

財団法人医療経済研究機構  
副会長 片岡 一郎

筆者が研究領域としてきた「流通」における戦後史を一口でいうならば、それはメーカーによる流通系列化の歴史であった。近年の日米構造協議等における系列化批判にもかかわらず、技術革新と大衆消費者市場の誕生という当時の事態の展開のもとではそれは賢明な選択であったと思う。このことは医薬品業界も例外ではなかった。その結果医薬品流通における構造面での近代化では見事な成果を実現したが、やがてメーカーの系列化は卸の医療機関への納入価格支配へとシフトしていった。集約化した卸が生き残りをかけて展開する競争は常に価格引き下げ競争であった。

一方今日の薬価基準制度のもとでは、メーカーは卸の納入価に重大な関心を払わざるを得ず、やがて卸の後ろ盾として医療機関との交渉の舞台に登場することとなる。そのねらいは卸の納入価への介入にあったが、しかしメーカーの介入を契機にバイイングパワーを駆使する医療機関側の値引要求幅は以前にもまして大幅なものとなり、この介入は末端価格の混乱を一層増幅するのみに終わった。多年にわたるメーカーの系列投資のリターンは一体何だったのだろうか。ゾロ新という言葉の矛盾が示すとおり開発力の貧困をカバーする手段であったのかも知れない。

ドラッカーと言えわが国では流通を暗黒大陸と形容したことで有名であるが、彼がそう呼んだのは米国の流通についてであった。彼の言う意味での暗黒度はわが国の流通の方がはるかに高かった。それでもわが国の流通はいくつかの業態開発を通じて近代化の歩みを進めてきた。しかるに医薬品流通では皆無であり、現金問屋のみというのはいかにも淋しい。今日高まりを見せる総医療費抑制論のなかで久しく不変のまま維持されてきた高卸マージンに対する批判を聞くが、医薬品流通における業態間競争の芽を摘んできた系列化政策はその責めを負わねばなるまい。

だがこの点でメーカーを批判するだけでは公正を欠くことになる。半面の事実としてメーカーの卸支配に安住した卸の経営姿勢、卸の主体性の欠如が問われるべきと思う。系列支配が崩壊の兆しを示し始めた今日、卸間競争が始まろうとしているが、生き残るための戦略解が合併のみというのは、いかにも英知の貧困を感ずる。世代交代を終えた若き卸経営者にとって、効率的なローコストマーチャンダイジングシステムの呈示は社会に対する卸の責任と私は思う。