

を進めるべきだとした。

一方、診療側は、例えば30日以上長期処方を行う場合には、その理由の記載を義務付けるよう要望。後発品に対する不信感を取り除くための基盤整備や、患者や医師が安心して後発品を使うためのチェックシステムの設置も求めた。薬剤師を含むコメディカルの病棟配置に伴う加算の創設も要求している。

また、調剤報酬をめぐる支払側が調剤技術料、薬学管理料の引き下げを求めているのに対し、診療側はかかりつけ薬剤師の役割を踏まえた薬学的管理指導の拡充などを要望している。

(2011年12月21日・日刊薬業WEB)

### 調剤薬局のM&Aが一段と活発化の気配 薬局大手・仲介会社

調剤薬局業界のM&A(合併・買収)が今後、一段と活発化しそうな気配だ。調剤薬局大手が積極的な姿勢を強めるほか、M&Aを仲介する企業も需要の掘り起こしに力を入れている。今後、調剤薬局の売り案件が増加するとみる向きは強く、大手が中小を傘下に収める流れがさらに加速しそうだ。

ある調剤薬局大手は今後、「攻撃的なM&A」に力を入れる。銀行や証券会社、仲介会社などから寄せられる売り案件をただ待つだけの従来のM&Aではなく、バイサイド(買い手側)の代理人を使い、狙いを定めた薬局に直接話を持ち掛ける攻めのM&Aだ。1対1で話をつけることで複数の買収希望会社による競争入札を避け、「リーズナブルな価格」での取得を念頭に置く。

同社には年間100件もの売り案件が寄せられ、多い時には1日2~3件の案件が届く。社内には法務、経理、人事などの担当者5~6人で構成するM&Aのプロジェクトチームを持つが、最近では増加する案件をさばき切れなくなりつつある。このため、今後は同チームをもう1チーム設置したい考えで、現在スタッフの育成を進めている。

一方、仲介会社各社もニーズの掘り起こしを着実に進める。M&Aキャピタルパートナーズなどは昨年、調剤薬局に特化した部署を設け、担当者の陣容を2倍近くに増やした。調剤薬局に関するM&Aの成約件数

は従来、2カ月に1件の割合だったが、最近は月1件のペースに上がっている。

調剤薬局業界のM&Aは現在、売り手が少なく買い手が多い「売り手市場」。仲介会社によると、「ここまで売り手市場の業界はないというくらい買いニーズが強い」(東京MAパートナーズ)状況だ。

だが、今後に関しては経営者の高齢化や後継者の不在、経営環境の悪化などから、各社とも「売り案件は増えるだろう」(上場調剤薬局)、「件数は増えていく」(東京MAパートナーズ)とみる。また近年の薬剤師不足も売却の引き金になっており、ある調剤薬局大手は昨年から薬剤師不足を理由に薬局を売りに出す案件が増えてきたことを指摘する。業界の将来性や薬剤師の確保に不安があるため、最近は「後継者がいるにもかかわらず売却する」(M&Aキャピタルパートナーズ)ケースも出てきた。

また、仲介会社のストライクは「消費税のアップが売り案件の増えるきっかけになる」と予測する。消費税率が高まり、それを他に転嫁できなければ経営が今以上に厳しくなるからだ。また同社はドラッグストア大手による調剤薬局のM&Aについても「ドラッグストアは調剤薬局に比べ資金力が違うため、今後ドラッグストアが調剤薬局を買うケースも増えるだろう」と予想。今後、ドラッグストアも含め薬局大手が中小の調剤薬局を買収するという構図がますます鮮明になりそうな気配だ。(2012年1月11日・日刊薬業WEB)

### NR事業とサプリメントアドバイザー事業が統合 日本臨床栄養協会

厚生労働省内の事業仕分けにより、国立健康・栄養研究所実施のNR(栄養情報担当者)事業が、日本臨床栄養協会に移管され、サプリメントアドバイザー制度と統合された。統合資格の名称は「NR・サプリメントアドバイザー」となる。

2012年4月以降、NR資格者は順次、日本臨床栄養協会に移籍。これに伴い、従来のサプリメントアドバイザーも新しい称号となる。