



## 「変革期の獣医療業界を支える卸売業」

～ 市場環境・技術革新・法制度の変化と向き合うために ～

### 第 5 回 日米で動物薬卸売業の同じ役割変化

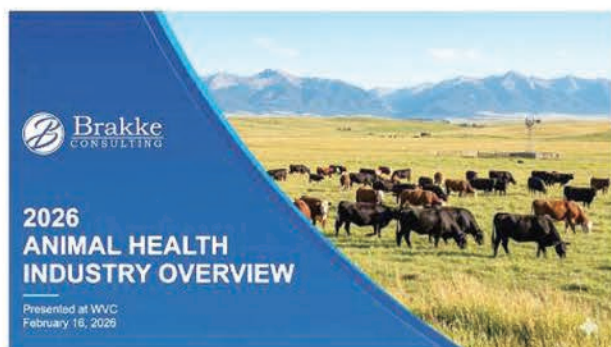
アームズ株式会社 氏政雄揮

世界の獣医療ビジネスは現在、大きな構造変化の中にあります。この変化は、製薬企業だけでなく、動物用医薬品の流通を担う卸売企業にも影響を及ぼしています。

今年 2 月にラスベガスで開催された WVC 2026 に参加し、その変化を目の当たりにしましたので、日本の状況と合わせてご紹介致します。

#### 1. 好調な世界の動物薬市場と豊富な研究開発費

WVC 期間中に開催される Brakke Consulting 社の 2026 Animal Health Industry Overview (動物薬市場概況) は参加費 399 ドル(約 63,000 円、\$1=¥158)と高額ですが、参加費以上の価値が得られると存じますので、WVC や VMX(オランダ)に参加された際には、ぜひご参加下さい。



(出典: Brakke Consulting, Inc.)

まず、動物薬市場は 2025 年に 480 億ドル(7.6 兆円)に到達したと推計されています。伸長率も 2022 年の 4.8%、23 年の 5.9%、24 年の 6.7%に続いて 25 年の 7.6%と成長のペースを速めています\*1。

世界 No.1 の動物薬メーカーである Zoetis の売上は 2025 年に 95 億ドル(1.5 兆円)に迫り、続く Merck、BIAH、Elanco、IDEXX の上位 5 社で、

世界市場の 63%を占めて動物薬市場を牽引しています。この順位はここ数年固定されているようですが、それは単に売上が大きいからその地位を長く維持できているということではなく、R&D(研究開発)に対する積極的な投資が毎年継続的に行われているからこそ、次のイノベーション(革新)を創出し、その地位が持続されています。

そして、全て自前の技術でイノベーションを起こしているのではなく、積極的な導入によっても、もたらされています。人医療のバイオテック産業と同様に、動物薬産業でもスタートアップ企業が新技術の開発を担い、それを投資資金が支えています。もちろん、M&A によりそのスタートアップ企業をはじめ企業を掌中に収めることも行われていますが、ライセンスによる技術導入や提携も活発です。

講演内容から例を挙げると、2025 年、Zoetis は売上の 7.4%に当たる約 7 億ドル(約 1,100 億円)を研究開発費に投じました。業界 4 位の Elanco は売上の 7.9%、7 位の Virbac は 8.4%というように毎年売上の 7%を超える巨費が投じられています。

筆者はかつて日本の動物薬メーカーの開発部門に 17 年間勤務し、2006 年にコンサルティング会社を起業後も、(公社)日本動物用医薬品協会からの依頼で Health for Animals が実施した Global Benchmarking Survey に 2020 年まで協力しましたので、欧米だけでなく国内の動物薬メーカーの研究開発費等について聞き取り調査をしております。

その際国内メーカーの研究開発費の金額もさることながら、売上に占める研究開発費の比率の低さに驚きました。前述の通り、欧米の動物薬メーカーでは売上の 7%以上を研究開発に投資しています。中には 10%を超える企業もあります。

しかし、日本では 1-2%という企業も少なくありませんでした。年間 50 億円の売上の 2%は 1 億円です。この投資比率を上げていかないことには、対象市場を日本国内だけにおいてもイノベーションは望めないのでは、と思いたすがいかがでしょうか？

#### 2. イノベーションが動物薬業界に必須である理由

Brakke Consulting 社のシニアコンサルタント Chuck Johnson 氏によれば、「動物薬産業におけるイノベーションとは、目新しさやテクノロジーその

ものを目的とするものではない。動物の健康、畜産の生産性、獣医療の効率、経済的な持続可能性を測定可能な形で改善する新しいアイデアの応用である」と解説しています\*2。

筆者はこの定義に賛同しますし、この着眼点は非常に重要だと思います。つまり、イノベーションは「未充足なニーズを解決すること」なのです。

現在、動物薬産業では

- 成熟した製品の売上が停滞しても成長を維持
- 価格以外の差別化により利益率を確保する
- 新規参入者やジェネリックから市場のポジションを堅持する
- 運用効率を改善し、コストを削減する
- 投資家、経営陣、従業員に長期的な存続可能性を提示する

ことが求められています。

これらに対して、目新しさやテクノロジーを追求せずとも、未充足なニーズを解決するイノベーションの導入により

- ◇ 処方、配送、サービスの改善を通じて製品ライフサイクルを延長できた
- ◇ 競合の激しい製品領域で差別化が図れた
- ◇ 顧客のロイヤルティを強化し、顧客離れを減らせた
- ◇ 営業担当者にやり甲斐や価値を提供することで、営業力の効率を高められた
- ◇ 販売権供与、M&A、企業提携など戦略的なR&Dのオプションを構築できた

という成果が得られているのです。

そして、それはメーカーに限ったことではありません。その象徴的な事例が、再生医療企業 Gallant と米国最大級の動物薬卸売企業 MWI Animal Health の提携です。

Gallant は、ペット向けの既製の (off-the-shelf) 幹細胞治療を開発するバイオテクノロジー企業であり、猫の難治性口内炎などの治療を対象とした細胞治療薬の開発を進めています。このような再生医療製品には大きな課題があります。それは物流インフラです。幹細胞製剤は $-80^{\circ}\text{C}$ という超低温での保存と輸送が必要で、通常の動物用医薬品の流通システムでは対応できません。

しかし、今年2月27日、MWI Animal Healthは、

Gallant と提携し、獣医療では初となる超低温コールドチェーン物流を構築することを発表しました。この物流モデルによりMWI のカンザス州の物流センターから米国内の動物病院へ翌日幹細胞治療薬を供給できる体制が整備されるとのことです。



(画像作成: Gemini)

この取り組みは、単なる物流契約ではありません。再生医療のような新しい医療技術を普及させるためには、研究開発だけでなく、それを安全に動物病院へ届ける仕組みが不可欠だからです。

実際、Gallant による獣医師への調査では、

- 約93%が、簡便に使用できる既製型製品であれば院内で提供したい
- 約95%が、今後10年以内に幹細胞治療が標準的治療になると考えている
- 約79%が、将来的に使用または推奨する可能性がある

と回答しているとのことです。

この事例は、動物用医薬品の卸売企業が今後担うべき役割の一例を示しているのではないのでしょうか。つまり、単に医薬品を配送する存在ではなく、新しい医療技術を実装するためのプラットフォーム企業としての役割です。

このように、卸流通の役割は、今後ますます医療の基盤を支える存在へと拡大していくと考えられ、さらに1例を紹介したいと存じます。

### 3. 米国の動物薬卸売業の構造変化 — Covetrus とMWIの合併

2026年2月18日、Cencoraの子会社であるMWI Animal Healthと、動物医療向けテクノロジー企業Covetrus は、両社を統合する契約を締結しました\*3。

この日、まだ WVC の最終日で筆者は展示会場で MWI と Covetrus の企業展示を別々に拝見していたので、発表をみて非常に驚きました。



(撮影:氏政雄揮)

この合併の特徴は、単なる卸売企業同士の統合ではなく、「物流」と「テクノロジー」の融合である点にあります。

MWI は世界最大級の動物用医薬品流通企業であり、伴侶動物(CA)、家畜、馬など幅広い分野の医薬品流通を担っています。

一方、Covetrus は動物薬卸売流通も行っていますが、現在は

- 動物病院向けソフトウェア(電子カルテ)
  - 電子処方
  - 薬局サービス
  - 診療支援システム(Practice management)
- などを提供する動物医療テクノロジー企業です。

今回の統合により、両社は

- ◇ 医薬品流通
- ◇ 動物病院向け IT
- ◇ 薬局サービス
- ◇ データプラットフォーム

を統合した総合的な動物医療プラットフォーム企業を目指している、とのこと。

筆者はこの企業合併の目的は、主に次の 3 点であるとみています:

- ① 獣医療へのアクセス向上  
現場で使用される多くのサービスとシステム、プラットフォームを提供し、動物病院や生産者が必要な医療資源にアクセスしやすくする
- ② 動物病院の経営効率の向上  
物流、薬局サービス、診療管理ソフトを統合することで、動物病院の運営効率を高める
- ③ 新しい医薬品の普及促進

製薬企業が開発する新製品を、より広い市場に迅速に届けるプラットフォームを構築する。

また、この合併は、海外で動物薬卸売業の役割が大きく変化していることを示しています。

従来、卸売企業の主な役割は、筆者が講演等でも申し上げている通り、



(出典:アームズ株式会社)

- 商流(売買機能)
  - 物流(輸送・保管機能)
  - 情流(情報機能)
  - 金流(金融・回収機能)
- です。

海外においてもそれらの機能は存続していますが、それが卸売企業の本流の役割ということではなく、

- IT サービス
- データ管理
- 薬局機能
- 医療インフラ

を統合した総合サービス企業へと進化しつつあるのです。

そして、MWI と Covetrus の統合は、まさにその方向性を象徴する出来事であるといえます。

#### 4.日本でも卸売業界が、医薬品を届ける業界から獣医療の基盤を支える業界へ

獣医療ビジネスは産業として今後も変化しながら発展するでしょう。再生医療、遺伝子治療、AI 診断、デジタル医療など、新しい医療技術が次々に登場していますし、これらが普及することでさらに発展するでしょう。

しかし、どれほど優れた技術であっても、それが動物病院に届かなければ、活用もできず、普及もしま

せん。普及しなければ、発展できません。  
その意味で、動物薬卸売企業は「医薬品を届ける企業」から「獣医療の基盤を支える企業」へと進化しなければならぬ使命を負っている、という思いを筆者は今回の米国出張で強くしました。  
そして、その動きを業界トップの卸売企業が牽引していることが非常に興味深いです。

ここまで海外の事例を紹介してきましたが、その観点で日本の動物薬卸売業界を俯瞰すると、同様の動きが日本でもみられると思った方も多いと存じます。

例えば日本でも卸売企業が新薬の普及や開発に関与しています。2023年10月、日本で承認された世界初の犬用放射線増感剤「レプリチン®」が(株)アスコを通じて新発売されました。(株)アスコは本剤を独占販売して動物病院に供給しています\*4。

また、2025年10月、(株)メディパルホールディングスの子会社であるMPアグロ(株)が、動物病院向けEC事業を展開するシグニホールディングス(株)を買収すると報道されました\*5。読者の皆様も理解されている通り、この買収は単なる事業拡大ではありません。「対面営業」「物流」「EC」「薬局」という複数の流通チャンネルを統合する方向に進んでいることを示していると思います。

筆者の考察を加えることをご容赦いただけるならば、まず前者の事例では、卸売企業として非常に意欲的な取り組みであると敬服致します。放射線増感剤は、放射線治療の効果を高める目的で使用される医薬品で、単独での抗がん作用は弱いとされています。そのため、本剤を処方できる動物病院は放射線治療を行える二次診療施設に一般的には限られます。抗がん剤を普段処方しない獣医師にはなかなか製品説明も難しい医薬品であり、適応外使用を勧めても、結果、「がんに効かない動物用医薬品」というレッテルを貼られてしまいかねません。「日本発・世界初」の製品ですので大切に販売して育ててほしいと願っております。

また後者のMPアグロ(株)の事例では米国のMWIによるCovetrus買収と同様に、動物薬卸売企業による動物用IT企業の買収という見方ができます。前述の通り、今後の獣医療の発展にDX化(デジタルトランスフォーメーション)は不可欠です。しかし実は日本の多くの動物薬卸売企業は自社の

DX化に対して消極的であるため、現状では臨床現場に対して提案できていません。対面の営業で成果が出れば、合併の効果が明確になると筆者はみえています。

さらに「ペットの医療における医薬分業」が注目を集めています。最近、NHKのあさイチで「高齢化するペットたち、専門薬局で待ち時間短縮」というタイトルで特集もされました。番組で紹介されたのは12薬局でしたが、同様のサービスを行うペット専門調剤薬局が今後も増加すると予想されますので、いち早く顧客ニーズをつかんでノウハウを積み、全国の有望な顧客をリスト化することで先行者利益を得られるのでメリットは大きいと思います。

世界でも日本でも、このように「獣医療の基盤を支える企業」という同じ目標に向かって進む企業が共通にあることは明るいニュースです。その流れが業界で膾炙されて、多くの企業の目標になれば、この業界も大きく変革できると期待しております。



ラスベガスで Zoox に乗車

写真はラスベガスで乗った完全自動運転無人タクシーの Zoox です。運転席もハンドルもありません。米国ではこのような技術がすでに実用化されており、右折も左折も車線変更も自由自在で、有人運転の車と同じ速度で並走しています。米国と日本の技術革新と規制緩和のスピードの差をまた実感しました。

## 5. 引用文献・資料

\*1 及び 2: Brakke Consulting, Inc.

「2026 Animal Health Industry Overview」

\*3: Covetrus 社プレスリリース

\*4: (株)エム・ティー・スリー プレスリリース

\*5: シグニ(株) プレスリリース