

日医総研ワーキングペーパー

医薬品卸業の M&A 効果の検証

ー2003 年度から 2006 年度の決算分析からー

No. 169

2008 年 7 月 1 日

日本医師会総合政策研究機構

坂口一樹

医薬品卸業における M&A 効果の検証

—2003 年度から 2006 年度の決算分析から—

日本医師会総合政策研究機構 坂口一樹（研究員）

研究協力：株式会社日本医療総合研究所 緒方正象

キーワード

- | | |
|---------|---------|
| ◆ 医薬品卸 | ◆ M&A |
| ◆ 経営分析 | ◆ 決算分析 |
| ◆ 医療費抑制 | ◆ 薬剤費抑制 |

ポイント

- ◇ M&A 等による企業再編の効果を検証することを目的に、医薬品卸大手 4 社を対象に、2003 年度～2006 年度（4 期分）の決算分析を行った。
- ◇ M&A 等の企業再編が進むにつれて、医薬品卸大手 4 社の企業規模と収益の規模は拡大し、収益性も向上した。
- ◇ M&A 等の企業再編が進むにつれて、医薬品卸大手 4 社は、昨今の医療費抑制・薬剤費抑制の政策下でも、増収・増益を達成しうるだけの体力を備えつつある。2004 年度に利益率、安全性、効率性・生産性はいったん落ち込んだが、2005 年度以降は上昇に転じ、2006 年度には、2003 年度水準を上回るまでに改善している。
- ◇ 医薬品卸の M&A 戦略が一定の成果を上げつつある一方で、流通の川下の医療機関は厳しい経営状況に追い込まれている。医療機関に、医療費抑制・薬剤費抑制政策の皺寄せが集中しているようだ。
- ◇ 医療費抑制政策の皺寄せは医療機関に集中している。医療機関の薬剤仕入れ担当者は、まずこの現実を直視しなければならない。
- ◇ 昨今、医薬品産業に係る政策においては、新たな薬価制度の創設やドラッグ・ラグの解消、流通の不透明な取引慣行の解消等がトピックとなっている。それらの課題の解決にあたっては、供給者側の論理に偏りすぎず、今日も患者と直接向き合っている医療現場の声に慎重に耳を傾けるべきではないだろうか。

目次

第1章. はじめに	1
第2章. 医薬品卸業界の現状	4
2.1. 国民医療費と医薬品市場	4
2.2. 医薬品卸に対する政策の動き	6
2.3. 近年の再編の動きと業界の上位集中度	6
第3章. 大手4社の経営分析	12
3.1. 収益性について	12
3.2. 安全性について	32
3.3. 効率性・生産性について	52
3.4. 成長性について	72
第4章. 比較分析および考察	86
4.1. 経営分析結果のまとめ	86
4.2. 上流・下流との比較	87
4.3. 卸売業一般との比較	90
4.4. 考察：M&Aの効果について	91
第5章. 結論	94
参考文献・資料リスト	96

第 1 章. はじめに

1990 年代以降は、わが国がおよそ初めて経験した M&A ブームの時代であり（宮島, 2007）、医薬品産業においても大きな業界再編が行われた。近年の例でいえば、山之内製薬と藤沢製薬の合併によるアステラス製薬の誕生や第一製薬と三共の合併による第一三共の誕生等が、医薬品産業における大型合併として記憶に新しい。

医薬品業界全体を俯瞰すると、製薬業界よりも特に医薬品卸の業界において、M&A 等による業界再編が著しく進んだことがわかる。業界再編が進んだ背景として、行政は、近年の医療保険制度下における薬価引下げ政策の影響等により、製薬メーカーが価格防衛策として高仕切価¹策をとったこと、そして事業者間の競争が激化したことを挙げている。また、医薬分業の進展や大病院における院内物流の整備へのニーズの増大、医薬品共同購入の動き、医薬品流通の近代化・IT化の進展等の医薬品卸を取り巻く環境の変化もその背景にあるとしている²。つまり、医薬品卸企業は、医療費抑制・薬価抑制の政策が続く中での生き残り戦略として、流通の川上に位置する製薬メーカーと川下に位置する医療機関・薬局に対する価格競争力を高めるために、自らを巨大化してその存在感を強める戦略をとったのである。2007 年 12 月現在、全国的に事業を展開する医薬品卸企業は、以下の 4 つのグループに集約されている（表 1-1.）。

¹ 仕切価とは、製薬メーカーと卸との間の取引価格のことである。

² 厚生労働省(2004)、厚生労働省(2007)より。

表 1-1. 医薬品卸業界の主要 4 社グループとその売上規模

社名 (本社所在地)	売上高(06年度)
メディセオ・パルタックホールディングス (東京都中央区)	2兆1,667億円
アルフレッサホールディングス (東京都千代田区)	1兆5,898億円
スズケン (名古屋市東区)	1兆4,548億円
東邦薬品 (東京都世田谷区)	7,734億円

資料：各社有価証券報告書

医薬品卸の業界におけるM&A戦略は、どのような影響をもたらしたのだろうか。日医総研では、医薬品政策の動向や医薬品産業の経営の動向について、継続的な分析を行ってきた³。中でも 吉田・前田(2001)は、1990 年代に急激に進んだ医薬品卸業界のM&Aの効果について、1996 年度～1999 年度の上位 4 社の経営分析をもとに検証している。これによれば、「M&Aにより、医薬品卸の企業規模は拡大したが、収益性や生産性および安全性の改善はこれからである」としている。また、「薬価差益の縮小を企図したR幅の縮小政策により、粗利益の確保が困難になる状況下では、従前のような製薬メーカーの庇護は期待できない。川上の製薬メーカーに依存している状況を脱却し、川下の医療機関に向き直す、医薬品卸の経営戦略の質的転換が求められる」と提言している。

本稿では、再編の進んだ医薬品卸業界の大手 4 社について、2006 年度から過去 4 カ年度に遡って分析を行い、M&A 等による企業再編の効果について検証する。検証をするにあたっては、下記の 4 点に集約される指標に着目して分析を行った。

(1) 収益性：

総売上高、医薬品卸売事業売上高、売上総利益、売上総利益率、営業利益、営

³ 坂口(2007)、森・坂口(2007)、岸本(2005)、岸本・高橋(2004)、岸本・前田(2003)、吉田・前田(2001)、前田(2001)、川淵(2001)、中村・天瀬(2001)、中村(2001)等を参照。

業利益率、経常利益、経常利益率

(2) **安全性：**

自己資本比率、固定資金余裕額、固定長期適合比率、流動比率、当座比率、借入金残高（短期・長期）、売掛金残高、買掛金残高、フリーキャッシュフロー

(3) **効率性・生産性：**

総資産、総資産経常利益率、総資産回転率、有形固定資産回転率、従業員数一人当たり売上高、従業員数一人当たり売上総利益、従業員数一人当たり営業利益、従業員数一人当たり経常利益、損益分岐点比率、棚卸資産回転月数

(4) **成長性：**

売上高成長率、売上総利益成長率、営業利益成長率、経常利益成長率、総資産成長率、自己資本成長率、従業員数成長率

M&A等による企業再編が、その企業の経営状況に与えた影響を分析するには、10年単位での観察が必要だろう。後に確認するように、医薬品卸の業界において再編の動きが活発化したのは1990年代以降のことである。それからおよそ10年を経た現在の状況を抑えておくことは、今後の医療界と医薬品産業界の動向を展望する上でも意義があると思われる。

分析を行うにあたっては、各社の有価証券報告書および決算報告を参照した。また、分析システムとして、株式会社日本医療総合研究所の『決算分析（四期連続）』を使用した。加えて、業界の動向等を把握する上で、公開されている公式の統計資料、政府および関連団体の報告書等を参照した。

第2章では、マクロの視点から、医薬品卸業界の現状について概観する。第3章では、医薬品卸大手4社の直近4カ年度の経営分析を行った結果について説明する。第4章では、経営分析の結果を踏まえ、若干の追加的な分析を行いつつ、医薬品卸業界のM&Aの効果について考察する。第5章では結論を述べる。

第2章. 医薬品卸業界の現状

2.1. 国民医療費と医薬品市場

医薬品卸の業界を観察する出発点として、まずは医療業界全体に対する医薬品卸業界の位置づけを、マクロの統計から把握しよう。

2005 年の国民医療費は 33.1 兆円であった。これを財源別にみると、保険料が 16.3 兆円 (49.2%)、公費が 12.1 兆円 (36.4%)、患者負担が 4.76 兆円 (14.4%) となっている⁴。

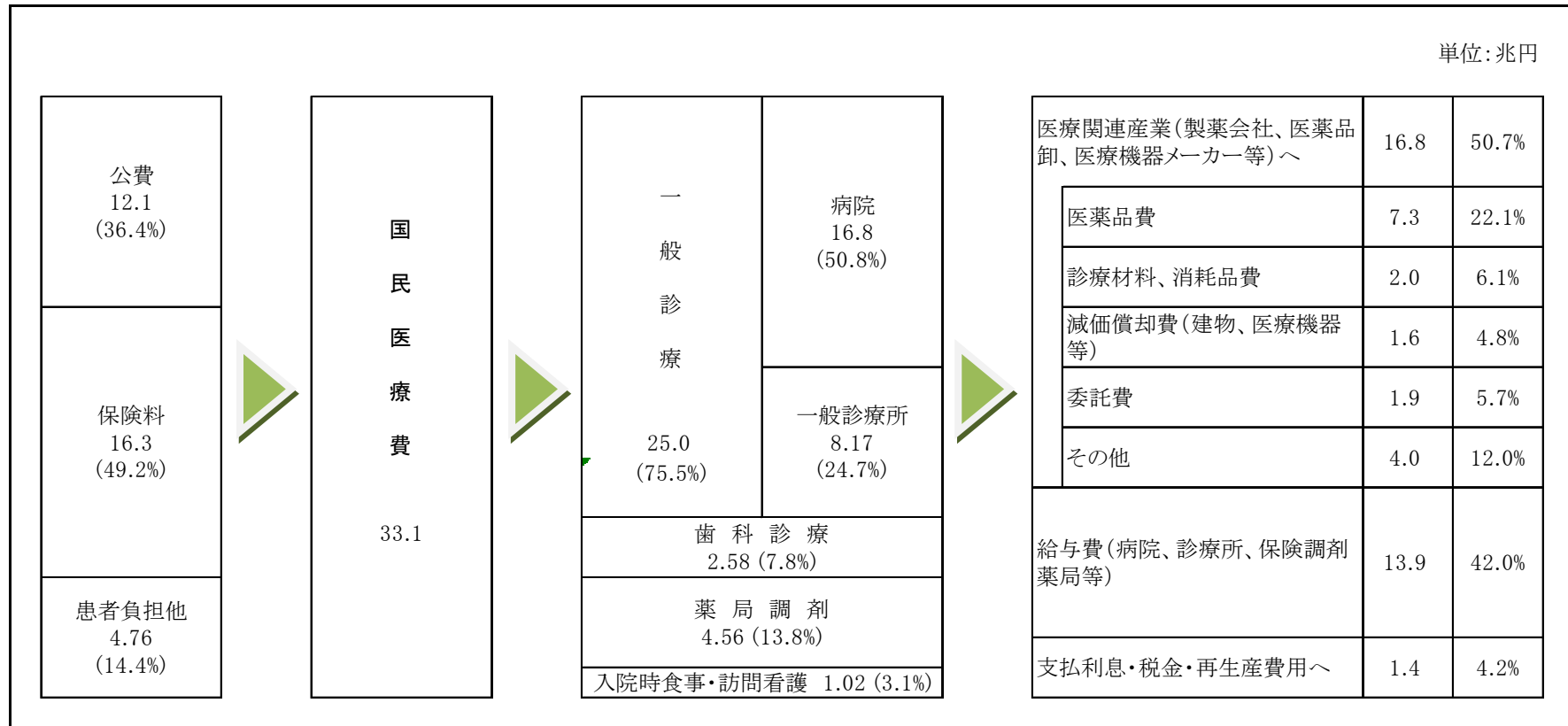
国民医療費の使途を診療行為主体別にみると、一般病院に 16.8 兆円 (50.8%)、一般診療所に 8.17 兆円 (24.7%)、薬局に 4.56 兆円 (13.8%)、歯科医療機関に 2.58 兆円 (7.8%)、その他（入院時食事、訪問看護）に 1.02 兆円 (3.1%) となっている。

ただし、国民医療費のすべてがこれらの医療機関の懐に入るわけではない。2005 年度のデータから試算すると、医療費全体の 50.7% に当たる 16.8 兆円が、費用として医療機関等から医療関連産業に支払われている。そして、そのうち 7.3 兆円（医療費全体の 22.1%）が医薬品費である。このことは即ち、国民医療費 33.1 兆円のうち、その 22.1% を占める 7.3 兆円が、医薬品産業へ流れていることを意味する（図 2-1-1）。

医療用医薬品は、製薬メーカーによって製造され、医薬品卸によって卸され、医療機関や薬局を通じて患者に供給される。医療費に占めるおよそ 7.3 兆円の医薬品費は、医療機関や薬局から主に医薬品卸に支払われる費用であり、わが国の保険医療制度下における医薬品卸の市場規模に相当する。

⁴ わが国の医療費の財源に関しては、尾形(2007)に詳しい。

図 2-1-1. 国民医療費の大まかな流れ (2005 年度推計^注)



資料：厚生労働省『平成 17 年度国民医療費の概況』、中央社会保険医療協議会『平成 17 年 6 月医療経済実態調査』より作成。

注) 病院は法人、診療所はその他(個人以外)のデータに基づく。歯科診療所・保険薬局には介護保険収入を含む。また、歯科診療費はすべて歯科診療所で発生していると仮定して計算した。

2.2. 医薬品卸に対する政策の動き

2002年に公表された『医薬品産業ビジョン』、次いで2007年に公表された『新医薬品産業ビジョン』（いずれも厚生労働省）も指摘するように、医薬品卸業界再編の背景には、近年の医療保険制度下における薬価引下げ政策の影響がある。

現行の仕組みにおいて、薬価は、2年に一度の診療報酬改定のタイミングで見直されることになっている。表2-2-1.に1992年～2006年までの薬価改定の概要をまとめた。いずれの改定においても、およそ▲3～8%程度のマイナス改定が実施されている。

表 2-2-1. 過去の薬価改定

	引下げ品目数	引上げ品目数	据置き品目数	品目数合計	改定率	R幅
1992年	7,681	2,121	3,771	13,573	-8.1%	15%
1994年	8,613	2,083	2,679	13,375	-6.6%	13%
1996年	9,568	1,697	1,604	12,869	-6.8%	11%
1997年 ^注	7,718	3,394	862	11,974	-3.0%	10% 8%（長期収載品）
1998年	9,921	6	1,765	11,692	-9.7%	5% 2%（長期収載品）
2000年	8,935	61	2,291	11,287	-7.0%	2%（調整幅）
2002年	9,096	98	1,997	11,191	-6.3%	2%（調整幅）
2004年	9,645	39	2,309	11,993	-4.2%	2%（調整幅）
2006年	10,113	75	3,123	13,311	-6.7%	2%（調整幅）

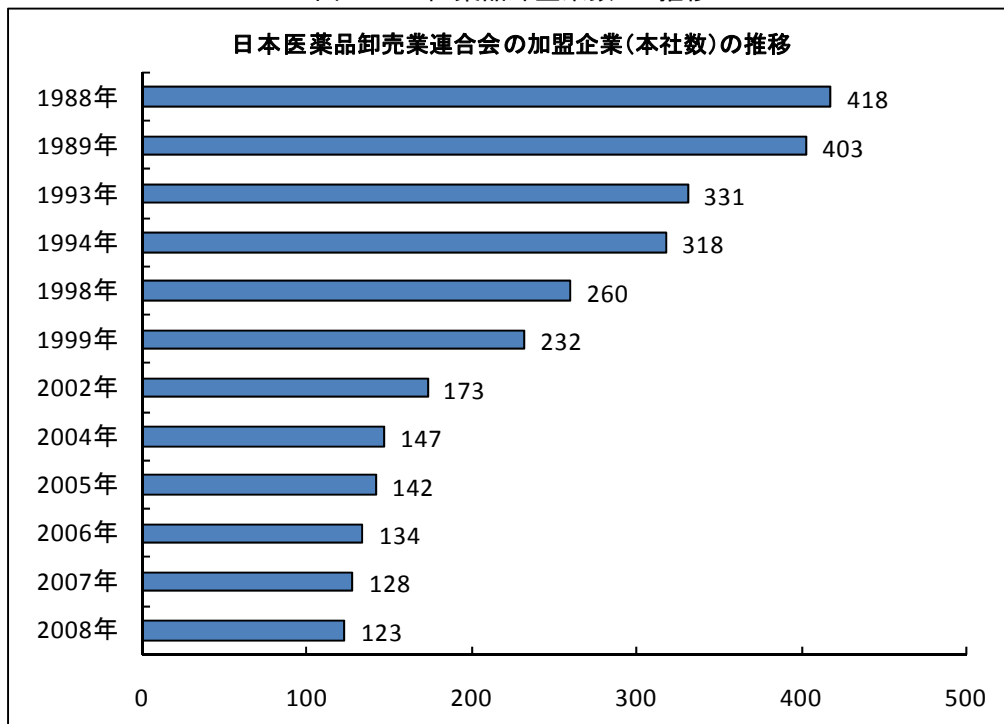
資料：日本製薬工業協会(2008)『日本の薬事行政 2008』

注) 1997年は、消費税率引上げに伴う薬価改定 1.4%引上げを含み、-3.0%引下げ

2.3. 近年の再編の動きと業界の上位集中度

医薬品卸企業の M&A 等による再編は、1990 年代に急激に進んだ。日本医薬品卸売業連合会の調査によると、当該団体に加盟している本社企業数は、1988 年時点で 418 社であったのが、1999 年には 232 社、さらに 2002 年には 173 社と急速に数を減らしている。その後も現在まで、徐々に再編の動きは進み、2008 年 3 月 31 日時点での本社企業数は 123 社となっている（図 2-3-1）。

図 2-3-1. 医薬品卸企業数[※]の推移

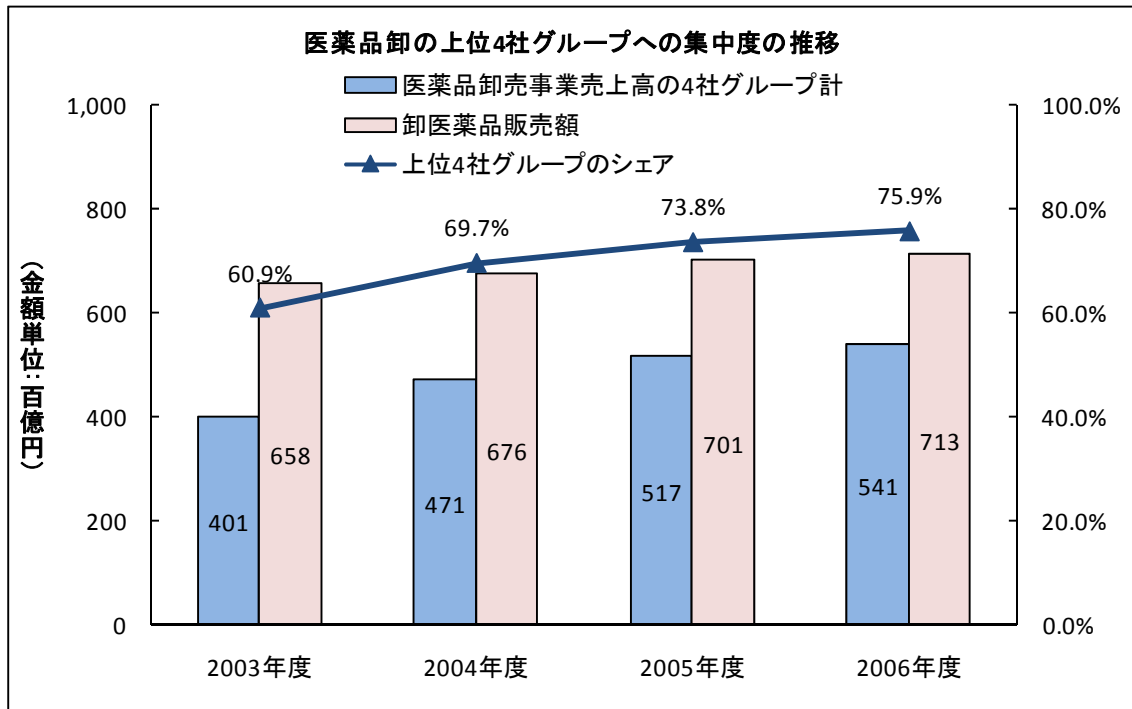


資料：日本医薬品卸売業連合会調査

注) 各年 3 月 31 日時点での日本医薬品卸売業連合会加盟の本社企業数に基づく

次に、今回の分析対象である上位 4 社グループへの上位集中度を見てみよう。2006 年度における医薬品卸の医薬品販売額に占める医薬品卸売事業売上高（連結）の 4 社グループの合計をそれらのシェアとして計算すると、**75.9%**であり、上位 4 社グループが圧倒的なシェアを占めている。2003 年度からの推移を追うと、最近 4 年間で上位グループへの集中度が一層増したことが分かる。特に、2003 年度→2004 年度の上位 4 社グループのシェアは、**60.9%→69.7%**と、**8.8pt**もの急激な増加を見せた。（図 2-3-2.）

図 2-3-2. 医薬品卸の上位 4 社グループへの集中度



資料：各社有価証券報告書、決算公告、日本医薬品卸売業連合会調査

上位 4 社グループの近年の再編の動きを詳細にみると、最近、特に 2003 年～2005 年にかけて、上位グループへの集中度が増した様子がよく分かる。表 2-3-1.に、1980 年以降の上位 4 社グループの再編の動きの主なものをまとめた。以下、2003 年～2005 年の期間を中心に、各社の動きを概説する。

メディセオ・パルタックホールディングス

メディセオ・パルタックホールディングスの前身であるクラヤ三星堂は、2003 年に 3 社、2004 年に 2 社を完全子会社化し、2004 年 10 月にメディセオホールディングスを設立した。2005 年 10 月にはパルタックと経営統合し、メディセオ・パルタックホールディングスを発足させた。

アルフレッサホールディングス

アルフレッサホールディングスは、2003 年 9 月に福神とアズウェルの共同持株会社として設立された。2004 年には、傘下の福神が 3 社を子会社化した後、持株会社本体が 1 社を完全子会社化した。また、2004 年 10 月には、傘下の福神が、同じく傘下のアズウェルと大正堂と合併する形で、本体の傘下にアルフレッサが設立された。2005 年

には傘下のアルフレッサが 1 社を子会社化し、本体が 4 社を完全子会社化している。

スズケン

スズケンは、2003 年に 1 社、2004 年に 2 社を完全子会社化した。

東邦薬品

東邦薬品は、2003 年に 1 社を子会社化し、2005 年には、2 社を完全子会社化、1 社を子会社化した。

表 2-3-1. 医薬品卸の上位 4 社グループの近年の再編の動き

	株式会社メディセオ・バルタック ホールディングス	アルフレッサホールディングス 株式会社	株式会社スズケン	東邦薬品株式会社
1980		8月 福神薬が、大井福神薬、千住福神薬、神奈川福神薬、埼玉福神薬、(株)梅屋を吸収合併する。		
1981				
1982				
1983		12月 福神薬が、黒崎福神薬を吸収合併する。		
1984	10月 東京医薬品薬が、日光神奈川薬品薬(本社: 神奈川県)を吸収合併する。			
1985				
1986				
1987	4月 東京医薬品薬が、大石薬品薬(本社: 埼玉県)を吸収合併する。			
1988	10月 クラヤ薬品薬が、本郷薬品薬(本社: 東京都文京区)を吸収合併する。			
1989				
1990	10月 (株)三星堂が、本河薬品薬(本社: 京都府)を吸収合併する。		9月 (株)三和科学研究所を子会社化する。 9月 日本製薬工業薬を子会社化する。	
1991				
1992				
1993				
1994	10月 (株)三星堂が、(株)中栄草栄堂(本社: 石川県)を吸収合併する。		1月 加藤薬品薬(本社: 東京都)および神弘薬品薬(本社: 神奈川県)を吸収合併する。	
1995	10月 クラヤ薬品薬が、(株)ホウヤク(本社: 大阪府)を吸収合併する。	12月 福神薬が、(株)恒和薬品を子会社化する。		
1996			3月 熊谷薬品薬(本社: 岩手県)を完全子会社化する。 10月 (株)ドーエーメディックス(本社: 大阪府)を吸収合併する。	04月 エーメイ(株)(本社: 大阪市)を吸収合併する。
1997	10月 クラヤ薬品薬が、カワイ(株)(本社: 長野県)を吸収合併する。			
1998	10月 (株)三星堂が、(株)山陽薬舗(本社: 兵庫県)を吸収合併する。	10月 日本商事薬と昭和薬品薬が合併し、(株)アズウェルが発足する。	4月 (株)秋山愛生館(本社: 北海道)を吸収合併する。	1月 かみや薬品薬(本社: 佐野市)を吸収合併する。 10月 中日本薬業薬(本社: 甲府市)を吸収合併する。
1999	8月 クラヤ薬品薬が、(株)やまひろ(本社: 山梨県)を完全子会社化する。	7月 福神薬が、安藤薬を子会社化する。	10月 ナカノ薬品薬(本社: 栃木県)を子会社化する。	
2000	4月 (株)三星堂、クラヤ薬品薬、東京医薬品薬が合併し、(株)クラヤ三星堂が発足する。 10月 (株)チャク(本社: 千葉市)を子会社化する。			1月 同立薬品工業薬(本社: 札幌市)を吸収合併する。 10月 (株)セイナスを完全子会社とする。
2001				10月 本間東邦薬(本間薬品薬から商号変更)を子会社とする。
2002			10月 オオモリ薬品薬(本社: 東京都)を吸収合併する。	10月 東海東邦薬(船橋薬品薬から商号変更)を完全子会社とする。
2003	3月 潮田三田堂薬品薬(本社: 水戸市)を完全子会社化する。 9月 井筒薬品薬(本社: 京都市)を完全子会社化する。 9月 平成薬品薬(本社: 岐阜市)を完全子会社化する。	9月 (株)アズウェルと福神薬が、株式移転による共同持株会社アルフレッサホールディングス薬を設立する。	10月 (株)サンギ(本社: 広島県)を完全子会社化する。	4月 小川東邦薬(小川薬品薬から商号変更)を子会社とする。
2004	4月 (株)エパルス(本社: 広島市)、(株)アトル(本社: 福岡市)を完全子会社化し、メディセオグループが発足する。クラヤ三星堂分割準備薬を設立する。 5月 (株)中川誠光堂(本社: 東京都文京区)を完全子会社化する。 10月 医薬品等卸売事業の営業を分割して事業持株会社となり、(株)メディセオホールディングスに商号変更する。 10月 クラヤ三星堂分割準備薬が、医薬品等卸売事業の営業を承継し、(株)クラヤ三星堂に商号変更する。	4月 福神薬が、(株)小田島を子会社化する。 4月 福神薬が、ダイワ薬品薬を子会社化する。 7月 福神薬が、(株)カクサンを子会社化する。 7月 (株)大正堂を完全子会社化する。 10月 福神薬が、(株)アズウェルおよび(株)大正堂を分割会社とする吸収分割により事業を承継し、アルフレッサ薬に商号変更する。	10月 (株)アステイス(本社: 愛媛県)を完全子会社化する。 10月 沖縄薬品薬(本社: 沖縄県)を完全子会社化する。	
2005	4月 (株)チャク(本社: 千葉市)を完全子会社化する。 10月 (株)バルタックと経営統合し、(株)メディセオ・バルタックホールディングスに商号変更する。	2月 アルフレッサ薬が、日建産業薬を子会社化する。 4月 (株)岡内勤弘堂、弘和薬品薬、ダイワ薬品薬を完全子会社化する。 10月 成和産業薬を完全子会社化する。		1月 合同東邦薬(大阪合同薬品薬から商号変更)を完全子会社とする。 4月 木下薬品薬(本社: 奈良市)を完全子会社とする。 10月 (株)幸輝(本社: 高松市)を子会社とする。合同東邦薬と木下薬品薬を事業統合、合同東邦薬とする。
2006		4月 明祥薬を完全子会社化する。	10月 (株)翔薬(本社: 福岡県)を完全子会社化する。	4月 鶴原吉井薬(本社: 熊本市)を完全子会社とする。 10月 東海東邦薬(本社: 名古屋市)を合併する。
2007		3月 (株)小田島を完全子会社化する。 10月 シーエス薬品薬を完全子会社化する。 10月 (株)琉薬を完全子会社化する。		4月 鶴原吉井薬(本社: 熊本市)と(株)ヤクシン(本社: 福岡市)を合併し、九州東邦薬とする。
2008	1月 (株)コバシヨウ(本社: 東京都中央区)を完全子会社化する。			1月 森薬品薬(本社: 宮崎市)を完全子会社とする。

資料：各社ホームページより

以上見てきたように、今回の分析の対象期間とする 2003 年度～2006 年度は、医薬品卸業界の再編が加速し、業界の上位グループへの集中度がさらに増した時期である。

その背景としては、医療費抑制を企図した薬価引下げ政策の継続、その影響等によりメーカーが価格防衛策として高仕切価策をとったことで、卸業者間の競争がさらに激化したことがある。また、医薬分業の進展、流通の近代化・IT 化の進展、院内物流の整備へのニーズの増大、医薬品共同購入の動きといった医薬品卸を取り巻く環境の変化がある。

第 3 章. 大手 4 社の経営分析

3. 1. 収益性について

3. 1. 1. 総売上高

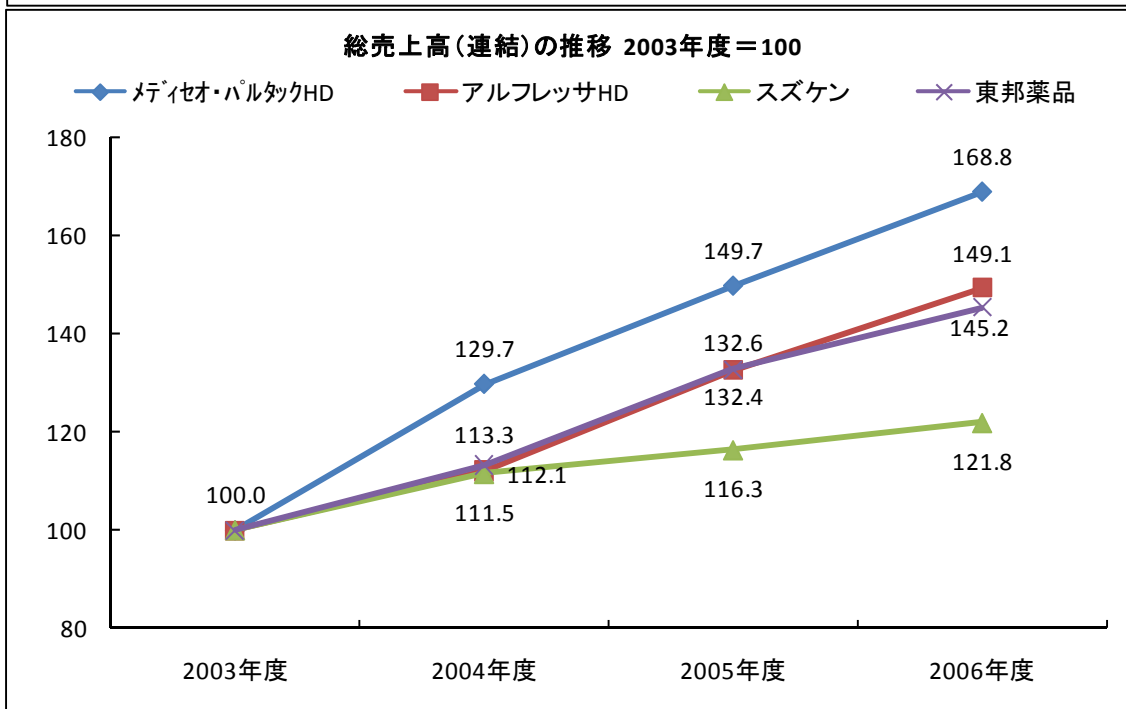
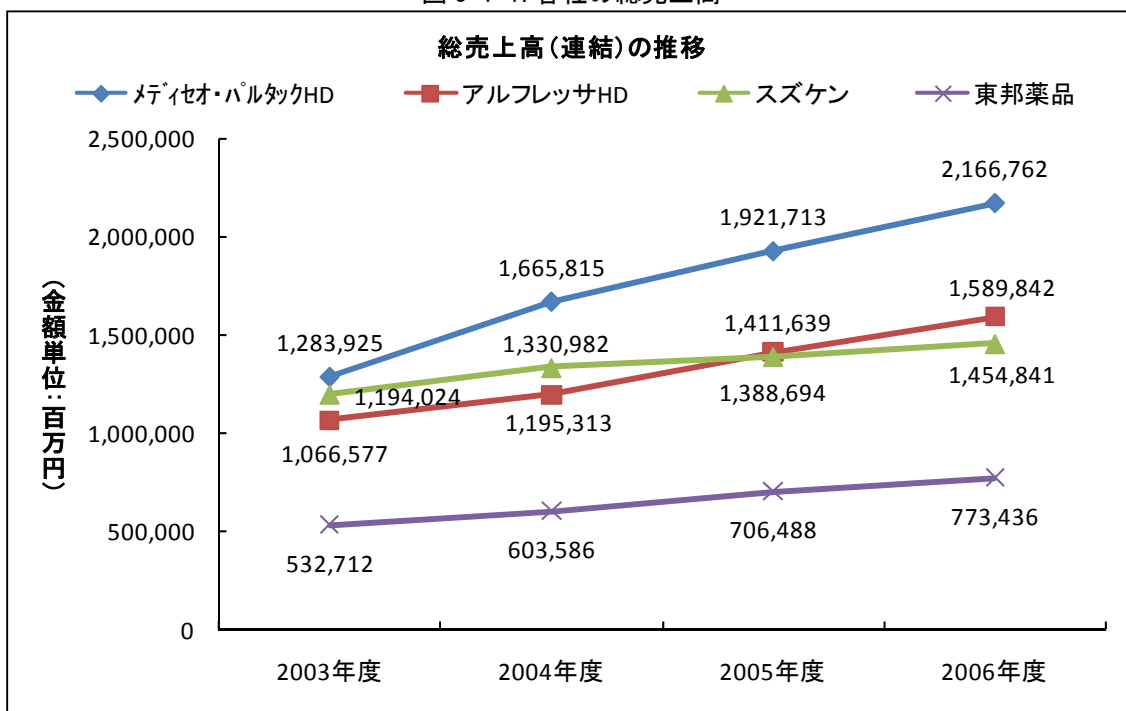
図 3-1-1.に各社の総売上高の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の総売上高は、4 社ともに、一貫して増加した。2006 年度の各社の総売上高は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 2,166,762 百万円、アルフレッサホールディングス 1,589,842 百万円、スズケン 1,454,841 百万円、東邦薬品 773,436 百万円であった。

4 年間の伸び率としては、メディセオ・パルタックホールディングスが最も大きく +68.8%、次いで、アルフレッサホールディングスが +49.1%、東邦薬品が +45.2%、スズケンが +21.8% であった。

また、2005 年度には、それまで総売上高で 2 番手であったスズケンを、3 番手であったアルフレッサホールディングスが抜き、順位が入れ替わっている。

図 3-1-1. 各社の総売上高



資料：各社有価証券報告書、決算公告

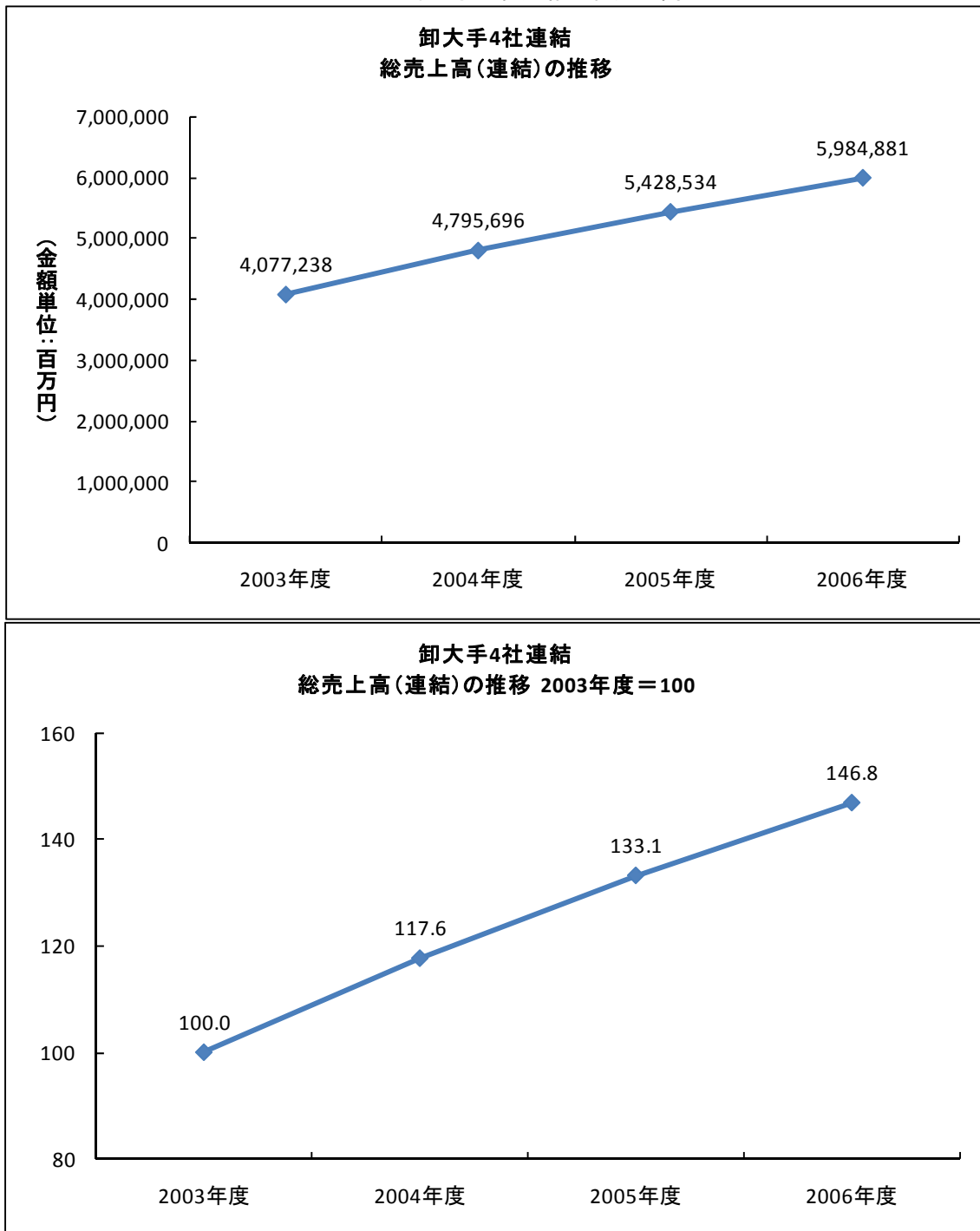
(卸大手 4 社の連結)

図 3-1-2.に卸大手 4 社連結の総売上高の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社を連結した総売上高は、一貫して増加した。2004 年度に 4,077,238 百万円であった 4 社連結の売上高は、2006 年度には 5,984,881 百万円となり、およそ 2 兆円拡大し、6 兆円に迫る勢いである。

卸大手 4 社を連結した総売上高の 4 年間の伸び率は、+46.8%であった。

図 3-1-2. 卸大手 4 社連結の総売上高



資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.1.2. 医薬品事業売上高

図 3-1-3.に各社の医薬品卸売事業売上高の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の医薬品卸売事業売上高は、2005 年度→2006 年度のメディセオ・パルタックホールディングスを除いて、すべて一貫して増加した。2006 年度の各社の医薬品卸売事業売上高は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 1,647,151 百万円、アルフレッサホールディングス 1,572,429 百万円、スズケン 1,418,957 百万円、東邦薬品 772,489 百万円であった。

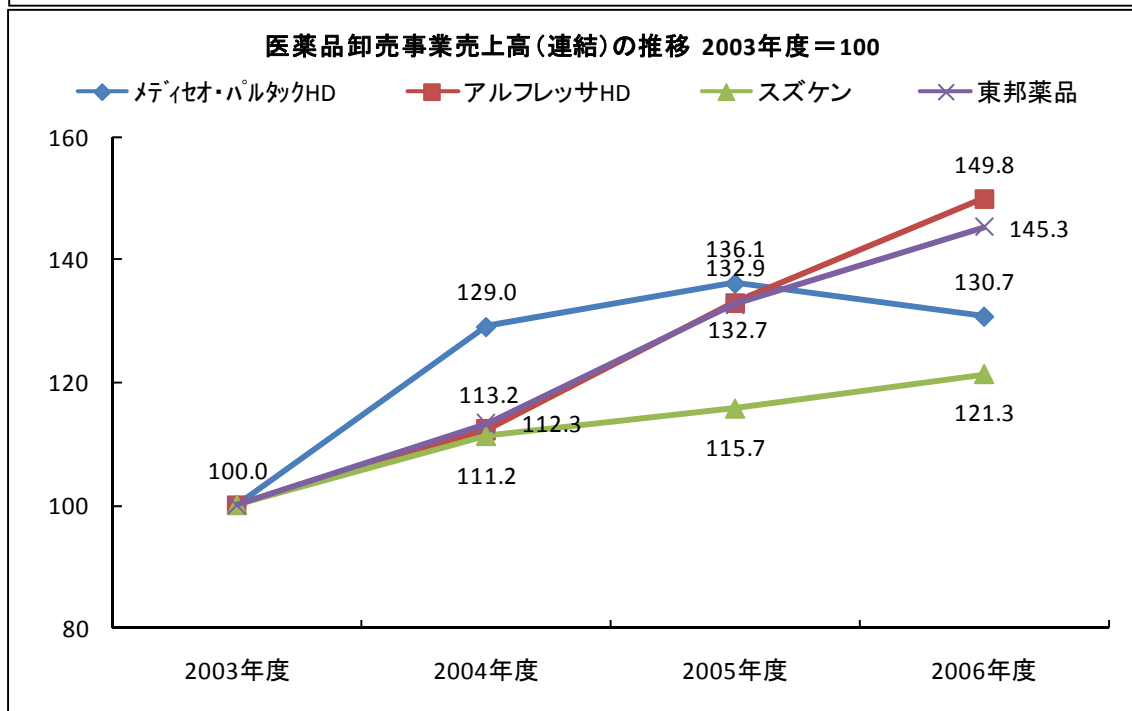
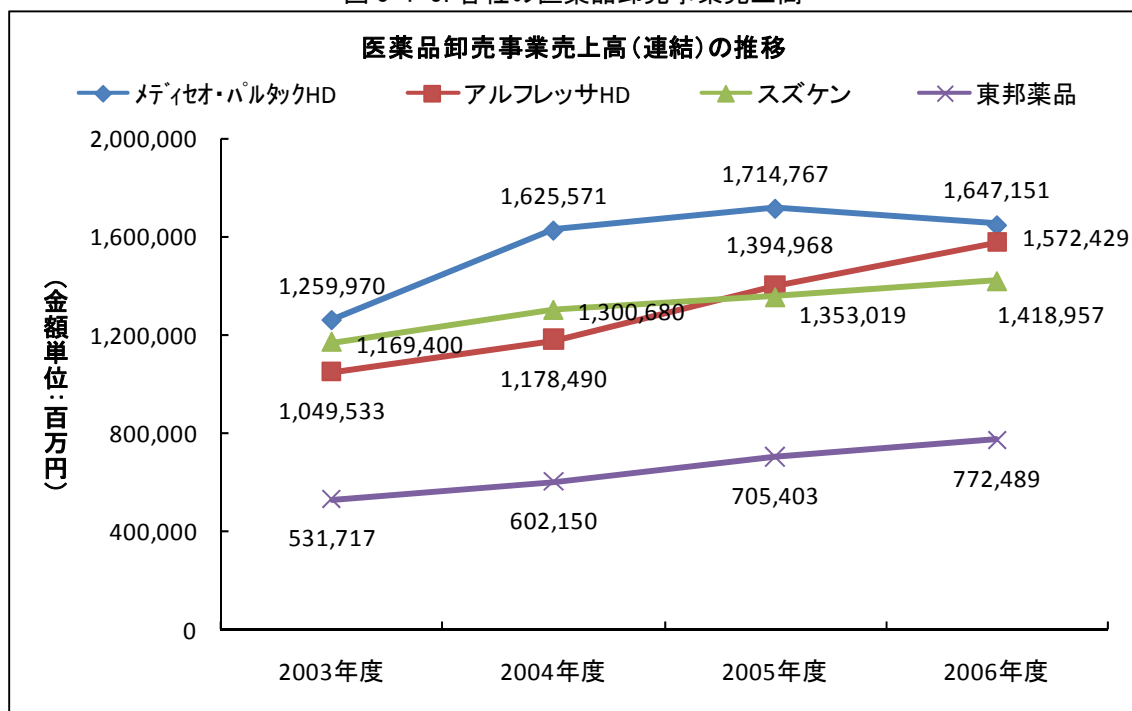
4 年間の伸び率では、アルフレッサホールディングスが最も大きく +49.8%、次いで、東邦薬品が +45.3%、メディセオ・パルタックホールディングスが +30.7%、スズケンが +21.3% であった。

医薬品卸売事業売上高においても、総売上高と同様に、アルフレッサホールディングス（3 位→2 位）とスズケン（2 位→3 位）の順位の逆転が起きている。

なお、2005 年度→2006 年度におけるメディセオ・パルタックホールディングスの売上の減少には、日用品卸のパルタック社と経営統合したことによる事業セグメントの見直し⁵が影響していると思われる。

⁵ 日用品卸のパルタック社との経営統合に伴い、一般用医薬品卸売事業の売上高を医薬品卸売事業の売上高から切り離し、日用品卸売事業の方に統合した。

図 3-1-3. 各社の医薬品卸売事業売上高



資料: 各社有価証券報告書、決算公告

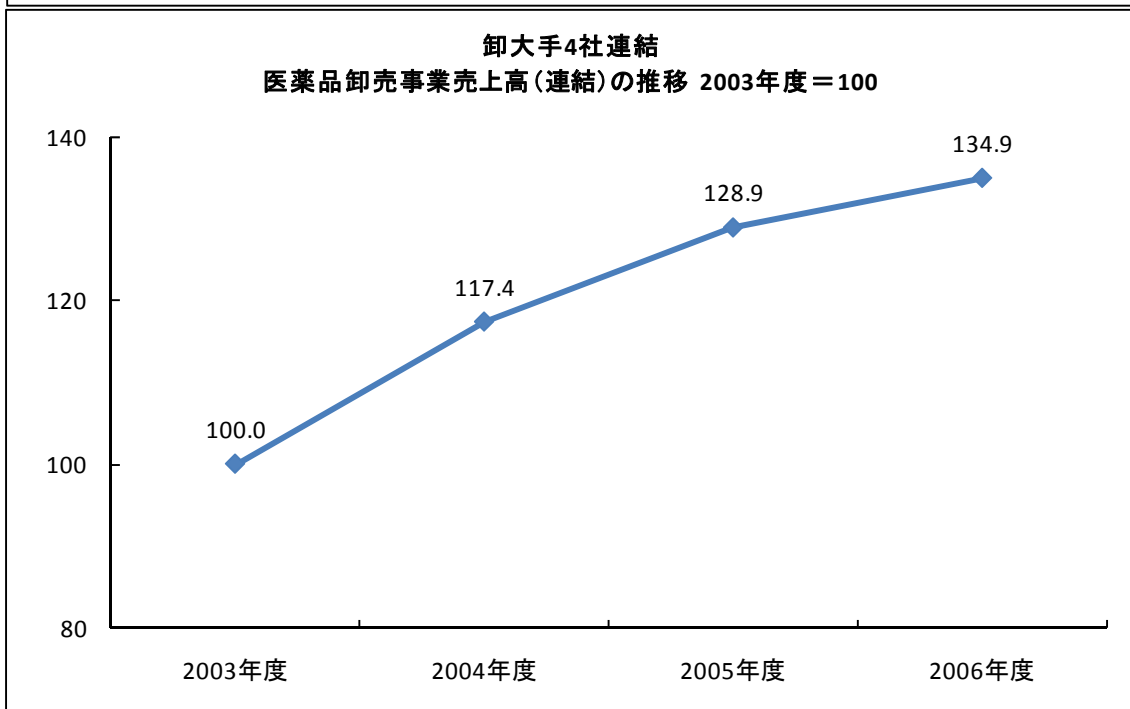
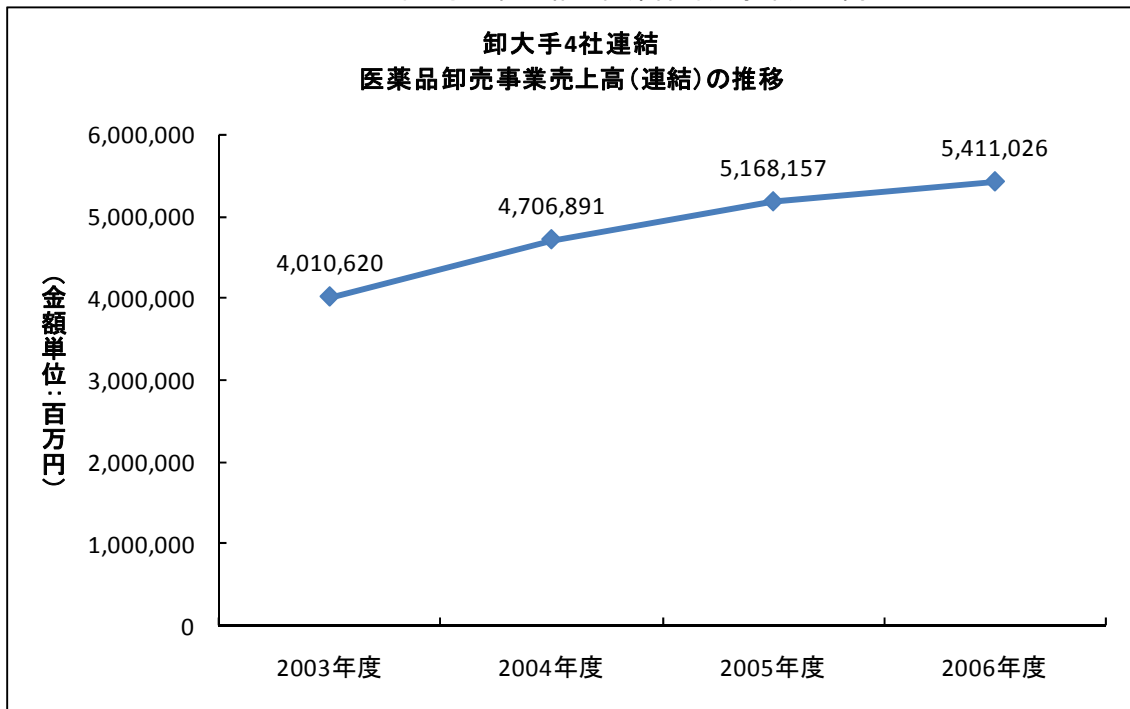
(卸大手 4 社の連結)

図 3-1-4.に卸大手 4 社連結の医薬品卸売事業売上高の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度の卸大手 4 社を連結した医薬品卸売事業売上高は、一貫して増加した。2003 年度に 4,010,620 百万円であったそれは、2006 年度には 5,411,026 百万円までになり、4 年間でおよそ 1.4 兆円拡大した。

卸大手 4 社を連結した医薬品卸売事業売上高の 4 年間の伸び率は、+34.9%であった。

図 3-1-4. 卸大手 4 社連結の医薬品卸売事業売上高



資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.1.3. 売上総利益および売上総利益率

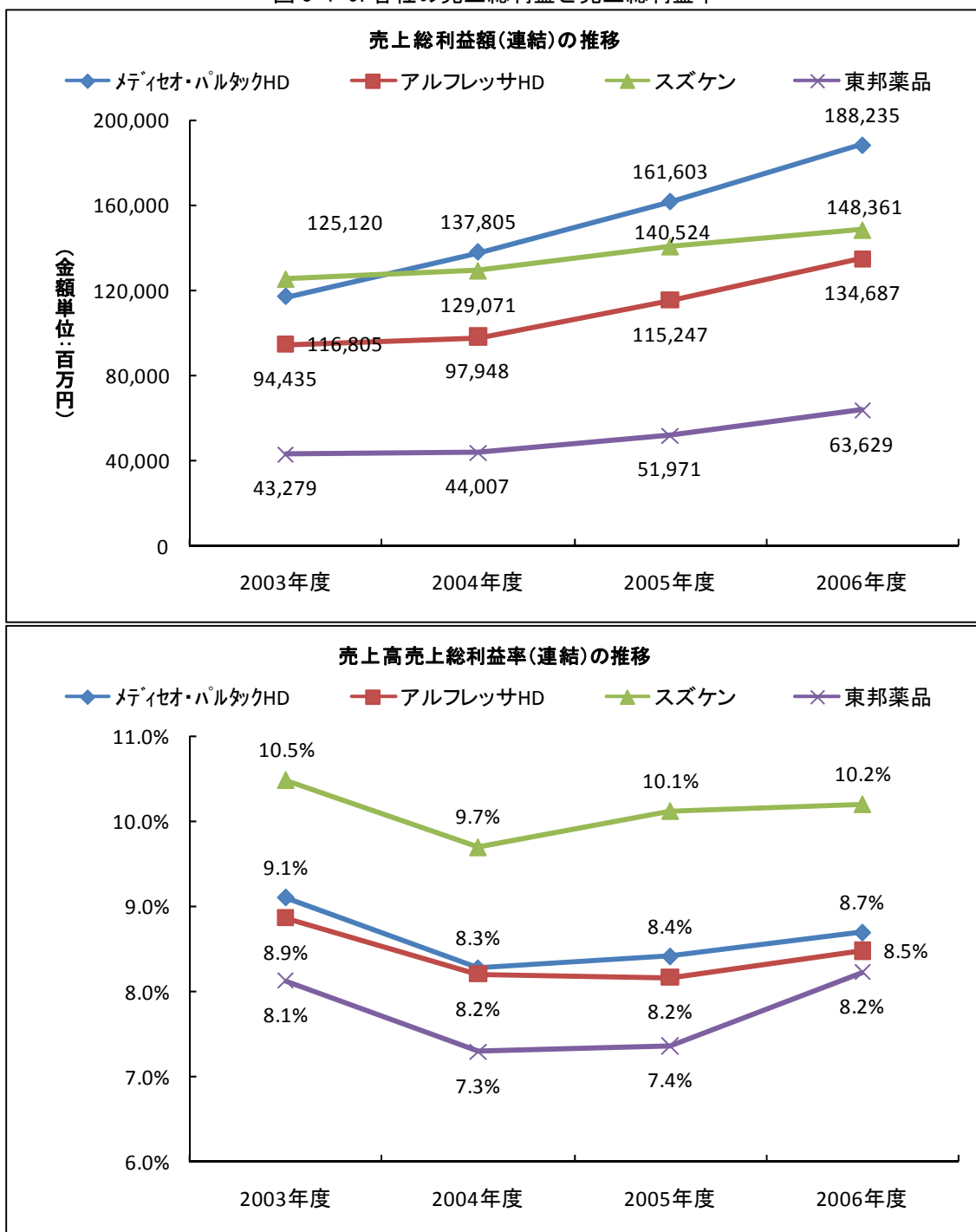
図 3-1-5.に各社の売上総利益と売上総利益率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の売上総利益は、4 社ともに、一貫して増加した。2006 年度の売上総利益額は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 188,235 百万円、スズケン 148,361 百万円、アルフレッサホールディングス 134,687 百万円、東邦薬品 63,629 百万円であった。

2004 年度に、売上総利益額ではそれまでトップであったスズケンが、メディセオ・パルタックホールディングスに首位の座を明け渡している。また、2005 年度と 2006 年度の総売上高および医薬品事業売上高では、アルフレッサホールディングスがスズケンを上回るが、売上総利益額でみると、ともにスズケンがアルフレッサホールディングスを上回っている。

売上総利益率でみると、4 社ともに、2004 年度にいったん落ち込んでいる。しかしその後 2005 年度以降は、4 社ともに、回復基調にある。2006 年度の売上総利益率は、上から、スズケン 10.2%、メディセオ・パルタックホールディングス 8.7%、アルフレッサホールディングス 8.5%、東邦薬品 8.2%となっている。他 3 社の 8% 台に対し、スズケンの 10% を超える高収益性が目立っている。

図 3-1-5. 各社の売上総利益と売上総利益率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

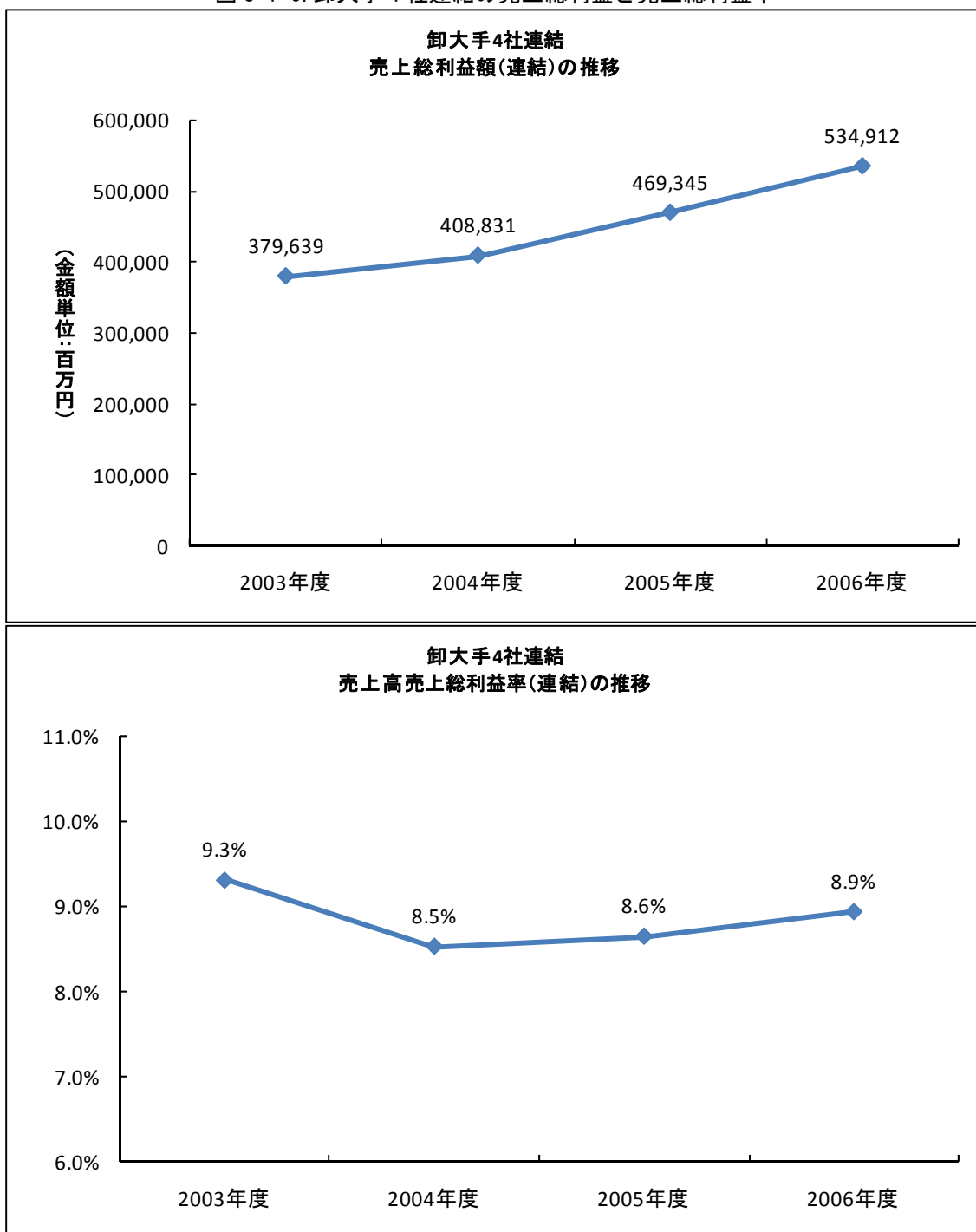
(卸大手 4 社の連結)

図 3-1-6.に卸大手 4 社連結の売上総利益と売上総利益率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社を連結した売上総利益額は、一貫して増加した。2004 年度に 379,639 百万円であった 4 社連結の売上総利益額は、2006 年度には 534,912 百万円となり、およそ 1,500 億円拡大した。

卸大手 4 社を連結した売上総利益率は、2003 年度に 9.3%であったのが、2004 年度にはいったん 8.5%までに落ち込んだ。その後は回復してきており、2006 年度の売上総利益率は 8.9%であった。

図 3-1-6. 卸大手 4 社連結の売上総利益と売上総利益率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

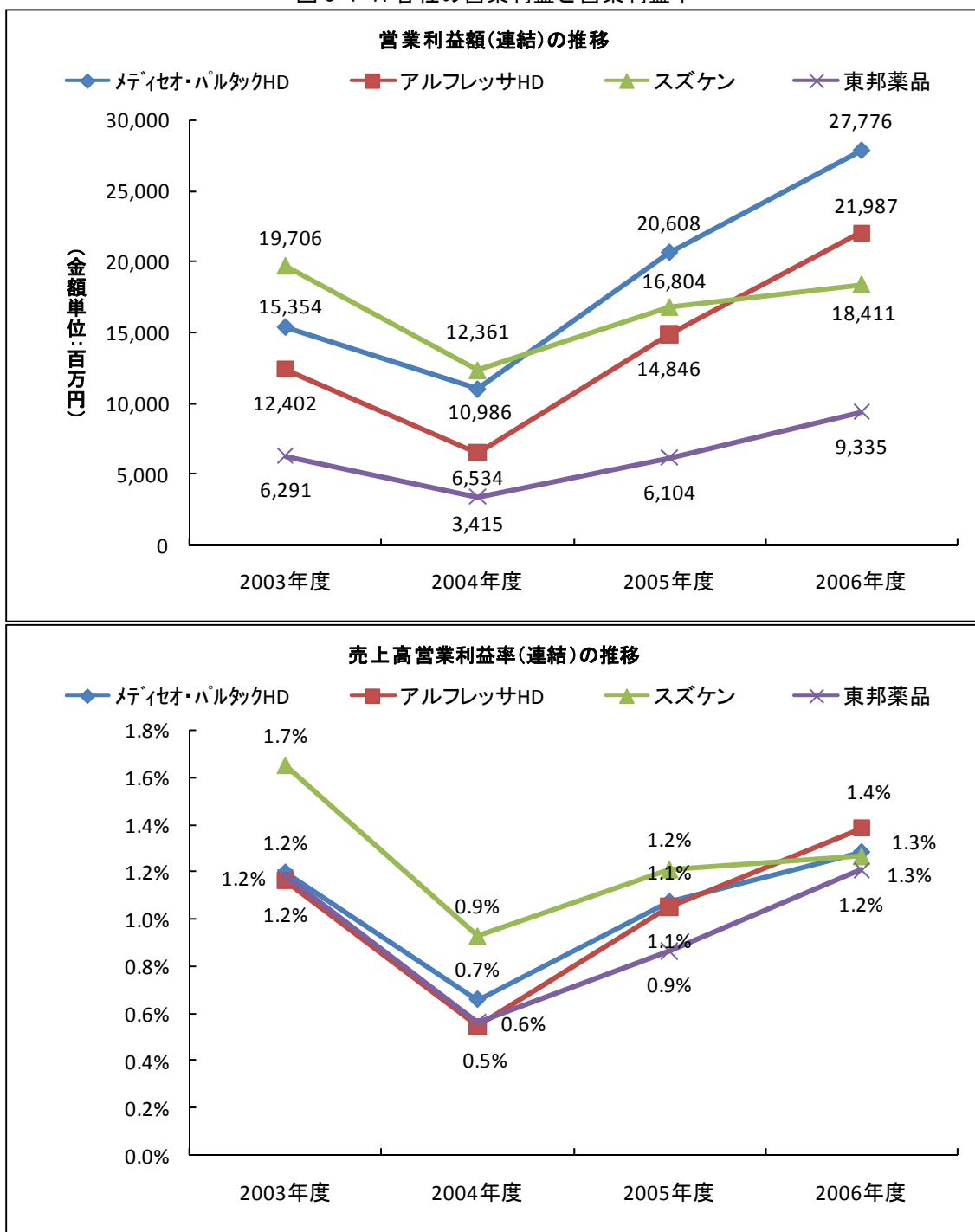
3.1.4. 営業利益および営業利益率

図 3-1-7.に各社の営業利益と営業利益率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の営業利益は、4 社ともに、2004 年度にいったん落ち込み、その後は回復に向かった。2006 年度の営業利益額は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 27,776 百万円、アルフレッサホールディングス 21,987 百万円、スズケン 18,411 百万円、東邦薬品 9,335 百万円であった。2004 年度の落ち込みの後、2006 年度において、スズケンを除く 3 社は 2003 年度水準以上の営業利益を確保している。

営業利益率でみると、4 社ともに、2004 年度にいったん落ち込んだ。しかしその後 2005 年度以降は、4 社ともに、回復基調にある。2006 年度の売上総利益率は、上から、アルフレッサホールディングス 1.4%、メディセオ・パルタックホールディングス 1.3%、スズケン 1.3%、東邦薬品 1.2%となった。2004 年度の落ち込みの後、2006 年度において、メディセオ・パルタックホールディングスを除く 3 社は 2003 年度水準以上の営業利益率となっている。

図 3-1-7. 各社の営業利益と営業利益率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

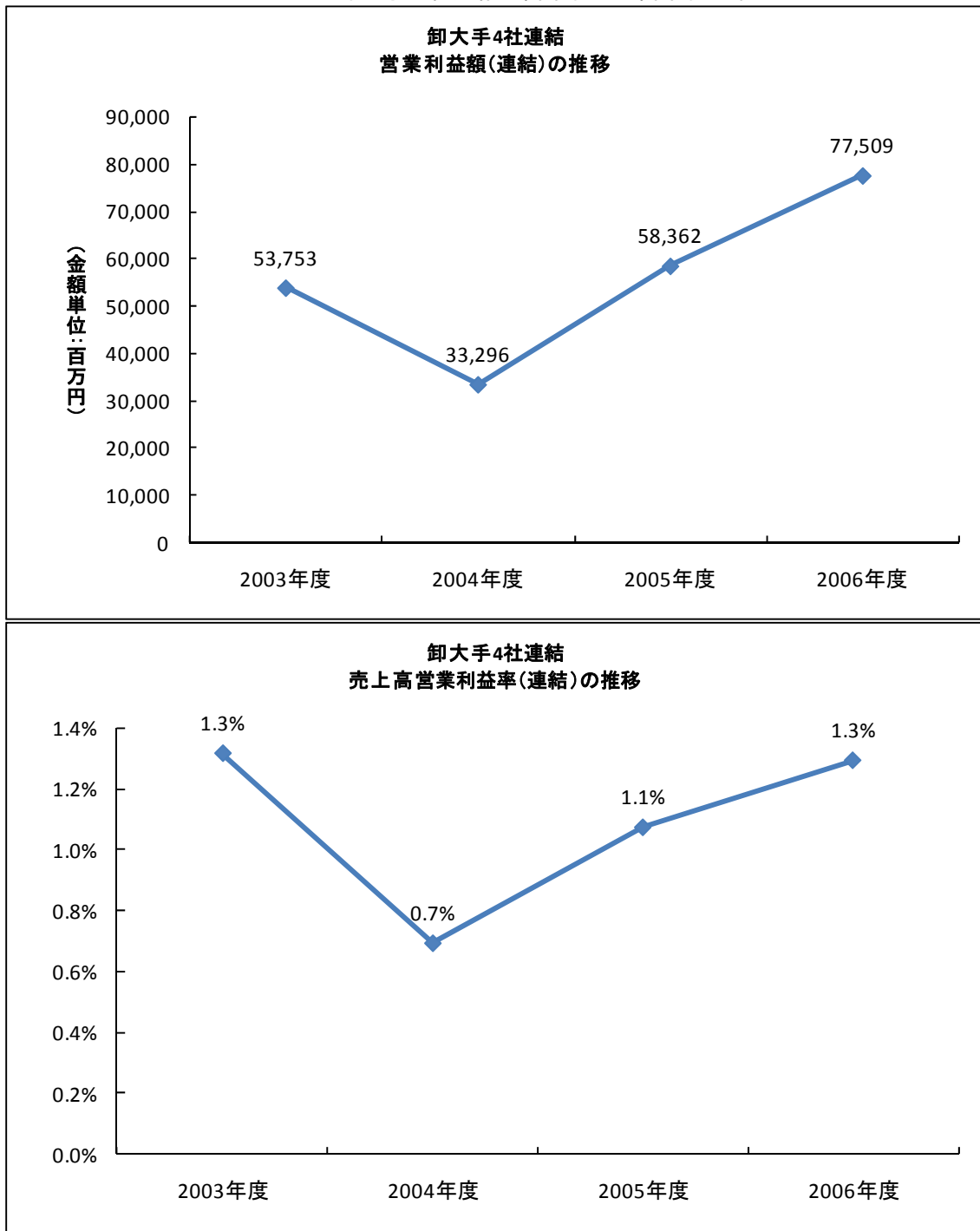
(卸大手 4 社の連結)

図 3-1-8.に卸大手 4 社連結の営業利益と営業利益率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社を連結した営業利益額は、2004 年度にいったん落ち込んだ後、増加に転じた。2004 年度に 53,753 百万円であった 4 社連結の営業利益額は、2006 年度には 77,509 百万円となり、およそ 240 億円拡大した。

卸大手 4 社を連結した営業利益率は、2003 年度に 1.3%であったのが、2004 年度にはいったん 0.7%までに落ち込んだ。その後は回復に転じ、2006 年度の営業利益率は 1.3%であり、2003 年度と同等の水準にまで回復した。

図 3-1-8. 卸大手 4 社連結の営業利益と営業利益率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

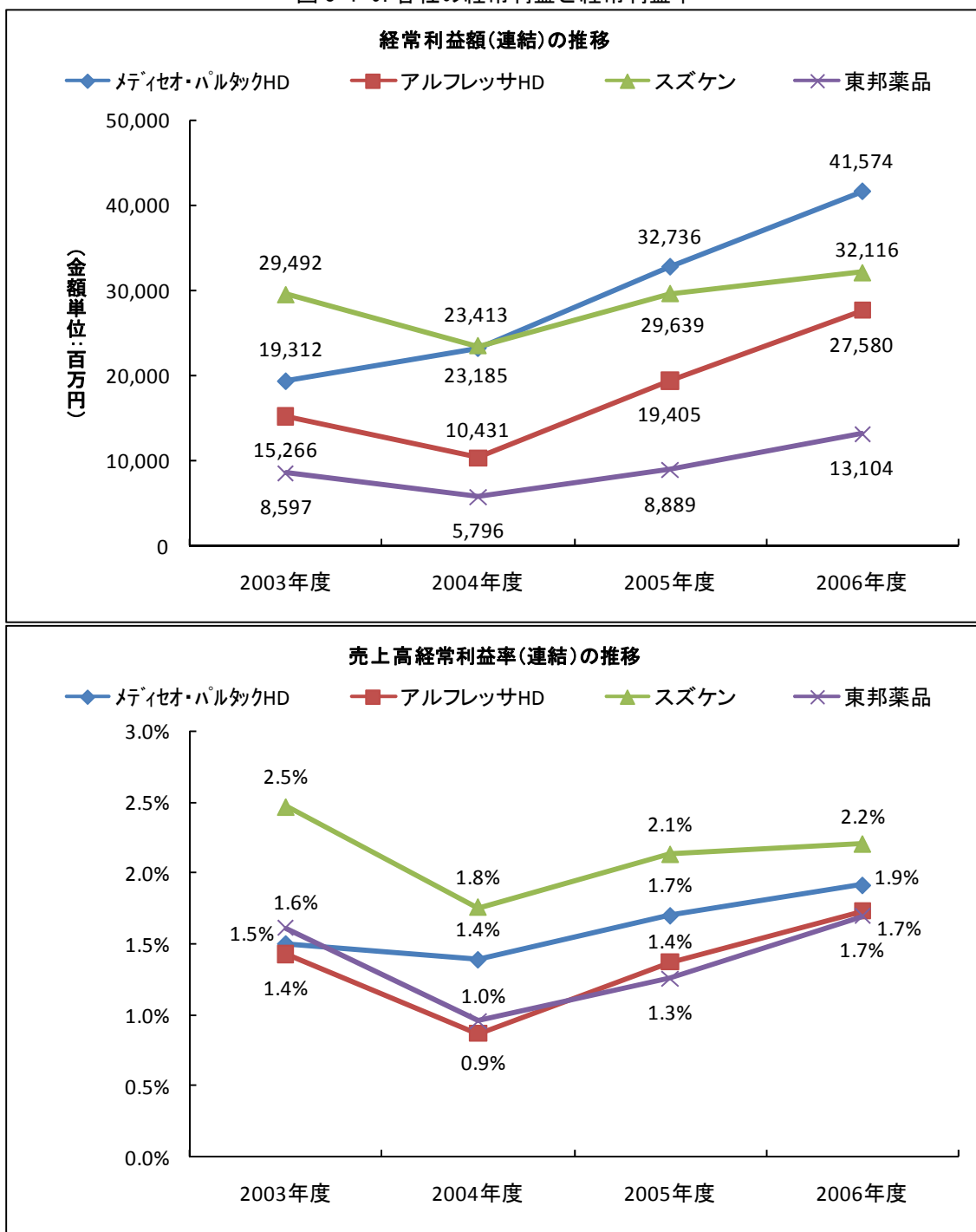
3.1.5. 経常利益および経常利益率

図 3-1-9.に各社の経常利益と経常利益率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の経常利益は、メディセオ・パルタックホールディングスを除く 3 社は、2004 年度にいったん落ち込み、その後は回復に向かった。メディセオ・パルタックホールディングスの経常利益は一貫して増加した。2006 年度の経常利益額は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 41,574 百万円、スズケン 32,116 百万円、アルフレッサホールディングス 27,580 百万円、東邦薬品 13,104 百万円となっている。2006 年度において、4 社すべてが 2003 年度水準を上回る経常利益を確保している。

経常利益率でみると、4 社ともに、2004 年度にいったん落ち込んだ。しかし 2005 年度以降は、4 社ともに、上昇に転じた。2006 年度の経常利益率は、上から、スズケン 2.2%、メディセオ・パルタックホールディングス 1.9%、アルフレッサホールディングス 1.7%、東邦薬品 1.7%となっている。2004 年度の落ち込みの後、2006 年度において、4 社すべてが 2003 年度水準を上回る経常利益率となっている。

図 3-1-9. 各社の経常利益と経常利益率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

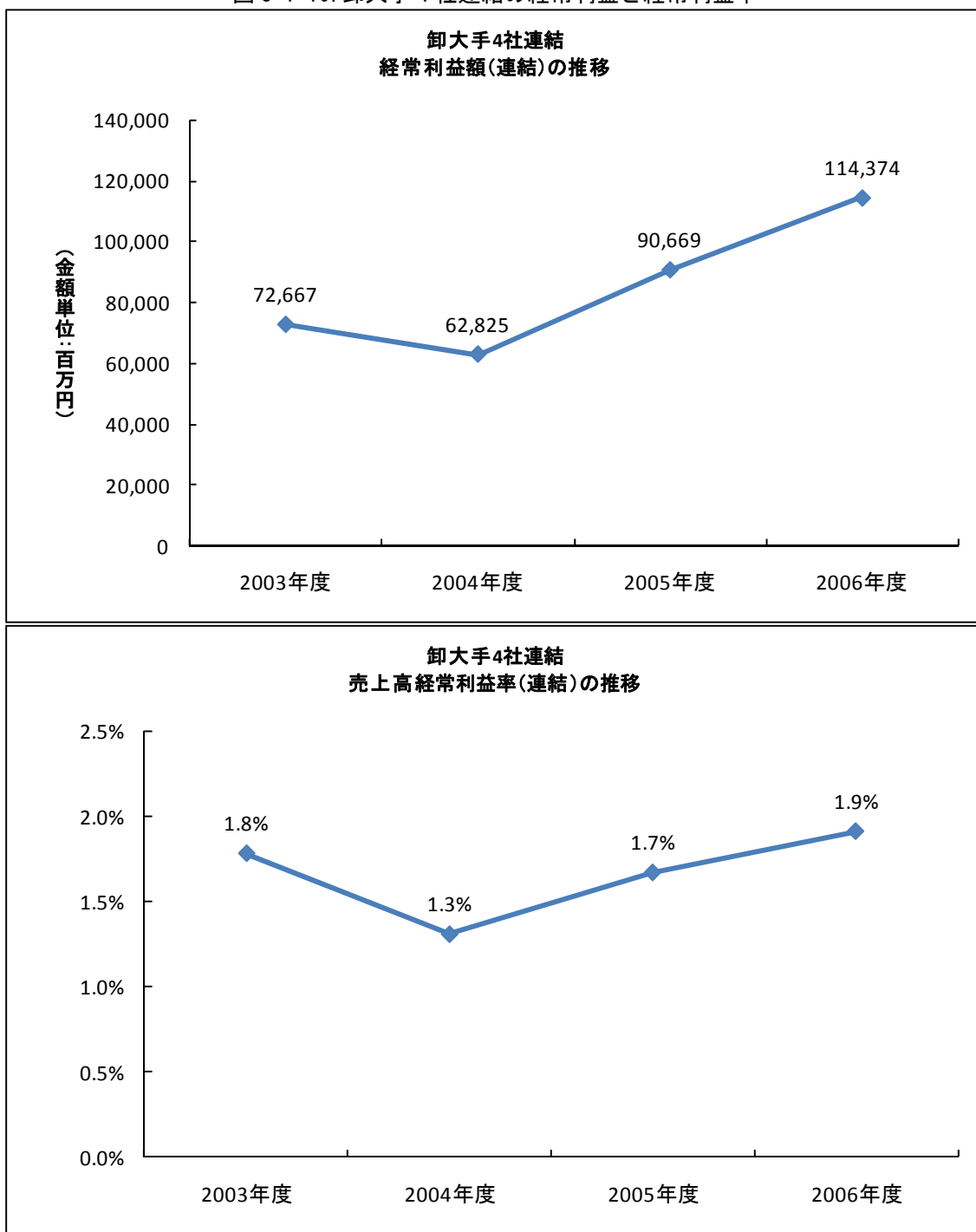
(卸大手 4 社の連結)

図 3-1-10.に卸大手 4 社連結の経常利益と経常利益率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社を連結した経常利益額は、2004 年度にいったん落ち込んだ後、増加に転じた。2004 年度に 72,667 百万円であった 4 社連結の経常利益額は、2006 年度には 114,374 百万円となり、およそ 420 億円拡大した。

卸大手 4 社を連結した経常利益率は、2003 年度に 1.8%であったのが、2004 年度にはいったん 1.3%までに落ち込んだ。その後は回復に転じ、2006 年度の営業利益率は 1.9%であり、2003 年度水準以上にまで回復した。

図 3-1-10. 卸大手 4 社連結の経常利益と経常利益率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

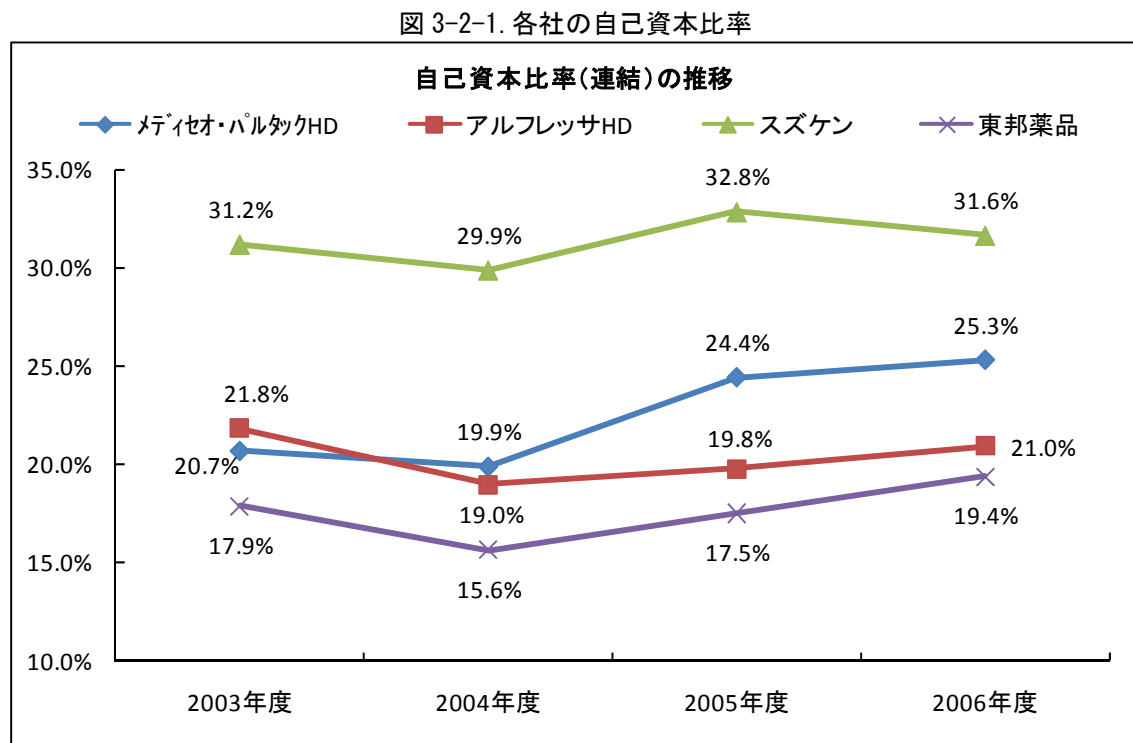
3.2. 安全性について

3.2.1. 自己資本比率（絶対的な安全性）

図 3-2-1.に各社の自己資本比率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の自己資本比率は、4 社すべてが、2004 年度にいったん落ち込み、スズケン以外の 3 社は、その後回復に向かった。

2006 年度の自己資本比率は、高い順に、スズケン 31.6%、メディセオ・パルタックホールディングス 25.3%、アルフレッサホールディングス 21.0%、東邦薬品 19.4%となった。30%を超えるスズケンの自己資本比率の高さが目立つ。また、2003 年度→2006 年度の変化では、メディセオ・パルタックホールディングスの自己資本比率の上昇（＋4.6pt）が目立った。

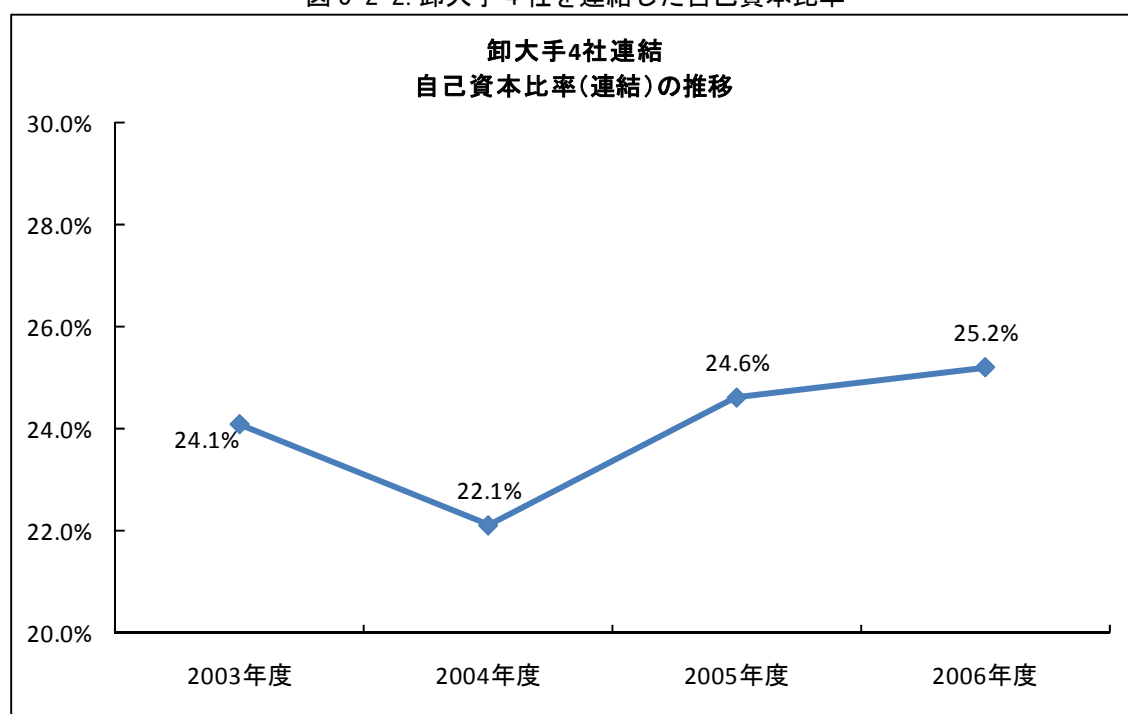


(卸大手 4 社の連結)

図 3-2-2.に卸大手 4 社を連結した自己資本比率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社を連結した自己資本比率は、2004 年度にいったん落ち込み、その後回復に向かった。2003 年度に 24.1%であったのが、2004 年度にはいったん 22.1%までに落ち込んだ。その後は回復に転じ、2005 年度は 24.6%となり 2003 年度水準を超え、2006 年度は 25.2%となった。

図 3-2-2. 卸大手 4 社を連結した自己資本比率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

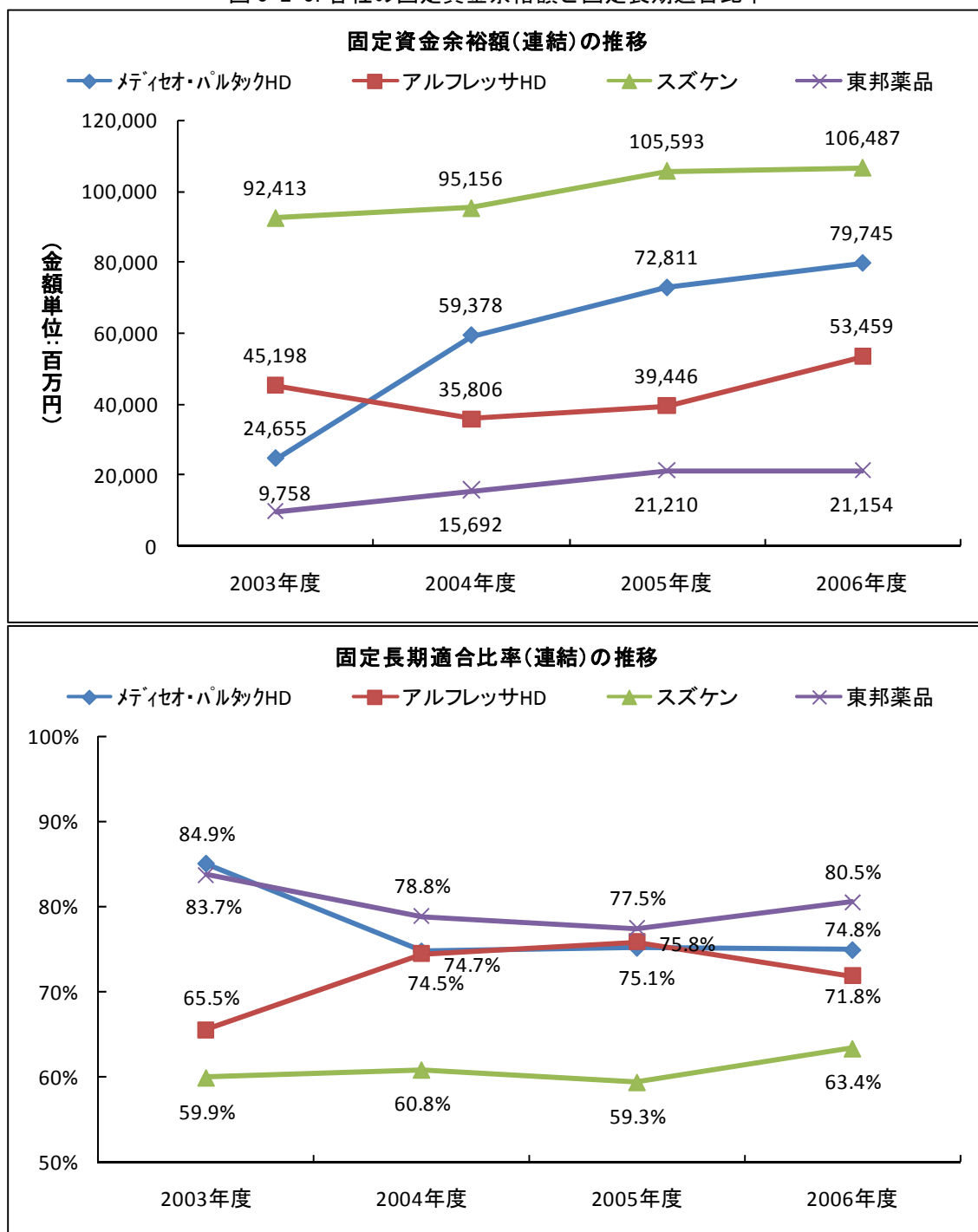
3.2.2. 固定資金余裕額および固定長期適合比率（長期の安全性）

図 3-2-3.に各社の固定資金余裕額と固定長期適合比率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の固定資金余裕額は、4 社すべてにおいて、2003 年度に比し、2006 年度の額が増加した。スズケンとメディセオ・パルタックホールディングスの 2 社は、対象期間中、一貫して増加した。2006 年度の各社の固定資金余裕額は、多い順に、スズケン 106,487 百万円、メディセオ・パルタックホールディングス 79,745 百万円、アルフレッサホールディングス 53,459 百万円、東邦薬品 21,154 百万円となっている。2003 年度に比べ+55,090 百万円の増となったメディセオ・パルタックホールディングスの増加が著しい。

固定長期適合比率をみると、メディセオ・パルタックホールディングス（2003 年度 84.9%→2006 年度 74.8%）と東邦薬品（2003 年度 83.7%→2006 年度 80.5%）が改善しているのに対し、アルフレッサホールディングス（2003 年度 65.5%→2006 年度 71.8%）とスズケン（2003 年度 59.9%→2006 年度 63.4%）は悪化している。また、他 3 社の 70-80%台に比べ、スズケンの固定長期適合比率は 60%前後であり、相対的に目立っている。

図 3-2-3. 各社の固定資金余裕額と固定長期適合比率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

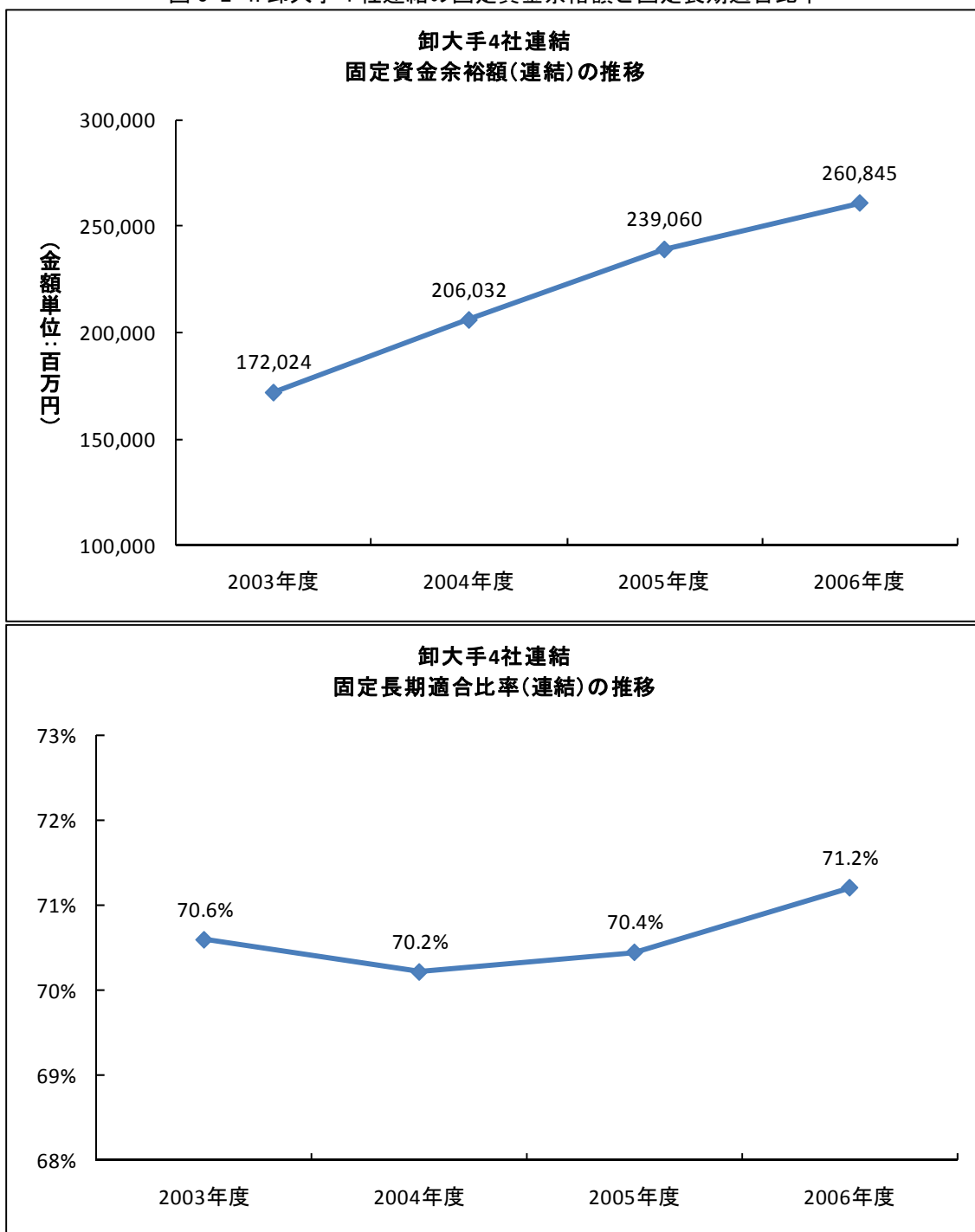
(卸大手 4 社の連結)

図 3-2-4.に卸大手 4 社連結の固定資金余裕額と固定長期適合比率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社を連結した固定資金余裕額は、一貫して増加した。2003 年度の 172,024 百万円に対し、2006 年度は 260,845 百万円であり、+88,821 百万円の増加となった。

固定長期適合比率をみると、2003 年度 70.6%、2004 年度 70.2%、2005 年度 70.6%、2006 年度 71.2%であった。若干の上下動はあるが、ほぼ横這いであった。

図 3-2-4. 卸大手 4 社連結の固定資金余裕額と固定長期適合比率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.2.3. 流動比率および当座比率（短期の安全性）

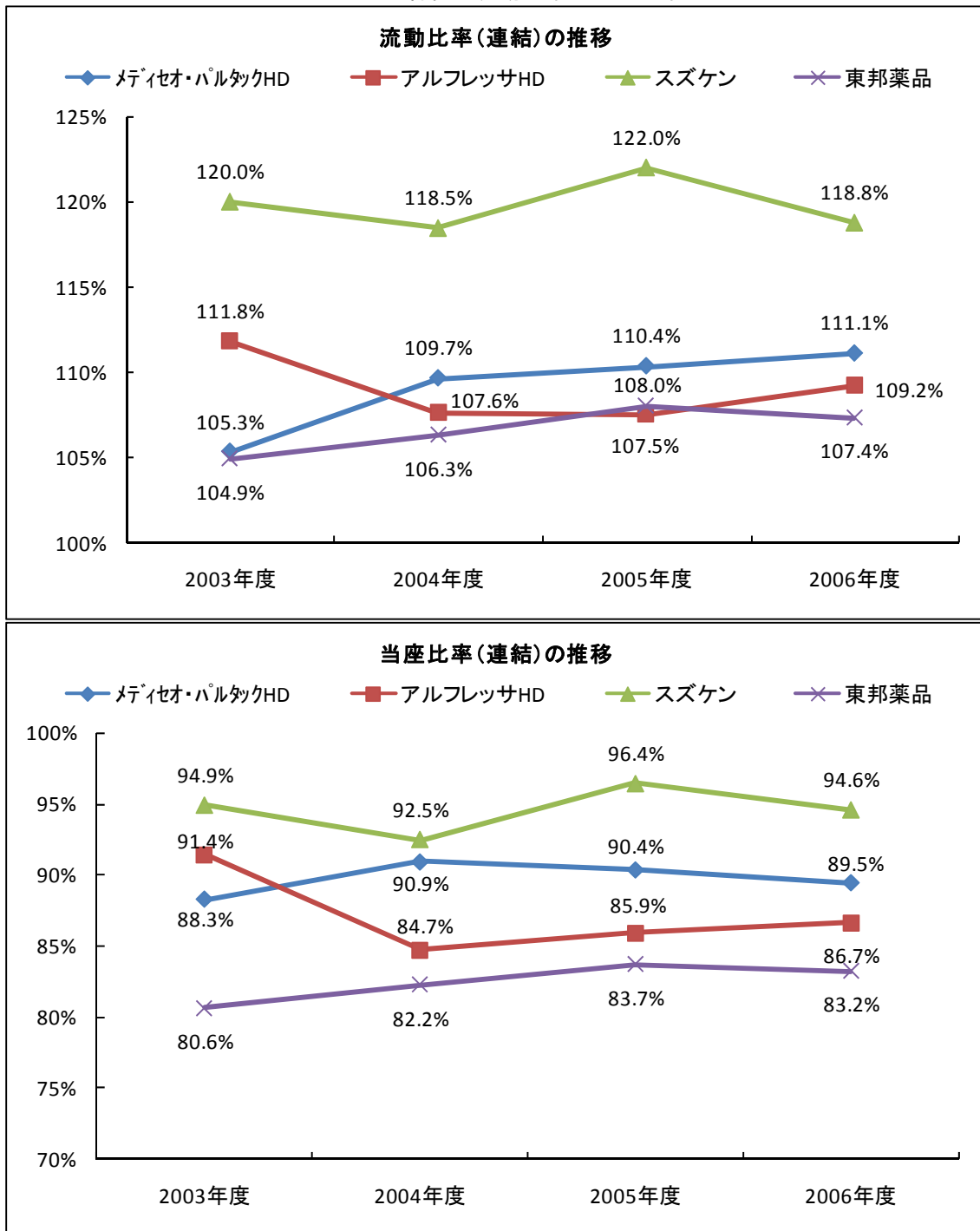
図 3-2-5.に各社の流動比率と当座比率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の流動比率は、若干の上下動はあるものの、各社ほぼ横這いである。対象期間中、5pt 以上の変化があったのは、メディセオ・パルタックホールディングスであり、2003 年度 105.3%が、2006 年度 111.1%と 4 年間で+5.8pt 上昇した。

また、他 3 社が 105-110%前後であるのに対し、スズケンの流動比率は 120%前後を維持しており、スズケンの相対的な安全性の高さが目立つ。ちなみに短期の支払い能力を担保するためには、一般的に流動比率が 200%以上であることが望ましいとされており、卸各社の短期の安全性は、決して高くないともいえる。しかし、別の見方をすれば、この事実は、医薬品卸という業種が、短期的に債権が回収不能に陥りにくい医療機関等を相手にした安定的な業種であることの裏返しとも捉えることができよう。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の当座比率も、若干の上下動はあるものの、各社ほぼ横這いであった。

図 3-2-5. 各社の流動比率と当座比率



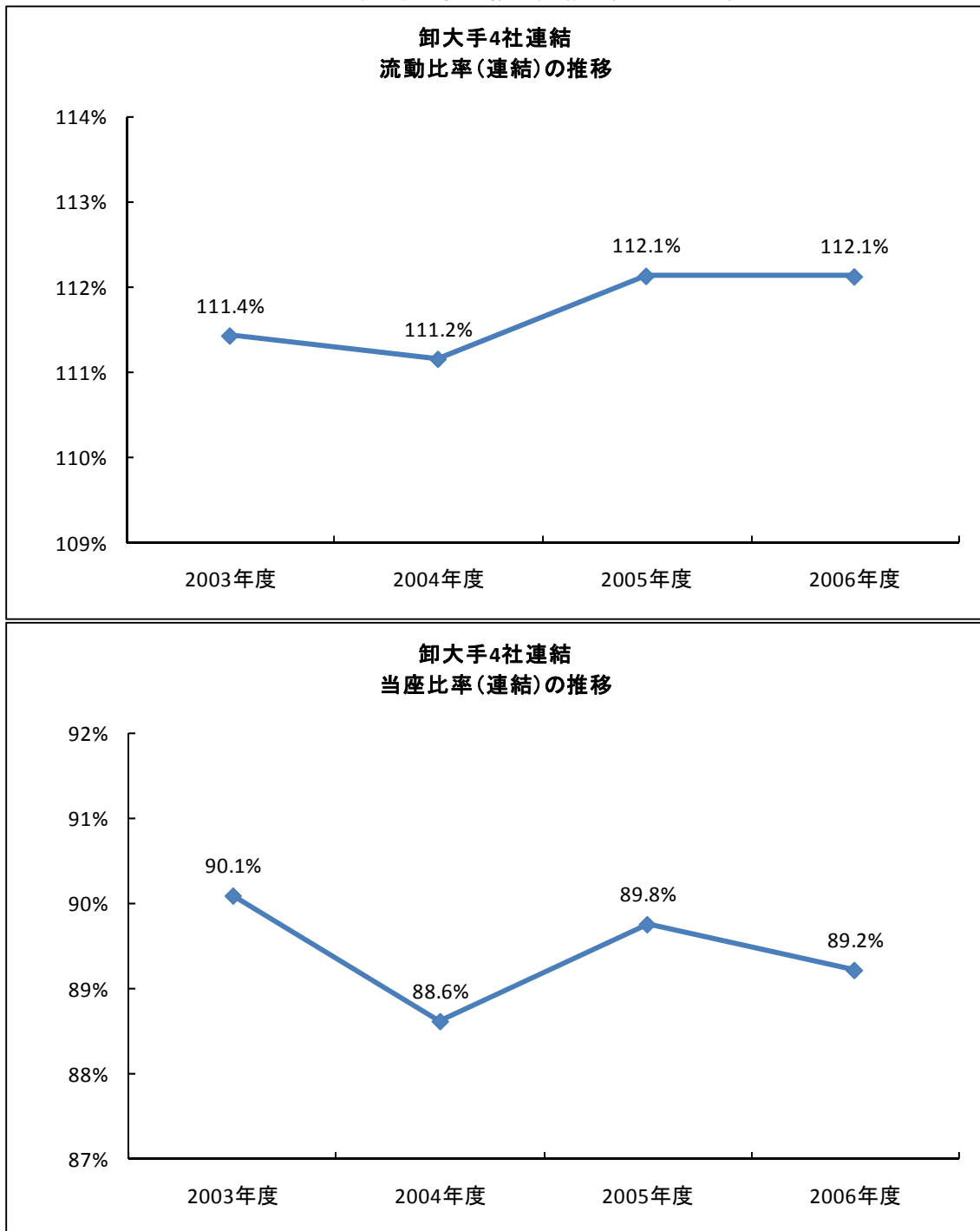
資料：各社有価証券報告書、決算公告

(卸大手 4 社の連結)

図 3-2-4.に卸大手 4 社連結の流動比率と当座比率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社を連結した流動比率ならびに当座比率は、若干の上下動はあるもののほぼ横這いであった。

図 3-2-6. 卸大手 4 社連結の流動比率と当座比率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.2.4. 借入金（長期・短期）

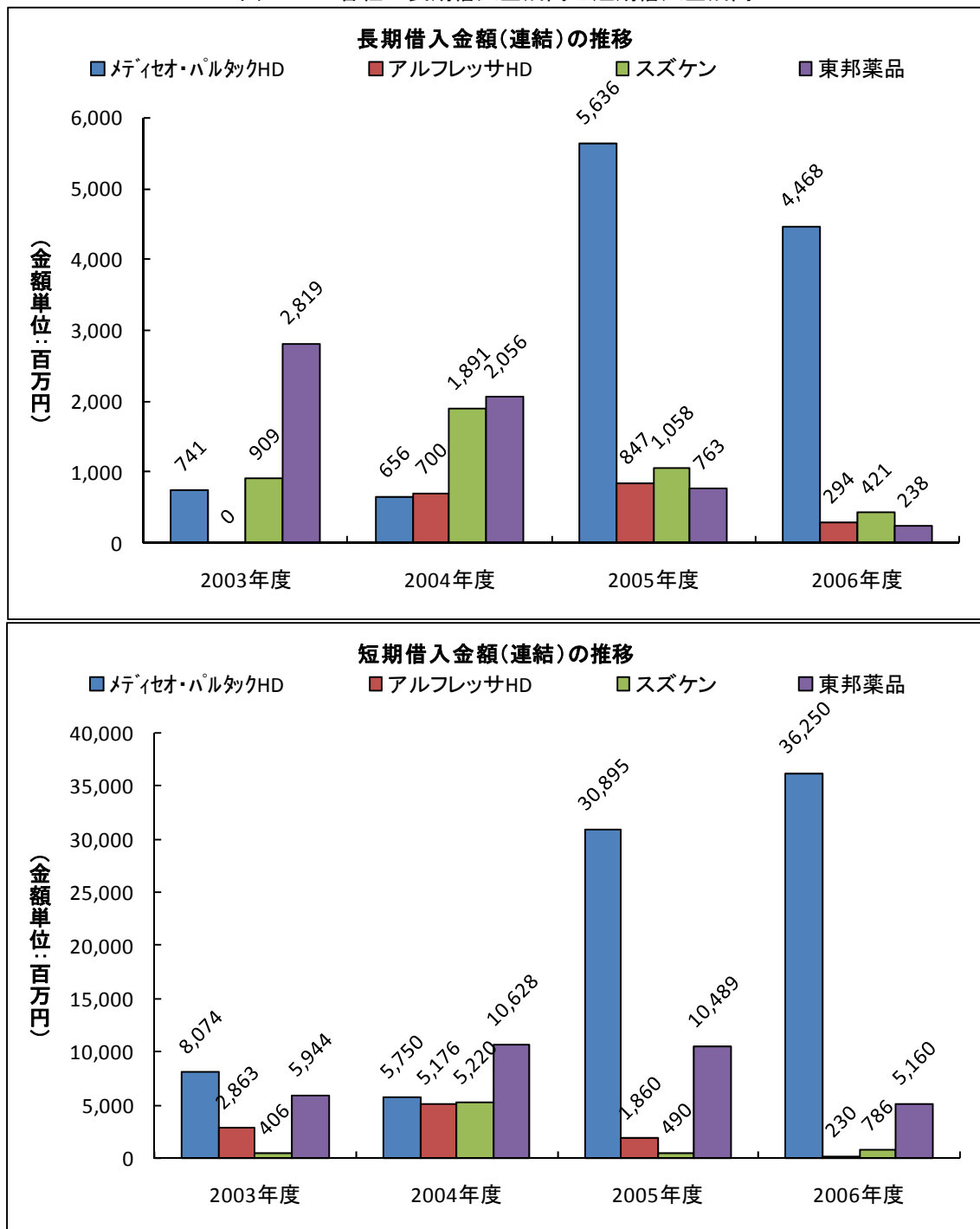
図 3-2-7.に各社の長期借入金残高と短期借入金残高の推移を示した。

2006 年度の卸大手 4 社の長期借入金残高は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 4,468 百万円、スズケン 421 百万円、アルフレッサホールディングス 294 百万円、東邦薬品 238 百万円であった。

2006 年度の卸大手 4 社の短期借入金残高は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 36,250 百万円、東邦薬品 5,160 百万円、スズケン 786 百万円、東邦薬品 230 百万円であった。

長期借入金残高、短期借入金残高ともに、メディセオ・パルタックホールディングスの額の大きさが際立っている。また、同社の借入がそこまで大きくなったのは、2005 年度以降のことである。

図 3-2-7. 各社の長期借入金残高と短期借入金残高



資料：各社有価証券報告書、決算公告

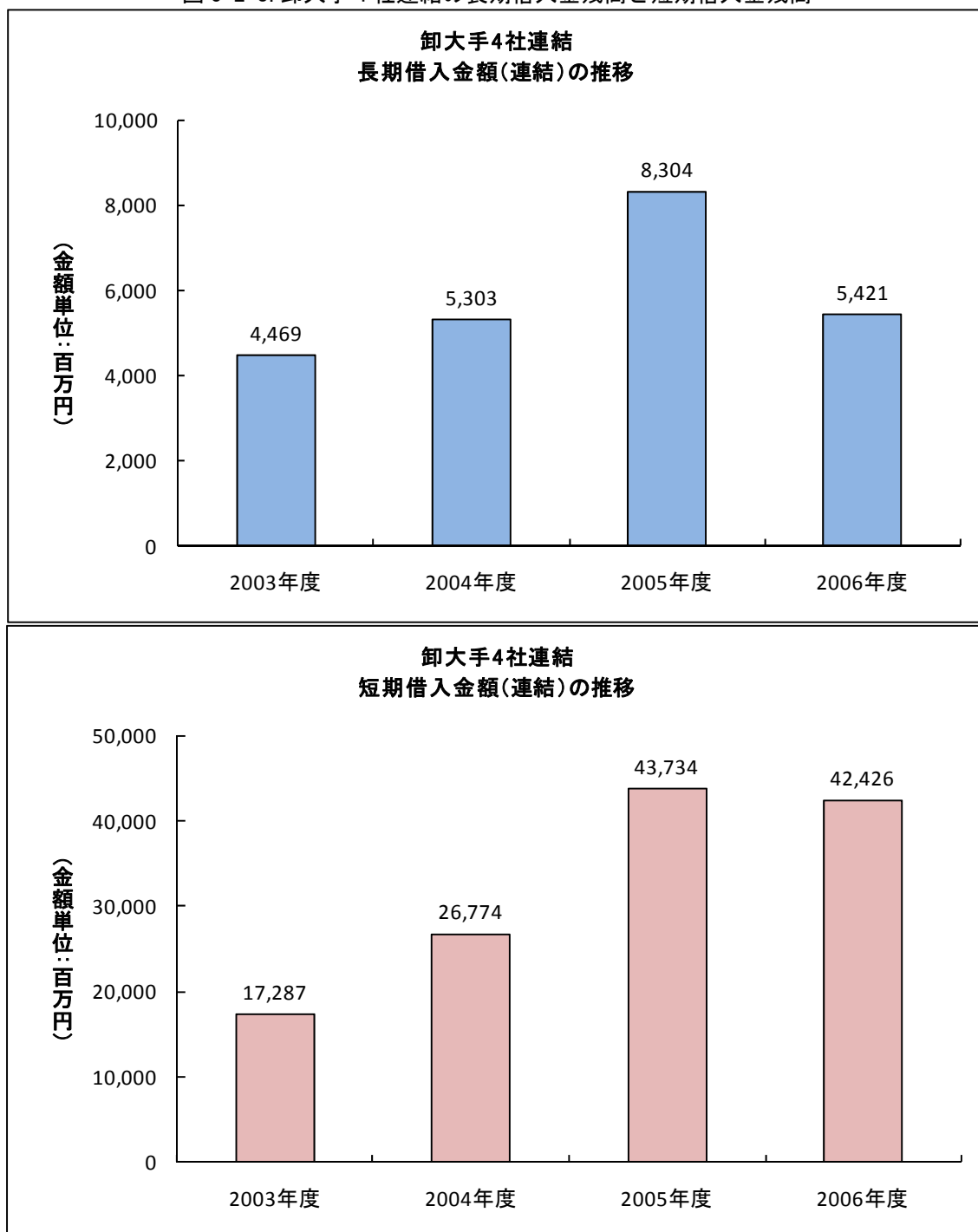
(卸大手 4 社の連結)

図 3-2-8.に卸大手 4 社を連結した長期借入金残高と短期借入金残高の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度の卸大手 4 社連結の長期借入金残高は、2003 年度から 2005 年度まで増加し、2005 年度から 2006 年度にかけては減っている。

2003 年度から 2006 年度の卸大手 4 社連結の短期借入金残高は、2003 年度から 2005 年度まで増加し、2005 年度から 2006 年度にかけては減っている。

図 3-2-8. 卸大手 4 社連結の長期借入金残高と短期借入金残高



資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.2.5. 売掛金と買掛金の残高

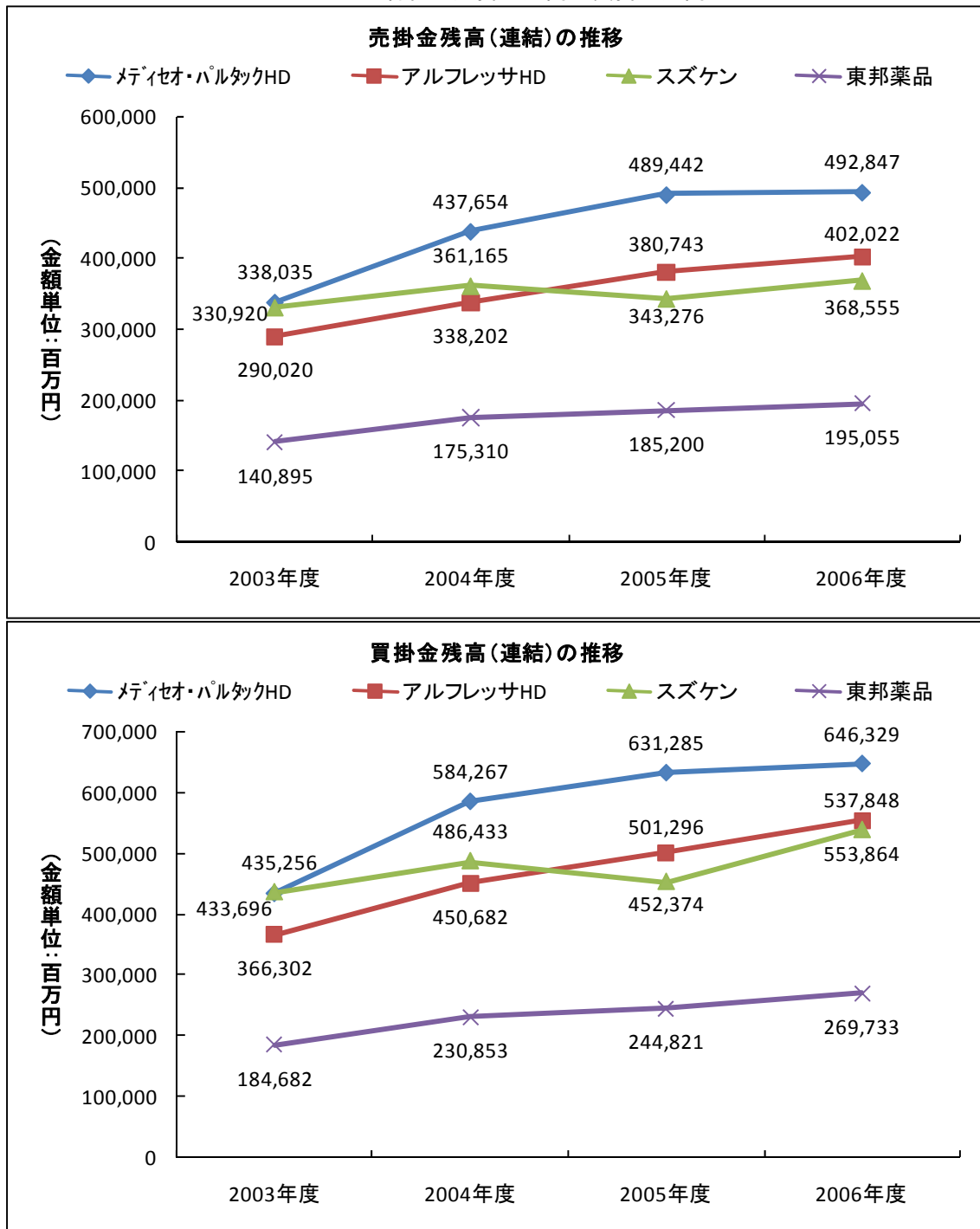
図 3-2-9.に各社の売掛金残高と買掛金残高の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の売掛金残高は、スズケンを除き、3 社とも一貫したゆるやかな増加傾向であった。スズケンも 2004 年度から 2005 年度にかけて額を減らしているものの、基本的には増加傾向であった。2006 年度の各社の売掛金残高は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 492,847 百万円、アルフレッサホールディングス 402,022 百万円、スズケン 368,555 百万円、東邦薬品 195,055 百万円であった。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の買掛金残高は、スズケンを除き、3 社とも一貫したゆるやかな増加傾向であった。スズケンも 2004 年度から 2005 年度にかけて額を減らしているものの、基本的には増加傾向であった。2006 年度の各社の買掛金残高は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 646,329 百万円、アルフレッサホールディングス 537,848 百万円、スズケン 553,864 百万円、東邦薬品 269,733 百万円であった。

また、4 社すべて、いずれの年においても、買掛金残高が売掛金残高を上回っている。

図 3-2-9. 各社の売掛金残高と買掛金残高



資料：各社有価証券報告書、決算公告

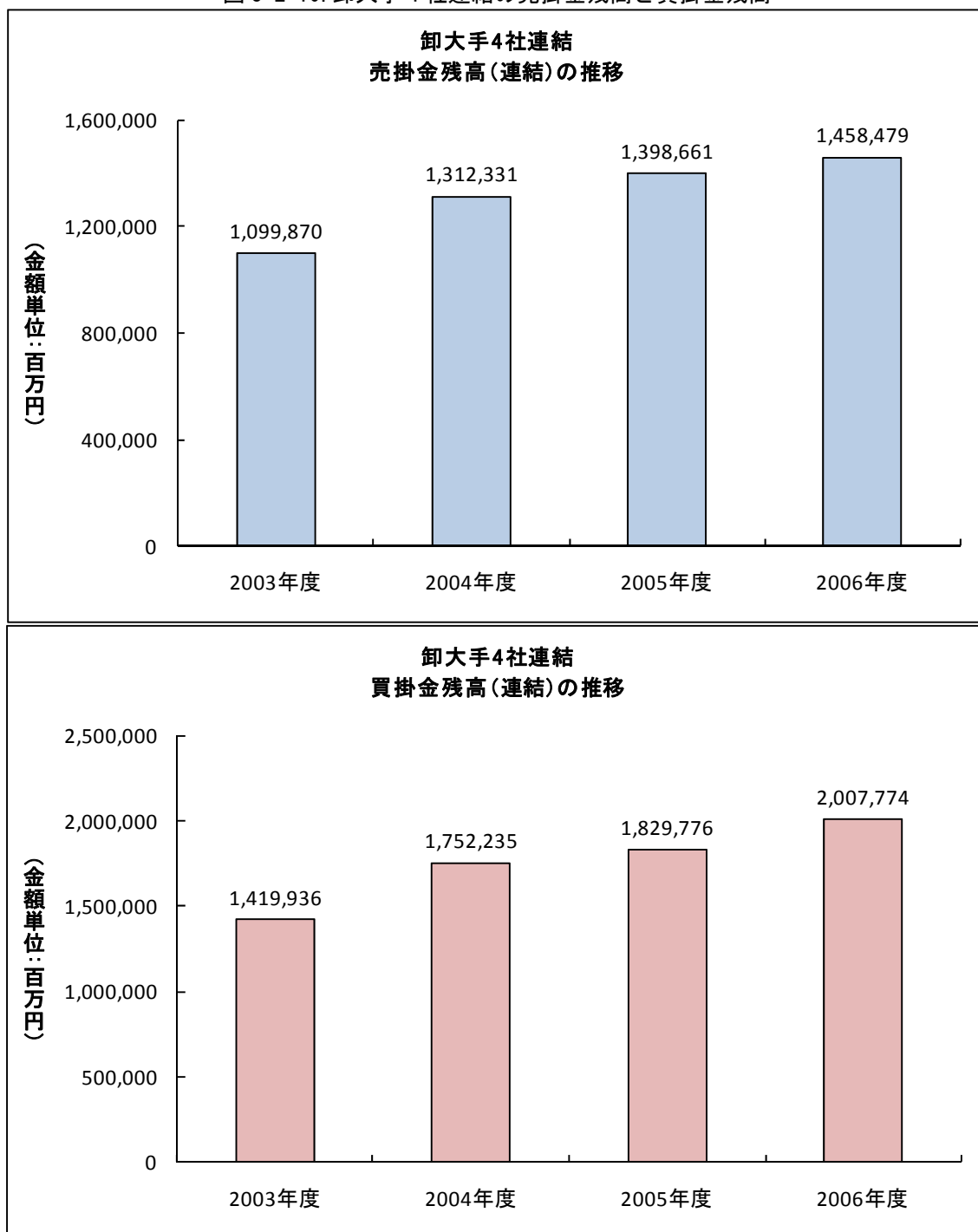
(卸大手 4 社の連結)

図 3-2-10.に卸大手 4 社を連結した売掛金残高と買掛金残高の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の売掛金残高は、一貫して増加した。
2006 年度の連結の残高は、1,458,479 百万円であり、4 年前と比べて +358,609 百万円増加した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の買掛金残高は、一貫して増加した。
2006 年度の連結の残高は、2,007,774 百万円であり、4 年前と比べて +587,838 百万円増加した。

図 3-2-10. 卸大手 4 社連結の売掛金残高と買掛金残高



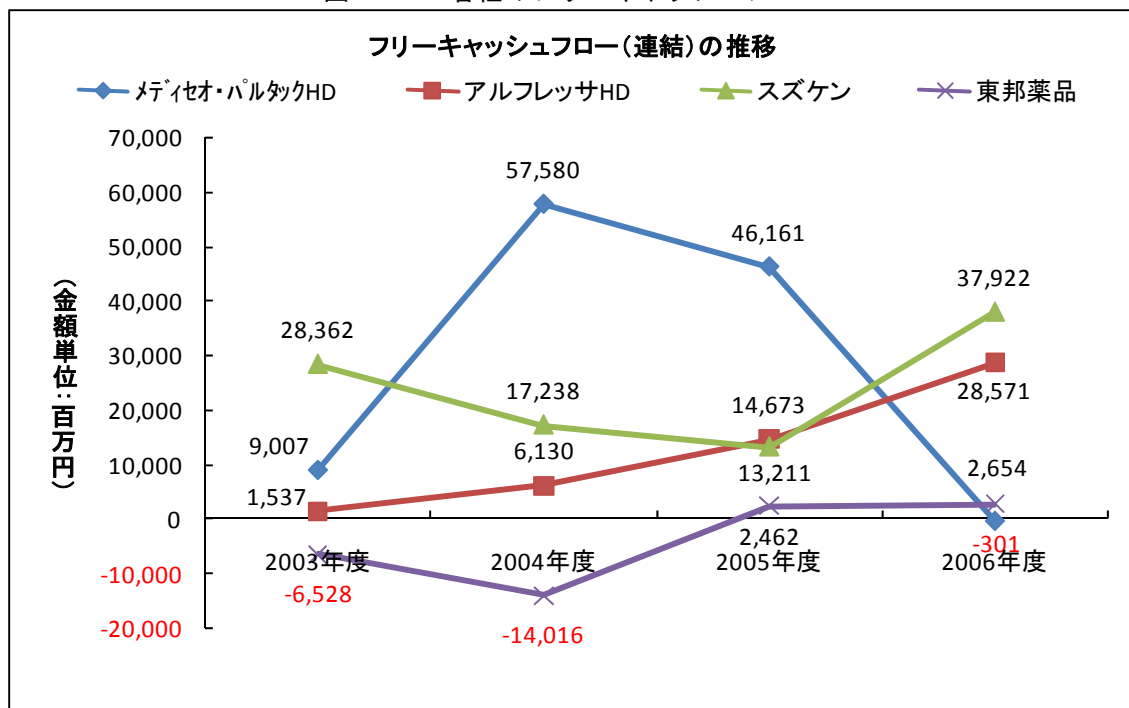
資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.2.6. フリーキャッシュフロー

図 3-2-11.に各社のフリーキャッシュフローの推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの各社のフリーキャッシュフローは、次の通りであった。メディセオ・パルタックホールディングスは、2003 年度 9,007 百万円から急激に増やし、2004 年度は 57,580 百万円、その後減少に転じ、2005 年度 46,161 百万円、2006 年度は▲301 百万円であった。アルフレッサホールディングスは、2003 年度 1,537 百万円から一貫して上昇し、2004 年度 6,130 百万円、2005 年度 14,673 百万円、2006 年度 28,571 百万円であった。スズケン、2003 年度 28,362 百万円、2004 年度 17,238 百万円、2005 年度 13,211 百万円、2006 年度 37,922 百万円であった。東邦薬品は、2003 年度▲6,528 百万円、2004 年度▲14,016 百万円、その後プラスに転じ、2005 年度 2,462 百万円、2006 年度 2,654 百万円であった。

図 3-2-11. 各社のフリーキャッシュフロー



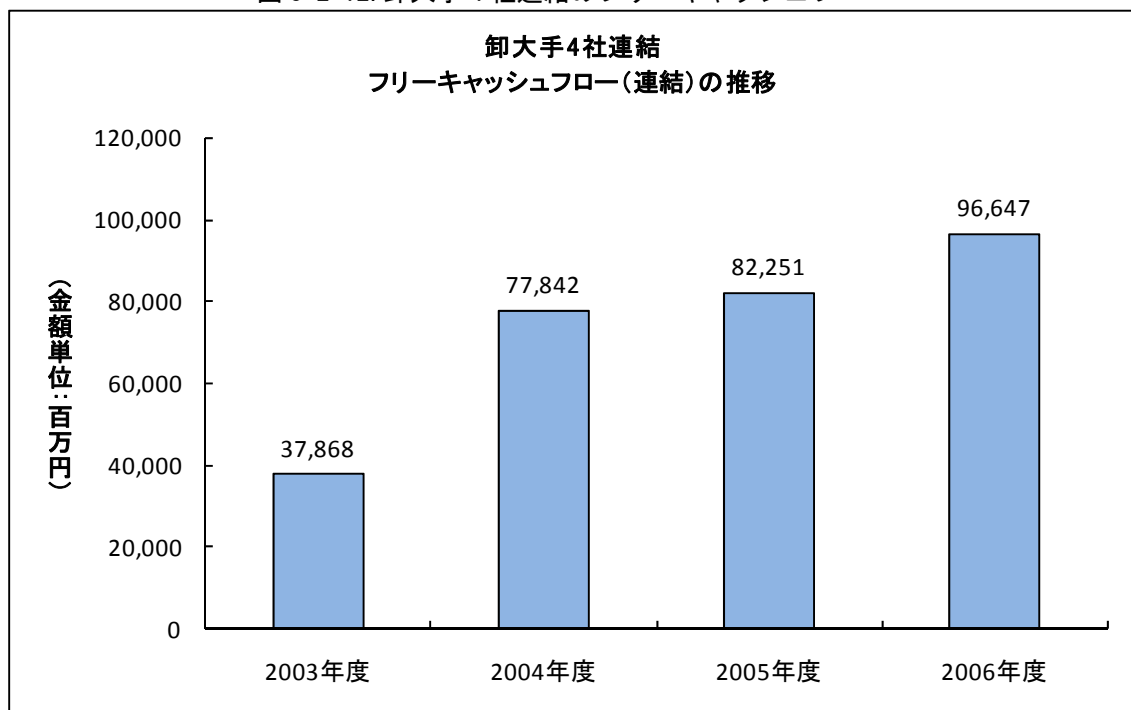
資料：各社有価証券報告書、決算公告

(卸大手 4 社の連結)

図 3-2-12.に卸大手 4 社を連結したフリーキャッシュフローの推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結のフリーキャッシュフローは、一貫して増加した。2006 年度の連結のフリーキャッシュフローは、96,647 百万円であり、4 年前と比べて+58,779 百万円増加した。

図 3-2-12. 卸大手 4 社連結のフリーキャッシュフロー



資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.3. 効率性・生産性について

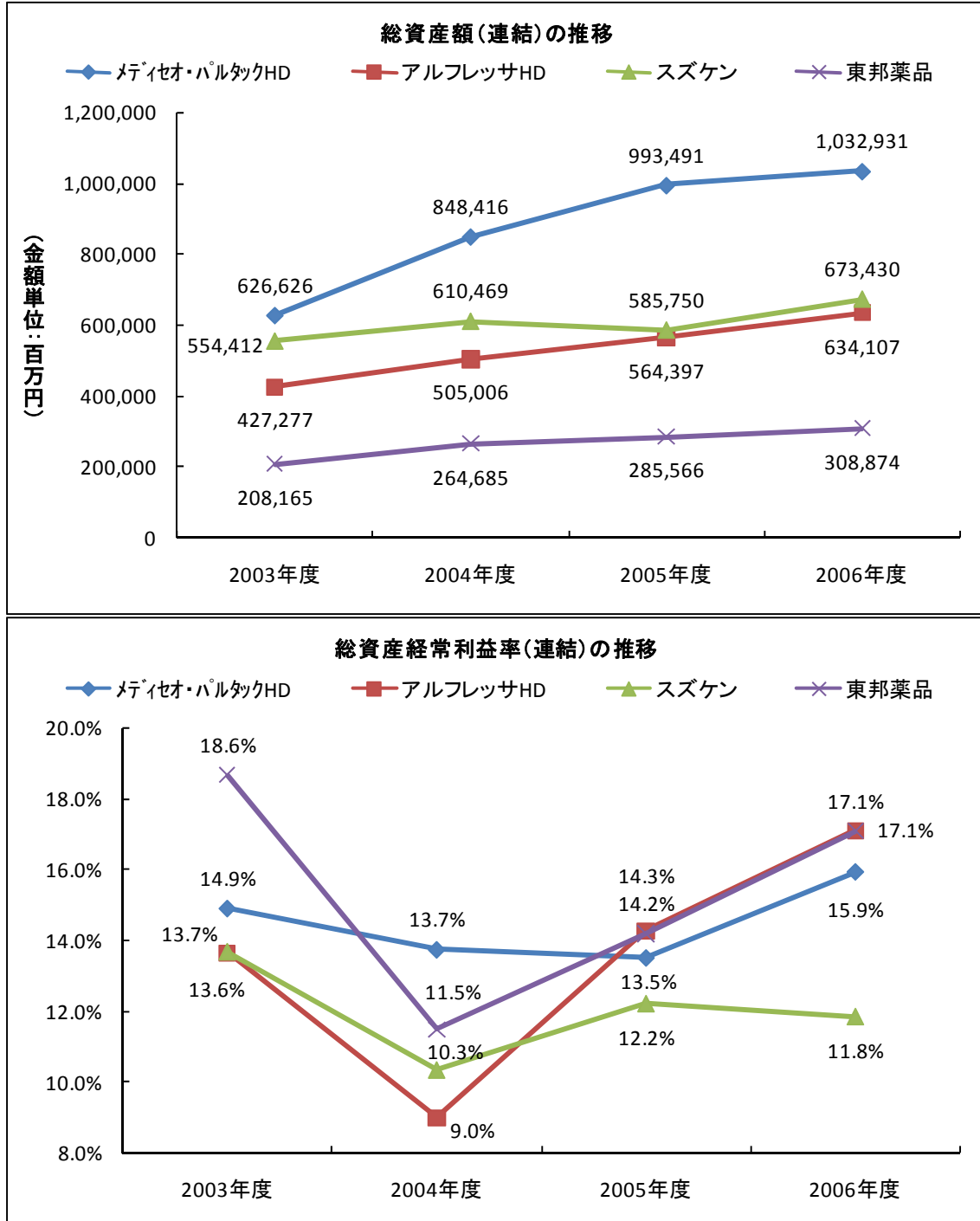
3.3.1. 総資産および総資産経常利益率

図 3-3-1.に各社の総資産と総資産経常利益率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの各社の総資産額は、2004 年度→2005 年度のスズケンを除いて、4 社すべてにおいてほぼ右肩上がりであった。2006 年度の各社の総資産額は、大きい順に、メディセオ・パルタックホールディングス 1,032,931 百万円、スズケン 673,430 百万円、アルフレッサホールディングス 634,107 百万円、東邦薬品 308,874 百万円であった。中でも、2003 年に比べ 4 千億円強増やし、総資産額 1 兆円を突破したメディセオ・パルタックホールディングスの巨大化が目立つ。

2003 年度から 2006 年度までの各社の総資産経常利益率は、4 社すべてが、2004 年度にいったん落ち込んだ。その後、アルフレッサホールディングスと東邦薬品は、上昇に転じた。メディセオ・パルタックホールディングスは、2005 年度まで落ち込むが、2006 年度には 2003 年度水準以上にまで回復している。スズケンは、2005 年度にいったん上昇したが、2006 年度にまた落ち込んでいる。2006 年度の各社の総資産経常利益率は、高い順に、アルフレッサホールディングスと東邦薬品がともに 17.1%、メディセオ・パルタックホールディングス 15.9%、スズケンが 11.8%であった。2004 年度の落ち込みを経験した後、スズケン以外の 3 社は、2006 年度において 2003 年度水準を上回るまでになっている。また、アルフレッサホールディングスの回復傾向（2005 年度 9.0%→2006 年度 17.1%）が目立つ。

図 3-3-1. 各社の総資産と総資産経常利益率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

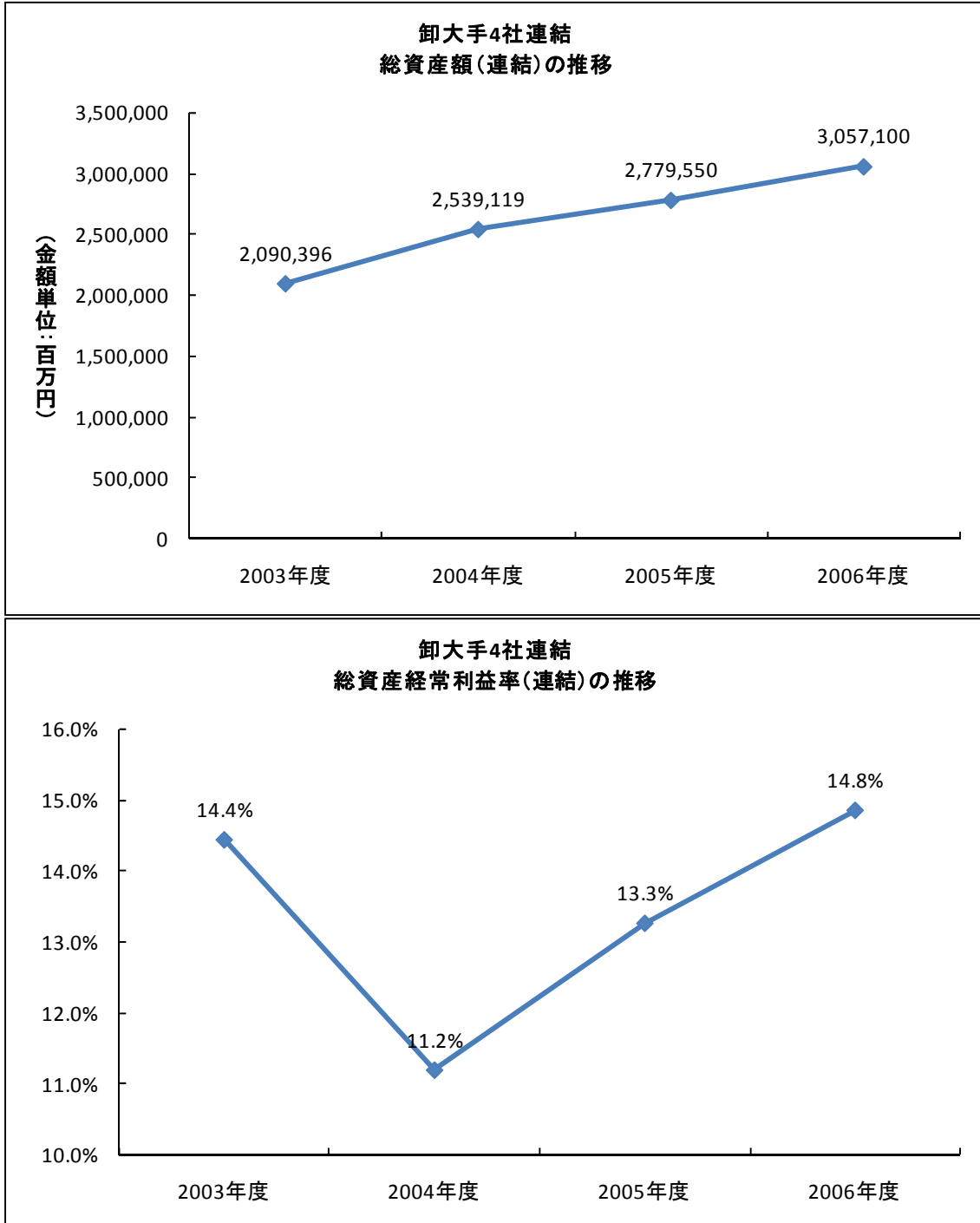
(卸大手 4 社の連結)

図 3-3-2.に卸大手 4 社を連結した総資産と総資産経常利益率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の総資産額は、一貫した右肩上がりの傾向であった。2006 年度の卸大手 4 社連結の総資産額は、3,057,100 百万円と 3 兆円を突破し、2003 年度と比べておよそ 1 兆円増えた。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の総資産経常利益率は、2004 年度にいったん落ち込んだが、その後は上昇に転じた。2006 年度には 2003 年度水準を上回る実績となっている。

図 3-3-2. 卸大手 4 社連結の総資産と総資産経常利益率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

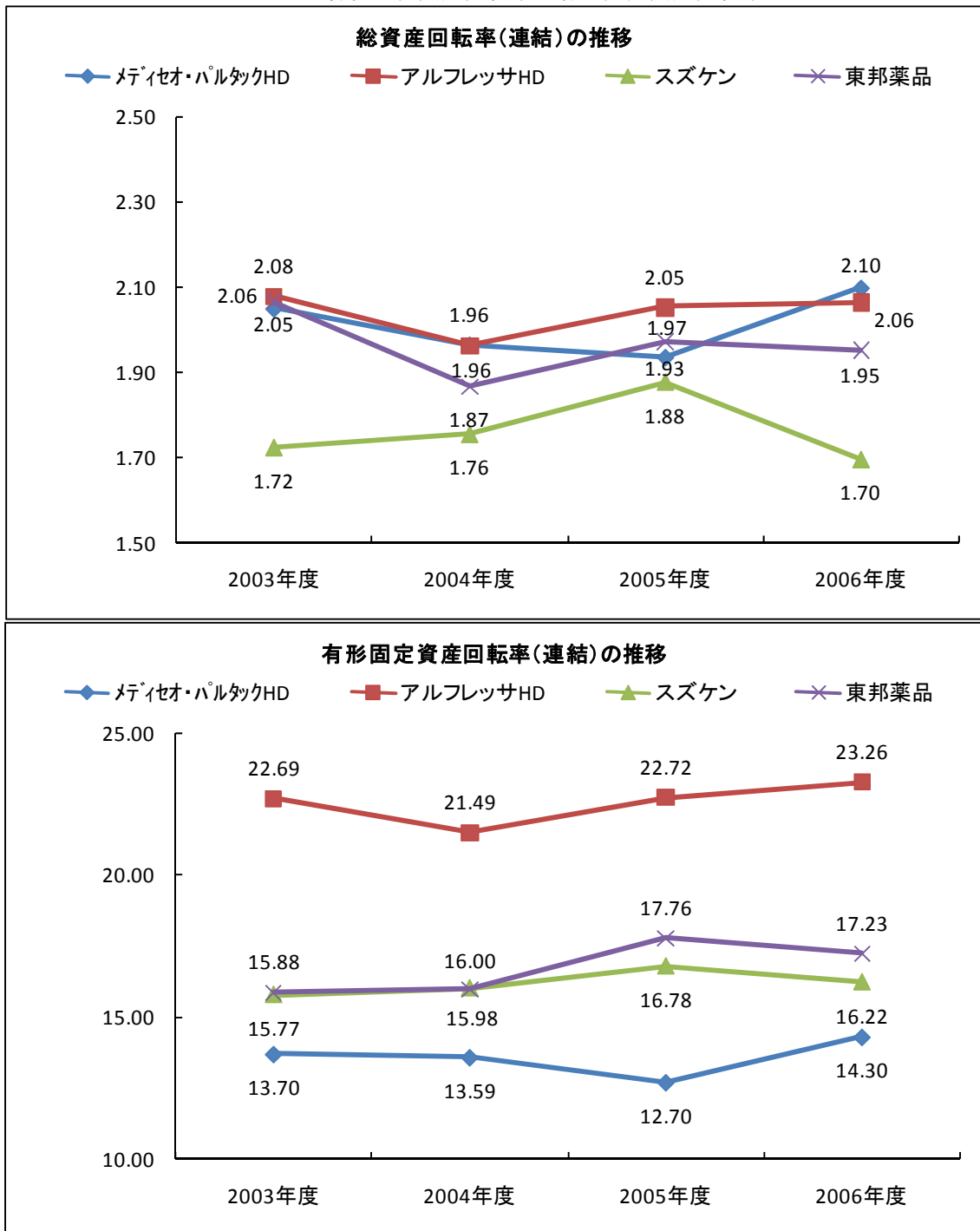
3.3.2. 総資産回転率および有形固定資産回転率

図 3-3-3.に各社の総資産回転率と有形固定資産回転率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの各社の総資産回転率は、4 社それぞれに若干の上下動はあるものの、ほぼ横這いであった。

2003 年度から 2006 年度までの各社の有形固定資産回転率は、4 社それぞれに若干の上下動はあるものの、ほぼ横這い～微増の傾向であった。4 社ともに、2006 年度の実績は 2003 年度の水準を上回っている。また、有形固定資産回転率では、アルフレッサホールディングスが、他を引き離して 20 回転台であり、効率の良さに際立っている。

図 3-3-3. 各社の総資産回転率と有形固定資産回転率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

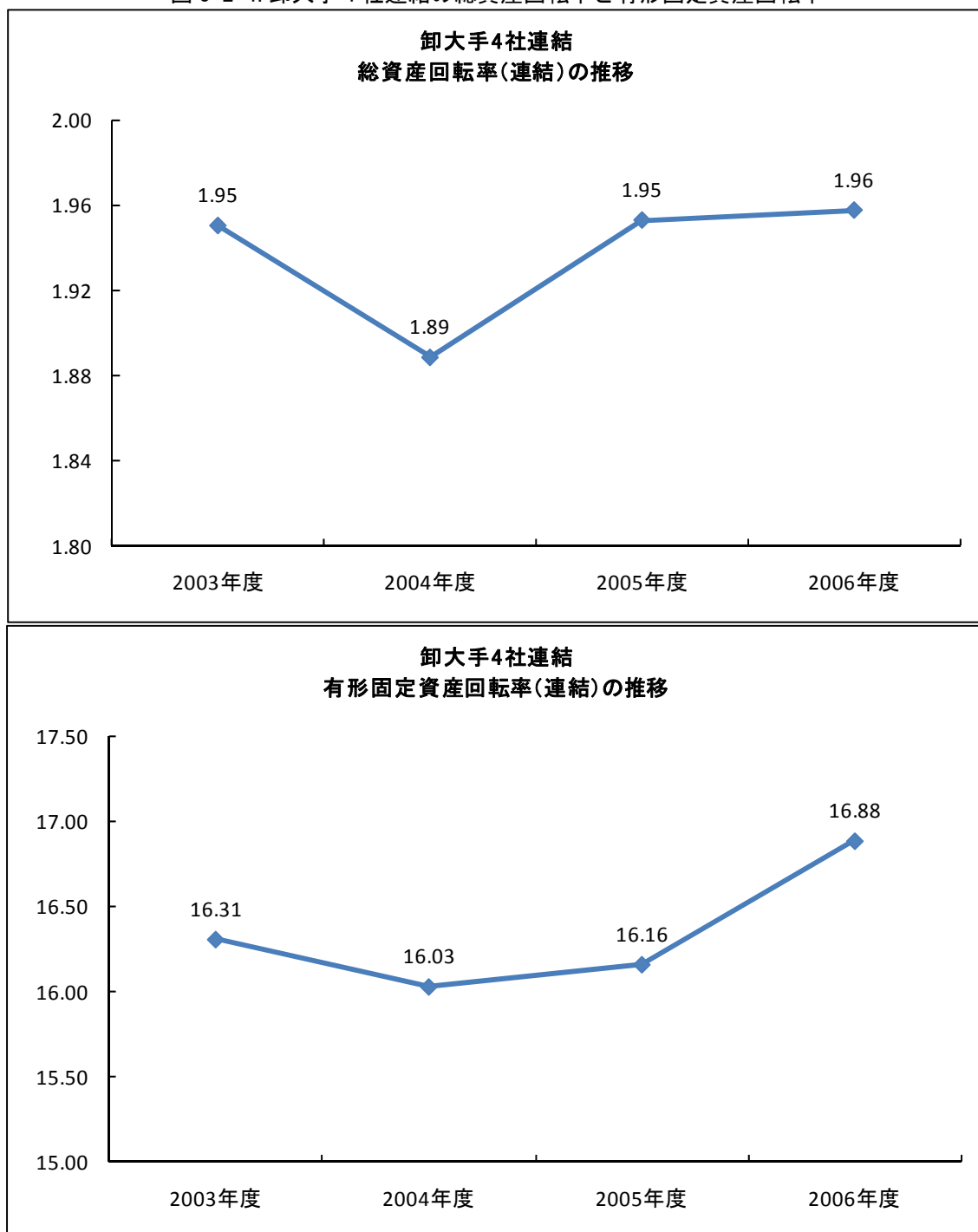
(卸大手 4 社の連結)

図 3-3-4.に卸大手 4 社を連結した総資産回転率と有形固定資産回転率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の総資産回転率は、2004 年度にいったん落ち込み、2005 年度に回復し、その後横這いであった。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の有形固定資産回転率は、2004 年度にいったん落ち込んだが、その後は上昇に転じた。2006 年度には 2003 年度水準を上回る実績となっている。

図 3-2-4. 卸大手 4 社連結の総資産回転率と有形固定資産回転率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

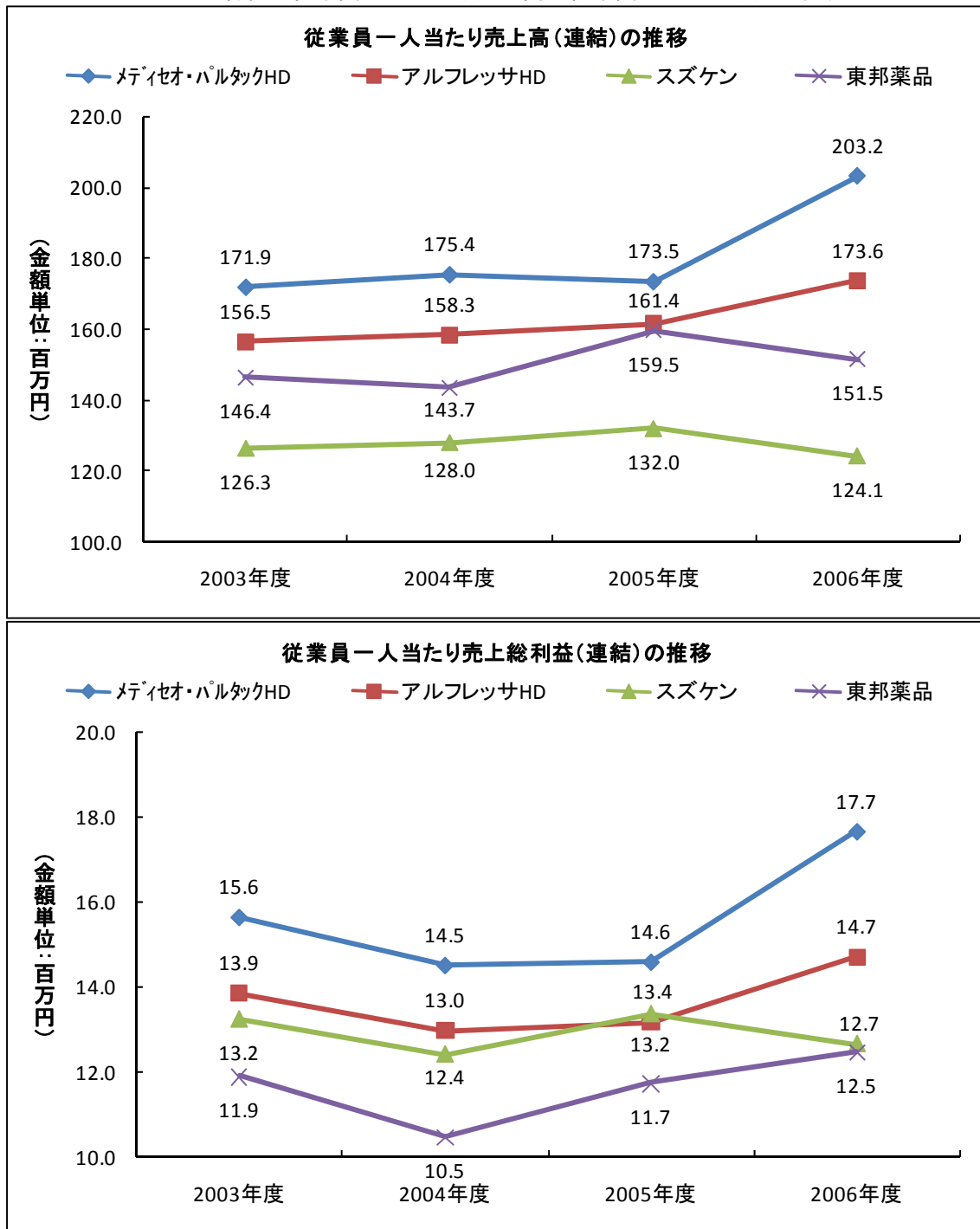
3.3.3. 従業員一人当たり売上高、従業員一人当たり売上総利益

図 3-3-5.に各社の従業員一人当たり売上高と従業員一人当たり売上総利益の推移を示した。

2003年度から2006年度までの卸大手4社の従業員一人当たり売上高は、4社ともに、横這い～微増の傾向にあった。2006年度の各社の従業員一人当たり売上高は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 203.2 百万円、アルフレッサホールディングス 173.6 百万円、東邦薬品 151.5 百万円、スズケン 124.1 百万円となった。スズケンを除く3社は、2003年度水準を上回る従業員一人当たり売上高を達成している。

2003年度から2006年度までの卸大手4社の従業員一人当たり売上総利益は、4社ともに、2004年度にいったん落ち込み、その後は増加に転じた。スズケンを除く3社は、2005年度、2006年度ともに増加している。2006年度の各社の従業員一人当たり売上総利益は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 17.7 百万円、アルフレッサホールディングス 14.7 百万円、スズケン 12.7 百万円、東邦薬品 12.5 百万円となった。スズケンを除く3社は、2003年度水準を上回る従業員一人当たり売上総利益を確保している。

図 3-3-5. 各社の従業員一人当たり売上高と従業員一人当たり売上総利益



資料：各社有価証券報告書、決算公告

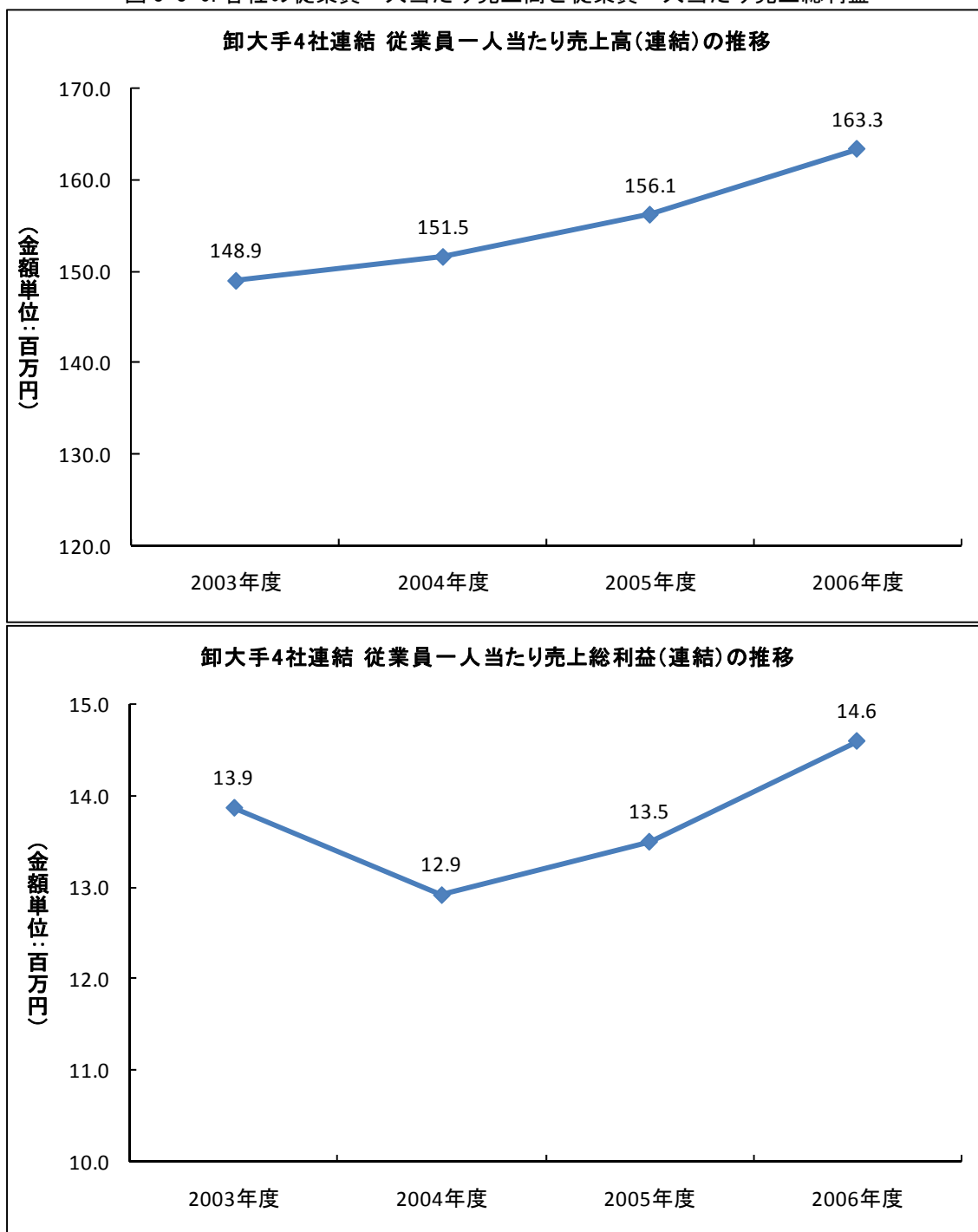
(卸大手 4 社の連結)

図 3-3-6.に卸大手 4 社を連結した従業員一人当たり売上高と従業員一人当たり売上総利益の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の従業員一人当たり売上高は、一貫した増加傾向にあった。2006 年度の卸大手 4 社連結の従業員一人当たり売上高は、163.3 百万円であり、4 年間で+14.4 百万円増加した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の従業員一人当たり売上総利益は、2004 年度にいったん落ち込み、その後は増加に転じた。2006 年度の卸大手 4 社連結の従業員一人当たり売上総利益は、14.6 百万円であり、4 年間で+0.7 百万円増加した。

図 3-3-6. 各社の従業員一人当たり売上高と従業員一人当たり売上総利益



資料：各社有価証券報告書、決算公告

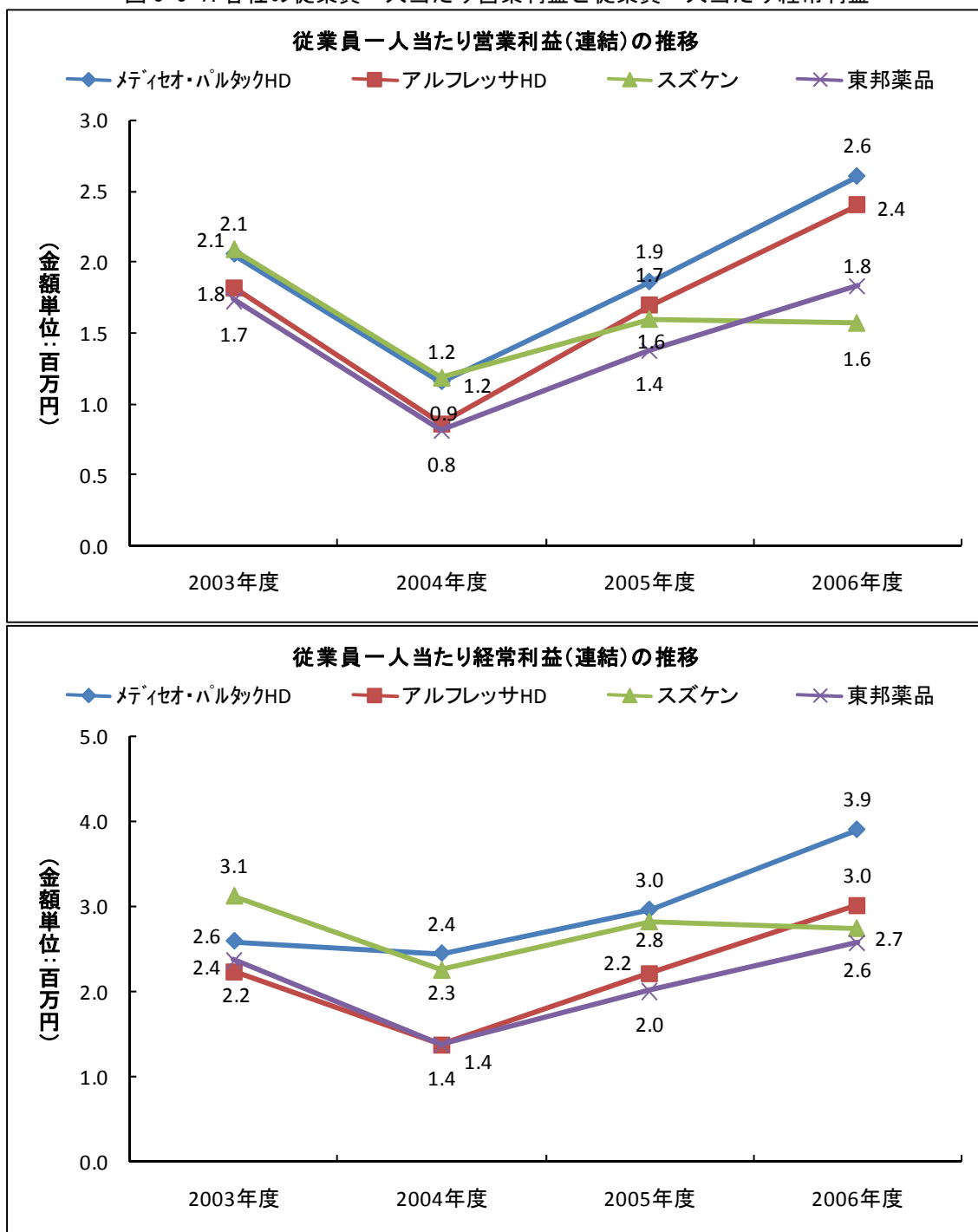
3.3.4. 従業員一人当たり営業利益、従業員一人当たり経常利益

図 3-3-7.に各社の従業員一人当たり営業利益と従業員一人当たり経常利益の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の従業員一人当たり営業利益は、4 社ともに、2004 年度にいったん落ち込み、その後は増加に転じている。2006 年度の各社の従業員一人当たり営業利益は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 2.6 百万円、アルフレッサホールディングス 2.4 百万円、東邦薬品 1.8 百万円、スズケン 1.6 百万円であった。スズケンを除く 3 社は、2003 年度水準を上回る従業員一人当たり営業利益を確保している。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の従業員一人当たり経常利益は、4 社ともに、2004 年度にいったん落ち込み、その後は増加に転じた。スズケンを除く 3 社は、2005 年度、2006 年度ともに増加している。2006 年度の各社の従業員一人当たり経常利益は、多い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 3.9 百万円、アルフレッサホールディングス 3.0 百万円、スズケン 2.7 百万円、東邦薬品 2.6 百万円であった。スズケンを除く 3 社は、2003 年度水準を上回る従業員一人当たり経常利益を確保している。中でも、メディセオ・パルタックホールディングスの伸び（2003 年度 2.6 百万円→2006 年度 3.9 百万円）が著しい。

図 3-3-7. 各社の従業員一人当たり営業利益と従業員一人当たり経常利益



資料：各社有価証券報告書、決算公告

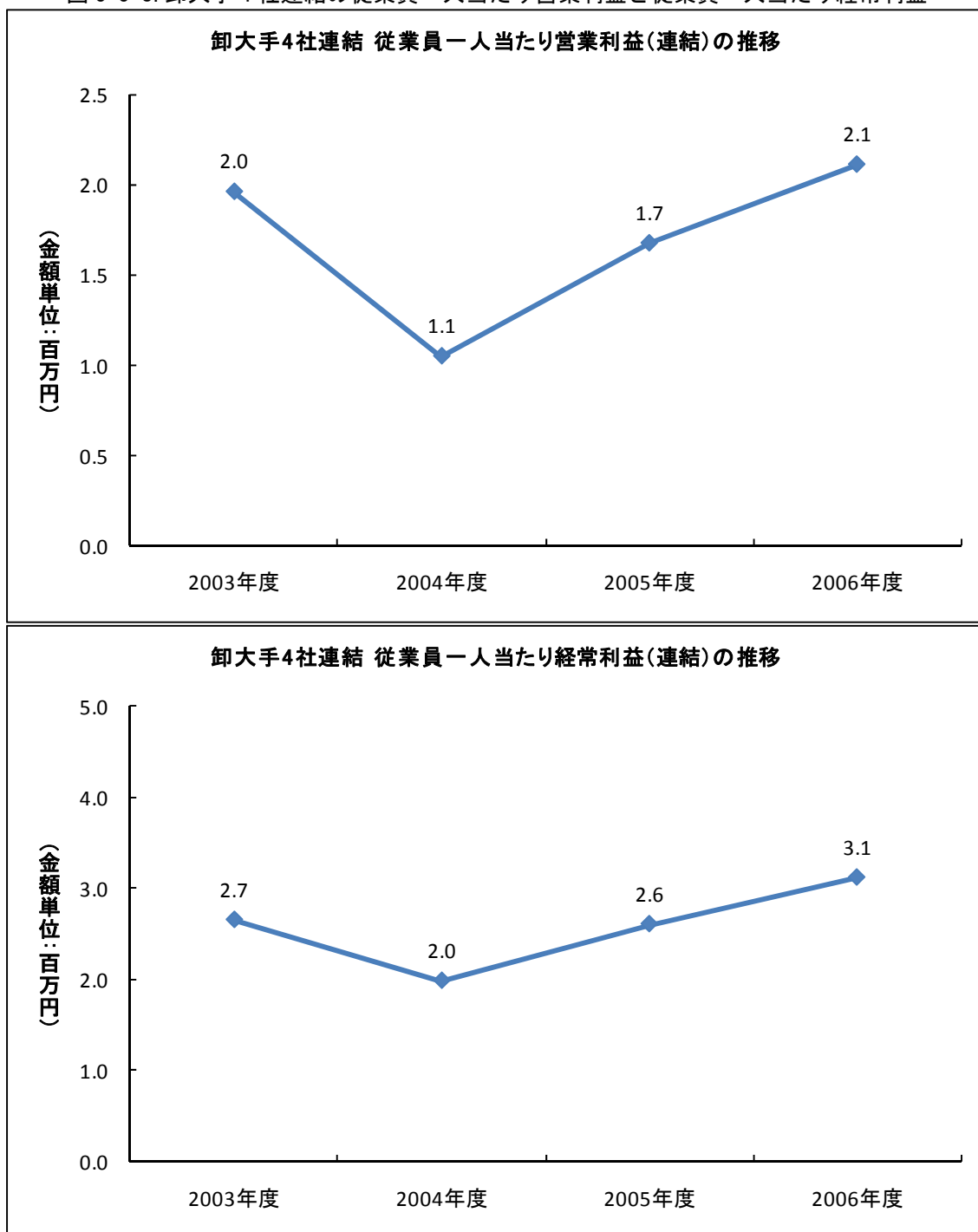
(卸大手 4 社の連結)

図 3-3-8.に卸大手 4 社を連結した従業員一人当たり営業利益と一人当たり経常利益の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の従業員一人当たり営業利益は、2004 年度にいったん落ち込み、その後は増加に転じた。2006 年度の卸大手 4 社連結の従業員一人当たり営業利益は、2.1 百万円であり、4 年間で+0.1 百万円増加した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の従業員一人当たり経常利益は、2004 年度にいったん落ち込み、その後は増加に転じた。2006 年度の卸大手 4 社連結の従業員一人当たり経常利益は、3.1 百万円であり、4 年間で+0.4 百万円増加した。

図 3-3-8. 卸大手 4 社連結の従業員一人当たり営業利益と従業員一人当たり経常利益

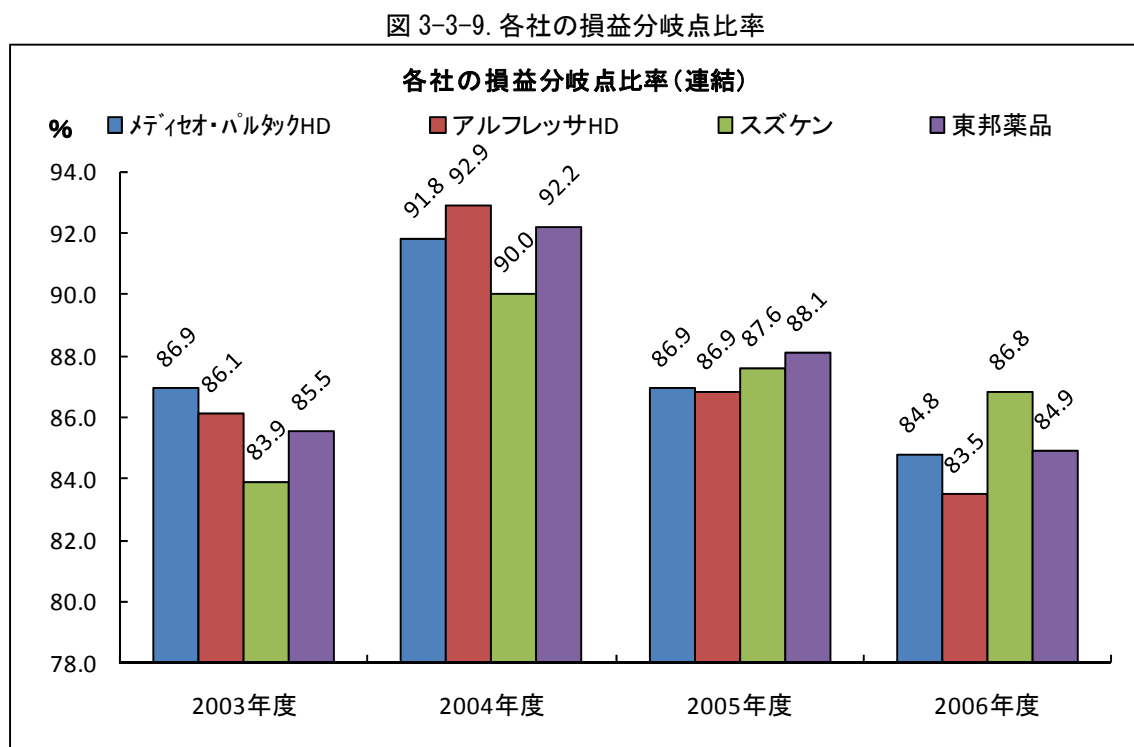


資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.3.5. 損益分岐点比率

図 3-3-9.に各社の損益分岐点比率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の損益分岐点比率は、4 社ともに、2004 年度にいったん上昇し、その後は低下し改善してきている。2006 年度の損益分岐点比率は、低い順に、アルフレッサホールディングス 83.5%、メディセオ・パルタックホールディングス 84.8%、東邦薬品 84.9%、スズケン 86.8%であった。スズケンを除く 3 社は、既に 2003 年度水準より改善している。



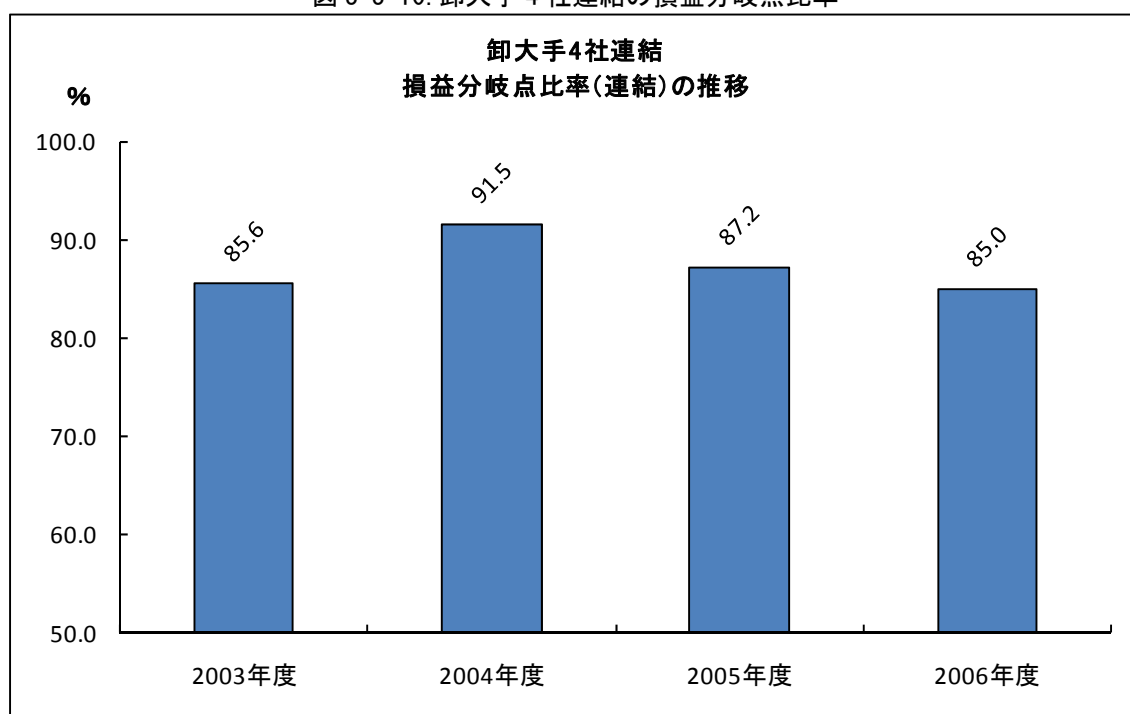
資料：各社有価証券報告書、決算公告

(大手4社の連結)

図3-3-10.に卸大手4社を連結した損益分岐点比率の推移を示した。

2003年度から2006年度までの卸大手4社連結の損益分岐点比率は、2004年度にいったん上昇したが、その後は下げに転じ、改善傾向である。2006年度の卸大手4社連結の損益分岐点比率は、85.0%であり、4年前に比べ0.6pt改善した。

図3-3-10. 卸大手4社連結の損益分岐点比率

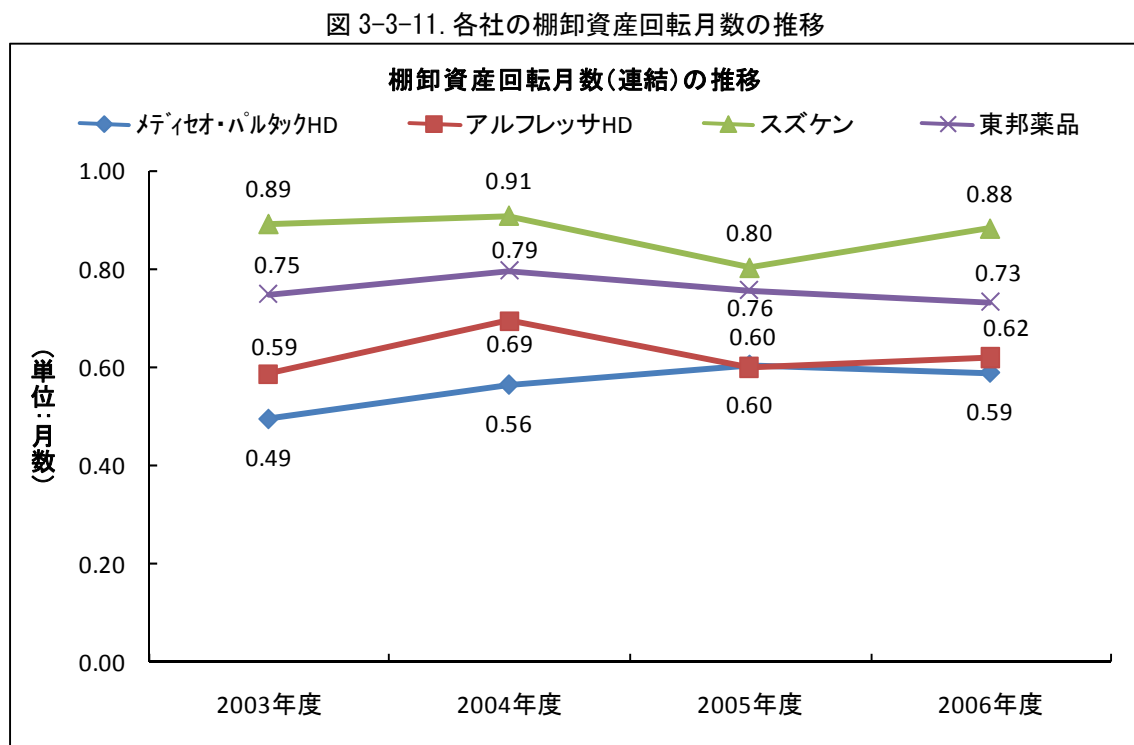


資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.3.6. 棚卸資産回転月数

図 3-3-11.に各社の棚卸資産回転月数の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの各社の棚卸資産回転月数は、若干の上下動はあるものの、4 社ともにほぼ横這いであった。2006 年度の各社の棚卸資産回転月数は、短い順に、メディセオ・パルタックホールディングス 0.59 ヶ月、アルフレッサホールディングス 0.62 ヶ月、東邦薬品 0.73 ヶ月、スズケン 0.88 ヶ月であった。



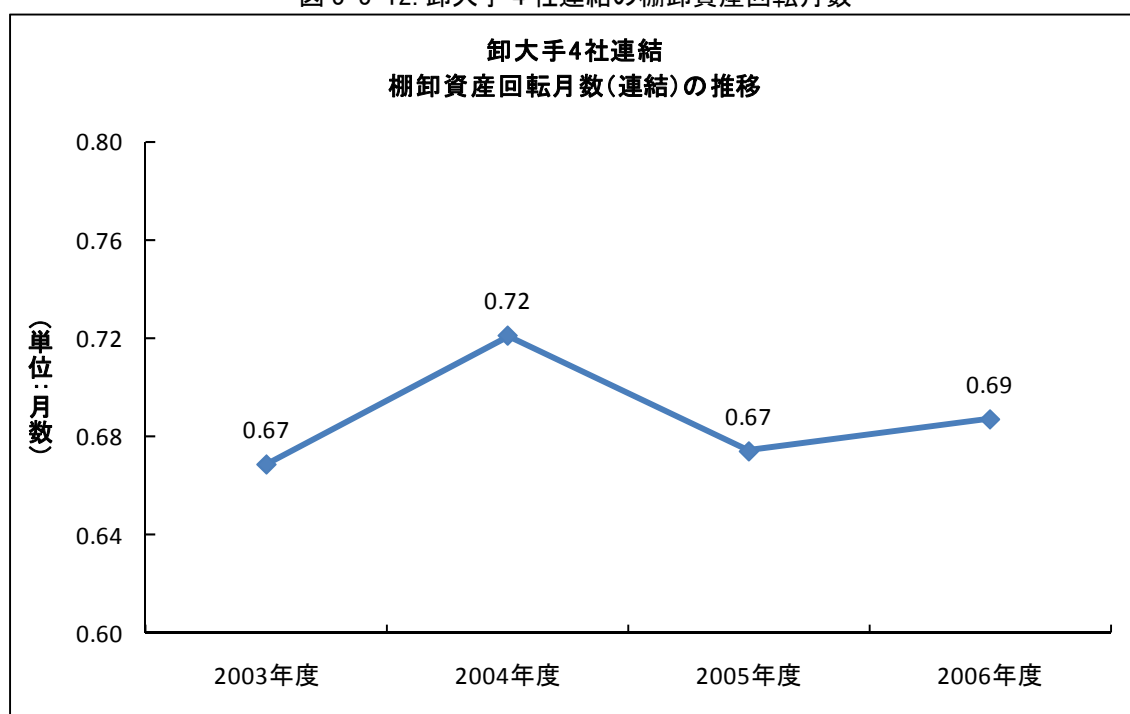
資料：各社有価証券報告書、決算公告

(大手4社の連結)

図3-3-12.に卸大手4社を連結した棚卸資産回転月数の推移を示した。

2003年度から2006年度までの卸大手4社連結の棚卸資産回転月数は、若干の上下動はあるものの、ほぼ横這いであった。2003年度が0.67ヶ月、2004年度が0.72ヶ月、2005年度が0.67ヶ月、2006年度が0.69ヶ月であった。

図3-3-12. 卸大手4社連結の棚卸資産回転月数



資料：各社有価証券報告書、決算公告

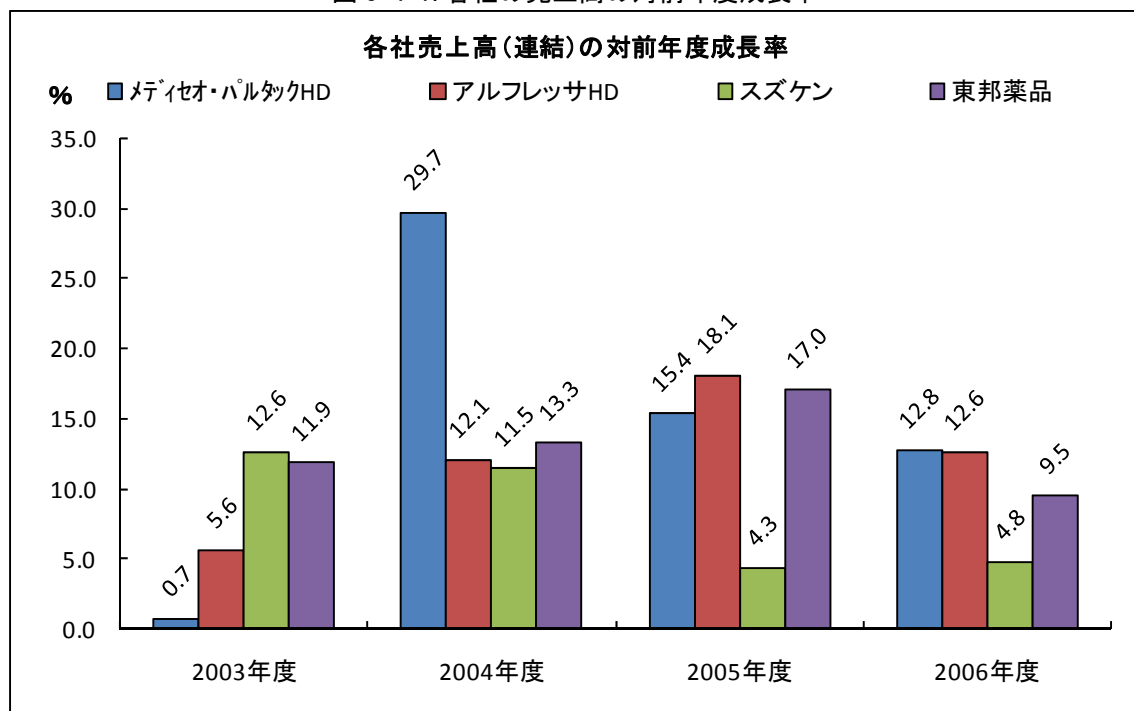
3.4. 成長性について

3.4.1. 売上高の成長性

図 3-4-1.に各社の売上高の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の売上高の対前年度成長率は、4 社すべてが、すべての年度においてプラス成長であった。

図 3-4-1. 各社の売上高の対前年度成長率

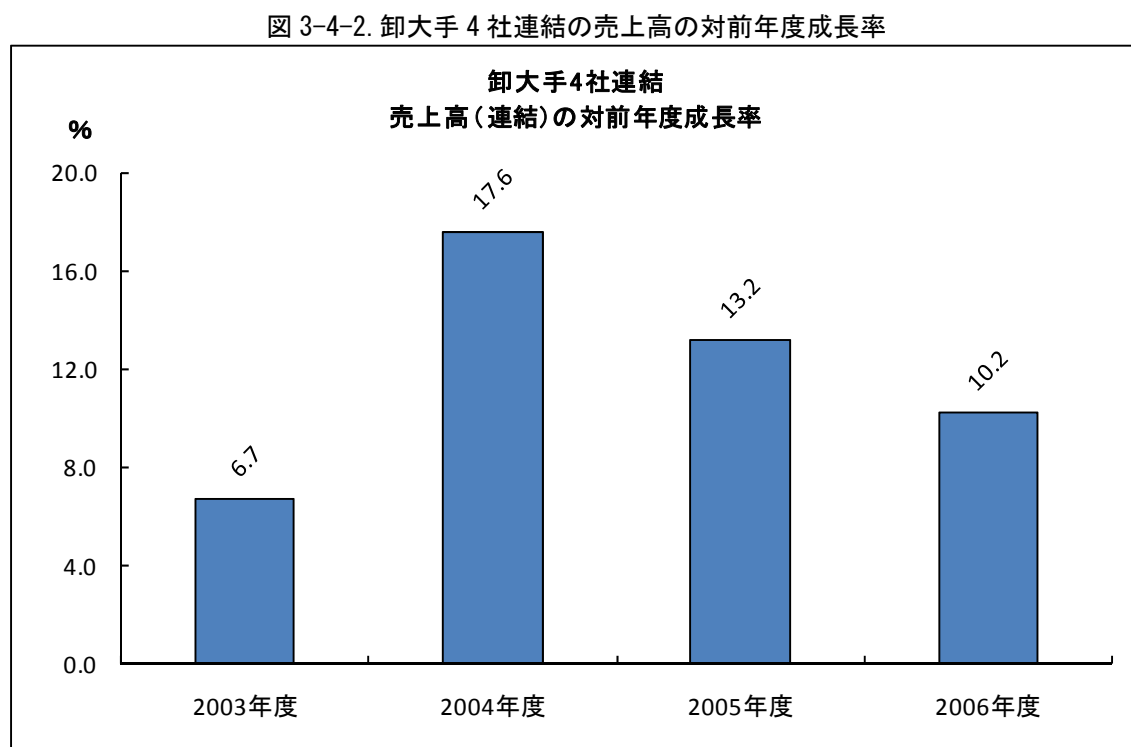


資料：各社有価証券報告書、決算公告

(卸大手 4 社の連結)

図 3-4-2.に卸大手 4 社を連結した売上高の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の売上高の対前年度成長率は、すべての年度においてプラス成長である。2003 年度の成長率は+6.7%、2004 年度は+17.6%、2005 年度は+13.2%、2006 年度は+10.2%であった。ここ 3 年間、2 ケタの成長が続いている。



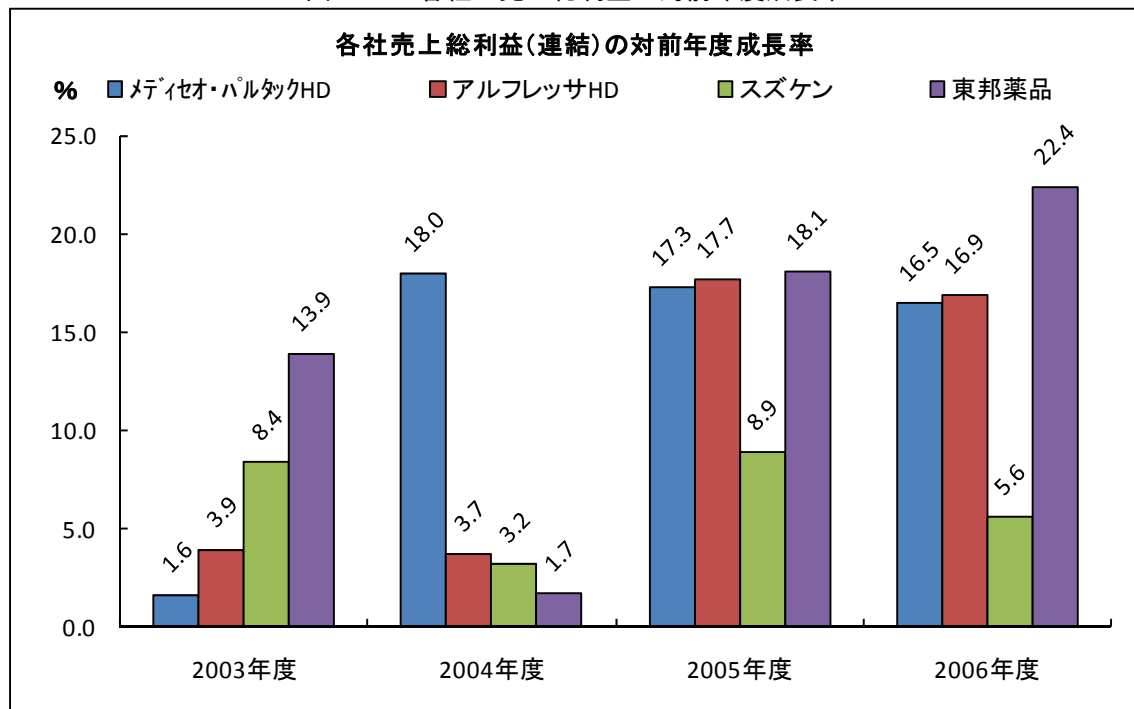
資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.4.2. 売上総利益の成長性

図 3-4-3.に各社の売上総利益の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の売上総利益の対前年度成長率は、4 社すべてが、すべての年度においてプラス成長である。

図 3-4-3. 各社の売上総利益の対前年度成長率



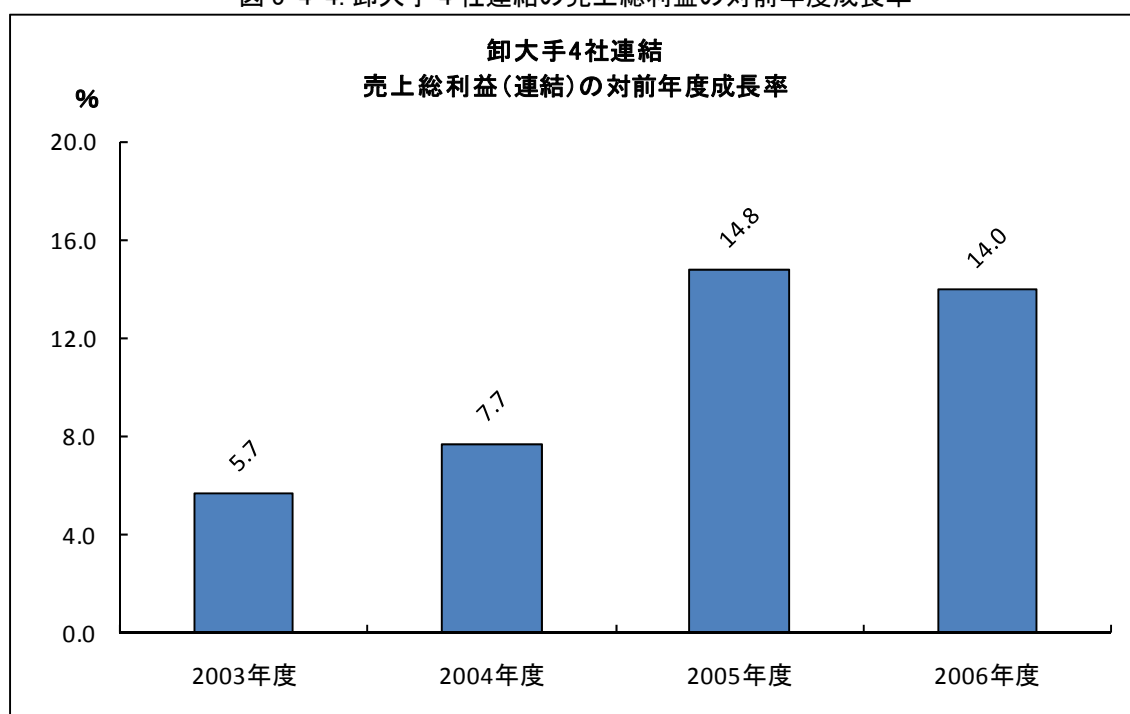
資料：各社有価証券報告書、決算公告

(卸大手 4 社の連結)

図 3-4-4.に卸大手 4 社を連結した売上総利益の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の売上総利益の対前年度成長率は、すべての年度においてプラス成長である。2003 年度の成長率は+5.7%、2004 年度は+7.7%、2005 年度は+14.8%、2006 年度は+14.0%であった。ここ 2 年間、2 ケタの成長が続いている。

図 3-4-4. 卸大手 4 社連結の売上総利益の対前年度成長率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

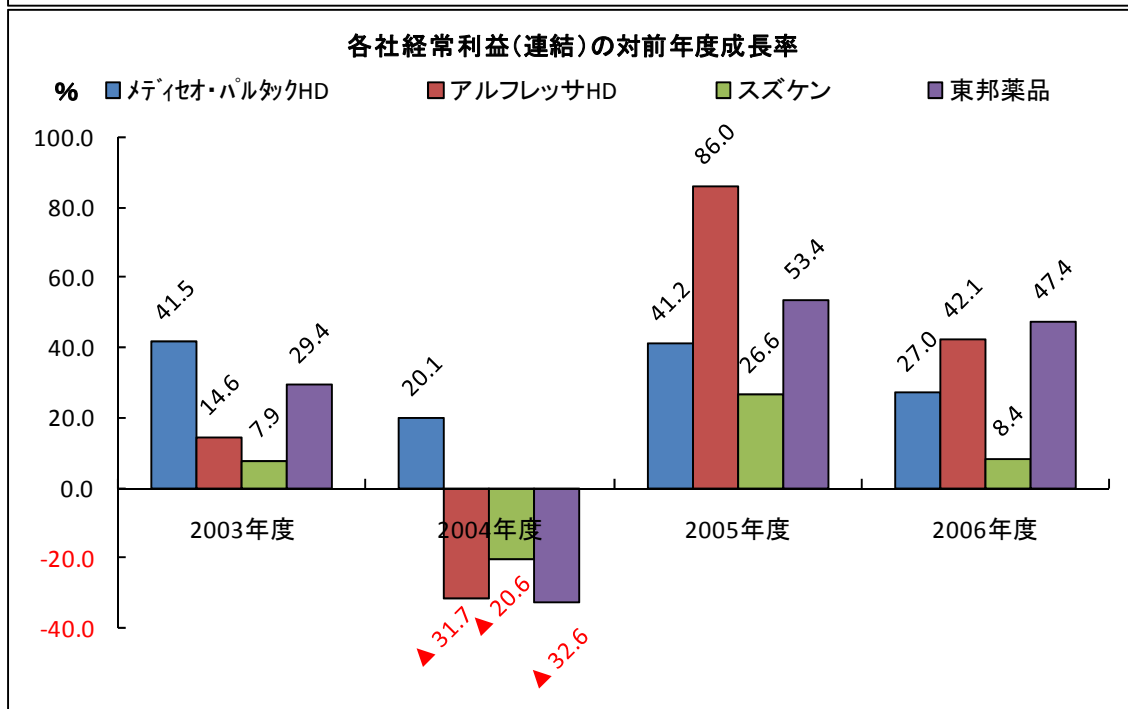
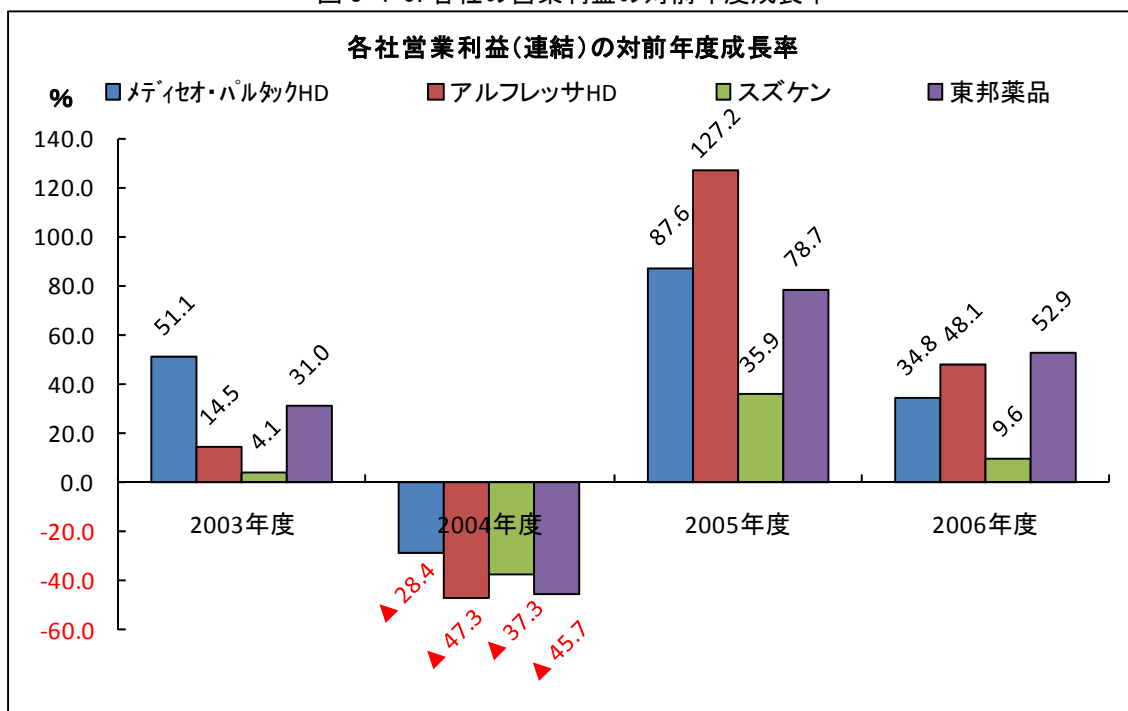
3.4.3. 営業利益と経常利益の成長性

図 3-4-5.に各社の営業利益と経常利益の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の営業利益の対前年度成長率は、4 社ともに 2004 年度のみマイナス成長、そして、4 社ともにその他の年度においてはプラス成長であった。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の経常利益の対前年度成長率は、メディセオ・パルタックホールディングスを除く 3 社が、2004 年度のみマイナス成長、その他の年度においてはプラス成長であった。メディセオ・パルタックホールディングス社は、すべての年度において、プラス成長であった。

図 3-4-5. 各社の営業利益の対前年度成長率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

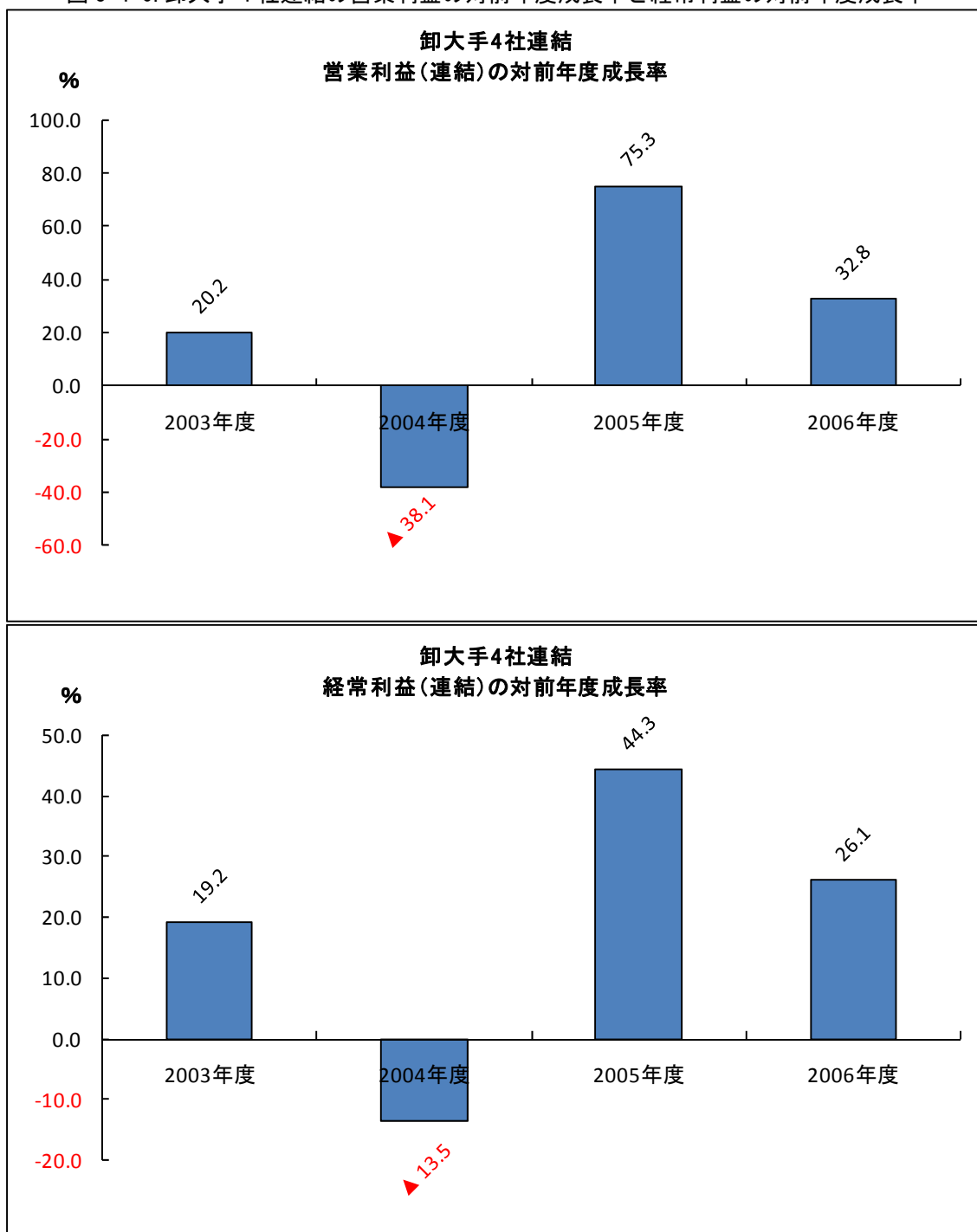
(卸大手 4 社の連結)

図 3-4-6.に卸大手 4 社を連結した営業利益の対前年度成長率と経常利益の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の営業利益の対前年度成長率は、2004 年度のみマイナス成長、2003 年度、2005 年度、2006 年度はプラス成長であった。2003 年度の成長率は+20.2%、2004 年度は▲38.1%、2005 年度は+75.3%、2006 年度は+32.8%であった。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の経常利益の対前年度成長率は、2004 年度のみマイナス成長、2003 年度、2005 年度、2006 年度はプラス成長であった。2003 年度の成長率は+19.2%、2004 年度は▲13.5%、2005 年度は+44.3%、2006 年度は+26.1%であった。

図 3-4-6. 卸大手 4 社連結の営業利益の対前年度成長率と経常利益の対前年度成長率



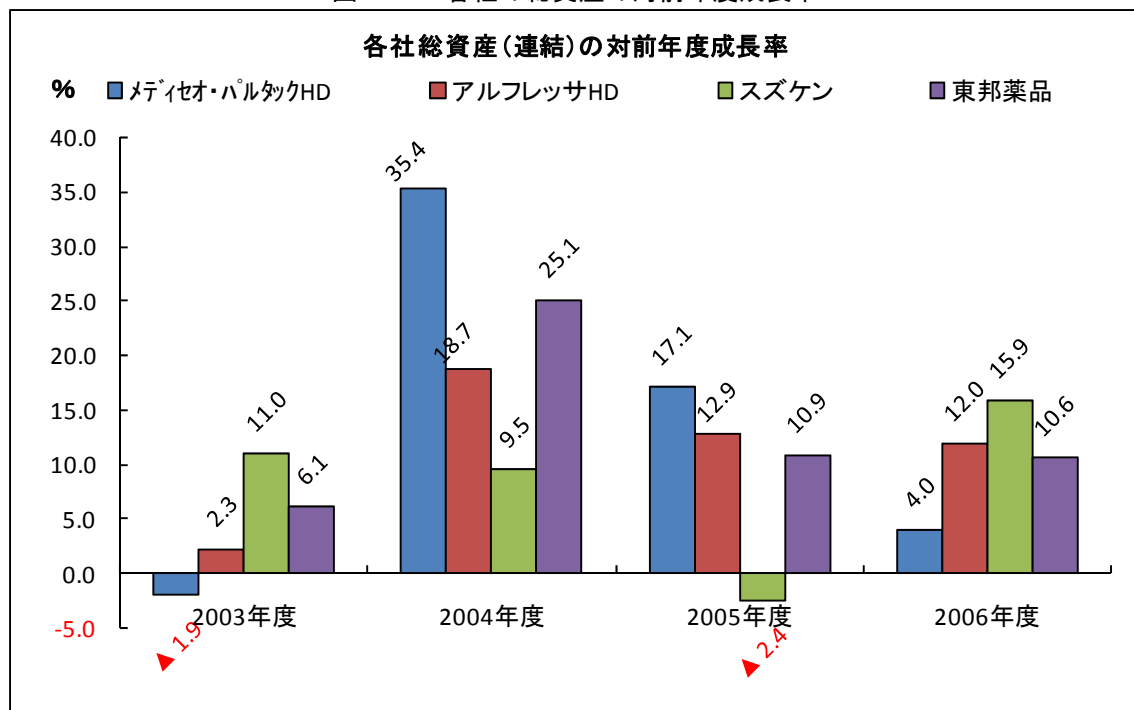
資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.4.4. 総資産の成長性

図 3-4-7.に各社の総資産の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の総資産の対前年度成長率は、2003 年度のメディセオ・パルタックホールディングスと 2005 年度のスズケンを除く、すべてのケースにおいてプラス成長であった。

図 3-4-7. 各社の総資産の対前年度成長率

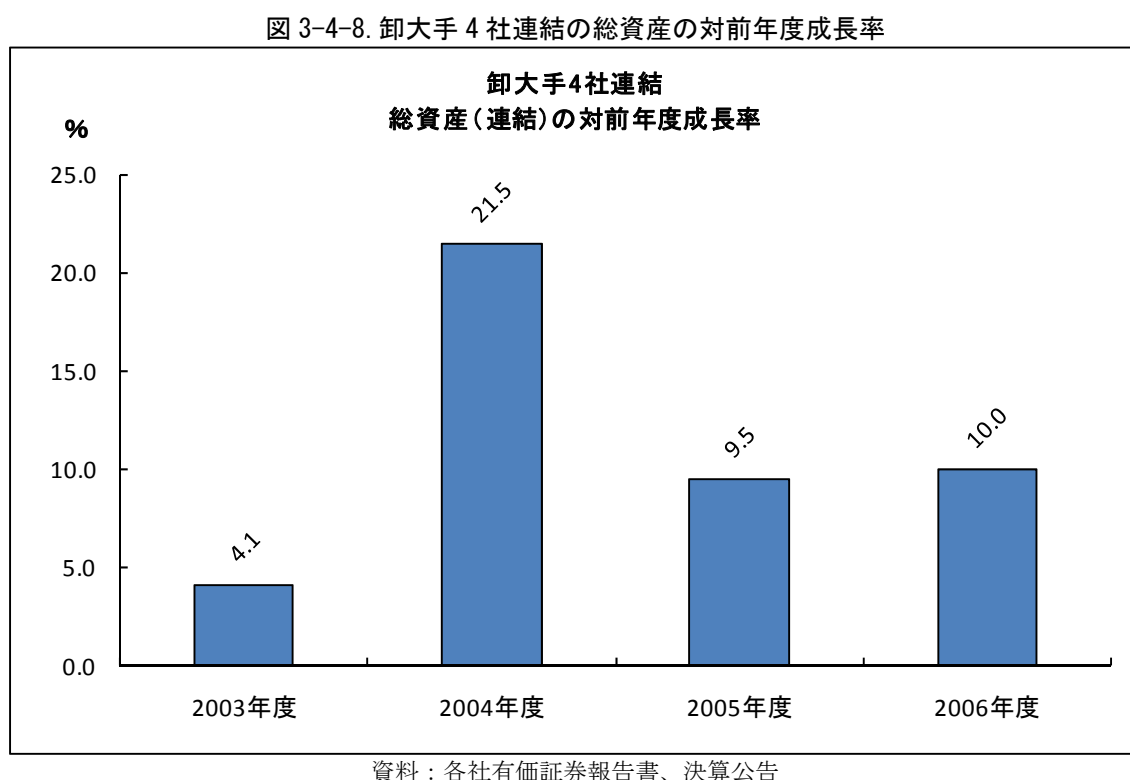


資料：各社有価証券報告書、決算公告

(卸大手 4 社の連結)

図 3-4-8.に卸大手 4 社を連結した総資産の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の総資産の対前年度成長率は、すべての年度において、プラス成長であった。2003 年度の成長率は+4.1%、2004 年度は+21.5%、2005 年度は+9.5%、2006 年度は+10.0%であった。

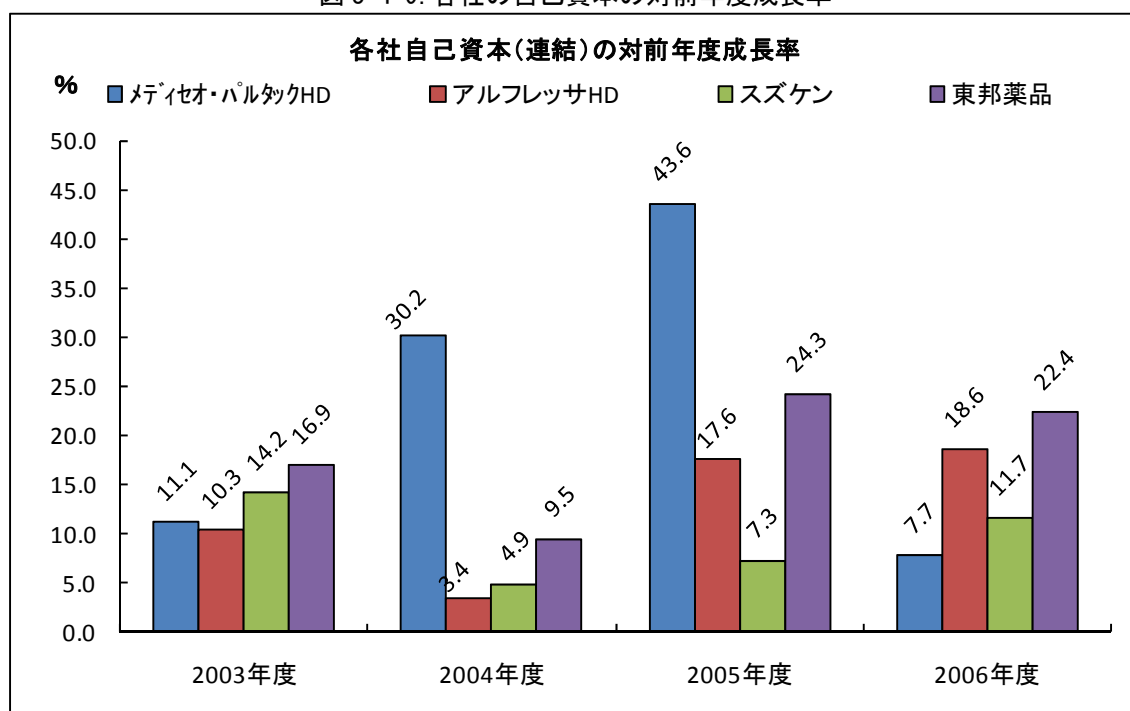


3.4.5. 自己資本の成長性

図 3-4-9.に各社の自己資本の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の自己資本の対前年度成長率は、4 社すべてが、すべての年度においてプラス成長であった。

図 3-4-9. 各社の自己資本の対前年度成長率



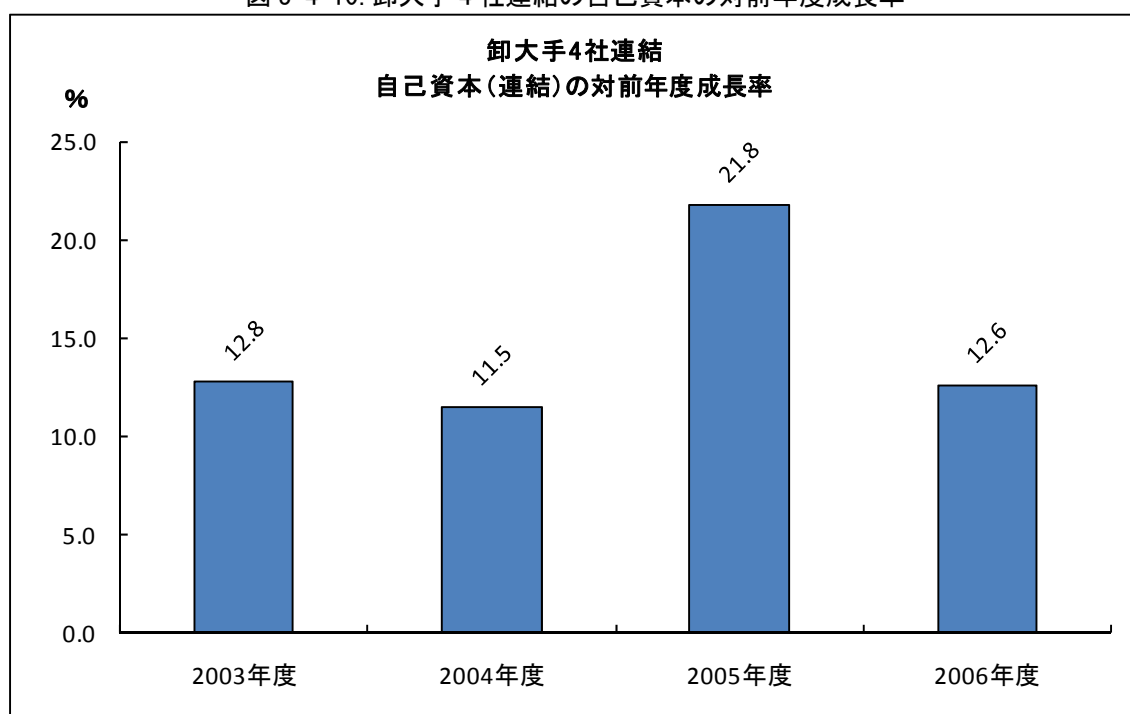
資料：各社有価証券報告書、決算公告

(卸大手 4 社の連結)

図 3-4-10.に卸大手 4 社を連結した自己資本の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の自己資本の対前年度成長率は、すべての年度においてプラス成長であった。2003 年度の成長率は+12.8%、2004 年度は+11.5%、2005 年度は+21.8%、2006 年度は+12.6%であった。すべての年度において、2 桁の成長であった。

図 3-4-10. 卸大手 4 社連結の自己資本の対前年度成長率



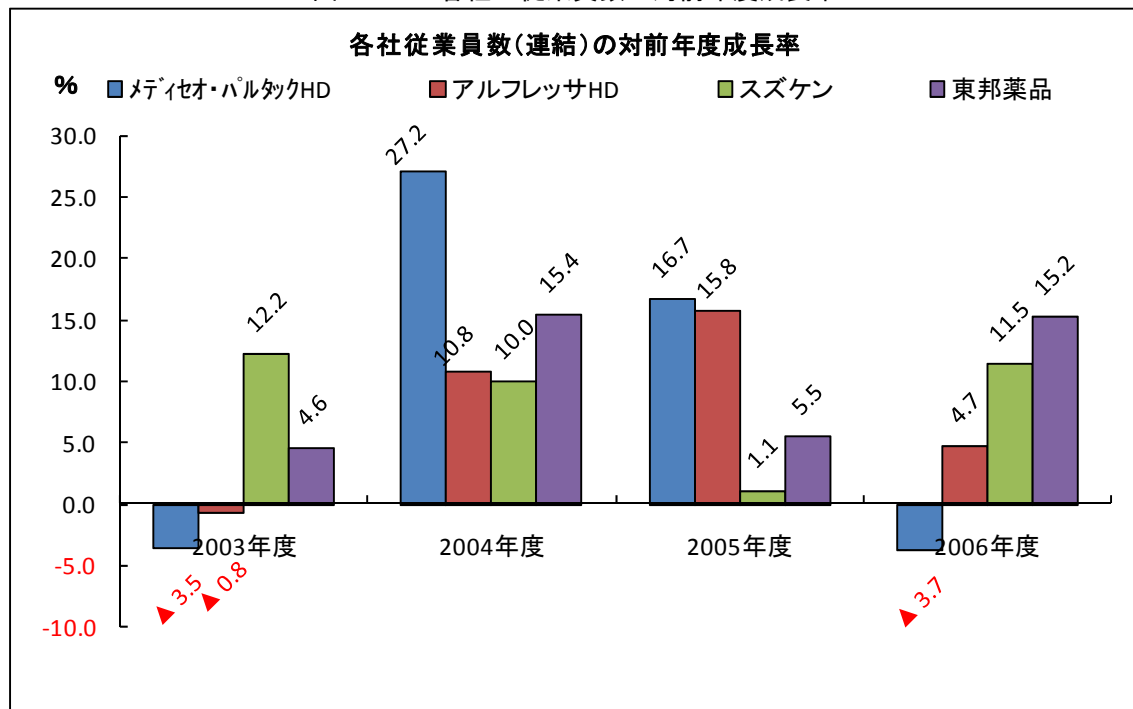
資料：各社有価証券報告書、決算公告

3.4.6. 従業員数の成長性

図 3-4-11.に各社の従業員数の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社の従業員数の対前年度成長率は、次の通りであった。メディセオ・パルタックホールディングスは、2003 年度と 2006 年度がマイナス成長であり、2004 年度と 2005 年度はプラス成長であった。アルフレッサホールディングスは、2003 年度はマイナス成長であり、2004 年度～2006 年度はプラス成長であった。スズケンと東邦薬品は、すべての年度においてプラス成長であった。

図 3-4-11. 各社の従業員数の対前年度成長率



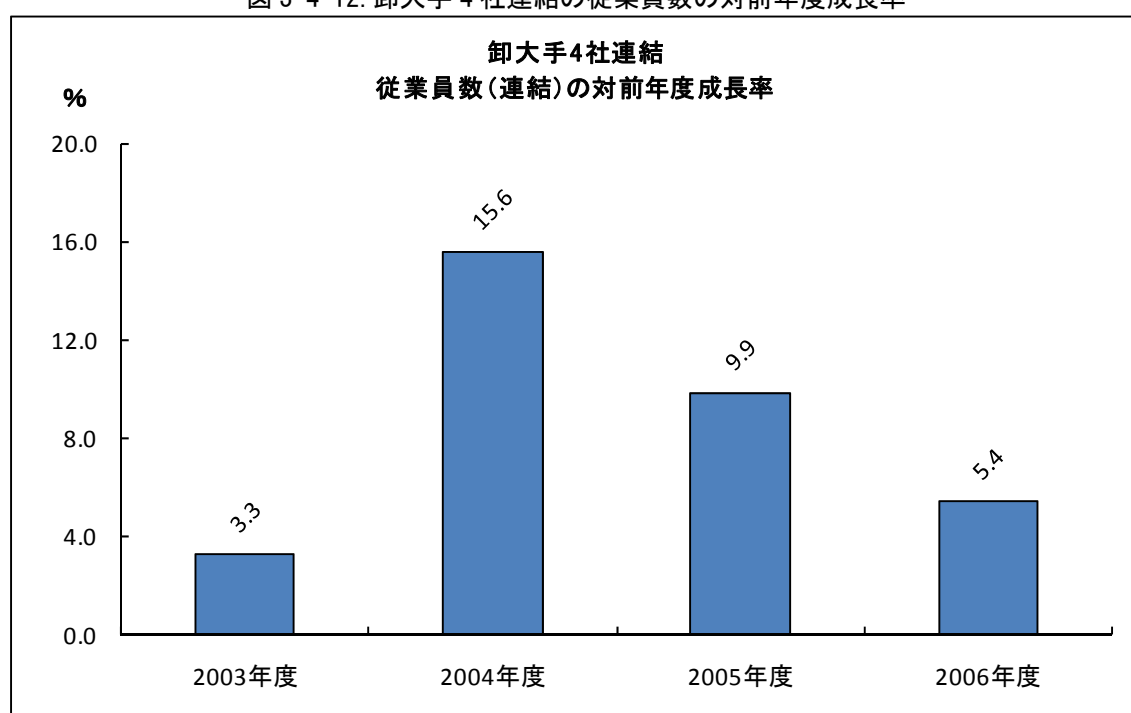
資料：各社有価証券報告書、決算公告

(卸大手 4 社の連結)

図 3-4-12.に卸大手 4 社を連結した従業員数の対前年度成長率の推移を示した。

2003 年度から 2006 年度までの卸大手 4 社連結の従業員数の対前年度成長率は、すべての年度においてプラス成長であった。2003 年度の成長率は+3.3%、2004 年度は+15.6%、2005 年度は+9.9%、2006 年度は+5.4%であった。

図 3-4-12. 卸大手 4 社連結の従業員数の対前年度成長率



資料：各社有価証券報告書、決算公告

第4章. 比較分析および考察

ここでは、第3章で説明した医薬品卸大手4社の経営分析の結果を総括する。加えて、簡便かつ補足的に製薬企業や医療機関、また卸売業一般との比較分析を行う。さらに、それらを総合して、医薬品卸売業のM&A等による企業再編の効果について考察する。

4.1. 経営分析結果のまとめ

まず、第3章にて示した2003年度～2006年度における医薬品卸大手4社の経営分析の結果についてまとめておこう。経営分析の結果を大まかにまとめると次の5点になる。

収益性について

- (1) 医薬品卸大手4社の収益の規模は堅調に拡大した。4年間で、大手4社連結の売上高は約2兆円拡大し、医薬品卸売事業売上高は約1.4兆円拡大し、売上総利益額は約1,500億円拡大し、営業利益額は約240億円拡大し、経常利益額は約420億円拡大した。
- (2) 医薬品卸大手4社の利益率は、2004年度にいったん落ち込んだものの、その後上昇に転じ、2006年度には2003年度と同等水準以上にまで回復している。

安全性について

- (3) 医薬品卸大手4社の安全性は、2004年度にいったん落ち込んだものの、その後は上昇に転じ、2006年度には2003年度と同等水準以上にまで回復している。絶対的安全性の指標である自己資本比率、長期の安全性の指標である固定長期適合比率、短期の安全性の指標である流動比率・当座比率のいずれもが、この傾向である。

効率性・生産性について

- (4) 医薬品卸大手4社の効率性・生産性は、2004年度にいったん落ち込んだものの、その後は上昇に転じ、2006年度には2003年度と同等水準以上にまで回復している。

総資産経常利益率、総資産回転率、有形固定資産回転率、従業員一人当たりの各利益、損益分岐点比率、棚卸資産回転月数ともに、この傾向である。なお、従業員一人当たり売上高でみると一貫して上昇傾向であった。

成長性について

- (5) 医薬品卸大手4社の売上高、売上総利益、総資産、自己資本、従業員数の成長性をみると、対象期間において、一貫してプラス成長したことが分かる。営業利益と経常利益においては、2004年度にいったんマイナスに転じたが、その後はプラス成長を続けている。

4.2. 上流・下流との比較

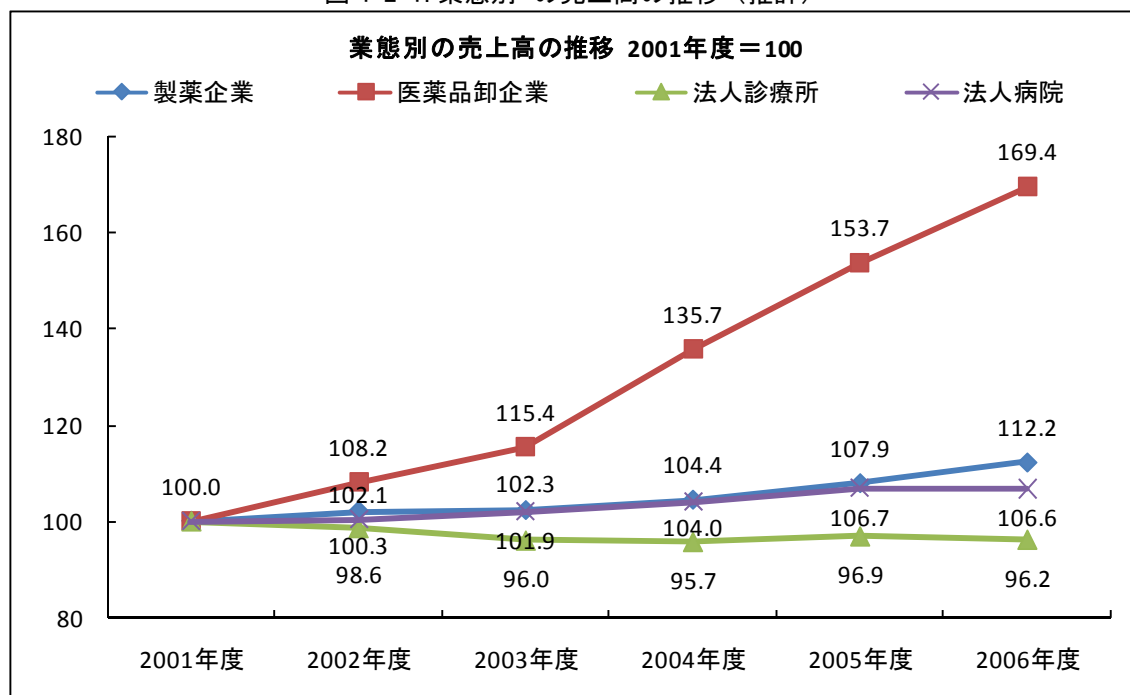
ここまで見てきたのは、タテの比較、つまり時系列に見た医薬品卸企業の経営分析であった。ここでは、ヨコの比較をする意味で、医薬品流通の上流に位置する製薬企業と下流に位置する医療機関⁶との比較分析を試みたい。

4.2.1. 売上高の推移の比較

図4-2-1.に、2001年度を100とし、2001年度から2006年度までの各業態別の売上高の推移を示した。まず、医薬品卸企業が、製薬企業と医療機関（法人診療所、法人病院）を引き離し、大きく売上高を伸ばしているのが目につく。M&A等による企業再編があったとはいえ、期間中堅調に右肩上がりに推移し、2001年度→2006年度の伸び率で、+70%近い伸びを示している。製薬企業も、卸に比べると伸びは緩やかながら、6年間で+11.2%と、まずまず堅調に伸びている。他方、下流の医療機関であるが、法人病院は、製薬企業よりさらに緩やかながらも伸びていたが、2005年度→2006年度には下げに転じてしまった。法人診療所に至っては、緩やかなマイナス傾向にあり、2001年度に比べ、2006年度は▲3.8%の減であった。

⁶ ここでは、日医・TKC調査を元に、法人診療所と法人病院を取り上げた。日医・TKC調査は、国公立を除く民間医療機関が主な対象である。同調査の詳細は、角田・岸本(2005)を参照。

図 4-2-1. 業態別^注の売上高の推移（推計）



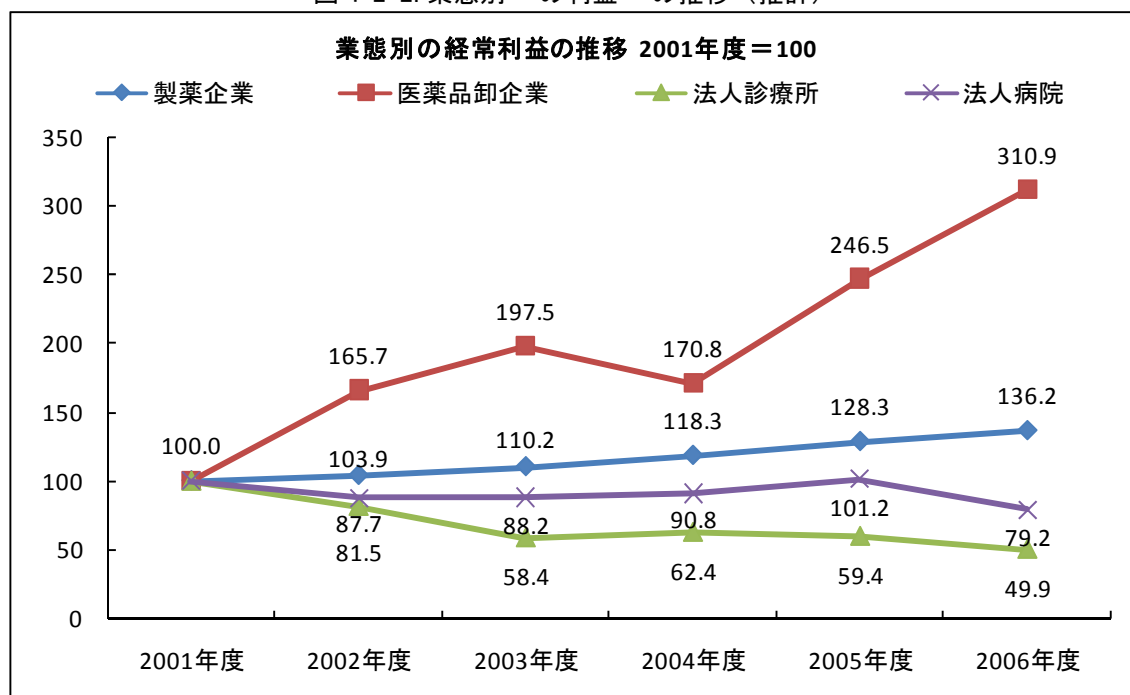
資料：各社有価証券報告書・決算公告、日本医師会・株式会社 TKC(2002-2007)

注) 製薬企業は 2006 年度売上高 1,000 億円以上の上位 14 社（武田,第一三共,アステラス,エーザイ,中外,テルモ,大日本住友,大正,三菱ウェルファーマ,塩野義,田辺,小野,久光,参天）の連結。医薬品卸企業は 2006 年度売上高上位 4 社（メディセオ・パルタックホールディングス、アルフレッサホールディングス、スズケン、東邦薬品）の連結。医療機関（法人診療所、法人病院）データは、日医・TKC 調査に基づき、各年度の対前年度成長率から推移を推計した。

4. 2. 2. 経常利益の推移の比較

次に、同じく利益の推移を見てみよう。図 4-2-2.に、2001 年度を 100 とし、2001 年度から 2006 年度までの各業態別の経常利益の推移を示した。ここでもまず、医薬品卸企業の伸長が目につく。2003 年度→2004 年度には減少しているものの、6 年間で 3 倍超に成長する大きな伸びを見せた。製薬企業も堅調に成長している。堅調に右肩上がりに推移し、6 年間の伸びは+36.2%であった。一方、医療機関であるが、法人病院は、微減から何とか横這いを維持していたが、2006 年度に大きく減らし、2006 年度の利益は、2003 年度の 2 割超の減となっている。法人診療所は、減少傾向が続き、2006 年度の利益は、2003 年度のおよそ半分以下になってしまった。

図 4-2-2. 業態別^{注1}の利益^{注2}の推移（推計）



資料：各社有価証券報告書・決算公告、日本医師会・株式会社 TKC(2002-2007)

注 1) 製薬企業は 2006 年度売上高 1,000 億円以上の上位 14 社（武田,第一三共,アステラス,エーザイ,中外,テルモ,大日本住友,大正,三菱ウェルファーマ,塩野義,田辺,小野,久光,参天）の連結。医薬品卸企業は 2006 年度売上高上位 4 社（メディセオ・パルタックホールディングス、アルフレッサホールディングス、スズケン、東邦薬品）の連結。医療機関（法人診療所、法人病院）データは、日医・TKC 調査に基づき、各年度の対前年度成長率から推移を推計した。

注 2) 経常利益ベースでの比較。

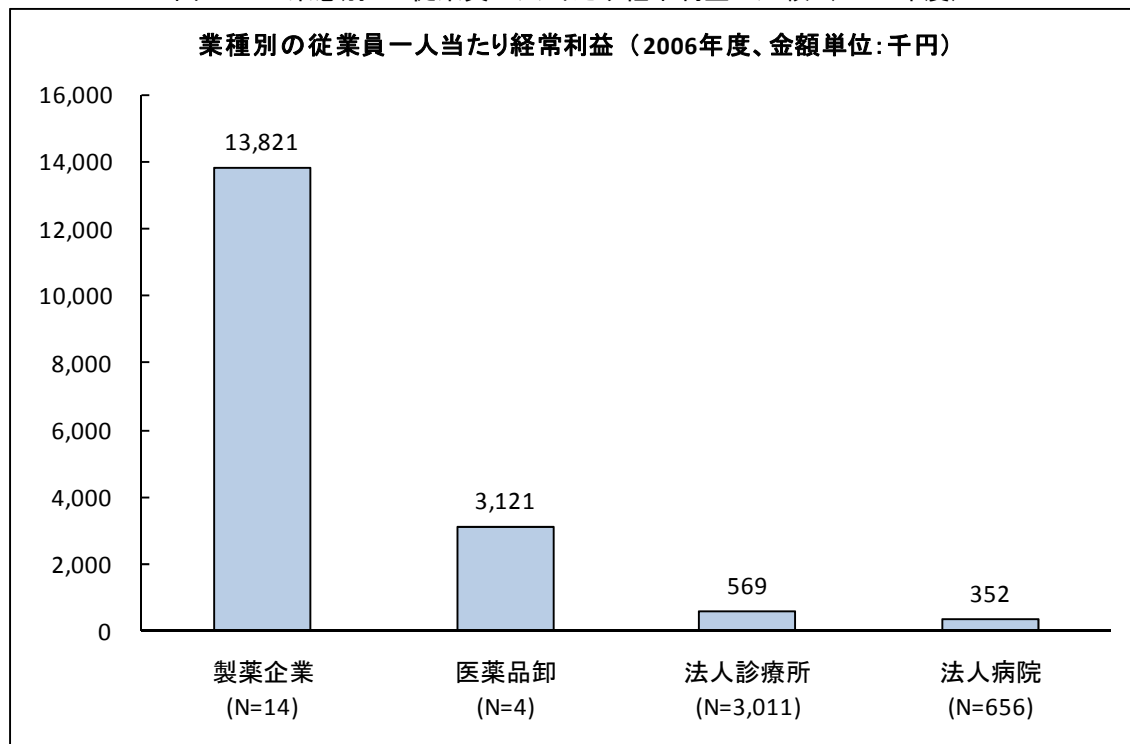
以上、見てきたように、2001 年度から 2006 年度まで、製薬企業と医薬品卸企業はともに、ほぼ増収・増益を続けている。しかも、ともに利益の成長が、売上の成長を上回っており、収益性は向上している。一方で、医療機関は、対照的に収益性が低下した。法人病院で売上は+6.2%の微増、利益は▲20.8%の減となっており、法人診療所に至っては、売上で▲3.8%の減、利益は▲50.1%の減となっている。

4. 2. 3. 従業員一人当たり経常利益の比較

さらに次に、2006 年度における従業員一人当たりの経常利益で比較してみたい。図 4-2-3.に業態別の従業員一人当たり経常利益の比較を示した。製薬企業や医薬品卸に比べ、医療機関の従業員一人当たり利益が、いかに小さいかが分かる。製薬企業の従業員一人当たり経常利益は 13,821 千円、医薬品卸の従業員一人当たり経常利益は 3,121 千

円であった。一方、医療機関の従業員一人当たり経常利益は、法人診療所で 569 千円、法人病院で 352 千円であった。

図 4-2-3. 業態別^注の従業員一人当たり経常利益の比較（2006 年度）



資料：各社有価証券報告書・決算公告、日本医師会・株式会社 TKC(2002-2007)

注) 製薬企業は 2006 年度売上高 1,000 億円以上の上位 14 社（武田,第一三共,アステラス,エーザイ,中外,テルモ,大日本住友,大正,三菱ウェルファーマ,塩野義,田辺,小野,久光,参天）の連結。医薬品卸企業は 2006 年度売上高上位 4 社（メディセオ・パルタックホールディングス,アルフレッサホールディングス,スズケン,東邦薬品）の連結。医療機関（法人診療所、法人病院）データは、日医・TKC 調査に基づく。

4. 3. 卸売業一般との比較

それでは、医薬品卸の経営の状況は、卸売業一般と比べてどうなのであろうか。表 4-3-1.に、医薬品卸大手 4 社の連結と卸売業一般との主要な経営指標における比較を示した。卸売業一般については、財務省の『法人企業統計』より、全数（N=295,653）と資本金 10 億円以上に絞ったもの（N=610）との 2 種類を示している。

総論として言えるのは、医薬品卸企業の経営状況が、卸売業一般と比べて、特にいいわけでも悪いわけでもないということである。敢えて着目すべき点としては、①「医薬品卸企業の当座比率が卸売業一般と比べて高いこと」、②「医薬品卸企業の総資産経常

利益率が卸売業一般と比べて高いこと」の2点であろう。医薬品卸企業は、総合的にみて、卸売業一般とそれほど経営の状況は変わらないが、「短期の安全性」と「資産から利益を生み出す効率性」の面では、一般を大きく上回っていると言える。

表 4-3-1. 医薬品卸大手 4 社と卸売業一般との比較（2006 年度）

		卸売業一般 全数	卸売業一般 資本金10億以上	医薬品卸 大手4社連結
N 数		295,653	610	4
収益性	売上総利益率	11.9%	6.9%	8.9%
	営業利益率	1.1%	1.1%	1.3%
	経常利益率	1.5%	1.8%	1.9%
安全性	自己資本比率	25.4%	27.9%	25.2%
	固定長期適合比率	72.5%	77.4%	71.2%
	流動比率	123.7%	124.1%	112.1%
	当座比率	24.9%	16.5%	89.2%
効率性・ 生産性	総資産経常利益率	3.2%	3.6%	14.8%
	総資産回転率	2.1	2.0	2.0
	有形固定資産回転率	12.9	23.6	16.9
	従業員一人当たり売上高（百万円）	90.6	353.7	163.3
	従業員一人当たり売上総利益（百万円）	10.8	24.6	14.6
	従業員一人当たり営業利益（百万円）	1.0	4.0	2.1
	従業員一人当たり経常利益（百万円）	1.4	6.3	3.1
	損益分岐点比率	87.1%	74.2%	85.0%
	棚卸資産回転月数	0.6	0.5	0.7

資料：財務省『法人企業統計』、各社有価証券報告書

4.4. 考察：M&A の効果について

以上のことから、医薬品卸業における M&A 等の企業再編の効果について、考察を加える。ここでは、次にあげる 3 点を指摘したい。

第一に、M&A 等の企業再編が進むにつれて、医薬品卸大手 4 社の企業規模と収益の

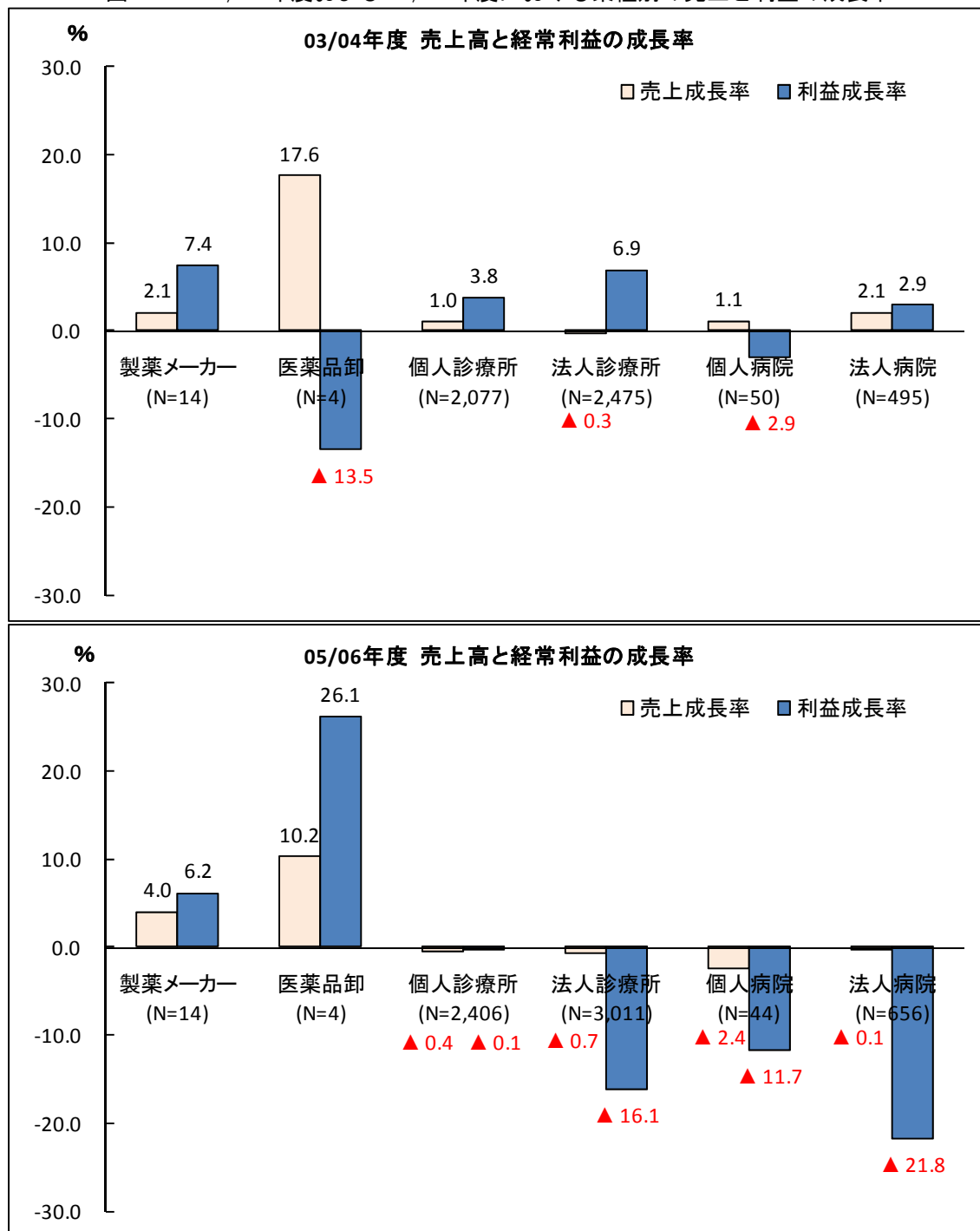
規模は拡大し、収益性も向上したということである。総資産の規模、自己資本の規模、従業員数の規模、売上高の規模、各種利益の規模ともに拡大した。また、利益の規模の拡大が、売上高の規模の拡大を上回っており、収益性も上昇した。

第二に、M&A 等の企業再編が進むにつれて、医薬品卸大手 4 社は、昨今の医療費抑制・薬剤費抑制の政策下でも、増収・増益を達成しうるだけの体力を備えつつあるということである。着目すべきは、2004 年度の落ち込みとそれ以降の回復である。2004 年度に利益率、安全性、効率性・生産性が軒並みいったん落ち込み、2005 年度以降は上昇に転じている。そして、2006 年度には、それらの指標は、2003 年度水準を上回るまでに改善している。

加えて、図 4-4-1. に 2003 年度→2004 年度と 2005 年度→2006 年度における、業種別の売上と利益の成長率を示した。前者は 2004 年 4 月、後者は 2006 年 4 月の診療報酬改定と薬価改定を挟むタイミングでの、業種別の売上と利益の成長率の比較になっている。まず、製薬企業は、どちらの改定のタイミングでも、増収・増益を確保している。医薬品卸は、2004 年の改定のタイミングでは増収・減益であったが、2006 年の改定のタイミングでは、増収・増益を確保している。他方、医療機関は、2006 年度の改定のタイミングで軒並み減収・減益となってしまった。医薬品卸企業は、M&A を進めることで、医療費抑制・薬剤費抑制の政策下でも、増収・増益を達成しうるだけの体力を備えつつあると考えることができる。

第三に、医薬品卸業の M&A が進む一方で、医療機関のみが厳しい経営状況に追い込まれている。流通の川上の製薬企業も、医薬品卸同様、増収・増益であるのに対し、医療機関の収入は、横這い～減少傾向にあり、利益は目に見えて減っている。また、従業員一人当たりの経常利益で比較すると、製薬企業と医薬品卸に比べて、医療機関の利益は明らかに少ない。昨今の医療費抑制・薬剤費抑制政策の皺寄せが、流通の川下にある医療機関に集中している状況があると考えられる。

図 4-4-1. 03/04 年度および 05/06 年度における業種別の売上と利益の成長率



資料：各社有価証券報告書・決算公告、日本医師会・株式会社 TKC(2002-2007)

注) 製薬企業は 2006 年度売上高 1,000 億円以上の上位 14 社（武田,第一三共,アステラス,エーザイ,中外,テルモ,大日本住友,大正,三菱ウェルファーマ,塩野義,田辺,小野,久光,参天）の連結。医薬品卸企業は 2006 年度売上高上位 4 社（メディセオ・パルタックホールディングス,アルフレッサホールディングス,スズケン,東邦薬品）の連結。医療機関（法人診療所、法人病院）データは、日医・TKC 調査に基づく。

第5章. 結論

本研究では、医薬品卸業における M&A 等による企業再編の効果について、2003 年度から 2006 年度までの経営分析を行うことで検証を試みた。これまでの議論をまとめると次のようになる。

- (1) M&A 等の企業再編が進むにつれて、医薬品卸大手 4 社の企業規模と収益の規模は拡大し、収益性も向上した。2003 年度から 2006 年度の 4 年間で、大手 4 社連結の売上高は約 2 兆円拡大し、医薬品卸売事業売上高は約 1.4 兆円拡大し、売上総利益額は約 1,500 億円拡大し、営業利益額は約 240 億円拡大し、経常利益額は約 420 億円拡大した。
- (2) M&A 等の企業再編が進むにつれて、医薬品卸大手 4 社は、昨今の医療費抑制・薬剤費抑制の政策下でも、増収・増益を達成しうるだけの体力を備えつつある。2004 年度に利益率、安全性、効率性・生産性はいったん落ち込んだが、2005 年度以降は上昇に転じ、2006 年度には、2003 年度水準を上回るまでに改善している。
- (3) 医薬品卸の M&A 戦略が一定の成果を上げつつある一方で、流通の川下の医療機関は厳しい経営状況に追い込まれている。医療機関に、医療費抑制・薬剤費抑制政策の皺寄せが集中していると考えられる。

以上のことを踏まえて、最後に、これらのことから導き出される政策的な含意について、若干の私見を述べたい。

医療保険制度下における医薬品産業界では、政府が最終取引価格の決定権（薬価基準の策定権限）を持っている。別の言い方をすれば、医薬品産業界は、国家による経済的統制が強い業界である。しかし、一方で、同業界の中間の取引（メーカーと卸の取引、卸と医療機関・薬局等との取引）においては、それぞれの関係によって自由に取引価格が決められる。

薬剤費抑制政策が継続され、メーカーが価格防衛策として高仕切価格をとる状況下で、これまで見てきたように、医薬品卸は M&A 等によって自らを巨大化し、収益確保に努めてきた。その一方で、仕入れ費用を患者（国民）に転嫁できない医療機関は厳しい経営状況に追い込まれている。

医薬品卸も製薬企業も利益確保に必死である。仕入れの状況はまさに「利益確保戦争」ともいうべき様相を呈している。そして、現状をみる限り、医療費抑制政策の皺寄せは医療機関に集中している。医療機関の薬剤仕入れ担当者は、まずこの現実を直視しなければならない。その上で、医薬品の仕入れ交渉に当たる必要がある。

とはいえ、このように医療機関が厳しい経営状況に追い込まれている事実を、単にその経営努力が足りないだけと切り捨てることができるだろうか。国家による経済的統制が強い医薬品業界において、医療機関にのみ政策の皺寄せが行く状況はあまりにひどいである。言うまでもなく医療機関は、患者と医師とが直接相対する場所であり、こういった状況が長引くことは決して患者（国民）の利益とはならないだろう。最近、報道等でよく耳にする医療現場の疲弊に起因する医師不足や地域医療崩壊といった問題も、このことと決して無関係ではないように思う。

昨今、医薬品産業に係る政策においては、新たな薬価制度の創設やドラッグ・ラグの解消、医薬品流通の不透明な取引慣行の解消等がトピック⁷となっている。それらの課題の解決にあたっては、供給者側の論理に偏りすぎず、今日も患者と直接向き合っている医療現場の声に慎重に耳を傾けるべきではないだろうか。

（了）

⁷ 公正取引委員会(2006)、厚生労働省(2007)を参照。

参考文献・資料リスト

- 尾形裕也. (2007). 「医療費の財源問題に関する考察」. 病院 Vol.66 No.7 542-545.
- 川渕孝一. (2001). 「日本の医薬分業は本当に患者のためになっているか」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.27.
- 角田政・岸本麻衣子. (2005). 「TKC「M-BAST」に基づく 平成 15 年度 日医医療経営調査」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.112
- 岸本麻衣子. (2005). 「医療産業分析 -医療産業の経営実態 2003 年度決算から-」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研報告書第 69 号.
- 岸本麻衣子・高橋美智子. (2004). 「医療産業分析 -医療産業の経営実態 2002 年度決算から-」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研報告書第 59 号.
- 岸本麻衣子・前田由美子. (2003). 「製薬メーカーと医薬品卸の経営実態 -2003 年 3 月期決算短信より-」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.84.
- 公正取引委員会. (2006). 『医療用医薬品の流通実態に関する調査報告書』
<http://www.jftc.go.jp/pressrelease/06.september/06092702-hontai.pdf>
- 厚生労働省. (2002). 『「生命の世紀」を支える医薬品産業の国際競争力強化に向けて ~医薬品産業ビジョン~』 <http://www.mhlw.go.jp/shingi/2002/08/dl/s0830-1c.pdf>
- 厚生労働省. (2007). 『新医薬品産業ビジョン ~イノベーションを担う国際競争力のある産業を目指して~』 <http://www.mhlw.go.jp/houdou/2007/08/dl/h0830-1b.pdf>
- 坂口一樹. (2007). 「後発医薬品はわれわれを幸せにするか -後発医薬品の経済的側面からの考察-」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.154.
- 財務省『法人企業統計』 <http://www.mof.go.jp/1c002.htm>
- 中村十念. (2001). 「医薬品製造業 10 社 平成 11 年 3 月期決算経営分析」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.20.
- 中村十念・天瀬文彦. (2001). 「医薬品卸売業 5 社の経営分析」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.23.
- 日本医師会・株式会社 TKC. (2002-2007). 『TKC 医薬経営指標 M-BAST に基づく経営分析』
- 日本医薬品卸売業連合会ホームページ<http://www.jpwa.or.jp/>
- 日本製薬工業協会. (2008). 『日本の薬事行政 2008』.
<http://www.jpma.or.jp/about/issue/gratis/pdf/08yakuiji.pdf>
- 前田由美子. (2001). 「製薬会社の経営実態の分析 -平成 11 年度決算短信から-」. 日本医師

会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.28.

森宏一郎・坂口一樹. (2007). 「後発医薬品の使用状況に関する調査」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.152.

宮島英昭. (2007). 「日本の M&A の経済分析：その国際的特徴と経済的役割」. 経済産業研究所. 東京: RIETI Discussion Paper Series 07-J-026.

吉田真季・前田由美子. (2001). 「医薬品 M&A 効果の検証 —1999 年度決算分析から—」. 日本医師会総合政策研究機構. 日医総研ワーキングペーパーNo.31.