

医薬品卸売業の経営状況(2018 年度)

2018 年の医薬品の国内生産額は約 6 兆 9 千億円であり、前年に比べて約 19 百億円、2.8% 増加した。この生産金額のうち、医療用医薬品が約 6 兆 2 千億円を占めており、医薬品全体のほぼ 9 割を占めている。他方、一般用医薬品は約 72 百億円であり、前年から約 2 百億円増加し、全体の約 1 割を占めている。

2018 年度における医薬品卸の実販売額(仲間売りを除いた販売額) は、8 兆 93 百億円となり、前年比 0.1%増加した。医薬品卸の実販売額は、2014 年対前年比 3.5%増加、2015 年同 2.7%減少、2016 年同 8.1%増加、2017 年同 3.6%減少、2018 年 0.3%と毎年増加と減少を繰り返してきたが、2018 年度(2018 年 4 月~2019 年 3 月) は、0.1%増加となり、これまでの増減を繰り返してきた状況からは変化した(日本医薬品卸売業連合会 [2015][2016][2017][2018]、クレコンレポート[2019])。

また医薬品卸の販売対象構成比(販売額)については、約半数強を薬局・薬店が占めている。この割合は最近 5 年間ではほとんど変化がない。次いで大病院(200 床以上)が約 4 分の 1 を占めているが、最近 5 年間ではその割合を増加させている。そして、診療所(20 床未満)が 16%弱であるが、毎年その割合を減少させている。さらに中小病院(20~199 床)が続いているが、6%に満たない状況が 3 年継続している(クレコンレポート[2019])。したがって、医薬品卸の販売先は、薬局・薬店と大病院で全体の 8 割弱を占めており、両者への対応が卸売業の経営を左右しているといえるだろう。

さらに医薬品卸売業は、売上高が 3 兆円を超える企業(メディパル HD)、2 兆円を超える企業(アルフレッサ HD、スズケン)、1 兆円を超える企業(東邦 HD、PALTAC) の 5 社が存在する(日本経済新聞: https://www.nikkei.com/nkd/industry/complislist/?n_m_code=094)。ただし PALTAC はメディパルの傘下にあるため、実質は 4 社と考えてよいだろう。そして、それ以下の企業になると 5 千億円規模となることから、上位 5 社が抜きん出ているといえよう。それは上位 10 社の売上高が 73.8%に達し、市場の 4 分の 3 を占めていることから、上位集中度の高い業界といえる。その割合は毎年上昇しており、約 10 年前の 67.2%から上昇している(クレコンレポート[2019])。売上高は多額の企業が多いが、売上総利益に目を移すとその順位も売上高と変化はないが、1 位の企業は 0.7%であり、他の企業もほぼ 1%であることから利益確保は非常に厳しいことが理解できよう。さらに各企業が同様の事業を手がけているのではなく、医薬品とともに日用品も多く扱っていたり、製造機能を有していたりすることもあり、それぞれ利益の源泉が異なることにも注意をしなければならない。

医薬品卸は、約 30 年前の企業数から現在はその 5 分の 1 にまで減少した。合併や吸収が繰り返され、現在のように上位集中度が高まった。通常、上位集中度の高い業界は、売上総利益率は高いが、医薬品卸業界はそうならない背景を考える必要があるだろう。

<参考文献>

(一社) 日本医薬品卸業連合会『医薬品卸売業の経営状況』(各年度版)

クレコンリサーチ&コンサルティング[2019]『クレコンレポート 2019』