

トピックス

規制緩和で変動する大衆薬の小売市場

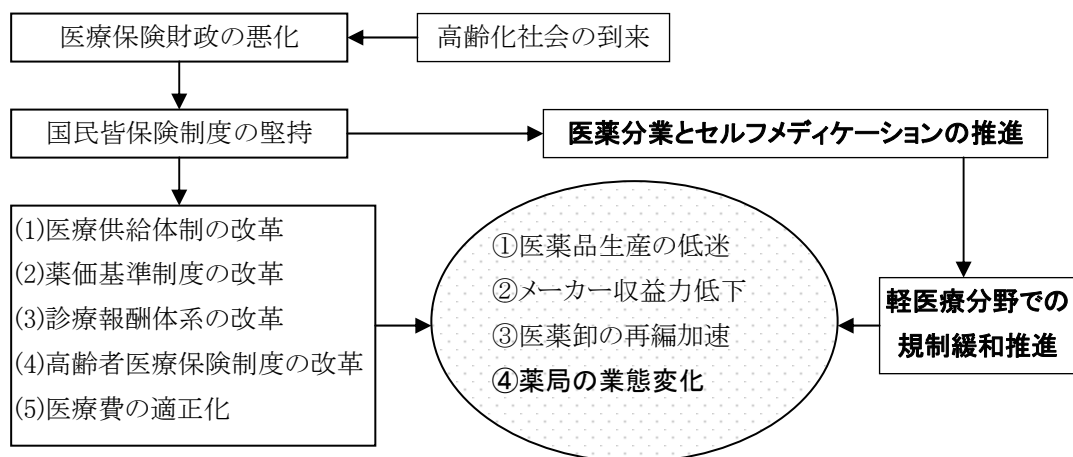
主任研究員:高橋 敏信

Email: tt@nli-research.co.jp Tel: (03)3597-8504 Fax: (03)5512-7161

1. 医療制度改革が大衆薬流通の環境変化を加速

人口の高齢化にともなう医療保険財政逼迫のなかで、薬の過剰投与や薬価差益問題が深刻になっており、厚生省は医療費の3割弱を占める薬剤費を圧縮するため、①薬価引き下げと薬価基準制度の見直し、②医薬分業の推進（調剤薬局経由は約3割・1兆円程度、他はすべて病院薬局経由）、③セルフメディケーション（自己治療）の推進の方針を打ち出している。

医療制度改革と影響



さらに米国からの医薬品業界への市場参入圧力も加わって、90年代に入ると大衆薬流通の規制緩和が相次いで実施されている。特に93～95年までに実施された再販制度撤廃の影響は大きく、それまで薬局薬店の主要な収入源であったドリンク剤の安売り競争が激化して、中小の薬局薬店の収益力が急速に悪化した。

医薬品小売りにおける規制緩和

90年	薬局薬店の設備、器具基準の緩和(→出店コストの低下)
93～95年	再販制度の撤廃(→価格競争の激化)
95年	人的要件(管理薬剤師の設置)基準の緩和 (→店舗のローコストオペレーション、薬局のセルフ化が進展)
99年	ドリンク剤の新医薬部外品への移行(→一部医薬品の販売自由化)

このような流れのなかで、さらに99年4月から、健胃清涼剤や栄養ドリンク剤など比較的安全性の高い15品目の医薬品を医薬部外品へ移行する“カテゴリー変更”が実施され(新指定医薬部外品)、薬局薬店だけでなく、コンビニなどの一般小売店でも自由に売れるようになった。

この規制緩和で、これまで医薬品が扱えなかった食系卸や雑系卸(雑貨を扱う卸)、大型スーパーの医薬品流通への進出が本格的に始まった。(これは「大衆薬ビックバン」と呼ばれている)

2. 薬局薬店の生き残り策

大衆薬ビックバンのなかで生き残るため、地方の薬局薬店はボランタリーチェーンを結成して、共同仕入れを実施したり、共同配送センターを建設するなど、物流合理化に向けた動きを活発化させている。一方、中堅ドラッグストアは、この機会に出店ペースを加速化するとともに、郊外型の大型店舗を出店し、OTC薬だけでなく、加工食品や雑貨まで扱う業態転換を行なっている。

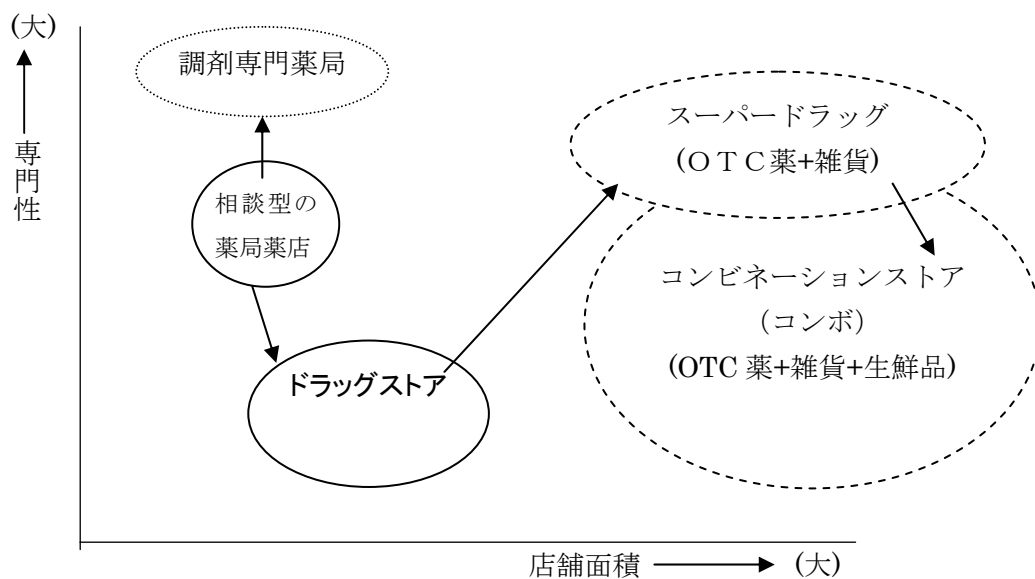
中堅ドラッグストアの提携の動き

- ・くすりのユーアイ(埼玉のVC)専用物流センターで集中集配を実施、加盟店にPOS導入
- ・ハックキミサワ(静岡)沼津に専用センターで一括配送を実施
- ・地方中堅ドラッグチェーンの寺島薬局と飯塚薬品(埼玉)が業務提携
(共同仕入れ、物流、独自ブランド共同開発)
- ・セイジョー(東京)とコクミン(大阪)が配送業務で提携
- ・ツルハ(北海道)、アオキ(石川)、ドラックス(千葉)も協力関係を強化

3. 大衆薬小売業界の将来性

米国では大衆薬小売の規制緩和によって、調剤専門の薬局チェーンが急成長する一方、医薬品と雑貨中心のスーパードラッグストアが、生鮮品まで扱うスーパーマーケットと結合して「コンビネーションストア(コンボ)」という新業態が生まれた。(コンボは初期投資に数十億を要する大型店舗である。)

大衆薬小売の発展方向



わが国でも、医薬品流通業界の構造変化によって、体力の乏しい零細規模の相談型の薬局薬店が消滅し、近い将来、調剤業務に特化した専門性の高いファーマシー(調剤専門薬局)と、フード&ドラッグと呼ばれるスーパードラッグ(大衆薬と日用雑貨、加工食品まで扱う複合店)形態へと2分化するといわれている。少なくとも、当面は地方の中堅ドラッグストアを中心に業態転換と出店ペースの拡大が続くものとみられる。