

欧米におけるフラットプライスの実態について

今般、日薬連薬価研・常任運営委員会社27社において、欧米で販売している医薬品で、フラットプライスになっているものにつき、その実態に関する調査を行った。

しかしながら、このような価格設定を行う目的は、特に自由に価格を設定できる国の製薬企業においてまさしく企業秘密に該当するため、会社名や品目名を特定した調査は行い得なかった。

従って、個々のケースが明らかでなく一般論的ではあるものの、調査結果の概要を以下に報告する。

1. フラットプライスを採用する目的

調査結果より、いずれの企業も、当該品目から得られる利益を最大化するための戦略としてフラットプライスを採用しており、更にその具体的な動機としては以下の二つのケースに集約される模様。

【ケース1】大規格が汎用である場合に、非汎用である小規格の価格を大規格と同一にすることによって、小規格の採算性の確保を図る。

【ケース2】大小の規格の価格を同一にし、大規格で割安感、小規格で割高感が醸成されることにより、効果が強い大規格への処方誘引と当該製品のシェアアップを図る。

2. フラットプライスの環境要因

調査結果より、フラットプライス戦略がなじみやすい市場・制度的要因として、以下の状況が各国に存在する模様。いずれの要因においても、規格ごとに価格に差を設ける必要性が乏しいという結果がもたらされていると考えられる。

○薬剤費が定額で償還されるタイプの民間医療保険が広まっており、その種の保険においては、規格ごとに価格差があっても償還される額は同一になる。

○定額の薬剤患者負担が設けられている国があり、その国においては、規格ごとに価格差があっても患者負担額は同一になる。

○全面分業であるため、薬局の備蓄の関係から、個々の患者に適した規格が常に投薬され得る状況にあり、大規格が必要な場合に、その備蓄がないために小規格を複数投薬して、結果として薬剤料が嵩むような事態は生じない。