

## 医療機器卸売

医療費抑制策が強化され、医療機関を取り巻く経営環境は激化の一途である。コスト意識の高まりのなかで、当業界でも販売価格の下落がみられるなど、収益悪化の要因が増大している。

今後も厳しさが増すことが予想され、各社は利益を確保できる経営体制を構築しようと努力している。

**業界の概要** 医療機器卸売業者の扱い品目は、画像診断装置（コンピュータ断層撮影装置、磁気共鳴映像装置など）、生体機能補助・代行器（心臓ペースメーカー、人工腎臓など）をはじめ、手術用品、歯科材料など広範囲にわたる。

当業界は以上の商品の、メーカーから医療機関への流通を担う。また、大手メーカーは自社の販売会社を持つ例が多いが、医療機関との日常的な結びつきが弱いため、販売面では卸売業者に依存するケースが多い。

大阪府内の医療用機械器具卸売業をみると、平成9年は商店数319（対全国比8.5%）、年間販売額2,832億円（同9.6%）となっている（大阪府統計課『大阪の商業』、経済産業省『商業統計表』）。生産面ではME（医用電子）機器を中心に関東地区への集中が進んでいるものの、流通面では一次卸として全国展開する企業や、欧米の先進医療機器を輸入する商社がみられ、大阪の卸売業の果たす役割は大きい。

卸売業者のうち、中堅以上規模の卸売は広範囲な品目を扱い、主に病院へ販売するが、さらに、一次卸として中小規模の二次卸へも販売する。中小卸は特定の診療科の機材に特化する例や、販売地域を限定して、その地域内の診療所にきめ細かな販売サービスを行う（「病院」は20人以上の患者入院設備のある医療機関、「診療所」は入院設備がないか、又は19人以下の患者を原則48時間以内収容する医療機関である）。

**売上高は各社さまざま** これまで景気の変動をあまり受けることなく、安定的に売上高を伸ばしてきたこの業界においても、医療機関では保険診療報酬が出来高払いから定額払いへ段階的に移行し、また多くの医療機器・材料の公定価格である保険償還価格も引き下げられるなど、国による医療費抑制策の推進で経営環境は厳しくなっている。

こうしたなか、保険診療報酬の一部定額払いへの移行による医療機器の買い控えや手技（内視鏡下手術など患者への身体的負担が少ない手術）の減少などから、平成15年3月の売上高が前年同月比5%近く減少した企業や、後述のSPD（サプライ・プロセッシング・ディストリビューション）事業部門を別会社化したために、同20%減となったケースがみられた。

しかし、一方では医療機関や特別養護老人ホームなどの新設に伴う新規需要の獲得で、売上高が同30%増となった中小卸や、経営者の交代を契機に営業マンの意識改革などを通じて従来の放漫経営を見直し、同10%の増加となった企業もみられる。

ただし、注意すべきは、売上高を大幅に伸ばしても採算面で悪化している企業が少なくないという点である。放漫経営を立て直した先述の企業は、人工肛門やカテーテル（体腔又は胃、

腸、膀胱などにたまった液体の排出や、薬品などの注入に用いる管、輸液関係などの消耗品を扱っている。同社では、販売先に対する交渉力を強化し、販売量が伸びなくても収益を確保できる体質に転換したが、医療保険制度の見直しが続くなかで、従来の量的な競争からの脱却が図られている。

**医療機関のコスト意識が高まる** 医療費抑制策の強化に伴い、医療機関におけるコスト意識は高まっており、卸売業に販売価格の引き下げを要請する動きも増えている。また、設備投資に対する姿勢も慎重で、生命の維持管理に関わる機器や装置（人工呼吸器、透析器など）を除くと機器の更新が見合わされ、耐用年数を経過したものでも修理をして使用されるケースが増えている。

一方、同業者間では価格競争が激化するなど、受注確保のために他社に追随せざるをえない実情がうかがえる。以上のような背景から、現在の販売価格は昨年に比べておおよそ数%の下落とする企業が多い。

卸売業の収益悪化要因の増大に伴い、卸売業の中には不採算分野であった診療所への販売を減らし、1,000～2,000床クラスの病院に注力するものや、新しい機能が付加された新商品を扱い、需要を喚起しようとする試みもみられる。

**S P D業務のメリット** 近年、S P D業務と呼ばれる在庫管理代行業務に取り組む企業が増えている。これは卸売業者が特定の病院と契約し、小型医療機器、医療材料、消耗品などの在庫補充、発注、物流、配架、支払いなどの業務を病院内部あるいは卸売業者の物流センターで代行するものである。

この在庫管理システムにより、医療機関においては過剰在庫・不良在庫の削減だけでなく、看護師の間接業務の軽減、スペースの有効活用、在庫資金の不要、人件費の削減といった点でメリットがある。一方、卸売業者においても特定の医療機関との取引を確保・強化できる。

ただし、S P D業務を行う上で、まとまった量の商品を管理できる物流センターやコンピュータネットワークの構築など、多額の初期投資が必要となることや、医療機器や医療材料まで含めると20万種類以上といわれるアイテムを卸売業1社では取り扱えないケースもあり、参入は容易ではない。さらに、医療機関からの値引き要請が強まったことで採算が合わなくなり、撤退した卸売業もみられる。

これらを踏まえると、S P D事業は体力のある中堅以上規模の卸売業者でないと構築は難しく、また、必ずしもメリットだけを享受できるとはいえないようである。

**即戦力となる人材を求める** 雇用状況を見ると、欠員補充など必要な時に必要な人材を採用する程度である。中には1年を通して中途採用を実施している企業もあり、即戦力となる人材を補充している。

従業員の教育については、医療用具修理業責任技術者などの資格取得を通じて専門知識を習得させることもある。また、医師やメーカーの従業員を集めて社内で定期的に勉強会を開くほか、病院の現場やビデオを見ながら機器の操作方法やタイミングを学んだりしている。

**医療法改正の影響** 第4次医療法改正では、旧来の病院区分である「その他の病床」（結核

病床、精神病床、感染病床を除いた病床)は「療養病床」と「一般病床」に分類される。今回の改正の背景には、過剰病床、量的・質的なマンパワー不足、急性期病床と慢性期病床の混在、といった問題があり、各医療機関は本年8月31日までにどちらかを選択し、都道府県に届け出ることになっている。

こうした流れは、医療機器卸売業にとっても大きな意味を持っている。つまり、今後は自社の扱う医療機器を必要とする医療機関がどこであるかを見極めることが、経営安定化につながるからである。

**今後の展望** 価格競争が激化し、国の政策強化という変化の中で、各企業の方針はさまざまである。現在、X線写真のフィルムなど放射線科関連の消耗品や周辺機器を扱う企業では、他社と違う特徴を打ち出すために、他業種との連携や企画開発力を強化し、商品・サービスの開発を通じて高付加価値の商品を提供していくという。

また、大手医療機器卸売と代理店契約を結んでいる企業では、得意分野である人工肛門の販売を強化するとともに、消耗品で利益を確保できるようにしている。

一方、カテーテルやステントなど輸入品を中心に扱っている企業では、従来の商品だけで商売を継続することは難しいとして、世界の優れた商品を日本市場に投入していく方針である。日本市場で受け入れられるためには、事前に綿密なマーケティング調査が必要であるが、自社が保有する研究所でそれを実施し、海外メーカーに商品開発の提案を行い、経営の安定化を図るといふ。

以上のように、企業規模や取扱商品など極めて多様な業界であるが、今後の生き残りのために自社の特徴を鮮明化させようとする各社の努力がうかがえる。

(山本敏)

医療用具の生産・輸出・輸入  
(単位：億円)

	生産高	輸出高	輸入高
平成9年	15,140	3,275	7,507
10年	15,074	3,273	8,345
11年	14,879	3,650	8,343
12年	14,862	3,631	8,211
13年	14,724	3,823	8,009

資料：厚生労働省『薬事工業生産動態統計年報』。

(注)「医療用具」は薬事法における用語で医療機器以外に衛生材料、歯科材料なども含む。

平成9年 医療用機械器具卸売

	商店数 (店)	従業者数 (人)	年間販売額 (百万円)
全国	3,733	41,720	2,943,604
大阪府	319	5,023	283,210

資料：経済産業省『商業統計表』、大阪府『大阪の商業』。

(注)11年に行われた簡易調査は3桁分類までの調査であるため、4桁分類(5293)である医療用機械器具卸売は対象とされていない。