

薬価改定と医薬品 業界の経営動向

2012年4月20日

厚生連医薬品対策会議

醍醐 聰

医療費総額に占める薬剤費の割合

日本 20.1% (2007年度)

薬局調剤分も含めると33.0% (2010年度)

フランス 16.5% (2007年度)

ドイツ 15.1% (2007年度)

イギリス 12.2% (2007年度)

アメリカ 12.0% (2007年度)

～厚労省「社会医療診察行為調査結果の概要」より～

調剤医療費の対前年度変動要因

	H 1 8	H 1 9	H 2 0	H 2 1	H 2 2
調 剤 医療費	3.4	8.9	5.3	7.9	3.6
処方箋 枚 数	3.9	2.6	1.8	1.5	4.3
単 価	▲0.5	6.1	3.4	6.3	▲0.6

薬価算定の実態

～類似薬効比較方式 45銘柄～

(2009.12.4～2011.3.2中医協提出分)

区分Ⅰ（新規性あり）

有用性加算

0% 31；5% 3；1% 8；15% 1；25% 1

小児加算 5% 1；10% 1

市場性加算 10% 1

外国価格調整 引上げ 4

区分Ⅱ（新規性なし）

有用性加算 0% 1

薬価算定の実態

～原価計算方式 26銘柄～

(2009.12.4～2011.3.2中医協提出分)

営業利益率加減算 (標準19.2%)

- 5% (=18.2%)	4	± 0% (=19.2%)	11
+ 5% (=20.2%)	0	+10% (=21.1%)	4
+15% (=22.1%)	0	+20% (=23.9%)	5
+25% (=24.0%)	0	+30% (=25.0%)	1

- ①他業種と比較してもともと異常に高い営業利益率にさらなる加算がされている。
- ②新薬の価値価は事前に当局が査定する単価に反映させるのではなく、市場の評価にもとづく数量(普及)で評価されるべきではないか？

現行の薬価算定方式の問題点 (1)

- ①類似薬効比較方式においては、各種加算とその刻みを適用する根拠が不透明（査定者の裁量が加わる余地あり）

「薬価算定については算定ルールが公表されているものの、比較対照薬の選定、加算の有無、および加算率の選定など、いくつかの点で交渉する余地が残されている。」

（元厚労省薬価審査責任者）

- ②他業種と比較してもともと異常に高い営業利益率にさらなる加算がされている。

現行の薬価算定方式の問題点 (2)

- ③製薬連は新薬投資の原資を確保できるよう
- * 類似薬効比較方式については各種加算率の上限の撤廃、
 - * 原価計算方式については加算率の上限を現行の50%から100%への引き上げ、
- を要望している。（「薬価算定ルール見直し等に関する意見」2009年6月3日、中医協・薬価専門部会に提出）

現行の薬価算定方式の問題点 (3)

- ④関係者の間では新薬創出等促進加算制度への関心が高いが、それ以前に製薬メーカーの収益性の実態を踏まえ、各種加算制度の透明性の改善と制度そのものの妥当性を再検討するべきではないか？
- ⑤新薬の価値価は事前に当局が査定する単価に反映させるのではなく、市場の評価にもとづく数量（普及）で評価されるべきではないか？

現行の薬価算定方式の問題点（4）

- ⑥それに見合って、事後の市場規模補正（売れすぎたら薬価を下げる）を現行より圧縮して、新薬の市場での（医師・患者の）評価を尊重する方が新薬の価値評価として客観的で、かつ、事業者の創薬・普及のインセンティブを喚起するのではないか？

（例え）

市場規模査定で15%の引下げは新薬創出加算5%の3回分を打ち消す。制度がちぐはぐ。

医薬品流通へのメーカーの関与 (1)

- ①製薬企業は市場実勢価格が新薬創出加算制度による薬価を下回らないよう、卸から医療機関への納入価格に強い関心を持つ仕組みになっている。
- ②公取委「医療用医薬品の流通実態に関する調査」2006年1～9月実施
 - ・病院など医療機関による医薬品の選定にあたってメーカーのMRによる営業活動が卸業者の営業活動よりも圧倒的な影響力を持っている。

医薬品流通へのメーカーの関与 (2)

- ・そのため、卸業者はメーカーとの間で値引き交渉など価格交渉をする余地が限られている。
- ・メーカーはコンピューターシステムを利用して90%以上の卸業者から、医療機関に対する販売情報（販売先、販売品目、販売価格、販売数量等）を報告させている。
- ・その販売情報提供をもとに、メーカーは卸業者に支払うリベート、アローアンスを決定している。

医薬品流通へのメーカーの関与 (3)

- ③製薬企業の決算で販促費が異常に膨らんでいる一因は、こうした販売情報見合いで卸業者に支払われるリベート、アローアンスが多額に上っていることにあるのではないか。
- ④卸売企業の決算で営業外収益として計上されている「受取情報料」はメーカーからのこうしたリベート、アローアンスではないか。

医薬品流通へのメーカーの関与 (4)

- ⑤こうした取引慣行は卸業者が一定の価格以下で医薬品を納入しないよう、再販売価格を拘束する行為とみなされる疑いがあるから、公取委による厳格なチェックと機動的な是正措置の発動が望まれる。
- ⑥医薬品の流通過程、納入価格へのメーカーの行きすぎた影響力行使を排除することが薬価の高止まりを改める上で極めて重要である。