



単品単価取引について

三浦俊彦（中央大学）

2022. 8. 31 (Wed)

流通改善ガイドライン

(医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が遵守すべきガイドライン)2018.1策定、21.11改訂

①メーカー⇔卸

- ・(一次売差マイナス解消のため)

...適切な仕切価、割戻し(リベート)・アローワンス

②卸⇔医療機関・保険薬局

- ・早期妥結と単品単価
- ・過大な値引き交渉・不当廉売の禁止
- ・頻繁な価格交渉の改善

...薬価改定などが無い限り、変更しない(年間契約)

●単品単価契約を、年間契約で行う。

(1) 取引の現状

- 交渉段階...総価、総価(除外あり)、単品単価
- 妥結段階...総価、総価(除外あり)、単品単価

交渉、契約、取引の関係

1 交渉段階 ↓ 2 妥結段階	総価交渉 ※カテゴリー別総価交渉も含む (注1)	総価交渉 ・除外あり [除外した一部を単価交渉し、それ以外は総価(カテゴリー別も含む)で交渉] (注2)	単品単価交渉 (全て個々の単価で交渉) (注3)
総価契約 ※カテゴリー別総価契約も含む	① 総価取引	-	-
総価契約 ・除外あり [除外した一部を単価で設定し、それ以外は薬価一律値引(カテゴリー別も含む)で設定]	-	② 総価取引 ・除外あり	-
単品単価契約 (全て個々の単価で設定)	③ 単品総価取引 ※全ての単価は卸の判断で設定	④ 単品総価取引 ※総価交渉分の単価は卸の判断で設定	⑤ 単品単価取引

現状(つづき)

- 次の3つの取引が多い(99%-92%;厚労省2021調査)
 - 1) 単品総価取引 (総価交渉・単品妥結)
 - ...a. 全品目一律値引き、b. カテゴリー別、c. メーカー別
 - 2) 単品総価取引(除外あり) (除外あり総価交渉・単品妥結)
 - ...a. 全品目一律値引き、b. カテゴリー別、c. メーカー別
 - ...除外品目: 1社流通品、価格管理品目、オーファンなど。
 - 3) 単品単価取引 (単品交渉・単品妥結)
 - 価格管理品目(管理品目、リスエスト品、ロック品など)
 - ...卸が値下げに応じない品目(仕切価で提示もあり)。
- ● 価格管理品目を除いた総価交渉(カテゴリー別[新薬・長期収載品・後発品など]に値引き率交渉)が主流か。



(2) 単品単価取引の割合

- 厚労省2021年調査
- 単品単価取引の割合

(カッコ内は、価格交渉代行業者を用いている場合)

(医療機関)200床以上...45.1%(31.4)

// 未満...90.4%(63.9)

(調剤薬局チェーン)20店舗以上...20.0%(40.6)

// 未満...78.2%(70.9)



(3) 単品単価ができない理由

- 厚労科研・三浦ほか調査2021年。
- 取引先が総価でしか応じない
... (保険薬局) 46.7% (卸) 91.5%
- 一品目ごとの単価設定に労力
... (保険薬局) 79.9% (卸) 42.8%
- 全体の〇%引きという総価交渉の方が利益率が計算しやすい
... (保険薬局) 73.4% (卸) 48.8%



(4) 解決策: a. 単品単価

- ① 小規模の医療機関・保険薬局
 - ・ 小規模組織では、基本的に無理(薬局1500品目)
(cf. セブンイレブン3000品目; 大手だから可能)
 - 価格交渉代行業者(単品単価を行う(株)MSNWなど)
を利用するのが一番。(→ 薬局は対人業務に集中可。)
- ② ある程度以上の規模の医療機関・保険薬局
 - ・ 保険薬局チェーンで単品単価を行っているのは少ない(株)クラフトなど)。→ ● 何らかの制度化必要。
 - ・ 医療機関 → ● 何らかの制度化/上記MSNWの利用



b.年間契約

- 薬価調査の信頼性確保のためにも、年間契約不可欠。
- 年間契約のためには、未妥結減算制度のように、
制度化必要。例えば、薬価改定がない限り、認めない。

【参考】期中で妥結価格を変更した場合の理由

(厚労科研・三浦ほか調査2021)

・期中の薬価改定(再算定など)

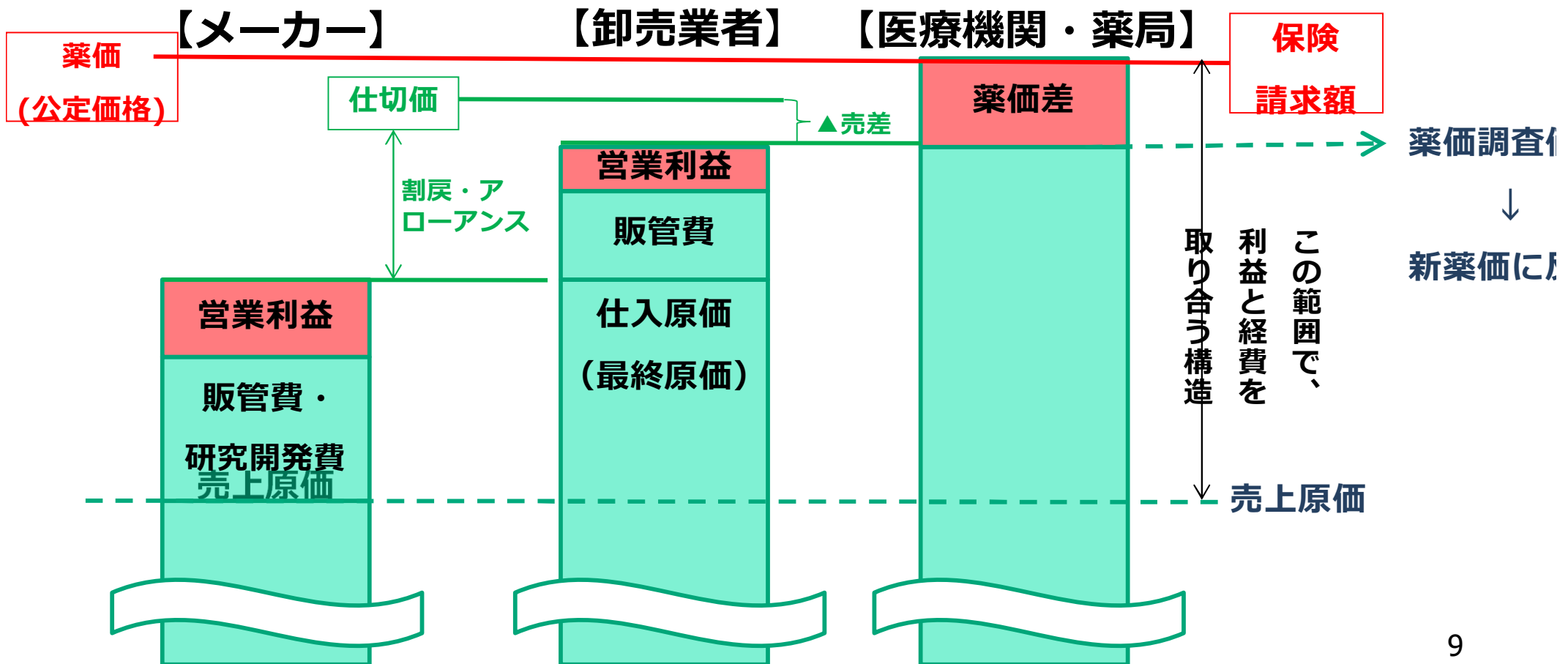
...(保険薬局)73.7% (卸)88.6%

・取引先からの値引き要求

...(保険薬局)26.7% (卸)94.3%

C. 一次売差マイナス・仕切価との関係

- 一次売差マイナスへの意識 (cf. 三浦他厚労科研調査19)
 - ...メーカー・卸・薬局とも、それほど問題視せず。
- (卸)最終的に割戻し・アローワンスで逆ザヤ解消。



仕切価の問題点

- 最終小売価格 = 薬価
卸売価格 = 納入価
出荷価格 = 仕切価 - (割戻し & アローワンス)
- 出荷価格 ≠ 仕切価
 - ...仕切価は、あまり意味がない。
 - ...仕切価高止まりさせ、後付けで割戻しなどで卸コントロール。
 - ...卸は割戻しなどを値引き原資にする。
(その結果、仕切価 = 納入価の小薬局多数。)
- ● 仕切価は、卸にとっての目安価格(損しない価格)
 - ・小薬局...仕切価 = 納入価(高納入価)
(国公立病院はその中間。高め)
 - ・大手調剤チェーン・私立病院...割戻し等で、低納入価

(5)まとめ:単品単価のために

- 保険薬局...小規模:単品単価を行う価格代行業者利用。
大規模:自助努力(制度化は、報酬or制裁)
●年間契約を必須とする。
(薬価改定以外の価格変更を認めない)
医療機関...上記に準じる。
- 卸...単品単価移行への問題点は少ない。(現状満足?)
- メーカー...仕切価の提示をやめて、
OTCのような出荷価格に変更する。
(そこに卸が、定量的物流コスト・利益onして納入価)
(仕切価をやめない限り、一次売差マイナスは永遠不滅)
(●川下の納入価を単品単価にするためには、
川上の出荷価格を(透明な)単品単価にするべき。¹⁾)