

## 製薬企業の高収益性について

吉 田 甚 吉

（岐阜薬科大学薬業経済学）

On High Rates of Return in the  
Japanese Pharmaceutical Manufacturers

JINKICHI YOSHIDA

(*Pharmaceutical Economics, Gifu College of Pharmacy*)

(Received September 14, 1977)

Average Rates of Return in the Japanese Pharmaceutical Manufacturers were about two times higher than those of all Japanese industries from 1955 to 1974, by the Nippon Bank's Main Companies' Operating Analysis. At first, I inquired into this high rates of return from operating ratios and turnovers, and it turned out that the high rates of return were due to high ratio of profit on sales, rather than turnover ratio of capital. Next, I investigate the high rates of return from various point of view, that is, growth rate, monopoly and barriers to new comers, and prices of that industry, and lastly, referred to overestimate of those rates of return being attributable to treating of research and development expenditure by the standard accounting rule.

## 1. は し が き

製薬企業が私企業として資本主義経済社会で活動する限り、利潤追求は当然であり、その高利潤は、社会的貢献度の高いことを示すものとして、むしろ、称賛されてもよい筈である。しかし製薬企業の場合、その生産する商品が医薬品であることから、その需要者が病人もしくは病人世帯であり、したがって憐れな者から金銭を奪取するとの印象を与えかねない。戦後自由主義国に急速に進展した医療保障制度においては、医薬品の購入者、あるいは費用負担者が、病人から国家または保険者に肩代りされるに及んで、税または保険料という形で、国民大衆の醸出した金銭を、不当に獲得しているとの疑念を与えかねない。このような意味をも含めて、アメリカでは、1961年に、『医薬品に関する Kefauver 独占禁止上院査問委員会 (Kefauver Antitrust Senate Enquiry into Drugs) で、主に医薬品の管理価格が問題にされ、また1966年には、英国でセンスベリー委員会 (The Sainsbury Committee) が設置され、これが国営医療 (National Health Service) と、英国製薬業との関係を調査し提言しているが、そのうち、銘柄廃止や、販売促進の規制に関しては、当時わが業界にも大きな衝撃を与えた。わが国においては、製薬企業の明かな高収益性にも拘らず、それが国政の段階で直接問題にされたことはほとんどなく、学会においても、産業組織論で一部の学者が論じているに止まる。さればとって本稿が、産業政策論的意図で、このテーマを取り上げようとしているのではなく、あくまでも、高収益性の事実発見で、その因果論的解明を目的としている。

## 2. 製薬企業の高収益性

## (1) わが国製薬企業の高収益性

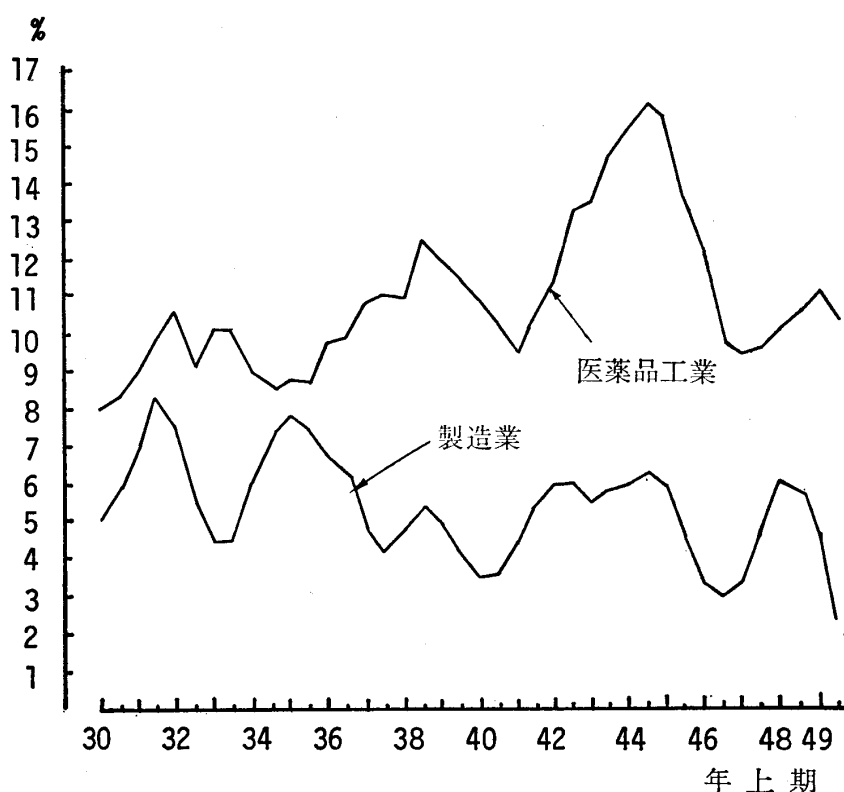
まず企業の収益性をいかなる尺度で測定するかであるが、最も一般的に用いられる尺度は、企業の得た利益を、それを得るために用いた資本で除した資本利益率である。しかしこれも、利益がどんな利益であるか、資本がどんな資

本であるかによって多様であるが、ここでは資料の出所の定義に従うこととする。

さてわが国企業の高収益性を検討するために、その資料を第1に、日本銀行の『主要企業の経営分析』から得ることとしたが、これから得られる収益性指標の代表的なものは、総資本収益率であり、その算式は、

$$\frac{\text{当期純利益（税引前）} \times 2}{\text{前期末当期末資本（自己資本+負債）} \div 2}$$
 によるものである。

第1図は、昭和30年上期より49年下期に至る20年間の、主要製薬企業（12社）の総資本収益率と、製造業（330社）のそれとを、対照的に図示したものである。これによると、いずれの時期でも、製薬企業の総資本収益率は、製造業のそれよりも上位にあることが分かる。また、20年間を平均すると、製薬業の収益率は、製造業の2.02倍となり、その差の最も大きいとき（45年度上期）は、2.67倍に達し、最も小さいとき（35年度上期）でも1.11倍の上位にある。

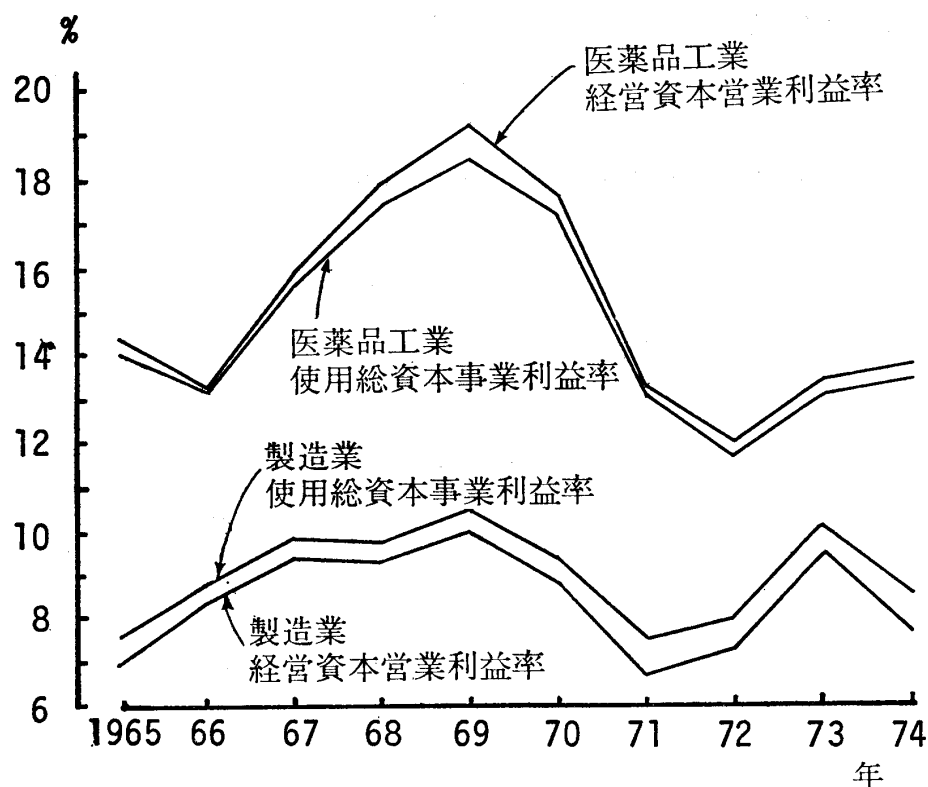


第1図 総資本収益率（昭和30年上期～49年下期）  
日銀：主要企業経営分析

また製薬業の波動と、製造業のそれとは類似性があることから、景気変動の影響をかなり受けていると思われる。

第2の資料を、開発銀行、経営指標ハンドブック（産業別編）、1975年度版より得た。ここでの収益性指標は、使用総資本事業利益率と、経営資本営業利益率である。事業利益とは、営業利益に受取利息、配当金を加えたものである。これらの指標について、医薬品工業（32社）と、製造業（984社）とを対比させて、1965年から1974年に至る10年間の動きを図示したのが第2図である。この場合でも、医薬品工業、製造業両者の格差は、10年間の平均で、使用総資本事業利益率で1.64倍、経営資本営業利益で、1.77倍に及び、最も格差の大きいとき（1969年）では、前者が1.79倍、後者が1.92倍に達している。また、医薬品工業の資本利益率が最低の時でも、製造業の最高のときのその1.15倍の高さにある。

最後に、製造業の中における収益性の地位を、医薬品工業についてみると、第1表のように、13業種中、第1位を占めている。しかも製造業平均に対して、昭和50年度は、使用総資本利益率は3.8倍、同営業利益率は2.38倍に達し、



第2図 資本利益率 (1965年～74年)  
開発銀行：経営指標ハンドブック

第1表 業種別ランキング (昭和50年度)

順位	業種	社数	使用総資本利益率		使用総資本営業利益率		売上高利益率		使用総資本回転率		自己資本比率	
			50年度	40年度	50年度	40年度	50年度	40年度	50年度	40年度	50年度	40年度
1	薬品	24	4.22	5.35	9.66	14.78	4.38	5.84	0.96	0.90	42.01	33.11
2	自動車	26	3.03	4.44	5.24	8.73	2.08	4.52	1.46	0.98	26.66	29.82
3	機械	71	2.07	2.39	6.09	6.86	2.58	3.18	0.80	0.75	22.85	30.10
4	電機	78	1.80	2.06	5.31	6.71	1.80	2.62	1.00	0.79	26.28	29.82
5	精密機器	15	1.76	2.33	6.86	8.29	1.76	2.54	1.00	0.92	25.43	31.30
6	ガラス, 土石	31	1.35	1.20	4.38	6.05	1.73	1.85	0.78	0.65	22.79	23.88
7	造船	7	0.92	1.17	2.86	3.66	1.75	1.95	0.53	0.60	9.49	17.30
8	食品	49	0.88	2.86	4.72	8.03	0.49	1.65	1.82	1.73	23.23	28.56
9	化学	76	0.52	1.64	4.10	6.99	0.58	2.29	0.89	0.72	15.62	22.96
10	非鉄金属	31	0.42	2.20	2.49	7.45	0.47	2.37	0.90	0.93	16.45	25.91
11	紙パルプ	18	0.37	1.10	3.84	5.56	0.47	1.49	0.79	0.74	11.80	21.70
12	石油	12	-0.03	2.29	1.91	6.17	-0.01	1.65	1.90	1.39	5.06	18.26
13	繊維	40	-0.65	1.49	-1.23	5.64	-0.72	1.56	0.91	0.95	19.01	28.75
	製造業平均	551	1.09	2.08	4.06	6.80	1.11	2.41	0.98	0.86	18.37	26.63

注、日経産業新聞、昭和51年7月19日、20日より作成

40年度のそれぞれ2.57倍、2.17倍と比べると、格差はむしろ拡大している。

また日本経済新聞社100社ランキングについてみると(第2表)売上高では武田1社が74位に入っているに過ぎない。

いが、利益額では5社、さらに使用総資本利益率では10社が入り、しかも上位を占めているものが多い。

以上によってわかるように、わが国の医薬品工業の高収益性は極めて顕著であり、しかも継続性をもっているといえよう。

第2表 昭和50年度 日経100社ランキングに占める製薬会社

売 上 高			利 益			使用総資本利益率		
順位	社 名	金 額	順位	社 名	金 額	順位	社 名	%
74	武 田 薬 品	2,739 <sup>億円</sup>	37	大 正 製 薬	7,713 <sup>百万円</sup>	6	大 正	12.32
			42	武 田 薬 品	7,328	11	持 田	9.72
			53	藤 沢 薬 品	5,854	16	ロ ー ト	8.76
			77	塩 野 義	4,151	26	第 一	7.15
			91	第 一 製 薬	3,467	27	藤 沢	7.14
						29	日本ケミファ	6.90
						42	ミドリ十字	6.12
						50	山 之 内	5.72
						77	万 有	4.69
						84	塩 野 義	4.50

## (2) 米、英製薬企業の高収益性

アメリカ製薬企業の総資本利益率は、第3表のように企業一般に比べて、1966～68年平均で1.76倍の高さにある。また英国について1955～59年間の資本利益率を、製薬企業と企業一般とを比較すると（第4表）、前者のそれは後者のその1.63倍に及び、わが国に近い数値を示している。なおアメリカでの医薬品工業の業種別地位は、1位から4位の間を占めるのが常となっている。

第3表 アメリカ企業の経営指標

	1966年	1967年	1968年
総資本利益率	%	%	%
製薬企業（6社）	14.38	13.46	13.36
企業一般（190社）	8.56	7.28	7.51
総資本回転率			
製 薬 企 業	1.40	1.34	1.36
企 業 一 般	1.33	1.25	1.27
売上高利益率	%	%	%
製 薬 企 業	10.27	10.05	9.83
企 業 一 般	6.44	5.80	5.92

第4表 英国、資本利益率

年次	企業一般	製薬企業
1955	18.4%	23.4%
56	17.9	25.2
57	16.5	27.6
58	14.8	27.2
59	16.0	33.1
平均	16.7	27.6

注, M.H.Cooper, Prices and Profits in the Pharmaceutical Industry

注、通産省企業局編世界の企業の経営分析 45年版

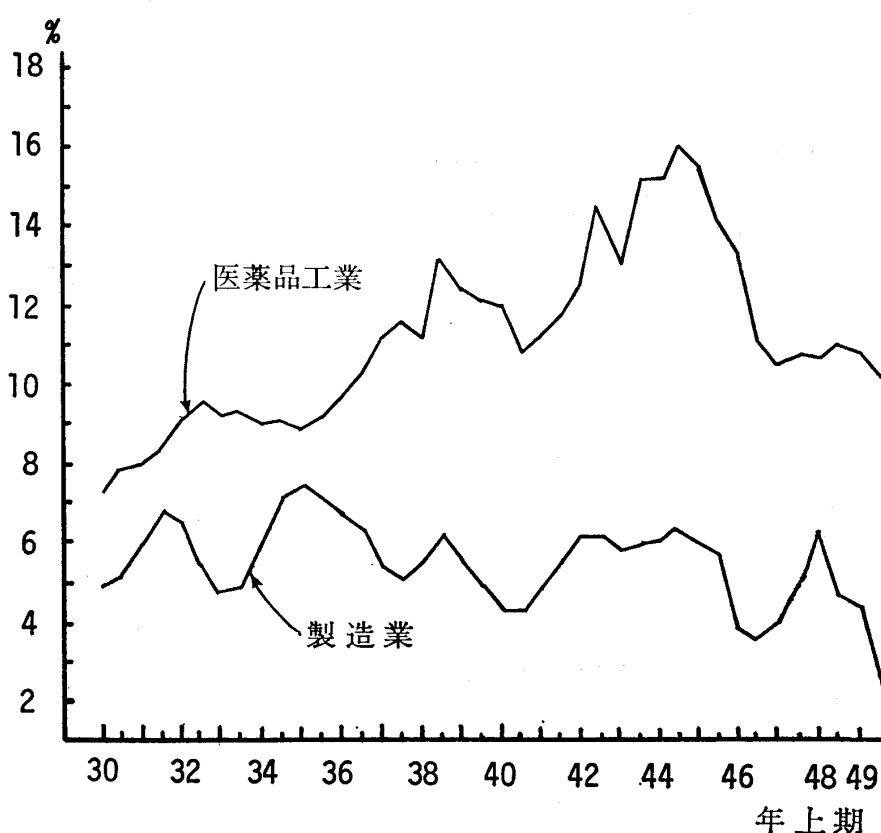
## 3. 製薬企業の高収益性に関する指標分析

資本利益率は売上高利益率 $\left(\frac{\text{利 益}}{\text{売上高}}\right)$ と、資本回転率 $\left(\frac{\text{売上高}}{\text{資 本}}\right)$ との相乗積より成るから、この両面からみてゆく必要がある。

## (1) 売上高利益率

日銀の前記資料によると（第3図）、昭和30～49年に至る期間の、医薬品工業と製造業の格差平均は2.04倍で、これは総資本利益率の格差、2.02倍とほぼ一致している。また格差の最も大きい時期は44年下期で2.52倍、小さい時期は35年上期で1.2倍で、これもまた総資本利益率の場合とほぼ一致している。

次に開発銀行の昭和40～49年の10年間における医薬品工業と、製造業との格差平均は、1.95倍で、これもまた、経営資本営業利益率の格差1.77倍に近い数値となっている。また格差の最も大きい時期は、日銀の場合と同じく昭和44年で、2.08倍であるが、これも経営資本営業利益率の1.92倍と、時期、数値とも一致している。かくて、資本利益率と、売上高利益率とは同じ動きをしていることになる。



第3図 売上高純利益率（昭和30年上期～49年下期）  
日銀：主要企業経営分析

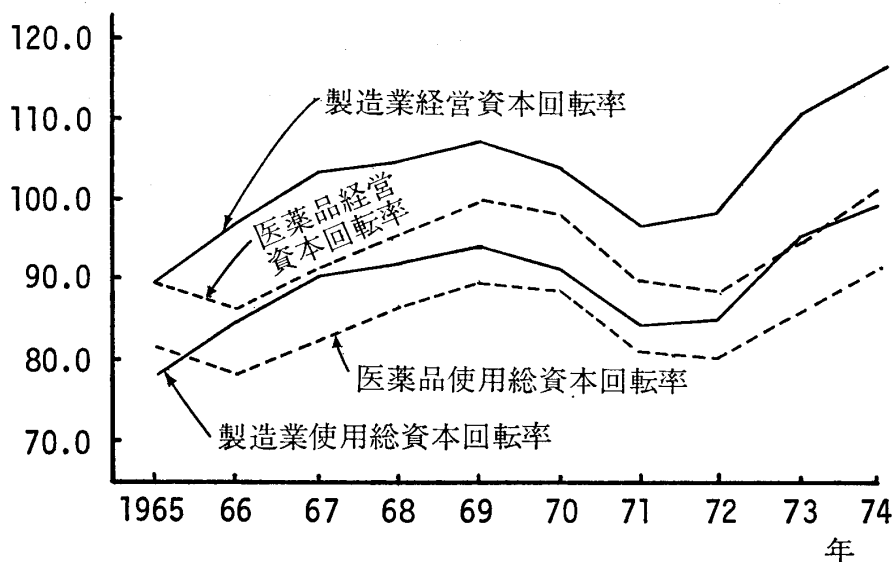
## (2) 資本回転率

日銀の資料における資本回転率の計算は、昭和43年上期までは  $\frac{\text{売上原価}}{\text{総資本}}$  の方式であるので、製造業が医薬品工業よりも1.49倍と著しく高くなっている。しかしこれは主に製造業の売上原価率が医薬品工業のそれよりも、1.47倍も高いことからきている。そして事実、44年下期以降の計算方式  $\frac{\text{売上高}}{\text{総資本}}$  では、医薬品の方が逆に1.007倍高いが、殆んど同じである。

次に開発銀行の資料についてみよう（第4図）。昭和40～49年の期間の格差の平均は、製造業が、医薬品工業よりも、経営資本回転率については1.1倍、使用総資本回転率については1.06倍とやや高い程度である。

最後に日経産業新聞の資料（第1表）によると、使用総資本回転率は、40年度は、医薬品0.86、製造業0.90、50年度にそれぞれ0.96、0.98、と0.02という僅少差である。

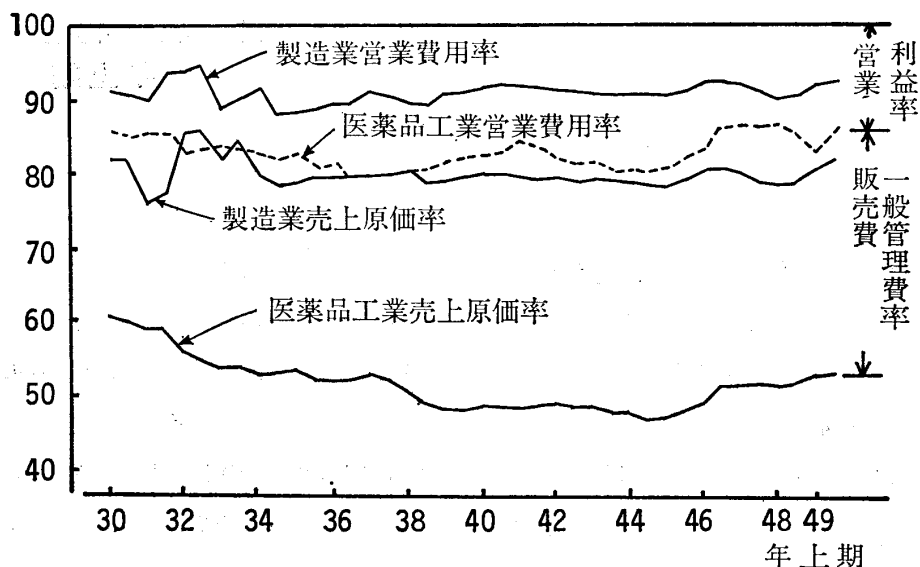
このようにみえてくると、医薬品工業の高収益性は、資本回転率よりも売上高利益率によって決定付けられているといえよう。したがって、売上原価率の分析が重要となる。



第4図 資本回転率 (1965年~74年)  
開発銀行：経営指標ハンドブック

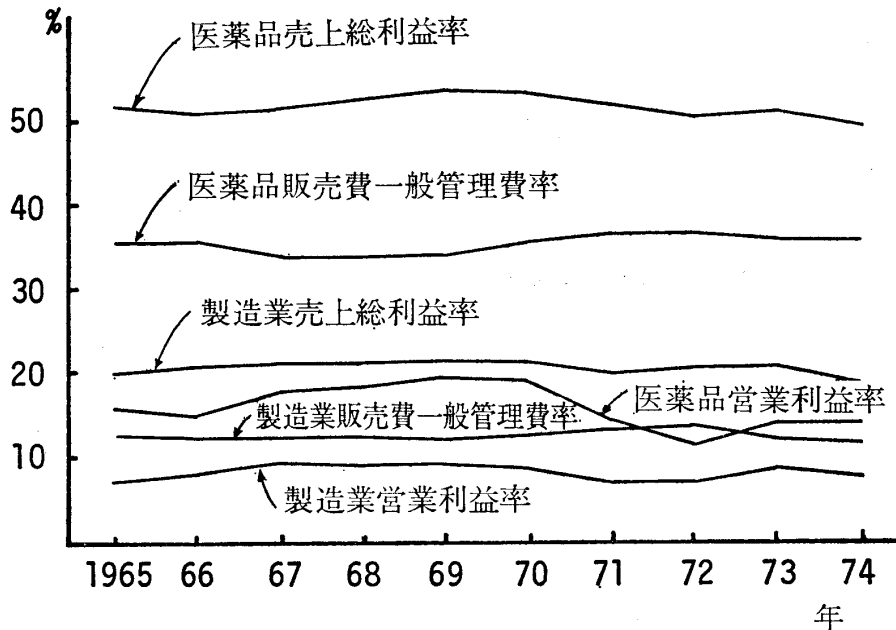
### (3) 売上原価率, 売上総利益率

いま日銀の資料により20年間の売上原価率の動きをみると第5図の如くであって、その平均は、医薬品工業は50.7%に対し、製造業は78.6%となり、後者は前者の1.55倍の高さにある。勿論これに販売費一般管理費率を加えて営業利益率が算出されるので、たとい売上原価率が低くとも、営業利益率が高くなるとは限らない。そして事実、医薬品工業の販売費一般管理費率の平均は31.48%と、製造業の10.98%の2.86倍も高い。したがって営業利益率はかなり圧縮されて16.53%になるが、それでも製造業の8.32%に対して2倍も高いのである。



第5図 売上原価率, 営業費用(売上原価+販売費, 一般管理費)率  
日銀：主要企業経営分析 (昭和30年上期~49年下期)

次に開発銀行の資料についてみよう（第6図）。まず医薬品工業の10年間平均の売上総利益率は51.8%で、製造業のその20.6%に対して2.51倍に当る。但し販売費一般管理費については、医薬品工業は35.72%で、製造業の12.37%に対して、2.89倍も高い。したがって、医薬品工業の営業利益率は16.08%となるが、それでも製造業の8.23%に対して1.95倍も高いが、これは日銀の資料と殆んど一致する。



第6図 売上総利益率、販売費一般管理費率、営業利益率  
開発銀行：経営指標ハンドブック（1965年～74年）

#### (4) 製造費用

日銀の資料（49年下期）について医薬品工業と製造業の製造費用の構成を比較すると（第5表）、最も著しいのは、

第5表 製造費用の構成比較（49年下期）

	医薬品	製造業
売上高	100.0	100.0
原材料費	24.9	54.9
労務費	7.7	9.7
経費	4.1	8.9
その他	0.4	4.7
製造費用	37.1	78.2
売上原価	53.7	83.4

売上高に対する原材料費の割合である。すなわち医薬品のそれは24.9%で製造業の54.9%に比して半分以下である。そしてこれが、製造費用の割合に大きく影響し、ひいては売上原価率は極めて低いものになっているのである。

以上の分析を要約すると、医薬品工業の資本利益率が製造業に比べて2倍前後高いのは、資本回転率に余り差のないことから、売上高利益率が高いことによる。尤とも、それは売上原価率が低いことを主たる原因としているが、さらにそれは原材料費が売上高の4分の1で製造業の半分以下という低さからきていることが分かる。

資料 日銀主要企業の経営分析

#### 4. 製薬企業高収益性の社会経済的基盤

##### (1) 医薬品需要の増大と高収益性

伝統的な経済理論では、投資の収益性が消費者のより多く欲している商品領域への資本流入に役立つとしている。例えばある商品の需要が供給を超過すれば、価格が、ひいては収益率が高まり、その結果企業者は供給を増加すべく資本をその領域へ移動させようとする。逆に供給が需要を超過すれば収益率が減少して資本はその領域から撤退する

結果、その商品の供給は減少する。すなわち業種間の収益率の差に応じて資本の移動が生じ、結局各業種の収益率は均衡する。しかし成長経済においては、商品によってはその需要が増加し続けることもある。そしてその増加率は商品の成長段階により異なるが、その場合増加率の高い商品の収益性は、利子率よりも高くなる。それは、増加し続ける需要を充足するには、資本の絶えざる追加を要するが、資本は有限であるから、その追加を償うだけのプレミアムが求められるからである。かくて需要の増加率、すなわち成長率と収益率との比例関係が成立する。このような立場から医薬品工業の高収益性を説明しようとしたのが、A. Barges & B. R. Hickey の Drug Industry Profit と題する論文である。彼等はまず、1956年から67年に至る期間にわたって、使用資本収益率を、医薬品工業と製造業について対比させているが、これによると、医薬品工業の平均収益率は、25.2%で、製造業の12.9%の約2倍である。次に彼等は、1956年から61年に至る、53業種の年平均成長率を横軸に、平均資本収益率を縦軸にとって、その相関を示す傾向値を直線で算出した。最後にこの直線で、医薬品の年平均成長率9.4%に対応する収益率を求めると16.8%になる。一方5.6%の平均成長率をもつ製造業の収益率は12.9%であるから、この両者の差の3.9%が成長率プレミアムということになる。しかるに実際の医薬品工業の収益率は25.2%であるから上述の理論値16.8%との差、8.4%が超過利潤であるとしている。

さて Barges 等の試論をそのまま踏襲する余裕はないので、成長率と収益性との相関的考え方のみを借用してわが国の医薬品工業の高収益性に当てはめてみよう。

医薬品工業の成長率を医薬品生産高で示し、これと国民総生産（GNP）と対比すると（第6表）、30年代においては、前者の増加率が4.72倍で後者の3.34倍を上回っている。さらに30年代を前、後半に分けてみると、前半は医薬品

第6表 医薬品生産高、国民医療費、国民総生産増加倍率と総資本収益率

項目 期間	医薬品生産	国民医療費	国民総生産	総資本収益率（平均）	
				医薬品工業	製造業
昭和30年～49年	18.98倍	22.52倍	15.38倍	10.91%	5.39%
“ 30年～39年	4.72	3.93	3.34	9.94	5.96
“ 30年～34年	1.66	1.51	1.53	9.26	6.24
“ 35年～39年	2.40	2.29	1.83	10.61	5.69
“ 40年～49年	3.71	4.79	4.15	11.88	4.82
“ 40年～44年	1.84	1.85	1.89	12.46	5.25
“ 45年～49年	1.65	2.15	1.86	11.31	4.40

との倍率は小差であるが、後半は2.4倍に対し1.83倍とかなりの差があり、医薬品の成長が目立っている。これは、①36年に国民皆保険が達成された。②諸外国で開発された有効新薬がこの期間に集約的に導入された。③製薬企業のマーケティング活動がテレビなどの強力なマスコミ媒体の出現もあって活発化し、保健薬ブームを生んだ、ことなどによる。一方この間に収益率は9.26%から10.61%に高まり、一応成長率との相関はみられる。しかし40年代になると、かかる関係にみられなくなる。というのは、医薬品工業の成長率は、30年代よりも低くなるばかりでなく、製造業よりも劣るようになる（第7表）。それにも拘らず収益率は、30年代の9.94%より上昇して11.88%になるからである。ことに40年代前半の成長率は1.84倍で、30年代後半の2.4倍よりかなり低いのに、収益率は逆に10.61%から12.46%とかなり大幅に上昇している。

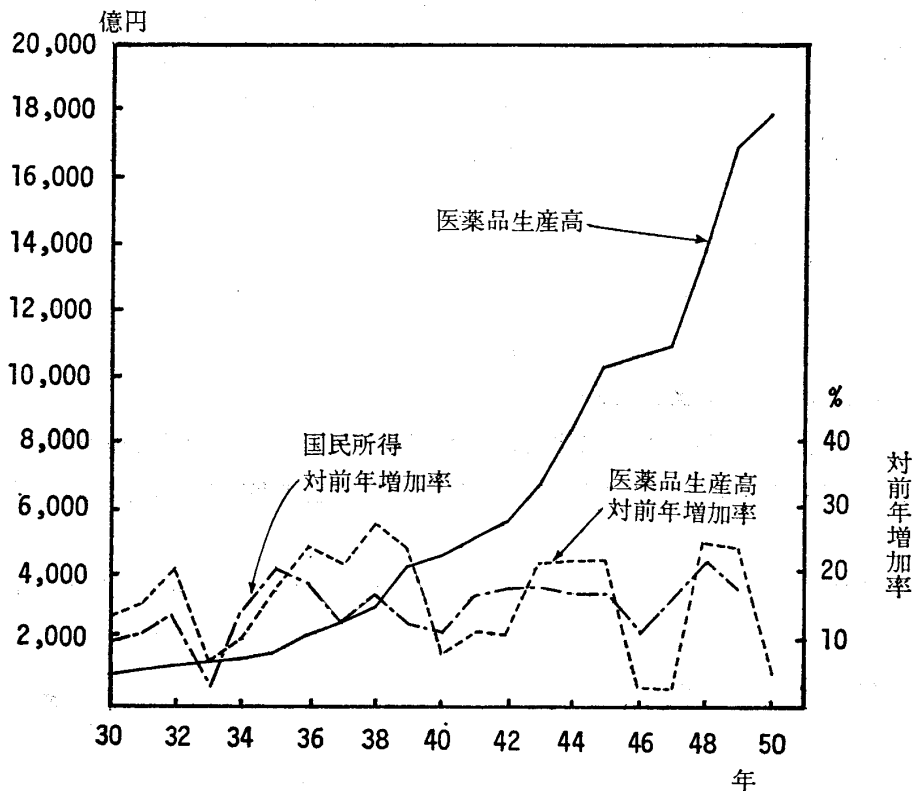
尤も医薬品生産高の対前年比率が20%を超える時期—それは経済の成長率を上回る時期でもあるが—（第7図）と、



第7表 1965年～1974年成長率（1965=100）

	医薬品工業 (32社)	製 造 業 (984社)
売 上 高	378.5	420.8
経 常 利 益	255.4	347.1
使 用 総 資 本	356.8	338.5
有 形 固 定 資 産	418.2	292.4
粗 付 加 価 値 額	386.5	398.0
従 業 員 数	165.5	116.0

注，開発銀行，経営指標ハンドブック



第7図 医薬品生産高及びその対前年増加率（昭和30年～50年）

総資本収益率の波動のピーク（第1図）とが一致することは指摘できる。それは、32年，38年，44年，48年の4回である。

## (2) 製薬企業の高収益性と企業危険

一般に各産業の収益性は，その企業危険（Risk）の程度によって異なるとされている。すなわち投資を行う場合に，危険の高い場合は，低い場合よりも高い収益性が求められる。もし高危険産業の実際の収益率がその危険と釣り合わなかった場合，資本はその産業から撤退するであろうからである。かように収益性と企業危険との関係は一般に認められてはいるが，それでは危険とは何であるか。N. Fisher 等によると，危険とは，完全な確実性を以て来るべき事柄の結果を予測できないことである<sup>2)</sup>，としている。しかしながら企業危険を数量的にどう測定するかに関しては問題が多い。Stigler は二つの方法で測定されるとしている。それは，①その産業によって実現された年々の収益率の標準偏差 ②その産業における企業の収益率の標準偏差である。また Barges は，総資本回転率で測定されるとし，

それが高いのは危険が低く、逆に低いのは高い危険を意味する、としている。<sup>4)</sup>

ところでわが製薬業界では、企業危険として次のものをあげている。<sup>5)</sup>①社会的貢献面でのリスク。これは医薬品の生命関連の特性からくるもので、高品質性、安全性、法的規制、有時即応的供給体制などに附随するリスク。②革新面でのリスク。これは新製品の開発や、設備の近代化に伴うもの。③市場面でのリスク。流通面での複雑さ脆弱さや、過当競争からくるリスク。④制度面でのリスク。返品が5—25%もあるというリスク。⑤その他。薬害問題や天候異変などからくる不可測性。

勿論これらのリスクは、この業界特有のものとは云い難く、いわば程度の差のものが多く、製薬業界が特に強調するのは、いうまでもなく、新製品開発リスクである。例えば製薬業界の高収益率は、研究開発に関する極めて高いリスクを償うために必要であるというが如きである。但しこれは研究開発を重点志向とする製薬企業の云い分であるから、最近まで海外新薬の導入や、他社製品の模倣を主としてきたわが国製薬企業にはそのままでは適用し難い。しかし製品リスクの著しい例はある。中外製薬は30年代初めに出現したグロンサンを主力として急成長した会社であるが、39年をピークに、40年に一変して総資本収益率マイナス4.1%に転落、爾後3期マイナスが続くのである。この他サリドマイド薬害で資本金の倍額に当る50億円の補償で49年後期から3期続いて赤字転落した大日本製薬もその好例である。

このように企業危険は事実として存在するが、しかし Barges 等の云うように、リスクは基本的には主観的現象であるから、その客観的な測定は極めて不正確にならざるを得ない。つまりこれだけのリスクがあるから、これだけ余分の収益率が必要であるということは困難である。

### (3) 製薬企業の高収益性と、参入障壁及び独占

高収益率産業には、新規参入者が、いわゆる見えざる手によって導かれてくるから競争が激化し、収益率が低下するのが自由経済の常態である。したがって高収益率の永続化は参入障壁の存在や、独占でもない限り不可能と考えられる。

医薬品工業は多品種少量生産で、しかも製品の Life Cycle が短いこともあって、巨大設備を要しないし、得策でもないことが多い。また生産工程を、製薬（化学的過程）と、製剤（物理的過程）との一貫した形態をとる必要がなく、製剤のみでも製薬企業たり得るから、新規参入は容易であるかに見える。そして事実現在大小2千数百社のメーカーが存在し、また新規参入者も、化学、食品、パルプ、繊維等の他業種からの参入も多くなってきて、その障壁は余り感ぜられない。しかし問題は、新規参入者で成功した者が少いことである。これは参入障壁が形式的にはないにしても、実質的にはかなり存在していることを意味している。その理由は、医薬品は生命関連性、高品質性、安全性などの特性から信用が第一であるが、これは多年にわたって培われねば成立せず、しかもその背後には強い人間関係があって市場形成が容易でないからである。また開発面においても、製造承認を得るための多くのデータを、社外の大学や病院の権威者から入手せねばならないが、このような研究者との関係も多年にわたる人間関係が強力に存在し、したがって新規参入者は、その開発薬が余程研究者の興味を引かない限り、新に割り込むことは難しい。このように市場面からも開発面からも実質上の参入障壁があり、これを乗り越えるには多年の努力を要する。

かくて競争は主として既存業者の間で展開されるが、これは極めて苛烈である。製薬企業は、規模の利益が余りないだけに、上位社の市場支配力は余り進まず、むしろ後退気味であって、公取の調査（第8表）はこれを示している。これはアメリカでも同様で、リリー社社長の言によると、トップ1社の市場占拠率は7%、上位4社で25%、20社で66%で、アメリカ主要産業の中では珍しいとのことである。

しかし個々の医薬品についてみるとかなり占拠率の高いものも見受けられる（第8、9表）。従来わが国の特許法は

第8表 製薬企業の集中度

	上位 3 社		上位 10 社	
	49 年	40 年	49 年	40 年
全 医 薬 品	16.1%	25.3%	38.8%	52.1%
ビ タ ミ ン 剤	42.3	60.0	62.5	81.9
抗 生 物 質	—	—	75.8	74.0
中 枢 神 経 用 薬	25.1	28.9	53.3	64.0
消 化 器 官 用 薬	15.1	21.7	35.9	45.8
循 環 器 官 用 薬	18.9	34.9	40.1	59.0
外 皮 用 薬	23.0	26.0	42.3	43.6
殺 虫 剤	49.8	—	77.4	—

注，公正取引委員会調，薬事日報51年10月30日号より作成

第9表 製薬上位2社の市場占拠率

1975，矢野経研調

薬 品 名	占 拠 率
抗 結 核 剤	56.6
止 血 剤	59.3
ビ タ ミ ン B <sub>1</sub>	54.9
呼 吸 促 進 其 他	57.3
不 正 脈 用 剤	64.3
婦 人 薬	55.6
乗 物 酔 防 止 剤	77.3
ド リ ン ク 剤	63.4
外 用 鎮 痛	75.9
ビ タ ミ ン 剤	60.8
目 薬	70.6
下 痢 緩 下 剤	51.6
便 秘 薬	58.7
薬 用 酒	94.8
生 理 用 品	63.4
防 虫 剤	59.8
汗 し ら ず ， パ ウ ダ ー	55.1

注，中央公論51年経営問題秋季号P.229

井原哲夫：商品の市場法則

市場開発が進み有力な商品に育つことができるからである。

ところで医薬品市場は，大衆薬市場と，医家向け医薬品（医療用医薬品）市場とに分れる。大衆薬市場は，30年代の大衆保健薬ブームの幕開け頃は，乱売問題もあったが，その後薬局の距離制限や再販売価格維持契約の普及で比較的安定している。それゆえ大衆薬の競争手段は，マスコミ広告と，小売業者に，自社製品を推奨販売させるに足る小売マージンを与えることである。それには矢張り売上原価率が決め手になる。それにはより多くの小売店により多

製法特許であり，製法さえ異にすれば他社の高収益薬の模倣が可能であったから，特許による独占の可能性は少かった。したがって，医薬品の市場占拠率は主に製品差別化，つまり販売促進活動によって形成された Brand の強さによるものと思われるが，かような製品をもつ既存メーカーの高収益性は，充分考えられ，大衆薬分野に多いと思われる。

## (4) 製薬企業の高収益性と医薬品価格

既に経営指標分析でみたように，製薬企業の総資本収益率の高いのは，売上原価率の低いのが主因であった。売上原価率の低いのは，売価が割高か，原価が割安かのいずれかに帰因する。素材産業のように同一製品を長期間生産している場合には，その原因がいつれにあるかを明にし得るが，一口に医薬品といっても，その内容が絶えず変化し，同質とは云い難いから，売価の変化によるか，合理化によるコスト低下によるものかは速断し難い。しかし製薬業界には，価格と原価との間に，ある伝統的な幅があり，この幅を有し得ないものは市場に導入され得ないのではないかとと思われる。価格は極めて独創的なものは別として，多くは既存製品との代用関係で概ね決まるから，これを目安にして原価率の低いものが市場に出てくる訳である。なぜならば原価率の低いものほど，それだけ多くの販売促進費が支出し得られ，したがって市

く売らしめて量産効果を発揮するのが近道であるが、同時にこの間に育成された銘柄品が、製品差別化効果を発揮して市場占拠率を拡大するならば、販売促進費の節約も可能となって高収益が実現されることになる。

慶応大学の井原助教授は、需要者の力の強い業種の利益率は長期的に低く、弱い業種のそれは長期的に高いとされ、これを消費財産業の高利益率の理由とされている。<sup>6)</sup>それは市場支配力がメーカー側に強いからであるが、しかしメーカーと消費者との間に流通業者が介在し、これが強ければこの段階での価格競争が発生し高価格が維持できなくなるともいわれている。この考え方を大衆薬市場に適用すると、需要者は医薬品の質的判断能力のない弱い消費者であり、また流通部門、ことに小売業者の大部分は、零細で商業知識の乏しい薬局薬店で弱いことから、メーカーの高収益率の維持が可能になるといえよう。

医家向け医薬品市場は、大衆薬市場とは全く異なっている。それは第一に、医薬品需要の決定者が最終消費者ではなく医師であること、第二に、医薬品費用の支払者が、医療保障の進展の結果、大部分政府や保険者であって、患者たる消費者でない。それゆえ診療機関と患者との間に価格メカニズムが働かないこと。第三に医薬分業の殆ど行われていないわが国では、診療機関は薬局以上に薬の売り手であるが、その売価は薬価基準で公定されており、したがって診療機関が問屋やメーカーからの仕入値が安いほど有利となり、またそのように薬を患者に多投与するほど利益は増大するが、しかしこれに対する患者の抵抗は上述の理由で全くないから、医療機関はこれをほとんど意のままに行うことができる。

わが国の医療保障制度が上述の仕組みを内蔵しながら、医療費の患者負担が30年度の38.7%から49年度の13.4%というように軽減の方向に進めば、医療用医薬品の需要は増加せざるを得ない。すなわち30年代は全医薬品の5割強であったものが、逐年増加して50年には8割強を占めるようになり、さらに医療費に占める薬剤費の割合も、30年代の2割台から、40年代には4割台を占めるに至った。

このように医薬品の需要を拡大し、しかも売上原価率を低くしたのは、薬価基準の薬価の決め方に主因がある。わが国の薬価基準は市価主義によって薬価を決める方式である。市価主義であるから市価を調査せねばならないが、それが薬価調査と称せられるもので、これは、売り手（卸商、メーカー）と買い手（病院診療所）の両方から報告を求めて市価の資料にするのであるが、その場合、売り手も買い手も、薬価が高めに決められた方が有利であるから、そのように報告される可能性が多い。次に特定製品についての市価資料は高低様々であろうから、それから薬価を算定するには、一本に絞る作業をせねばならない。それが90%バルクライン方式で、その製品の90%まで購入出来る値段で、かなり甘いだけでなく、低い方から数えて、最後の20%が格段に高くなると、薬価も格段に高い所に決まってしまうという批判がある。かようにして薬価が高めに決められると、メーカーや卸は、医療機関に対する実際の売り値をそれより下回って売り込むことになるが、それが実勢価格と称せられるもので、薬価とそれとの差額が医療機関の利益となるだけに、それを有力なセールスポイントとしてメーカー間の苛烈な価格競争が展開される。その幾分か薬価調査に反映して薬価基準の薬価を引き下げることになるが、これが繰返されると、メーカーの自殺行為になりかねないので、二つの防衛策が講じられた。一つは添付であって、帳簿上の単価をそのままにして無償で医薬品を提供する行為で、その目的は、実質的単価の引下げを薬価に反映させない点にある。他は薬価の低下した医薬品と類似の配合薬を作り（モデルチェンジ）、これを新規に収載して薬価を高めに位置付ける方法である。但し前者は45年末に禁止され、後者も配合薬の製造承認が難しくなって、容易ではなくなった。かくてメーカー間の価格競争と、薬価の引き下げという悪循環がストレートに進む可能性が大となり、事実同種同効の競合品（そろそろ品）の多いメーカーで赤字に転落したものもある。しかし薬価が引下げられてもなおそれとメーカーコストの間にはかなり幅があるようで、このことは一般紙に暴露された薬価と実際の売り値との差の著しい、50品目の平均が、薬価に対して売り値は

17.8%，最も低いものは1割に充たない安さであることから想像できる。逆に言えば、極端な値引競争—それは当局の行政指導で抑制されることが多い—に巻き込まれない限り高収益率を維持できることになる。ここにおいて独創的新薬をもつことがいかに重要であるかが分かるというもので、新製品比率＝ $\frac{5年以内に発売した新薬の売上}{全医薬品の売上}$ の高さを、メーカーの業績判定指標にしようとする理由でもある。

以上要するに大衆薬市場においては再販売価格維持契約と製品差別化により、また医療用医薬品市場では薬価基準の薬価が高めに決められていることにより高収益率をあげているといえよう。

## 5. 製薬企業高収益の過大表示性

以上述べてきたところは、製薬企業がなぜ高収益をあげているか、についてであったが、ここでは、その高収益は、標準会計規則に準拠して表示されていることから、過大であるという見解に触れることとする。このような見解は、既に1960年代に英米において展開されているが、その背景は勿論、製薬企業の高収益性に対する批判に應える立場であり、したがって製薬業者から主張されることになる。例えば、アメリカ製薬協会は次のように述べている。<sup>7)</sup>

医薬品工業の高収益性の大部分は、研究集約的 (Research-intensive) 企業の収益性を、過大に表示する標準的会計規則によるものである。医薬品工業では、分母の資産(資本)が、研究費の扱いにより過小表示されている。会計規則は、研究開発費を、投資としてよりも、流動費用 (Current Cost) として処理することを要求している。研究費がたとい将来収益の獲得を期待して、現在支出される資金であることからすれば、経済学的用語上投資 (Investment) であってでもである。しかし研究費の将来収益力を見積ることは極めて多くの困難があるゆえに、流動費用を考えられている。会計学者が資産(資本)収益率を決定する場合、収益を資産(資本)と比較するが、研究開発に基礎を置く製薬会社について、最も重要な資産の一つは、研究科学者のチームであり、それは投資であるがその給料は流動費用として扱われている。この重要な資産を省くいかなる貸借対照表も、その会社の真の価値を過小評価してきている。アメリカ聯邦商業委員会も、「研究開発費の支出は、通常収益性の過大表示を導くものである。」といている。例えばここに2つの会社があり、それぞれ100ドルの現金を持っている。A会社は100ドルの機械を買い、したがって100ドルの資産をもつ。B会社は違った機械を60ドルで買い、残りの40ドルは、よりよい機械を開発するために使用する。1年後、各社とも税引利益10ドルを得たとする。両者とも100ドル投資した事実にも拘らず、資産(資本)収益率はA会社が10%であるに対して、B会社は16.7%である (第10表)。

第10表 会計学的尺度がいかに収益率を曲げているかの仮説例

A会社：	B会社：
資産に100ドル支出	資産に60ドル支出
税引利益10ドル	研究開発費に40ドル支出
資産(資本)収益率	税引利益10ドル
$= \frac{\$10}{\$100} = 10\%$	資産(資本)収益率
	$= \frac{\$10}{\$60} = 16.7\%$

上述の仮説例には、償却費の計算がなされていないが、この考え方をより精密にしたのが第11表である。<sup>8)</sup>これは、年々10の研究投資をしてゆく場合、研究費を全く投資としないで費用とした場合がA欄であって、これでは資本利益率は25%となる。これに対して、研究費を投資と看做し、これを10年で償却する場合がB欄であって、この場合の資本利益率は、16.1%となり、8.9%の差がでて、25%は過大表示というのである。

第11表 研究費の資本化

年	期首資本 (a)	研究費投資 (b)	研究費償却 (c)	$(a+b-c)$ 期末資本 (d)	研究費前利益 (e)	研究費減 (f)	研究費後利益 (g)	g/d 利益率
A	100	10	0	100	35	10	25	25.0
1	100	10	0	110	35	0	35	31.8
2	110	10	1	119	35	1	34	28.6
3	119	10	2	127	35	2	33	26.0
4	127	10	3	134	35	3	32	23.9
5	134	10	4	140	35	4	31	22.2
6	140	10	5	145	35	5	30	20.7
7	145	10	6	149	35	6	29	19.5
8	149	10	7	152	35	7	28	18.4
9	152	10	8	154	35	8	27	17.5
10	154	10	9	155	35	9	26	16.8
B	155	10	10	155	35	10	25	16.1

注 W. Davies ; The Pharmaceutical Industry. P.155

## 6. 結 び

以上述べてきたところを総括するに、経営指標でみる限り、製薬企業の高収益性は明かである。これを指標的に分析して行くと、その主因は、資本回転率より売上高利益率にあり、そしてその基礎に売上原価率、さらには原材料費率の低さのあることが分った。この低さがより多くの販売促進費や研究費の支出を可能にして有力商品を育て、また次の主力商品を生む原動力となって高収益が維持されてゆくわけである。

次に原因解明として、成長率、企業リスク、参入障壁、独占、価格政策など高収益性に関係のありそうな要因について解説した。第一の成長率との比例関係は充分認められなかった。第二の企業リスクとの関係については、それを否定できないにしても、なお今後の研究の必要を感じさせられる。しかし、この業界でとくに研究開発志向型の企業において、リスクの多いことは事実であり、それに対応してある程度の高収益や高蓄積は認めらるべきであろう。より多くの人々がより長く生きるにつれて、より多くの薬がより早く死ぬ (More drugs die younger as more people live longer<sup>9)</sup>) ということであればなおさらである。

第3の参入障壁と独占については、形式的、またはグローバルな目からすれば余りないというものの、実質的、部分的にはかなりあると思われる。販売促進費や研究開発費の支出が多くて、企業によっては販売費一般管理費が売上原価率を上回るような商慣習が実質的参入障壁となっているわけである。

第四の価格については、大衆薬については価格維持策が、また医療用医薬品については薬価基準の高め決定が続いていることが大きな理由であろう。最後に、過大表示性であるが、研究開発費が、将来収益と正比例的関係にあるほど投資的意味は強くなり説得性は増そう。しかしリスク面での高収益性要求は、逆にその根拠が薄くなろう。

## 文 献

- 1) Barges A. and Hickey B.R. : Drug Industry Profits. Financial Analysts Journal, May-June 1968.
- 2) Fisher I.N. and Hall G.R. : Risk and Corporate Rates of Return. Quarterly Journal of Economics. 1969.

- 3) Stigler G. J. : Capital and Rates of Return in Manufacturing Industries. National Bureau of Economic Research. Princeton. 1963.
- 4) Barges A. : Forecasting Returns From Industrial Investments 1965.
- 5) 製薬企業懇談会：製薬企業の現状と考察（昭40年） P. 236
- 6) 井原哲夫，商品の市場法則，中央公論経営問題51年秋季号 P. 222
- 7) Pharmaceutical Manufacturing Association : Prices and Profits in the Pharmaceutical Industry, 1976.
- 8) Davies W. : The pharmaceutical Industry. P. 155, 1967
- 9) Cooper M. H. : Prices and Profits in the Pharmaceutical Industry. P.79, 1966