ツルハ 3,430 億円、サンドラッグ 3,111 億円、ココカラファイン 3,000 億円ほかである（図 3.3.2）。

サンドラッグの「薬局関連」はドラッグストア事業、「その他」はディスカウントストア事業であり、売上高合計では 4,074 億円である。

スギホールディングス（スギ薬局等の持ち株会社）については、ここではファーマシー事業（スギ薬局分）を「薬局関連」として示したが、「その他」はドラッグストア事業であり合計では 3,436 億円である。

マツモトキヨシホールディングス（マツモトキヨシ等の持ち株会社）については、ここで示した「薬局関連」はマツモトキヨシ小売事業の売上高であり、チェーン薬局（調剤薬局）以外の売上高も含まれている。

図 3.3.2 ドラッグストアの売上高



3.3.2. 売上高伸び率

チェーン薬局（調剤薬局）

医薬品関連売上高は、すべての企業で増収であった（図 3.3.3）。主要企業について見ると、新規店舗の出店がつづいていることがうかがえる。しかしこのための薬剤師確保がコスト増要因になり、収益性は低下している。

- ・日本調剤：売上高は、新規店舗の寄与により増収。利益面は、改定の影響、面対応薬局の積極出店による費用増加により減益。
- ・アインファーマシーズ：積極的な出店開発の継続により売上高を着実に確保し、医薬事業は増益。
- ・クオール：売上高は、薬価のマイナス改定及び調剤報酬改定の影響を受けたものの、新規出店が増加した結果、増収。利益は、薬剤師及び医療事務の確保を計画どおり推進した一方、出店時期が若干ずれ込んだ影響により、減益。
- ・アイセイ：売上高は、店舗数の増加等により増収。利益は、繁忙期における薬剤師不足に起因する人件費等の増加、新店開発の遅れ等を主因として減益。

図 3.3.3 チェーン薬局（調剤薬局） 調剤薬局関連売上高対前期比

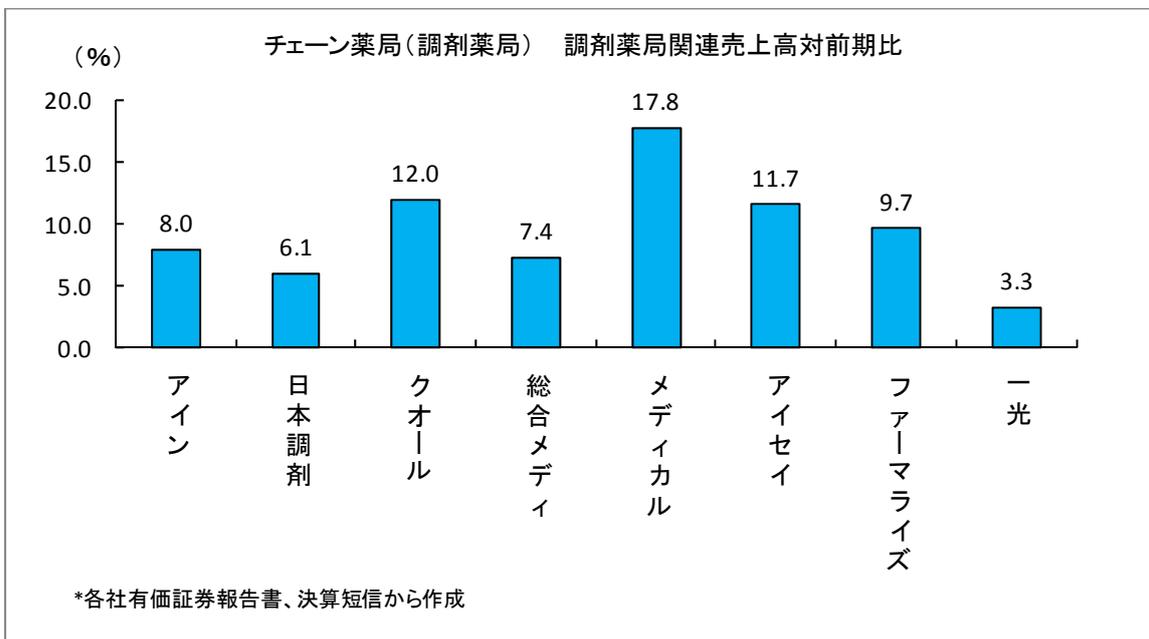
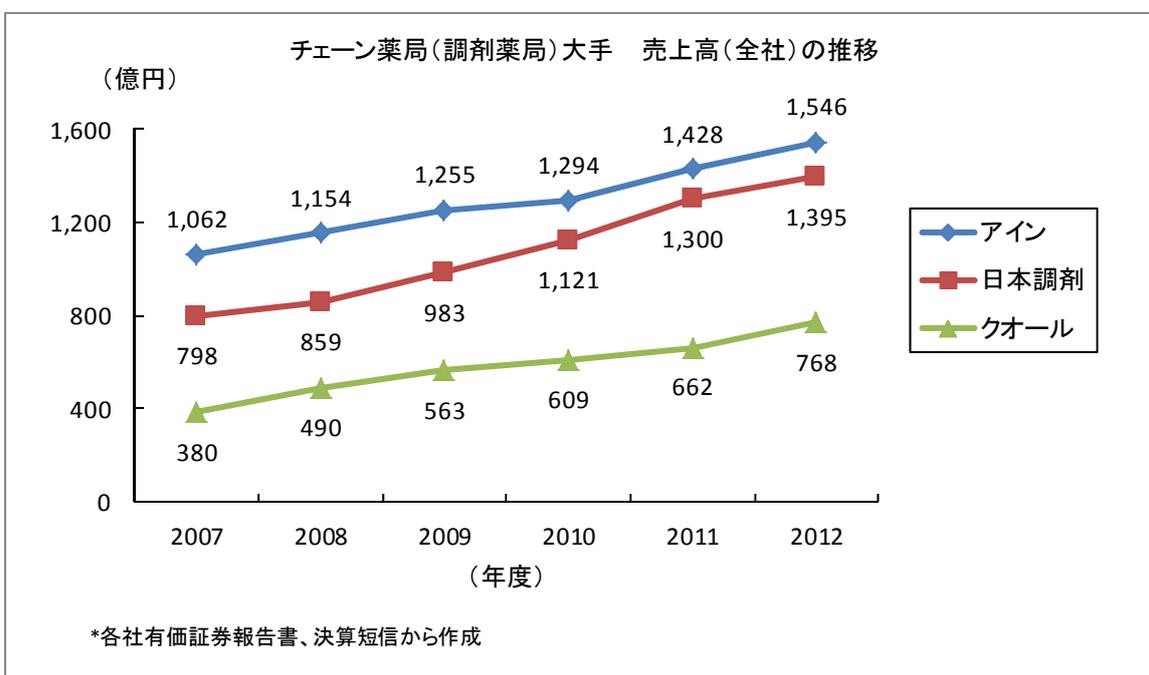


図 3.3.4 チェーン薬局（調剤薬局）大手 売上高（全社）推移

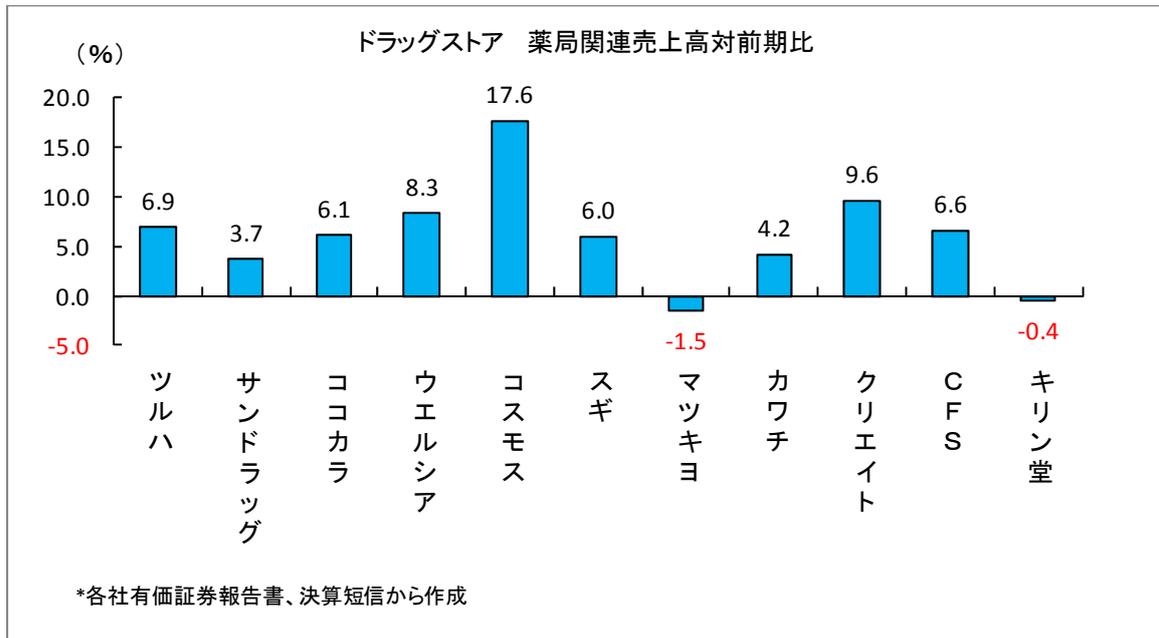


ドラッグストア

マツモトキヨシ、キリン堂を除いて増収である（図 3.3.5）。マツモトキヨシも調剤事業は好調である。

- ・ ツルハホールディングス（ツルハ、くすりの福太郎等の持ち株会社）：インフルエンザ、花粉症等の対策関連商品の需要増も加わり、既存店売上高は好調に推移。
- ・ ココカラファイン：販売促進や店舗運営における諸施策の展開、事業譲受、引き続き好調な調剤事業の実績が寄与したことにより増収。
- ・ ウエルシアホールディングス（ウエルシア関東、高田薬局、寺島薬局等の持ち株会社。2012年8月決算）：調剤部門の牽引に加え、顧客ニーズに対応する商品戦略の推進に取り組んだ結果、既存店売上高が好調に推移。
- ・ スギホールディングス（スギ薬局等の持ち株会社）：調剤併設型ドラッグストアとして調剤業務の効率化や、1類医薬品の販売に注力。
- ・ マツモトキヨシホールディングス（マツモトキヨシ等の持ち株会社）：調剤事業は、診療報酬改定に伴う薬価引き下げの影響があったものの、地域医療連携を深めたことによる処方箋応需枚数の増加などにより順調に推移。

図 3.3.5 ドラッグストア 薬局関連売上高対前期比



3.3.3. 売上総利益率（粗利率）

チェーン薬局（調剤薬局）

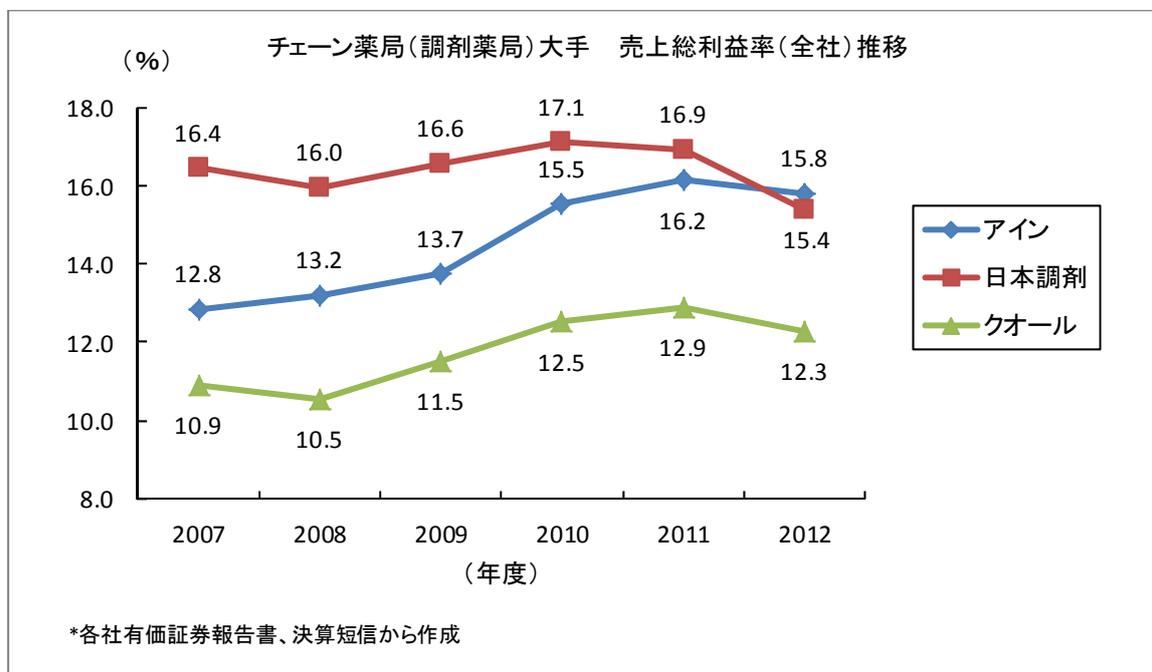
大手の売上総利益率（調剤部門以外を含む）¹⁰は、2008年度から2010年度までは上昇した後、2012年度には前年度を下回った（図 3.3.6）。ただし、売上総利益率は小さいところでも10%を超えている。

なお、日本調剤の場合、調剤薬品のみでは、販売額と仕入額との差（（販売額－仕入額）÷販売額）との差は、2011年度では37.6%である（図 3.3.7）。

ドラッグストア

ドラッグストアは調剤業務も行っているが小売業に近い形態であり、チェーン薬局（調剤薬局）よりも売上総利益率が高い。企業によってばらつきはあるが、大手の売上総利益率はここ数年どちらかというと上昇している（図 3.3.8）。

図 3.3.6 チェーン薬局（調剤薬局）大手 売上総利益率（全社）推移



¹⁰ 売上総利益率 = (売上高 - 売上原価) ÷ 売上高 × 100 (%)
売上原価：材料費、労務費、経費（減価償却費、地代・家賃、リース料、消耗品費など）

図 3.3.7 調剤薬品の仕入額・販売額（日本調剤の例）

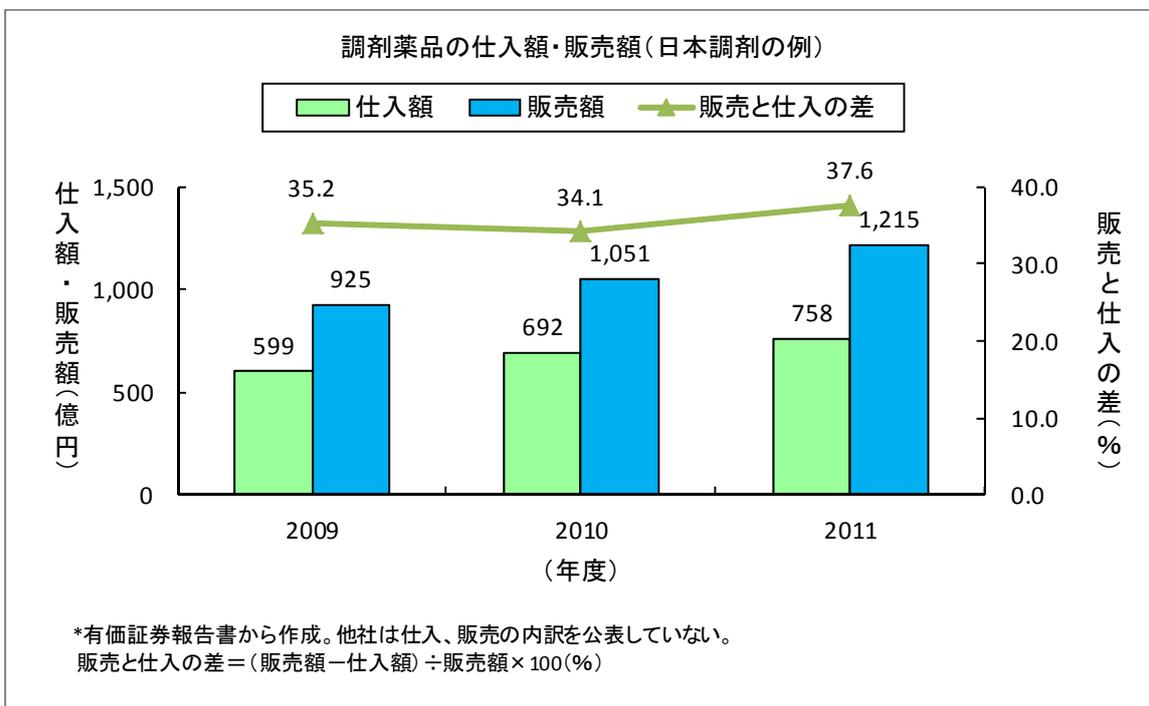
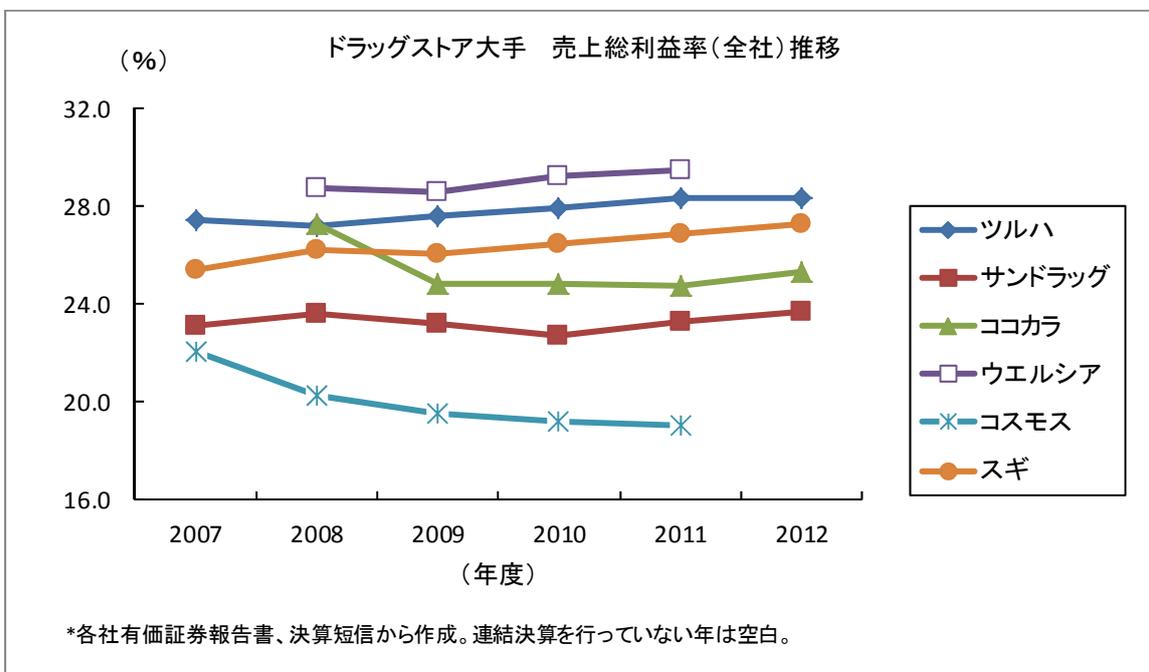


図 3.3.8 ドラッグストア大手 売上総利益率（全社）推移



3.3.4. 売上高経常利益率

チェーン薬局（調剤薬局）

2008年度以降堅調に増加していたが、2012年度に低下した（図 3.3.9）。前述のように新規出店に伴う薬剤師確保等のために減益になっている。

ドラッグストア

大手の売上高経常利益率は、2009年度以降、おおむね上向いており、特に最大手のツルハが順調に伸ばしている（図 3.3.10）。

図 3.3.9 チェーン薬局（調剤薬局）大手 売上高経常利益率（全社）推移

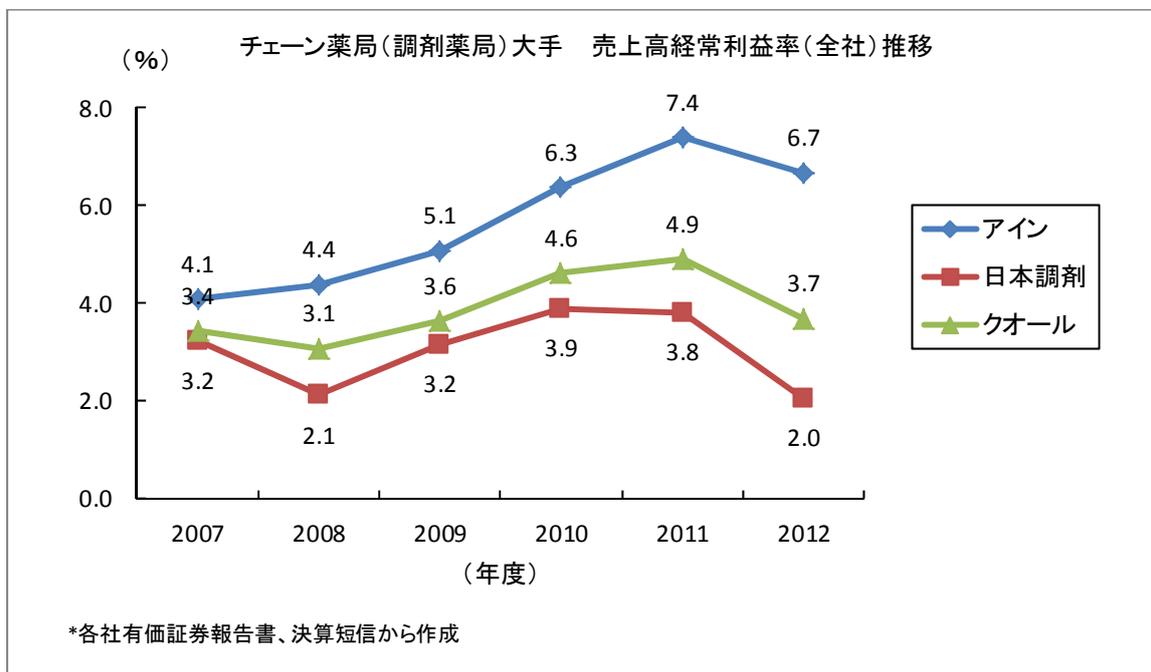
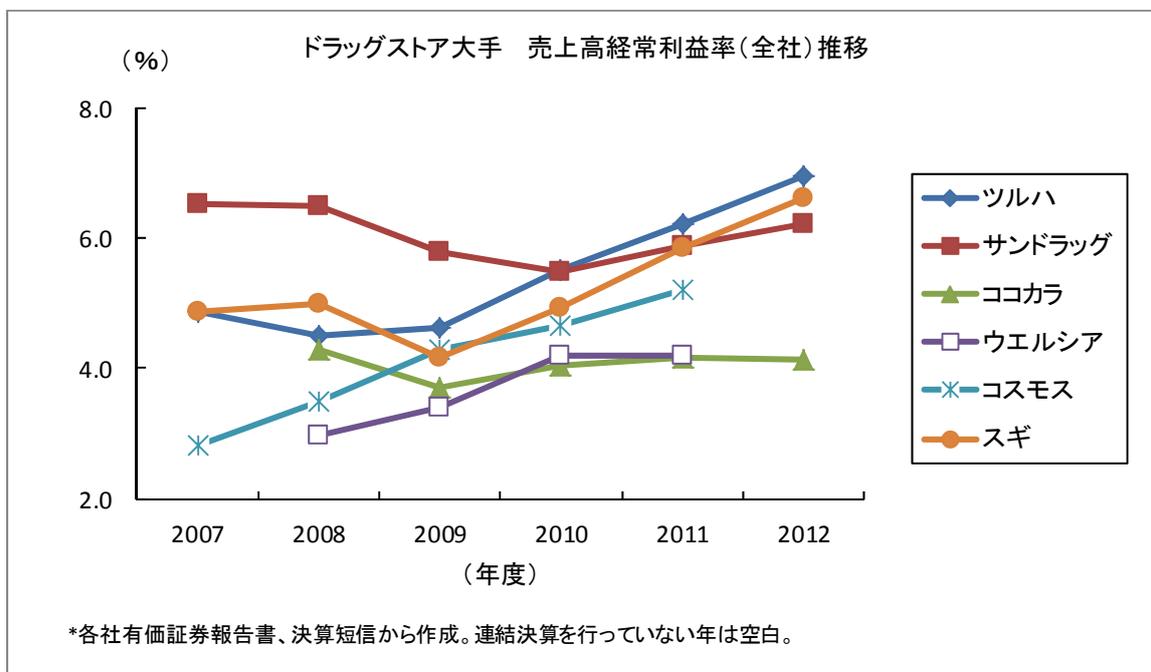


図 3.3.10 ドラッグストア大手 売上高経常利益率（全社）推移



3.3.5. 自己資本比率

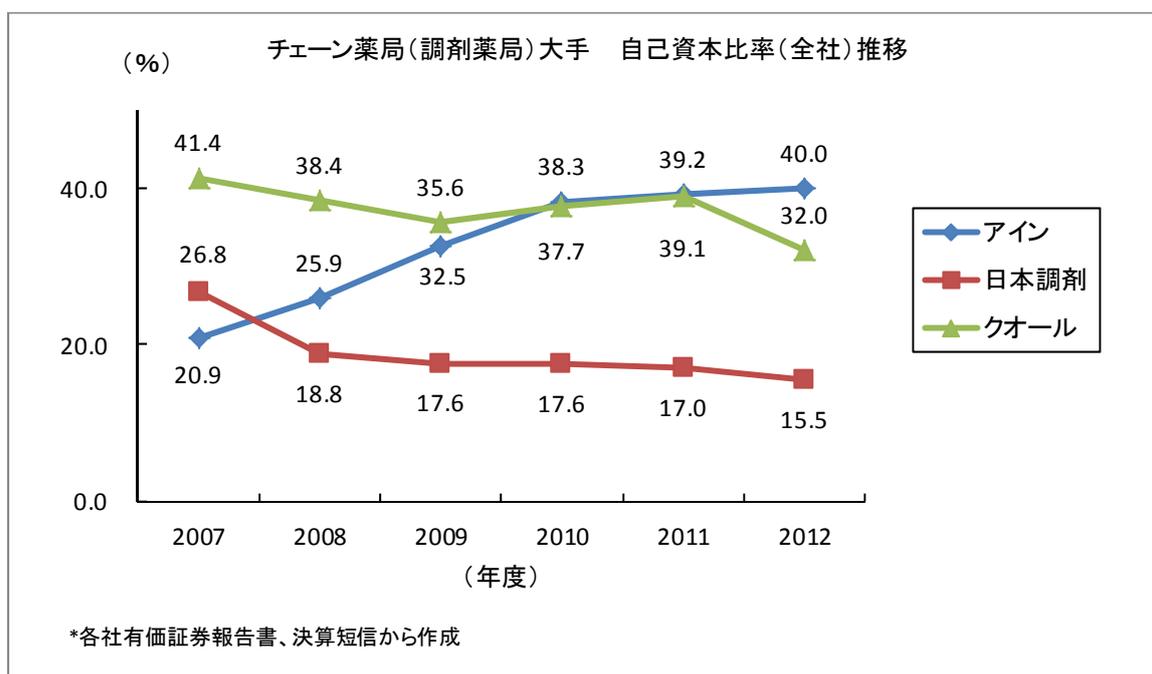
チェーン薬局（調剤薬局）

日本調剤の自己資本比率がゆるやかに低下し、借入金依存度が高まっている（図 3.3.11, 図 3.3.12）¹¹。クオールも 2012 年度には借入金依存度が高まって、自己資本比率が低下している。

ドラッグストア

チェーン薬局（調剤薬局）に比べれば自己資本比率が高く、ココカラファインを除いて比較的安定的に推移している（図 3.3.13）。

図 3.3.11 チェーン薬局（調剤薬局）大手 自己資本比率（全社）の推移



¹¹ 借入金依存度 = 有利子負債 ÷ 総資本 × 100 (%)

有利子負債：短期借入金、1年以内返済予定社債、1年以内返済予定長期借入金、社債、長期借入金

図 3.3.12 チェーン薬局（調剤薬局）大手 借入金依存度（全社）推移

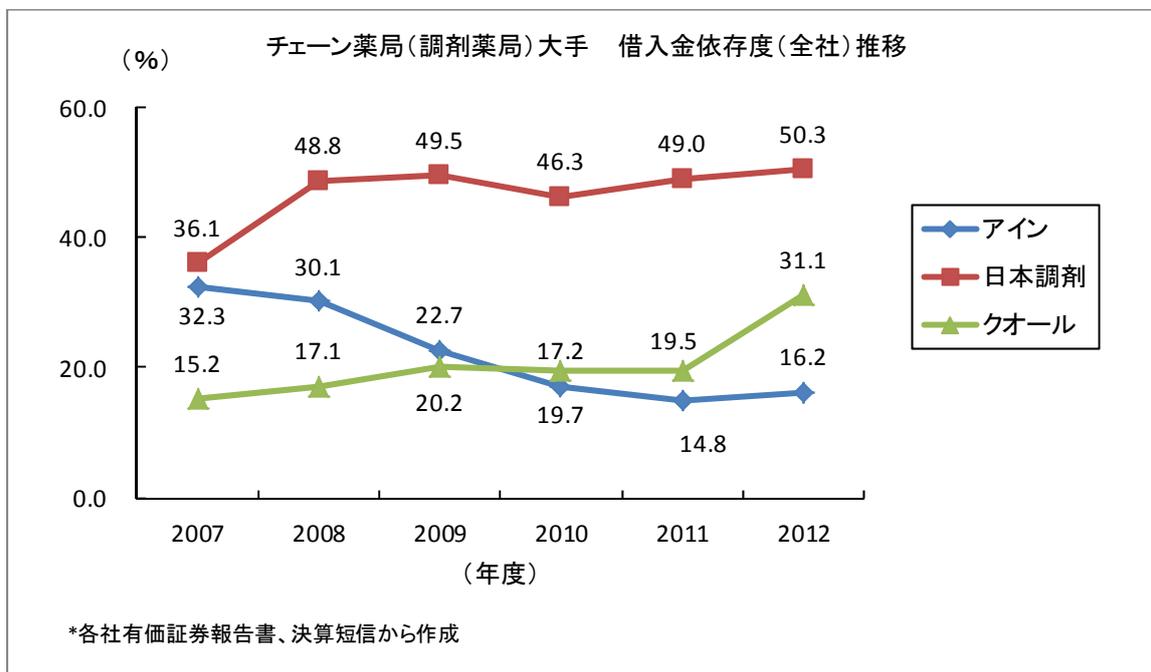
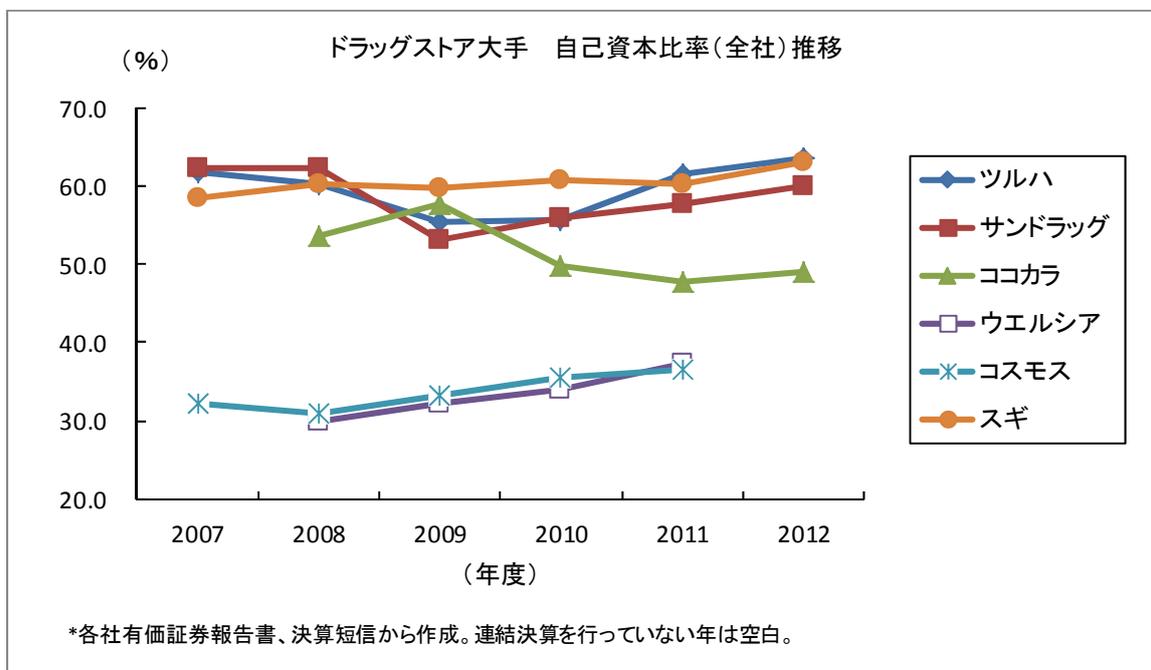


図 3.3.13 ドラッグストア大手 自己資本比率（全社）推移



3.3.6. 棚卸資産回転日数

2012 年度の診療報酬改定では、保険薬局における後発医薬品の在庫管理の負担を軽減する目的で「一般名処方加算」が創設された¹²。

一般名処方加算：診療所医師が一般的名称に剤形及び含量を付記した処方せんを交付した場合、診療所では一般名処方加算(2点)を算定でき、薬局では患者の選択にもとづいて、先発医薬品、後発医薬品のどちらでも調剤することができる。

チェーン薬局（調剤薬局）

棚卸資産回転日数は、何日分の在庫を持っているかを示す指標である¹³。チェーン薬局（調剤薬局）では、アインファーマシーズ、ファーマライズ以外では長期化しており、一般名処方加算の寄与は見られない（図 3.3.14）。

ドラッグストア

ドラッグストアは医薬品以外の取り扱いも多く、チェーン薬局（調剤薬局）に比べて棚卸資産回転日数が長いが、ほぼ横ばいである（図 3.3.15）。

¹² 「平成 24 年度診療報酬改定に係る検討状況について（現時点の骨子）」2012 年 1 月 18 日，中医協総会資料，<http://www.mhlw.go.jp/stf/shingi/2r98520000020222-att/2r98520000020268.pdf>

¹³ 棚卸資産回転日数 = (棚卸資産 ÷ (期首期末平均売上高 ÷ 365 日))

棚卸資産：商品、製品、仕掛品、原材料、貯蔵品

図 3.3.14 チェーン薬局（調剤薬局） 棚卸資産回転日数（全社）

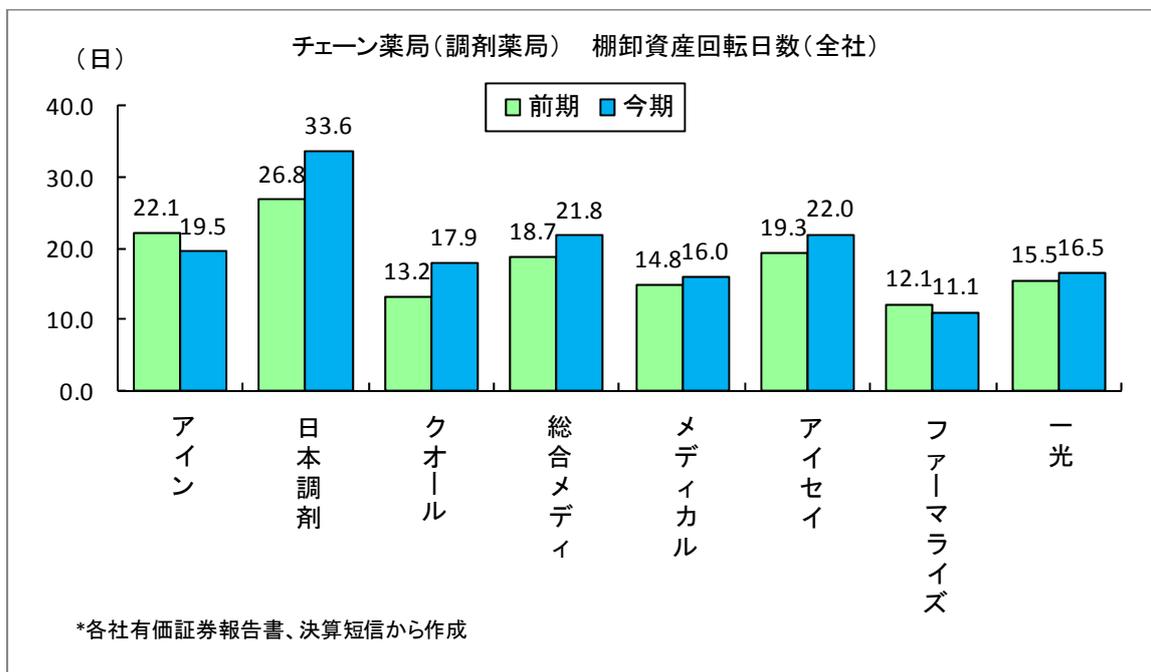
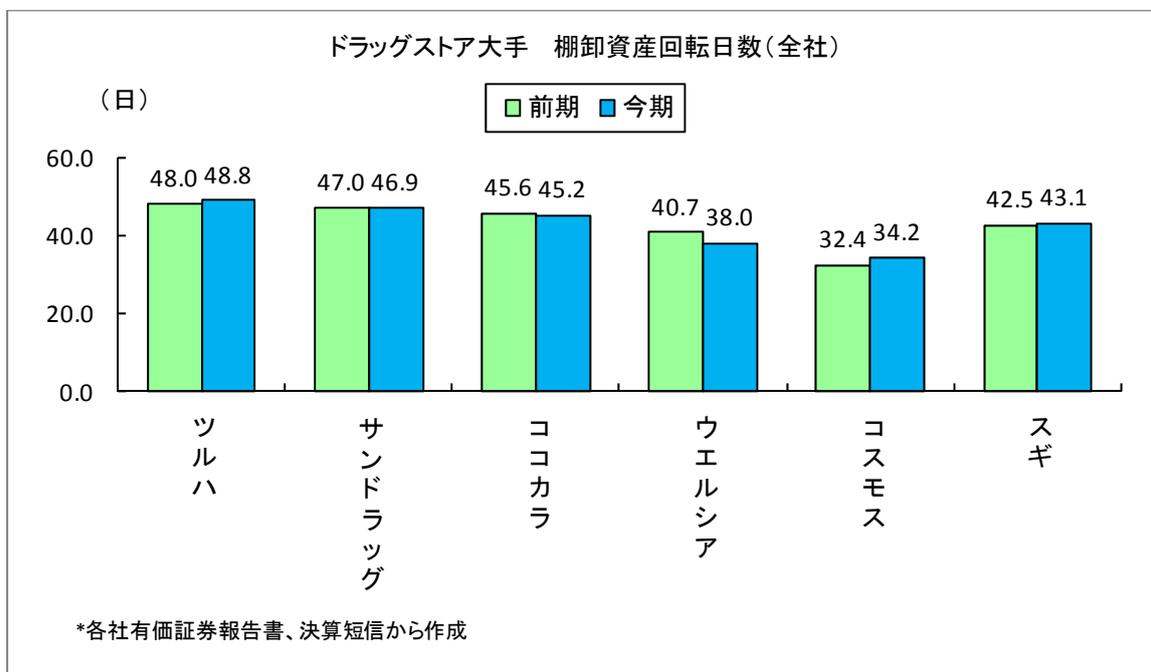


図 3.3.15 ドラッグストア大手 棚卸資産回転日数（全社）



4. まとめと考察

- 2012年度の診療報酬改定率は、全体で0.004%、本体+1.379%（医科+1.55%、歯科+1.70%、調剤+0.46%）、薬価・材料▲1.375%（薬価▲1.26%（薬価ベース▲6.00%）、材料▲0.12%）であった。これに対し、今回分析した大手企業の医薬品関連売上高の伸び率は、先発医薬品メーカー+1.8%、後発医薬品メーカー+12.3%、医薬品卸+2.3%、チェーン薬局（調剤薬局）+10.6%、ドラッグストア+6.6%であり、後発医薬品メーカーとチェーン薬局（調剤薬局）の売上高が大きく伸びた。
- 売上高増加の理由として、先発医薬品メーカーは、処方日数制限解除対象製品があったことを挙げている。単に処方日数が長くなっても患者数が増加しなければ販売量が変化しないが、処方日数制限解除によって、新たな需要が掘り起こされている可能性がある。
- 後発医薬品メーカーの増収要因は後発医薬品使用促進政策である。
- 医薬品卸の増収要因は、薬価引き下げの影響を受けにくい新薬創出・適用外薬解消等促進加算対象品の販売を促進したことによる。こうした動きがあるため、長期収載品の薬価を引き下げても医薬品市場は拡大する。
- また医薬品卸はこれまで、診療報酬（薬価）改定年には利益率が悪化していたが、2012年度には売上高経常利益率が上昇した。
- チェーン薬局（調剤薬局）大手の売上高は、調剤報酬改定効果で対前期比10%前後かそれ以上であった。ドラッグストアは調剤部門以外の事業も多いが、調剤部門が牽引し、売上高が増加した。ただしチェーン薬局（調剤薬局）は、新規出店や薬剤師確保のための人件費増加等により利益率は悪化している。チェーン薬局（調剤薬局）は、増加した従事者の人件費をまかなうため、さらなる調剤報酬の引き上げを要求してくる可能性がある。
- 2012年度の診療報酬改定では、保険薬局における後発医薬品在庫負担を軽減する目的で、「一般名処方加算」が導入されたが、薬局の在庫は

かえって膨らんでいる。これについてもチェーン薬局（調剤薬局）が、在庫管理コストをまかなうためとして、後発医薬品調剤体制加算の引き上げを要求する可能性がある。

- 医薬品に係る民間企業が営利を追求することは当然ではあるが、医薬品関連企業も公的医療保険制度のプレーヤーである。医薬品関連企業が公的医療保険に係る事業の業績（たとえば医療用医薬品事業、チェーン薬局（調剤薬局）事業）を、中医協等に報告する仕組みも必要なのではないだろうか。それを踏まえて貴重な診療報酬財源を医療本体とバランスをとりつつ配分していくことで、将来的に国民皆保険を堅持することにもつながるのではないかと考える。