

中央社会保険医療協議会 保険医療材料専門部会 意見陳述資料 【医療機器流通】

2025年8月27日

一般社団法人 日本医療機器販売業協会（医器販協）

1. 物価に連動した材料価格制度への見直し

2. 医療機器流通のDX推進に向けた対応

参考資料 1 償還価格と希望小売価格の乖離状況

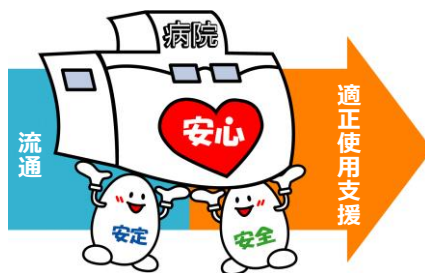
参考資料 2 メーカーからの価格改定の案内

参考資料 3 ガソリン価格の推移/販売業の在庫の推移

参考資料 4 特材の粗利率の推移/平均乖離率の推移

参考資料 5 標準コード化後のデータフロー

参考資料 6 医療材料管理室の設置について



1. 物価に連動した材料価格制度への見直し①

現状

① 希望小売価格が償還価格を上回る特定保険医療材料が増加している（参考資料 1）

- 償還価格と希望小売価格が同一であった製品において、償還価格が下がっても希望小売価格が据え置かれたり、逆に値上げとなる製品がある（ケース①）
- 再算定により償還価格が大きく下がった場合でも希望小売価格が変わらない製品がある（ケース②）
- 償還価格に変更がなくても希望小売価格が値上げされる製品がある（ケース③）

② 販売業者の仕入価格や流通経費は上昇傾向にある（参考資料 2, 3）

- 希望小売価格の値上げのほか、仕入価格は上がっている
- 製品価格以外にも、メーカーの作業料や送料が上昇している
- 人件費やガソリン代、電気代等の高騰により、販売業者の流通経費は増加している
- 「物流の2024年問題」対策のため、販売業者の在庫負担は増加している

③ 特定保険医療材料の粗利率は下がり続けている（参考資料 4）

- 一般材料とは異なり、特定保険医療材料は償還価格が定められているため、仕入価格や流通経費が上昇してもコスト増加分を販売価格に転嫁することは容易ではない
- 価格交渉代行業者（価格コンサルタント）や全国一律のベンチマークにより、医療機関との価格交渉が頻回化・長期化し、粗利率の低下に拍車がかかるだけでなく、営業担当者は交渉業務に忙殺されている

④ 材料価格調査の平均乖離率は減少し続けている（参考資料 4）

- 希望小売価格が償還価格を上回る特定保険医療材料の場合、償還価格よりも高く販売せざるを得ない場合がある
- 材料価格調査の結果、市場実勢価格加重平均値が償還価格を超えている機能区分が存在するのではないか

1. 物価に連動した材料価格制度への見直し②

課題

① 安定供給の阻害要因

- 特定保険医療材料は適正使用支援業務を必要とする製品が多数ある
- 価格交渉の頻回化や長期化は、販売業の本来の役割である**安定供給や適正使用支援業務の妨げとなる恐れ**がある
- 粗利率の低下により、政府や経済界が求める水準での賃上げが困難となり、人手不足や人材育成に支障をきたすことで、結果として**医療機器の安定供給が困難になる恐れ**がある

② インフレ下における材料価格改定の在り方

- 基準材料価格改定の原則※では、『当該機能区分の基準材料価格改定前の基準材料価格を超えることはできない』となっているため、材料価格調査結果に関わらず（一部の例外を除き）**償還価格が上がる制度設計にはなっていない**
- 経済財政運営と改革の基本方針2025（骨太方針2025）において、「物価上昇に合わせた公的制度の点検・見直し」として「**公定価格（医療・介護・保育・福祉等）の引上げ**」が謳われている
- インフレ下における現行の材料価格改定ルールは**物価上昇が反映される仕組みとは言い難い**のではないかと

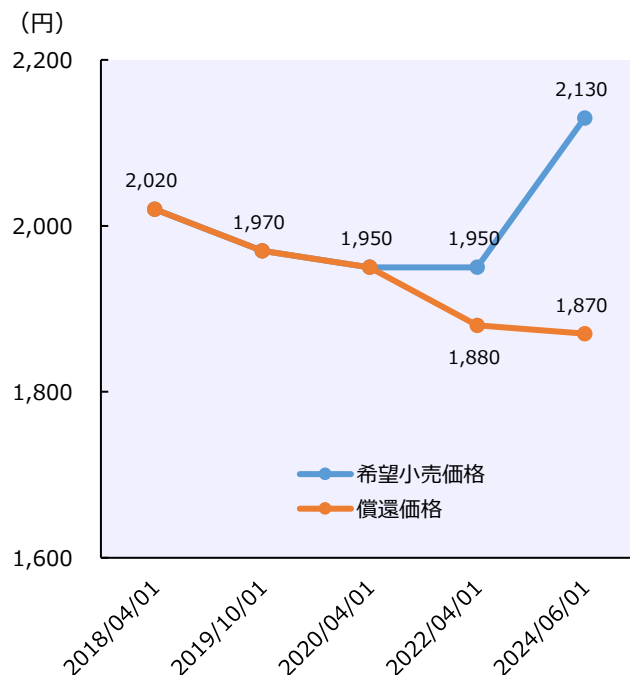
※ 特定保険医療材料の保険償還価格算定の基準について（保発0209第3号 令和4年2月9日）第4章1節

要望

インフレ下においても市場実勢価格を反映し、物価連動が可能な材料価格制度への見直しをご検討いただきたい

ケース① 希望小売価格が償還価格と同一であったが近年乖離した製品例

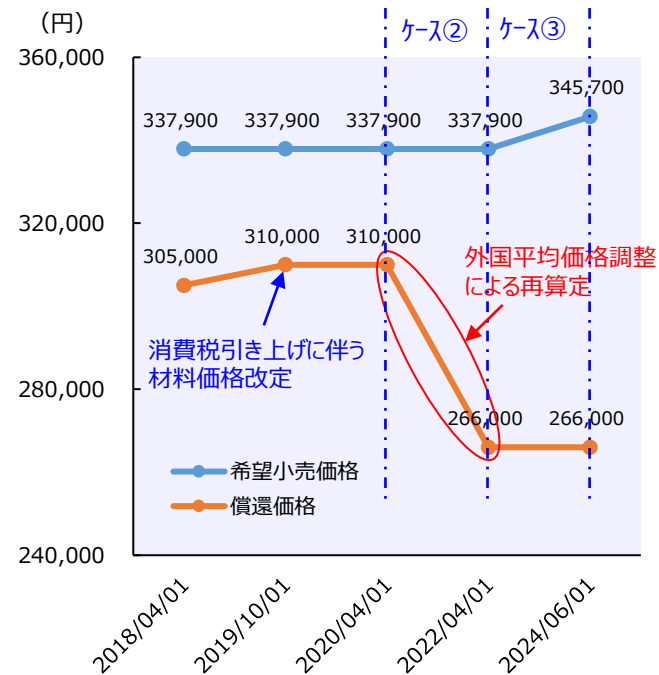
循環器領域製品
ガイドワイヤー



ケース② 再算定により償還価格が下がった場合でも希望小売価格が下らない製品例

ケース③ 償還価格に変更がなくても希望小売価格が値上げされる製品例

整形領域製品
人工股関節(2) 大腿骨側材料 ①大腿骨ステム A標準型



※ 日本医療機器販売業協会調べ

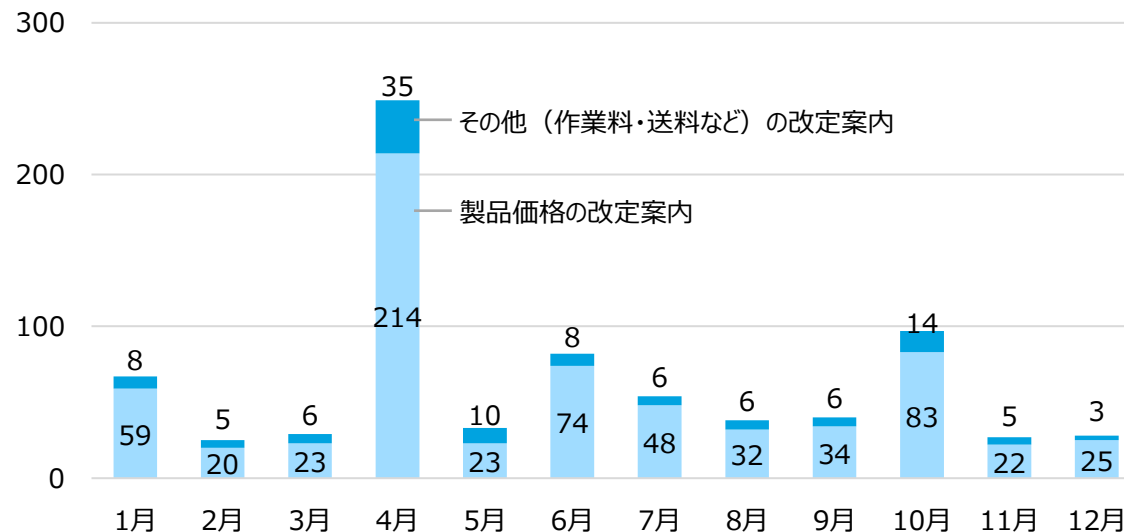
参考資料 2 メーカーからの価格改定の案内

前回調査（2022年）同様、現在も製品価格の値上げは続いており、依然多い状況にある。製品以外にも、作業料や送料などの値上げ通知文を出したメーカーは全体の約24%を占めている。また、複数回の値上げを通知してきたメーカーも72社から144社と大きく増えており、メーカーの厳しさも顕著にうかがえる。医療機器流通の現場は通常業務に加え、度重なる値上げによるメーカーおよび医療機関との価格交渉に忙殺され、営業担当者は疲弊しきっている

医療機器販売業者（会員企業 1 社）に届いたメーカーからの値上げ通知文書（赤字：2022年、青字：2024年）

- 値上げの通知文書が送られてきたメーカー数・・・**542社（863通）** → **406社（769通）**
うち、製品の値上げ以外に作業料・送料などの値上げとして通知文書が送られてきたメーカー数・・・**97社（112通）**
うち、複数月（複数回）の値上げが届いたメーカー数・・・**72社** → **144社**

価格改定の案内件数（2024年）



値上げ通知文の一例

2024 年 2 月

お客様 各位

価格改定のご案内

拝啓 時下ますますご清栄のこととお喜び申し上げます。また、毎々格別のお引き立てを賜り厚く御礼申し上げます。

弊社におきましては、取り扱い製品の品質を損なうことなくお客様に安定して製品を供給することを目指し、製造効率の改善や製造経費の削減に最大限努めてまいりました。しかしながら昨今の世界情勢や原材料費およびエネルギーコストの高騰による各種コストの大幅な増加により、企業努力のみの対応では価格維持が極めて困難となりました。このため一部の製品に関しまして価格を改定させていただくこととなりましたので、ご案内申し上げます。

誠に心苦しい限りではございますが、何卒事情御察察のうえ御了承くださいますようお願い申し上げます。

今後ともご支援お引き立てを賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

敬具

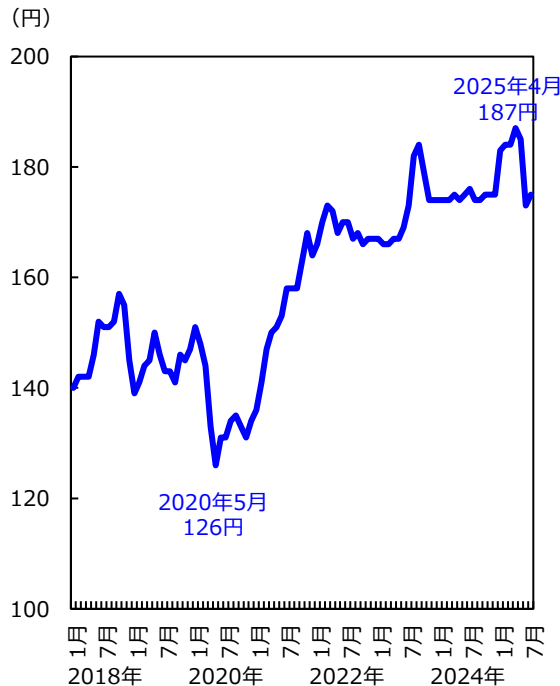
記

以上

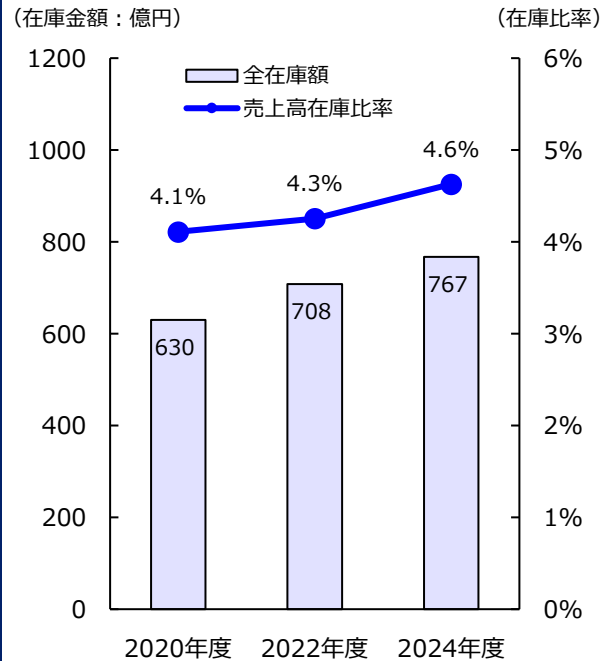
- 価格改定日：2024 年 4 月 1 日出荷分から
- 対象製品：[Redacted]

参考資料3 ガソリン価格の推移/販売業の在庫の推移

ガソリン小売価格の推移
(東京都区部、レギュラー1L当たり)



在庫金額と売上高在庫比率の推移
(対象企業54社)

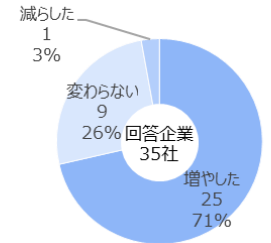
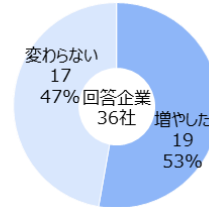


Q5：（**通常在庫品**について）2024年3月以前に比べて貴社の**在庫量**は増やしましたか

1. 増やした
2. 変わらない
3. 減らした

(2024年8月実施)

(2025年2月実施)

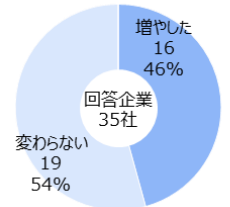
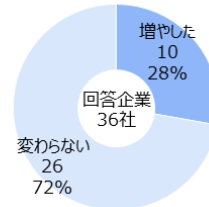


Q7：（**緊急対応品**について）2024年3月以前に比べて貴社の**在庫量**は増やしましたか

1. 増やした
2. 変わらない
3. 減らした

(2024年8月実施)

(2025年2月実施)



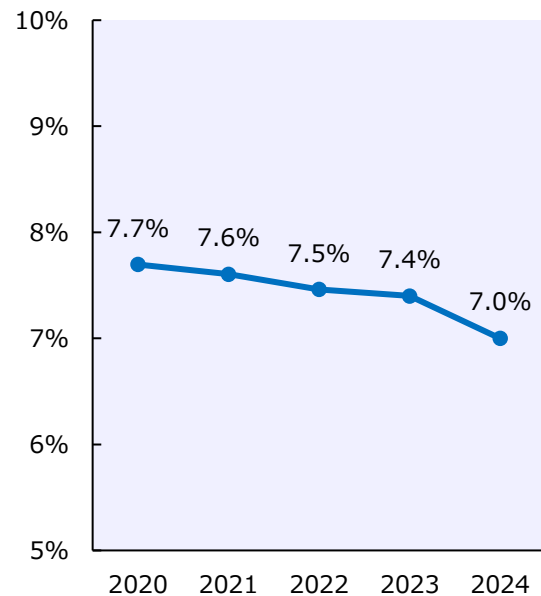
※ 出典:総務省統計局 小売物価統計調査

資料：日本医療機器販売業協会アンケート（2022、2024）

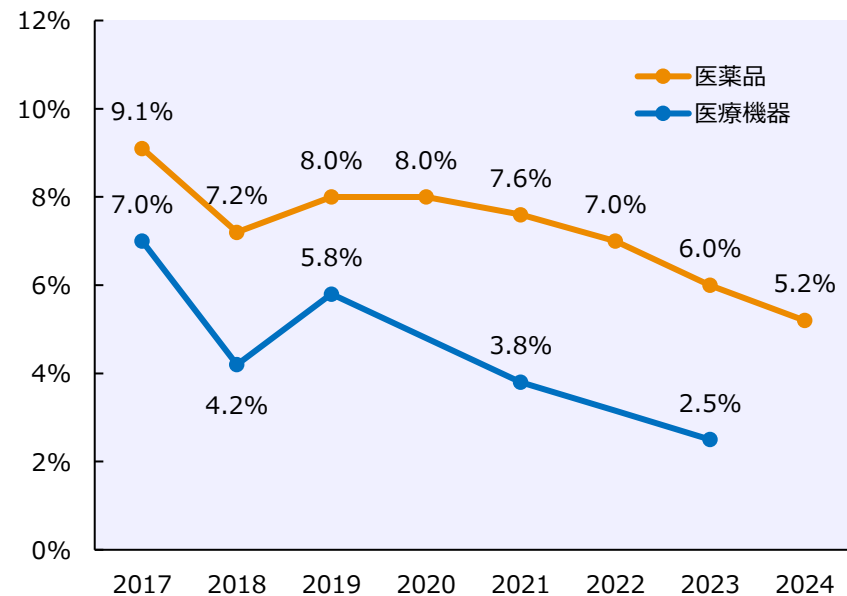
資料：日本医療機器販売業協会アンケート（2024、2025）

参考資料 4 特材の粗利率の推移/平均乖離率の推移

特定保険医療材料の粗利率の推移



平均乖離率の推移



資料：日本医療機器販売業協会アンケート（2022、2024）

回答企業

70社（2020、2021）

71社（2022）

78社（2023、2024）

2. 医療機器流通のDX推進に向けた対応

現状

- ① 製造販売業者と販売業者間の受発注はEDI※化が進んでいるが、医療機関から販売業者への発注はいまだにFAX、電話、電子メール等が大半である
※ EDI（Electronic Data Interchange：企業間電子商取引）
- ② 販売業者と医療機関間では受発注のEDI化のためのプラットフォームが存在しない
- ③ 医療機関が使用する医療機器のコードと製造販売業や販売業が使用するコードが異なる
- ④ ほとんどの医療機関では、医療機器や医療材料を一元管理する部署は存在しない

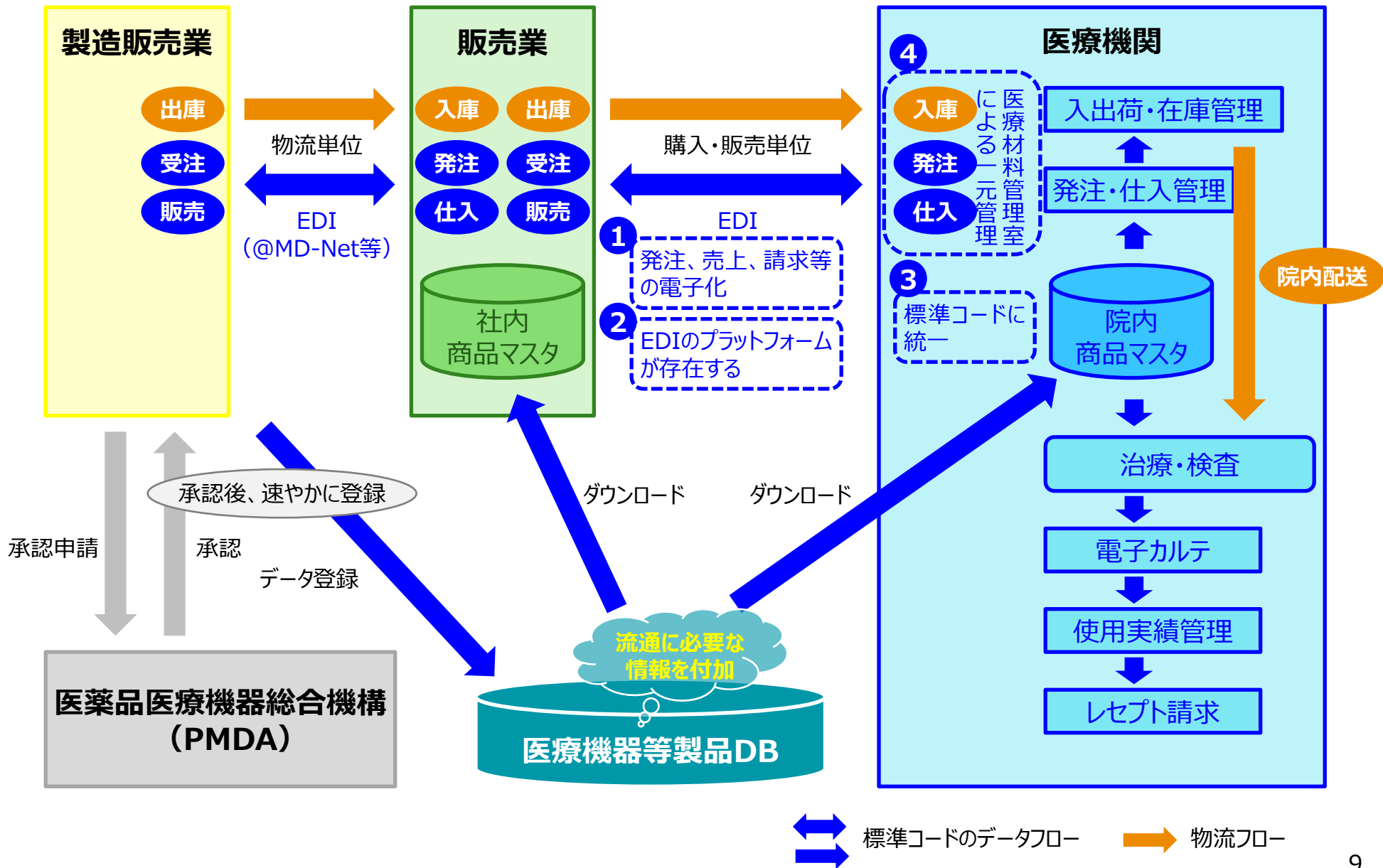
対策

- STEP 1. 医薬品・医療機器等の製品DBの確立
- STEP 2. 医療機器流通に必要な情報の付加とプラットフォームの確立（参考資料 5）
- STEP 3. 3次救急施設において流通DXの検証（参考資料 6）
- ✓ 検証する施設に医療材料管理室を設置
 - ✓ 医療機器等製品DBと連携した流通プラットフォームを利用したEDIによる検証開始

提案

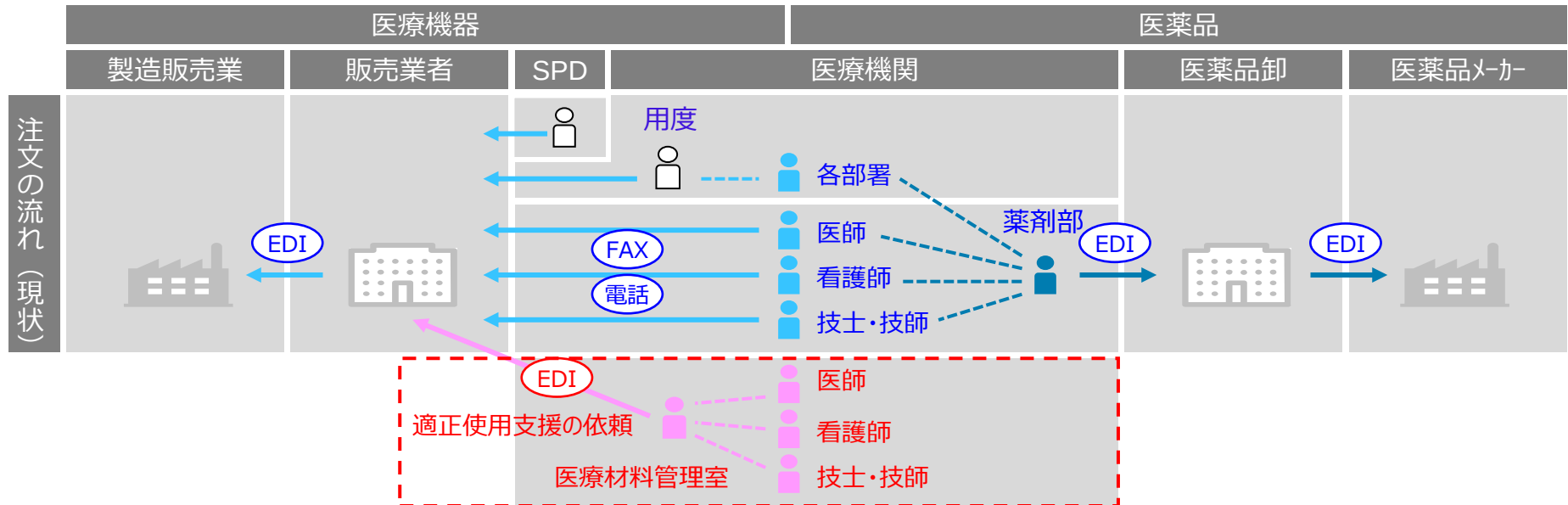
STEP 3 の検証により医療安全の向上や流通効率化が認められた場合、医療機関に対し医療材料管理料等の加点により導入を進めてはどうか

参考資料 5 標準コード化後のデータフロー



参考資料 6 医療材料管理室の設置について

医療機器の安定供給維持のためには、医療機関で「医療材料管理室」のような部門の創設と医療機関～販売業者間の受発注のEDI化が重要であると考える



現状

- 医療機器流通においてメーカー～販売業間のEDIは実装されているが、医療機関～販売業者間の受発注はFAXと電話、メールなど約79%を占めており、DX化は進んでいない
- 医療機関には医薬品を一元集中管理する薬剤部、ME機器を管理するME機器室は存在するが、医療材料等を管理していた中央材料室などの部署はSPDや滅菌代行といったアウトソーシングに移行してしまい、医療材料等を管理する部署が存在しない医療機関が増えている

対策

- 「医療材料管理室（仮称）」のような部門が緊急発注や院内在庫の管理を行う事により薬剤部のように一元管理ができて、**EDI等の導入**への足掛かりとなる
- 3次救急施設のような大規模医療機関には定期在庫を発注する外注先のSPDとは別に、**緊急発注や貸出依頼、院内在庫の管理を行う部署として「医療材料管理室（仮称）」の設置**が望まれる
- 上記の機能を有する「医療材料管理室」を設置する医療機関に対し、診療報酬上の加算をお願いしたい