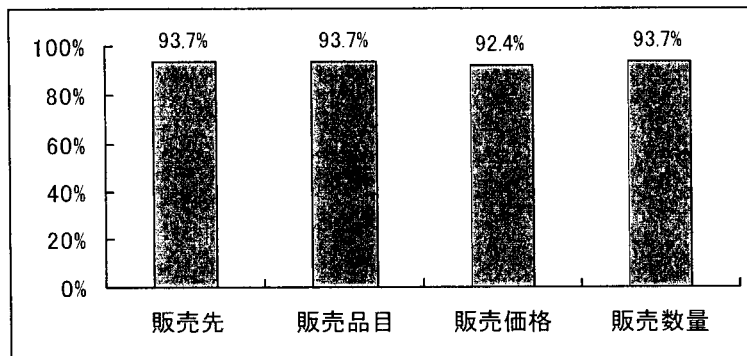


コンピューターシステムには、社団法人日本医薬品卸業連合会と日本製薬工業協会が中心となり、昭和62年に設立されたJD-NET協議会によって運営されているJD-NET（会員数は、平成18年3月現在、卸売業者155社、メーカー263社の合計418社）や武田薬品工業株式会社が開発しその取引先との間で運用するT-NET等がある。

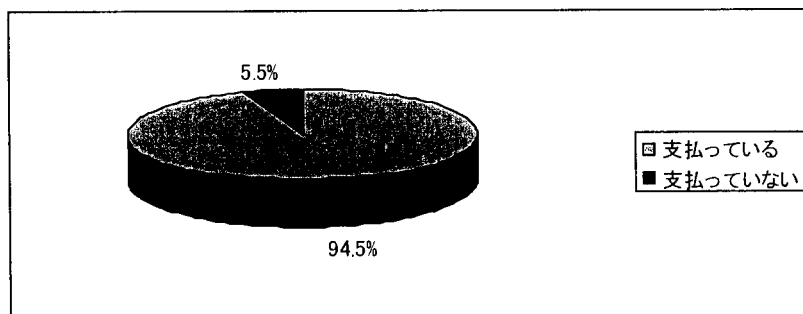
メーカーは卸売業者との間で、これらコンピューターシステムを用いて、受発注に関する情報を交換するほか、卸売業者に対し、医療機関等に対する販売情報（販売先、販売品目、販売価格、販売数量）について報告させ、当該報告に対する報酬として「情報提供料」（売上高の0.2～0.3%）を卸売業者に支払っている。

メーカーに対するアンケート調査によれば、販売先、販売品目、販売価格、販売数量のいずれについても、報告させているとするメーカーの回答が93%前後に上り（図表20）、情報提供に対する報酬を支払っているとするメーカーの回答が94.5%に上っている（図表21）。

図表20 販売価格等の情報をメーカーに対して報告している卸売業者の割合
有効回答数 79（メーカーアンケート）



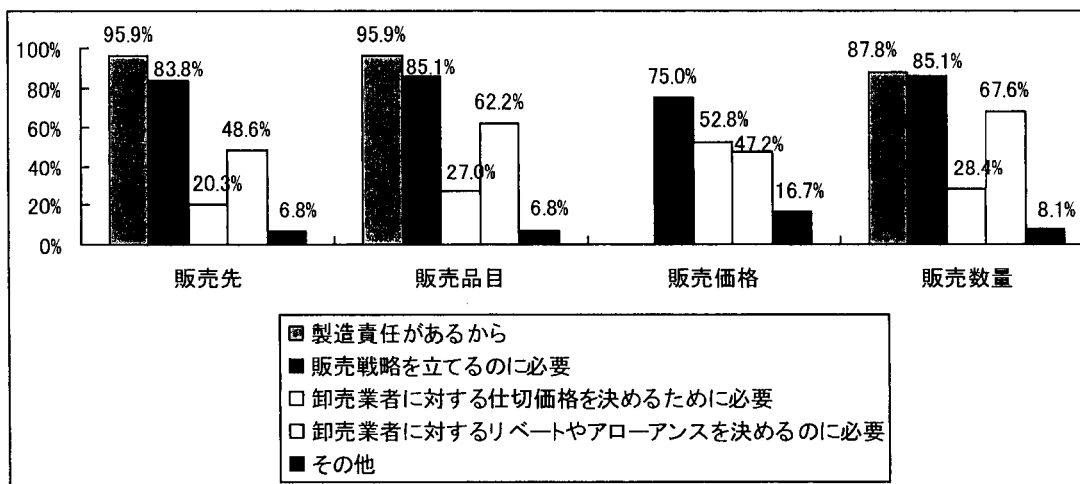
図表21 情報提供の対価の支払状況
有効回答数 73（メーカーアンケート）



次に、メーカーに対するアンケート調査において、卸売業者に販売情報（販売先、販売品目、販売価格、販売数量）を情報提供させている理由を質問したところ次表のとおりであった（図表22）。

図表 22 情報提供させている理由（複数回答）

有効回答数 74（販売価格は 72）（メーカーアンケート）

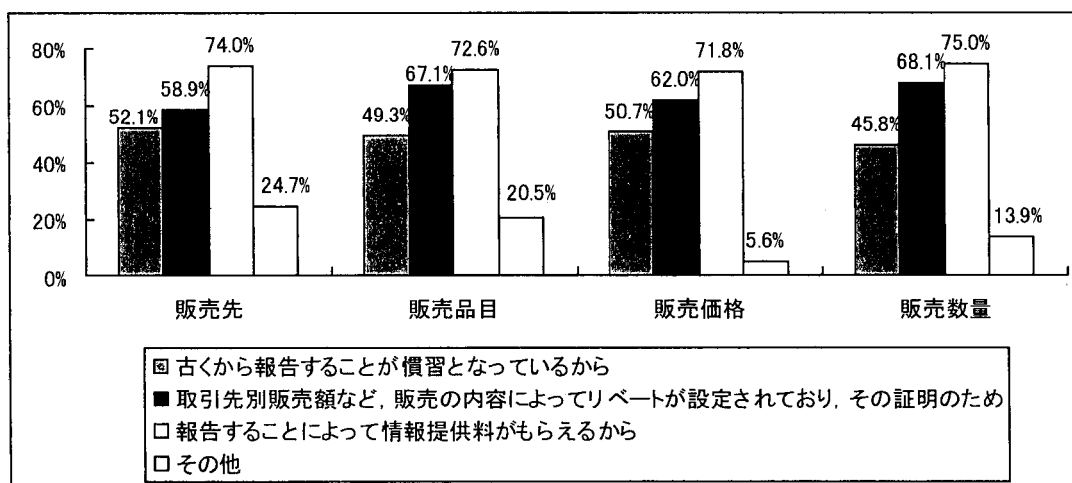


このうち、販売価格についてみると、「販売戦略を立てるのに必要」との回答が 75.0%、「卸売業者に対する仕切価格を決めるために必要」との回答が 52.8%、「卸売業者に対するリベートやアローアンスを決めるのに必要」との回答が 47.2%を占めており、メーカーは、卸売業者に対する仕切価格、リベート及びアローアンスの決定に当たり、卸売業者から、あらかじめ報告させている販売情報を用いている実態が分かる。

一方、卸売業者に対するアンケート調査において、メーカーに情報提供している理由を質問したところ次表のとおりであった（図表 23）。

図表 23 情報提供している理由（複数回答）

有効回答数 73（販売価格は 71，販売数量は 72）（卸売業者アンケート）



このうち、販売価格についてみると、「報告することによって情報提供料がもらえるから」との回答が 71.8%、「取引先別販売額など、販売の内容によってリベートが設定されており、その証明のため」との回答が 62.0%を占めており、卸売業者は、メーカーの設定したリベートを受け取るため、又はメーカー

が支払う情報提供料を受け取るために、メーカーに対して、販売情報（販売先、販売品目、販売価格、販売数量）を報告している実態が分かる。

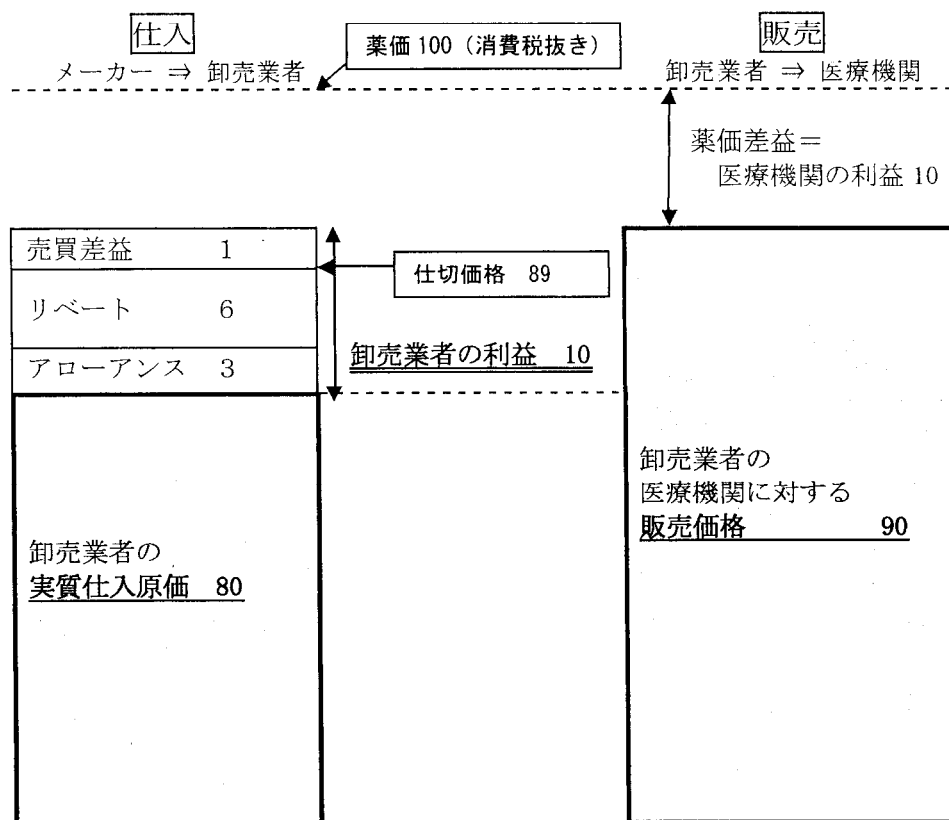
この点については、卸売業者からのヒアリングにおいて、次のような回答があった。

● 卸売業者
昔からの取引方法でありこれを変えようと思ったことはない。販売価格等の情報をメーカーに報告することによって得ることができる収入は相当の額なので、報告をやめようとは思わない。

(3) 価格形成の実態

卸売業者にとって、医薬品の実質的な仕入原価は、メーカーからの仕切価格から当該医薬品を販売することによって得られるリベートとアローアンスを差し引いた価格である（図表 24）。

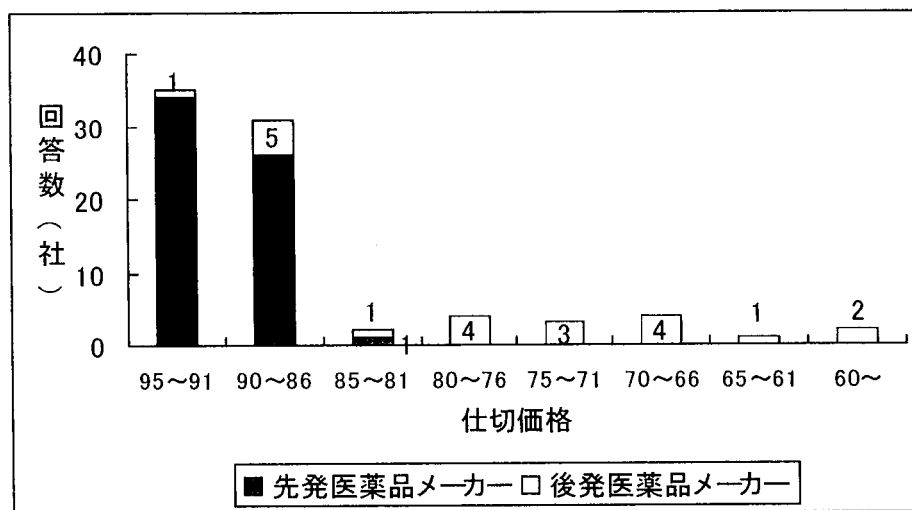
図表 24 卸売業者から見た価格形成の仕組み（例）



メーカーに対するアンケート調査において、価格形成の仕組み（仕切価格、仕切価格修正、リベート、アローアンスの水準がどの程度になるか）について、薬価を 100 とする指数による報告を求めた。この結果得られた卸売業者の仕入原価（仕切価格）は、次図のとおりである（図表 25）。

図表 25 卸売業者の仕入原価（仕切価格）

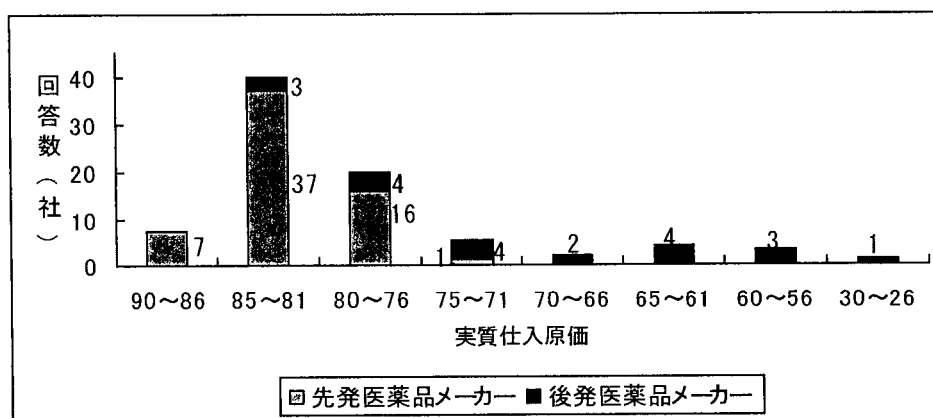
有効回答数 82（メーカーアンケート）



また、卸売業者の実質仕入原価（仕切価格—リベート—アローアンス）は、次図のとおりである（図表 26）。

図表 26 卸売業者の実質仕入原価

有効回答数 82（メーカーアンケート）

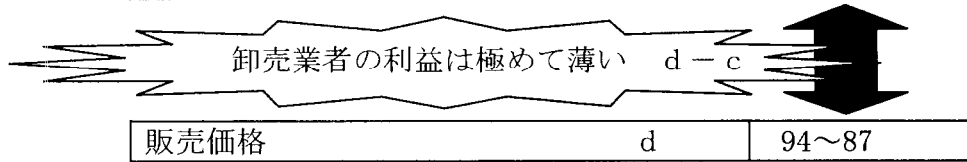


医療機関に対するヒアリングにおいて、卸売業者の医療機関に対する医薬品の販売価格について、薬価を 100 とする指数でみた場合にどの程度の水準か質問したところ、回答のあった医療機関によると、80 台後半から 90 台前半のところが多かった。

卸売業者の販売管理費は、事業者により異なるものの、平成 16 年度においては 7.5% 前後であるといわれているため、これを図表 26 の実質仕入原価の上位 1 位の多数価格帯(85~81)に加えた総販売原価と販売価格とを比較してみると、卸売業者の利益は極めて薄いことが分かる（図表 27）。

図表 27 卸売業者の総販売原価と販売価格の比較（例）

実質仕入原価の最多価格帯	a	85~81
卸売業者の一般的な販売管理費	b	7.5
総販売原価	$c = a + b$	92.5~88.5



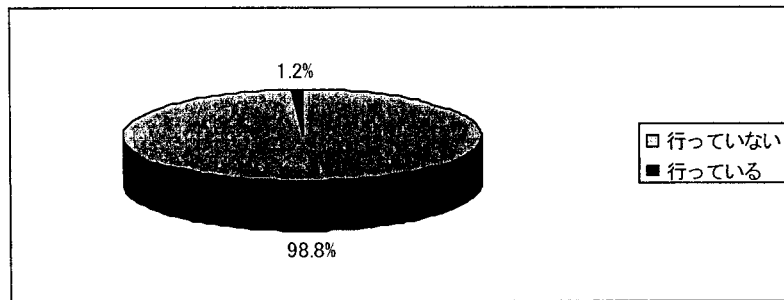
(4) 医療機関との価格交渉

メーカー（そのMR）は、通常の営業活動の中で医療機関と医薬品の価格交渉を行わない。

このことについて、メーカーに対するアンケート調査において、医療機関に対する営業活動の中で価格交渉を行っているか質問したところ、1社を除き、価格交渉をしていないとの回答であった（図表 28）。

図表 28 メーカーと医療機関との価格交渉の実態

有効回答数 84（メーカーアンケート）



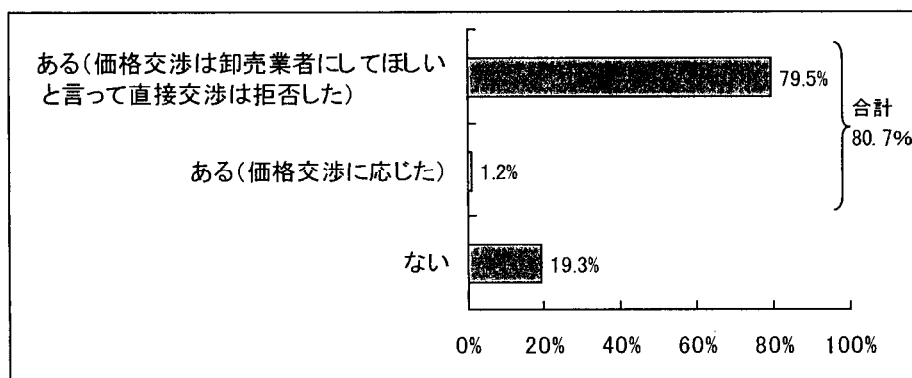
このことについて、複数のメーカーは、ヒアリングにおいて、次のように述べている。

● メーカー

メーカーが医療機関と直接価格交渉を行い、卸売業者に対して取り決めた価格で販売するよう指示することは、再販売価格の拘束として独占禁止法に違反すると認識しているので、医療機関との価格交渉は一切行っていない。

そこで、通常の営業活動の中で価格交渉を行っていないと回答したメーカーに対し、医療機関の側から、直接、価格交渉が持ちかけられたことはあるかについて質問したところ、80.7%のメーカーが持ちかけられたことがあるとしているが、このうち交渉に応じたメーカーは1.2%にすぎなかった（図表 29）。

図表 29 医療機関から価格交渉を持ちかけられた際の対応
有効回答数 83 (メーカーアンケート)



3 後発医薬品の使用

特許が切れ、後発医薬品が製造されるようになった場合は、医療機関に複数のメーカーによる同等の効能の医薬品の間での選択の幅が広がり、メーカー間の競争が発生し、これによって後発医薬品のシェアが相当拡大するケースが多くなると考えられるが、実際には、そのようなことはほとんどなく、我が国では海外に比して後発医薬品の普及が遅いといわれている。

医療機関は、後発医薬品について、先発医薬品に比して安定供給、情報提供、品質確保の面で劣るのではないかと懸念しているところ、医療機関の中には、先発医薬品メーカーから他メーカーの後発医薬品について不適切な情報提供を受けたところがあった。

また、外来処方については、消費者の後発医薬品志向が強いものの、医療機関が消費者に対し後発医薬品の処方について説明を行わない場合があることなどにより、消費者には必ずしも十分な情報が伝えられていない実態がある。

なお、厚生労働省は、安定供給、情報提供、品質確保、一般国民向けの啓発活動等の後発医薬品の使用促進のための取組を進めているところである (P37 (4) 参照)。

(1) 医療機関による後発医薬品の使用状況

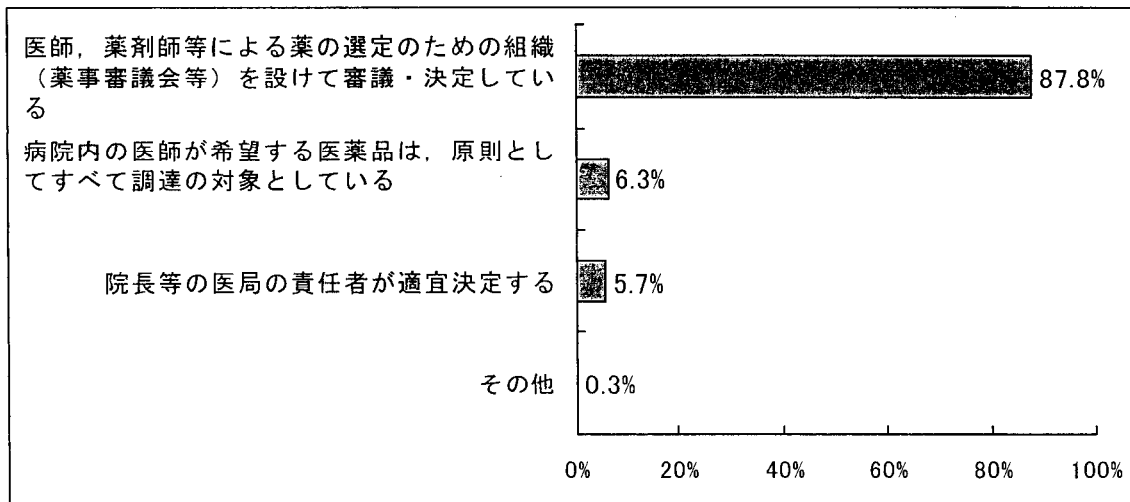
ア 医療機関による後発医薬品の導入手順

後発医薬品の導入の手順については、一般的に、薬事委員会 (医師、薬剤師等による薬の選定のための組織) において、①後発医薬品の有無を調査する、②後発医薬品が存在する場合には、その中から複数の置き換え候補となる医薬品を選定する、③選定された医薬品について、チェックリストに取りまとめる、④当該資料を基に審議し、個別に調達品目を決定するという方法が採られている。

こうした手順は、広く一般的に行われているといわれていることから、医療機関に対し、医薬品の選定について、組織的にどのように行っているかをアンケート調査において質問したところ、次表のとおりであった (図表 30)。

図表 30 医療機関における医薬品の選定方法

有効回答数 352 (医療機関アンケート)

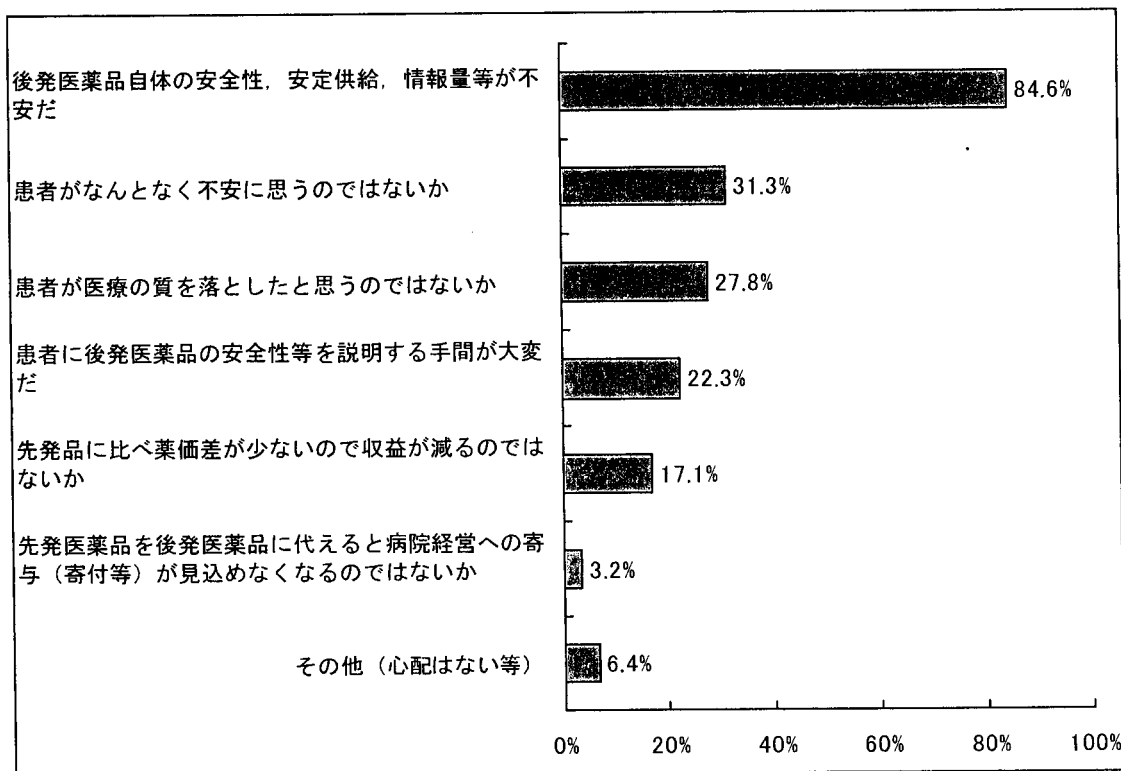


この結果、ほとんどの医療機関は、薬事委員会等を設けて審議・決定しているが、「院長等の医局の責任者が適宜決定する」とする医療機関や「病院内の医師が希望する医薬品は、原則としてすべて調達の対象としている」とする医療機関も少なからず存在していることが分かる。

イ 医療機関における後発医薬品の使用に対する懸念

後発医薬品は、ほぼすべての医療機関で使用されているところ、医療機関による後発医薬品の導入姿勢について、まず、後発医薬品を使用している医療機関に対し、後発医薬品を使用するに当たって心配であったことをアンケート調査において質問したところ、次表のとおりであった（図表 31）。

図表 31 後発医薬品を使用するに当たって心配であったこと（複数回答）
有効回答数 345（医療機関アンケート）



この結果、最も多かったのは、「後発医薬品自体の安全性、安定供給、情報量等が不安だ」の84.6%であったが、「患者がなんとなく不安に思うのではないか」と「患者が医療の質を落としたと思うのではないか」との回答がそれぞれ30%前後あり、患者にどのようにみられるかについて心配している実態が分かる。

この点について、医療機関からのヒアリングにおいて、次のような回答があった。

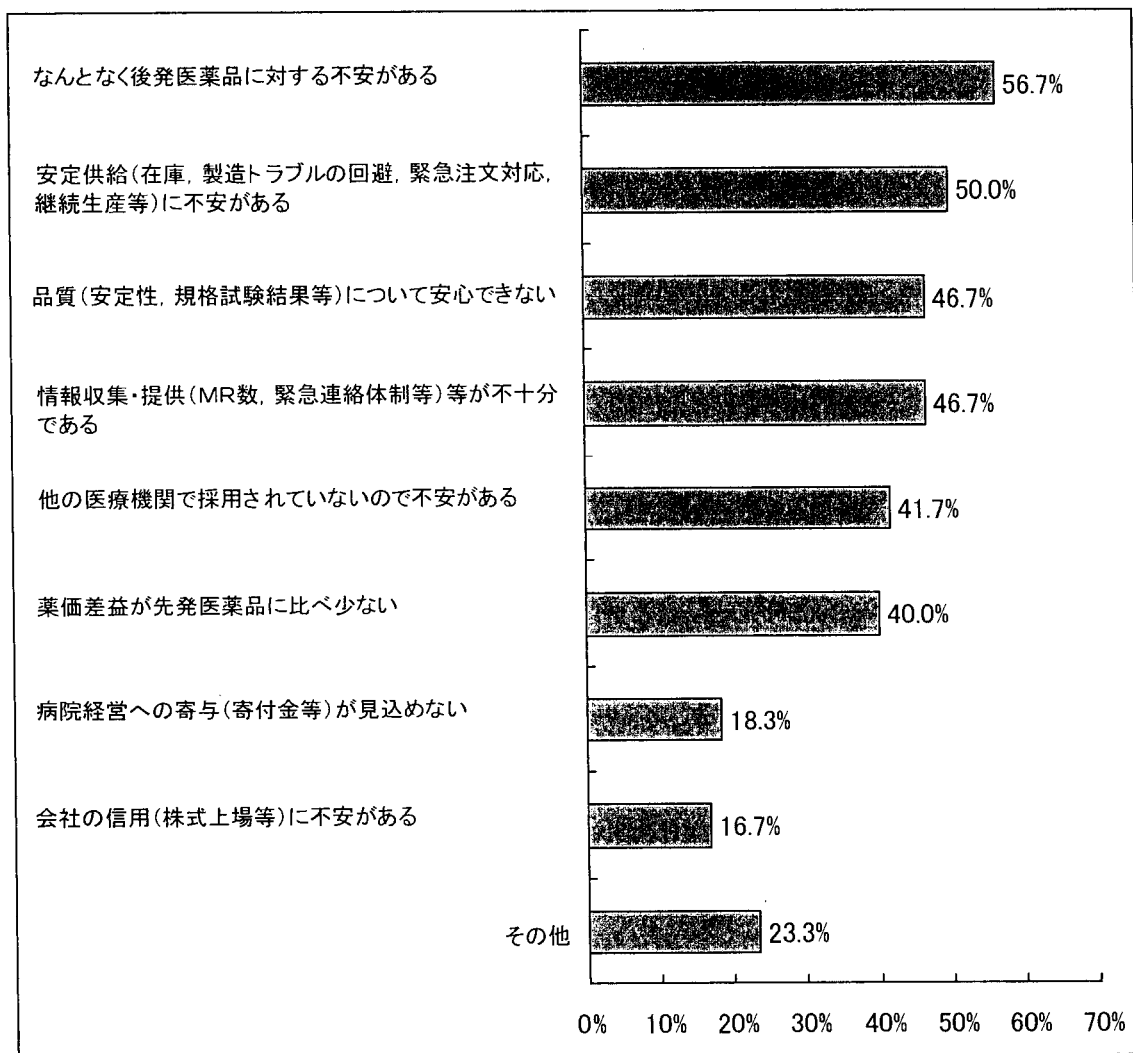
● 医療機関

- ・ 病院が後発医薬品を導入する場合には、通常、まず、注射薬、続いて院内で処方する内服薬、外来患者に対する処方の順に先発医薬品からの置き換えが行われるが、その理由は、患者から見て分からない部分であれば説明しないで簡単に置き換えることができるからである。
- ・ これまで何の問題もなく使ってきた先発医薬品を、その特許が切れたから、若干安いからという程度では、品質や情報提供の面で不安のある後発医薬品に置き換える理由にはならない。

次に、後発医薬品メーカーに対して、アンケート調査において、医療機関から後発医薬品の取引の申出を断られる場合の理由を質問したところ、「なんとなく後発医薬品に対する不安がある」が56.7%であり、続いて、「安定供給（在庫、製造トラブルの回避、緊急注文対応、継続生産等）に不安がある」が50.0%、「品質（安定性、規格試験結果等）について安心できない」

及び「情報収集・提供（MR 数、緊急連絡体制等）等が不十分である」がいずれも 46.7%であった（図表 32）。

図表 32 医療機関から後発医薬品の取引の申出を断られる場合の理由
（複数回答）
有効回答数 60（メーカーアンケート）

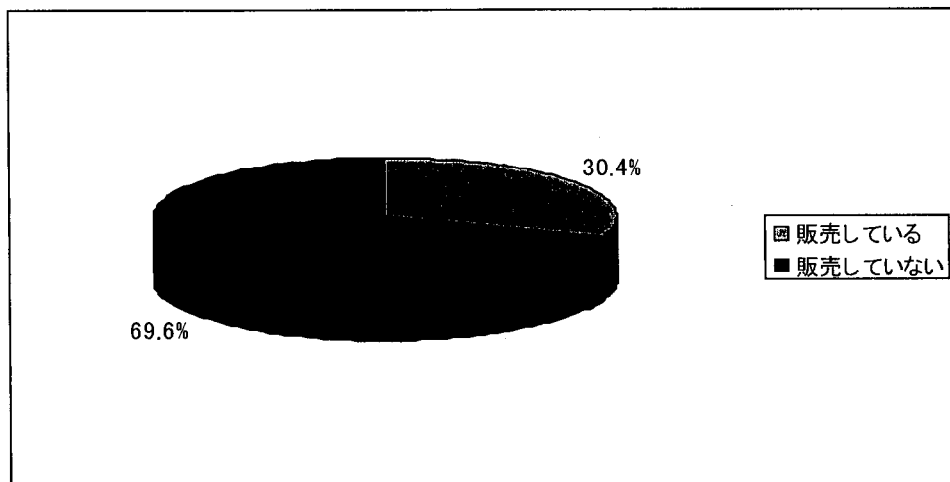


さらに、卸売業者に対して、医療機関に対する後発医薬品の販売の実態について調査を行った。

卸売業者に対するアンケート調査において、後発医薬品を積極的に販売しているかについて質問したところ、積極的に販売していない旨の回答が 69.6%であった（図表 33）。

図表 33 後発医薬品の積極的な販売

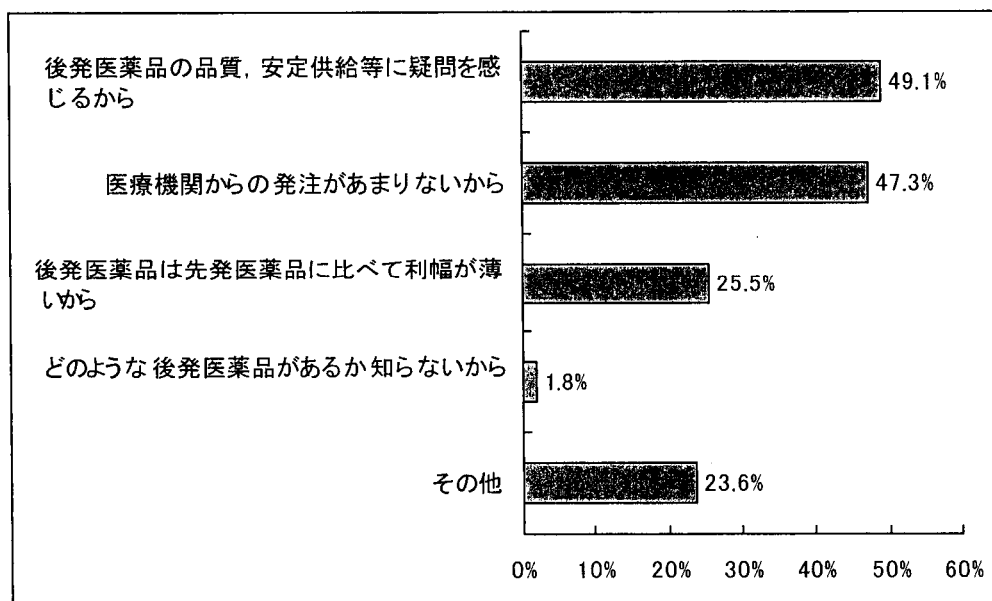
有効回答数 79 (卸売業者アンケート)



積極的に販売していない卸売業者に対し、その理由を質問したところ、「後発医薬品の品質、安定供給等に疑問を感じるから」との回答が49.1%と最も多く、次いで「医療機関からの発注があまりないから」との回答が47.3%であった(図表34)。

図表 34 後発医薬品を積極的に販売しない理由(複数回答)

有効回答数 55 (卸売業者アンケート)



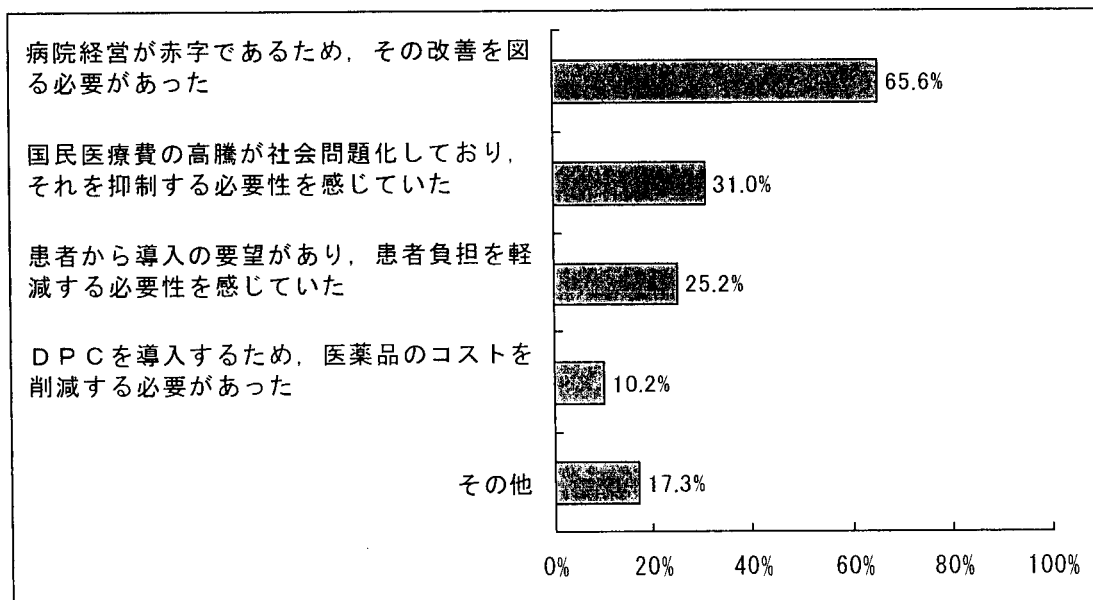
こうしたことから、後発医薬品の導入に関して、医療機関に品質、情報、安定供給に対する懸念があり、販売側の卸売業者も、こうした医療機関の意識を反映して積極的な販売は行っていないものとみられる。

ウ 医療機関における後発医薬品の使用の契機

後発医薬品を使用している医療機関に対するアンケート調査において、使用の契機について質問したところ、次表のとおりであった（図表 35）。

図表 35 医療機関における後発医薬品の使用の契機（複数回答）

有効回答数 294（医療機関アンケート）



（注1）「病院経営が赤字であるため、その改善を図る必要があった」と回答した医療機関に対し、後発医薬品の使用がどのように赤字改善に寄与するのか尋ねたところ、「後発医薬品は薬価差益が小さいので、薬価差益による利益は少ないが、患者の医薬品の選択肢を増やすことにより、より多くの患者に来院してもらえるようにするため」、「保険償還が定額制の療養病床があるため」等の理由が挙げられた。

（注2）その他には、「患者からの要望は特にないが患者負担を軽減するため」、「服用しやすいなどの製剤的特徴があるため」、「製品名による誤用を防ぐため」等の積極的な採用理由のほか、「偶然に購入していた医薬品が後発医薬品であった」、「行政機関からの指導を受けて購入することとした」等の消極的な採用理由が含まれる。

このように、「病院経営が赤字であるため、その改善を図る必要があった」との回答が65.6%を占めており、医療機関にとって経営改善を図ることが後発医薬品導入の契機となっていることが分かる。

また、DPC（患者一人一日当たりの点数に応じて診療報酬が支払われる「包括払い方式」の一種。P5第3の1参照。）が導入された医療機関では、後発医薬品の導入が積極的に進められているといわれている。この理由は、DPCが導入されると、医療機関において医薬品に対するコスト意識が芽生え、後発医薬品の導入によって、医療コストを低く抑えようという意識が医師に働くためであるとみられる。この点について、DPCの導入に伴い後発医薬品の導入を図っている医療機関は、ヒアリングにおいて次のように述べている。