

卒業論文

医薬品卸売業の経営戦略に関する研究

文教大学情報学部経営情報学科

A9P21135

牧野 美愛

2014年1月

目次

1. はじめに

2. 医療用医薬品商社業界について
 - 2-1 医療用医薬品商社とは
 - 2-2 大手4社とは

3. 医療用医薬品商社のそれぞれの企業について
 - 3-1 メディパルHDについて
 - 3-2 alfresa ホールディングス株式会社について
 - 3-3 suzuken グループについて
 - 3-4 東邦ホールディングスについて

4. まとめ
5. 考察
6. 参考文献

1. はじめに

医療用医薬品商社という業界を聞いたことがなかったが、数年前に交通事故で入院した時、初めてその業界の事業内容を知った。今まで病院で治療が出来ることや薬がもらえることは当然のように考えていたが、医療用医薬品商社があるからこそ病院ですぐに治療が出来、薬を処方してもらえるのだということがわかった。

そこでとても関心を持ち就職活動においても医薬品商社を中心に行ってきた。そのため卒業研究では医療用医薬品商社を取り上げた。

価格交渉等で以前厳しい状況に追い込まれた中、生き残り利益をほとんど落とすことなく来ているがあまり知られていない業界である。しかしとても重要な仕事を果たし、陰で私たちの生活を大きく支えている。そのため、医療用医薬品商社の大手の違いを調べ、やり方の違いと企業の伸び方の関係を探っていきたい。

2. 医療用医薬品商社業界について

この章では医療用医薬品商社業界の概要を示す。

3-1 医療用医薬品商社とは

医療用医薬品商社とは（これからは商社と記述する）、医薬品メーカーと病院や薬局、クリニックなど医療機関の間に入って医療用医薬品を販売し届ける業界である。

業界の大手は4社あり、そこではほとんど同じ事業内容・仕事内容である。

医薬品には一般用医薬品と医療用医薬品に分けられており、ドラッグストアなどで直接購入できるものを一般用医薬品といい、医師の診断を受け処方箋を出され、病院や調剤薬局で処方されるものを医療用医薬品という。

一般用医薬品はテレビコマーシャルが出来、効き目と副作用がマイルド

例：一般用・・・バファリンなど

医療用医薬品はテレビコマーシャルが出来ない、効き目と副作用が強い

例：医療用・・・アマジ 2.5mg など、ワクチンなども入る

という違いもある。

また 2011 年の医薬品生産額が 6 兆 9, 8 7 4 億円あり

医療用が 90.8% (6 兆 3,445 億円)

一般用が 9.2% (6,429 億円) という内訳になっている。

一般用医薬品と医療用医薬品を一緒に販売をしていたら間違っ使用してしまう可能性もあり、場合によっては死に至る為、法律で規制されている。

また医療用医薬品はメーカーから医療機関へ直接販売されることはないため、医療機関にとっても患者にとっても商社の存在が必要不可欠である。

商社はほとんどが大手4社で占められており、薬を必要としている人にとってはこの4社

に支えられているといえる。

商社とはメーカーから価格（仕切価）と医療機関への販売価格との差で利益を得ている。そこでメーカーからは薬価防衛として高い仕切価設定と、医療機関からは経営環境悪化から共同購入でバイイングパワーのユーザーが出現しもっと安くしてほしい、他の企業の方が安いからそっちで買おうかなどと厳しい価格交渉の間に挟まれている中でのシェア獲得競争というのが医薬品卸を取り巻く情勢である。

しかしながら医薬品メーカーは商社が医療機関へ薬を勧めることで注文が入り利益にも繋がるので新製品が出来た時など日頃から、商社のMS（マーケティングスペシャリストの略であり、医薬品卸販売担当者のことで商社の営業）とメーカーのMR（メディカル・リプレゼンタティブの略で医薬情報担当者のことでメーカーの営業）の連携がとても重要であり、連携して医療機関へ情報を提供し、医薬品が販売されている。

3-2 商社の大手4社とは、

- ・株式会社メディパルホールディングス
- ・アルフレッサ株式会社（alfresa ホールディングス株式会社）
- ・株式会社スズケン
- ・東邦薬品株式会社（東邦ホールディングス株式会社）

※共創未来グループ

である。

グループ名	総売上高	医療用医薬品事業売上高
メディパルHD	31,684	22,772
アルフレッサHD	26,322	22,497
スズケン	20,514	19,483
共創未来	16,115	15,494
葦の会	13,637	11,654
その他	6,649	4,241
計	114,921	96,141

表1. 医療用医薬品卸売業界の総売上高・医療用医薬品事業売上高

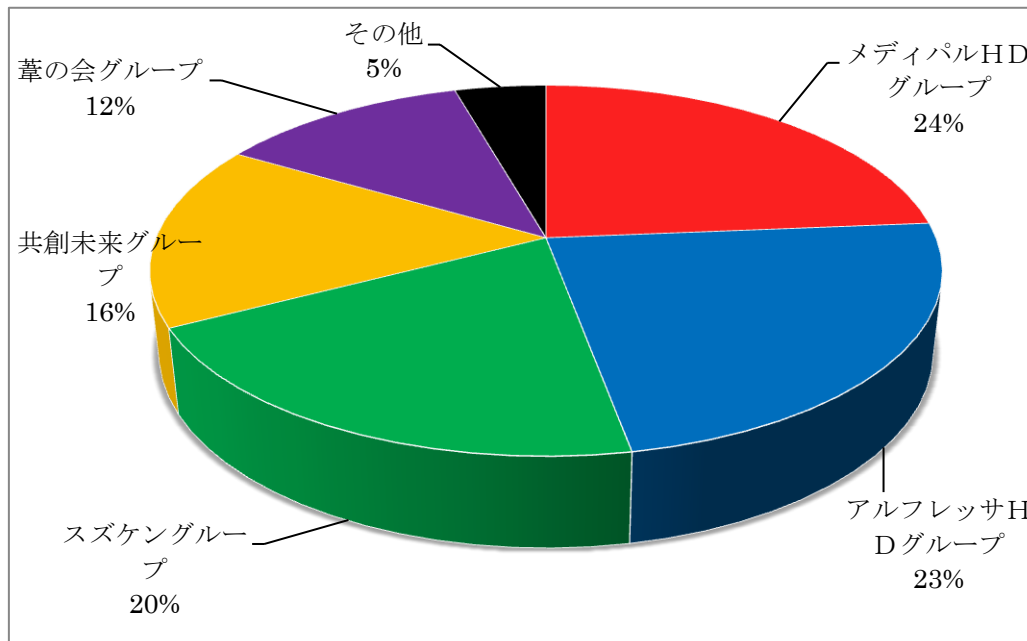


図1. 医療用医薬品事業売上高勢力図

図を見て分かる通りメディパルHDグループとアルフレッサHDグループ、スズケングループ、共創未来グループで8割以上を占めている。

それでは大手4社とはどのような企業なのかを紹介しようと思う。

3. 医療用医薬品商社それぞれの企業について

この章では商社の大手4社についての概要を示す。

3-1 メディパルHDについて

メディパルHDは株式会社メディセオ (mediceo)、エパルス、アトル、MMコーポレーション、Paltac を持ちグループ全体で全国を事業していてメディセオが中心となった日本一の卸売業である。

メディセオは北海道から兵庫県に広がる154ヶ所の営業拠点を通して営業活動をしている。

エパルスは中国地方を中心としたエリアで営業している。

アトルは九州・沖縄を営業エリアとして営業活動している。

四国地方は業務提携をしている四国薬業(株)が営業活動している。

MMコーポレーションは医療機器・材料の販売、SPDシステムの構築及び運用等を事業している。

Paltacは化粧品・日用品、一般用医薬品卸売業を事業している。

売上高は2012年3月期で2兆7,502億円あり、

売上比率は、医療用医薬品 — 94.7%

試薬 — 2.2%

医療機器 — 2.9%

その他 — 0.2%

となっている。

メディセオが考案した NLC-ALC-FLC（下で説明）という中間物流モデルを持ち全国をつなぐ物流網として大型センターが7箇所、ALCが6箇所あり、特許をとったロジスティクスシステムを持つ、最新の物流センターである。物流センターでは、全体最適化のため本来業務に専念出来る時間を創出し（サプライチェーン全体の在庫・欠品・不良・ミスをなくすこと）フルラインの在庫と高い出荷制度、緊急時の供給体制の整備に力を入れており、特に緊急時の供給体制の整備に関しては商社の中で一番行っている。

具体的には

- ・災害発生時の迅速な災害対策本部の設置
 - ・従業員の安否確認体制の確立
 - ・安定供給のための危機管理体制の確立
 - ・被災地への災害時緊急医薬品の納品
 - ・自家発電設備の設置
- などを行っている。

NLC（ナショナル・ロジスティクス・センター）

→ 郊外に立地し、仕入メリットを最大化するための大ロット入荷・大量在庫保管を目的とした物流センター。

ALC（エリア・ロジスティクス・センター）

→ 顧客が多数存在する大都市または至近に立地し、フルラインピッキングの上、顧客に一括で定期直送出荷を行うことを目的とした物流センター。

FLC（フロント・ロジスティクス・センター）

→ 顧客である病医院の至近にあり、緊急出荷や多頻度納品に対応できる小型の物流センター。

箱の横にバーコードを付け、それを読み取ることで検品終了という簡単な作業にすることで、30～40分かかっていた検品が十数秒で済むようになり、薬剤師さんにより患者の為に仕事をしてもらえるようになった。

MSだけでなくAR（MRの資格を持ったMS）を増やし、専門性の高い商品知識の習得と提供をすることで、医療機関に最適な情報を提供していくとともにメーカーの業務の効率化へ繋がっている。

ALCでは様々なロジスティクスシステムがありそのシステムを一部紹介する。

- ・ 新規開発プラスチックコンテナ
得意先の注文量に応じたサイズのBOXを開発。得意先別に完全梱包されており、次世代EDI物流を視野に入れたシステムである。
- ・ 自社開発ハイテクカート（SPIEC）によるピッキングシステム。
誰でも、楽に、早く、正確に、ピッキングが出来るシステムを開発。熟練者でなくとも効率的で高い精度のピッキングを可能にしている。

特長は

- 無線データ交信、表示機能
- バーコード・スキャンチェック（商品ミスなしシステム）
- 電子計量チェック（数量ミスなしシステム）
- BOX投入自動チェック（BOX投入ミスなしシステム）
- 複数BOX同時ピックシステム（マルチピックによる高生産性）
である。
- ・ 自動梱包機によるBOXのセンター内完全梱包
注文された医薬品はセンター内で封印する。得意先が検品時に開封されるまで誰も商品に触れないノータッチシステムである。
- ・ 商品容積自動計算、ピッキング順伝票出力
注文を受けた商品の容積を自動に計算し、最適なサイズのBOXで届ける。複数のBOXにまたがる場合はどのBOXに何をいくつ投入するかを自動計算する。ピックした順番で伝票が出力されるため、検品がしやすく、時間も短縮できるなど、検品の効率化を実現。EOS受注順のBOX投入も可能である。
- ・ ケース積み付けシステム（ADELS／特許取得済）
複数カゴ車にケース品を仕分け、積み付ける作業は、これまで積み付けミスの防止と積み付け数の確定が困難だったが、ALCでは、流れてきたケースを自動スキャンによって、該当するカゴ車にランプ指示を行う。投入後はフットスイッチで積み付けを確認。簡単に誰でもミスなく積み付けが出来る。
上記以外にも多くのロジスティクスシステムが使われている。
また物流以外にも多彩なサービスコンテンツに力を入れている。

- ・ Class A
Class Aとはヘルスケア・プロショップを目指す保険薬局を対象とした会員制の組織であり、患者向け健康情報誌『Life』や待合室用映像DVD『Healing

Room 』、薬局経営者向けマーケティング情報誌『 Field 』、Class A 会員専用情報サイト『 Web Info 』、会員専用情報交換・提供サイト『みんなの class A 』など基本サービスにおいても充実したコンテンツを取り揃えており、保険薬局のサービスブランドとしての地位を確立している。これはメディパルグループの医薬品卸 3 社が展開しており 2006 年に 700 件でスタート後、入会数を伸ばし 2012 年 9 月には会員数が 5,000 軒に達した。

- **medipad**

medipad（メディパッド）とはメディセオが開発し、2012 年 9 月から医療機関や調剤薬局に貸し出すサービスを展開し注目を集めている医薬品の発注用の 7 インチタブレットである。

薬の発注は、最近ではインターネットを利用して発注する顧客も増えているが、「パソコンが使いづらい、パソコン環境がない」といった医療機関や調剤薬局もあり、MS による受注や電話・FAX による発注が全体の約 3 分の 1 を占めている。しかしそれでは聞き間違いや書き間違いなどの人為的ミスが発生しやすく、通信費等のコストも要する。また薬品棚で発注する薬剤の品名や数量をメモしてからパソコンへ移動して発注するとなるとミスや業務時間のロスが生じてしまうということで medipad がこれらの問題をクリアし、2013 年 2 月現在、すでに 6,000 軒の顧客に貸し出しされ、発注業務の効率化と業務負担の軽減に役立てられている。

medipad の特長は

- 文字や写真が見やすい 7 インチタブレット。片手で持ち運べ、場所を問わずに作業環境を構築
- 入力は画面タップ、バーコードリーダー、音声認識の 3 通りに対応しており、バーコードリーダーはタブレットの USB ポートに接続するだけで利用可能
- 添付文書などの医薬品情報を随時配信。

- **e-mediceo.com**

約 7 万人の医療従事者の会員に利用してもらっている医薬医療情報サイトである。

薬事・学術情報の DI 情報や代表的な疾患別の処方解説をしている「DIweb」をはじめ、ヘルスケアに関する情報や資料を掲載している「ヘルスケア情報」、各種セミナーや研修の紹介と自己学習を支援する「スキルアップ」のコーナーなど、充実した内容を提供している。

- **トータルソリューション**

病院向け支援機能

- ・ MEDICEO-epi (メディセオエピ)

調剤薬局向け支援機能

また様々な企業の支援システムをニーズに合わせて提案・提供している。

3-2 alfresa ホールディングス株式会社について

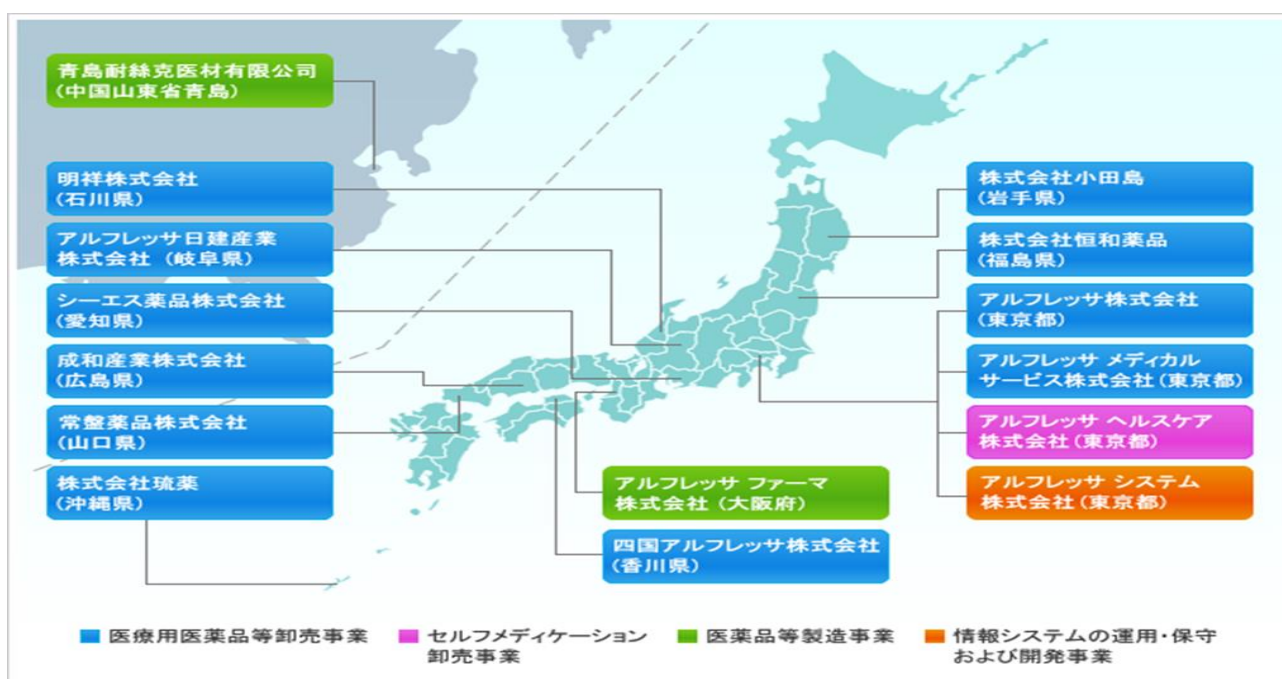


図2. アルフレッサ営業活動エリア図 (アルフレッサ HP より)

図2を見てわかる通り、合併・統合に意欲的で全国各地のグループ企業 (アルフレッサ株式会社、四国アルフレッサ株式会社、成和産業株式会社、明祥株式会社、株式会社小田島、シーエス薬品株式会社、株式会社琉薬、アルフレッサ日建産業株式会社、株式会社恒和薬品、常盤薬品株式会社、アルフレッサ メディカルサービス株式会社) で医療用医薬品等卸売事業を行っている。

傘下にアルフレッサファーマ株式会社という製薬メーカーがあり、医薬品、診断薬、医療機器、医薬品原材料等の製造、輸出入、販売事業をしている。

また、中国に青島耐絲克医材有限公司というメーカーも傘下にあり、手術用縫合糸の製造・輸出・販売事業をしている。

paltac に対抗し、あらたと提携を結びアルフレッサ ヘルスケア株式会社で、医薬品 (一般薬)、医薬部外品、毒物、劇物、化学用薬品、工業用薬品、農薬、動物用医薬品、試薬、肥料、衛生材料、医療器、健康食品、薬用酒類、飲料、日用品雑貨、化粧品、殺虫剤、育児用乳製品及びその他関連商品などの卸販売をしている。

- ・ 品揃え・品質管理を徹底

安全・確実に届ける物流面と、その物流機能を支えると同時に、顧客からの注文、メーカーへの発注、社内各部門間など社内外関係者の間で円滑な情報交換を実現する情報システム面など後方支援機能の充実に取り組んでいる。

物流センター・医薬品センターにおいて、フルラインナップのメーカーから仕入れた医薬品などをロット別に管理し、顧客からの注文に対して迅速・確実な出荷を行い、トレーサビリティを実現している。

また、緊急の配送にも対応すべく、必要各所に配置した営業拠点にも必要な在庫を配置し、セールスアシスタント（SA）によるきめ細かい配送網との連携により、迅速な納品体制を実現している。

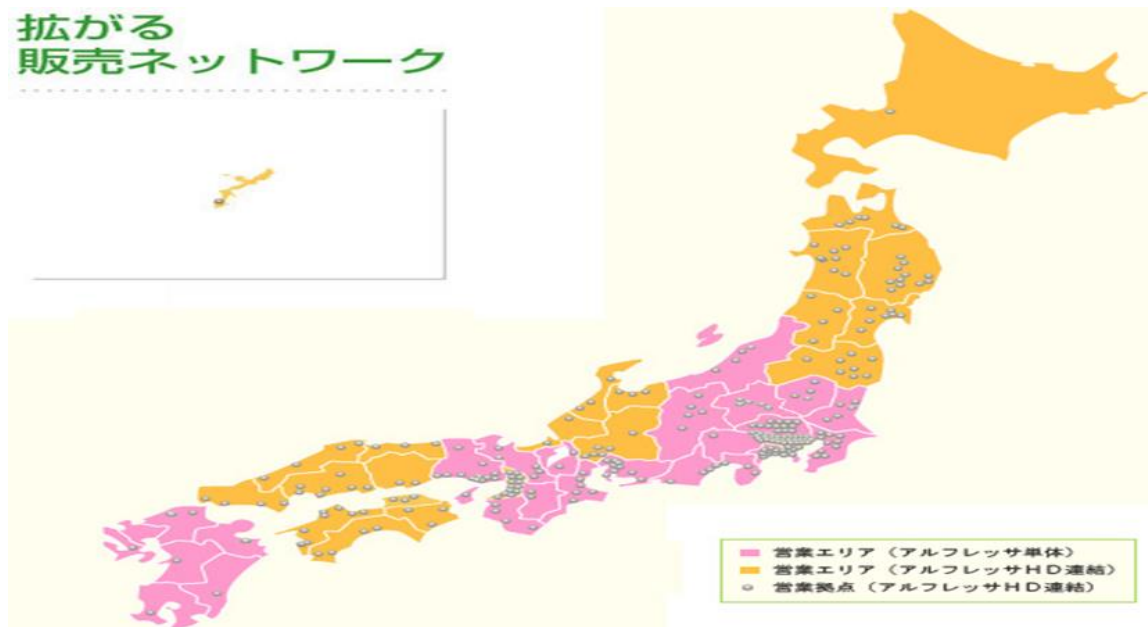


図3. アルフレッサの営業エリアと営業拠点（アルフレッサ HP より）

物流センターは千葉、神奈川、愛知、京都、大阪、兵庫にあり、荒川、江戸川、目黒、金沢（横浜）に医薬品センターがある。

物流や営業拠点だけでなく、様々なシステムも強みとしている。

- ・ **SAFE-DI**
医薬品情報サイト
- ・ **alf-web**
医療機関向け総合サービスサイトで医療情報や医業経営情報の提供、WEB オンライン発注機能
- ・ **Fine Justock EX II**

調剤薬局向け在庫管理システム

- **Fine Pia**
簡易院内医薬品集作成ソフト
- **Fine Wing**
薬剤総合管理システム
- **alf-stock**
病院向け在庫管理システム

などがある。

医薬品情報サイト **SAFE-DI** とは

SAFE-DI は、医療機関および薬局に従事する医師、薬剤師の先生方のためのインターネットによる、医薬品情報サイトのことである。

SAFE-DI の特徴としては大きく分けて3つある。

1つ目は添付文書情報と履歴の検索機能として添付文書情報の確認や、過去の添付文書改訂、包装変更などの情報の検索が可能である。また、添付文書情報と履歴検索は相互に連携している。

検索には簡易検索と詳細検索が可能であり、添付文書情報の全文やPDF表示、改訂前後を比較する改訂対比表示も可能で月に2回更新され、目的に応じた活用が可能である。

さらに1週間分の改訂情報や包装変更などの製薬会社からのお知らせ文書の内容をコンパクトにまとめ、添付文書改訂や包装表示変更だけでなく、新発売や製造・販売中止や回収、剤形変更などの情報も確認できる。

2つ目は「**SAFE-DI** クリッピング」

これは施設採用薬を登録すると添付文書改訂や剤形、包装変更などの必要な情報を毎週メールで知らせるサービスで医療機関・薬局に評価の高いサービスである。

3つ目は相互作用マトリックスとして併用禁忌と併用注意を表形式で10剤まで同時に検索が可能である。

医薬品名や一般名をキーワードとして、相互作用をチェックし、表形式で確認が出来る。

また添付文書情報の内容を月2回更新されるのですぐに確認が可能である。

さらに添付文書に記載されている「検査」を簡単な操作で検索できる。

例えば投与前後に検査する医薬品の抽出や肝機能検査やそのための医薬品の抽出、既往歴やリスク因子を持つ患者に対して行う検査一覧表の作成、採用薬のみの検査一覧表の作成などである。

以上の特徴に加え、後発検索という機能を備えており、後発検索とは処方された薬剤と同じ規格の後発品やその適応症の違いなどを一目で確認できる機能である。

その他にも薬価収載品情報や医薬品のコード検索、データライブラリとしてガイドラインや薬効・OTC薬・検査・投薬期間制限医薬品・新製品情報・クローズアップ情報・オンコロジーに関して一覧表で掲載している。

alf-web とは

薬局が必要とする情報を多面的に提供する総合サービスサイトである。

無料で登録でき、大きな特長は医薬品の発注システムまでを組み込んでいる点である。このサイトに入れば医薬品に関する必須情報入手のほか、発注作業まで可能であり、調剤報酬改定情報は改定直後に現場で戸惑いが生じやすいポイントについてを「view / view-box」で紹介するなど、独自情報・解説が好評である。

こうした機能により利用者は2011年9月現在で約2万5,000軒の医療施設が登録し、その約60%が薬局で利用されている。

3-3 株式会社スズケンについて

スズケンは1932年の創業以来、どこのメーカー系にも属さない独立系卸の利点を生かして、いち早く全国展開に着手した。

スズケンの特徴としては自力進出が主体であり、自力あるいはいくつもの会社とグループになり、グループ会社とともに2006年10月すべての都道府県に営業拠点を構えている。グループ会社は販売、物流、開発・製造、調剤薬局の経営など分野ごとに分かれている。

医薬品・医療機器などの販売

- ・ 株式会社スズケン岩手
- ・ ナカノ薬品株式会社
- ・ 株式会社サンキ
- ・ 株式会社アスティス
- ・ 株式会社翔薬
- ・ 株式会社スズケン沖縄薬品
- ・ 神宮薬品株式会社
- ・ クラウメド株式会社

医薬品を中心に扱う物流専門会社

- ・ 株式会社スズケンロジコム
- ・ 秋山物流サービス株式会社
- ・ 中央運輸株式会社

医薬品・診断用試薬などの研究開発と製造販売

- ・ 株式会社三和化学研究所

医療機器の製造販売

- ・ ケンツメディコ株式会社

調剤薬局の経営

- ・ 株式会社ファークス
- ・ 株式会社エスマイル

臨床試験に関する業務受託

- ・ 株式会社サンキ・クリニカルリンク

医療・健康分野を主とする広告・出版・映像

- ・ 株式会社ライフメディコム

そのほかにも介護事業、保険代理店業、食品等の販売の事業も行っており専門のグループ会社が存在する。

傘下に製薬メーカーと医療機器メーカーがあり、製薬メーカーでは医療用医薬品、診断薬、医療用食品を製造・販売している。

その中でも糖尿病及び糖尿病周辺領域に特化した商品開発力と技術力で薬を製造している。糖尿病に関する薬としては、持続型ループ利尿剤や糖尿病食後過血糖改善剤、循環障害改善剤、高カリウム血症改善剤などがある。

物流システムではフルラインを実現し、高品質物流を目指して 2005 年 5 月より、商品のトレーサビリティを可能にする独自の物流システムである新庫内物流システムを構築した。

このシステムは製薬会社からの商品入荷後、商品のロット番号と有効期限をバーコードで管理し、商品の安全性と有用性を保持しながら、商品の流通経路を明確にするシステムである。全国の物流拠点で一元管理できるシステムを導入したのは、医薬品卸業界ではスズケンが初めてである。このシステムによって万が一、特定の医薬品に品質上の問題が起これば、回収が必要になった場合でも、速やかに対応することが可能となった。

また災害などの緊急時でも必要な医薬品を届けられるよう、災害対策の設備を進めている。例えば以前、名古屋にある本社が大規模災害に見舞われ、システム機能に打撃を受けた場合を想定し、北海道に災害対策システムを設置している。これにより、本社のシステムが

使用できなくなった場合でも、北海道にあるシステムを使って業務を継続することが可能となる。さらにいざという時の行動指針を網羅した社内マニュアルを整備し、非常時を想定した訓練を毎年行っている。

物流のほかに様々なサービスやシステムも強みとしている。

医療機関・薬局向けへのサービス

- ・ 開業支援
- ・ 医療用品ダイレクト販売
- ・ 診断支援・健康増進支援
 - ホルター心電図解析診断支援事業
 - 健康サービス支援事業
 - 遠隔画像診断支援事業
- ・ 経営効率化支援
 - SPD 事業（院内効率化支援システム）
 - 保険コンサルティング事業
 - 医療・健康分野を中心とした広告・出版・映像事業

メーカーへのサービス

- ・ 心臓安全性評価支援
- ・ 治験支援

個人客へ

- ・ 生活習慣の改善やさらなる健康への手伝い

などのサービスがある。

薬局向けのシステム

- ・ PS-JOINET
 - 複数店舗を有する保険薬局向けの情報共有支援システム。
 - 専門社内ネットワークを閲覧することで、電話や FAX より効果的・効率的に「業務連絡の発信」「不動在庫情報の共有」が出来るシステムである。
- ・ PS トップ
 - 複数店舗を有する保険薬局向けの経営支援システム。
 - レセコンの調剤データを取り込み、レセプト収支状況・医薬品在庫状況・従業員の勤怠状況など、各店舗が持つ様々な情報を、インターネットを通してリアルタイム

で共有・一元管理が可能。

- **PS ストック**

レセコンから処方データの取り込みや、正確な在庫管理が出来るシステムで、きめ細やかな在庫管理や発注が可能。

調剤事故防止のためのオプションとして、薬剤棚からのピッキング時に処方入力品目とピッキング品目をチェックすることが出来、これにより誤って投薬することを防止する。

- **MyPharmacy**

薬局専用ホームページサービスで、健康情報は自動作成で手間がかからず、患者は携帯やパソコンから質問や相談も出来るため、かかりつけ薬局を目指す保険薬局に最適である。

病院向けシステム

- **JUS D.I.**

毎日更新される添付文書情報を院内の各部署で検索・利用でき、改定内容の確認、各種情報の検索、データの作成ができる。

院内医薬品集の作成機能や、電子カルテ、オーダーリングシステムとの連携運用も可能、また入院患者の持参薬管理や後発品情報など、DI 業務全般を支援する。

診療所向けシステム

- **S オーダー**

インターネットによる ASP 型発注システムで、簡単・便利・使いやすいを開発コンセプトに発注システムで、医療機関の発注業務を力強くサポートしている。

- **i・CALL**

患者の携帯やPCから、簡単な操作でクリニックでの予約が出来るシステム。

順番待ち予約や時間指定予約、それらを組み合わせた予約など、複雑化する診療業務に対応し、予約管理をすることが可能。

オートリコール機能（患者の携帯・PCメールアドレスに「お知らせメール」「連絡メール」をしたり、事前録音した案内音声を手話で自動通知したりする）を使うと、患者の困り込が可能となり、地域に密着したクリニックを目指すことが可能である。

- **待ち行列**

現在の順番と自分の順番が院内のディスプレイや患者の携帯電話に表示され、待ち順番を知らせるシステム。

- MyClinic

医院専用ホームページ作成サービスで、診療時間や医院の場所の基本的情報だけでなく院内の雰囲気、サービス内容、スタッフ、設備、駐車場などが発信できるイメージオーダー形式の高品質なホームページの作成が可能である

また医療機関の先生を対象とした医療情報誌や保険薬局の薬剤師の先生を対象とした医療情報誌、話題性の高い医学・薬学関連の文献を要約した情報紙、医療制度改定への対応や患者サービスのさまざまな取り組み方法などの経営情報をタイムリーに届ける情報紙などを発信している。

3-4 東邦ホールディングスについて

東邦ホールディングスは医薬品卸売事業運営会社の東邦薬品株式会社を前身として 2009 年 4 月 1 日より医薬品卸売事業と調剤薬局事業の 2 大事業を担う純粋持株会社としての事業会社の企画・管理を行っている。

事業内容としては医療機関や調剤薬局へ医療用医薬品、検査薬、医療機器等の販売、また顧客支援システムの開発・販売、医院や薬局の開業・開局支援、経営コンサルティングサービスなど、あらゆる医療環境の支援を行っている。

東邦ホールディングスの医薬品卸事業部門として東邦薬品株式会社があり、調剤薬局事業管理部門として、ファーマクラスター株式会社がある。

医薬品卸事業のグループ会社

子会社

- 合同東邦(株)
- (株)セイエル
- (株)幸燿
- 九州東邦(株)
- 沖縄東邦(株)
- 沖縄沢井薬品(株)

東邦ホールディングス持分法適用会社

- 酒井薬品(株)

業務提携会社

- ・ (株)フレット
- ・ (株)アステム
- ・ 岩渕薬品(株)
- ・ (株)ケーエスケー
- ・ 中北薬品(株)
- ・ 鍋林(株)
- ・ (株)バイタルネット
- ・ (株)ほくやく

がある。

また東邦薬品を中核として、酒井薬品、合同東邦、幸耀、沖縄東邦、沖縄沢井薬品、九州東邦、セイエル、フレットの9社で共創未来グループを形成している。

東邦薬品は各都道府県に数か所の事業所を設けており、全国を営業エリアとしている。また検査薬・メディカル事業部・薬粧事業部でも営業所を数か所設けている。また東邦薬品では物流センターをT B C（東邦物流センターの略）といい、

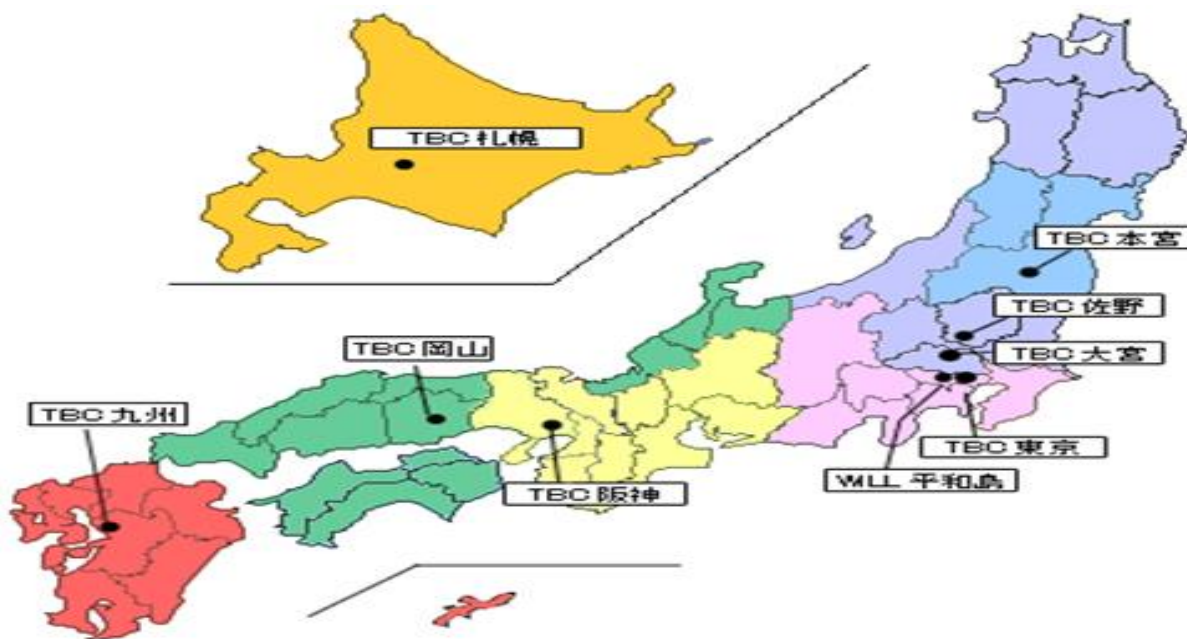


図4. TBC の設置場所（東邦薬品 HP より）

T B Cは現在8か所存在する。 ※W I L L平和島（検査薬の物流センター）
 東邦HDは、物流センターでは約10万の全品目のバーコード管理を実施し誤出庫ゼロを目指し営業所でもバーコード検品を実施し、お客様に届くまでの品質維持、I Cタグの導入など、業界最先端のコンピュータ管理システムを構築している。全国8か所のT B Cは全国の医療機関をくまなくカバーする物流の拠点となっており、患者

が服用する1錠単位にまで注意を怠らず、医薬品の正しい流通をサポートするために、物流センターから事業所までトレーサビリティを導入。さらに平常時だけではなく、災害などの緊急時にも安定供給できる対策をとっているというのを強みとしている。

物流センターの流れの詳細をTBC東京での取り組みを例として紹介する。

TBC東京ではロット番号・使用期限別に在庫を管理されていて、仕入れた商品は同じロット番号が並ぶ棚に、自動に配置されていく。また、営業所でもロット管理を実施することによって顧客へ届くまでのトレーサビリティを実現している。

商品が届くまでの流れ

TBCではロット番号・使用期限 → 営業所でロット別管理を行い出庫する際に照合を行う → 納品書にロット・使用期限を自動印字されているため、バーコード検品を行う。また検品書を使ってバーコード検品を行うことも可能である。この商品名・ロット・使用期限の情報をバーコードによる独自の管理手法を採用した結果、その生物由来商品についての独自のトレーサビリティ管理システムが評価され、2004年MCPCグランプリを受賞した。

東邦薬品と株式会社東邦システムサービス共同で患者・医療機関向けのシステムの販売等を行っている。

物流以外にもお客様支援システムも強みとしている。

- ・ ENIF (エニフ)

医療機関や調剤薬局の業務を効率化するために開発された多機能端末である。日本全国で約2万7000台の利用実績を誇っている。

ENIFの機能

【発注機能】

電話での注文に比べ、注文間違いが激減。バーコード入力方法で楽に注文ができる。医薬品の名前には間違いやすいものも多く、電話注文では言い間違いや聞き間違いによる注文ミスが多くあった。しかし、このENIFではバーコードをスキャンするだけで欲しい商品の入力ができるため、注文間違いを減らすことが可能。また、24時間発注が可能のため、営業時間に関係なく注文ができる。

注文方法も簡単であり、バーコードをスキャンし注文数を入力、回線をつないで送信ボタンを押すという3ステップで注文が可能。

注文後すぐに納品予定表がFAXまたはメールで届く。その納品予定表には注文内容の確認、東邦の在庫情報を調べ注文の商品がいつ届くかの納品予定日が記載されている。

ENIFで注文出来るもの

- 医療用医薬品
- 一般用医薬品／OTC医薬品

- 医療材料（注射器、ガーゼ、脱脂綿など）
- 事務・生活用品（レジ袋、トイレ備品、文房具など）
- 雑誌・絵本 など

が注文可能である。

また添付文書や服薬指導書を ENIF によって取り寄せることが出来、先発品とジェネリック医薬品（後発品）の比較が出来る。バーコードスキャナーを利用して検品することが出来、棚卸機能もついている為、バーコードを利用して在庫数を入力・送信するだけで、金額を自動計算してメールや FAX ですぐに返信してくれるので手書きによる棚卸より、読み間違いも少なくなり、時間も最小限になるため効率が良い。

- ・ ENIFme（エニフミー）

医療材料分割販売サービスのことである。約 3,000 品目以上（2013 年 8 月現在）の取扱品目を注文端末 ENIF（エニフ）で注文が出来る。

このシステムの特長は、

1. 医療材料を少ない単位で購入可能
2. 患者一人一人に合わせた商品の準備を可能にし、患者の負担を軽減し QOL（Quality of Life）向上に貢献
3. 病院や診療所、薬局、訪問看護ステーション等で抱える医療材料の不動在庫を削減し少ない数量・コストで揃えることが可能
4. 期限切れ等による廃棄物の削減に貢献
5. 社員が直接届けるため送料は掛からない
6. 随時追加される分割販売の採用品目は、web ページで、カテゴリ、メーカー、商品名から検索可能

があげられる。

注文方法も簡単であり、購入したい医療材料の検索を行い、医療材料のバーコードリストを作成し、発注端末 ENIF で発注するという 3 ステップで出来る。

- ・ 初診受付予約サービス

医療機関のホームページや医療機関検索サイトなどから検索した際に、事前に来院の受付が出来るサービスである。

インターネット、スマートフォンの普及に伴い、探していくという患者のニーズが日々増加していることから作られた。インターネットで探した患者は、事前に受付が出来、受付の際に症状などの入力もできるため、安心して来院出来る。

初診受付予約サービスの導入で患者満足度の向上に繋がる・専用機器は不要のため手軽に始められ、受付案内は FAX とメールで確認が可能である・簡単な申込みで手軽にスタートが出来、PC、携帯、スマートフォンに対応しているという特長がある。

- ・ 診療予約システム (LXMATE HeLios シリーズ)

ヘリオスは日時を指定できる時間制予約システムである。「都合の良い時間に診察してもらいたい」という患者の声をもとに、目安の診療時間を伝えることが出来るようになってきている。患者の来院時間も分散化されるため、待合室や駐車場の混雑緩和、院内感染防止を図ることが出来る。予約なしで来院された患者には診療時間の目安時間を伝える。またインターネット予約に特化した診療予約システム「SELENE」(セレネ) もリリースしており、医療機関の要望に応じ採用されている。

このシステムの特長は

1. 24時間自動音声電話予約

プッシュボタンを押すだけの簡単操作。音声ガイダンスに従って、診察日時の予約・予約の確認、変更、空き状況の確認が24時間いつでもできる。

2. 携帯電話メール、インターネット (オプション)

空き状況を携帯電話やPC画面上で確認しながら患者自身のペースで予約出来る。確認の返信メールが届くため、予約の取り間違いや来院忘れの心配もなくなる。

3. 医院へ直接電話

指導音声ガイダンスの電話予約操作やインターネット操作が困難な患者、また医院側で予約日時を指定したい患者に対してはスタッフが予約を行う。

※ 24時間働く診療予約システムのため、専門のスタッフが24時間365日、電話対応によるサポートを実施している。時間帯によってはリモートメンテナンスで直接ユーザーの画面を操作し、迅速な対応を行っている。

- ・ 音声認証薬歴作成支援システム (ENIFvoice SP)

音声認識による薬歴作成が可能なシステムである。高い認識精度で、発話した文章をそのまま記録する。薬歴作成に特化した辞書搭載で、難しい医療用語や薬の名前もスムーズに変換ができる。音響学習機能で個人の発話の癖や音声の特徴を個別に学習し、使用を重ねる度に音声認識精度がアップする。単語登録機能でお好みの略語も登録出来、テンプレート機能で長文や定型文を登録することも可能である。2012年12月現在で約1,800台の納入実績があり、導入店からは「残業時間が減少した」との声も多い。さらに薬科系の大学でも導入を急速に進めている。全国に73ある薬科大学および大学薬学部のうち約3分の1に相当する23校が活用している。保険薬局にとってはスムーズな業務処理は時間外労働の解消要因にもなり、正確な薬歴作成とコスト圧縮と言う薬局の根幹に関わる両面に貢献している。

- ・ 在庫管理システム (ENIFwin/ENIFwin Nex-Sus)

ENIFwin シリーズは導入実績 No.1 の在庫管理システムである。この ENIFwin

シリーズに、統合型新システム ENIFwin Nex-Sus（エニフウィン ネクサス）が誕生。医薬品、医療材料、検査薬など医院物流の一元化を実現する統合システムである。

特長

- 医薬品、医療材料、検査薬、消耗品を一元管理
商品区分の設定を行うことで、担当部署で取り扱う商品のみの管理が管理できる。
- ロット期限管理の強化（検査部門にも対応可）
受払・在庫はすべてロットごとに管理。有効期限も同時に管理するので期限切迫管理が出来る。
- 幅広い履歴管理が可能
同一日の複数業者・複数納入価に対応する。メーカーの履歴管理（メーカー合併等に対応）も可能に。
- ユーザー管理の強化
IC カードを利用して自動ログイン・自動ログオフが出来る。従来型 ID・パスワードによる権限管理が可能に。
- ・ 病院ナビホームページサービス
患者に求められる情報を掲載した HP の作成・運用を、医療に精通したスタッフがサポートするものである。加えて MS が関わることも大きな魅力である。

特長

- 品質の高いデザイン
医療として適切な配色やデザインを使用し、業界の水準を大きく上回るホームページの作成が可能である。
- ホームページから簡単予約
初診受付予約サービスと合わせて利用することで、ホームページにアクセスした初診の患者が、事前に来院の受付ができるようになり、患者満足度の向上・増患効果に繋がる。
- 本格的なスマートフォンサイトを作成
急激に伸びるスマートフォンからのアクセス。医療機関を検索する人の44%がスマートフォンからアクセスしているためのシステムである。
- ブログ機能を搭載
病院ナビホームページサービスには、ブログ作成機能が含まれているので、外部でブログサービスを申し込み、ホームページへリンクさせるという煩わしさが無い。
- 「病院ナビ」に優先登録
病院、医院検索ポータルサイト「病院ナビ」に優先的に登録されるため、

集患効果が期待できる。

- ・ 医薬分業支援システム（ENI ファーマシー）

医療機調剤薬局での薬の受け取りにかかる待ち時間を解消するために活躍しているシステムである。

特長

- 薬をもらうまでの待ち時間の短縮

医療機関に設置されている ENI ファーマシーから、自宅近くの薬局や、かかりつけの薬局へ処方箋を FAX 送信する。患者が薬局にたどり着くまでの間に調剤薬局の薬剤師が薬を準備することが出来るので、薬局で長時間待つことなく薬を受け取ることが可能となる。

- タッチパネルで手軽に薬局を選ぶことが可能

ENI ファーマシーの操作は、すべてタッチパネルのため簡単に操作することが可能である。処方箋を送る薬局は「薬局名」「地区名」から選ぶことが出来る。日頃利用している薬局の FAX 番号がわかる場合は直接 FAX 番号を入力して送信することも可能。

- 患者の希望を送信時に指定できる

処方された薬をジェネリック医薬品に変更するか否か、処方された薬をいつ受け取るかを選択できる。また自宅への薬の配達を選択することも可能。

- 処方箋の送信を確認できる

処方箋送信後「受付票」（薬局の名称、電話番号、営業時間、地図等が印字されている紙）が発行されるので、希望の薬局に FAX が送信できたことを確認できる。

- かかりつけ薬局カードでさらに便利になる

薬局の FAX 番号が登録された「かかりつけ薬局カード」（処方箋を受け付ける調剤薬局で配布）を利用するとさらに操作が簡単になり、最短2タッチで処方箋を送信することが可能。また、カードを利用することにより、FAX の誤送信を防ぐことが出来る。

※ ENI ファーマシーは全国で 900 台以上の導入実績がある。

- ・ レセプトコンピュータ（薬局向け）

- 調剤くん

- 薬局の業務にあった画面設定

主業務 — 副業務 — 修正業務 — 状況と 4 つのシーンでそれぞれ独立したメニューとして操作ができる。

端末毎に業務に応じたタスクを事前に登録し、必要なシーンで必要な画面だけを表示、操作することにより効率的な運用が可能。

○ 充実の服薬支援機能

患者への薬歴管理業、服薬指導業務の高度化を支援するシステムとして今までにない機能を付加している。

● 薬歴くん（電子薬歴支援システム）

○ 患者データの一元化

薬歴だけでなく蓄積されたデータを一元化することによりあらゆる角度から分析・評価することが出来る。

○ 薬歴管理の効率化

薬歴簿スペースの有効活用、薬歴簿検索時間の短縮、迷子薬歴の防止

○ ガイドライン準拠

真正性対応： ユーザーID・パスワードの必須入力、処理内容のログ化で修正・削除履歴を保存

保存性対応： 外部媒体への出力機能

見読性： 紙薬歴をイメージした画面設計で処方歴・指導歴の表示領域を拡大

・ 電子カルテ

電子カルテを導入することで、カルテの保管スペースの問題や、医療過誤の心配を解決することが出来る。また絵やグラフを導入したわかりやすい画面で、質の高いインフォームドコンセントを提供することができる。さらに、他の院内システムと診療情報を共有することで、業務の円滑化と効率化を実現する。

・ POCT

患者のすぐそばで、簡易な機器、試薬による迅速な検査結果により、科学的根拠に基づく診断と治療やインフォームドコンセントにより、患者の満足度を高める検査のことである。

具体的な検査

○ インフルエンザウイルス検査

○ アデノウイルス検査の感染症検査

○ 心筋梗塞または心筋障害の有無を確認するトロポニン T や全身状況を把握するために、血液ガスや血球計数検査

○ 電解質や血糖検査

などが行われている。

※ 病院の緊急処置室やベッドサイド、在宅分野へと広がりを見せている。

以上の顧客支援システムも強みとしており、有料会員制サービスの ENIF クラブというものも存在 ENIF クラブは 2008 年 11 月時点で総売上高の 25%を占めるようになっている。ENIF クラブの会員になると会員限定サービスとして医薬品の分割販売やデットストック

掲示板などが利用でき、他のサービスに関しても会員特別価格や会員無料サービスもある。ENIF 以外にも全国の医療機関や調剤薬局で患者に直接手渡されるフリーマガジン「からころ」も 20 万部発行している。

4. まとめ

事業・物流・サービスの違いを表 2 に示す。

	メディバルHD	アルフレッサHD	スズケン	東邦HD
事業の比較	<ul style="list-style-type: none"> 卸売業NO.1 医薬品卸 + 日用品・化粧品卸など業態卸として徹底している システムメーカーの顧客支援システムを提供している 	<ul style="list-style-type: none"> 傘下に製薬メーカーがある 合併・統合に意欲的である 独自の顧客システムを構築している 	<ul style="list-style-type: none"> 傘下に製薬メーカーがある 自力進出が主体である 糖尿病の薬の開発など新製品の開発に意欲的である 独自の顧客システムを構築している 	<ul style="list-style-type: none"> 各地元卸と業務提携をしている 多くの独自の顧客システムを構築し提供している
物流システムの比較	<ul style="list-style-type: none"> 特許を取ったロジスティクスシステムがあるALCを持っている。 6か所のALC 「誰でもミスなく」を実現したロジスティクスシステム 高い精度のロジスティクスシステム 届けるまでのリードタイムやロット管理 バーコードによる検品 震災にも供給可能な体制 	<ul style="list-style-type: none"> 8か所の物流センターと4か所の医薬品センター ロット別に管理 バーコード、二次元バーコードで管理 迅速・確実な出荷 トレーサビリティの実現 SAによるきめ細かい配送網との連携による迅速な納品体制 	<ul style="list-style-type: none"> 9か所の物流センター 顧客の近くで高品質の物流サービスの提供 業界初のトレーサビリティの導入 災害対策の整備 	<ul style="list-style-type: none"> 8か所のTBCと1か所の検査薬の物流センター バーコードで管理 ICタグの導入 業界最先端のコンピュータ管理システムの構築
サービスの比較	<ul style="list-style-type: none"> ARの推進 ClassAの提供 medipadの提供 	<ul style="list-style-type: none"> 医薬品情報サイトSAFE-DI 薬局向け総合サービスサイトalf-web 	<ul style="list-style-type: none"> 病院向け、調剤薬局向け、診療所向けなどそれぞれのお得意様支援システム 	<ul style="list-style-type: none"> 豊富な独自の顧客システムの構築と提供 多機能端末、ENIF 有料会員制サービス、『ENIFクラブ』

表 2. 4 社の比較

表 2 に示すように事業の比較としては卸事業以外にもアルフレッサ、スズケンは傘下にメーカーがあり、医薬品や医療機器の製造・販売をしている。東邦は調剤薬局事業の管理会社を中核に調剤薬局の子会社を持っている。それに対しメディバルは日用品・化粧品の卸事業がグループ会社にあるが、それ以外は医療用医薬品や医療機器の卸事業として業態は卸事業のみで行っている。

物流システムの比較としては物流センターに関しては現在、メディセオは大型センターが 7 か所と ALC が 6 か所あり、2014～2015 年には ALC が 12 か所になる予定である。アルフレッサは 8 か所の物流センターと 4 か所の医薬品センターがある。スズケンは 9 か所の物流センターがあり、東邦は 8 か所の TBC と 1 か所の検査薬物流センターがある。

またメディセオは「誰でもミスなく」のロジスティクスシステムを実現。バーコード・ロット別管理を行い、数量ミスや検品ミスをなくするためのシステムが導入されている。トレーサビリティは導入されていないが、今後する予定のようだ。

アルフレッサはロット別管理やバーコード・二次元バーコードでの管理、スズケン独自の倉庫管理システム（WMS）を導入しており、ロット・有効期限の管理をしている。東邦はバーコードで管理し、ICタグの導入をされている。

またアルフレッサ、スズケン、東邦はトレーサビリティを実現している。

サービスの比較としてはメディパルがARによる情報提供やClassA、medipadの提供などを行っており、アルフレッサはSAFE-DI、alf-webなどの情報サイトの提供をしている。スズケンはそれぞれ得意先に向けた支援システムを提供している。東邦は多機能端末ENIFや有料会員制サービスのENIFクラブなど豊富な独自の顧客支援システムの構築と提供をしている。

表2には記載していないが、営業の方法にも違いがある。

東邦の営業のやり方に関しては不明だが、メディセオとスズケンはまっとうな営業のやり方をしているのに対し、アルフレッサは少し違うという。

医療機器の営業の話だが、もともと商社はメーカーから製品を仕入れるわけだが、医療機器に関しては在庫を置いておくことはほとんどなく、医療機関から依頼が来たらメーカーに見積もりを出してもらい、価格交渉という流れになっている。

そのため、医療機関からも「少し安くしてほしい」などの交渉があった場合にはメーカーへ相談し価格を決めなくてはならない。

メーカーからは価格の下限が決められており、先ほど述べたまっとうな営業というのはその価格内で販売することをいう。しかしアルフレッサに関してはメーカーから価格の下限が決められているのにも関わらず、メディセオやスズケンの得意先に行き、「他社よりも安く販売します」とメーカーの価格の下限よりも安く販売し、その後メーカーへ販売が決まったのでなんとかしてくれと交渉をするというやり方をとっているようだ。

5. 考察

メディパルは業態卸として徹底しているのに対し、他の3社はメーカーや薬局事業を行い事業の拡大を行っているがメディパルが1位なので、事業拡大がシェアを高め業界の競争に勝てるとは現段階では言えない。しかし東邦のENIFのように独自の顧客支援システムで売り上げの25%を占めているという事実もあるため、メディパルが独自の支援システムを構築するなどの事業拡大を行えばさらに売り上げが伸び、差をつけられるのではないかと思う。

スズケンのようにメーカーとして糖尿病の新しい医薬品を作り、その新薬がとても売れているので、スズケンはMSが医師の欲しいと考えている薬の情報を収集し、新薬の

開発を製薬メーカーとしての事業に力を入れれば、卸として伸びるというわけではないが売り上げを伸ばすことが可能であると考えられる。

バーコード・ロットの管理はどこも行っていて、トレーサビリティに関してはメディパル以外は行っており、メディパルも今後行う予定のようだ。現段階では物流システムの詳しいことがわからないため違いがないという印象を受けたが、メディパルの ALC では特許を取得しているロジスティクスシステムがあり、そのシステムの内容としても熟練者ではなく、「誰でもミスなく」というのが他より優れている点であると考えられる。

物流システムには現段階でわかる範囲では違いがないため、主にシステムでの競争が行われているように感じるがシステムにも違いほとんどなくなってきているため、メーカーを傘下に置いているところは新薬や医療機器の新製品で戦うことになると考えられるが、それは卸事業ではないので、卸事業として競争するには MS の人柄や付き合い、情報提供の速さなど人材による競争となるのではないかと思う。

人材による競争となると採用を始め、人材育成、企業の研修内容、研修の種類など人事課の仕事にかかってくることに繋がってくる。

人事課にまで繋がってくるので企業戦略としては現場に携わる部署に対する戦略だけでは企業は伸びない、その戦略に向けて各部署での戦略を考えそれを実行・目標の達成をすることで企業は初めて伸びるのだと感じた。

企業の利益には信頼が必要となるのは日常生活を送る中で理解出来ると思う。例えば A 国から輸入されたものに農薬や有害な薬物が入っていたなどが入っていたというニュースが報道された場合、スーパーなどで買い物をする際 A 国からの輸入品は避け国産の物や他国の輸入品を購入する人が大半を占めると思う。それは A 国に対する信頼がなくなってしまったからだろう。商品が売れないと自然と利益は上がらない。それと同じことで、信頼がなくなってしまう企業は利益が伸びない。言い方を変えれば利益を伸ばす為には信頼が必要であると言える。

信頼を得るのは企業の観点からすると会社の顔である営業マンやそれを支える従業員である。従業員があつてこそ組織が成り立つのである。

以上のことからシステムやサービス内容もちろん大切だが、何よりも人材が企業にとっては一番重要であるのだと思う。

これは私個人の意見だが、先ほどの比較のところでは営業方法違いを述べたが、アルフレッサの営業方法では医療機関への印象は低価格で購入できるという好印象を持ってもらえる反面、メーカーからはどんどん信頼を失っていく一方だと感じる。

実際今現在でもメーカーはアルフレッサへの信頼を失い始めているという。今後もこの営業の方法を続けていくのであればメーカーの信頼はなくなっていく一方で、例えば新製品の情報が入らなくなるなどという事態が起きてしまうのではないかと思う。

メディパル HD とアルフレッサ HD の統合という話が以前あがり、一旦その話はなくな

ったということになっているが、裏ではまだ話は残っているらしいということなので、もし統合したら業界1位と2位が統合となるのでスズケンや東邦との差はつけられて数字としては良いことなのだと思う。

もちろんシステムとしてもメディパルにとってはトレーサビリティの導入などももちろん可能になるというメリットもあり、アルフレッサにとってはメディパルのALCなどの物流システムを使うことでメリットとなるだろう。しかし、アルフレッサが信頼を失い始めている現状で、もしメディパルと統合したら物流やサービスで培ってきたメディパルの信頼度も落ちてくるのではないかと思う。結果数字の面ではもちろん上がることにはなるが、長い期間で考えたときに利益を伸ばす為には信頼が必要となると述べたとおり、信頼を失ってしまったら戻すまでには今まで以上の時間が必要となるため、メディパルにとってはマイナスになるのではないかと思う。

今後アルフレッサがやり方を変え、失いかけた信頼を取り戻してからであれば恐らくメディパルにもアルフレッサにもメリットの方が大きくなり、今後の成長が見込めるのではないだろうか。

6. 参考文献

「メディパル HD」：<http://www.medipal.co.jp/>
<http://www.meliceo.co.jp>

「アルフレッサ HD」：<http://www.alfresa.com/>
<http://www.alfresa.co.jp/>

「スズケングループ」：<http://www.suzuken.co.jp/>

「東邦ホールディングス」：<http://www.tohohd.co.jp/>
<http://www.tohoyk.co.jp/ja/>

「その他」：**DRUG magazine**
各社の企業説明会配布資料

DRUG magazine

「グループ別売上高」： 2012年8月号

「多彩なサービスコンテンツで『class A』会員は5000軒に到達」： 2012年9月号

「特集 医薬品卸のカスタマーサポート」： 2013年4月号

「情報のワンストップサービス提供する『alf-web』」： 2011年9月号

『『薬局共創未来』を推進』： 2008年11月号

「特集 進化する医薬品卸の顧客サポート」： 2011年4月号

「導入数で大幅増を実現した音声認識システム『ENIFvoice SP』」： 2012年12月号