

医薬品マーケティングの最近の話題から
第26回：調剤薬局と医薬品マーケティング

調剤市場の動向と医薬品マーケティングについて、現状と課題をまとめる。今回は、調剤薬局の経営と課題について、次の3つの視点からまとめる。調剤薬局の収益構造、医療改革と調剤薬局の経営、調剤薬局の今後の経営課題。なお、今回は個別の薬局について述べることで、上場企業を含む調剤薬局チェーンについては次回に説明する。

まず、調剤薬局の収益構造について。調剤薬局の売上は、「技術料3割、薬剤料7割」と呼ばれる。このうち、技術料は、調剤点数表の中の調剤技術料と薬学管理料に対応し、前者は処方せん受付や調剤行為に対するもの、後者は服薬に伴う患者指導に対するものである。一方、薬剤料は処方薬の薬価に対するものである。もちろん、薬剤料に見合う薬剤仕入れが必要なので、薬剤料に関する正味収入は薬価差のみで、近年縮小傾向にある。したがって、薬局の正味収入は、技術料が主である。次表は医療経済実態調査（05年）による調剤薬局の経営指標である。

| 項目 | 法人(金額:千円) | | | 個人(金額:千円) | | | 全体(金額:千円) | | |
|---------------|-----------|-------|--------|-----------|--------|---------|-----------|-------|--------|
| | 金額 | 構成比率 | 伸び率 | 金額 | 構成比率 | 伸び率 | 金額 | 構成比率 | 伸び率 |
| 収入 | 13,215 | 99.9% | 23.9% | 7,965 | 100.0% | 39.0% | 12,721 | 99.9% | 28.3% |
| 1. 保険調剤収入 | 12,714 | 96.1% | 25.8% | 7,479 | 93.9% | 49.3% | 12,221 | 96.0% | 31.1% |
| 2. 公害等調剤収入 | 53 | 0.4% | 96.3% | 24 | 0.3% | -45.5% | 50 | 0.4% | 66.7% |
| 3. その他の薬局事業収入 | 449 | 3.4% | -16.9% | 462 | 5.8% | -31.7% | 450 | 3.5% | -19.8% |
| 介護収入 | 16 | 0.1% | 77.8% | 0 | 0.0% | -100.0% | 15 | 0.1% | 15.4% |
| 1. 居宅サービス収入 | 13 | 0.1% | 62.6% | 0 | 0.0% | -100.0% | 12 | 0.1% | 50.0% |
| 2. その他の介護収入 | 3 | 0.0% | - | - | - | -100.0% | 3 | 0.0% | -40.0% |
| 費用 | 12,515 | 94.6% | 24.9% | 7,233 | 90.8% | 43.3% | 12,017 | 94.4% | 29.7% |
| 1. 給与費 | 2,472 | 18.7% | 25.1% | 1,062 | 13.3% | 86.0% | 2,340 | 18.4% | 32.9% |
| 2. 医薬品等費 | 8,856 | 66.9% | 26.3% | 5,448 | 68.4% | 38.9% | 8,535 | 67.0% | 30.5% |
| 3. 委託費 | 47 | 0.4% | 34.3% | 12 | 0.2% | -25.0% | 44 | 0.3% | 37.5% |
| 4. 減価償却費 | 134 | 1.0% | 19.6% | 98 | 1.2% | 21.0% | 131 | 1.0% | 22.4% |
| 5. その他の経費 | 1,006 | 7.6% | 13.5% | 613 | 7.7% | 33.7% | 969 | 7.6% | 18.0% |
| 収支差額(+ -) | 717 | 5.4% | 9.1% | 732 | 9.2% | 1.7% | 718 | 5.6% | 7.6% |
| 施設数 | 673 | - | - | 70 | - | - | 743 | - | - |

[出典]中央社会保険医療協議会 平成17年6月実施 医療経済実態調査

この表によれば、薬局の収入は法人の場合約1300万円、個人の場合約800万円と零細である。一方、費用の大部分は医薬品費（薬剤の仕入費）と給与費であり、収支差額も約70万円と小規模である。

次に、医療改革と調剤薬局の経営について。調剤薬局の経営は最近の医療改革に大きな影響を受けている。06年の診療報酬改定では、医科マイナス1.5%、歯科マイナス1.5%、

調剤マイナス 0.6%、診療報酬本体ではマイナス 1.36%という厳しいものであった。調剤費のマイナス分は、技術料分から捻出されるので、マイナス 0.6%でなく、(調剤費中の技術料の比率を考慮すると)実際にはマイナス 2%相当と言われている。今後の医療改革も医療費削減の方向は変わらないと考えられるので、薬局経営にとっては厳しい時代が続くと予想される。

最後に、調剤薬局の今後の経営課題について。次表は、これからの調剤薬局のあり方について、これまでと比較してまとめたものである(水野厚敦典：10年後の保険薬局・薬剤師の役割を考える No.1、国際医薬品情報、2006.2.27)。

| 項目 | 今まで | これから |
|-------------|------------------|--------------------|
| 薬局数 | 分業による拡大(50,600軒) | 淘汰の時代へ |
| 薬剤師数(薬大卒業生) | 売り手市場(8,000人/年) | 買い手市場(13,000人/年) |
| 薬学教育 | 4年制(国家試験対策) | 6年制(実務実習・臨床薬学重視) |
| 調剤報酬 | 施設フィー、薬価差益 | インテリジェントフィー中心 |
| 薬局機能評価 | 一般小売業 | 医療提供施設(医療法に明記) |
| 患者 | パナーナリズム | コスト意識・権利意識の高揚 |
| 保険薬局の形態 | 調剤業務 | 相談機能(健康・栄養等)併設、在宅 |
| 保険薬剤師 | 有資格者(「資格」での雇用) | 認定薬剤師、指導薬剤師、専門薬剤師 |
| 薬剤師業務 | 処方せん調剤 | コミュニケーション、ホスピタリティー |

いくつかの点について補足する。薬局数については、医薬分業率の飽和から、淘汰の時代が始まると予想される。薬剤師数については、6年制薬科大学のスタートと共に定員が大幅増員されたので、薬剤師過剰時代が到来するといわれている。調剤報酬については、これまでのような処方せんに従った調剤だけで収入が得られる時代は終り、患者に具体的な付加価値を提供した見返りとしての収入(インテリジェントフィー)の時代となりつつある。今後、大きく変わると考えられるのは、患者に対する姿勢である。患者も薬についての学習が進み、コスト意識(例えばジェネリック医薬品志向)や権利意識(処方された医薬品について納得できるまで説明を求める)が高まる。専門能力だけでなく、コミュニケーション能力を備えた薬剤師の育成が薬局の生き残りの鍵になるのではないだろうか。

(武藤 猛)