

流通改善についてのアンケート調査

2025年 6月20日

一般社団法人 日本医薬品卸売業連合会

流通改善についてのアンケート調査

- 目的：2024年3月の流通改善ガイドライン改訂後の流通改善の進捗・効果の有無を医薬品卸の視点で把握し、流通改善の更なる推進に向けて、取り組むべき課題を整理する。
- 期間：2025年4月3日(木)～4月15日(火)
- 対象：連合会構成員の内、主に医療用医薬品を取扱う44社（44社全てから回答）
- 調査対象取引期間：2024年4月～2025年3月の医療用医薬品の取引
- 方法：エクセルを用いたメール形式

流通改善についてのアンケート調査

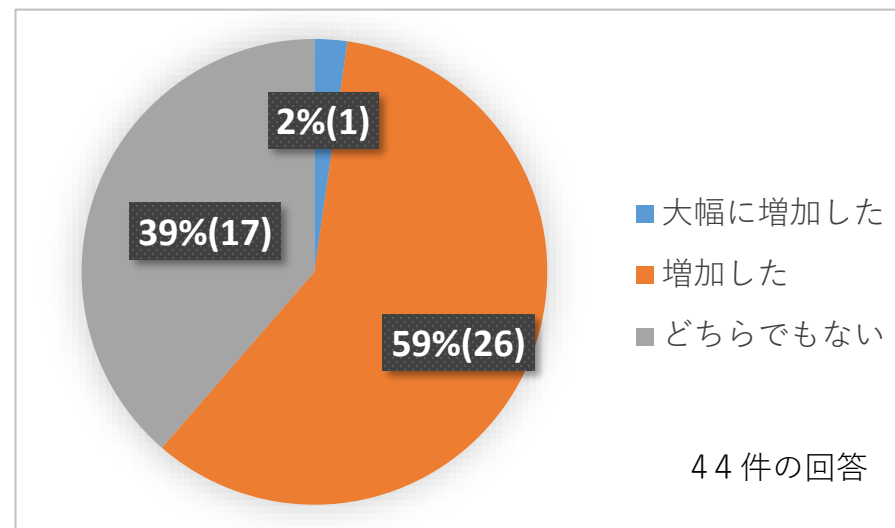
質問NO	質問内容	回答形式	頁数
①	取引全般について単品単価交渉の範囲は拡大していますか？	5段階の選択式	4
	取引全般について単品単価交渉の改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	
②	流通改善ガイドラインで別枠とされた品目の単品単価交渉は進んでいますか？	5段階の選択式	5
	別枠とされた品目の単品単価交渉が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	
③	頻繁な価格交渉の改善は進んでいますか？	5段階の選択式	6
	頻繁な価格交渉の改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	
④	年間契約等のより長期の契約に向けた改善は進んでいますか？	5段階の選択式	7
	年間契約等のより長期の契約に向けた改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	
⑤	医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解は進んでいますか？	5段階の選択式	8
	医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	
⑥	返品改善は進んでいますか？	5段階の選択式	9
	返品改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	
⑦	急配や頻回な配送の改善は進んでいますか？	5段階の選択式	10
	急配や頻回な配送の改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	
⑧	流通改善ガイドラインが流通関係者に求める遵守事項について、意見・課題・提案があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	11
⑨	⑨未妥結減算制度に係る報告書の改訂により、流通改善は進んでいますか？	5段階の選択式	12
⑩	⑩未妥結減算制度に係る報告書(改訂版)について、意見・課題・提案があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	12
⑪	⑪更なる流通改善を進めるためには、どのような取り組みが必要と考えますか？	自由記述形式	13

※病院・薬局等の購入主体別による区分や卸の規模等の属性を考慮せず調査を行っていることにご留意ください。

単品単価交渉の推進について

①取引全般について単品単価交渉の範囲は拡大していますか？

「単品単価交渉の範囲」に関して、
60%の卸が「大幅に増加」または「増加」
との回答であった。



取引全般について単品単価交渉の改善が進んでいない
背景・理由に関する主なコメント（「どちらでもない」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・ **薬価差益が医療機関・薬局等の経営を下支えしている状況下**では総価取引の商慣習が未だ残っている。
- ・ **加重値ありきの考えが根強くあり**、単品単価交渉の範囲は広がったが、**単品総価やメーカー別総価取引**はあまり改善されていない傾向にある。
- ・ 単品単価交渉が進まない背景には、流通改善ガイドラインを逸脱することに伴う**罰則も存在しない**ことが考えられるのではないか。

【価格交渉代行業者の介入】

- ・ 既存の単品単価交渉取引先が**ボランタリーに加盟することにより単品単価交渉が進まない状況**になっている。

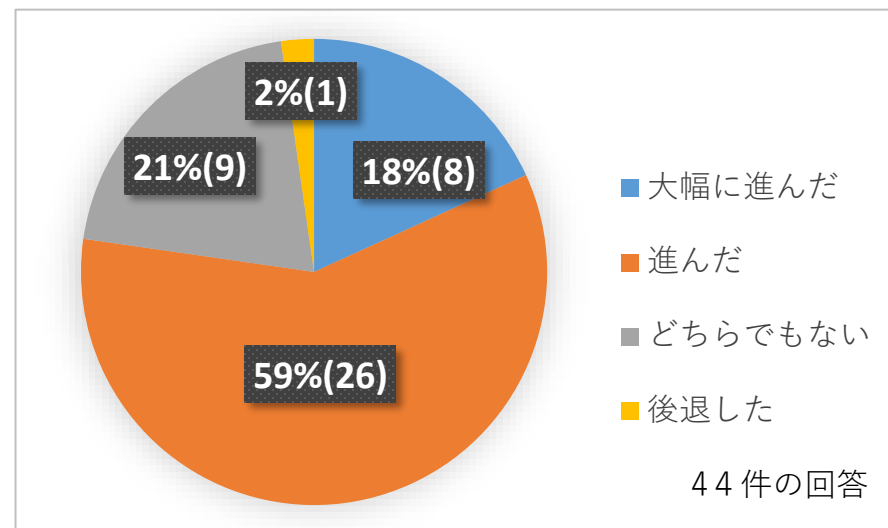
【その他】

- ・ 全品対象の単品単価交渉が大きく進まない要因は**医療機関・薬局と卸双方の大幅な作業増加懸念**が考えられる。

別枠の単価交渉の推進について

②流通改善ガイドラインで別枠とされた品目の単品単価交渉は進んでいますか？

「別枠の単価交渉の推進」に関して、
77%の卸が「大幅に進んだ」または「進んだ」
との回答であった。



別枠とされた品目の単品単価交渉が進んでいない背景・理由に関する主なコメント（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・ 単品単価交渉に対して交渉相手も理解はしているが、罰則などがあるわけではないので、経営資源としての交渉が優先されてしまっている得意先もある。
- ・ 別枠品の概念について、理解度が十分でない得意先も一部にある。
- ・ 別枠品の交渉をしても、最終的には納入加重値を見られており、結果として以前と変わらない状況となっている。

【価格交渉代行業者の介入】

- ・ ボランティアの加入の勧誘も、安く買えるということを前面にアピールしている。

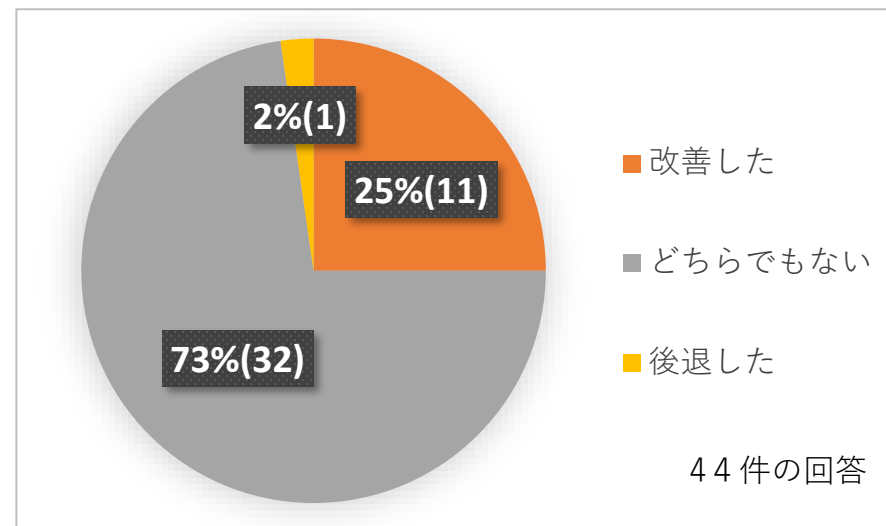
【卸各社の取り組み】

- ・ 卸各社の取組み具合に温度差がある。

頻繁な価格交渉について

③頻繁な価格交渉の改善は進んでいますか？

「頻繁な価格交渉の改善」に関して、
75%の卸が「どちらでもない」
または「後退した」
との回答であった。



頻繁な価格交渉の改善が進んでいない背景・理由に関する主なコメント（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）

【得意先の理解度と制度の問題】

- 一部の規模の大きな得意先は半年に1度の交渉を頻回とは思っていないケースがある。経営資源の確保のため、周辺の価格動向を見ながら価格交渉を行う流れは従来から変化がない。
- 未妥結減算制度での条件を満たす為の価格交渉が前提である為、下期を対象とした再交渉が発生している。
- 得意先が上期妥結率に満足していないケースでは、上期の状況を踏まえてベンチマークなどを用いた下期の再交渉が行われることもある。
- 上期妥結した価格で年間妥結する事にご納得頂けない先は依然としてある。

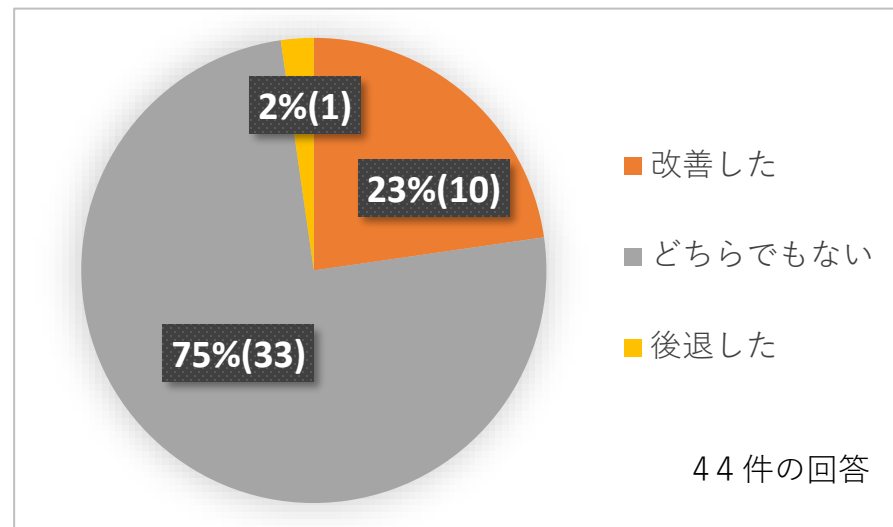
【価格交渉代行業者の介入】

- 一部の大手価格交渉代行業者については相変わらず頻繁な交渉が続いている。

より長期の契約について

④年間契約等のより長期の契約に向けた改善は進んでいますか？

年間契約等のより長期の契約に関して、
77%の卸が「どちらでもない」
または「後退した」
との回答であった。



年間契約等のより長期の契約に向けた改善が進んでいない
背景・理由に関する主なコメント
（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・ 病院経営の悪化から（少しでも）薬価差益依存があり、ガイドラインの遵守に至っていない状況がある。
- ・ 得意先が 上期妥結率に満足していないケースでは、上期の状況を踏まえてベンチマークなどを用いた下期の再交渉が行われることもある。
- ・ 『交渉を重ねれば価格は下がる』の概念が根強く残っている為、年間での交渉・契約に移行した得意先は少ない。

【価格交渉代行業者の介入】

- ・ コンサル先が増え、その都度半期契約先が増えてきている。

【制度の問題】

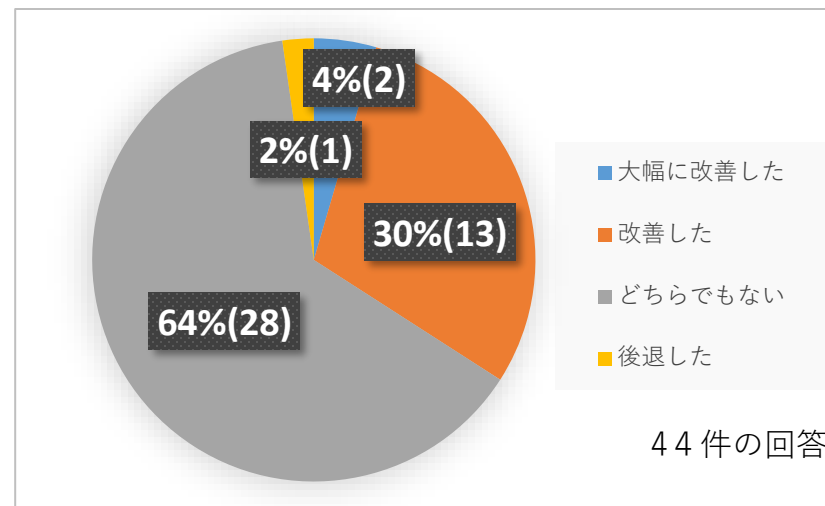
- ・ 中間年改定、頻回改定の背景があり、年間以上の長期契約の交渉は難しい。
- ・ 未妥結減算のように 再交渉によるペナルティがない。

医薬品の価値や流通コストを考慮した価格交渉について

⑤ 医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解は進んでいますか？

医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解に関して、
66%の卸が「どちらでもない」
または「後退した」
との回答であった。

医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解が進んでいない
背景・理由に関する主なコメント
（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）



【得意先の理解度】

- ・ **得意先側は各種報酬が定まっており、流通コストの転嫁を受けると利益が減少**してしまう。
- ・ **医薬品購入費は医療機関にとって人件費に次ぐ大きなコスト**であり、また**薬局は薬価差益がないと経営できない調剤点数**になっているとの声を聞く。購入側も医薬品はコストと考えており、コスト削減を求める購入側とコスト増加を訴える卸側、双方の交渉は平行線を辿っている。
- ・ 「医薬品の価値」を考慮した価格交渉は理解が進んでいるが、**流通コストについては自社の流通コストを踏まえた交渉を行っても納得して値上げ（圧縮交渉）を認める医療機関は少ないのが現状である。**

【価格交渉代行業者の介入】

- ・ **一部の購買代行やボランティア加盟店においては全国一律の統一価格以外での取引を認めない**など適切な価格設定による価格交渉が実施されていない状況にある。

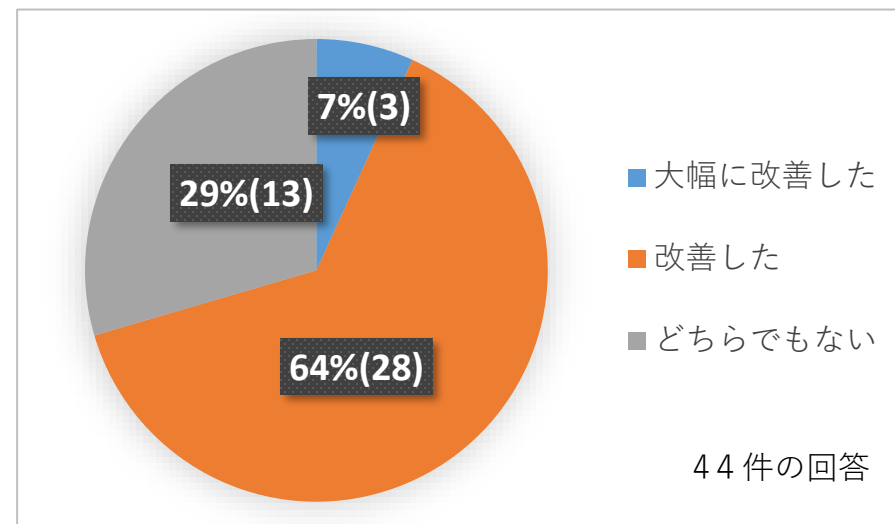
【卸側の対応】

- ・ **人件費や流通コストの上昇の根拠を提示するのが難しい**ため、商品の単価にコスト等の上昇分を盛り込んだ価格提示ができていない現状である。

返品について

⑥返品の改善は進んでいますか？

返品の改善に関して、
**71%の卸が「大幅に改善した」
または「改善した」**
との回答であった。



返品の改善が進んでいない背景・理由に関する主なコメント
（「どちらでもない」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・卸に対して当たり前前に返品できる商習慣が抜け切れていない得意先が一部にある。
- ・月末、期末の在庫調整の返品がまだまだ多い。
- ・冷所品に対しての返品は得意先の理解が深まったものの、**室温管理医薬品に関して、当たり前のように返品業務が発生**している得意先が一部にある。そのような得意先は特に、薬価改定前後の依頼が多い。

【メーカーの対応】

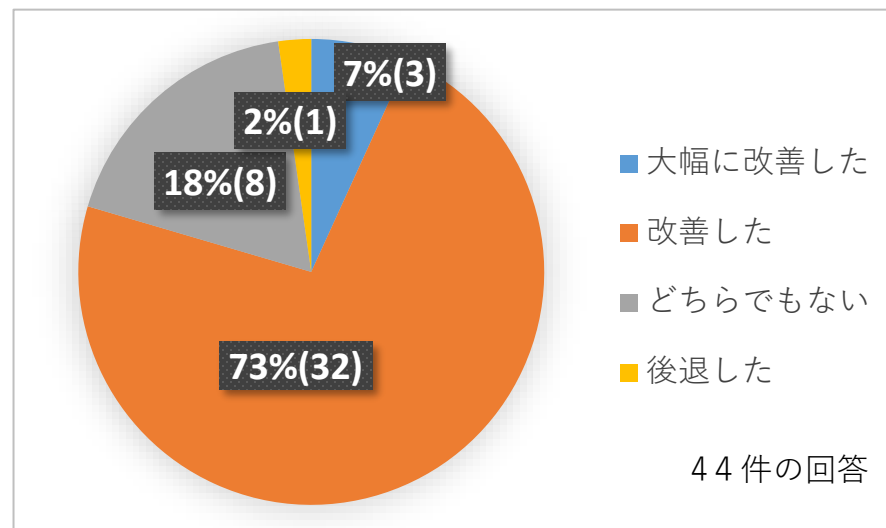
- ・卸側からは返品ありきの納入はしていないが、一部医薬品のようにメーカーから返品ありきの納入依頼を受けるケースもある。
- ・メーカーの包装変更があった場合、得意先と卸の双方で在庫管理面の負担が大きくなる。一部の得意先からは旧包装品の返品を要望される。

急配や頻回な配送について

⑦急配や頻回な配送の改善は進んでいますか？

急配や頻回な配送の改善に関して、
**80%の卸が「大幅に改善した」
または「改善した」**
との回答であった。

急配や頻回な配送の改善が進んでいない背景・理由に関する
主なコメント（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）



【得意先の理解度】

- ・ 大手薬局を中心に頻回配送等のコストについてご理解を頂き、効率化に協力を頂いている。一方で頻回配送・配送回数等の低減のご理解を頂けず、**頻回配送を引き受ける業者への帳合の変更を受けるケース**も一部に見受けられる。
- ・ 一部の薬局では在庫管理が自らできていないにもかかわらず**急配で持ってくるのが卸の役割だと思っている取引先**もある。
- ・ 頻回配送に関しては、地域によって対応している卸に差があり比べられてしまうケースがある。土曜日の定期配送も同様。
- ・ **急配、複数回配送をお断りすることによって売上げを減少させられてしまう事例**が多発している。
- ・ 削減に取り組んでいるが、**冷所品、高額医薬品、麻薬の緊急配送が増える傾向**も見られる。

【出荷調整品の影響】

- ・ **出荷調整品の多さが起因**であると思われる。

流通改善ガイドラインが流通関係者に求める遵守事項に関する主なご意見

⑧流通改善ガイドラインが流通関係者に求める遵守事項について、意見・課題・提案があればご回答下さい。

【得意先の理解度】

-  ・医療機関側の理解が低く、卸側から理解を求めるケースが多いです。まずは、公的医療機関から積極的に流通改善ガイドラインを遵守する体制を構築して欲しいです。

【価格交渉代行業者の介入】

-  ・コンサル介入によるベンチマークを用いた交渉は地域性を考慮せず、物流コスト上昇が激しい現状で卸の収益を大幅に圧迫している。

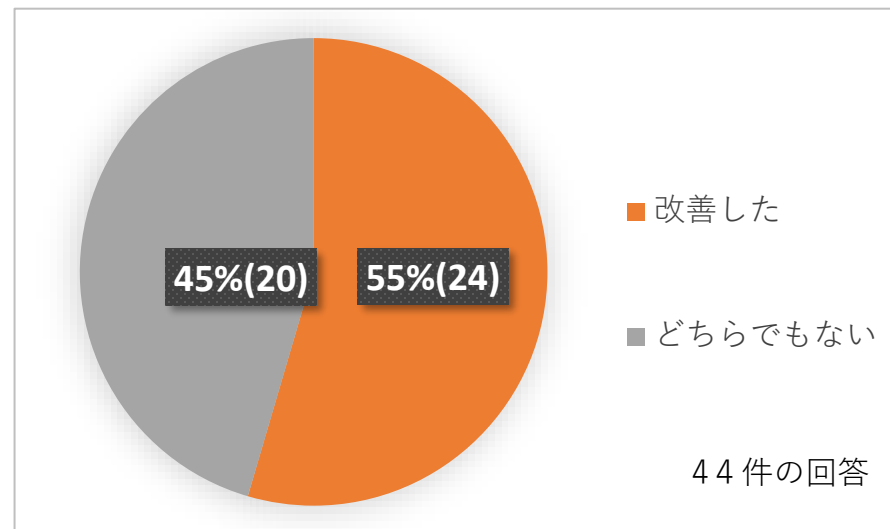
【制度の問題】

-  ・経営者にもガイドラインの趣旨をご理解いただくためには、インセンティブなどと連動した減算ルール等の整備が必要ではないかと考えている。

未妥結減算制度に係る報告書の改訂について

⑨未妥結減算制度に係る報告書の改訂により、流通改善は進んでいますか？

未妥結減算制度に係る報告書の改訂による
流通改善に関して、
55%の卸が「改善した」
との回答であった。



⑩未妥結減算制度に係る報告書(改訂版)について、意見・課題・提案があればご回答下さい。

【制度の問題】

- ・ 内容自体は拘束力を持つようになると思いますが、医療機関側提出内容と卸の実態を突合しないのであれば効果は限定的になると考えております。
- ・ 流通改善は進んでいるが、報告書の改訂が直接の要因となっているとは考えにくい。結局は強制力やペナルティ、インセンティブがないため得意先の中には単に報告のみになってしまっているケースがあるのではないかと。
- ・ 得意先からの報告内容を厚労省及び地方厚生局でデータ公開するなどの対応も今後必要となるのではないかと。

【その他】

- ・ ペーパーレス化の流れにおいて医療機関ごとに所定の用紙を印刷持参することは改善の余地があると考えます。
- ・ 煩雑かつ、作成・説明作業に労力を要します、作業が簡便化されることを希望します。

更なる流通改善を進めるための取組みに関するご意見

⑪更なる流通改善を進めるためには、どのような取組みが必要と考えますか？

【制度の問題】

- ・ 年間で価格変更をしないようにするために、妥結後の価格変更は期中で薬価改定（再算定等）があるなど医薬品の価値に変動がある場合を除いては実施できないようにする取決めが必要ではないか。
- ・ 流通改善ガイドラインの遵守状況を診療報酬として評価していただく。（ペナルティ等も含め）
- ・ ガイドラインに「総価の要素を用いた交渉は行わないこと」という文言を入れていただきたい。
- ・ 頻繁な価格交渉の改善について、未妥結減算制度における9月末時点での妥結率を100%に引き上げることに加え、期中で薬価改定（再算定等）があるなど医薬品の価値に変動がある場合を除き、妥結後の価格変更を行わないことで長期の契約が実現可能と考えます。

【その他】

- ・ ガイドラインの改訂により多くの得意先で理解を得るようになったが、一部の病院やボランタリー、ナショナルチェーン、ドラッグ等の総価交渉先を改善する必要がある。

まとめ

- 改訂された流通改善ガイドラインの効果もあり、約 6 割の卸において単品単価交渉の範囲は拡大しているという回答であった。特にガイドラインで明記された医療上の必要性の高い基礎的医薬品などのいわゆる“別枠品”については、約 8 割の卸において単品単価交渉は進んでいるという回答であった。一方で、経営の観点から総価交渉の改善が見られていない一部の得意先も存在しているという回答もあった。
- 改訂された流通改善ガイドラインにおいて具体的に慎むことを明記された返品についても約 7 割の卸において改善しているという回答であった。一方で、月末、期末の在庫調整の返品は未だ多いという回答もあった。
- 急配や頻回な配送についても約 7 割の卸において改善しているという回答であった。一方で、頻回配送・配送回数等の低減を得意先にご理解頂けず、対応可能な業者への帳合の変更を受けるケースもあった。
- 頻繁な価格交渉、長期の契約、医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解については約 7 割から 8 割の卸において改善が見られていないという回答であった。特に流通コストに関しては、診療・調剤報酬が定まっている中で、卸側の流通コストの転嫁を受けると利益が減少してしまう制度の構造的な課題を背景に挙げている回答もあった。
- 未妥結減算制度に係る報告書の改訂に伴う流通改善については、約 6 割の卸において改善したという回答であった。一方で、更なる流通改善を進めるべく、得意先からの報告内容を厚労省及び地方厚生局でデータ公開することや、卸側の提出資料との突合をすべきではないかなどの回答があった。

考察

- 別枠品の単品単価交渉が進んだ背景としては、別枠品マスターデータベースの運用により、卸と得意先の双方が共通の認識で価格交渉を行うことができたのが要因ではないかと考えられる。
- 返品に関する改善が進んだ背景については、流通改善ガイドラインに具体例を明記していただいたことが大きな要因と考える。これにより卸と得意先の双方の理解が深まったのではないかと考える。
- 急配や頻回な配送の改善が進んだ背景については、得意先に理解を得ながら交渉したことで改善しているという結果となったと考えられる。
- 頻繁な価格交渉、長期の契約、医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解については、今後の流通改善の課題として取り組んでいく必要がある。単品単価交渉や返品が改善された背景には、より具体的に分かりやすい資料や表現が示されたことが関係していると推察している。このことを踏まえ、全ての流通当事者が理解をしやすい資料や表現が示されれば流通改善が進んでいくヒントとなるのではないだろうか。
- 未妥結減算制度に係る報告書の改訂については、導入初年度ということもあり、流通改善が進んだという実感を得られにくかったことも考えられる。令和7年度より卸が提出する参考資料を有効活用し、卸と得意先双方で流通改善に関する摺り合わせを行うことにより一定の効果が表れるのではないかと考える。
- なお、今回の調査については、病院・薬局等の購入主体別による区分や卸の規模等の属性を考慮せず実施しており、あくまで全体を俯瞰した内容となっている。今後、同様のアンケート調査を実施する際には、購入主体別の区分や卸の属性等も考慮した上でより詳細な分析につなげられるように検討していく必要があると考えている。
また、単品単価交渉の定義に対する解釈については、卸間での相違があると思われる。流改懇（10/10）で決められた定義に沿って、今後も継続して周知していく必要があると考えている。