

調剤薬局 M&Aで拡大

早期の100店体制目指す

今年3月に設立されたウィンメディックス(東京都千代田区)は、医療ツーリズムの受け入れ、調剤薬局、遠隔診療などの事業展開を目指す。特に調剤は月に数件ペースでのM&Aを行い、早期の100店体制を目指す。白木茂社長に話を聞いた。



ウィンメディックス
白木茂社長

— 設立の経緯について

て教えてください。
白木 元々私はアフリカや東南アジアなどを対象に、がん治療薬の製造・卸などの医療系ビジネスを手がけてき

ました。米国のある投資会社が、この事業に注目し投資してくれ、その際に投資の受け皿として設立したのがウィンメディックスです。今年7月に増資を行い、本格的に事業をスタートさせました。まず、どの様な事業を手がけますか。白木 中国からの医療

ツーリズムの受け入れです。また、来日中国人の増加を見越し、調剤薬局事業にも注力します。現在は2店舗ですが、M&Aにより事業規模を拡大させます。なぜ、来日中国人の増加が調剤薬局に結びつくのでしょうか。白木 中国人の「爆買い」が数年前より話題になっていきます。彼ら

が買うのは家電製品や化粧品などと思われていますが、じつは薬も対象です。中国では国民の生活水準が向上するにつれ、糖尿病や痛風などの患者が増えて

います。しかし、中国国内には、そうした病気に対する薬がありません。そこで、それを求めて日本に来るといふ形式が成り立つのです。日本では、そうした薬が二介の外国人観光客でも簡単に買えるのですか。白木 本来ならば、医師の処方箋が無ければ不可能です。しかし、実際には製薬会社から医療機関・調剤薬局に至るルートの中で、

いわゆる「横流し」などで薬が出回り、ブローカーなどの手により観光客に渡ってしまっているのです。好ましい状況ではありません。この状態を適正化する必要があります。つまり、医療ツーリズムで来日し、医師の診察を受けて、処方箋に基づいて調剤薬局で薬を受け取り、そして帰国後は遠隔診療により継続して診療を受ける、というルートの確立です。遠隔診療のためのシステムも来年春ぐらいには完成する予定です。当社で一連の流れを完結させることができます。11月1日にウィンメディックスなどを傘下にする形でウィンメディックスホールディングスという持株会社体制を発足させました。今後はホールディングス傘下に様々な医療関連ビジネスの法人を設けていく考えです。医療を直接手がける、ということ。白木 将来的には考えています。実際に医療機関のM&A案件も寄せられています。