

医薬品をいつでも確実にお届けする。



医薬品の安全かつ安定的供給が基本的役割です

医薬品卸企業は、ごく一部の企業を除き、医薬卸連の会員構成員として加盟しています。医療の健全な発展を願う医薬品卸企業は、社会及び医療の進歩に応えるために、経済的で効率的な医薬品の供給を目指して、自らの機能向上に努めています。特に、医薬品の安全かつ安定的供給は卸企業の基本的な役割です。医療機関が必要とする医薬品を、必要な時に、必要な量を、必要な場所へ正確・迅速に供給するよう努力しています。

医薬品は厳しい法的規制を受けています

医薬品は、直接生命にかかわりをもつ商品であるため、次のような商品特性を有しています。

- (1) 社会・公共性が高い
- (2) 有効性・安全性及び品質の確保が必要
- (3) 外観だけで商品特性が明示できない
- (4) 疾病・治療の多様化に対応して、多品種・少量生産
- (5) 需要予測が困難で、使用には緊急を要する

このため医薬品は、製造から仕入、保管、配送、販売、使用に至るまで、薬事法をはじめ各種の厳しい法的規制を受けています。



医薬品卸は高度な商品知識と流通ノウハウを蓄積しています

医薬品の商品特性、特に薬事制度や医療保険制度等の制約下にあって、他の商品にはみられない流通上の特質をもっています。

したがって、医薬品流通に大切な役割をもつ卸企業は、流通上の特質を踏まえながら、医療のあらゆるニーズに応えるため、次の諸点に留意しながら業務を行っています。

- (1) 品質や有効性・安全性を確保する
- (2) 安全かつ安定的供給を行う
- (3) 多種多様性に対応する
- (4) 専門的知識・能力をもつ
- (5) 医薬品情報をともなう
- (6) 迅速・的確に供給する
- (7) 経済的・効率的に供給する



今日も挑戦しています

物的流通にとどまらず、 幅広い機能を提供しています

現代の医療事情を生かして、日常の業務の中で卸機能を充実し、着実に実践していくことが、卸企業の使命を果たすこととなります。卸企業は、高い倫理観をもって、次の卸機能を実践しています。

(1) 物的流通機能

仕入機能 保管機能 品揃機能
配送機能 品質管理機能

(2) 販売機能

販売促進機能
販売管理機能
適正使用推進機能
コンサルティング機能

(3) 情報機能

医薬品等に関する情報の収集及び提供機能
(薬事法77条の3)
顧客カテゴリーに応じた情報提供機能

(4) 金融機能

債権・債務の管理、資金運用等を通じ経営資源
の効率化を図る機能

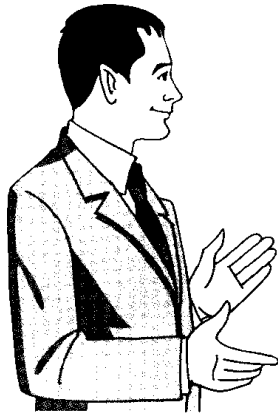


医薬品安全対策の一翼を 担っていきます

医薬品の安全性を高めるため、市販後安全対策が充実強化され、2001年10月から医薬品市販直後調査が実施されています。実施主体となるのは医薬品メーカーですが、調査実施に当たっては医薬品メーカーだけでは行いきれないとも言われています。

そのため、医薬品メーカーから委託され、全国に販売の足をもつ卸企業に市販直後調査の一部を担っていくことが期待されています。卸企業はその期待に応えるとともに、さらに医薬品情報収集、提供能力のレベルアップに努め、新たな卸機能の拡充を進めていきます。





卸企業は厳しい経営環境下で 効率化に努力しています

**この10年間の
動向をみていくと**

**度重なる薬価引き下げで
売上総利益率は大幅ダウンしています**
1992年度に「加重平均値一定価格幅方式（「R幅」方式）」のR幅15%でスタートし、2000年度には「市場実勢価格加重平均値調整幅方式（「調整幅」方式）」の調整幅2%となり、2002年度までに7回の薬価引き下げがあり、売上総利益率は、12.3%が8.6%まで落ち込む厳しい環境にあります。（下表参照）

薬剤費比率は約3割から2割近くへと大幅に低下しています
医療費に占める薬剤費比率は、1992年と比較すると、この10年間における薬価引き下げの影響により、国民医療費が年々1兆円規模で増加するにも拘らず、29.1%から20.1%へと大きく減少しています。
参考資料：厚生労働省「社会医療診療行為別調査」

従業員数は2万2000人減っています
従業員数は、1993年度と2003年度との10年間の比較（各年度6月末日現在）で、7万7600人が2万2000人減の5万5600人となり、減少率約28%と、大幅に減っています。そうした中でコスト削減に努めています。（下表参照）

本社数は331社から154社に激減しています
本社数は、1992年度と2002年度との10年間の比較（各年度3月末日現在）で、331社が154社と半減しています。厳しい環境に対応しながら、社会的な責任を果たすため企業合併が行われています。（下表参照）

**一般診療所、保険薬局が2万3000軒増え、
多頻度少量配送に対応しています**
現在、医薬品卸の配送先である医療施設数は、1992年と2002年との10年間の比較で、病院が約700軒減っています。その一方で、一般診療所が約1万軒、保険薬局が1万3000軒増え、合計で2万3000軒も増えています。そうした状況下、各企業は、社員数を減らしながらも、医薬分業が進む中で、増加する多頻度少量配送などに対応しています。

医薬品卸売業の経営状況

(単位:%)

	'91年度	'92年度	'93年度	'94年度	'95年度	'96年度	'97年度	'98年度	'99年度	'00年度	'01年度	'02年度	'03年度
(1) 売上高対前年度伸び率	7.4	7.9	3.1	4.9	3.1	3.1	▲3.1	1.1	3.1	2.6	4.1	3.8	
(2) 売上総利益率	12.7	12.3	12.2	11.4	11.1	11.0	10.3	10.5	9.6	9.0	8.7	8.6	
(3) 販売費及び一般管理費率	11.2	10.3	10.4	10.2	9.8	9.7	9.8	9.3	8.9	8.6	8.2	7.7	
(4) 営業利益率	1.5	2.0	1.8	1.2	1.3	1.3	0.5	1.2	0.7	0.4	0.5	0.9	

(参考)

R幅または調整幅		R15 (R幅方式導入)	R13	R11	R10	R5 R8	R2	調整幅2 (調整幅方式導入)					
薬価改定率		▲8.0	▲6.6	▲6.8	▲4.4	▲9.7		▲7.0			▲6.3		
医薬分業率(処方箋受取率)	12.8	14.1	15.8	18.1	20.3	22.5	26.0	30.5	34.8	39.5	44.5	48.8	
本社数(年度末現在)	351	331	318	305	291	277	260	232	217	180	175	154	
従業員数(年度6月末現在)	—	—	77,600	—	—	—	—	68,400	65,900	63,200	60,100	59,400	55,600
内MS数(カッコ内書)	—	—	39,100	—	—	—	—	32,500	31,400	28,800	27,000	26,500	23,700

(注) 1. (1)～(4)の数値は、各年度の「医薬品卸売業の経営概況」(日本医薬品卸売業連合会)による。
2002年度の(1)は、クレコンR&C株の調査結果による。
2. (2)～(4)は、売上高に占めるそれぞれの比率である。
3. 医薬分業率(処方箋受取率)は、日本薬剤師会の調査による。
4. 本社数、従業員数、MS数は、日本医薬品卸売業連合会傘下の各年度の数値である。

改正薬事法に伴い 卸の役割は高まっています

卸企業の業務に関わる薬事法が大きく改正され、 その一部は2003年7月30日施行されました

薬事法は、医薬品の安全性、有効性、品質など、卸企業の業務に関わる重要な法律のひとつです。この法律は、社会情勢の変化を踏まえ、適宜改正が行われています。そうした改正の中でも、今回は、医薬品分野でのバイオ、ゲノムによる新技術を駆使した創薬の開発など、多様な製品が生み出される状況を背景に、施行以来の大規模な改正が2002年7月31日に行われました。特に、生物由来製品の取り扱いについては、2005年の全面実施を2年前倒して、2003年7月30日に施行されました。

製品のトレーサビリティが求められています

「生物由来製品」とは、主に動物に由来する原料または材料を用いた製品をいいます。その中でも特に注意すべき、主に人の血液や組織に由来する原料または材料を用いた製品は、「特定生物由来製品」と分類されています。各製品に関する感染症リスクに対応するため、製造販売業者から使用者に至るトレーサビリティ（遡及調査）の確保が求められています。

生物由来製品の安全確保対策が強化されました

生物由来製品については、医薬品卸に新たな義務が課されるなど、医薬品の安全性を担う卸企業にとって注目される改正が行われました。背景には、科学技術の進歩により、人や動物の組織細胞などの生物に由来する製品（医薬品、医療機器）の有用性に高い期待が寄せられることがあります。今回の改正は、そうして生み出された製品への国民・患者の信頼を得ることがねらいです。そのため、生物由来製品の特性に応じて感染症対策等に、共通の安全規制が設けられるなど、安全対策の充実が図られました。

生物由来製品の 納入情報提供義務が課せられました

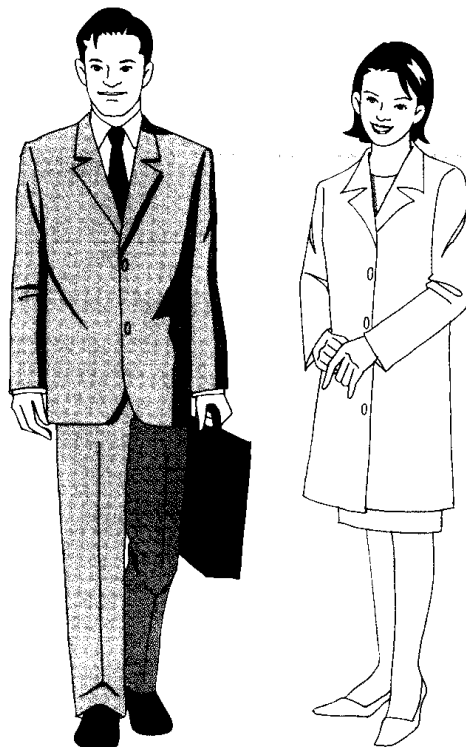
生物由来製品の記録保管の責務は、製造販売業者にあります。しかし、製造販売業者には、製品が市場に出た後の動向が把握できないことから、医薬品卸企業に、医療機関などへの納入製品に係る情報を、製造販売業者へ情報提供することが義務づけられています。

効率的な情報提供に向けIT化を推進します

現在、生物由来製品のロット番号表示などが標準化されていないため、納入先医療機関への納入情報を製造販売業者に送付する方法は、卸企業で手間のかかる対応となっています。

この問題の解決には、ロット表示等の標準化・IT化を図っていかねばなりません。そのため、現在、2005年7月を目途に、医薬品メーカー団体等を中心に、ロット表示などのバーコード化等の検討が進められています。

MSの一日の行動は、医薬品を安全かつ安定的に供給する医薬品卸の基本的役割に基づき行われます。朝の検品業務から始まり、訪問スケジュールの調整、メーカーとの情報交換等を経てお得意先へと向かいます。お得意先では納品業務、商談、情報収集・提供を中心に活動し、帰社後は各お得意先からの依頼事項の対応や社内各種業務を終え、一日を終了します。さらに月末には債権回収業務も加わります。今後は物的流通機能や販売促進機能等に加え、お得意先のニーズに合致した情報提供やコンサルティング機能を充実させることで、MRとは違う役割を發揮することが求められています。



医薬品卸の薬剤師の朝は忙しい。医薬品の出入庫の確認、出発を急ぐMSへの各種連絡や商品説明、適正販売のチェックを行い、ふと気が付くとお昼。午後からは商品の随時品質試験、倉庫の温度確認や改訂添付文書の整理などの定型業務に加え、飛び込んでくるお得意先からのお問い合わせに答えたり、新規取引先の業態や資格の確認、さらにMSから報告された市販直後調査のリマインド状況をチェックします。夕方、最終在庫の確認を行った後、自分の勉強もかねてMSへの教育研修のための資料づくりなどを行い、一日を終えます。医薬品の適正使用のために必要な情報の提供と品質管理へのさらなる取り組みが必要とされる中、今後薬剤師にはますます幅広い知識とフットワークが求められます。