

「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4回「2026年、動物薬卸売業はどこに立つのか」

アームズ株式会社 氏政雄揮

明けましておめでとうございます。

前回シリーズの連載から4年目の年になりました。本年も何卒宜しくお願い申し上げます。

1. S&P Global Animal Health の Review 2025

新しい年を迎え、本稿では「動物用医薬品産業界はグローバルな規模では、いまだこへ資本が流れているのか」という話題から書き始めたいと思います。

いま投資家やマーケットが動物薬業界のどこに価値を見出しているのかという「現実」をお示したいためです。

「当社のビジネスは国内だけで完結しているから関係ない」「私は知らなくて良い」ではなく、まずグローバルの状況を知っていただき、翻って日本の状況を客観的にご覧になる尺度をお持ちいただければと思います。

世界規模で動物用医薬品業界に携わる人々のほとんどが購読している業界誌に「S&P Global Animal Health」があります。かつては隔週で Animal Pharm や IHS Markit の名で発行されていましたが、現在では S&P Global 社の傘下で、毎日ニュースが配信されます。その主筆である Joseph Harvey 氏は動物薬業界に精通されており、その分析や執筆は業界で高く評価されています。彼とは懇意にさせていただいており、海外の動物薬のイベントでお会いしますし、日本やアジアの状況について照会を受けることもあります。

その S&P Global Animal Health が年明けに公表した Review 2025 は、2025年の動物薬業界を「資本の視点」から冷静に振り返っています。本稿ではまず、その Review 2025 から2つの記事

について内容を整理したうえで、日本の動物薬卸売業にとっての意味を考えてみたいと思います。

取り上げる一つ目の記事は“Start-up funding rebounds to promising high point”^{*1}(スタートアップ、資金調達は有望な高水準へ回復)というタイトルで今年1月9日に発表されました。

- 2025年、動物用医療分野のスタートアップ資金調達は件数ベースで回復し、年間59件と過去最高水準に達した。2024年(43件)からは明確な増加である。
- 一方で、調達金額の総額は約4.4億ドルにとどまり、2022年のピーク時には及ばない。資金はより小口化・慎重化している。
- 投資の中心は初期段階(アーリーステージ)であるが、シリーズ段階の取引も増え、一部企業は商業化フェーズに近づいている。
- 分野別では、産業動物向けスタートアップへの投資が引き続き多く、伴侶動物分野も2025年は過去最多の取引件数を記録した。
- 製品領域では、医薬品・治療薬やテクノロジーに加え、ワクチンおよび診断分野への投資が顕著に増加した。
- 最大の資金調達案件は、畜産管理プラットフォームを提供する Halter 社(1億ドル、約160億円)であり、大型資金は医薬品単体ではなく、農場運営や意思決定の構造をおさえる事業に集まった。

二つ目の記事は“Could IPOs become viable again for smaller animal health businesses?”^{**2}(小規模な動物用医薬品ビジネスにとって、IPOは再び現実的な選択肢となり得るのか?)という2026年1月8日付の記事です。

- 2025年、米国市場では動物用医療分野で久しぶりにIPOの動きが見られたが、その件数・規模はいずれも限定的であり、業界全体の潮流と呼べる状況には至っていない。
- 中国の動物用ワクチン企業 Zhengye Biotechnology (Zybio) は Nasdaq で600万ドル

を調達したものの、上場後は売上減少や株価下落などの課題を抱えている。

- 米国の伴侶動物用治療薬スタートアップ Akston Biosciences も IPO を準備しているが、想定調達額は約 2,000 万ドル(30 億円)と小規模にとどまる見込みである。
- 過去を振り返ると、2013 年の Zoetis 社の IPO を契機に 2018 年の Elanco 社、2019 年の Covetrus 社の上場があったが、それ以降、動物薬分野の IPO はほぼ途絶えていた。
- 現在の IPO は「復活」というよりも限られた条件を満たした企業のみが選択できる例外的な資金調達手段と位置づけられる。
- 動物用医薬品業界は、企業数・投資家数ともに限られており、IPO は依然として高いハードルを伴う選択肢である。

2. Review 記事 2 つが示す共通点

スタートアップ投資と株式公開 (IPO)。入口と出口の両方を扱ったこれら 2 本の Review 記事から、共通して読み取れる点があります。それは「資本は決して無秩序に動いているわけではない」ということです。

投資案件や実績が増えたからといって楽観されているわけではなく、上場事例が増えたからといって門戸が広がったわけでもありません。投資家やマーケットは常に一貫して、

- 「この企業は業界のどこを押さえているのか」
 - 「簡単に代替されない構造を持っているのか」
- をみていると筆者は読み取りました。

特に象徴的な事例を挙げれば、2025 年に最大の資金を集めた事例が、新しい動物用医薬品のシーズ(種)や新技術ではなく、現場の運営や意思決定を支えるプラットフォームだった点です。

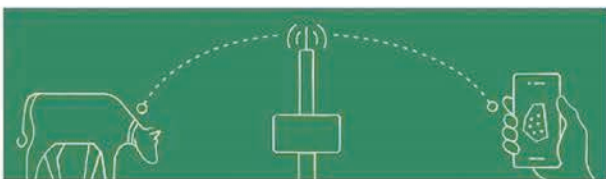


図 1 システムイメージ
(出典: Halter 社ウェブサイトから)

1 億ドル(約 160 億円)を集めた Halter 社^{*3}のシステムは図1に示す通り、以下の 3 つから成ります:

①牛に装着する首輪(The Collar)

軽量で太陽光発電式の首輪が、最寄りの送信塔との間で動物データを送受信します。

②通信塔(The Tower)

通信塔は、首輪とアプリの間でデータを送信します。携帯電話の通信圏内である必要はありません。

③アプリ(The App)

使いやすいモバイルおよびデスクトップアプリにより、群を遠隔で管理・移動させることができ、「バーチャルフェンス(仮想フェンス)」を用いて放牧および飼料管理を最適化します。

筆者はこのアプリによる「バーチャルフェンス」が非常にユニークだと思いました(図 2)。物理的な柵を設置することなく、アプリ上で群の区画・移動を管理し、いつでも牛群を移動させながら、放牧ごとに 1 頭当たりの乾物摂取量を把握できるとのことです。

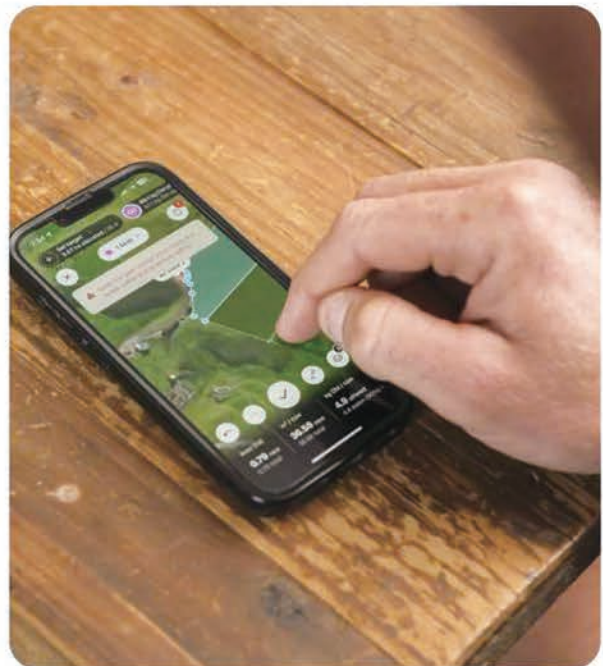


図 2 アプリ上のバーチャルフェンス
(出典: Halter 社ウェブサイトから)

実に興味深いと思われませんか?

筆者は家で使っているロボット掃除機の「ルンバ」にバーチャルウォール(仮想壁)という機能を思い出しました^{*4}。リビングに隣接する和室にルンバが侵入するのを防ぐため、襖の横にバーチャルウォールを設置すると、そこから赤外線が出て、ルンバが侵入しないのです(図 3)。仕組みは違うのでしょう

が、「これが牛の放牧で実装されたのかあ」と思わず嘆息してしまいました。



図 3 ルンバのバーチャルウォール

(出典:IT media)

「動物への IT 活用」に筆者は興味があり、これまで欧米に出張して実地に情報を得て、日本獣医師会雑誌^{*5}や講習会などで、GPS 付きイヤータグによる放牧時の牛の位置管理(Smartbow 社、オーストラリア)、牛の顔面認証システム(Cainthus 社、アイルランド)などを紹介しています。

前述の Halter 社は海外の事例ですが、同様のサービス提供は既に日本でも始まっています。未上場ですが、株式会社ファームノート^{*6}は累計で 53 億円を調達しており、三次元の加速度センサーや AI(人工知能)を活用した牛用のウェアラブルデバイス Farmnote Color、クラウド牛群管理システム Farmnote Cloud、アプリ、遺伝子検査などを用いて Halter 社と同様またはそれ以外のことを実現できるだろうと思われますし、他にも牧場管理システムを提供する企業が日本に何社もあります。

閑話休題(話を元に戻します)、Halter 社のシステムではリアルタイムの牧草地データを活用し、放牧計画と牧草利用を最適化することで、酪農では残草量の目標が見える化できるようになり、肉牛では従来不可能だった輪換放牧が可能になるとのことです。これもバーチャルフェンスのお蔭ですね。

また、牛の行動データを常時モニタリングし、自動かつ高精度な発情検知を行うことで、疾病や繁殖に関する判断を早期に可能にし、群全体の生産性向上を支援してくれます。

つまり、「牧草管理」「仮想フェンスと移動」「繁殖と健康管理」、こうした「現場の流れ」を設計する仕組

みを握った企業に 2025 年最大の資本 160 億円が集まりました。

以上のことから、いま資本家やマーケットの目は「将来、何を売るか」(モノ)に投資するよりも、「どのように省力化して管理するか」「いかに効率的に判断するか」(仕組み)に投資するという方向に向けられていることを意味するのではないのでしょうか？

3. なぜ仕組みを提供する企業は、動物薬卸売業と親和性が高いのか？

動物薬卸売業界はこれまで、地域内の多くの獣医師や生産者と接点を持ち、多くのメーカーとも接点を持ち、供給と情報の流れを調整してこられました。そして、それはこれからも変わらないでしょう。

本来、動物薬卸売企業で働く皆様は、メーカー・獣医師・生産者の間に立って、製品の効能・効果や安全性を熟知し、価格とのバランスの中で、顧客にとってより適切な製品を提案するという「意思決定の構造」に関わる重要な仕事であり、その「構造の真っ只中」にいる存在です。

しかし、昔から動物薬卸売業者を外そうというメーカーの動きもありますし、獣医師側も、メーカーとの直取引によってより有利な条件でモノを仕入れたいという動きもあります。

そして、筆者が動物薬卸売業界を外部からの目線でみたとき、皆様は自らを「物流業者」や「中間業者」と位置づけてしまわれ、自らの価値を過小評価なさって、それが習性となっているのではないのか、と非常に残念に感じる事が度々あります。

「そうは問屋が卸さない」と言いたいところですが、役割を自ら放棄されてしまっただけでは、こちらとしても成す術がありません。この連載で筆者がいに笛を鳴らし太鼓を叩き、声を枯らして叫べども、「笛吹けど誰も踊らず」では、精も根も尽きてしまいます。

身も細る思いで(笑)、毎号、情報をお届けしているのですから、何か反応を返していただけると励みになります。

小見出しに記載したように、仕組みを提供する企業は、動物薬卸売業と非常に親和性が高いと筆者は常々感じております。例えば今回紹介した Halter 社のシステムなどは、一見すると「畜産テック」や「アグリ IT」に分類されがちですが、その本質

は現場の意思決定を支える仕組み、つまりインフラ提供にあります。そのような企業が、動物薬卸売業が果たしている役割と非常に高い親和性を持っていると筆者が考える根拠は次の通りです：

第一に現場情報を集約し、翻訳し、次の行動につなげる構造を持っている点です。動物薬卸売業は単に製品を届けるだけでなく、各農場・動物病院の状況、季節性、疾病動向、使用実態といった情報を横断的に把握し、メーカーや獣医師に伝えておられるものと存じます。前述の Halter 社が行っているのも、牧草・行動・健康といったデータを一元化し、「いつ、何をすべきか」という判断材料に変換することです。情報を“集める”のではなく、“使える形に変換する”という同社の発想は、動物薬卸売業の本質と重なると思います。

第二に現場ごとの最適解を尊重する設計思想です。仮想フェンスや放牧管理は、「このやり方が唯一の正解」と押し付けるものではなく、農場ごとの条件に応じて柔軟に運用されます。これは、動物薬卸売業が地域・農場・獣医師ごとの事情を理解したうえで、画一的でない提案を行っている姿勢と同じです。標準化と個別最適のバランスを取るという点で、両者は共通しています。

第三に、「動物用医薬品を使う前後」の意思決定に深く関与できる点です。Halter 社の仕組みは疾病が発生してから対処するのではなく、行動や放牧状況の変化を通じて「兆し」を捉え、早期判断を可能にします。これは、動物薬卸売業が薬剤選択そのものではなく、「なぜ今その薬が必要なのか」「代替手段はないのか」といった文脈を提供できる立場にあることと重なります。治療薬の供給と、予防・管理の情報は、本来分断されるべきものではありません。

第四に、通信・インフラを自前で持つ設計が、地方・現場に強い点です。携帯通信に依存しない Halter の通信構造は、山間部や通信環境が不十分な地域でも機能します。これは、都市部だけでなく地方・遠隔地を含めた全国の現場を支えてきた動物薬卸売業の強みと一致します。「どこでも使える」ことは、動物薬卸売業が長年積み重ねてきた信頼の前提条件でもあります。

総じていえば、仕組みを提供する企業は「動物薬を売る会社」ではなく、動物薬が使われる前後の意

思決定環境を整える会社です。そして動物薬卸売業界は、まさにその意思決定環境を現場で支えている存在です。

だからこそ Halter 社のような仕組みを提供する企業は、動物薬卸売業にとって「脅威」ではなく、自らの価値を再定義し、拡張するための道具やインフラとして活用すべきものだと考えますが、いかがでしょうか？

弊社が昨年特許を取得した小動物用医薬品のプラットフォームも同様にインフラとしてご活用いただけたと考えております。

4. 終わりに：役割の再定義は避けて通れない

これまでも述べてきた通り、動物薬卸売業は現場と情報を最も深く知る立場にあります。

2026 年を、単なる「前年の続きの 1 年」にするのか、それとも「意思決定の構造における自社の立ち位置を自覚して、役割を再定義する元年」にするのか、その選択は、外部から参入する企業でもスタートアップ企業でもなく、皆様自身の手の中にあります。

Review 2025 の記事がいみじくも示したことは、「産業は既存企業の規模や上場企業によって形作られるものではなく、構造を理解し先にそれをうまく組み込んだ者・企業によって形作られる」という厳然たる事実です。

本稿が、新年にあたりご参考となれば幸いです。ご感想やご意見は info@ahrms.jp まで下さい。

5. 引用文献・資料

- *1 及び 2: S&P Global Animal Health
<https://connect.spglobal.com/>
- *3: Halter 社ウェブサイト
<https://www.halterhq.com>
- *4: 「ルンバ」だけの便利アイテム！「バーチャルウォール」活用法
https://www.itmedia.co.jp/lifestyle/articles/1605/07/news014_2.html
- *5: 日本と米国における獣医療と関連産業の現状と未来：未来を変える技術（日獣会誌）
氏政雄揮 72(10) 876:2019.10. pp.587-591
- *6: 株式会社ファームノート ウェブサイト
<https://farmnote.jp>