



## 紙上フォト・ギャラリー



### 虫のたわむれ

撮影／寺田忠之  
(姫路市医師会写真同好会)

## ピンチをチャンスに

理事 大原 重和

医薬品卸トップのメディセオ・パルタックホールディングス（メディ・パル）と第2位のアルフレッサホールディングスが今年4月合併すると、ある雑誌で読んだ（注1）。メディ・パルの売上は2兆2500億円、アルフレッサは1兆7700億円。合併後は4兆円の巨大企業となる。3位のスズケンが1兆5900億円だから、巨大医薬品卸である（注2）。

合併のメリットとして、物流拠点、事務所の再配置による効率化が図れ、健康関連事業への積極的な展開を進められる。独占禁止法に触れるかどうかの問題があるも、医療機関・調剤薬局にとって、また各地の中小医薬品卸会社にとってどの様な影響がおこるかだ。

医薬品には患者に販売する薬価、医薬品メーカーが医薬品卸業者に卸す仕切り価格、卸業者が医療機関・調剤薬局に納入するときの卸価格の3つの価格がある。仕切り価格と卸価格はメーカーと卸の力関係や販売量などで決められる。ところが、巨大医薬品卸が誕生すると、このバランスが崩れかねない。巨大卸業者に体力・資金力がつくため、医薬品メーカーにもっと仕切り値を引き下げよう要求するようになる一方、独占

的な立場を利用して医療機関・調剤薬局からの卸価格の引下げに応じなくなる。仕切り価格がいくらになるか、卸価格がいくらになるかは、医薬品メーカー、卸業者、医療機関・調剤薬局それぞれの利益につながる。医療機関・調剤薬局にとって、薬価と卸価格との差はいわゆる薬価差（益）として経費のかからない純利益であるが、ますますこの差は少なくなる。

さて、神戸医師協の薬品部であるが、その販売額は57億円で、巨大企業とは比べものにならない額である。組合員に対する医薬品の販売にこの大合併がどの様に影響するか、全く想像できないが、神戸協の組合員に対するさらなる密な営業活動が必要になることは確かである。巨大卸業者の谷間であって、「ピンチはチャンス」の神戸協の標語のもとにこれからもジェネリックを中心として医薬品販売に力を入れていく方針ですので、よろしくお願い致します。

注1 結局は流れたらしい。

注2 医薬品メーカーの武田薬品の売上は1兆3700億円、第一三共が8800億円、アステラス製薬が9700億円。