
明治薬科大学 医療経済学入門

2009年6月18日
三菱商事株式会社
ヘルスケアユニット
医薬品流通チーム
吉田 憲

1. 講義のポイント

1. 公益と収益のバランス
2. 薬剤師も医療経済の一部
3. 薬剤師に求められる付加価値

2. 私はもともと医療業界の人間ではありません

- ◆ 1992年 早稲田大学法学部卒業
三菱商事入社 人事部人材開発室 → 学生採用、社員の人財育成(教育・研修)
- ◆ 1994年 新規事業部(レンタル移籍) → Texas Adventure Inc.出向(米国テキサス州)
アミューズメント施設事業
- ◆ 1995年 人事部人材開発室 → 社員情報化推進、セミナーハウス開設
- ◆ 1996年 出向:ヒューマンリンク(株) → コストセンターのプロフィットセンター化に
挑戦、人事関連業務のアウトソーシング
- ◆ 1997年 マルチメディア事業部 → インターネット、非接触ICカードを武器に
小売業にマーケティング事業提案
- ◆ 2000年 出向:(株)ローソン
新規事業本部 → eコマース(クリック&モルタル事業)、
コンテンツ及びインフラ整備
- ◆ 2002年 出向:(株)ローソン
次世代開発本部 → ホスピタルローソンプロジェクト、
ファーマシーローソンプロジェクト
- ◆ 2007年 ヒューマンケア事業本部
ヘルスケア事業ユニット → 調剤薬局事業(現職)

*ヒューマンケア・メディア本部 ヘルスケアユニットに組織変更(2009年4月)

3. 三菱商事はどんな会社ですか？

- ◆ 6つの営業グループ(世界中に約1万社の取引先)
- ◆ 世界中に200以上の拠点
- ◆ 500を超える関係会社
- ◆ 6万人以上の社員(三菱商事本体は約6,000人)
- ◆ 年間22兆円の売上(2008年度実績)
- ◆ 3,600億円を超える連結純利益(2008年度実績)

* 詳しく見てみたい人は三菱商事ホームページを！ URL: www.mitsubishicorp.com

3. 三菱商事はどんな会社ですか？

新産業金融事業グループ

金融、不動産開発、物流など

エネルギー事業グループ

天然ガス、LNG、石油製品など

金属グループ

原料炭ほか金属資源など

機械グループ

自動車、海外電力事業など

化学品グループ

石化製品など

生活産業グループ

食料・繊維資材など

3. 三菱商事はどんな会社ですか？

例えば・・・



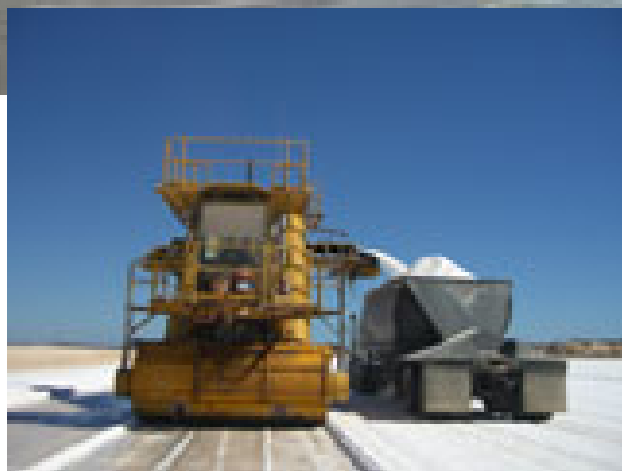
3. 三菱商事はどんな会社ですか？

例えば・・・



3. 三菱商事はどんな会社ですか？

例えば・・・



3. 三菱商事はどんな会社ですか？

例えば・・・



3. 三菱商事はどんな会社ですか？

例えば・・・

食品卸売業界の売上高ランキング

順位	企業名	本社	売上高(億円)
1	国分	東京	14,275
2	菱食	東京	13,993
3	日本アクセス	東京	13,000
4	加藤産業	兵庫	6,010
5	伊藤忠食品	大阪	5,829
6	三井食品	東京	5,578
7	日本酒類販売	東京	4,254
8	明治屋商事	東京	3,585
9	旭食品	高知	3,511
10	フードサービスネットワーク	東京	2,511
11	ヤマエ久野	福岡	2,490
12	イズミック	名古屋	1,837
13	マルイチ産商	長野	1,701
14	トーカン	愛知	1,551
15	カナカン	石川	1,389

2008年5月現在



3. 三菱商事はどんな会社ですか？

例えば・・・



排出権 Developer ランキング (ロイター 2008年8月)

	会社名		案件数	排出権量
1	Orbeo/Rhodia	仏	7	118.1 百万トン
2	ENEL	伊	58	110.8 百万トン
3	三菱商事	日	63	93.1 百万トン
4	EcoSecurities	英	258	87.7 百万トン
5	Natsource	米	13	78.8 百万トン
6	EDF	仏	84	62.2 百万トン
7	Climate Change Capital	英	47	59.7 百万トン
8	Trading Emissions	英	56	50.2 百万トン
9	世界銀行関連炭素基金		93	48.1 百万トン
10	Tricorona	瑞	117	46.1 百万トン

14	丸紅	日	43	37.7	百万トン
15	Goldman Sachs	米	6	34.0	百万トン
18	住友商事	日	20	23.7	百万トン
20	新日本製鐵	日	6	22.5	百万トン
27	三井物産	日	17	14.3	百万トン
30	東京電力	日	20	12.2	百万トン
48	三菱UFJ証券	日	33	5.7	百万トン

3. 三綱領は社員が経済活動を行う上での行動指針

所期奉公

事業を通じ、物心共に豊かな社会の実現に努力すると同時に、かけがえのない地球環境の維持にも貢献する。

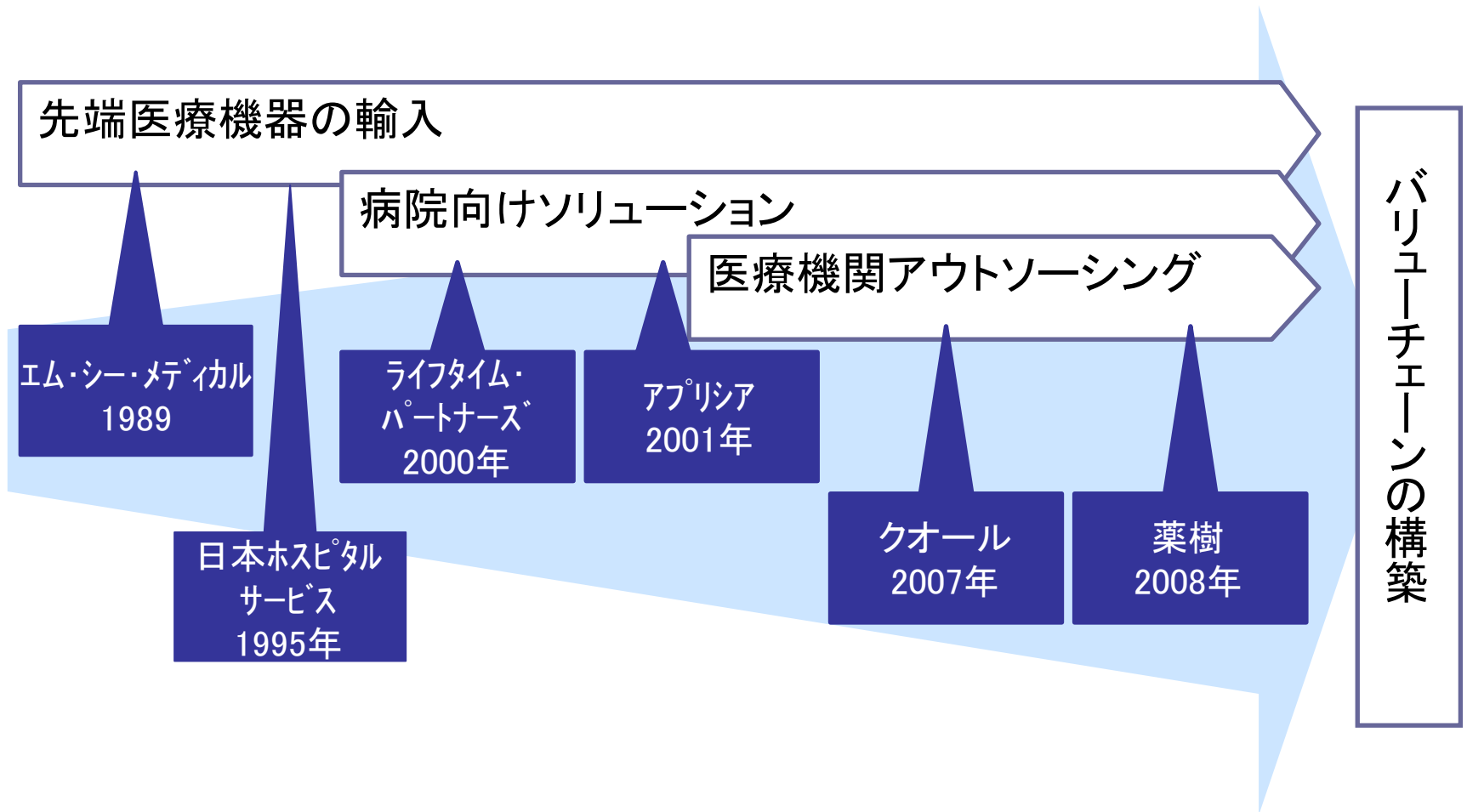
処事光明

公明正大で品格ある行動を旨とし、活動の公開性、透明性を堅持する。

立業貿易

全世界的、宇宙的視野に立脚した事業展開を図る。

4. 三菱商事が行う医療ビジネスとは何か？

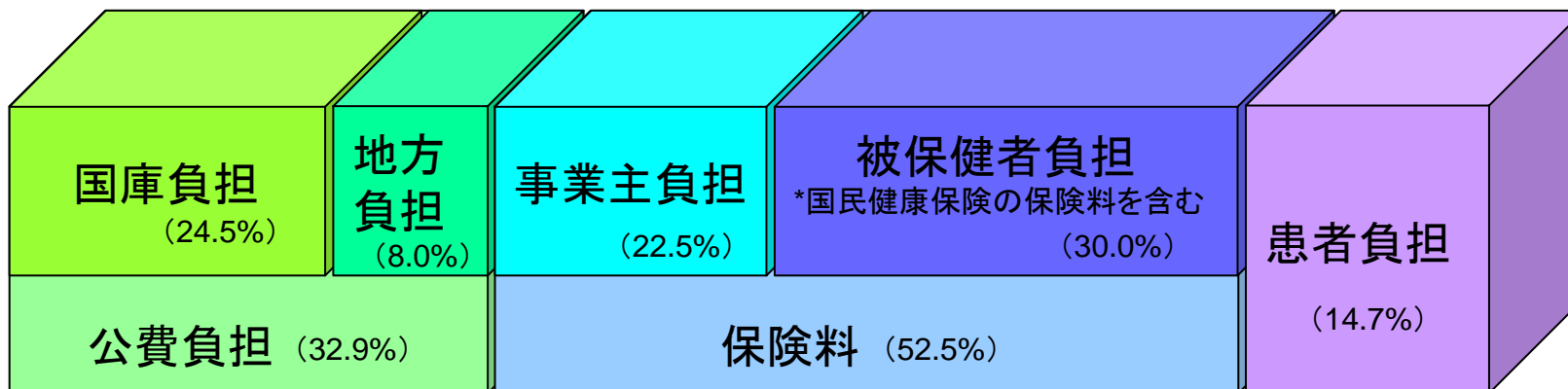


5. キーワード

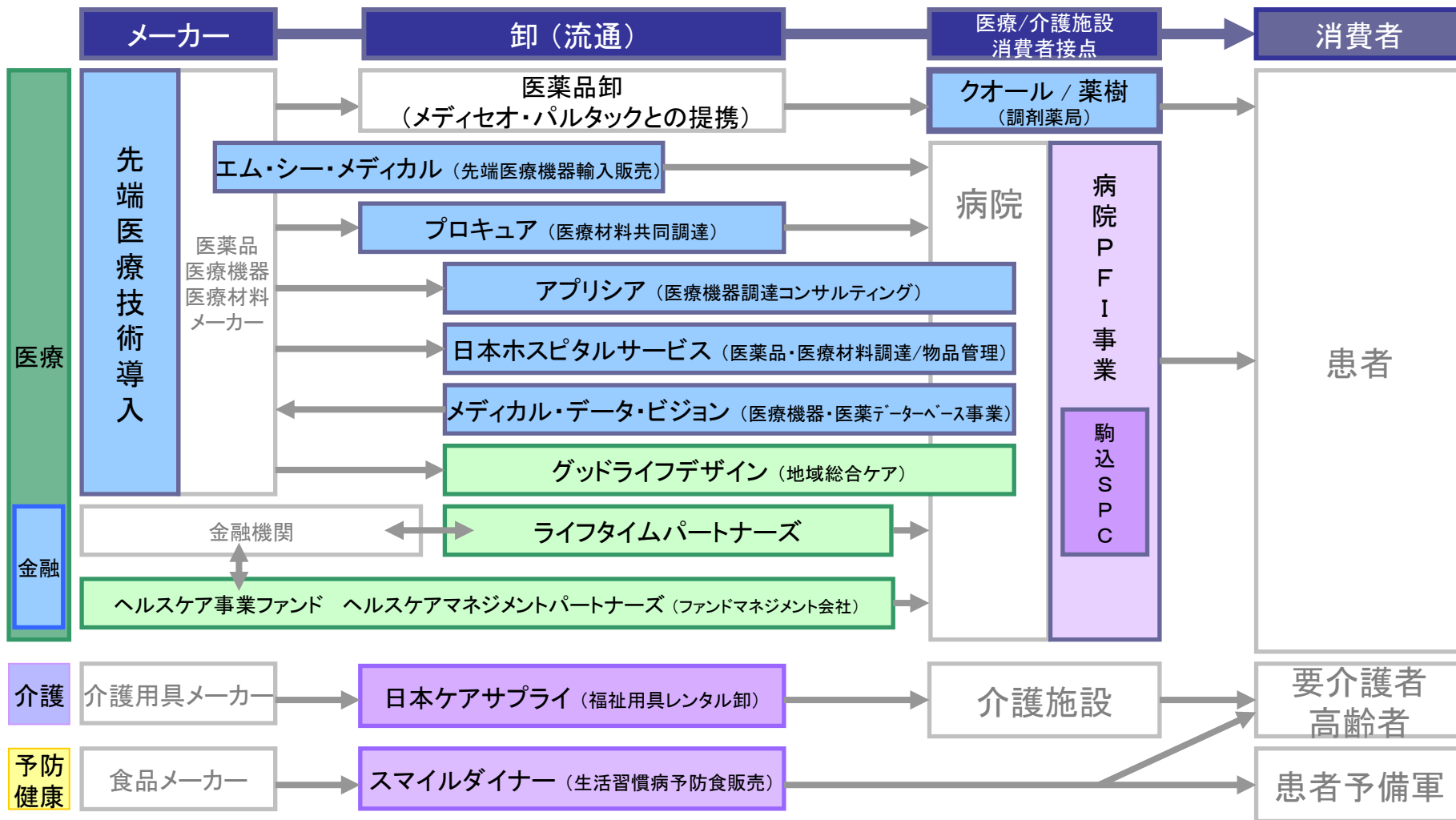
公益と収益のバランス

6. 国民医療費はどこからくるのか？

財源別国民医療費の負担



7. 三菱商事が行う医療ビジネスとは何か？

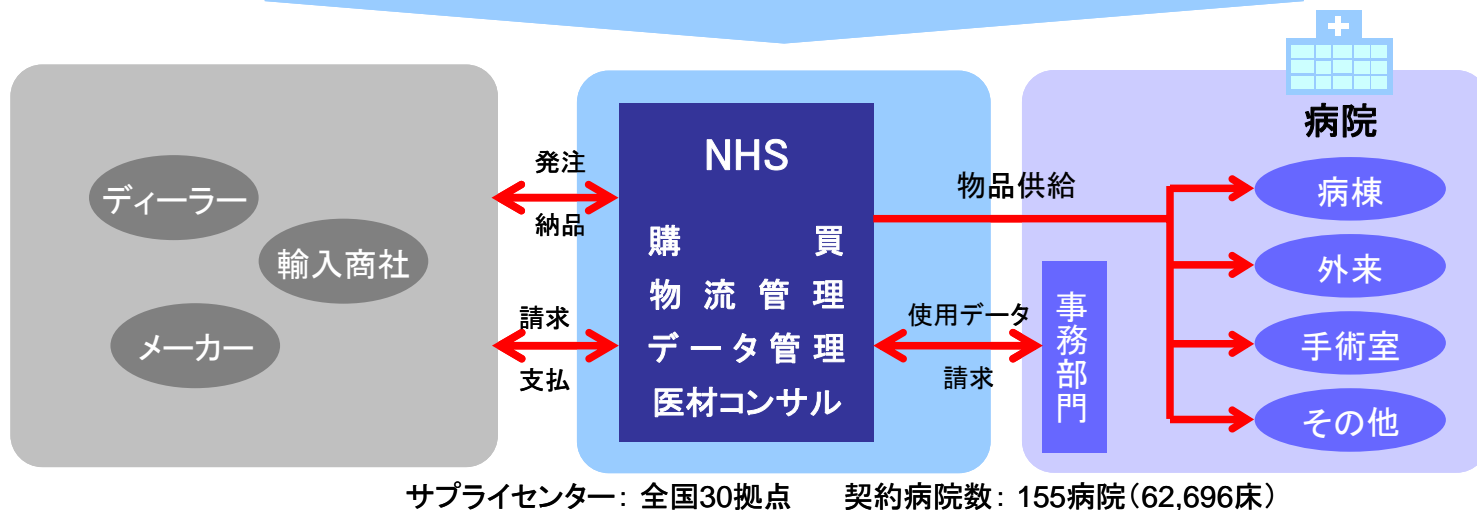


7. 三菱商事が行う医療ビジネスとは何か？

例えば・・・

日本ホスピタルサービスが病院向けに行っている医療材料のコスト削減事業

医療材料の*SPD(Supply Processing & Distribution)により、病院内の医療材料の効率的な物品管理とそれらの購買コストを削減



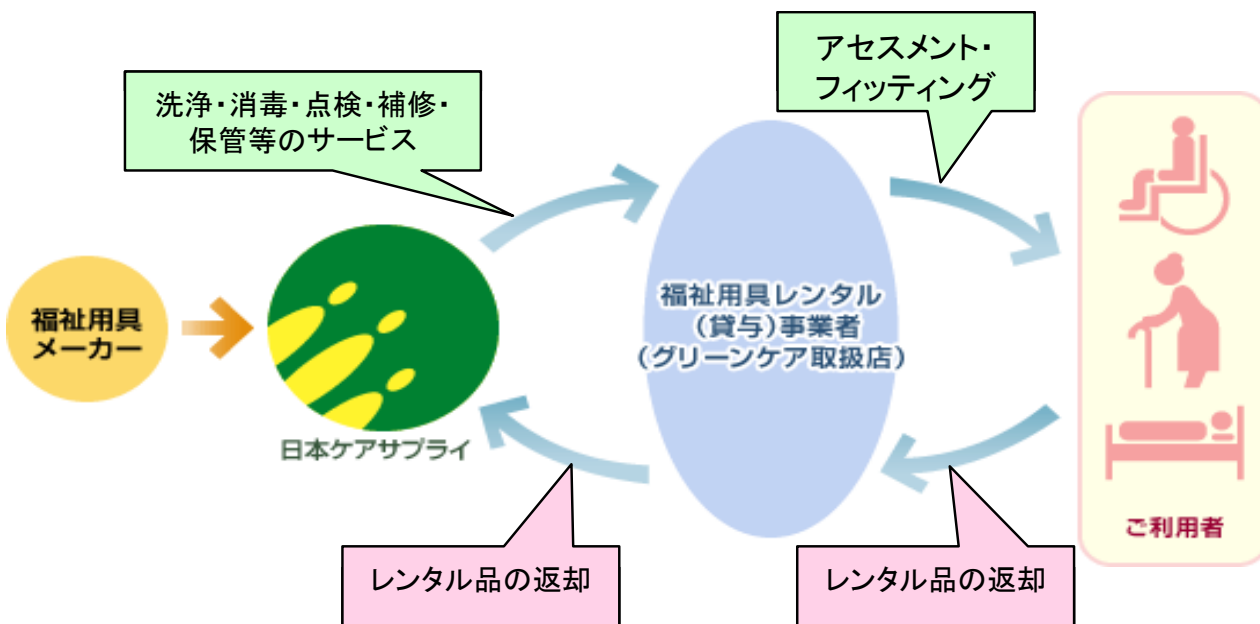
- ・ 新たな取り組みとして医薬品のSPDも積極展開開始
- ・ また、医材・医薬品の共同購入も09年度本格稼働



7. 三菱商事が行う医療ビジネスとは何か？

例えば・・・

日本ケアサプライの福祉用具レンタル卸サービス事業



豊富な商品
ラインナップ



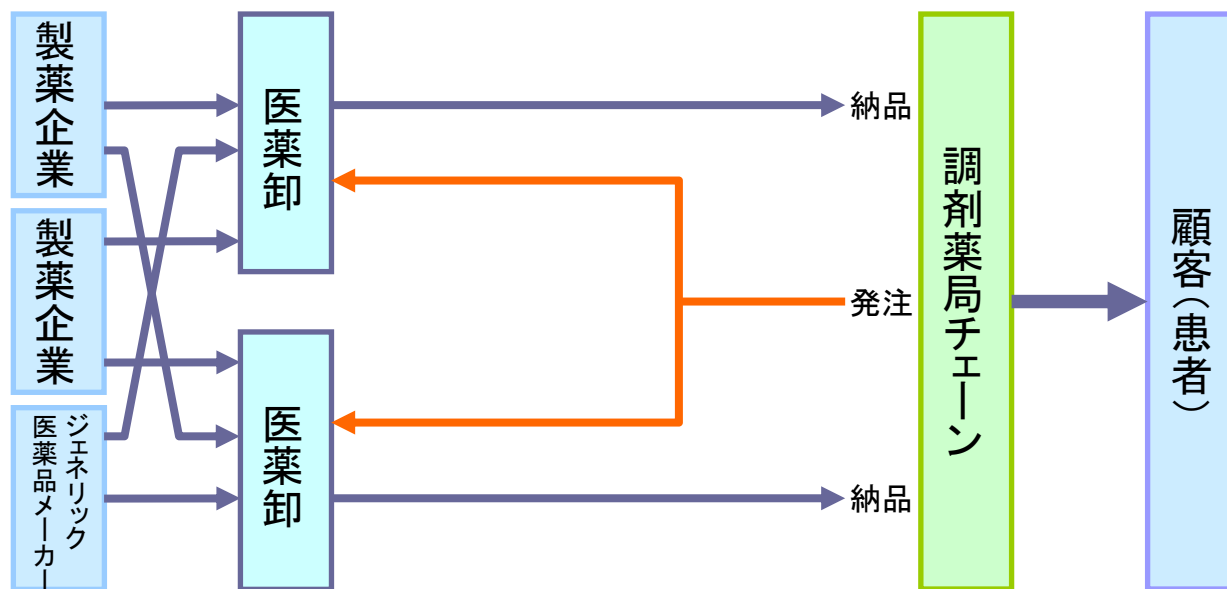
多様なニーズに応える
オリジナル開発商品



- ・ レンタル用福祉用具を事業者に卸し、更に事業者が利用者に貸し出す
- ・ 使用后返却される福祉用具を消毒・点検し、再び貸し出す
- ・ 福祉用具メーカーと共に、利用者ニーズに即した商品を開発

6. 三菱商事が行う医療ビジネスとは何か？

調剤薬局向け医薬品流通が抱える課題



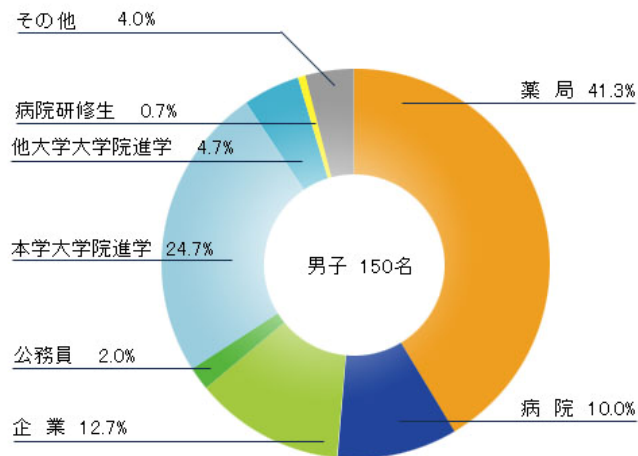
- ・ 医薬分業の進展により卸の配送病院一括から市中薬局へ細分化
- ・ 薬局は複数卸と仕入交渉を行う為、卸に不利な条件で交渉が妥結する
- ・ 薬局は店頭在庫を抑制する為、在庫切れが発生すると卸に緊急配送を要請するが、卸は配送コストを薬局に転化できず
- ・ ジェネリック薬の普及を進めると薬局が管理する医薬品目数が増大し、上記課題は拡大する

➡ 薬局と卸が協調して抜本的な流通改善を行う必要がある

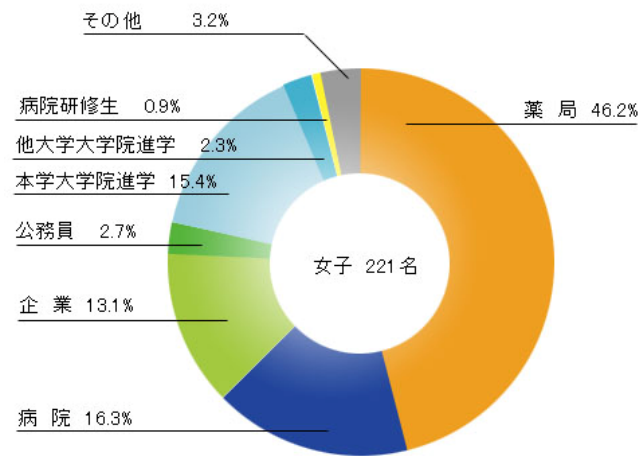
7. みなさんはどんな仕事に就きたいですか？

明薬大の場合 (H20年3月卒業生:明薬大HPより)

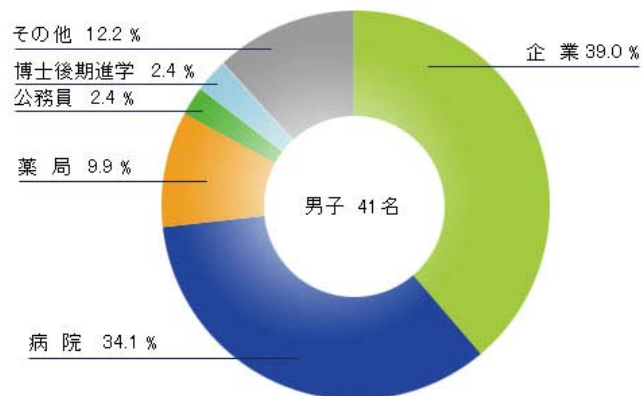
学部男子



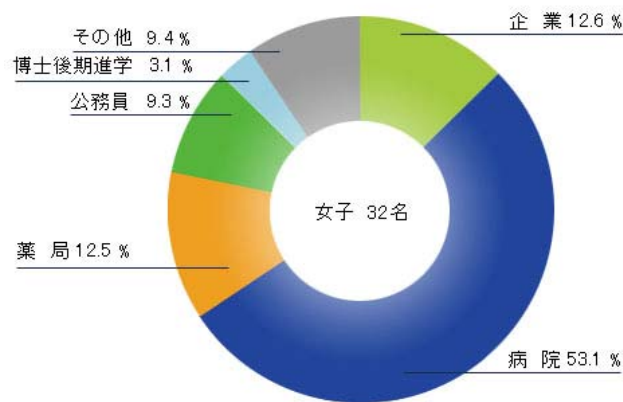
学部女子



大学院男子



大学院女子



8. キーワード

薬剤師も医療経済の一部

9. みなさんが出る社会

マクロ的観点

- ◆ 日本の総人口は減少(2007年がピーク:1億2,700万人)
- ◆ 高齢化は加速(団塊の世代が65歳以上になり、2015年には3,200万人-25%-に上る)
- ◆ 要介護高齢者の飛躍的増加(75歳以上の後期高齢者が増加することによる)
- ◆ 一方で、労働人口(15歳～64歳)は減少(少子化も歯止めかからず)

9. みなさんが出る社会

医療分野

- ◆ 包括化による診療報酬の抑制(DPC化加速、外来治療の包括化)
- ◆ 保険給付と個人負担の見直し(高齢者医療、現役世代も)
- ◆ 混合診療・自由診療の解禁と拡大(皆保険制度の限界露呈)
- ◆ 医療機関の役割分担の明確化(病院は入院治療、プライマリケアは診療所)
- ◆ 入院日数の短縮化と在宅医療の強化(医療・介護・地域連携)
- ◆ 医療地域格差の深刻化(都市部、地方)
- ◆ 治療から予防へ(急性期医療重視から慢性疾患への対応強化、予防医療)

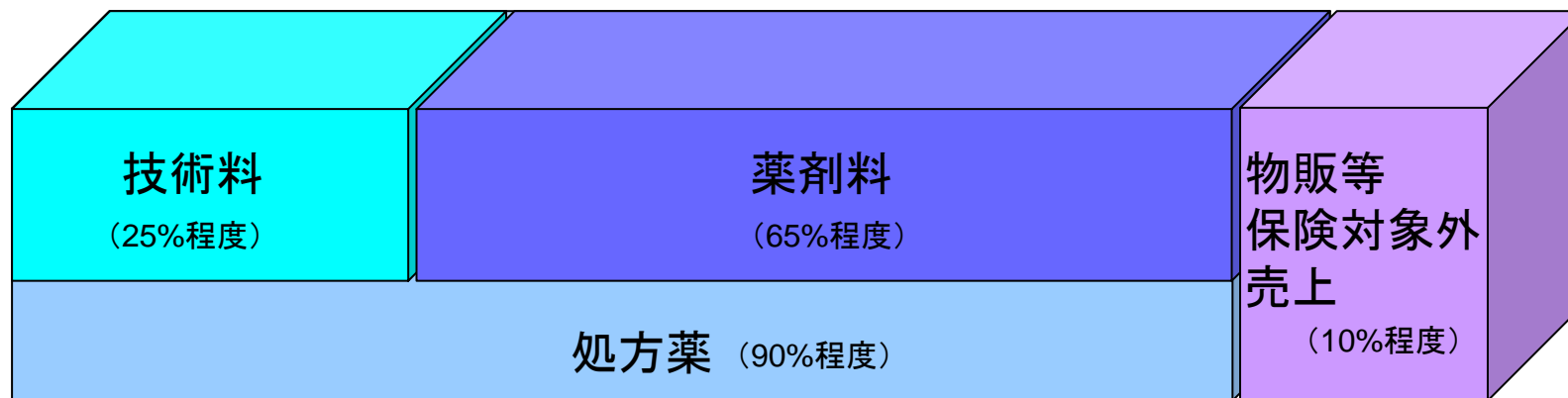
9. みなさんが出る社会

薬局・薬剤師

- ◆ 先発品メーカーの世界的再編と日本の位置付け(薬剤師雇用?)
- ◆ ジェネリック医薬品の本格的普及(欧米並みの数値目標、外資系の参入)
- ◆ 薬価差ゼロ時代、公定薬価の撤廃(薬局経営の根幹にかかわる)
- ◆ 医薬分業の進行と頭打ち(分業率70%台へ)
- ◆ 門前薬局の限界と面分業体制整備の必要性(病院の外来抑制、削減 ⇒ 病診連携へ)
- ◆ 市中調剤薬局のチェーン化、他業種の調剤参入(多様なモデルが試行錯誤)
- ◆ 調剤現場のIT化進行(調剤作業の標準化)
- ◆ 治療から予防へ(セルフメディケーション拡大、スイッチOTC化)
- ◆ 登録販売者資格保有者の拡大(OTC販売に薬剤師は不要)
- ◆ 6年制薬剤師の市場進出

10. 薬局の経済計算

薬局の収益構造

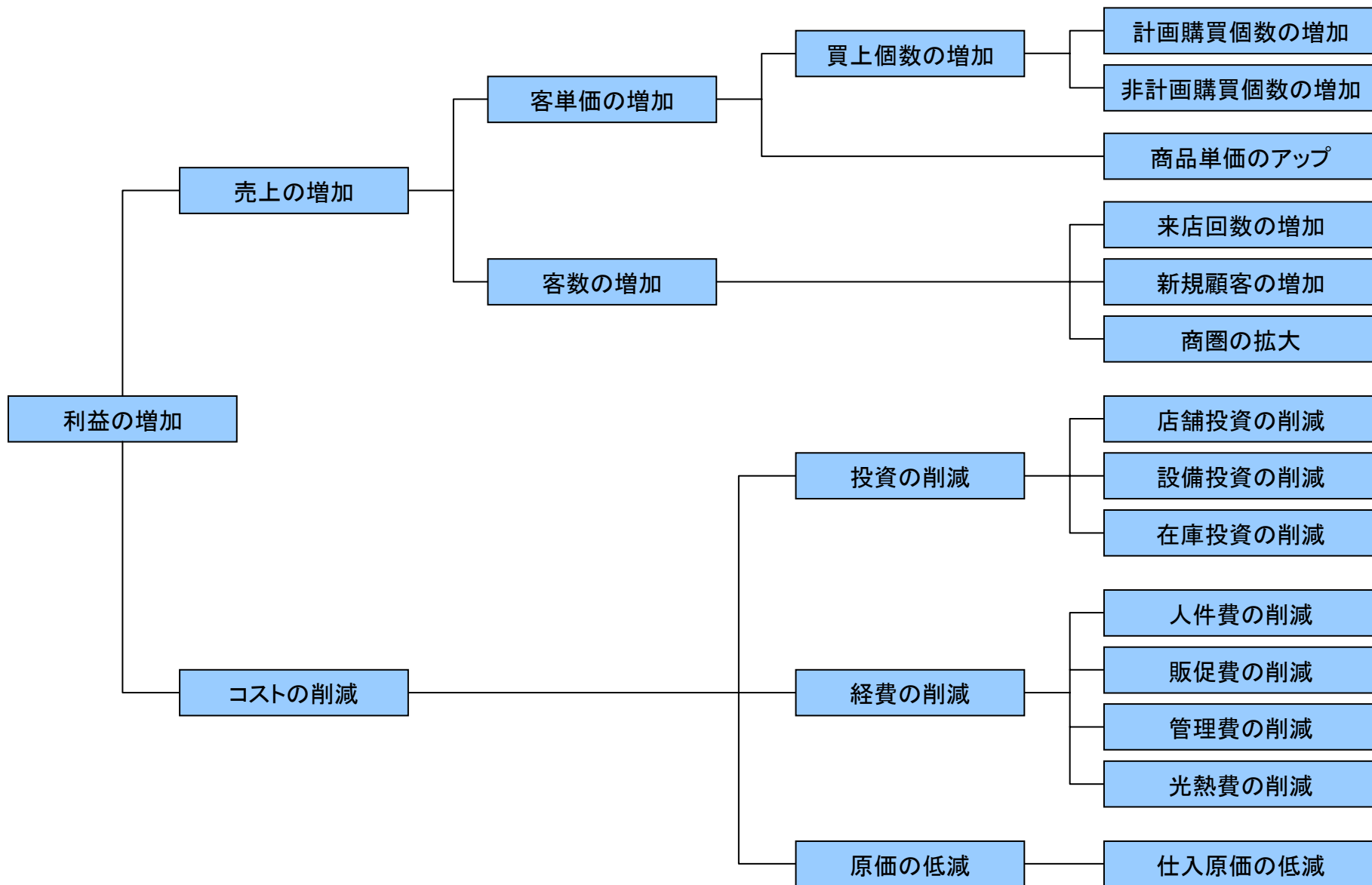


薬価差
技術料

削減トレンド

横ばいと予想されるがその内訳は大きく変化する

10. 薬局の経済計算



10. 薬局の経済計算

客数アップ



客単価アップ

or

コストダウン

全ての小売業にあてはまる。調剤薬局とて例外ではない。

客数アップ

とは

- ① 処方箋数を増やす
- ② 処方箋数以外の来店動機を創出する

客単価アップ

とは

- ① 処方箋単価を上げる
- ② 処方箋以外の付加価値を提供し対価を得る

コストダウン

とは

- ① 適正在庫管理の徹底等、店舗経費の削減
- ② 調剤オペレーションの見直し等、人的資源の効率的運用

10. 薬局の経済計算

薬剤師平均年収:512.7万円

平均月収:35.9万円

平均時給:2041.5円

年間賞与等:81.5万円

平均勤続年数:6.6年

総労働時間:176時間/月

厚生労働省「平成19年度賃金構造基本統計調査」より

某ドラッグストアの初任給

OTCカウンセリング販売+調剤

ナショナル社員(薬剤師手当120,000円含む)

学部卒 327,000円

修士卒 336,600円

リージョナル社員(同100,000円含む)

学部卒 304,000円

修士卒 313,600円

調剤専任

ナショナル社員(薬剤師手当80,000円含む)

学部卒 287,000円

修士卒 296,600円

リージョナル社員(同80,000円含む)

学部卒 284,000円

修士卒 293,600円

薬剤師に求められる付加価値

11. これからの薬剤師はようになる？

薬局・ドラッグストアの場合

薬剤師でなければ販売できなかった
大衆薬の大半(第2類、第3類)を
登録販売者でも取り扱えるようになる。

薬局内は機械化、標準化、が進行。
調剤スキルによる品質の差は生じにくくなる。

在庫管理等、煩わしい業務についても
システム化が進行し、従事する時間が
減少。

大衆薬の販売はスーパー、コンビニ
など、一般の小売業に拡大。
業態間の競争は激化

調剤室内作業ではなく、接客能力。
顧客をひきつける魅力と信頼性。
予防・健康に関する広範な知識。
⇒ 薬剤師に求められるものが
変わる

12. みなさんが今からできることは何か？

ある薬局チェーンの新入社員研修を見学して・・・