

西日本インカレ（合同研究会）2015 専用企画シート

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

大学・学部・所属ゼミナール名（フリガナ）

フリガナ）カンサイダイガク	フリガナ）ショウガクブ	フリガナ）イワモトゼミナール
関西大学	商学部	岩本ゼミナール

※申込書に記入したチーム名から変更する場合は、新旧両方の名称を記入してください。

※企画シート提出後のチーム名変更は「不可」とさせていただきます。

チーム名（フリガナ）	代表者名（フリガナ）	チーム人数（代表者含む）
フリガナ）ヨイワ	フリガナ）ナカタニミユ	5 人
をいわ	中谷水優	

研究テーマ（発表タイトル）

医薬品卸の有用性—問屋無用論との比較を通じて—

※必ずく企画シート作成上の注意＞を確認してから、ご記入をお願いいたします。

1. 研究概要（目的・狙いなど）

林周二の著作「流通革命」で考察された流通構造を現状の医薬品市場に当てはめて比較を行い、林の考察と現状の医薬品市場では齟齬があること、またどのようにその齟齬が生じたのか、を明らかにする。

2. 研究テーマの現状分析（歴史的背景、マーケット環境など）

コンビニが約 5 万軒点在している現在、医薬品卸の主要取引相手でもある調剤薬局はコンビニよりも多く約 5 万 8 千軒をも点在している。メーカーは薬局のような小規模大多数の小売に対して商品を配送する必要がある。その際に、メーカーと小売の物流効率化を図る卸は必要不可欠な存在であるといえる。

3. 研究テーマの課題

2. で言及したように卸の重要性は高いにも関わらず、近年、医薬品卸の事業者数は減少している。医薬品卸はこのまま減少し無用となっていくのだろうか。

1962 年に、林周二は彼の著作「流通革命」で、問屋が無用になるであろうという概念を示した『問屋無用論』を提唱した。この『問屋無用論』は現在のテキストでも取り上げられており、度々議論されるものとなっている。

医薬品卸売業の減少はこの問屋無用論の現れなのだろうか。

4. 課題解決策（新たなビジネスモデル・理論など）

林周二の著作「流通革命」で考察された流通構造を現状の医薬品市場に当てはめて比較を行った。検証結果は以下の通りである。流通構造におけるメーカー、小売り、消費者そして他業界参入、外資企業の進出それぞれに焦点を当てていく。

1. メーカー

林の考察では、「メーカーの飛躍的な生産体制に追いつけないため卸が無機能化し、メーカーが卸の機能を持つだろう」とされていた。しかし、現状の医薬品市場ではメーカーは自社のコアコンピタンスに集中し、メーカーと卸の機能切り分けが進んでいる。それに

加え、小売が多数存在するという医薬品市場において、卸が介在することによってメーカーのコスト削減につながっており、卸の必要性を高めていることがわかる。

2. 小売

林の考察では、「少数大規模化した小売が出現し、それに対応した大量配送を行う卸が誕生する」とされていたが、現状の医薬品市場では小規模大多數の小売が出現し、それに対応した多頻度小口配送を行う卸が存在している。

3. 消費者

林の考察では、「消費者の趣向に沿った販売をしなければならない。」とされていた。現在の医薬品市場でも林の考察通りとなっており、齟齬は生じていない。

4. 他業界参入

林の考察では、「他業界にとっての参入障壁になっていた個々の業界の商習慣が、各企業の多角化により消えてしまう。」とされていた。それに対し現状の医薬品市場では緊急性という医薬品の持つ性質から生じる「未妥結」という商習慣が現存しており、それが他業界の参入障壁となっている。

5. 外資企業の進出

林の考察では、「外資企業が参入することによって、競争が激化し日本企業が淘汰される」とされていた。それに対し、現状の医薬品市場では外資メーカーは参入している。しかし、その外資メーカーも日本の卸を利用し医薬品を提供している。また、外資の医薬品卸は日本市場に参入していない。つまり、外資企業の参入は日本の医薬品卸の淘汰に影響を与えていないのである。

上記から林の考察と現在の医薬品市場では4つの要因により齟齬が生じていた。

5. 研究・活動内容（アンケート調査、商品開発など）

様々な文献を参考にし、そこから自分たちなりの考察を踏まえ研究活動を行った。

また、医薬品卸の機能について、より具体的な活動を把握したいと考え、日本のいくつかの医薬品卸売企業様にヒアリングを行い、アルフレッサ株式会社様から回答を頂いた。

〈回答〉

・信頼関係について

医薬品を的確・安全に提供することの積み重ねが製薬企業および医療機関との信頼関係構築に繋がります。商売にしろ、何でもあれ他者と関係を保つためには信頼が必要です。

・情報機能について

医薬品の情報以外にも、診療報酬の改定情報や医薬経営に関する情報など、医療に関係する情報を提供しています。

※ヒアリング実施日:2015年11月13日

6. 結果や今後の取り組み

林の予想する流通構造と現状の医薬品市場を比較すると、市場発展の過程において両者の間に齟齬が生じていたことが明らかとなった。

つまり、問屋無用論では、卸をなくすことによる合理的な流通構造が描かれていた。しかし、日本の市場構造や医薬品の性質という要素を踏まえると卸をなくした流通構造は適さないといえる。その中で日本の医薬品卸は日本の市場構造・医薬品の性質を考慮し、発展を遂げてきたのである。

医薬品卸が具体的にどのような発展を遂げてきたのか明らかになっていない。これからの研究課題として、医薬品卸の具体的

な発展について追及していきたい。

7. 参考文献

- ・尾碕眞・野本操・石川和男（2007）『流通業のマーケティング-卸・小売業の定石と新視角-』五紘舎。
- ・黒川考雄（2012）,『「流通革命」50年』。
- ・武田正一郎（2005）,『医療・医薬品業界の一般知識 2005』, 株式会社じほう。
- ・田中幾太郎（2009）,『“不要論”も囁かれた「医薬品卸」の末期的症状』,p136-p139, 財界展望新社。
- ・林周二（1962）,『流通革命－製品・経路および消費者』,中公新書。
- ・峰尾美也子（2005）,『日本の小売業における規模の経済に関する考察』, 経営論集 66 号。
- ・三村優美子（2004）,「日本の医薬品流通の現状と展望」,『国際医薬品情報』,通巻第 769 号。
- ・保高英児（2007）,『ここまで来た医薬品流通改革-主役となった卸の実力に迫る-』,株式会社メディカル・パブリケーションズ。
- ・日本医薬品卸売業連合会（2015）,『2014～2015 医薬品卸連ガイド』。
- ・「中間流通 1000 社ランキング全体分析 小売業の販売好調を背景に 食品、医薬品卸が売上伸ばす」,『Chain store age』, 第 44 巻 17 号、2013 年 10 月、pp.54-57。

西日本インカレ事務局への連絡事項

特になし

<企画シート作成上の注意>

※本企画シートは、「日本語」で書かれたものとし、1 チーム・1 点提出してください。

※本企画シートの項目に沿って、ご記入をお願いいたします。各項目に文字数制限はありませんが、1～7 以外の項目を追加することは「不可」とさせていただきます。

※本企画シートは、西日本インカレ事務局への連絡事項と企画シート作成上の注意を含め、3 ページ以内に収めてください。事務局から審査員に渡す際は、A4 サイズでプリントし、3 ページ目までを渡します。

※大会参加申込み時点から、「参加メンバー」の変更があった場合、上記「西日本インカレ事務局への連絡事項」に記入してください。なお、本企画シート提出後のチーム名変更は「不可」とさせていただきます。

※企画内容は、未発表の（過去に他誌・HP などに発表されていない）ものに限りです。ただし、学校内での発表作品は未発表扱いとなります。

※商品写真、人物写真、音楽などを掲載・利用する場合、必ず著作権、版権の使用許諾を得てください。日経 BP 社・日経 BP マーケティング社は一切の責任を負いません。

※書籍や新聞等の文献から引用した場合は、出典先（使用した文献のタイトル・著者名・発行所名・発行年月など）を明記してください。統計・図表・文書等を引用した場合も同様に明記してください。また、Web サイト上の資料を利用した場合は、URL とアクセスした日付を明記してください。

※電話番号や住所などの個人情報は記載しないでください。

※その他、注意点については「企画シート・パワーポイントの作成および提出について」をご参照ください。