

「医療用医薬品の流通改善に関する懇談会」検討メモ（第2稿）

平成16年11月10日

○ 検討の視点

医薬品は、医療を支える基盤であり、国民・患者がより良い医療を受けられるようにするためには、医薬品の流通改善の検討に際し、以下の2点を確保することが必要。

- ① 生命関連製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及び安定供給を確保すること
- ② 公的医療保険制度の下、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こと

○ メーカー・卸売業者間の取引における割戻し・アローアンスの適正化

- ・卸売業者のマージンに占める割戻し・アローアンスの比率は拡大傾向にある。割戻し・アローアンスの支払基準の簡素化・合理化は概ね進展しているが、アローアンスのうち支払基準の不明確なものは、割戻しに振替えるなど、その比率を縮小していく必要があるのではないか。
- ・卸売業者が適切な利益管理の下、主体性をもって医療機関・調剤薬局と価格交渉を行えるようにすべきではないか。
- ・メーカーと卸売業者の間の価格形成を、医療機関・調剤薬局に明らかにする必要があるか。

○ 卸売業者・医療機関／調剤薬局間の価格形成のあり方

- ・経済合理性に基づき、価格形成がなされるべきではないか。
価格形成の条件：購入量、配送コスト、支払い条件（支払いサイト等）、信用状況 等
- ・一括購入の経済合理性について、どのように考えるか。
- ・単品ごとの価格が明示されない総価取引がみられるが、これをどのように考えるか。
- ・未妥結・仮納入を是正するために、どのような方策が考えられるか。
- ・文書契約は浸透しつつあるが未だ不十分であり、価格の遡及適用、期中の業者変更など、契約内容にも問題があるのではないか。

- 医薬分業の進展、共同購入・一括購入に対応した情報提供のあり方
 - ・ 医薬分業の進展に伴い、医薬品の納入のない診療所が増加しているが、こうした医療機関に対する医薬品の情報提供をどのように行うべきか。
 - ・ 共同購入や一括購入が行われた際、最終納入先をメーカーが把握できなくなるケースがあるが、その場合の情報提供の在り方をどのように考えるか。

- 返品の手扱い
 - ・ 返品の手扱いについて、どのように考えるか。
 - ・ 包装変更を行う際に留意すべき点があるか。

- その他
 - ・ 医療機関、調剤薬局における薬剤管理費用についてどのように考えるか。

取引の実態

(日本保険薬局協会、日本医薬品卸業連合会)

医薬品取引実態アンケート集計結果

* 日本保険薬局協会内調査

調査対象: 年商80億円以上のチェーン保険薬局企業

調査日 : 平成16年10月末日集計

回答数 : 12企業

1. 現在の卸との価格交渉の口座先は？

①本社一括	9社:75%	②各支店毎	1社:8.3%
③店舗毎	0社:0%	④その他(①+②)	2社:16.7%

2. 価格契約での契約形態(総価交渉契約)

①総価に対する一率%価格	7社:58.3%
②総価と単価の混合契約	5社:41.7%
③単価契約	0社:0%

3. 上記2で①又は②と回答した企業の価格決定に至った経緯(総価交渉実態)

①自社から卸側に提案して契約	1社:8.3%
②卸から提案してもらい契約	0社:0%
③医療業界の慣習として医療機関や他の薬局を参考に必然的に契約	3社:25%
④両者で話し合いの上、合理性を重んじて合意し契約	8社:66.7%

4. 薬価改定後の納入価格決定までの期間

①2ヶ月以内	0社:0%	②3ヶ月以内	6社:50%	③4ヶ月以内	1社:8.3%
④6ヶ月以内	1社:8.3%	⑤12ヶ月以内	3社:25%	⑥12ヶ月以上	1社:8.3%

5. 医薬品の支払いサイト

①×日1ヶ月以内	0社:0%	②×日2ヶ月以内	0社:0%	③×日3ヶ月以内	11社:91.7%
④×日4ヶ月以内	1社:8.3%	⑤×日4ヶ月以上	0社:0%		

6. 購入した医薬品を店舗間で移動した場合の追跡調査(情報提供)

①全品可能	12社:100%	②全品不可能	0社:0%	③一部のみ可能	0社:0%
-------	----------	--------	-------	---------	-------

7. 卸の業務合理化、効率化に対して具体的に協力している内容(複数回答可)

①電子発注、全店舗Online発注	2社
②配送回数を大幅に削減	2社
③大型倉庫を用意	1社
④急配を出さないように努力	3社
⑤営業所在庫ではなく、物流センター(一部可)	2社
⑥頻回納品を避けるように協力	2社
⑦キャンペーン商品の買い付け協力	2社
⑧在庫管理システムのアウトソーシング	1社

総価取引の実態について

※本調査は、下記の総価契約の定義及び分類により、主要卸会社5社の平成15年度のデータを集計。

(1) 総価契約の定義

複数の品目が組み合わされている取引において、総価で交渉し、総価に見合うよう個々の単価を値引率に関係なく、卸の任意により若しくはメーカーの仕切価を勘案して設定する契約（単品総価契約）又は総価に見合うよう個々の単価を薬価一律値引で設定する契約（全品総価契約）をいう。

(2) 取引形態の分類

- ① 単品契約（単品ごとの価格が設定され、妥結する契約）
- ② 単品総価契約
- ③ 全品総価契約

200床以上の医療機関（病院）			調剤薬局チェーン（20以上の店舗を有するもの）		
調査対象数	3155件		調査対象数	174件	
	売上高に占める割合 （5社単純平均）			売上高に占める割合 （5社単純平均）	
(1) 単品契約	1646件(52.2%)	40.2%	(1) 単品契約	9件(5.2%)	2.2%
(2) 総価契約	1509件(47.8%)	59.8%	(2) 総価契約	165件(94.8%)	97.8%
内訳 単品総価契約	757件(24.0%)	26.2%	内訳 単品総価契約	64件(36.8%)	20.0%
全品総価契約	752件(23.8%)	33.6%	全品総価契約	101件(58.0%)	77.8%

※売上高に占める割合＝該当する契約の医療機関又は調剤薬局チェーンに対する年間売上高÷200床以上の医療機関又は調剤薬局チェーンに対する年間売上高の合計

未妥結・仮納入の実態について

※本調査は、平成14年薬価基準改定に伴う医療機関等との取引において、新納入価格が決定するまでに要した期間についてのデータ（医療機関は主要卸会社5社、調剤薬局は主要卸会社4社）を集計。

200床以上の医療機関（病院）				調剤薬局チェーン（20以上の店舗を有するもの）			
調査対象数	4354件			調査対象数	117件		
平成14年薬価基準改定後妥結に至るまでの期間		売上高に占める割合 (5社単純平均)		平成14年薬価基準改定後妥結に至るまでの期間		売上高に占める割合 (4社単純平均)	
3ヶ月まで	1268件(29.1%)	17.9%		3ヶ月まで	16件(13.7%)	15.4%	
3ヶ月超 6ヶ月まで	867件(19.9%)	14.4%		3ヶ月超 6ヶ月まで	29件(24.8%)	24.7%	
6ヶ月超 12ヶ月まで	2008件(46.1%)	57.7%		6ヶ月超 12ヶ月まで	60件(51.3%)	44.9%	
12ヶ月超	211件(4.9%)	10.0%		12ヶ月超	12件(10.2%)	15.0%	

※売上高に占める割合＝該当する期間の医療機関又は調剤薬局チェーンに対する年間売上高÷200床以上の医療機関又は調剤薬局チェーンに対する年間売上高の合計

配送（通常配送・緊急配送）コストについて

○主要卸会社4社の9営業所の0.5ヶ月間の合計値から算定。

○配送コストは、配送人の人件費と車両費（通行料、ガソリン代）とし、間接部門の人件費は含まない。

平成16年10月実績

	得意先軒数 (軒)	1施設あたりの配送回数 (回/月)		1施設・1回あたりの配 送コスト(A) (千円)		1施設・1回あたりの販 売額(B) (千円)		配送コスト率(A/B *100) (%)	
		通常	緊急	通常	緊急	通常	緊急	通常	緊急
医療機関	1,577	19.5	0.4	1.3	2.8	80.4	59.5	1.62	4.71
調剤薬局	1,013	24.1	1.5	1.1	1.8	57.7	24.0	1.91	7.50

注1. 医療機関は、大病院（200床以上）100軒、その他病院152軒、診療所1,325軒の計1,577軒。

注2. 調剤薬局は、調剤薬局チェーン（20以上の店舗を有するもの）の店舗数147軒、その他調剤薬局866軒の計1,013軒。