

特例引き下げは特許期間中の薬価維持特例の決着後に議論

中医協・薬価専門部会（会長：遠藤久夫会長・学習院大学経済学部教授）は5月27日、先発品の特例引き下げをテーマに議論を行った。

遠藤部会長はこれまでの経緯として、「先発品と後発品については、コストのかかり方や販売方法が違う“異なるもの”であり、異なるマーケットとして、それぞれに値段が付いていることが適正であるという考え方から、医薬品業界は特例引き下げに反対してきた。一方で、品質、有効性、安全性が同等と国が承認しているのだから、同じ価格にすべきという加重平均方式の考



本日はディスカッション。今後、業界が提案する特許期間中の薬価維持特例の議論を踏まえて意見集約する

え方もあった」と説明し、その結果として「現在の形で折り合いがついている」とした。さらに「後発品の使用促進という重要な目的が出てきたことから、先発品と後発品の価格差をどう考えるかという問題が生じた。4～6%だった特例引き下げ率が2006年度改定時には6～8%に拡大し、2008年度改定ではまた4～6%に戻ったのは価格差の問題があったため。それを踏まえて今後の特例引き下げの議論をしたい」と述べた。

事務局が検証部会の調査結果等から「先発品と後発品の価格差が後発品の使用促進につながるものと推測される」としているのに対して、「患者にとってはそうだが、医療機関や薬局では薬価差（乖離率・実額）も影響するのではないか」（対馬忠明委員・健康保険組合連合会専務理事）、「先発品でも後発品でも医療費抑制の観点からいえば安い方が良いが、後発品は納入価の違い（値引き幅）が大き過ぎて、現場では同一のものとして扱えるのか不安」（藤原淳委員・日本医師会常任理事）などの指摘が上がった。それに対して事務局は、「薬価差が医療機関や薬局の経営原資になっているのは事実で、単価の安い後発品は薬価差が大きくなる傾向がある」とし、諸外国では後発品を使用しても医療機関や薬局の経営に影響しないよう後発品のマージンを大きくする施策が多いと述べた。

山本信夫委員（日本薬剤師会副会長）は、「薬価差の有無とは別に経営上の問題を考えると、在庫を持つことは負担増になる。その点から一定の価格差は必要」とし、価格の下落幅を見ながら、安定供給等も含めて考えるべきと指摘した。

「これまでの議論を経て、先発品に7掛けする価格差を先発品メーカーも後発品メーカーも受け入れている」とする長野明専門委員（第一三共株式会社常務執行役員信頼性保証本部長）は、「先発品と後発品の価格差について、後発品の信頼性の確保に対する取り組みも含めて業界代表が直接話し合いをする場を設置してほしい」とヒアリングの実施を求めた。

遠藤部会長は、「特許期間中の薬価維持特例がどうなるか決まっていけない。その議論をした後に先発品の特例引き下げを議論した方がいい」と述べ、議論を持ち越した。

妥結率向上で頻回改定は見送り

2008 年度薬価改定の議論では頻回改定も検討課題に上がっていたが、2008 年度は未妥結・仮納入や総価取引の改善が見られた(下表)ことから、「頻回改定の提案は改定年になると妥結率が低かったという指摘から起こったもの。流通改善が見られていることから、2年に1回の改定で推移を見てもいい(山本委員)との意見が上がり、現行のままとなった。

薬局チェーンの8割が総価契約だったことについて遠藤部会長は、個別取引だけを対象にするとバイイングパワーが小さい薬局のデータしか集まらず、全体の引き下げ率が少なくなってしまうが、自由な商取引に行政が介入することには限界があるとして、総価契約が多いことを前提とした新しいルールを作っていく必要があると述べた。具体例としては、全体の引き下げ率をベースとし、あとは個別取引の中で単品価格の引き下げ率で調整する方法を提案した。

また、同日は、2009年度の薬価本調査の実施を了承した。調査対象別の客体数は2008年度と同様とする。

価格妥結状況調査結果概要											
1. 調査内容 ア. (社)日本医薬品卸業連合会加盟の先発医薬品取扱卸62社を対象客体として、全ての区債機関、薬局との取引について調査を実施 イ. 20年7月、10月、12月及び3月の取引高(1ヵ月間)における妥結状況を薬価ベースで調査 価格が妥結したものの販売額(品目別販売本数 × 薬価) 妥結率 = 販売総額(品目別販売本数 × 薬価)											
2. 調査結果 ○区債機関・薬局区分別妥結状況(前年改定1年目との比較)											
区分	客体数	20年			10年			12年		13年	
		7月	10月	12月	7月	10月	12月	7月	10月	12月	
内 部	267	23.6	2.9	27.2	28.7	42.2	48.7	43.6	44.8	44.8	
200客以上	-	23.4	-	30.0	44.7	14.7	47.8	76.2	44.8	44.8	
客 体 別	-	48.4	-	63.7	71.8	11.1	66.8	76.7	66.6	66.6	
卸 業 別	72.9	78.2	4.2	84.9	88.8	5.1	82.4	85.5	88.8	88.8	
(卸業種類 別)	(43.2)	(88.2)	(2.4)	(85.4)	(88.7)	(18.2)	(78.2)	(81.4)	(88.8)	(88.8)	
チェーン薬局 (20店舗以上)	6.9	26.4	21.5	14.4	66.9	14.8	66.8	70.1	66.7	66.7	
生引付の薬局	17.4	51.1	3.7	52.2	61.0	18.8	68.1	70.4	68.2	68.2	
(卸業種類 別)	(24.2)	(88.2)	(2.2)	(82.8)	(78.2)	(28.2)	(67.4)	(80.4)	(88.2)	(88.2)	
合 計	23.8	68.2	6.3	65.2	71.8	12.8	67.6	65.1	65.1	65.1	

※ その他の薬局には20店舗未満のチェーン薬局を含む。

総価取引状況について					
総価取引とは、療費の品目が組み合わされている取引において、総額で受渡し総額で見合うような額での標準価格の判断により設定する契約(単品総価契約)又は標準の標準を基準一律適宜で改定する契約(単品総価契約)をいう。					
1. 200客以上の客体					
平成18年度	取引先別数に占める割合	売上高に占める割合	平成20年度	取引先別数に占める割合	売上高に占める割合
(1) 単品契約	6.6、0%	4.2、0%	(1) 単品契約	7.3、0%	4.2、0%
(2) 総価契約	3.7、4%	5.9、8%	(2) 総価契約	2.6、4%	5.9、8%
内訳 単品総価契約	2.1、4%	2.2、3%	内訳 単品総価契約	1.7、3%	2.1、4%
単品総価契約	1.0、0%	2.4、3%	単品総価契約除外	3.1、5%	3.1、5%
単品総価契約			単品総価契約	3.5%	4.4%
2. 個別薬局チェーン(20以上の店舗を有するもの)					
平成18年度	取引先別数に占める割合	売上高に占める割合	平成20年度	取引先別数に占める割合	売上高に占める割合
(1) 単品契約	4.0%	0.0%	(1) 単品契約	1.0%	0.0%
(2) 総価契約	6.5%	6.8%	(2) 総価契約	8.0%	6.8%
内訳 単品総価契約	3.1%	4.2%	内訳 単品総価契約	8.0%	3.0%
単品総価契約	0.4%	3.3%	単品総価契約除外	7.1%	6.0%
単品総価契約			単品総価契約	3.2%	1.2%

資料：(社)日本医薬品卸業連合会資料