



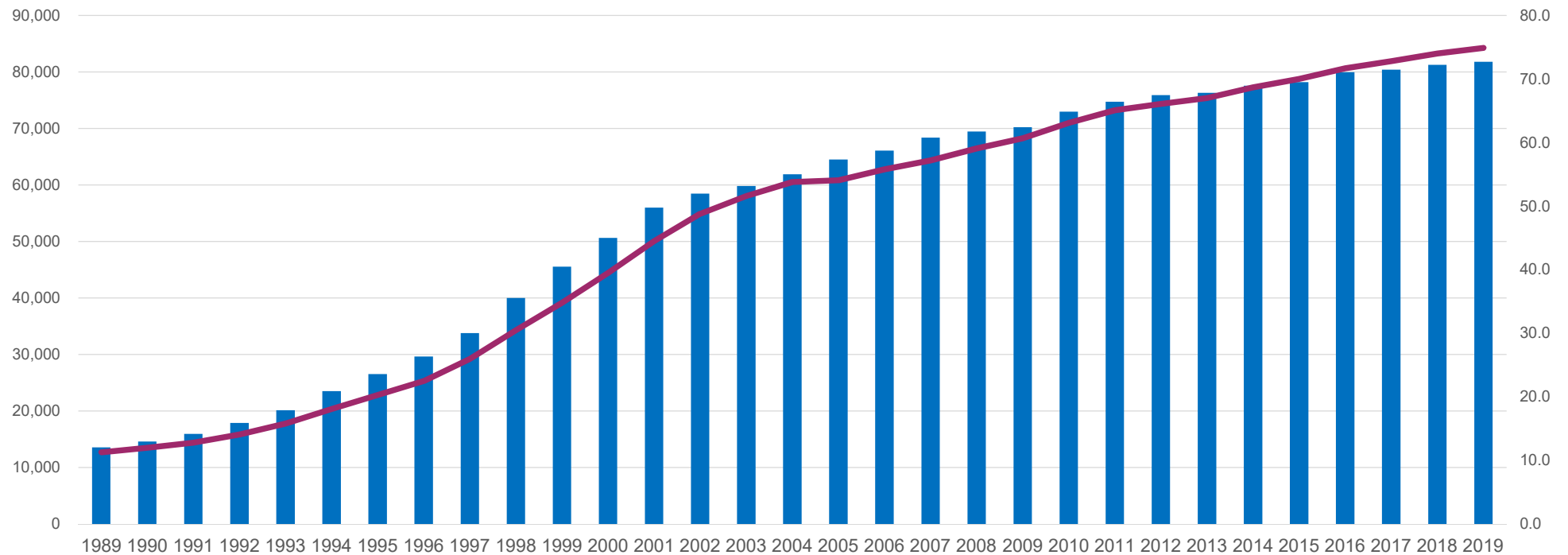
# Pharmacy report

調剤市場および調剤薬局の収益構造

テトラコンサルティング株式会社

# 医薬分業率推移

医薬分業率と処方箋枚数



(出所：日本薬剤師会、厚労省)

■ 処方箋枚数 (万枚、左軸)    ■ 分業率 (%) (右軸)

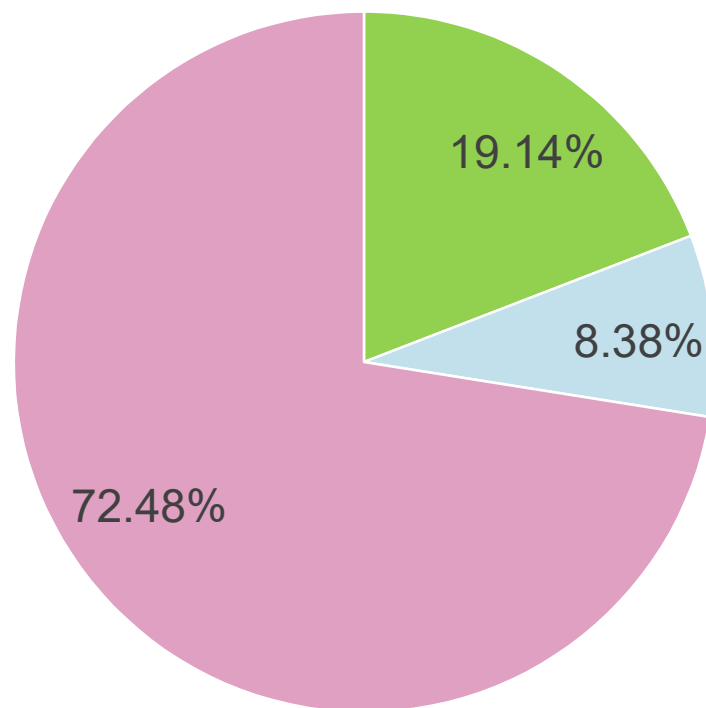
(年)

• 医薬分業率 = 薬局の処方箋枚数 / 外来処方件数 (全体) × 100

- 分業率も**75%**程度となり、市場の成長は鈍化傾向が続くと推測される。
- 処方箋枚数は**8億枚**超となり、単純に薬局数6万軒で割ると、薬局1軒が年間に応需する処方箋枚数は約**13,600枚**となる。
- 処方箋枚数から薬局1軒当たりの売上高を推測すると、約**1.2億円**程度となる。
- 最近の処方箋枚数の動向は、調剤専業よりドラッグストア (DgS) の方が高い伸びを示している。

# 調剤市場、中小薬局が約72%を占める。寡占化の進みが遅い市場、しかしコロナ禍やリバンドリングによるヘルステックの出現で市場は変化する

調剤市場7.4兆円の市場シェア推計



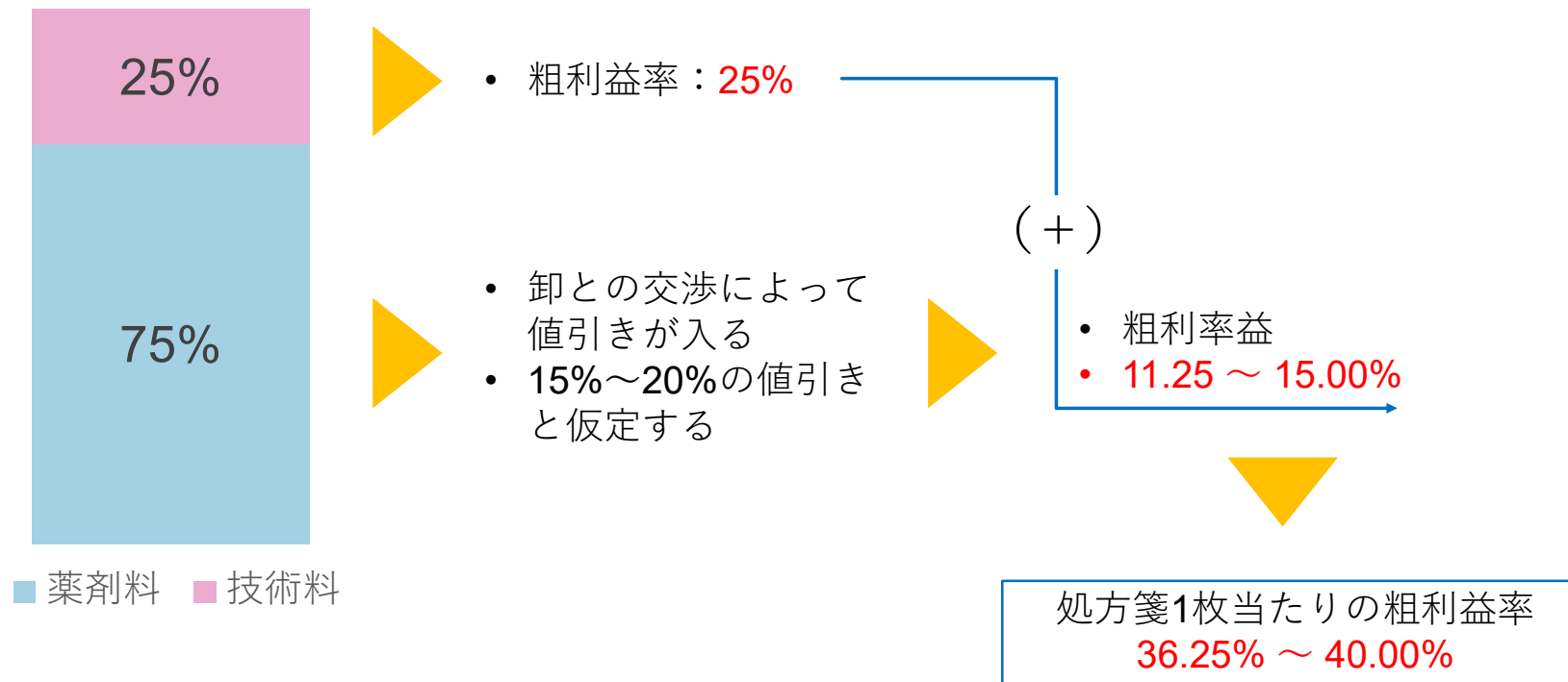
(出所：各社決算短信、説明会資料等を基に推計)

■ 大手チェーン薬局 ■ ドラッグストア (DgS) ■ 中小薬局

- DgSが、調剤市場に進攻。
- ウエルシアHDは、FY2019決算で処方箋応需枚数が1,578万枚超となり、業界2位の日本調剤の処方箋応需枚数を抜いた。
- コロナ禍による受診抑制で、DgSでOTC等を購入する消費者が増加。また、長期処方の拡大で調剤薬局の技術料が低下し、収益は悪化すると予測する。さらに、大病院門前に出店している調剤専門の処方箋応需枚数が減少している。
- キャッシュレス対応の手数料を考えると、中小薬局にとっては処方箋ビジネスの粗利益だけでは、逆ザヤが発生する可能性もある。
- その結果、淘汰や再編が進むと思われる。
- 医薬分業率が75%超となり、Organic growthの限界が見え始め、M&Aが調剤事業を加速させる手段のひとつであることに変わりはない。
- On lineの拡大が期待される。伝統的な医療・調剤サービスの風習を打破し、ヘルステックによる新しいサービスの提供が待たれる。

# 調剤薬局の収益構造（イメージ）

処方箋1枚当たりの収益



- 今後の市場環境は、薬剤料の値引きはこれ以上拡大しないと予測される。
- 収益を伸ばすには、技術料を積極的に取得する方法もあるが限界がある。
- 店舗当たりの営業利益を伸ばすには、固定費の削減が求められるが On line・キャッシュレス対応等の設備投資や薬剤師等の人件費も重荷となり、厳しい環境が続く見込み。

# 薬局経営と消費税 一般的に医療は非課税扱いのため調剤薬局が負担した消費税の大部分は控除対象外消費税となる

