



## ライフサイエンス・ヘルスケア 第4回

### 日本の医療機器卸業界の再編動向

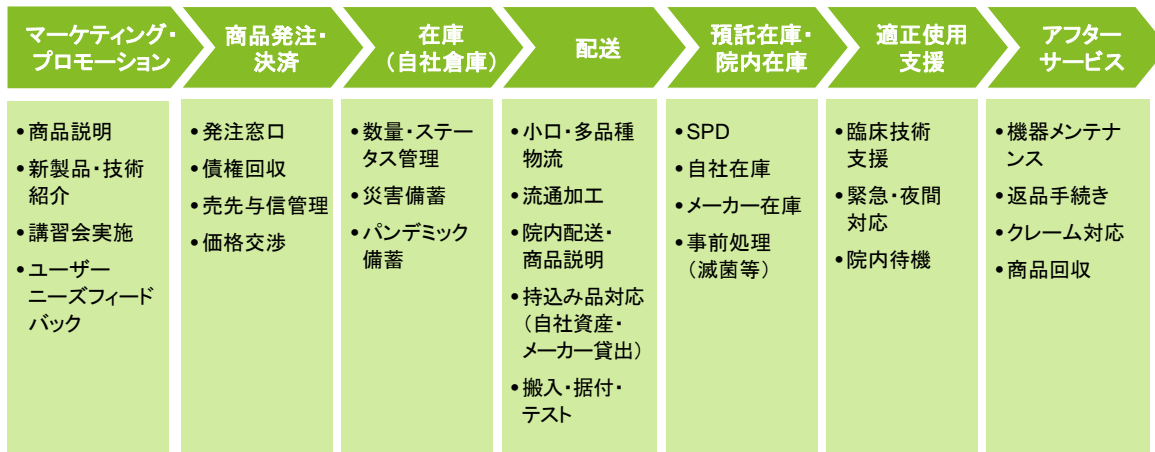
#### 1.はじめに

日本で高齢化が継続するなかで、医療費を含む社会保障費の抑制が政府によって取り組まれており、医療機器業界は大きな転換点を迎えている。医療費の抑制に加えて、病院数の減少も続いており、今後、医療機器卸業界はさらに厳しい競争環境におかれることが想定されている。厚生労働省は、2016年9月30日に、「医療機器の流通改善に関する懇談会」(議題「医療機器のコード化に関する取組」、「医療機器流通の更なる改善に向けた取組について」)を2011年以来5年ぶりに開催して医療機器流通の改善に向けた取組について協議しており、委員からは、医療機器のトレーサビリティ確保・物流効率化のためのコード化が思うように進んでいないことなども背景に、「医療機器卸の企業数の多さの問題を避けて通っている」、「医療機器卸の集約化が進展しているようには見えない」といった意見が出るなど、今後さらなる業界再編圧力の高まりが予想される。なお、医薬品卸企業はすでに再編が進み、大手4グループによって市場シェアの大半を占めているが、医療機器卸企業は集約が医薬品卸業界ほど進んでおらず、上位5グループをとっても市場規模の20%程度となっている。医療機器卸は顧客である医療機関との結びつきが強く、営業・配送・適正使用支援といった、地域の医療機関密着型の業務がひとつの特徴となっており、したがって、新しい地域への参入を検討する際には、参入先エリアの企業に対するM&Aや業務提携などの戦略が重要となる。

## II. 医療機器卸業界の概要

医療機器卸企業は、医療機器メーカーより仕入れた製品を、医療機関へ販売している。医療機関は、患者の生命に関与する医療行為を行っているため、医療機器の不具合・不足は許されないという立場にあるが、医療機器の種類は膨大で、30万品目を超えていると言われる製品を医療機関が全て在庫として保有することには無理が生じ、医療機器卸が重要な役割を担っている。

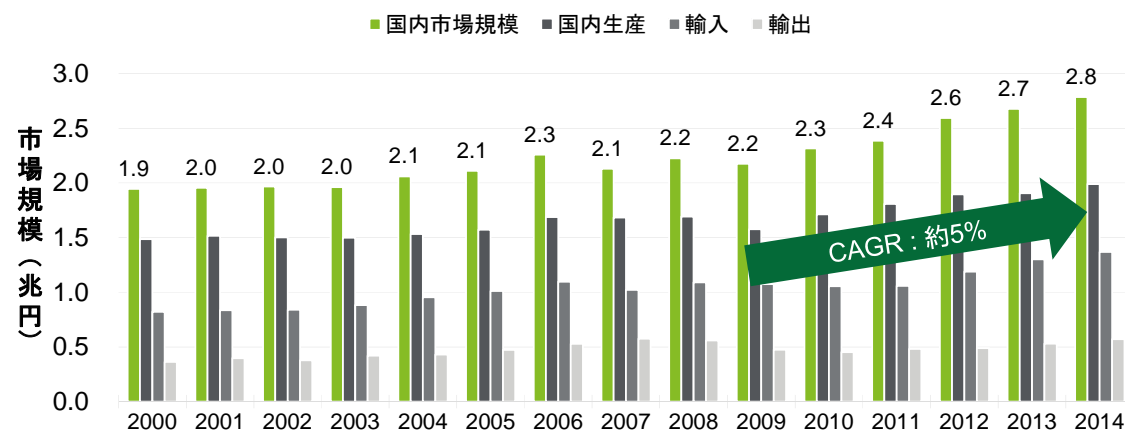
図表1 医療機器卸の役割



出所：日本医療機器販売業協会「医療機器流通の現状と課題について」より、デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社作成

図表1のとおり、医療機器卸は、他業種の卸企業とは異なり、配送、在庫、適正使用支援、アフターサービスなどの医療機器卸特有の役割を担っており、病院にとって必要不可欠な存在となっている。また、医療機器メーカーにとっても卸の担う役割は大きく、メーカー商品の医療機関へのセールス、医療機関からの発注窓口、債権回収、配送、製品に対するクレーム対応などの機能がある。ベンチャーなど、病院への営業機能が薄弱なメーカーにとっての販路拡大の役割においても、医療機器卸の存在は重要であると考えられる。

図表2 日本における医療機器市場規模の推移



出所：厚生労働省「薬事工業生産動態統計調査」より、デロイトトーマツファイナンシャルアドバイザー合同会社作成

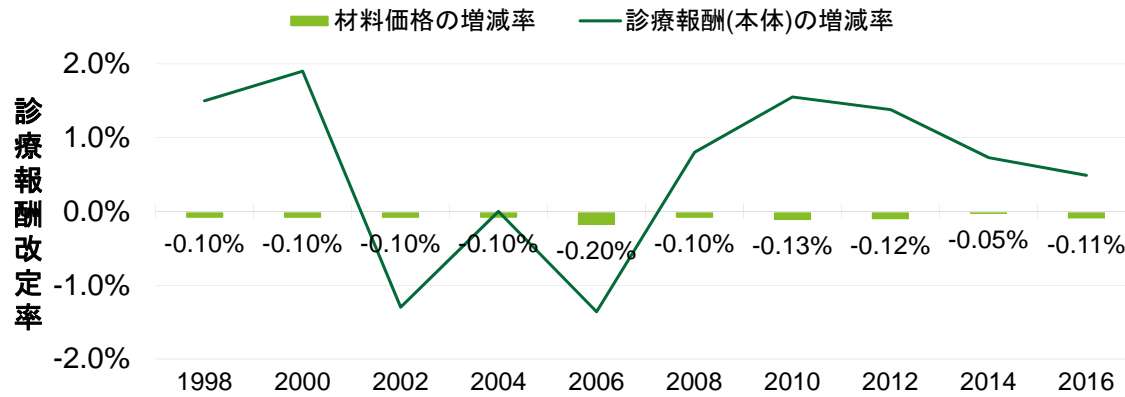
日本における医療機器の市場規模(=国内生産金額+輸入金額-輸出金額)は、2009年の2.2兆円から、2014年の2.8兆円まで5年間で約6,000億円増加しており、CAGR(年平均成長率)では約5%と拡大基調を示している。内訳としては輸入金額が輸出金額を大きく超過している状況となっている。

### III.医療機器卸業界の市場環境

#### 1. 政府の動向

継続する高齢化等を背景に、政府は医療費を含む社会保障費の抑制を求めていることなどから、診療報酬抑制の流れが今後も継続し、医療機器卸企業の利益にとっては厳しい状況が想定される。

図表3 診療報酬改定による材料価格推移



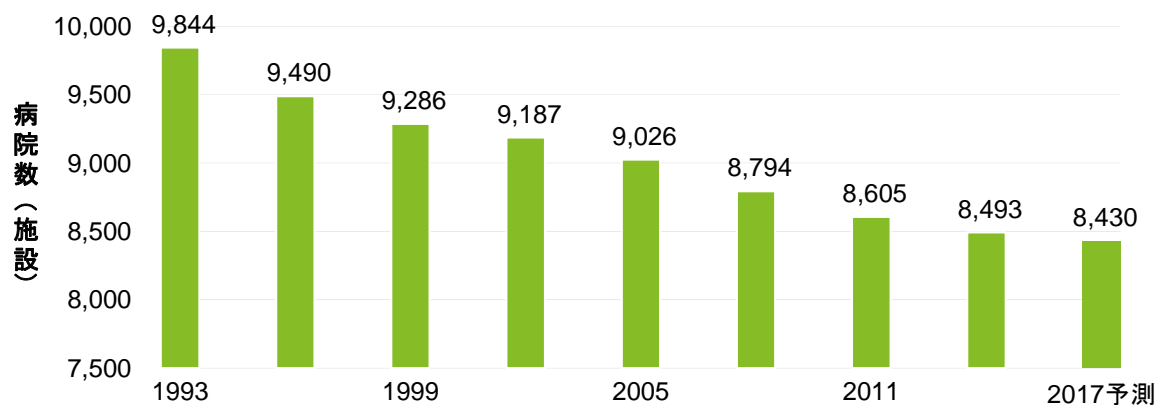
出所:厚生労働省「薬事工業生産動態統計調査」より、  
デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社作成

診療報酬は医療機関が保険診療の際に医療行為の対価として受け取る報酬であり、隔年で、厚生労働省の諮問機関である中央社会保険医療協議会を経て決定される。医療機器の価格に関わってくる材料価格については、マイナスでの推移が長期に渡って継続している。医師らの技術料にあたる部分で、医師の報酬に影響力のある診療報酬(本体)よりも、薬価や材料価格が引き下げられる傾向があり、直近の診療報酬改定率を見ても、診療報酬(本体)は0.49%引き上げられているものの、医療機器の価格にあたる部分の材料価格については0.11%のマイナスとなっている。

#### 2 医療施設の動向

政府の医療費抑制政策や、病院の機能分化などの政策により、病院数が減少している。また、複数の医療機関による共同購買が進展している。

図表4 日本における病院数の推移



出所:厚生労働省「医療施設動態調査」より、デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社作成

上記のような環境を背景に、医療機器卸業界の主要企業の営業利益率は1~2%程度、純利益は0%近辺となっており、厳しい状況が継続している。医療機器卸企業は、配送、在庫、適正使用支援、アフターサービスなどの業務を、顧客である各病院に対して担当従業員が密着して行っているため、単純に経営統合すれば合理化が進み、利益率が改善するというわけではない。しかし、上記のような厳しい環境の中、償還価格の下落や競争激化による利益率の低下に対応するためには、経営統合によって、対メーカーでの価格交渉力をつける事が非常に重要になってくる。また、経営統合の相手先企業との地域関係によっては、配送などの面で統合効果が期待できる可能性もある。このような背景から、企業規模、商圏の拡大を目的とした経営統合の誘因が一層強まり、M&A や業務提携などによる業界再編が促進されると想定される。

#### IV.医療機器卸業界の M&A 動向

医療機器卸業界での M&A 事例は活発であり、図表5に示す事例が挙げられる。現在大手5グループを形成する、シップヘルスケアホールディングス、セイエイ・エル・サンテホールディング、メディアスホールディングス、カワニシホールディングス、ムトウが買い手となっている案件が目立つものの、ほくやく・竹山ホールディングスのような医薬品卸との統合事例や、総合商社などの他業種からの参入事例も見られる。最近の事例では、小西共和ホールディングスがシップヘルスケアホールディングスの傘下入りする大型案件が、業界内で大きな話題となった。

図表5 日本の医療機器卸関連企業の主な M&A 事例

公表日	対象会社	買収会社	買収額 (百万円)
	会社名	会社名	
2016/3	小西共和ホールディング	シップヘルスケアホールディングス	17,673
2015/2	半田	エア・ウォーター	n/a
2014/12	イノメディックス	オリックス	5,000
2014/7	東和医科器械	八神製作所	n/a
2014/5	ティック	シップヘルスケアホールディングス	802
2014/5	中嶋メディカルサプライ	シップヘルスケアホールディングス	670
2014/3	オルソ・メディカル	キシヤ	n/a
2013/11	ジオット	メディアスホールディングス	338
2013/8	八尾日進堂	ムトウ	n/a
2013/6	北信理化	丸文通商	n/a
2013/5	ジェイテック	八神製作所	n/a
2013/4	日本メディカルネクスト	三菱商事	n/a
2013/3	秋田医科器械店	メディアスホールディングス	538
2012/11	テスコ	ウイン・インターナショナル	1,340
2010/10	池田医療電機	丸文通商	n/a
2010/11	サンセイ医機	カワニシホールディングス	n/a
2009/10	栗原医療器械店	協和医科ホールディングス	1,400
2009/5	セントラルユニ	シップヘルスケアホールディングス	3,630
2009/4	イワケン	オリンパス株式会社	4,699
2006/3	ほくやく、竹山	ほくやく・竹山ホールディングス	n/a
2006/1	ネオス医科	カワニシホールディングス	n/a
2005/11	西村器械	エア・ウォーター	n/a

出所: Capital IQ、各社 HP より、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社作成

図表6 大手医療機器卸のグループ化事例

		ホールディング化・持株会社制によるグループ化				大手(総合)ディーラーのグループ化
		シップヘルスケアHD	セイエイ・エル・サンテHD	メディアスHD	カワニシHD	ムトウグループ
主要企業		グリーンホスピタルサプライ(大阪)	八神製作所(愛知)	協和医科HD(静岡)	カワニシ(岡山)	ムトウ(北海道)
主要グループ企業	北海道地区	<ul style="list-style-type: none"> <li>札幌メディカルコーポレーション(北海道)</li> <li>メディカルツーリズム・ジャパン(北海道)</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>オオタメディカル(北海道)</li> </ul>	
	東北地区			<ul style="list-style-type: none"> <li>秋田医科器械店(秋田)</li> <li>ジオット(福島)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サンセイ医機(福島)</li> </ul>	
	関東甲信越地区	<ul style="list-style-type: none"> <li>セントラルユニ(東京)</li> <li>ハートライフ(東京)</li> <li>テック(東京)</li> <li>西野医科器械(東京)</li> <li>野上器械店(東京)</li> <li>サンライフ(神奈川)</li> <li>中嶋メディカルサプライ(茨城)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ジェイテック(東京)</li> <li>いわしや盛田器械店(埼玉)</li> <li>中日本メディカルリンク(長野)</li> <li>豊前医化(山梨)</li> <li>日成メディカル(栃木)</li> <li>東和医科器械(神奈川)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ネットワーク(東京)</li> <li>栗原医療器械店(群馬)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>日本医療器研究所(東京)</li> <li>志水(東京)</li> <li>ミワテック(東京)</li> <li>東京医研(東京)</li> <li>ハトヤ(長野)</li> <li>福山医科器械店(新潟)</li> <li>五味医療器械(山梨)</li> </ul>
	東海地区	<ul style="list-style-type: none"> <li>TMA(愛知)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>オズ(静岡)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>メドテクニカ(愛知)</li> </ul>	
	北陸地区			<ul style="list-style-type: none"> <li>福井医療(福井)</li> </ul>		
	関西地区	<ul style="list-style-type: none"> <li>ライトテック(大阪)</li> <li>小西医療器(大阪)(小西共和HD)</li> <li>オーラムメディカル(三重)</li> <li>セイコーメディカル(和歌山)</li> </ul>			<ul style="list-style-type: none"> <li>日光医科器械(大阪)</li> <li>井上医科器械(兵庫)</li> <li>ネオス医科(奈良)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>イー・エイチ・エス・エス(大阪)</li> </ul>
	中国四国地区	<ul style="list-style-type: none"> <li>共和医理器(広島)(小西共和HD)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>西日本メディカルリンク(岡山)</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>四国メディカルアビリティーズ(愛媛)</li> <li>ユーヴィック(香川)</li> <li>香川精器(広島)</li> <li>高塚薬品(岡山)</li> </ul>	
	九州沖縄地区					<ul style="list-style-type: none"> <li>井本医科器械(福岡)</li> <li>マスコット(長崎)</li> <li>メディカル・アプライアンス(熊本)</li> <li>八尾日進堂(熊本)</li> <li>横尾器械(鹿児島)</li> </ul>

※すでに合併された企業、マイノリティ出資等も一部含む。

出所: Capital IQ、各社 HP より、デロイト トーマツ ファイナンシャルアドバイザー 合同会社作成

また、上記のような個社同士の資本提携だけでなく、全国の複数有力卸企業の共同出資による、メーカーから共同仕入を行うための企業も設立されており、さまざまな形態での生き残り合戦が盛んになっている。

#### V.おわりに

日本の医療機器卸業界は、医療費削減の流れや厳しい競争環境を背景に、さらに再編が加速していくことが予測される。今後医療機器卸企業、特に中小規模企業の経営者にとっては、大手5グループの傘下に入っていくのか、自社での独立経営を目指すのか、もしくは異業種企業と手を結ぶのか、提携戦略の選択が非常に重要になると推察される。

※ 本文中の意見や見解に関わる部分は私見であることをお断りする。

※ 詳細情報をご希望の場合は別途お問い合わせください。

## 執筆者

デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社  
ライフサイエンス・ヘルスケア担当  
阿部翔太

## デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 3-3-1 新東京ビル  
TEL:03-6213-1180 FAX:03-6213-1085

デロイトトーマツ グループは日本におけるデロイトトウシュートーマツ リミテッド(英国の法令に基づく保証有限責任会社)のメンバーファームおよびそのグループ法人(有限責任監査法人トーマツ、デロイトトーマツ コンサルティング合同会社、デロイトトーマツ ファイナンシャルアドバイザー合同会社、デロイトトーマツ 税理士法人および DT 弁護士法人を含む)の総称です。デロイトトーマツ グループは日本で最大級のビジネスプロフェッショナルグループのひとつであり、各法人がそれぞれの適用法令に従い、監査、税務、法務、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザー等を提供しています。また、国内約 40 都市に約 8,700 名の専門家(公認会計士、税理士、弁護士、コンサルタントなど)を擁し、多国籍企業や主要な日本企業をクライアントとしています。詳細はデロイトトーマツグループ Web サイト ([www.deloitte.com/jp](http://www.deloitte.com/jp))をご覧ください。

Deloitte (デロイト)は、監査、コンサルティング、ファイナンシャルアドバイザーサービス、リスクマネジメント、税務およびこれらに関連するサービスを、さまざまな業種にわたる上場・非上場のクライアントに提供しています。全世界 150 を超える国・地域のメンバーファームのネットワークを通じ、デロイトは、高度に複合化されたビジネスに取り組むクライアントに向けて、深い洞察に基づき、世界最高水準の陣容をもって高品質なサービスを Fortune Global 500® の 8 割の企業に提供しています。“Making an impact that matters”を自らの使命とするデロイトの約 225,000 名の専門家については、[Facebook](#)、[LinkedIn](#)、[Twitter](#) もご覧ください。

Deloitte (デロイト)とは、英国の法令に基づく保証有限責任会社であるデロイトトウシュートーマツ リミテッド(“DTTL”)ならびにそのネットワーク組織を構成するメンバーファームおよびその関係会社のひとつまたは複数指します。DTTL および各メンバーファームはそれぞれ法的に独立した別個の組織体です。DTTL(または“Deloitte Global”)はクライアントへのサービス提供を行いません。Deloitte のメンバーファームによるグローバルネットワークの詳細は [www.deloitte.com/jp/about](http://www.deloitte.com/jp/about) をご覧ください。

本資料は皆様への情報提供として一般的な情報を掲載するのみであり、その性質上、特定の個人や事業体に具体的に適用される個別の事情に対応するものではありません。また、本資料の作成または発行後に、関連する制度その他の適用の前提となる状況について、変動を生じる可能性もあります。個別の事案に適用するためには、当該時点で有効とされる内容により結論等を異にする可能性があることをご留意いただき、本資料の記載のみに依拠して意思決定・行動をされることなく、適用に関する具体的事案をもとに適切な専門家にご相談ください。

Member of  
**Deloitte Touche Tohmatsu Limited**

© 2016. For information, contact Deloitte Tohmatsu Financial Advisory LLC.