

講演2 (韓国講演)

外資系製薬企業の流通費用の点検 および今後の発展方向の模索



韓国医薬流通協会副会長、サムウォン薬品代表取締役

秋星昱 (Sung-uck Chu)

講演2では、韓国医薬流通協会副会長の秋星昱氏が韓国の医薬品市場の規模やトレンドなどの現況と展望、外資系製薬企業の動向などを解説。その上で、現行のマージンが適正かについて述べ、協会の提案を行って、その中でアジア・パシフィック医薬品流通フォーラムへの期待を示した。

日時：2015年10月16日(金) 14:25~15:05
会場：ロッテホテル36階ベルビュースイートルーム(ソウル)

はじめに

講演の機会をくださいましたことを嬉しく思います。韓国医薬品市場の規模、また世界の医薬品マーケットのトレンドや韓国の医薬品マーケットのトレンド、そして医薬品流通市場の現況、現在のマージンが適正かというお話をいたします。

そして、当協会の提案のお話をしたいと思えます。最後に現在政府が進める医薬品流通の推進、安定化のためにどのようなことをすべきか、ということで提案をさせていただきます。

韓国の医薬品市場の現況と展望

韓国の医薬品市場の今後の展望は明るいと思います。それは政府の福祉政策、低い医療費用、社会構造の変化などを考慮したときに、他の産業に比べて比較的明るいのではないかと考えています。特に、政府も医療保険の範囲拡大のための予算を

持続的に拡大するよう努力をしていますし、革新的な製薬企業に対する投資をするという意味を持っています。

そしてまた、社会構造の変化があります。所得の増大により、いいサービスを受けようという人たちが増えており、高齢者のための施設を含めた医療機関が今後増加するのではないかと考えております。OECD諸国の医療費の支出が平均で9.3%ほどですが、韓国では6.7%と低くなっています。

韓国の医薬品市場に関する展望

経済と健康産業の成長が続いており、韓国の医薬品流通市場は大きな潜在的成長力を有している。さらに、政府の福祉政策の強化や医薬品産業の活性化に伴い、市場は安定した成長が期待される。

政府の政策	OECD諸国に比べて 安い医療費	社会構造の変化
<ul style="list-style-type: none">医療保険範囲の拡大製薬産業に対する支援政策費用抑制は成長のための調整装置	<ul style="list-style-type: none">政府予算の拡充投資余力の保有医療費が上昇した場合、社会的に容認される可能性が高い	<ul style="list-style-type: none">所得の増加に伴い、福祉や健康に対する関心が増加慢性疾患の患者や高齢者の増加に伴い、医療の需要が上昇医療機関の増加

これらのデータを考慮すると、韓国のマーケットの展望は明るいのではないかと考えております。

医薬品市場発展の予測

世界と韓国の医薬品市場の比較を簡単にポイントだけお話したいと思います。

OECD諸国の場合、GDPの中に占めます健康産業の割合が17.7%くらいになっていますが、韓国はいまだ13%台にとどまっています。このようなことから、韓国の健康産業の中心である医薬品などのマーケットは今後もっと成長していかなければならないと考えています。

今後、医薬品市場がどのように発展するかについて、IMSのデータを基にその予測をお話したいと思います。

韓国医薬品市場の成長は、医薬分業後は二桁の成長を示していましたが、現在は3%から5%程度の成長になっています。このような状況は世界的にも同じような傾向が見られるのではないかと思います。一番大きな理由は、近年、特許品・新薬が出てくるのが大変難しく、ジェネリック医薬品だけで成長するのは厳しい状況にあるからだと思います。

このような状況の中で、スペシャリティ医薬品、バイオ医薬品などは一般的な医薬品に比べて成長率が高いと言われています。2018年にかけてヨーロッパにおきましては、特殊医薬品やバイオ医薬品の市場成長率は94%に上ると言われています。データでもわかりますように、世界のバイオ医薬品が占める割合は、2004年の時点では全体の13%でしたが、10年後の2014年は21%を占めるまでになっております。また特殊医薬品、スペシャリティ、抗がん剤、あるいは免疫に関連した医薬品の占める割合は、2004年は15%でしたが、2014年には25%になっています。一般医薬品の市場よりは、バイオやスペシャリティ医薬品の成長は、今後もより高まるのではないかと考えます。

韓国の医薬品市場の規模

韓国の医薬品市場の規模について説明します。

IMSのデータを基にしたものですが、2014年の韓国の医薬品市場は約14兆ウォンほどのマーケットになると思われます。その中で薬局が占める割合は64%、医院が約5%、病院が31%ということになっています。

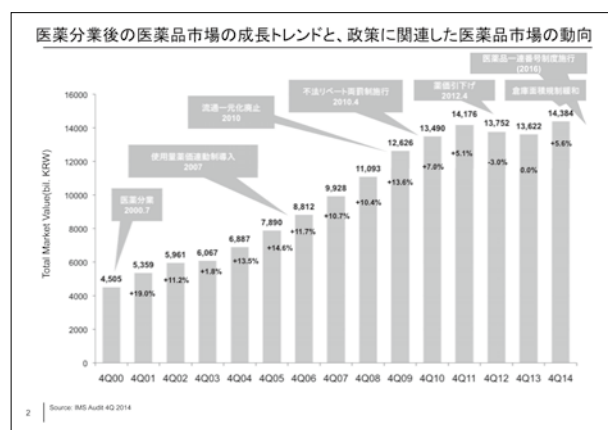
この割合は15年前、医薬分業が始まったその当時に比べると明らかに変化しています。その当時は病院、医院への販売が約80%を占めていたのが、近年では、薬局に販売される医薬品の割合が64%になっているということです。

ここでは医薬分業後の医薬品市場の成長トレンドと、政策に関するお話をしましたが、これまでの医薬品市場において、医薬分業が意味するところは大変大きいわけです。

後ほどまた資料でもご覧になるとと思いますが、2000年7月に医薬分業が始まった当時と現在の医薬品市場の規模を比較すると3倍くらい大きくなっています。医薬分業当時は4兆ウォンだったのですが、2014年には14兆ウォンにまで増加しています。このような増加は、物量的な増加もありますが、価格的なもの、あるいは新薬の導入など、いろいろな側面からの影響を受けていると思います。そして重要なのは、このようにマーケットが成長する中で、各国の製薬事業が大変発達したと考えています。

医薬分業以降、製薬市場や医薬品流通市場は大きく発展したと言われますが、そのような発展の中で、実は副作用もあったのです。

最近ですが、2012年の11月に不釣りバート両罰制が導入されました。このリベート両罰制が導入された一番大きな理由というものも、速いスピー



ドで医薬品市場が成長する中での過剰競争があったのです。その過剰競争による副作用を政府が薬価の削減のために望ましくないということで導入されたのです。

そしてまた、特許満了医薬品の薬価を平均22%くらい引き下げることが2012年7月にありました。それ以降、医薬品のマーケットの規模が減少しているという傾向にあります。そしてまた、来年導入が予定されているシリアルナンバー制度というものがありますが、これがやはり医薬品業界に及ぼす影響が大変大きいのではないかと考えております。

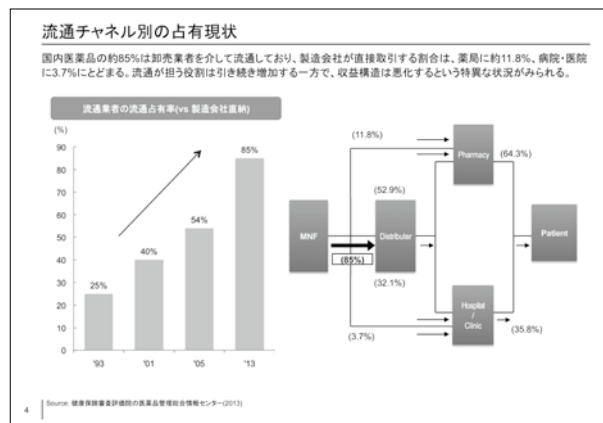
医薬品の市場の現況を少しお話ししますと、2015年、医薬品市場の中で国内の製薬会社が60%くらい、外資系製薬企業が40%くらいを占めています。今年はMERS（中東呼吸器症候群）の影響があり、2014年に比べて国内の製薬会社よりは、外資系製薬企業の成長の方が高くなっています。

医薬品のマージンは適正か

続いて医薬品のマージンが適正かどうかについてお話をさせていただきたいと思います。

先ほど保健福祉部のオウ課長がお話ししましたが、韓国で医薬品卸売業を営んでいる企業は2000社くらいになります。当初は1000社くらいだったのですが、15年で流通業者が2倍に増えたということになります。

卸売企業から納品するのは18兆ウォン、この中で、卸売業者間で取引されるのは11兆ウォンです。このデータでお話をしたいのは、製薬会社、特に



外資系製薬会社の卸売ですが、彼らが医薬品を供給するという条件がどんどん厳しくなっていますので、今後も卸売企業から納品されるケースが増えてくるのではないかと考えています。

2001年当時は、製薬企業から医薬品の供給を受け、流通業者を経由する額は全体の40%くらいだったのですが、2013年には85%くらいが流通業者経由、15%くらいが製薬企業経由になっています。2000年から2014年までの成長を見ますと、マーケットも増えていますが、医薬品流通全体における流通企業が占めるシェアも増加していることが分かります。実際に15年間で医薬品の流通規模はとて大きく拡大してきたと考えております。

現在は、製薬企業から85%くらいが医薬品流通企業に入ってきて、その中の64%は薬局に納品され、35%が病院と医院に納品されているということになります。

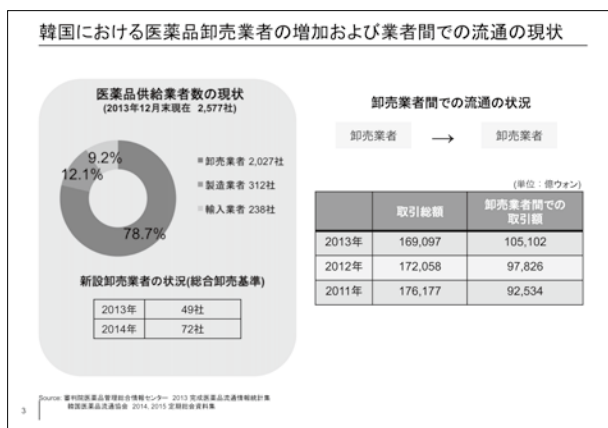
流通企業が製薬企業に提供するサービスはいろいろあると思いますが、大きく3つに分けることができます。

1つ目は、量的調節機能といいますが、これは製薬企業と医療機関の間における在庫を調節する機能です。

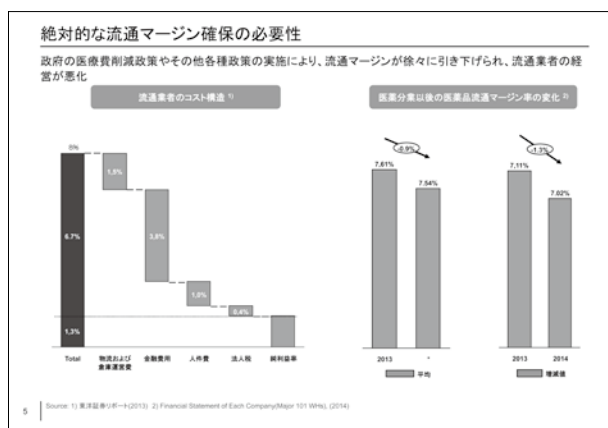
2つ目は、流通企業を通して製薬企業に安定的な決済をすることで、製薬企業に金融的な財政的健全性という意味で貢献をするという機能です。

そして3つ目は、流通企業本来の機能で必要不可欠な理由ですが、医薬品を安全に医療機関に提供するという機能です。

医薬品流通企業が製薬企業に対してこのようなサービスを提供するというのですが、その中で



マージンほどのくらいが適切なのかということについてお話をさせていただきたいと思います。



100あまりの流通企業を調査したコリアン証券のレポートによると、医薬品流通企業の受けるマージンは平均で8%くらいです。コストは、物流費用、倉庫とかの運営費は1.5%、人件費は1.0%くらいを占めます。そしてこの中で多くを占めているのが3.8%の金融費用であるとコリアン証券はレポートしています。

2012年11月のリベート両罰制を導入したときに、政府が公的に医療機関に割引ができるようにしました。最大1.8%くらいまでの割引を可能にしました。平均1.8%の割引費用と、リベート両罰制が導入された当時、医療機関や薬局からの回収にカード決済ができるようになったわけですが、そのカード決済手数料が2から2.5%くらいかかります。この2つを足すと平均で3.8%くらいになります。この数字は実際の流通費用ではないと協会は考えています。

これは、制度と社会の仕組みで流通企業として避けられない費用であると考えられます。取引先からお金をいただくときにカード決済をしないわけにはいかないのです。条件が合えば、1.8%まで割引をしなくてはならないという、この費用も同様と考えられています。

過去に外資系製薬会社が我々協会に対し「韓国の流通業者のマージンが7~9%というのは高過ぎる」と主張してきました。外国、例えばアメリカなどの場合、マッケンソンなど3つの医薬品流通会社が全体の95%を占めているのに3%前後の



韓国の状況について説明する秋星昱氏

マージンで済んでいる。これらに比べてあまりにも高過ぎるのではないかなど、いろいろ異議を提起されました。韓国の卸売業、流通業者が直面している現実は何かと言いますと8%の流通マージンをいただいても、3.8%の社会的費用を除いてしまうと、実質的に残るマージンは4%前後であるということです。

この4%前後の実質的なマージンだけで私たち医薬品卸が提供するサービスは高いレベルだと思います。

ですから、コリアン証券が発表した資料を見ても、現在韓国の医薬品卸企業が提供するサービスはいただいているマージンに比べて高品質のサービスであると自負しています。

公的に認定された機関を通じて、医薬品流通の適正なマージンはどれくらいが適当なのかを検討してもらった結果、製薬企業からの適正なマージンは8.8%で2か月くらいの支払期間と判断しています。

しかし、現実的に外資系製薬企業のマージンを調査した結果、スペシャリティ品、一般医薬品まで多様にあると思いますが、3%から8%くらいの水準でした。

平均して6%のマージンだとすると、金融費用4%を除きますと約2%でこのサービスを提供しなければならないことになります。相対的に我々が医療機関に提供するサービスに比べて、外資系製薬企業が我々に提供してくれるマージンは適切ではない、と我々協会では反対しています。

その根拠ですが、大きくは3つあります。

1つは先ほど説明した、2010年11月に韓国の保



フォーラムの取材を行う韓国の報道陣

健保福祉省で決めた1.8%の割引。条件が整えば1.8%の割引をせざるを得ない制度です。

2つ目は卸が医療機関との間で代金を決済するときに現金決済するのは難しいです。現金で受け取るよりはカードで受け取った方がもっとも透明だという認識があります。カードで受け取る場合は、規模の小さい流通業の場合にはかなりの手数料を払わなくてはなりません。取引規模が大きい場合は1.6%~1.8%の手数料が水準となっています。詳しくは企業レベルの話なので、ここでは申し上げにくいのですが、多い場合は2%から2.2%の水準になっています。この2つの費用が我々流通業界の収益を下げ、そして製薬会社のマージンが適切ではないと、我々が考えている大きな根拠です。

そして、3つ目の根拠ですが、代金決済期間に関する内容です。まずは薬局との代金決済期間です。仕入れから販売するまで平均して2週間、そして販売後の代金回収期間までが2か月、つまり仕入れから集金までの期間が75日くらいかかっています。我々は薬局に医薬品を供給してからそ

の翌月に代金決済を受けることはできません。販売すると、その1か月後に薬局に代金の決済をお願いしています。一生懸命代金の回収を依頼しますが、在庫を確保して代金を決済してもらうまでは、75日から90日くらいの期間がかかります。

しかし、調査によると、競争力のある製薬企業との間の代金支払いは45日くらいです。つまり、販売代金を回収する前に、我々は仕入代金の支払いをしなければなりません。病院との代金決済は更に長期となり6~10か月超になります。この金融損失が問題になっています。取引が拡大するほど収益は悪化します。

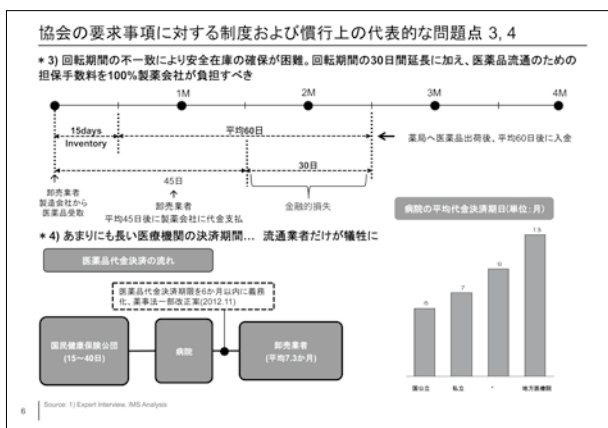
そういう中で、卸売企業の信頼度を低く評価して担保を100%要求する。そういう場合だと75日先に資金を供給しないと医薬品供給ができない、というのが韓国の現状です。もちろん一部、競争力のある会社、韓国の代表的なトップクラスの会社の場合だと、普通の企業よりはもっと良い条件にあるかもしれません。現実的には医薬品代金の回収期間と製薬企業への代金支払期間が異なることで、そこから生じる負担がありますので、改善が必要だと思います。

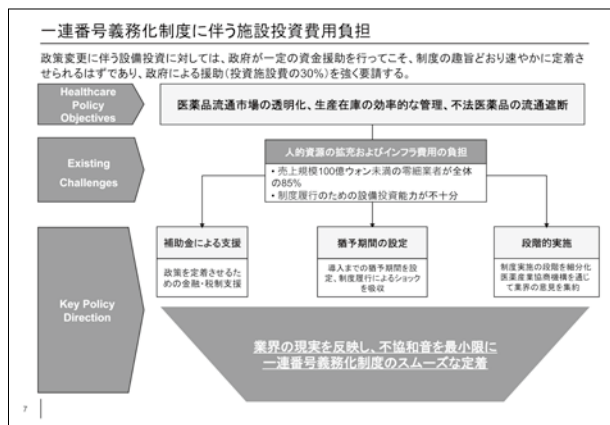
そして、病院との取引においては、非現実的な決済期間のギャップがあることは政府もよく分かっております。国会でもいろいろ議論されています。このことも医薬品流通業の発展のネックとなっています。

医薬品流通の先進化・透明化

こういう状況ですが、我々も内部的にはいろいろなことをしなければなりません。先ほどオウ課長がお話ししましたように、医薬品というのは普通の公共商品ではありません。国民健康保険と直結している、つまり、国民が納付した保険料と直接関連がありますので、医薬品卸企業としましては一生懸命に仕事をしなければならないと思っています。医薬品流通の先進化が必要だと思いますが、その先進化のポイントは透明化ではないかと思っています。

先進化に取り組むためには制度的な仕掛けが必要です。その1つとして、シリアルナンバー制度、





一連番号制度を実施すると政府は考えています。この番号制度がもたらすメリットはいろいろあると思います。

しかし、現実的に医薬品流通業のマージンが低い、収益性が低い中で、国民が求めるそういうレベルのサービスを我々が提供するためには、いろいろ困難な部分があるのではないかと思います。

実施までの猶予期間をもらったのですが、医薬品流通の先進化、透明化を進めるためには、政府は猶予期間を伸ばすだけでなく、実質的な支援をする必要があるのではないかと思います。我々業界としても積極的な支援をお願いしています。政府は、制度を実施する上で我々の意見を積極的に検討していただきたいということを申し上げたいと思います。

具体的に日中韓3か国がどのように取り組めば、我々3か国の医薬品流通産業が発展できるかをお話します。

その第一歩というのが、アジア・パシフィック医薬品流通フォーラムではないかと思います。2回目のフォーラムが開催されていますが、3回目のフォーラムは中国で開かれる予定です。先ほど代表者会議で話し合いをしましたが、次回は上海で開催することを暫定的に決めました。日付もだいたい暫定的に決まりましたが、来年のIFPW会議で具体的な内容を定めることにしました。そこで議論するアジェンダについて、中国から提案された内容が2つあります。

まず、1つ目は日中韓の医薬品流通会社が顧客に対して提供するサービスの中で、成功事例があったらそれについて発表する。

そして、2つ目は、医薬品卸として、それがつくられるサプライチェーンマネジメント。SCMプロセスにおいて推進化する法則がどのようなものがあるのか。eコマースかもしれませんし、新しいビジネスモデルかもしれない。それについて発表して議論しようという提案がありました。これらは先進化における1つの取り組みになるのではないかと思います。

韓国医薬流通協会の提案

日本・中国・韓国3か国の卸企業がどのようにすれば、もっと高いレベルの医薬品流通サービスと国民の期待に応じることができるかの提案をしたいと思います。

まず、1番目は統合物流網を構築するという事です。大きな話ですが、1つのアジェンダとして話ができるのではないかと思います。物流網を構築する前に、韓国にはそういう全国物流網を持っている会社はあまりありません。地域レベルで強い会社が統合物流網をつくって、そして3か国物流網を構築する。我々が研究しているサービスはかなり高い水準にあると思います。M&Aが難しいならば、そういう物流システムだけでも統合して収益を高めようということなのです。ビジネスらしいビジネスをしてみようと考えました。

そして2番目ですが、2000年にマッケンソンが中国の流通業者を買収しましたが、日中韓で相互進出することもできるのではないかと思います。

そして3番目は、医薬品だけではなくて、いま薬局でも健康食品や化粧品などを売る、それを活性化するためにいろいろ考えていますが、新しいビジネスラインを共有することも我々にはできるのではないかと思います。

そして4番目、日本ではMSという営業担当が存在します。そういう機能が活性化していますが、そういう機能も韓国でもベンチマークしまして、医薬品流通企業のサービス競争力を高めて収益性を改善できるのではないかとということで、ビジョンの1つとして上げさせていただきました。