

平成20年度 流通改善への取組の総括

・卸

・メーカー

平成 20 年度における緊急提言の卸の取組み結果について

平成 21 年 5 月 21 日

平成 20 年度において、医薬品卸業界は、平成 19 年 9 月に公表された流通改善懇談会の緊急提言について、不退転の決意で総力を挙げてその実現のために取り組むことを宣言し、メーカー、医療機関及び薬局の医療用医薬品市場関係者と真摯な交渉を重ねた。

その結果は、諸々の事情から、必ずしも満足すべきものになったとは言い難い。長年の商習慣により形成された問題であることから、短期間で解決することは容易ではなく、流通改善というよりは流通改革とでもいべき困難性を内蔵する問題である。

緊急提言は、「医療用医薬品の開発には長い期間と膨大な費用が費やされ、そして、市場において価値と価格が反映された取引が行われることにより新たな医薬品開発の原資に当てられるという循環的サイクルが成り立って」おり、「公的保険制度下で医療用医薬品を取り扱う取引当事者には、こうした循環的サイクルにより医療用医薬品が保健医療の向上に貢献していることを強く認識し、取引に当たることを望む」としている。

医療用医薬品市場関係者は、改めてこのような問題認識に立ち、お互いに利害を異にすることがあるとしても、緊急提言実現という目標に向かい、継続的に、かつ、真摯に取り組んでいかなければならないと考える。

以下の通り、この一年の流通改善・改革の取組み結果を流通改善懇談会に報告するものであるが、流通改善懇談会におかれては、ご議論のうえ、本年度における取組みの糧となる方針のご提示をお願いしたい。併せて、緊急提言に記された「国の役割」に基づく、国の指導助言をお願いする次第である。

1 未妥結仮納入の解消

○ 妥結率

薬価改定年 1 年目の妥結率を比較すると、

平成 18 年 10 月末 54.2% → 平成 20 年 10 月末 71.8% (12 月末 81.6%)

となり、改善が進んだ。

○ 特色

従来から未妥結期間の長い公的病院等の妥結が相変わらず遅れ、年度末に至って妥結したケースもあった。なお、交渉が難渋した結果、妥結が年度を越えた病院・薬局数は 67 件（病院 64 件、チェーン薬局 3 件）に昇った。

(交渉期間長期化の主な理由)

- ① 病院経営が悪化し、経営財源を薬価差益に求めるため、厳しい価格交渉となり、妥結が困難な事例が増加した。
- ② 病院経営コンサルタントによる妥結水準情報の提供が活発化し、価格交渉担当者の様子見姿勢が強化された。

- ③ 一部病院との価格交渉では、市場価格が軟化したため、卸は値引き余裕がなくなった状態に陥り、市場水準を超える値引きを要求する病院側と合意ができず、交渉が行き詰まった。

2 総価取引の是正

- ・H19年度とH20年度の比較で、一定程度の改善ができた。（*金額ベース %）

	200床以上病院		20店舗以上チェーン薬局	
	H19年度	H20年度	H19年度	H20年度
単品単価契約	46.4	60.6	0.9	18.1
単品総価契約	29.0	21.4	45.9	30.5
全品総価契約除外あり	—	11.6	—	50.2
全品総価契約	24.6	6.4	53.2	1.2

(注)

- ・ 病院側の価格交渉担当者に、個々の医薬品の「価値に見合った価格」という意識が乏しい方が多い。
- ・ 総価契約除外品目については、一部メーカーが積極姿勢を示され、MRのバックアップが有効であった。
- ・ 総価契約除外品目の中に「競合品のない新薬」を入れることについては病院側の了解を得ることが困難であった。結果として、「競合品のない新薬」を総価契約除外品目とした事例は少なかった。

3 売差マイナスの改善

現段階では数値は判明していないが、売差（販売価と仕切価の差）マイナスの改善は達成できなかった。仕切価水準は若干低下したが、次のような理由により、販売価格がそれ以上に低下したためである。なお、緊急提言を尊重して仕切価を引き下げたメーカーであっても、割戻し+アローアンスの率をそれ以上に下げたメーカーが多く、結果として最終原価率は若干上昇した。

(1) 卸の要因

早期の価格提示に伴う価格低下

信頼性のある価格を早期に提示して早期妥結を図ろうとしたが、価格水準についてユーザーの理解がなかなか得られず、提示した価格からの交渉になり、価格の低下に繋がった。

(2) 購入側の要因

① 病院

経営状態の悪化を背景に、経営原資とするための強い薬価差益要求となっ

た。要求を卸に応諾させるため、コンサルタントの起用による過去の取引条件を無視した厳しい交渉や、取引卸の絞り込み、更には、一方的な取引停止等が広く行われるなど交渉内容・方法がエスカレートし、例年以上の厳しい価格交渉となった。

② 調剤薬局

調剤薬局市場においても、調剤薬局団体、グループ組織等を中心とした価格情報等の交換が活発に行われ、規模拡大によるバイイングパワーの増大、調剤報酬の減少による経営難等を背景に、経営原資として薬価差益を求め、厳しい値引き要求があり、交渉が難航した。

(3) メーカー側の要因

仕切価水準のばらつき

メーカー各社が流改懇の緊急提言に即した卸との取引条件を設定する際に、それぞれの基本的考え方にばらつきがあった。このため、仕切価設定水準にばらつきが生じ、卸として合理的な価格設定を行うことが難しかった。結果として、販売価格の低下を招き売差マイナスの改善はできなかった。

4 今後の卸の対応について

(1) 未妥結仮納入の解消

ユーザーと妥結価格の水準についての認識を共有することができるように努め、薬価改定2年目の一層の妥結率の向上に努める。

(2) 総価取引の是正

総価契約の総価除外品目数（特に、競合品のない新薬）拡大を図り、単品単価取引の原則に近づくよう努める。

(3) 売差マイナスの改善について

① メーカーと卸の取引条件の改善交渉を進める。

仕切価水準、割戻し率、最終原価率等の見直し交渉等

② 合理的な販売価格水準の実現に努める。

ユーザーとの価格交渉において、妥結価格水準について共通認識を深めること等

「医療用医薬品の流通改善について（緊急提言）」のメーカーの取組

1. 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」

- (ア) 「医療機関／薬局の信頼を得るための取組」
- (イ) 「仕切価等の速やかな提示等」
- (ウ) 「適正な仕切価水準の設定」
- (エ) 「割戻し・アローアンスの整理・縮小と基準の明確化」

2. 留意事項に対するメーカーの取組

- (ア) 「医療機関／薬局の信頼を得るための取組」

従前よりメーカーと卸売業者との取引は取引基本契約書に基づいた、透明なものであったと認識している。

当業界は緊急提言が通知されて以降、様々な機会を通じてその考え方を周知した。各社はそれを真摯に受け止め、今回の対応を実施してきたと認識している。

メーカー各社は卸売業者との取引における透明性に留意して以下の対応【(イ)、(ウ)、(エ)】を行った。

- (イ) 「仕切価等の速やかな提示等」

仕切価については薬価告示後速やかに卸売業者毎に提示した。

また、割戻し・アローアンスの提示についても、薬価内示後、速やかに概略を提示し、卸売業者と話し合いを行ったと認識している。

その結果として、医療機関／薬局への早期の価格提示及び交渉につながったと認識している。

- (ウ) 「適正な仕切価水準の設定」

割戻し・アローアンスのうち一次仕切価に反映可能なものは、各社一次仕切価に反映させた。また、市場環境の変化及び製品の価値を踏まえ、各社で製品毎に仕切価水準について見直し、製品価値を見据えた仕切価を設定した上で、卸売業者に対し説明及び話し合いに努めたと認識している。

(エ) 「割戻し・アローアンスの整理・縮小と基準の明確化」

各社見直しを行い、一層の基準の明確化に取り組み、高率なアローアンスはできるだけ整理・縮小するとともに、仕切価修正的なアローアンスは割戻しや一次仕切価に反映させたと認識している。

また、期末のアローアンスについては従前よりないものと理解しているが、重ねて周知を行ったと認識している。

上記の(ア)～(エ)の取り組みにより、卸売業者は早期に医療機関／薬局に価格を提示し、交渉に臨めた結果、妥結率の向上につながったと認識している。

また、総価取引についても、メーカーから卸および医療機関／薬局に対していままで以上にオフアンドラッグなど個々の製品の価値について説明を行った。さらに、卸売業者および医療機関／薬局のご尽力の結果、それが交渉に反映され、改善されたと認識している。

以上