

ワクチンの安定供給について(意見)

平成25年9月13日
日本医薬品卸売業連合会

ワクチン産業ビジョン(H19.3)の指摘

① 医薬品流通機能の高度化。

地域的偏在を防止するため、全国的な調整機能を構築する

→全国・ブロック単位で一元的な在庫管理情報

ブロック単位の効率的配送活動ができる全国的ネットワーク体制

② 調整用在庫システムづくり

ワクチンの生産と需給の特徴

:製造のリードタイムが長く、長期備蓄が困難

→短期間でリアルタイムに生産調整、需給の安定化を行うことは困難

→余分に生産・確保し、調整用在庫システムづくりが必要

医薬品卸売業の現状

■ 業界再編が進展し、全国的な流通体制が整備

5社(5グループ)で定期接種ワクチン流通量のほぼ82%をカバー
5社(5グループ)は全国的、効率的な配送体制は整備済み
温度管理製品の保管・配送システムは高度化。

2012年度売上高

	医療用医薬品		定期接種ワクチン	
	億円	%	億円	%
*上位5社計	72,432	90.4	1,650	82.0
全体計	80,038	100	2,012	100

* 上位5社: メディパルHD・アルフレッサHD・スズケン・東邦HD・バイタルケーエスケーHD

新型インフルエンザワクチンについての経験

(新型インフルエンザワクチンの流通改善に関する検討会報告書H24.7.30)

○H21.4発生の新型インフルエンザ(A/H1N1)の対応状況等

- ・世界規模でワクチンの需給逼迫 → 国:7700万人分ワクチン確保決定
- ・必要量超過抱込み防止のため不要返品を認めない方針。
- ・厚生労働省:各都道府県に対する配分量決定。公定価格設定。
- ・都道府県 :医療機関ごとの配分量決定。
- ・医療機関 :在庫量、必要量等を都道府県に報告。
- ・医療機関で在庫発生→ 医療機関からの返品容認。製造・流通業者の負担発生。

(原因)

- ①接種予約キャンセル
- ②需給ミスマッチ
- ③過剰発注
- ④小規模医療機関で大包装品不使用 等

○提言:「今後の対応」

- ①都道府県ごとの配分量の調整の改善:情報収集励行
- ②一元的な予約受付 → 重複予約防止、ワクチン偏在防止
- ③ワクチン供給先への配分調整の改善:卸の納入状況、医療機関の在庫情報の把握
- ④1卸1供給先を原則化
- ⑤発注の適正化:小口分割発注等
- ⑥集団接種方式の採用
- ⑦細胞培養法による生産体制整備:生産期間の短縮

意見(1)

ワクチンの安定的な供給に責任を負う立場から、医薬品卸としての意見は次のとおり。

1 供給量の確保

- ・安定供給を期する前提として、国・メーカーによる的確な需要見通しと生産体制の確保をお願いする。

2 流通スキーム

- ① 供給不足が明らかな場合：新型インフルエンザの場合
 - ・「新型インフルエンザワクチンの流通改善に関する検討会報告書(H24.7.30)」でまとめられた「今後の対応」によることを希望。
- ② 需給逼迫が予想される場合：検定落ちが発生した場合、突発的な需要拡大の場合等
 - ・行政の適切な指導、需給情報の迅速伝達により、過不足発生を防止する。
- ③ 供給が不足していない場合：最近の季節性インフルエンザの場合等
 - ・需給動向をチェックした上で、市場機能に任せる。

3 返品

- ・可能な限り需給調整を行い、不要返品の発生防止を図る。
その上でのやむを得ない返品は容認。(民々取引では返品拒否は困難。)
社会防衛の観点からは、余剰発生は仕方ない。
- ・返品処理に要するコストは価格に織り込む。

意見(2)

- 4 価格
 - ・新型インフルエンザのケースのように需要が供給を大きく上回る場合は、公定価格による配給方式(売買)が妥当(H21~22の例)。
公定価格は、配送経費+適正利益が保証される水準であること。
なお、公定価格の場合、配送効率の向上を図り、配送経費の抑制を図るためにも接種方式は集団接種が望ましい。
 - ・その他の場合は、自由価格が原則。
- 5 情報の収集、管理
 - ・2-①や2-②の場合は、需給調整のため、メーカー・販社の供給能力、卸の納入状況、医療機関の在庫状況等について厚生労働省(国)・都道府県(域内)の一元的な情報の収集管理が必要。
- 6 役割分担
 - ・国、都道府県、市町村、メーカー、販社、卸、医療機関の役割の明確化。
 - ・都道府県単位の協議機関の設置。

等

(参考) 医薬品卸の経営状況

○医薬品卸の経営指標推移

		H3	H12	H20	H21	H22	H23
売上総利益率(A)	%	12.15	9.00	7.11	6.99	6.54	6.44
販売費・一般管理费率(B)	%	10.64	8.58	6.82	6.44	6.41	6.13
営業利益率(A-B)	%	1.51	0.42	0.29	0.55	0.13	0.32
本社数	社	351	180	123	114	98	91
MS数	人	39,528	28,760	20,314	19,937	19,767	18,975

(日本医薬品卸売業連合会調べ)

- ・売上総利益率は、低下トレンド。
- ・販売費・一般管理費は、業務効率化(IT化等)、人員削減で圧縮。
- ・営業利益率は、低水準横ばい。平成22年度は過去最低。
- ・本社数は、合併、再編等で10年間で半減。
- ・MS(販売担当者)は、業務の見直し等で大幅削減。