

日本製薬工業協会

メーカーの取組

1. 「医療用医薬品の流通改善について（緊急提言）」を受けた基本的な取組

各社は、緊急提言における「メーカーと卸売業者の取引における留意事項」を真摯に受け止め、卸売業者との間における取引については、薬価告示後速やかに仕切価等を提示する、割戻・アローアンスのうち一次仕切価へ反映可能なものは反映させる、割戻・アローアンスなどの設定基準を明確にする、などの従来からの取組みを行ったと認識している。

2. 平成24 年度の取組

(1) 仕切価、割戻・アローアンス

仕切価は、製品の製造原価、自社における製品の位置付け、薬価改定の影響、製品のライフサイクル等の自社の状況に加え、競合状況、後発品の参入状況等の外的環境を勘案し設定している。新薬創出・適応外薬解消等促進加算の対象となる品目、特許期間内にある品目、長期収載品など、全ての品目について、各社が上述の要因を勘案し、仕切価を設定しており、結果として、対薬価仕切価率が上がったもの、維持されたもの、下がったもの、様々になっていると考えられる。このような状況は、各社が従来から取ってきた方向の延長線上にあるものである。

また、割戻・アローアンスについても、より一層、基準の明確化を図ったと認識している。

(2) 製薬協と卸連のワーキングチーム（WT）における卸連要望について

製薬協と卸連のWTでは、1) 市場構造の変化により卸売業者が利益を確保しにくい状況になっていること、2) 緊急提言や卸売業者の状況を踏まえて、メーカーは仕切価、割戻・アローアンス体系の見直しを行ったが、メーカー個々により戦略等状況も異なることから、業界全体で足並みをそろえた対応は困難であること、3) 今後は、個別のメーカーと卸売業者間の仕切価等の交渉において、卸売業者から見て合理性のない価格体系になっているメーカーの製品については、卸売業者はメーカーにエビデンスを示したうえで見直し交渉を行うこと、4) 製薬協は、上記1)の内容や卸連意見（競合状況の変化等市場環境を踏まえた仕切価等の柔軟な見直し等）を、流通適正化委員会を通じて会員各社に共有すること、以上の4点に関して協議を行った。

上記の議論については、流通適正化委員会において都度報告し、会員会社に周知した。

3. 今後の取組

製薬協としては、これまで通り「個々の製品価値」を、医療関係者に対して丁寧に説明することが重要であると認識している。この結果として、単品単価取引契約が更に推進され、個々の製品価値に見合った価格水準が形成されるものと確信している。

卸連が主張する市場環境の変化を踏まえた仕切価等の柔軟な見直しについては、あくまでも個別のメーカーと卸売業者間の問題と考えるが、卸がエビデンスに基づく交渉を申し入れてきた際には、メーカー各社は真摯に対応するものと理解している。

以上