

Title	日米医薬品製造企業の経営分析 - 財務諸表分析を中心として -
Sub Title	
Author	中里邦男(Nakazato, Kunio) 伏見多美雄
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1985
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1985年度経営学 第421号 複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001985-0421

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名	中 里 邦 男	主査	伏 見 多美雄
	(エーザイ株式会社)	副査	柴 田 典 男
所属ゼミナール	柴 田 典 男 研		矢 作 恒 雄

日米医薬品製造企業の経営分析 —財務諸表分析を中心として—

本論文では、日米医薬品製造企業の収益性の違いについて、財務諸表分析を中心としてその産業発展の歴史、外部環境について分析を行った。財務諸表分析は、日米それぞれ12社を対象として、1965年～1984年まで20年間行った。その結果、次のようなことがわかった。①米国の医薬品製造企業が研究開発の重要性を認識し、その財務的な基盤を確立したのは第2次世界大戦が契機であるのに対し、日本は問屋出身ということもあり研究開発の重要性を認識しそれが可能となったのは昭和40年代である。②医薬品の価格は米国では企業が自由に決定できるのに対し、日本は厚生省が決定する。この違いが、日米の競争構造の特色である、米国は売り手であるメーカーが強く、日本は買い手である医療機関が強いという結果を生じさせている。③日本は売上原価率が高いことが米国に比較して利益率の低い原因である。このためには、自社開発品の比率を高めなければならない。以上のことをふまえて、日本の医薬品製造企業は、基礎研究が十分に出来る財務的な基盤を確立するまでは、修飾を中心とした応用開発型の新製品の開発により売上原価率を下げる。そして、売上高を左右する価格については薬価差益の恩恵を受けている医師から薬をとりあげる方策つまり医薬分業を厚生省と薬剤師会と製薬協で共同歩調をとり強力に進めてゆく。8つの医薬分業のモデル地域が指定されているが、これをさらに助成し、プロパー活動のなかで医薬分業のメリットをディテールし、薬を医師の手から離させることに努力すべきである。