



高齢化を背景に調剤薬局市場はまだ伸びると期待されているが、薬局の数は既にコンビニエンスストアより多い(写真と本文は関係ありません)

## 増税で調剤薬局の利益はわずかに!?



患者

薬は消費税の対象外



医療用医薬品の価格構造 (イメージ)



注:技術料は除く

することが予想される。

中古車販売業界は消費税増税後、淘汰を伴う激変期に突入する可能性が高い。前述の渡邊副部長はこう指摘する。

「大規模に展開している中古車販売チェーンは仕入れ力があるし、外車ディーラーなど他の事業に手を広げられることもできる。家族で営んでいる小規模な店も細々となら生き残れる。消費税増税の影響が一番きついの、社員20〜50人程度の中堅どころだろう」

### 調剤薬局にM&Aの嵐

中小事業者が協調して「価格転嫁カルテル」を結ぶ業界も出ているが、今のところ一部に限られる。現実には、多くの企業が価格競争力を維持するため、増税分を転嫁しないと見る向きが多い。

中には、自己判断で価格を転嫁できない業界もある。調剤薬局だ。ここでもM&Aの嵐が吹き荒れそうだ。

調剤薬局が医療用医薬品を

仕入れる際には消費税がかかるため、4月からは原価が3%

高くなる。この分を患者への販売価格に反映できればいいが、医薬品は消費税の対象外で、国が定める薬価に従って販売しなければならぬ。薬価は原則2年に1度改定

され、医療費削減の大きな流れの中で一貫して下落傾向にある。1997年、消費税が3%から5%に増税されたときには薬価は小幅な下げに抑えられたが、次の改定ではその増税対応分を帳消しにするほど、大幅な薬価引き下げが実施された経緯もある。

今回、消費税と同じタイミングで4月に薬価が改定される。国が発表した改定率はマイナス0.63%(材料価格含む)。ここ数回の改定では1%台の引き下げが続いていたので、一応は増税に配慮した格好だが、3%の増税分はカバーできない。

2012年に4店の調剤薬局を大手薬局チェーンに売却

した元社長は言う。「売り上げ全体の75〜80%を占める」

医薬品の粗利は約10%。消費税が5%なら何とか利益が出るが、8%ではほとんど手元に残らない。仕入れにスケールメリットの利かない中小薬局の収益はもはや限界。

もともと薬局業界は再編のただ中にある。大手による中小薬局の買収に加え、ドラッグストアやコンビニエンスストアなど周辺業界でも調剤薬局を併設する動きが盛んだ。

調剤薬局のM&Aを多く手掛けるM&Aキャピタルパートナーズの土屋淳営業第二部長は「再編中の今なら買い手が付きやすいのではないかと考え、消費税が10%に上がる頃までに売却したいという相談が、薬局オーナーから多く寄せられている」と明かす。

後継者難などを背景に中小企業のM&Aは増加の一途。この流れが消費税増税によってさらに加速しつつある。

(北方雅人)