

医療用医薬品の流通改善に関する懇談会において 「中間とりまとめ」作成の過程で出された主な意見

【未妥結・仮納入関係】

(医療機関・薬局等の意見)

- ・卸が機動力とか、品揃えとかそういったものを駆使して価格の正当性をはっきりと言っていたら価格にこだわった交渉はしないつもり。正しい価格の裏付けとして何を基準に何が分母がいいかということで、苦肉の策で今は薬価を選んでいる。違う価格を基準にしてどんどん話をされたらいい。
- ・どういう理由にしろ1年を超えてまだ妥結しないというのは異常といわざるを得ない。6ヶ月でもそう。ただ、薬局でも医薬品の備蓄は非常に品目が多く、これをそれぞれで価格交渉しようと思うと大変時間がかかる。

(製薬企業の意見)

- ・総価取引は未妥結につながるケースが多いと報告があったが、未妥結・仮納入という取引慣行は、卸の体力を消耗させるとともに、卸と医療機関の間の債権関係を不透明にしてしまう。ひいてはメーカー卸間の不良債権の増大という問題も発生させることが危惧される。
- ・四半期決算で会社の経営状況を公開する義務が生じてきているが、このような企業の社会的責任を阻害しているということも考えられる。

【総価取引関係】

(医療機関・薬局等の意見)

- ・病院も薬局も自然な状態ではかなりの率で総価になってしまうというのが実態。経済学的にいうとそちらの方がいいからそちらへ流れる。悪い悪いといっても自由な競争ではこちらへ流れている。その辺を分析しなければどうしようもない。
- ・薬にはよく使われるものから特殊なものまであり、そういう特殊なものも製造、流通、備蓄がされている。一般の流通のようによく売れるもの、魅力的なもの、製造サイドが売りやすいものを流通させている訳ではなく、そこを一括して議論するのは乱暴かという気がする。

(卸売業者の意見)

- ・ 純粋な意味で商品どうしの競争が総価の中ではなかなか表れない。
- ・ 医薬品の緊急性、特殊性あるいは保管上の制約などについて、卸は十分に対応していると思う。医療機関がそういった管理コストを負担することになるとこれは相当大的なものになるだろう。そこに卸の重要性がある。総価では個々の形でかかるコストが反映できない。また、交渉が全体の値引率に集約され、多くの医療機関、薬局が常に横並びで見る。そのため価格交渉上の合意形成が困難になり、結果として交渉期間が長期にわたる。
- ・ 総価というのは買う方から見れば薬価差益が読める。薬価差益を一定にしたいという要求が一番にあるのではないか。現在の仕切価制では、メーカーは償却する商品と守る商品を抱き合わせでユーザーに提案できない。卸の中ではその売り分けができない。R幅が15あったときはまだその中で泳ぐ幅があったが、なくなってくると、メーカーは薬価ダウンをしたくない、卸は仕切価をもらった中で泳ぐ幅がない。医療機関は一定の薬価差が欲しいということで、使うものが何であっても一定マージンがあるというのはシミュレーション上非常にやりやすいということではないか。

(製薬企業の意見)

- ・ 新薬の薬価は開発段階における科学的根拠に基づいて行われ、メーカーにとって財産。総価取引により製品の価値を無視した、薬価から一律何%引きというのはご勘弁願いたい。不採算品目でも代替品のないものは供給しなくてはならない。厚労省に薬価の引き上げを陳情しても、総価の中で下げられてしまっただけは困る。
- ・ 薬価基準は当該製品を製造しているメーカーにとって大変貴重な財産であるが、薬価基準の改定は卸と医療機関との取引の下で行われておりメーカーの関与できる余地がない。そこで、一律薬価何%引きという総価取引は、薬価制度の信頼性という観点だけでなく、その製品の価値を無視した取引であるという点からもぜひその是正について強くお願いしたい。

【リベート関係】

(学識経験者の意見)

- ・ 薬価制度は生命関連商品としての医療用医薬品の特性に即した流通過程における品質管理と安定供給が必要な面と、市場メカニズムが効率的かつ適切に機能するような自由かつ公正な競争を確保するという点だが、これを均衡させるロジックが必要。一般の業界はむしろアローアンスの比率を高くして、リベートの比率を低くしていく傾向もある。アローアンスは結果・成果に対する報奨ではなく、流通業にやってもら

いたいことの原因を作るための報奨。割戻は結果、量的にどのくらい売ったかということ。日本のリベートは累進リベートでどんどん売ってくればいいというものだが、ある程度まで売ったらそれ以上はメーカーのブランド力なのか流通業者の力なのか非常に分かりづらい。ですからむしろリベートは低減していく形になる。ユーザーに売られる価格は物の価値プラス物流業の活動、これと薬価基準の関係をどうみるのかが大きな問題として残されている。

(医療機関・薬局等の意見)

- ・売上総利益に占める割り戻し・アローアンスの比率が拡大傾向にあり、そのため一次売差がゼロになったというが、その原因はアローアンス幅縮小による仕切価の上昇にあるのではないか。不明確なものを明確することは必要だが、実際には仕切価が高くなったことによって卸に余裕がなくなったのではないか。
- ・高仕切価と割り戻し・アローアンスはメーカーによる薬価を下げないための手段だということになります、これは適正な流通ではないのではないですか。

(卸売業者の意見)

- ・卸が医療機関・薬局との価格交渉を適切な利益管理の下で主体性をもって行うためには、販売時点で正味仕切価を把握し、その上に流通コスト等適正利益を加えた納入価を提示することができなければならない。多くのメーカーが仕切価修正的な機能を持つアローアンスを設定するなど、本来は報奨としての機能を持つアローアンスの性格が拡大してきている。

(製薬企業の意見)

- ・卸に対する経営支援をしたい、応援をしたいというようなことで一部不明朗なアローアンスがあるんじゃないか。
しかし、アローアンスを明確し、なおかつ明確なものはどんどん割戻に振り替えていくことが流通改善につながると確信しています。
- ・市場の購入価格に薬価を合わせるという前提で薬価改定が行われている訳で、薬価が変わったからといってメーカーが仕切価を変えなければいけない話でもない。そういう前提が今の制度として基本にある。
- ・卸の売差はたまたまゼロになっているが、割戻しを含めた正味仕切価にアローアンスを勘案して販売価格を決めておられる、そういう意味で価格は卸が全く自由に決めている。薬価を下げない云々はちょっと違うと思う。

【メーカーとの直取引関係】

(医療機関・薬局等の意見)

- ・メーカーと医療機関あるいは調剤薬局との価格交渉がなされない、やっつけはいけなどというのが非常に不思議な、市場原理が働かないところ。中間の業者が価格交渉に関わって間に挟まれて苦労し、そのために売差がなくなって仕切価調整的なアローアンスが大きくなったというのは自然な流れ。
- ・薬価基準はメーカーの大事な財産だが、メーカーは価格形成にタッチできないので総価は問題だという発言があったが、メーカーが価格形成にタッチできないのは医療機関にとっても大きな問題。メーカーが価格形成にタッチしなくなったことが、総価や仕切価があがって卸に売差がなくなったことの原因ではないか。仕切価制度の問題が流通の問題の根本ではないか。

【総論】

(医療機関・薬局等の意見)

- ・割戻しであれ、アローアンスであれ、病院との契約であれ、川の流れの一連のもので、川下の方の議論が非常に進んでいて川上の方の手当が進んでいない。一次売差がなくなったとか、契約が1年も遅れるとか、文書契約ができないというのも川の流れの一番上のところから非常に不透明で遅くなるので、川下も遅くなるということだと思う。
- ・割戻しはある商取引の後で起こる結果なので、割り戻しが頼りということになると、契約価はいくら入札でやっても遅れる。総価もそうだが、「信頼を損なう取引」というのは分かるが、自然に任せてこうなったのだから、その辺と現実とのギャップをもうすこしさらけ出して議論をしないと解決しないのではないか。
- ・川下の議論はこれでかなり整理がついたが、川上はもう一つの印象。これから先は川上の議論を多少やっていく方向で実施したらどうか。

(卸売業者の意見)

- ・総価にしる未妥結にしる、一番安い価格が薬価には反映されないのはおかしい。ジェネリックはそれが無いのでどんどん薬価の切り下げが進む。

(学識経験者の意見)

- ・中間とりまとめは評価したいと思うが、今後これについて、業界の立場、相互にメーカー、卸、医療機関がどういうふうに改善していくのか、話し合いから具体的な工夫

をしていくことが大事。過剰であるとか、非合理であるというふうに考えるものについては歯止めをするという意味表示がこの中間とりまとめだと明示すればいいのではないか。

総価はビジネス理論からは否定できないという話もあるが、医薬品が将来日本を支える重要な産業であるという意味では、価値を基準にして価格設定が行われるべきであるという共通の考えに戻るべきだと思います。

- ・ 今後は相互にどういうふうにして共同で問題を解決する仕組みをどうつくるのか、そのような場を、今度はおそらく企業同士とかあるいは業界の関係の中で作っていただく、こういうもの（中間とりまとめ）を前提にしてやっていただくというのがいいのではないか。
- ・ 様々な立場からの意見の中から総合的な案を作るということで、やや玉虫色のところは否めないかもしれない、また、公取委からの制約も受けることになると思う。従って、「望ましい」、「これはすべきである」といった微妙なニュアンスが含まれている。これについてはさらに議論を引き続き続けていくことが予定されているので、今回はこんな形がいかがかということ。
平成7年流近協以降、新しい時代の流れのなかでどういう問題が出てきたか、これを明確にした上で柔らかい方向付けというのが何となく出て、あとは当事者で自由にやってくださいというのは基本的立場です。
総価取引については当事者に任せるしかないという辺りは不満もあると思うが、公正取引の関係からダメですとは言いきれない苦しさもある。
- ・ 薬剤管理費用の問題、調整幅の位置づけ、その他重要なテーマもあるが、今後はこういうものもテーマにしていく。場合によってはここで取り上げるのは難しいかもしれないが。

（事務局の意見）

- ・ メーカーと卸との個々の取引の仕切価が高いか低いか、こういったところまでいわば個々の当事者間の契約内容にまで踏む込むというのは難しいと思う。
ただ、そこで行われる取引に正常でないような慣行があったりするのであれば、そのことについては指摘をいただかなければならないだろうと理解している。