

# 単品単価交渉の解釈について

厚生労働省医政局

医薬産業振興・医療情報企画課流通指導室

Ministry of Health, Labour and Welfare of Japan

# 「単品単価交渉」の解釈の必要性

## 経緯

- 単品単価交渉の解釈については、令和3年12月22日開催の流改懇において、「総価交渉としての要素が含まれない個々の品目ごとに行う交渉」としたところ、令和6年3月のガイドライン改訂において、「他の医薬品の価格の影響を受けず、地域差や個々の取引条件等により生じる安定供給に必要なコストを踏まえ、取引先と個別品目ごとに取引価格を決める交渉」としたことから、新たに整理する必要があると考える。
- また、令和6年度診療報酬改定におけるいわゆる未妥結減算報告において、医療用医薬品の流通改善に関する取組状況の報告を医療機関及び保険薬局に求めているところ、報告者ごとに単品単価交渉の解釈が異なる恐れがあるため、整理すべきではないかとの意見があった。

# 流通改善ガイドラインにおける単品単価交渉の定義

## 1. 単品単価交渉の定義

- 医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドラインにおいて単品単価交渉は以下のよう  
に定義されている。

他の医薬品の価格の影響を受けず、地域差や個々の取引条件等により生じる安定供給に必要なコストを踏まえ、取引先と個別品目ごとに取引価格を決める交渉

## 2. 単品単価交渉以外の交渉

- 単品単価交渉以外の交渉については、第32回流改懇において以下のとおりとされている。

### ① 総価交渉

- ・ 全ての品目について一律値引きで交渉が行われる場合。
- ・ メーカー別や商品カテゴリー別の値引き率で交渉が行われる場合。
- ・ 合計値引き率や合計値引き額などの総価の要素を用いて調整をされる場合。

### ② 総価交渉（除外有り）

- ・ 総価交渉の内、一部の品目について合計値引き率や合計値引き額などの計算から除外し、単価交渉を行うもの

# 「単品単価交渉」と解釈するにあたっての論点（1 / 2）

## 1. 単品単価交渉の解釈にあたっての整理について

- ガイドラインにおける単品単価交渉については、
  - ・他の医薬品の影響を受けていないこと
  - ・地域差や個々の取引条件等により生じる安定供給に必要なコストを踏まえること
  - ・取引先と個別品目ごとに取引価格を決めることとされていることから、これを踏まえた上で、単品単価交渉と「解釈できない場合」と「解釈できるか検討が必要な場合」に分けて、それぞれ整理したい。

## 2. 単品単価交渉と解釈できない場合

- 単品ごとの交渉であっても、以下のような総価値引率やベンチマークを用いた交渉を行っている場合は「単品単価交渉」とは解釈できないのではないかと考えたい。
  - ✓ 全品にたいして総価値引率を適用し、その値引率に合わせる形で事後的に単品ごとに価格を決定する交渉は、他の医薬品の影響を受けずに単品ごとに交渉しているとは考えがたいのではないかと。
  - ✓ ベンチマークを用いた交渉の内、配送コストなどの地域差及び購入金額、支払条件、返品、急配等の取引条件を考慮していない単価（例えば全国最低価格など）をベンチマークとし、当該価格で決定する一方的な交渉については、地域差や個々の取引条件等により生じる安定供給に必要なコストを踏まえているとは考えがたいのではないかと。
    - 一方で、「ベンチマーク」を用いて交渉を行ったとしても、交渉過程の中で地域差及び取引条件等を考慮して取引価格を決定する場合は差し支えないのではないかと。

# 「単品単価交渉」と解釈するにあたっての論点（2 / 2）

## 3. 単品単価交渉と解釈できるか検討が必要な場合

(1) チェーングループ（同一グループ）における取引価格の本部一括交渉について

複数の施設を展開しているグループ企業等においては、価格交渉が本部一括で行われた上で、各施設における医薬品の取引価格は、同一であることが一般的と考えられる。

そのため、薬価が統一価格であることを踏まえ、**取引価格を決めるにあたり、同一グループ（※1）施設の地域差（※2）や取引条件等（※3）を考慮し、品目ごとにその平均額に基づいた価格交渉であれば、単品単価交渉と解釈することとしては如何か。**

(2) 法人格・個人事業主が異なる加盟施設との取引価格の交渉を一括して受託する業者の価格交渉について

加盟施設（医療機関・薬局）ごとに法人格・個人事業主が異なることから、例えば、施設ごとに取引条件が異なる場合は、特に留意が必要と考えられる。

そのため、**取引価格を決めるにあたり、加盟施設ごとに地域差や取引条件等を考慮し、加盟施設の確認の下で品目ごとの価格交渉が行われているのであれば、単品単価交渉と解釈することとしては如何か。**

(3) いずれの交渉（上記（1）及び（2））も「総価値引率を用いた交渉」や「全国最低価格に類する価格をベンチマークとして用いた交渉」の場合は、単品単価交渉とは考えがたいのではないか。

(4) その他、単品単価交渉と解釈するにあたって、検討を必要とする交渉にどのようなものがあると考えられるか。

※1 「同一グループ」とは、医療機関・薬局が業者に対して次の①から④が該当する（調剤基本料の施設基準の同一グループの定義を準用）。

➤ ① 最終親会社、② 最終親会社の子会社、③ 最終親会社の関連会社、④ ①～③とフランチャイズ契約（ボランティア契約は含まない）を締結している会社

※2 地域差については、市場取引における交渉過程において決定されるため、一律に基準を設けることは困難と考えるが、例えば、地域ブロック単位や都道府県単位などを基本として、さらに離島等の特殊事情への考慮は必要ではないか。

※3 「取引条件等」とは、主にエリア、配送回数、購入金額、支払条件、返品、急配等の条件が考えられる。