

医療機器卸売（平成13年12月～14年1月調査）

納入先となる医療機関の経営は医療費抑制策が強化されるなかで厳しさを増している。当業界はその影響を受け、納入価格の引き下げ、小口多頻度納入、在庫管理業務の代行などの取り組みが求められている。売上高は弱含みで推移しており、利益幅が縮小している企業が多い。

業界概要 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）、処置用機器（注射器、チューブ、カテーテルなど）、生体機能補助・代行器（心臓ペースメーカー、人工腎臓など）を始め、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もつ例が多いが、医療機関との日常的な結びつきは弱いため、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2,832億10百万円（同9.6%）となっている（大阪府『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）。

売上高は弱含み 販売取引量は横ばい又は微増で推移しているが、納入価格が年々低下しているため、売上高は弱含みとなっている企業が多い。

納入価格の低下の背景は医療費抑制策の強化である。すなわち、医療機関においては保険診療報酬の出来高払いから定額払いへの段階的移行や、医療機器を診療行為に使用した際の保険償還価格の低下から経営収支が厳しくなっており、当業界においても取引を継続していくうえで、納入価格面での値下げ協力が必要となっている。

こうしたなか、医療機関は設備投資に慎重となっており、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、耐用年数を過ぎても使用されている例が多い。

診療科別にみると、産科向け、小児科向けは出生率の低下を背景に販売高は減少をたどっているが、整形外科向け、眼科向け、循環器関連は高齢者の増加を背景に底堅い動きがみられる。

このほか、大手卸売業者の扱いになるが、早期治療や予防医療に役立つ機器（画像診断装置など）、手術において入院日数を短縮させ、患者の負担を身体的にも、費用的にも軽減する機器（内視鏡による治療装置など）、在宅医療機器（酸素療法や輸液療法に使用する機器）の需要が比較的堅調である。

輸入品の扱い割合は高まる 心臓など循環器系の治療・手術に使われる器具や材料（血

管の狭窄や閉塞を防ぐカテーテルなど）、白内障などの治療に使われる眼内レンズなどはほぼ100%が欧米からの輸入品である。

近年、高齢者の増加を背景に上記の治療や手術を受ける患者は増加しており、府内においてもこれら商品の輸入商社では販売高が堅調に推移している例がみられる。

これら輸入商社は自社独自で、又は卸売業者と一緒に海外（主としてアメリカ）で開催される学会や製品展示会に参加し、新製品や取引先の情報収集、仕入商品の選定を行う。そして、厚生労働省への薬事申請、専門機関への治験（臨床試験）の依頼を行い、卸売業者を通して医療機関へ販売する。このほか、体内への埋め込み商品で日本人の身体に合わない場合は製造元の外国メーカーにパテント料を支払って日本人に合う商品を国内生産するという例もみられる。

採算は厳しい 卸売業者間の受注獲得競争が激化していることや、先でみたような医療機関の厳しい経営のしわ寄せを受け、販売価格は低下傾向にある。

大口注文に対しては競争入札が行なわれるが、見積価格の大幅な値下げを余儀なくされている。また、小型器具類や消耗材料についても取引を継続させていくうえで一層の値引きが必要となっている。

一方、仕入面では、大手メーカーが海外への生産シフト（生産地は中国、フィリピン、タイ、ベトナムなど）を進めている労働集約型商品などでは価格低下がみられている。ただ、これらは当業界が扱う商品の一部であり、多くの商品は価格低下が困難な状況にある。とくに、高付加価値商品は取引の力関係で卸売よりもメーカーの方が強く、また、近年、需要が高まっている欧米からの輸入品では、外国企業や外資系企業は値引きをしない方針がとられているようである。

販売コストに関連しては小口多頻度納入の増加や、後述のように医療機関の在庫管理を代わって引き受けることによるコストが採算を圧迫している。

資金繰り面をみると、受取条件は一般に手形で、サイトは30～60日という例が多い。ただ、高額機器の販売ではリース契約が中心で、納入後、リース会社から一括して現金で回収されている。

支払面では従来、手形であったのが現金決済を求められる例、手形決済の場合でも前もって「保証金」を求められる例がみられる。なお、支払条件は国内メーカーに対してよりも、外資系企業や輸入商社への支払がより厳しい条件といわれる。

きめ細かな販売サービスを重視 医療機関においては、小型器具、機器に付随した消耗資材、衛生材料などの在庫を減らす傾向にある。これに対応して卸売業各社は自社在庫の品揃えを拡充させるとともに、小口多頻度納入の強化（例えば人命に関わり、緊急を要するものは1品でもバイク便で迅速に納品する）、納品後も医療機関内の備蓄倉庫内での開梱や商品の保管棚への配架サービスの充実といった対応がみられる。卸売業者においては、それに必要な人件費や輸送費は他社との納入競争上、請求せず、取引の安定と継続を求めている。

医療機関とのさらなる連携強化 中堅以上規模の卸売業者の一部は大手病院に対して、以上の納入サービスをさらに発展させて、SPD業務（サプライ・プロセッシング・ディストリビューション）と呼ばれる院内在庫管理代行業務に取り組む例が増えている。

これは病院においては医療周辺業務の外部委託と位置付けており、当業界の企業が特定の病院と契約し、小型器具、機器に付随した消耗資材、衛生材料などの在庫補充、発注、物流、配架、支払いなどの業務を病院の内部および外部（自社の物流センターなど）で代行するものである。

病院におけるメリットは、在庫管理業務が不要で、発注・支払い先がSPD業務を行う

卸売業者1社に集約されること、上記商品の使用時が購入時となるため備蓄在庫に対する資金が不要、といった点である。一方、SPD業務に取り組む卸売業者においては、病院との安定した取引が確保できるといったメリットがある。

ただ、SPD業務に取り組むうえで、物流倉庫や輸送体制を整える必要があり、中堅以上規模の卸売業者でないと対応できないことや、ある病院がSPD業務を採用した場合、それまで納入していた他の卸売業者は、SPD業務を行う業者を通して間接的に納入することになるため、扱い商品によっては取引が減ることも予想されている。

情報化への取り組み (財)医療情報システム開発センターは厚生労働省や関連団体の協力を得て、数十万品目にのぼる医療材料のデータベースの構築並びにそれをオンラインで提供するシステムを完成させた。現在のところ、大手メーカーの販売会社や一部の大手卸売業、前述のSPD業務に取り組む企業ではこれを活用し、取引や物流の効率化を進めている例がみられる。

人材の育成 医療機器の設置や立ち上げ時の操作指導はメーカーが行うものの、機器に付随した試薬や消耗材料の供給、機器の点検・保守サービスは卸売業者が行う場合が多い。機器はコンピュータ化とともにめざましい技術革新がみられ、また、近年、取り扱いが増えている輸入機器では輸入商社が海外のメーカーに代わって薬事申請を行う。このほか、医療機関との連携が重要となるなか、医師の信頼を得て、情報交流を進められるような専門知識の蓄積も必要となる。

こうしたなか、各社とも医療技術において、より高度な専門知識をもつ社員の育成や資格取得支援に努めており、社内での講習会などを拡充している。そして、一部企業では医療用具修理業責任技術者、医療情報担当者(MR)、臨床工学技士の資格をもつ社員もみられる。

今後の見通し 人口の高齢化が進むなかで需要は量的には堅調に推移していくことが予想される。ただ、医療費の抑制策が年々強化されるなか、医療機関が取り組む生き残り戦略に当業界がどのように関わり、協力・支援体制を築いていくことができるかが重要となる。各社とも、納入価格の一層の引き下げ、きめ細かな納入サービス、SPD業務などへの取り組みを進めているが、いずれも企業収益を圧迫することは避けられず、コストの圧縮に向けた経営の一層の効率化が求められている。

(松 岡)