

## 医療用医薬品と書籍流通の相違

消費者が入手する価格が同一、つまり消費者に対する販売段階において価格競争が発生しない業界(製品)はいくつか存在する。医薬品と書籍はその代表といえるが、そのメカニズム(流通)は異なっている。そこで、書籍流通市場を取り上げることにより、医薬品流通との相違を明確にしたい。

近年のわが国の書籍市場は、販売部数と販売金額の双方において、縮小の一途をたどっている。一方、多数の新刊書が発行され続けている。これら書籍の多くは、書籍の卸売業者(取次店)を通して、書店に配送される。また書籍のメーカーである出版社が直接、書店や消費者に販売することはほとんどない。そのため、書籍の流通チャネルは、出版社(メーカー)→取次店(卸売業者)→書店(小売店)という垂直的な取引関係を有する。そして多くの出版社は、取次店に新刊書を納品した翌月に書籍代金の一部または全額を受け取る。取次は、書店に書籍を配送し、翌月に書店から書籍代金を受け取るが、書店は一定期間内であれば、当該書籍を取次経由で返却し、返却された書籍代金が精算される(蔡[2012])。その後、出版社と取次間では、返品された書籍代金が精算される。実際の書籍の販売にかかわらず、多くの出版社は新刊書発行段階で現金が得られるため、書籍市場の縮小による出版社の経営難が新刊書の発行を促進している面がある(佐々木[2010])。他方、新刊書に需要が集中し、長く販売し続けられる既刊書が少なくなっているため、出版社は次々に新刊書を発行せざるを得ない面もある(佐藤・芳賀・山田[2011])。前者は書籍の流通・決済システムに起因しており、後者は書籍の販売パターンに起因するものである(浅井[2016])。この両方の面を医薬品と比較すると、医薬品の流通・決済システムは書籍とは決定的に異なっており、市場は書籍のように縮小はしていないが、医薬品は物的には移転しているが、商的(決済)はされておらず、書籍とは全く異なる動きを示している。また医薬品の販売パターンについては、新薬については新しい効能などが加わり、全く新しい効能のある医薬品の需要は高いといえるが、一方で長年継続使用されてきた医薬品の需要もあり、特許が切れた後も後発薬として生産され続け、むしろその使用が推奨される面がより強くなっている。

また書籍は、独占禁止法が禁止する再販売価格維持の適用除外とされている。そのため、消費者が購入する価格は、購買会事業などを除き、出版社が取次と書店の利潤を含めて小売価格を設定し、書店は原則として値引き販売ができない。しかし、書店は先にもあげたように自らが注文した書籍を除いては、売れ残りを返却することができるため、在庫リスクは発生しない。このように出版社と取次、取次と小売店との関係は、通常の商品取引とは異なる点が多い(浅井[2016])。医療用医薬品の価格(薬価)は、わが国の医療保険制度から、病院や保険薬局に支払われる時の医薬品の価格であり、製薬企業の資料などにより厚生労働省が決める公定価格である。したがって、書籍の価格とは異なるシステムにより小売価格が決定される。当然のことながら、製薬企業(メーカー)は、書籍における出版社のように製薬

卸（卸売業）や薬局(小売)の利潤を含めて小売価格の設定はできない。さらに医薬品の返却(返品)は、書籍のように制度化されているわけではないが、通常行われており、在庫リスクはやはり存在しないといえるかもしれない。

以上のように、書籍も医薬品も一般の商品とは異なる流通システムを有しており、このようなシステムとなった背景と現在の意味を考える必要がある。

<参考文献>

浅井澄子[2016]「書籍市場の市場規模と消費者の選択肢との関係」『政経論叢』第84巻第5・6号、111-128

佐々木俊尚[2010]『電子書籍の衝撃』ディスカヴァー・トゥエンティワン

佐藤郁哉・芳賀学・山田真茂留[2011]『本を生み出す力』新曜社

製 薬 協 会 ウ ェ ブ サ イ ト :

[http://www.jpma.or.jp/medicine/med\\_qa/info\\_qa55/q41.html](http://www.jpma.or.jp/medicine/med_qa/info_qa55/q41.html)(2020.2.3 確認)

蔡星慧[2012]『出版産業の変遷と書籍出版流通(増補版)』出版メディアパル