

大衆薬市場における医薬品卸売業の動向と ドラッグストアとの取引の方向性

松 原 寿 一

- 〈目 次〉
1. 医薬品メーカーの再編とその要因
 2. 医薬品メーカーの卸系列化の再編と方向性
 - 2-1. 医薬品メーカーの卸系列と合併
 - 2-2. 有力医薬品卸売業を中心とする合併
 - ①スズケンと秋山愛生館の合併
 - ②アズウェルの誕生とアルフレッサ・ホールディングスの設立
 - ③クラヤ三星堂の誕生とメディセオ・ホールディングスの設立
 - ④東邦薬品と葦の会の設立
 - ⑤塩野義製薬の医薬品卸売業の系列化の顛末
 3. 大衆薬市場における医薬品卸売業の再編とドラッグストアとの取引の方向性
 - 3-1. 大衆薬市場における医薬品卸売業の再編
 - ①小林製薬とコバシヨウの動向
 - ②メディセオ・パルタック・ホールディングスの動向
 - ③アルフレッサ・ホールディングスの動向
 - ④東邦薬品, および葦の会の動向
 - 3-2. 卸売業のドラッグストアとの取引の方向性

1. 医薬品メーカーの再編とその要因

厚生労働省の後押しもあり、1998年4月に「ミドリ十字」と「吉富製薬」の合併がなされた。その後、「ウェルファイド」に社名変更したが、2001年10月に「三菱東京製薬」と合併し、「三菱ウェルファーマ」となった。その三菱東京製薬も、99年10月、「三菱化学」が「東京田辺製薬」を吸収合併し、三菱化学の医薬品部門を切り離して統合させて誕生した企業であった。つまり、三菱ウェルファーマは、ミドリ十字、吉富製薬、東京田辺製薬、三菱化学の医薬品部門の4社が統合して誕生した企業ということになる。05年10月、三菱化学と三菱ウェルファーマが共同で持ち株会社「三菱ケミカルホールディング」を設立した。07年10月には、三菱ウェルファーマと「田辺製薬」が合併し、「田辺三菱製薬」が誕生した¹⁾。

05年は、医薬品メーカーの合併が頻繁に起こっている。同年4月、「山之内製薬」と「藤沢薬品」が合併し、「アステラス製薬」が誕生した。ついで、同年9月「三共」と「第一製薬」が経営統合し「第一三共」、同年10月「大日本製薬」と「住友製薬」が合併し「大日本住友製薬」がそれぞれ誕生した。

わずか10年未満の間に、合併・経営統合が相次いだ要因としては、以下が考えられる。

第1に、医薬品メーカーにとって、新薬に対する研究開発能力が会社存続の条件といえる。積極的に研究開発を行うためには、相応の投資が必要となる。投資額は、企業の販売額、利益額に影響を受ける。投資額を引き上げるためにも、これまで以上に合併・経営統合が必要となった。

第2に、わが国の医療用医薬品の価格（いわゆる「薬価」）は厚生労働省が基準を定め、一定期間ごとに見直しを行っている。医療費削減のために、薬価改訂（引き下げ）は繰り返し行われてきたが、80年代を境に大幅な引き下げを行うようになった。これ以後、医薬品メーカーは経費削減の必要性が年々増加することとなる。そして、合併・経営統合による経費削減を選択する企業が相次いだ。

そして、第3に、02年8月、厚生労働省の『医薬品産業ビジョン』によって示された国内医薬品会社の将来像が、一連の合併・経営統合の促進を決定づけたと思われる。当該ビジョンにおいて、医薬品メーカーに対し、上記の投資額の拡大や、経費の一層の削減の必要性を前提として、4つの将来像を示している。

そもそも、医薬品を大別すると、主に病院や開業医などに供給する「医療用医薬品」と、主に薬局・薬店などに供給する「一般用医薬品」に分けることができる。医療用医薬品はさらに、研究開発を行って市場に供給する「先発医薬品」と先発医薬品の特許が終了した後に同等の成分で製造販売する「後発医薬品」に分けられる。

一方、一般用医薬品は、わが国においては、“富山の薬売り”に由来する配置販売業と呼ばれる販売形態があり、当該の販売で用いられる「配置薬」が一般医薬品に含まれる²⁾。

一般医療品を「大衆薬」あるいは“OTC（=Over the counter）”という場合もある。OTCは、薬局・薬店でカウンター越しに薬剤師が購入者（患者）に対し、処方上の注意することを促す含意があることから、一般医療品から配置薬を除いたものと同質と見なすこともできる。

そして、前掲の医薬品産業ビジョンにおいては、医薬品会社の4つの将来像を次のように示している。

- ①メガファーマ：世界に通用する医薬品を有し、世界市場で一定の地位を占める総合的な新薬開発企業
- ②スペシャリティファーマ：得意分野において、国際的に一定の評価を得る製薬開発会社
- ③ジェネリックファーマ：良質で安価な後発薬を安定的に供給する企業
- ④OTCファーマ：大衆薬を中心に開発する企業

5年後の07年8月に、厚生労働省は、再び、『新医薬品産業ビジョン』を示し、将来像を以下のように修正している。

1) 本稿執筆時点である08年1月に、薬害肝炎救済法が成立するが、当該薬物を投与された患者リストの管理が問題視された要因に、旧ミドリ十字に関連する一連の合併が影響していると考えられる。
2) 配置販売業とは、配置員（販売員）が一般家庭や企業の職場を訪問し、配置薬を置き、次回訪問時にその間使用した薬の代金の請求と支払いを求める販売方法を指す。薬事法に規定されている。

- ①メガファーマからグローバルメガファーマへ：より世界の医薬品市場において評価される企業へ
- ②スペシャリティファーマからグローバルニッチファーマとグローバルカテゴリーファーマの2分化へ：対象とする市場をより細分化し、当該市場の中で評価される企業へ
- ③ジェネリックファーマ
- ④OTCファーマ
- ⑤これまで分類されていなかった対象をベーシックファーマと、異業種、ベンチャーへの取り組みとした

そして、本稿においては、特に大衆薬・OTCを対象とし、90年代から今日に至る当該製品を取り扱う医薬品卸売業の再編と販売対象であるドラッグストアとの取引の方向性について言及していくこととする。

ただし、配置薬を含む一般医薬品の全医薬品市場における割合は10～20パーセント程度であることから、製薬メーカー、製薬卸売業の全体の趨勢に影響を受けることとなる。そのため、最初に医療用医薬品を中心とした医薬品市場全体の動向にふれることとする。

2. 医薬品メーカーの卸系列化の再編と方向性

2-1. 医薬品メーカーの卸系列と合併

本来、メーカーと卸売業間、卸売業と小売業間で、それぞれ個別かつ独立した取引が行われるはずである。しかしながら、医療用医薬品においては、卸売業は主体的な販売価格の決定が行えない状況にあった。というのも、小売業に相当する病院などの医療機関の納入価格の取り決めにおいて、大手メーカーの承認を得ていたのである。これにより、当該の納入価格がメーカーの仕切価格（卸売業への販売価格）が下回ることがあっても、差額をメーカーが補填してくれる仕組みがあった。「値引補償制」と呼ばれるものである。この制度により、メーカーは事実上、卸売業の系列化を行い、販売を行う地域や医療機関の担当を管理することができたのである。

ところが、公正取引委員会は同制度に対し再販売価格

維持行為の恐れがあるとの指摘をし、91年に医薬品卸売業と医療機関との価格交渉へのメーカーの関与を禁止した。翌92年には医薬品メーカーは建値制度を導入し、値引補償の程度を緩和した³⁾。

現実的には、値引補償制は、再販売価格の維持というよりも、卸売業間の過度な価格競争を防ぐために作用していたと考えられる。したがって、同制度の廃止は、医薬品卸売業が自主的に販売価格を設定するだけでなく、その上で経営に必要な利益を自ら確保する必要が生じることになったのである。

60年以降、医薬品メーカーは自社製品の安定供給を目的に卸系列化を図ってきた。医療品医薬品においては、「武田薬品工業」「三共」「塩野義製薬」「田辺製薬」の4社による系列化が顕著であった。ところが、医療品医薬品の主要販売先である病院などの医療機関においては医師の銘柄別処方に対応するために、卸売業は特定メーカーの製品だけでなく他メーカーの製品も幅広く品揃えする必要があった。したがって、メーカー系列といってもその拘束力は必ずしも強いものではない。ただし、医薬品卸売業の大半は中小規模であったことから、販売先である医療機関に対する価格交渉力は強いものでなく、メーカーの値引補償に頼らざるを得なかったことも事実である。とはいうものの、メーカー系列は次第に形骸化していく。

80年代には大幅な薬価改訂(引き下げ)が繰り返されてこともあって、規模拡大を求めて地域の中小卸売業を中心とした合併が進められた。90年代に入ると、前述のように値引補償が緩和されたこともあって、一層の規模拡大を求め、各地に年商800～1000億円規模の医薬品卸売業が誕生するようになった。例えば、90年に「真鍋薬品」「大槻中央薬品」などの北海道の地域卸売業7社が合併して「バレオ」が、92年に「吉村薬品」「ヨシマツ薬品」「宮崎吉村」「ヤナイ薬品」の九州各県の卸売業が合併して「ダイコー」が、94年に「コーヤク」「大石薬品」「シンコー薬品」の福岡県を中心とする九州地域の卸売業が合併して「キョーエイ薬品」が、それぞれ誕生した。このような一連の合併は、メーカー系列や規模が類似した地域卸が合併することによって規模を拡大し広域卸へとなる動きであった。

3) 建値制度においては、メーカーは卸売業の販売価格を設定するが、推奨価格に過ぎない。

2-2. 有力医薬品卸売業を中心とする合併

図表2-1は、91年以降の大手医薬品卸売業の年間販売額上位10社の推移をみたものである⁴⁾。

同図表の91年と06年を比較してもわかるように、上位企業の入れ代わりがあり、同一企業名として残っているのは06年3位の「スズケン」、6位の「東邦薬品」、8位の「中北薬品」の3社だけである。

実は、このような入れ代わりがあったのは、90年代後半以降から、複数の有力卸売業を中心とした合併や経営統合が、繰り返し行われ社名が変更された結果である。

以下、個別にその動向をみることにする。

①スズケンと秋山愛生館の合併

「スズケン」(本社：愛知県。以下、カッコ内に都道府県名が記載されている場合は、本社所在地を示す)は他メーカーと比べ塩野義製薬との取引が多かったものの、塩野義自体の拘束力が弱かったため、メーカー系列下にはなかったといえた。そのため、80年代には、それまであった東京都、石川県以外の地域にも、直接、支店を開設していった。83年に宮城県、84年に大阪府、鹿児島県、

図表2-1 医薬品卸売業年間売上上位企業推移

単位：百万円

順位	1991年(平成3年)		1992年(4年)		1993年(5年)		1994年(6年)		1995年(7年)	
1	スズケン	457,211	スズケン	517,281	スズケン	538,595	スズケン	588,476	スズケン	608,712
2	クラヤ薬品	244,796	クラヤ薬品	270,531	クラヤ薬品	296,118	クラヤ薬品	314,623	クラヤ薬品	336,502
3	三星堂	217,956	三星堂	235,564	三星堂	243,509	三星堂	259,025	三星堂	271,992
4	東邦薬品	166,326	東邦薬品	188,223	福神	223,497	福神	250,948	福神	264,625
5	日本商事	161,696	日本商事	175,465	東邦薬品	201,335	東邦薬品	222,548	東邦薬品	233,666
6	福神	161,289	昭和薬品	121,607	日本商事	190,158	日本商事	202,446	日本商事	209,900
7	昭和薬品	107,175	小林製薬	113,600	昭和薬品	126,970	サンエス	135,093	サンエス	140,294
8	小林製薬	105,860	秋山愛生館	108,897	小林製薬	118,723	昭和薬品	134,200	小林製薬	136,925
9	中北薬品	102,036	中北薬品	107,907	中北薬品	112,823	中北薬品	110,172	昭和薬品	135,797
10	秋山愛生館	101,427	サンエス	103,660	秋山愛生館	110,443	秋山愛生館	116,623	中北薬品	128,826
順位	1996年(8年)		1997年(9年)		1998年(10年)		1999年(11年)		2000年(12年)	
1	スズケン	643,684	スズケン	640,264	スズケン	783,968	スズケン	828,191	クラヤ三星堂	965,348
2	三星堂	277,948	クラヤ薬品	452,513	クラヤ薬品	491,051	クラヤ薬品	543,125	スズケン	865,681
3	東邦薬品	275,792	福神	272,242	東邦薬品	289,101	アズウェル	354,308	アズウェル	407,936
4	福神	273,369	三星堂	265,695	福神	284,851	福神	318,621	福神	351,240
5	日本商事	216,306	東邦薬品	264,736	アズウェル	272,532	東邦薬品	316,511	東邦薬品	344,907
6	小林製薬	145,506	日本商事	207,054	三星堂	262,910	三星堂	272,359	オオモリ薬品	242,219
7	中北薬品	142,168	小林製薬	150,352	アステム	184,089	オオモリ薬品	227,135	ケーエスケー	203,925
8	サンエス	140,326	中北薬品	136,479	オオモリ薬品	166,760	アステム	188,347	アステム	194,580
9	昭和薬品	137,975	サンエス	135,013	小林製薬	159,514	小林製薬	173,842	小林製薬	177,803
10	秋山愛生館	121,731	昭和薬品	132,919	中北薬品	139,321	中北薬品	143,444	アトル	171,178
順位	2001年(13年)		2002年(14年)		2003年(15年)		2004年(16年)		2005年(17年)	
1	クラヤ三星堂	1,116,754	クラヤ三星堂	1,274,502	クラヤ三星堂	1,283,925	メイセオHD	1,665,815	メイセオ・バルツク	1,921,713
2	スズケン	917,786	スズケン	1,060,210	スズケン	1,194,024	スズケン	1,330,982	アルフレッサHD	1,411,693
3	アズウェル	467,883	福神	521,465	アルフレッサHD	1,066,577	アルフレッサHD	1,195,313	スズケン	1,388,694
4	福神	393,827	アズウェル	488,511	東邦薬品	532,712	東邦薬品	603,586	東邦薬品	706,488
5	東邦薬品	380,447	東邦薬品	476,267	アステム	285,435	アステム	306,160	アステム	320,798
6	バイタルネット	227,883	アステム	281,359	バイタルネット	246,151	バイタルネット	249,051	バイタルネット	258,139
7	オオモリ薬品グループ本社	219,707	バイタルネット	241,561	ケーエスケー	234,981	ケーエスケー	231,957	ケーエスケー	240,090
8	ケーエスケー	210,622	ケーエスケー	224,403	アトル	177,500	中北薬品	172,389	中北薬品	183,727
9	アステム	201,793	アトル	177,913	中北薬品	164,140	ほくやく	144,597	コバシヨウ	156,228
10	アトル	176,502	中北薬品	161,821	ほくやく	143,570	丹平中田	134,501	ほくやく	150,002
順位	2006年(18年)									
1	メイセオ・バルツク	2,166,762								
2	アルフレッサHD	1,589,842								
3	スズケン	1,454,841								
4	東邦薬品	773,436								
5	アステム	329,567								
6	バイタルネット	262,396								
7	ケーエスケー	241,366								
8	中北薬品	186,662								
9	ほくやく・竹山HD	168,918								
10	コバシヨウ	165,844								

出所：日本MJ(日経流通新聞)編『トレンド情報源(前・流通経済の手引)』日本経済新聞社
注：表記中の“HD”は「ホールディングス」を示す

4) 図表2-1は、日経MJ(日経流通新聞)で毎年発表されている「日本卸売業調査」に基づいて作成している。同調査は任意回答であることから、すべての卸売業の実態を反映していない。また、合併や株式上場に関連する決算期変更があり、順位に影響を与える場合があることに留意されたい。

90年に福岡県などである。このことは地方の中小卸売業にとって脅威でもあり、スズケンの進出に呼応するかのよう各地で合併が相次いだ。

ところが、94年にスズケンが武田薬品系の「秋山愛生館」(北海道)との業務提携を行うこととなった。当初、スズケンの北海道進出を阻止するためではないかとの憶測がとんだが、98年4月にはスズケンは秋山愛生館と合併し、スズケンが存続会社となった。このことは、業界全体に驚きを与えた。というのも、図表2-1でもわかるようにスズケンは99年までは常に業界1位の販売額であり、秋山愛生館も業界10位前後の企業であり、合併後の規模は年商7000億円を超す大型合併であったためである。このような、メーカー系列を越えた大型合併は、メーカーの拘束力の一層の衰退を示すと同時に、他の有力卸売業にとってもメーカーを越えた品揃能力の一層の強化を促すものとなった。

その後、スズケンも、地域の卸売業の系列化や合併を行っている。99年に栃木県の「ナカノ薬品」(栃木県)の株式取得(その後、連結子会社化)、02年に首都圏・近畿圏を営業対象とする「オオモリ薬品」(東京都)を合併、03年に岐阜・愛知・静岡各県を営業対象とする「安藤薬業公司」(岐阜県)と合併、同年に中国地方を営業対象とする「サンキ」(広島県)を完全子会社化、04年に中四国地方を営業対象とする「アスティス(愛知県)」を完全子会社化、同年に「沖縄薬品」を完全子会社化、06年に九州6県を営業対象とする「翔薬」(福岡県)を完全子会社化、など相次いで行っている。

スズケンは、この過程で、自らの塩野義との取引以外に、武田、三共などの他メーカーの系列卸売業も組み入れることとなった。

②アズウェルの誕生とアルフレッサ・ホールディングスの設立

スズケンと秋山愛生館が合併した98年10月に、三共系の有力卸売業においても大型合併があった。図表2-1の97年時における6位の「日本商事」(大阪府)と10位の「昭和薬品」(愛知県)が合併し、「アズウェル」に社名変更した。その後、00年にアズウェルは同じ三共系の「高木薬品」(神奈川県)、「中川安」(東京都)、「中央興産会」(東京都)を吸収合併した。

一方、98年12月に、もうひとつの三共系の有力卸売業

であり、当時業界4位である「福神」(東京都)は、同系列の「協進」(大阪府)と業務提携を行った。合併を前提としていたが、翌年99年に協進が、他の三共系の「シンエー」(兵庫県)、「錦城薬品」(大阪)と合併し、年商2000億円を超す「ケーエスケー」(大阪府)となった。

そして、03年9月、福神はアズウェルと共同持株会社「アルフレッサ・ホールディングス」(以下、「アルフレッサHD」とする)を設立し、年商1兆円を超える企業となった。翌年04年10月には、福神とアズウェルは株式分割により事業再編を行い、卸売事業子会社「アルフレッサ」、製造事業子会社「アルフレッサファーマ」となった。

③クラヤ三星堂の誕生とメディセオ・ホールディングスの設立

武田系の有力卸売業では、図表2-1の91年における2位の「クラヤ薬品」(東京都)、3位の「三星堂」(兵庫県)がある。両社も、90年代に入り、同じ武田系の地域卸売業を合併していった。94年10月に三星堂は「中栄草栄堂」(石川県)を合併した。95年10月にクラヤ薬品は「ホウヤク」(大阪府)、97年10月に「カワイ」(長野県)と、相次いで合併した。

98年の三共系のアズウェルの誕生、スズケンによる武田系の秋山愛生館の合併に影響を受けたのか、00年4月クラヤ薬品、三星堂、それに「東京医薬品」(東京都)の3社が合併し、「クラヤ三星堂」が誕生した。さらに、同年6月、クラヤ三星堂は、同じ武田系の「平成薬品」(愛知県)と「井筒薬品」(京都府。現：井筒クラヤ三星堂)を買収した。この一連の合併により、クラヤ三星堂はスズケンを抜き年商1位となり、業界で初めて1兆円を超える卸売業となった。

ところが、前述したように、スズケンも地方卸の合併を行い、年商1兆円を超えるようになった。さらに03年9月には三共系のアズウェルと福神が合併し、同じく1兆円を超えるアルフレッサHDが誕生した。

クラヤ三星堂は、同じ武田系の「エバルス」(広島県)と「アトル」(福岡県)、を完全子会社化し、04年4月に「メディセオ・ホールディングス」を発足させた。これによりグループ全体の売上が1兆6000億円となった。エバルスもアトルも武田系の地域卸が合併して誕生した広域卸である。前者は、97年10月に中国地方の地域卸である「九宏薬品」と「ユニック」が合併して誕生した企業であ

り、後者は、99年10月に九州地方の地域卸である「林薬品」と「オーク薬品」が合併して誕生した企業である。

④東邦薬品と葦の会の設立

東邦薬品（東京都）も前述の①～③の3社同様に、96年8月の「エーメイ」（大阪府）、98年1月の「かみや薬品」（栃木県）、同年10月の「中日本薬業」（山梨県）、00年12月の「同立薬品工業」（北海道）と、合併を繰り返した。だが、メーカー系列の強固な後ろ盾や、スズケンにとっての秋山愛生館のような大手合併対象先はなかった。そのため、図表2-1にあるように06年においても年商は1兆円に届いていない。

しかしながら、東邦薬品は00年以降、合併よりもむしろ業務提携を行うことによって卸売業各社の経営自主性を重んじた緩やかな連携を志向するようになる。

その結果、05年11月に同業9社で物流、販売促進、情報サービスを行う共同会社「葦の会」を発足させた。東邦薬品の他、「アステム」（大分県）、「バイタルネット」（宮城県）、「ケーエスケー」（大阪府）、「中北薬品」（愛知県）、「ほくやく」（北海道）と、実に、06年の年商における4位～9位までの企業が参画している。この他に、「鍋林」（長野県）、「岩淵薬品」（千葉県）、「オムエル」（広島県）の地域、広域卸が加わり、日本全国を販売対象としている。そして、これら9社が対など出資して運営している企業が、葦の会である。

参画企業の中から、年商10位内の企業の90年以降の動向をみたものが以下である。

06年5位のアステムは、前述したように合併企業であるダイコー（大分県）と、同じく前述したように合併企業であるキョーエイ薬品（福岡県）が、98年4月に合併して誕生した企業であり、九州全般を販売対象とする。

06年6位のバイタルネットは、01年1月に、「サンエス」（宮城県）、「ニチエー」（新潟県）、「三栄薬品」（新潟県）の3社による合併企業である。新潟を含めた東北を中心とする地域を販売対象とする卸売業である。02年には、塩野義系の「オオモリ薬品東北」（宮城県）を合併している。

06年7位のケーエスケーも、前述したように錦城薬品、協進、シンエーの3社が99年10月に合併して誕生した、関西圏を販売対象とする三共系の医薬卸売業である。前身の1社である協進が同じ三共系の福神と提携し合併を

考慮していたが、結果的にケーエスケーとなることを選択した。暫時、福神との提携が続いていたが、03年に福神とアズウェルがアルフレッサHDを設立したことから、商圏が重複するため、東邦薬品に近づいたと考えられる。

06年8位の中北薬品は、91年以降、ほぼ年商10位内にある中部地方を主な販売対象とする企業であるものの、これまで合併を積極的に行ってはいなかった。

06年9位のほくやくは、前述したように北海道の地域卸売業7社が合併したバレオと、「ホシ伊藤」（北海道）とが99年4月に合併して誕生した企業である。

実は葦の会が設立される前に幾多の提携があった。97年8月に、武田系の三星堂、サンエス、バレオ、キョーエイ薬品、ダイコーの業務提携が報じられた。ところが、前述しているように、翌年99年に三星堂がクラヤ薬品と提携し、翌年00年に合併したことから、三星堂以外の各社は別の提携を探ることになった。

この間前後するが、98年にキョーエイ薬品とダイコーが合併しアステムが、99年にはバレオが合併しほくやくが、それぞれ誕生した。00年3月に、ほくやく、鍋林、「井上誠昌堂」（富山県）、三栄薬品、サンエス、ニチエーが基本提携を行った。（この内、01年に3社がバイタルネットとなり、07年4月には井上誠昌堂が同社の子会社となった）さらに、00年9月には、中北薬品が提携に加わった。

このような経緯を考えると、基本提携を行ったほくやく、鍋林、バイタルネット、中北薬品が、東邦薬品に近づいたとしても無理はない。これに、かつて、武田系の業務提携を模索したアステム、メディセオ（三星堂）との業務提携を断念した三共系のケーエスケーなどが加わり、05年3月に業務提携を行った。同年10月には、岩淵薬品、オムエルが同提携に加わり、11月に葦の会が発足したのである。

⑤塩野義製薬の医薬品卸売業の系列化の顛末

武田薬品工業と三共が系列卸売業の経営健全化を図るために卸間の合併の促進を試みたが、その過程で卸売業がメーカー系列にこだわらない品揃能力の必要性が増し、結果的に1兆円を超える巨大医薬品卸売業が誕生した。このことはメーカーの拘束力を弱めるばかりか、メーカー、卸売間の売買交渉に置いて卸売業が相応の力を高めたとみることできる。

塩野義製薬も同様に系列卸売業の合併を行った。98年に7月に、系列卸11社を合併させ、「オオモリ薬品」（東京都）を設立した。しかしこのことが、かえって系列卸の品揃能力を奪うこととなった。そのため、3年後の01年10月には、地域ごとに5社に分割し、翌年02年には、各地の同業卸に売却した。首都圏と近畿圏はスズケンに、東北地方はバイタルネットに、中国地方はオムエルに、四国地方は「讃岐薬品」（香川県）に、九州地方は「翔薬」（福岡県）に、それぞれ譲渡した。

その際、讃岐薬品は「幸耀」と改称した。また、翔薬は06年10月に、スズケンの完全子会社となった。この結果、かろうじて幸耀が塩野義系としての体裁を残しているとみなすことはできるものの、他の売却先は武田系、三共系、あるいは独立系の医薬品卸売業であり、塩野義製薬は実質的に卸系列を失ったとみることができる。また同社は、02年において事業の見直しを行い自身の複数事業部門の売却を行ない、売上規模をほぼ半減させている。

3. 大衆薬市場における医薬品卸売業の再編とドラッグストアとの取引の方向性

3-1. 大衆薬市場における医薬品卸売業の再編

冒頭で記したように、05年は、多くの大手医薬品メーカーの再編が行われている。これに呼応して、医薬品卸売業の大衆薬・OTC事業の再編が始まる。図表3-1は、前節2節における卸売業の合併の動きを示したものである。同図表は医療用医薬品の動向を中心に示しているが、右上部分に05年10月にメディセオ・ホールディングスが日用雑貨卸売業「パルタック」（大阪府）を経営統合し、「メディセオ・パルタック・ホールディングス」（以下、「メディパル」とする）となっていることを示している。当該卸は、ドラッグストアの品揃えに対応した業際卸売業である。

一般に、医薬品卸売業において、大衆薬・OTCの売上に占める割合が少ないことは既に記しているが、当該医薬品を中心に扱う卸売業も存在する。これら卸売

業を「薬専卸」といい、一般用医薬品を中心に扱う卸売業を「医専卸」という。

メディパルの合併は、この垣根を取り除く動きにもみえたが、実は異なる方向に動いた。というのも、旧メディセオグループ傘下卸売業の大衆薬・OTCの取扱いをすべてパルタックに移管したのである。つまり、グループとしては医専、薬専ともに扱うことになるが、薬専については特定の会社に取り扱いを集中させたのである。これは、医療用医薬品（処方箋薬）に比べ、大衆薬・OTCの収益は少なく、医専卸にとっては企業全体の収益性を損なう商品群であった。一方、日用雑貨卸にとっては、大衆薬・OTCは日用雑貨に比べて収益性が高い商品群であり、相対的に低コスト運営体制を構築している日用雑貨卸にとっては、充分、収益が見込める商品群であった。

ここに、メディパルの経営統合の狙いがある⁵⁾。

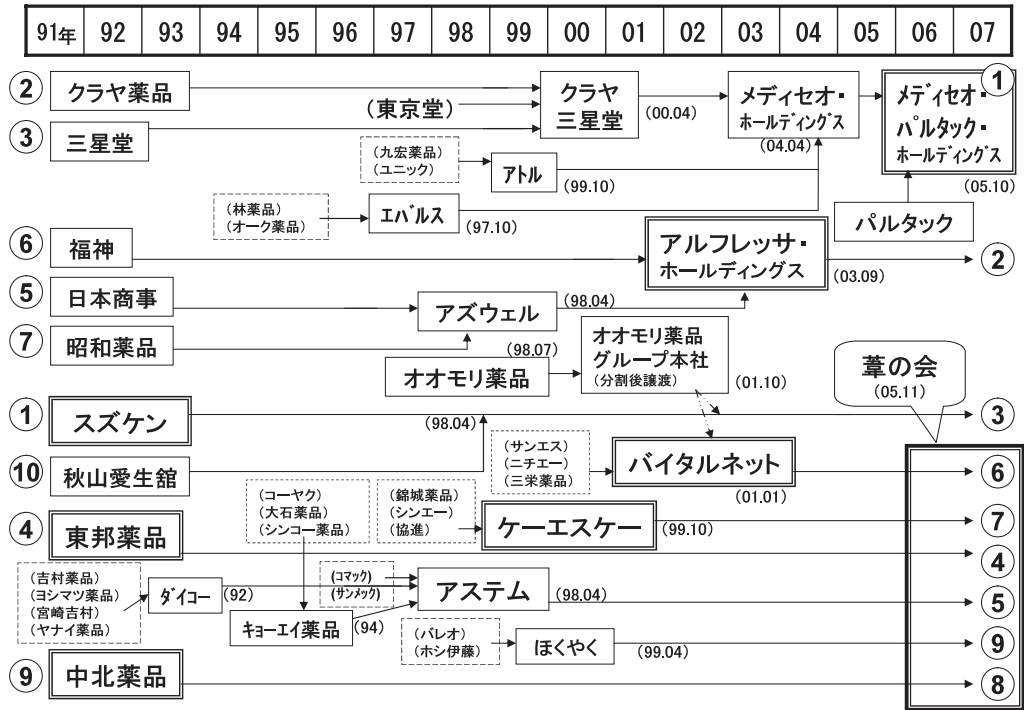
実は、医薬品卸売業と日用雑貨卸売業とでは、商慣習に違いがある。前者は、医療機関を主要顧客とし、商品によっては生命存続に関与するものも少なくないから、緊急対応を行わなければならない場合がある。具体的には、医療機関に特定医薬品の在庫が無くなった場合、即時、配達に対応を行わなければならないことがある。当然、配送費などの物流費が高騰するが、別途請求することはできず、商品販売で生じる利益の中で対応していた。そして、薬局に対する配送も、医療用医薬品においては病院などに準じていた。

一方で、日用雑貨の場合は、かつては、月数回の配達を行い、顧客である小売業の店頭で在庫がなくなった場合は、次回配達までは売れきれということで済んでいた。さすがに、その配送頻度は週に1回、あるいは数回と頻繁になり、店舗によっては毎日配達という取引もあるが、即時配達を行うことは通常はありえない。

ところが、医薬品卸売業の合併・提携が進むようになると、取引における交渉力が強まっていく。この結果、価格交渉、取引条件交渉において、次第に、医薬品卸売業が主導的な立場となる。具体的には、病院、薬局などに対する取引において不採算性が強まった場合、卸売業が主体的に取引を打ち切るようになっていったのである。

5) メディセオパルタックホールディングスの合併については、松原寿一「わが国の日用雑貨流通における卸売業の合併の方向性」中央学院大学商学部『中央学院大学商経論叢 第21巻第1・2合併号』[2007.03] pp. 74-89を参照されたい。

図表 3-1 医薬品卸売業の合併 注：丸付数字は売上順位



メディパル、アルフレッサ、スズケン、東邦薬品（葦の会）の4つのグループに収斂される以前は、ある医薬品卸が取引を断ると他の卸が取引が容易に移った。というのも、メーカーの差額補填の金額は、販売額に一律に比例するものではなく、販売額の規模に応じて割合が高まるようになっていた。そのため、医薬品卸売業にとっては、一定規模の販売額を維持しないと補填の割合が引き下げられることになるためである。

しかしながら、90年代には、補填額も少なくなり、中小卸も大手の傘下に取り込まれるようになると、ある卸売業が取引を打ち切るような条件の取引は、他の卸も新たに取引を受け入れるような内容でない場合が多い。そのため、結果的に、医療機関が、卸の提示する取引価格、条件に応じざるを得なくなっていた。このことは、医薬分業も影響している。つまり、医薬品卸売業の主要顧客が、病院から調剤薬局へと移ることを意味する。また、大規模病院の処方箋においては、複数の調剤薬局で薬を調剤することが多くなることから、結果的に、医薬品卸にとっては相対的に小口取引の顧客が多くなり、ますます

す。取引における優位性が高まることとなる。

そして、このことが大衆薬の取引においても影響する。すなわち、薬専卸の集約である。以下、個別にその動向をみることにする。

① 小林製薬とコバシヨウの動向

「小林製薬」(大阪府)は、通念上、メーカーと見なされるが、01年4月に卸売部門を「コバシヨウ」(東京都)として分離するまでは、医薬品卸売事業の販売額の占める割合が高かったことから、分類上は医薬品卸売業であった。そのため、図表2-1においても、94年を除く91年~00年には10位以内の売上となっている。

創業当初は雑貨、化粧品の取扱いが高かったが、医薬品の開発や他の医薬品メーカーの製品販売を行うようになり、その後、医薬部外品や日用雑貨などの開発に取り組むようになり、現在に到っている。

04年3月、コバシヨウは、「三菱商事」と同社の子会社である食品卸売業の「菱食」と業務提携をした⁶⁾。

05年4月、コバシヨウは、スズケンから一般医薬品卸

6) 三菱商事と菱食の関係については、松原寿一「食品流通における総合商社の食品卸売業系列化についての方向性」中央学院大学創立40周年記念論文集部会『春夏秋冬』[2006.11] pp.27-50を参照されたい。

売事業を譲渡される。もともと、コバシヨウは医療用医薬品の販売割合が低かったことから、一般医薬品卸売業としては最大手となった。スズケンは、譲渡の対価として、コバシヨウの株式20パーセントを取得した。ところが、翌年07年9月に、メディパルと小林製薬が株式交換を行い、コバシヨウを子会社するとの発表があった。スズケンは、この経営統合の動きを受け、翌月10月に、小林製薬を相手取り、コバシヨウ株の譲渡をしないように求める仮処分を、名古屋地方裁判所に申請したが、その後、却下された。

08年1月1日、メディパルとコバシヨウの株式交換が終了し、コバシヨウは子会社化した。同年4月には、メディパル傘下のパルタックと吸収合併する予定となっている。

②メディセオ・パルタック・ホールディングスの動向

メディパル傘下のパルタックは、経営統合前から大衆薬・OTCの統合納品を行う準備のため、全国の物流センター集約を進めていた。これにより、化粧品、日用雑貨と同時に医薬品を配送することが可能となり、配送経費の削減が行えることになる。このことは、納品先であるドラッグストアにとっても、荷受の回数が減ることとなる。また、大手日用雑貨卸売業の納品精度の高さは、店頭での検品を不要にしている。そのため、大衆薬・OTCの取引においても適用されることになる。このことは、05年10月の経営統合後に、ドラッグストア・チェーン最大手の「マツモトキヨシ」が取引拡大を表明したことにも現れている。

翌年06年10月には、メディパル傘下の大衆薬・OTCの取り扱いをパルタックに集約し、日用雑貨との統合納品体制が実質化した。ドラッグストアとの取引拡大が見込めるとことは前述しているが、医薬部外品と日用雑貨の統合納品はコンビニエンスストアやスーパーマーケットにも活用できる。さらには、09年には、改正薬事法の施行により、当該小売業が大衆薬・OTCの取り扱いが容易となることから、一層の取引拡大が見込めるとなる。

ところで、08年1月のコバシヨウの完全子会社化には、以下の経緯が影響しているとみなすこともできる。パルタックの統合前の05年9月、メディセオ・ホールディングスは、三菱商事と包括提携を行った。この提携の目的

は、医薬品だけでなく、医療材料・機器にまで取り扱いを拡大することにあった。三菱商事が前年にコバシヨウと業務提携を行っていることから考えて、2年後のメディパルとコバシヨウの経営統合に何らかの影響を与えた可能性もある。

この後、メディパルは三菱商事との連携を深めることとなる。07年10月、三菱商事は大手調剤薬局チェーン「クオール」を連結子会社とした。その目的は、コンビニエンスストアの運営手法を活用し、調剤薬局の新しい事業モデル構築を図ることにある。メディパルは、医薬品供給だけでなく、事業モデル構築にも協力することになる。三菱商事は、大手食品卸売業の「菱食」を傘下に置くだけでなく、大手コンビニエンスストアの「ローソン」も同じく傘下に置いている。

米国においてはドラッグストアの品揃えは、医薬品だけでなく、日用雑貨はもちろん、加工食品にも及んでいる。次第に、店舗規模も巨大化し、生鮮品の品揃えを除けば、スーパーマーケットと遜色ない店も現れるようになった。90年代に入ると、世界最大手の小売業である「ウォルマート」が新業態であるスーパーセンターを展開し、当該業態において調剤薬を販売するようになると全米1位の調剤薬販売小売業となった経緯がある。

したがって、三菱商事はメディパルとの連携を深め、調剤薬（医療用医薬品）の品揃えに留まらず、大衆薬・OTC、日用雑貨の取り揃えも想定していると考えられる。同時に、菱食の商品供給能力を活用し加工食品も取り揃えることも十分に考えられる。

このことをメディパルの立場でみると、三菱商事だけでなく、菱食、ローソンとの取り組みも深まることになる。さらには、ドラッグストアとの取引だけでなく、コンビニエンスストア、スーパーマーケットなど幅広い小売業態の取引に優位に働くことが見込めるとなる。

③アルフレッサ・ホールディングスの動向

05年4月、アルフレッサHDは、傘下の卸売業が取り扱う大衆薬・OTC事業を、業務提携している「シーエス薬品」（愛知県）に譲渡した。その後も、アルフレッサが傘下に納めた医薬品卸売業の大衆薬・OTC事業を分離しシーエス薬品に集約し、07年10月に同社を完全子会社とした。さらに、翌月11月、大衆薬卸大手の「丹平中田」（大阪府）と業務提携を結んだ。丹平中田はコバシヨ

ウがズケンから大衆薬・OTC事業の譲渡を受けるまで、大衆薬の最大手卸であった。コバショウとパルタックの合併に対抗する規模にするため、丹平中田とシーエス薬品の合併の可能性もある。

また、アルフレッサHDも、総合商社との連携を深めている。相手は「伊藤忠商事」であり、05年7月に、伊藤忠と組み、中国における医療品販売の合弁事業に出資する報道があった。その後、07年3月アルフレッサ、シーエス薬品、「日本アクセス」が、業務提携を行った。日本アクセスは伊藤忠商事の傘下企業であり、三菱商事と菱食との関係に類似している。また、伊藤忠商事の傘下にはコンビニエンスストアの「ファミリーマート」がある。したがって、アルフレッサHDも、メディパルと同様の取り組みを志向しているとみなすことができる。

④東邦薬品、および葦の会の動向

05年5月、東邦薬品は大衆薬卸大手の「大木」（東京都）と業務提携を行ない、その後、出資しているが合併は行っていない。これは、メディパルやアルフレッサと

異なり、合併を推し進めず、一定以下の資本提携に留め緩やかな連携を図ろうという同社の方針に基づいている。

07年8月、東邦薬品、大木、独立系食品卸大手の「国分」が業務提携を発表した。この目的も、メディパル、アルフレッサと同様、ドラッグストア、調剤薬局を含めた幅広い小売業態への対応といえるであろう。

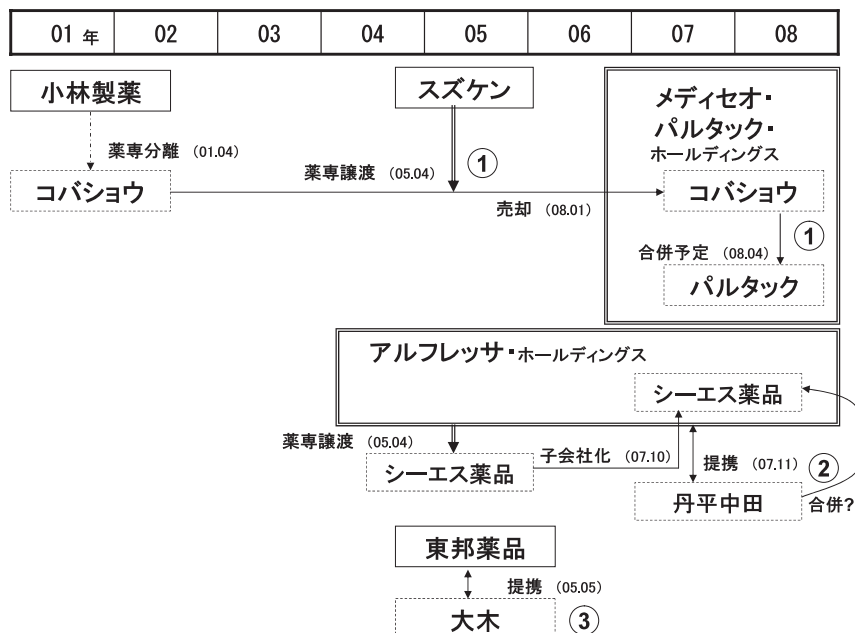
一方、07年5月に、東邦薬品も加盟している葦の会の構成員である、アステム（福岡県）、バイタルネット（宮城県）、ほくやく（北海道）が「茂木薬品商会」（東京都）とともに、大衆薬事業を統合する報道があった⁷⁾。

これも、ドラッグストアやスーパーマーケットなどの小売業の広域展開に対応する必要があったためと考えられる。しかし、同じ会に属す東邦薬品が参画していないことからみて、実際の小売業の広域対応は難しいと思える。

上記①～④の経緯を図示したものが、図表3-2である。

図表3-2 医薬品卸売業の薬専卸の集約

注：丸付数字は売上順位



7) 06年9月、ほくやくは、医療機器卸売業の「竹山」（北海道）と経営統合し「ほくやく竹山ホールディングス」設立した。図表2-1の06年において年商9位となっている。

3-2. 卸売業のドラッグストアとの取引の方向性

大衆薬卸の再編が進む中、中小薬局との取引を中止する事例が相次いでいる。取引額が大きいドラッグストアとの取引を優先し、小額取引の納品を拒否する傾向が強まっている。

一方で、大木はこの状況を憂慮し、むしろ小規模小額取引の薬局の支援を積極的に行っている。これには、東邦薬品が開発した情報システムが役立っている。同社は、営業が商談時に用いる一般の携帯電話に、インターネット利用した受発注や新商品・売れ筋商品をメール送付する独自機能を施している。このシステムを大衆薬、日用雑貨の受発注に転用し、中小薬局が携帯電話で注文ができるようにしている。

ただし、大手ドラッグストア・チェーンにしても、他のスーパーマーケットやコンビニエンスストアに比べて、地域ごとに乱立しているのが実情といえる。それらのチェーンが連合体として、いくつかのグループを形成しているものの、その結束は、必ずしも、強いものではない⁸⁾。

というのも、多くのドラッグストア・チェーンにおい

て創業者が健在であることから、他のチェーンに吸収合併されることを避ける傾向にあるためだ。典型的な事例がドラッグストア・チェーン最大手の「イオン・ウエルシア・ストアーズ」における「イオン」と「C F Sコーポレーション」(以下、「C F S」とする)との関係である。00年、両社は業務・資本提携を行ったが、04年にはC F Sが業務・資本提携の解消を発表した。その後、06年にイコール・パートナーを条件に掲げ、再び、提携を行ったのである。そして、07年10月、C F Sは調剤薬局最大手の「アインファーマシー」と経営統合することを発表した。業務提携に際しC F Sの筆頭株主となっていたイオンは、株主利益を損なうとして反対を表明したものの、受け入れられず、プロキシー・ファイト(委任状争奪戦)となった。結果として、08年1月、C F Sの臨時株主総会において業務提携は否決された。

これは一例であるが、ドラッグストア・チェーンの連合体の結束が強いものでないことがうかがえる。

図表3-3は、総合商社と各業種卸売業の提携関係を一覧にしたものである。本稿では、菓子卸売業について言及していないが、大手菓子卸売業の中にも総合商社の

図表3-3 総合商社と業種卸売業の連携

(現在)						
グループ	総合商社	食品卸売業	医薬品卸売業		菓子卸売業	日用雑貨卸売業
			医専	薬専		
A	三菱商事	菱食	クラヤ三星堂	コバショウ		パルタック
B	伊藤忠商事	日本アクセス	アルフレッサ	シーエス薬品 丹平中田		
C		国分	東邦薬品	大木		

↓

(将来の可能性)						
グループ	総合商社	食品卸売業	医薬品卸売業		菓子卸売業	日用雑貨卸売業
			医専	薬専		
A	三菱商事	菱食	クラヤ三星堂	コバショウ	(サンエス)	パルタック
B	伊藤忠商事	日本アクセス	アルフレッサ	シーエス薬品 丹平中田	(高山)	(あらた?) (中央物産?)
C	(三井物産)	国分	東邦薬品	大木	(山星屋)	(あらた?) (中央物産?)

8) ドラッグストア・チェーンのグループについては、(5)に同じく。

傘下に入っている企業もある⁹⁾。

同図表にもあるように、三菱商事と関係のあるAグループ(仮称)は、菱食、クラヤ三星堂(メディパルの医専卸)、コバショウ、パルタックと並び、業種を越え、幅広い小売業に対応できる状況にある。三菱商事との関係から、菓子卸売業には業界最大手の「サンエス」が入る可能性はある。

伊藤忠商事と関係あるBグループ(仮称)は、アクセス、アルフレッサ、シーエス薬品、丹平中田と並んでいる。Cグループ(仮称)は、国分、東邦薬品、大木と並んでいる。このグループは、総合商社が参加していないが、国分は大手食品卸「三井食品」と提携していることから、「三井物産」が入る可能性もある。また、三井物産が入るのであれば、傘下の大手菓子卸の「山星屋」が入ることも見込める。

とすると、Bグループに入る菓子卸売業としては業界3位の「高山」が、日用雑貨卸売業としては業界第2位の「あらた」、または、同3位の「中央物産」が入る可能性が考えられる。あらたと中央物産に関しては、いずれかがCグループに入る可能性もある。

仮にこのようなグループが現実のものとなるならば、医薬品、特に大衆薬・OTCの販売対象をドラッグストアだけと見なす必要性も薄まることとなる。09年の改正薬事法施行がそのことを促進するとも考えられる。

ドラッグストアが大衆薬の主要販売小売に留まるためには、強固なグループ化が不可欠と思われる。また、食品の販売に見られるように、中小小売を組織化しチェーンストア化する動きも盛んになることも予見される。

参考文献一覧

1. 西島幸夫『医薬品業界再編地図』ぱる出版 [2006.01]
2. 三村由美子「第3章 医薬品卸流通の構造とその変化」『医薬品流通論』東京大学出版会 [2004.05] pp. 59-81
3. 日経MJ(流通新聞)編『日経MJトレンド情報源(流通経済の手引)』日本経済新聞社 [1993~2008]
4. 「流通相関図2007」『チェーンストアエイジ』第38巻第7号・通巻891号ダイヤモンド社 [2007.04.15]

pp. 54, 55

5. 「ドラッグストア売上ランキングトップ50」『チェーンストアエイジ』第38巻第14号・通巻898号ダイヤモンド社 [2007.08.01、08.15] pp. 54, 55
6. 『医薬品産業ビジョン』厚生労働省 [2002.08]
7. 『新医薬品産業ビジョン』厚生労働省 [2007.08]
8. 松原寿一「わが国の日用雑貨流通における卸売業の合併の方向性」中央学院大学商学部『中央学院大学商経論叢 第21巻第1・2合併号』[2007.03] pp. 74-89
9. 松原寿一「食品流通における総合商社の食品卸売業系列化についての方向性」中央学院大学創立40周年記念論文集編集部『春夏秋冬』[2006.11] pp. 27-50
10. 松原寿一「菓子業界における菓子卸売業の再編の方向性」中央学院大学商学部『中央学院大学商経論叢 第22巻第1巻』[2007.10] pp. 63-75

以下、11から49まで、日本経済新聞社が発行元である。

11. 「医薬品メーカーと卸業界、公正販売指針を作成」『日本経済新聞』1991.07.15] p. 13
12. 「医薬卸の近代化支援、厚生省、新価格体系導入の対応策」『日本経済新聞』[1991.07.17] p. 5
13. 「中堅医薬品卸が相次ぎ大手傘下に、建値制で苦境に」『日経流通新聞』[1992.06.02] p. 15
14. 「スズケン、秋山愛生館と提携」『日経流通新聞』[1994.03.03] p. 15
15. 「秋山愛生館社長秋山孝二氏 業界全国トップと提携」『日本経済新聞』[1994.05.23] p. 16
16. 「スズケン、秋山愛生館を吸収 来年4月、業界再編加速」『日経流通新聞』日本経済新聞社 [1997.07.26] p. 2
17. 「スズケン、情報システムなど、アステイスと包括提携」『日経MJ(流通新聞)』[2003.05.29] p. 25
18. 「医薬品卸の協進・シンエー・錦城薬品合併 三共系卸の再編加速へ」『日経流通新聞』[1999.03.09] p. 12
19. 「医薬品卸の再編進む、薬価下げに対応、収益力強

9) 菓子卸売業と総合商社の関係については、松原寿一「菓子業界における菓子卸売業の再編の方向性」中央学院大学商学部『中央学院大学商経論叢 第22巻第1合併号』[2007.09] pp. 63-75を参照されたい。

- 化 アズウェル・サンエス』『日経流通新聞』[2000.04.25] p.13
20. 「福神と協進、合併前提に提携」『日経流通新聞』[1998.12.08] p.12
21. 「医薬卸“無風北陸”に再編の嵐、三星堂、中栄草栄堂を吸収合併」『日経流通新聞』[1994.04.28] p.19
22. 「クラヤ薬品、カワイと10月合併」『日経流通新聞』[1997.02.06] p.2
23. 「クラヤ薬品・三星堂・東京医薬品来春合併へ」『日経流通新聞』[1999.04.27] p.16
24. 「クラヤ三星堂、アトル、エバルスと提携」『日経流通新聞』[2000.11.14] p.9
25. 「メディセオグループ発足1年、熊倉貞武社長に聞く」『日経流通新聞』[2005.04.18] p.7
26. 「卸子会社再建で5社と提携交渉、塩野義、営業譲渡も視野」『日本経済新聞』[2001.07.11] p.12
27. 「塩野義製薬、卸売事業切り離し、来春メド 地域別に事業譲渡」『日本経済新聞』[2001.09.08] p.10
28. 「メディセオパルタックHD社長熊倉貞武氏 メガ卸、直取引より優位」『日経MJ（流通新聞）』[2005.10.17] p.3
29. 「三菱商事、医薬品卸参入へ、小林製薬などと提携」『日本経済新聞』[2004.03.23] p.15
30. 「小林製薬子会社、スズケンの大衆薬卸部門取得 業界首位、医薬強化へ」『日経MJ（流通新聞）』[2004.09.25] p.2
31. 「パルタック、コバシヨウ買収、大衆薬卸再編火ぶた」『日本経済新聞』日本経済新聞社 [2006.12.21] p.14
32. 「大衆薬・日用品でも巨大卸、メディセオ・パルタック、コバシヨウを合併へ」『日本経済新聞』[2007.09.27] p.11
33. 「コバシヨウ株、「小林製薬は譲渡中止を」、スズケン、仮処分申請」『日経MJ（流通新聞）』[2007.10.12] p.4
34. 「スズケン申請の仮処分認めず、コバシヨウ株巡り地裁」『日経MJ（流通新聞）』[2007.11.14] p.4
35. 「メディセオ・パルタックホールディングス、コバシヨウ完全子会社化」『日本経済新聞』[2008.01.05] p.12
36. 「メディセオ・パルタック、日用雑貨と卸統合 大衆薬取引、小売り吸引」『日経MJ（流通新聞）』[2005.10.24] p.5
37. 「メディセオ・パルタックの大衆薬卸事業、10月、日用品と完全統合」『日経MJ（流通新聞）』[2006.04.17] p.5
38. 「メディセオ、三菱商事と包括提携——病院支援事業で総合力、消費者向けと二本柱に」『日経MJ（流通新聞）』[2005.09.23] p.6
39. 「三菱商事、調剤薬局に本格参入 クオールを連結対象に、全国で中小系列化」『日本経済新聞』日本経済新聞社 [2007.08.10] p.12
40. 「アルフレッサHD、大衆薬事業を集約、シーエス薬品に譲渡」『日経MJ（流通新聞）』[2005.05.02] p.7
41. 「アルフレッサと日本アクセス、シーエス薬品、大衆薬拡大狙う」『日経MJ（流通新聞）』[2007.03.26] p.5
42. 「アルフレッサ、丹平中田、大衆薬卸大手と提携、経営統合も視野」『日本経済新聞』日本経済新聞社 [2007.11.11] p.7
43. 「アルフレッサ、中国で医薬品卸 三九傘下に出資、伊藤忠と組む」『日経MJ（流通新聞）』[2005.08.01] p.7
44. 「東邦薬品と大木、提携へ 医療医薬と大衆薬で補充」『日経MJ（流通新聞）』[2005.05.18] p.19
45. 「大木に10%出資、東邦薬正式発表 第2位株主に」『日経MJ（流通新聞）』[2005.08.26] p.6
46. 「国分・東邦薬品・大木、食品・医薬卸3社が提携、規制緩和にらみ商品を相互供給」『日経MJ（流通新聞）』[2007.08.10] p.4
47. 「東邦薬品社長浜田矩男氏——「やわらかな絆」こそ即効薬」『日経MJ（流通新聞）』[2007.10.01] p.3
48. 「大衆薬、地方卸4社が統合、川上真吾・統合委員長に聞く、小売りの広域化カバー」『日経MJ（流通新聞）』[2007.05.21] p.5
49. 「イオン苦い勝利」『日経MJ（流通新聞）』[2008.01.25] p.1

参考インターネットサイト一覧

<http://www.mt-pharma.co.jp/index.php> 田辺三菱製薬
<http://www.astellas.com/jp/about/tvcm/index.html>

アステラス製薬

<http://www.daiichisankyo.co.jp/> 第一三共

<http://www.ds-pharma.co.jp/> 大日本住友製薬

<http://www.mhlw.go.jp/houdou/2007/08/dl/h0830-1b-0001.pdf> 厚生労働省『新医薬品産業ビジョン』

<http://www.suzuken.co.jp/> スズケン

<http://www.alfresa.com/> アルフレッサ・ホールディングス

<http://www.kurayasanseido.co.jp/> クラヤ三星堂

<http://www.atol-com.co.jp/> アトル

<http://www.everlth.co.jp/> エバルス

<http://www.tohoyk.co.jp/ja/> 東邦医薬品

<http://ashinokai.com/> 葦の会

<http://www.astemf.jp/> アステム

<http://www.vitalnet.co.jp/> バイタルネット

<http://www.web-ksk.co.jp/> ケーエスケー

<http://www.nakakita.co.jp/> 中北薬品

<http://www.hokuyaku.co.jp/> ほくやく

<http://www.mediceo-paltac.co.jp/> メディセオ・パル
タック・ホールディングス

<http://www.kobayashi.co.jp/> 小林製薬

<http://www.kobashou.co.jp/> コバシヨウ

<http://www.hokutake.co.jp/> ほくやく竹山ホールディングス

<http://www.jpwa.or.jp/> 社団法人日本医薬品卸業連合会

Trends of Drug Wholesale, and Transactions Between Wholesalers and Drugstores in the Japanese OTC Market

Toshikazu MATSUBARA
(Faculty of Commerce, Chuogakuin University)

Alliance of business or capital and mergers between companies happen frequently. There are several main factors. First is the expansion of volume in investment for the development of new medicine. Second, the profit and loss depends on the price of the medicine set by the government. Third is the domination of the transaction process based on enterprise size.

There are two kinds of medicine, “Iryoyouiyakuhin” and “Ippanyouiyakuhin”. The former are products supplied to hospitals, clinics, and pharmacies. The latter are products supplied to drugstores for patients to buy mainly without prescription. “Ippanyouiyakuhin” includes “Haichyaku” which supplies private homes with medical supplies based on a periodic fee.

The focus in this paper is on “Ippanyouiyakuhin” OTC medicines not including “Haichyaku”; and the trends of drug wholesale and the direction of transactions for drugstores.

The volume of OTC sales, however, are only 10~20 percent of whole medicine market. Therefore, it is necessary to refer to the trends in the OTC market.