

流通改善の課題と進捗状況等

I. 流通改善に向けた取組みの状況

1. 一次売差マイナスの解消、適切な仕切価・割戻し等の設定
P 1 ~ 8

2. 早期妥結・単品単価契約の推進等
P 9 ~ 11

II. 価格交渉等の実態について

(第1回流通実態等検討ワーキングチーム報告) P 12 ~ 23

令和4年6月29日

ひと、暮らし、みらいのために



厚生労働省
Ministry of Health, Labour and Welfare

I. 流通改善に向けた取組みの状況

1. 一次売差マイナスの解消、適切な仕切価・割戻し等の設定
2. 早期妥結・単品単価契約の推進等

1. 一次売差マイナスの解消、適切な仕切価・割戻し等の設定

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（抜粋）

第1 基本的考え方 2（1）

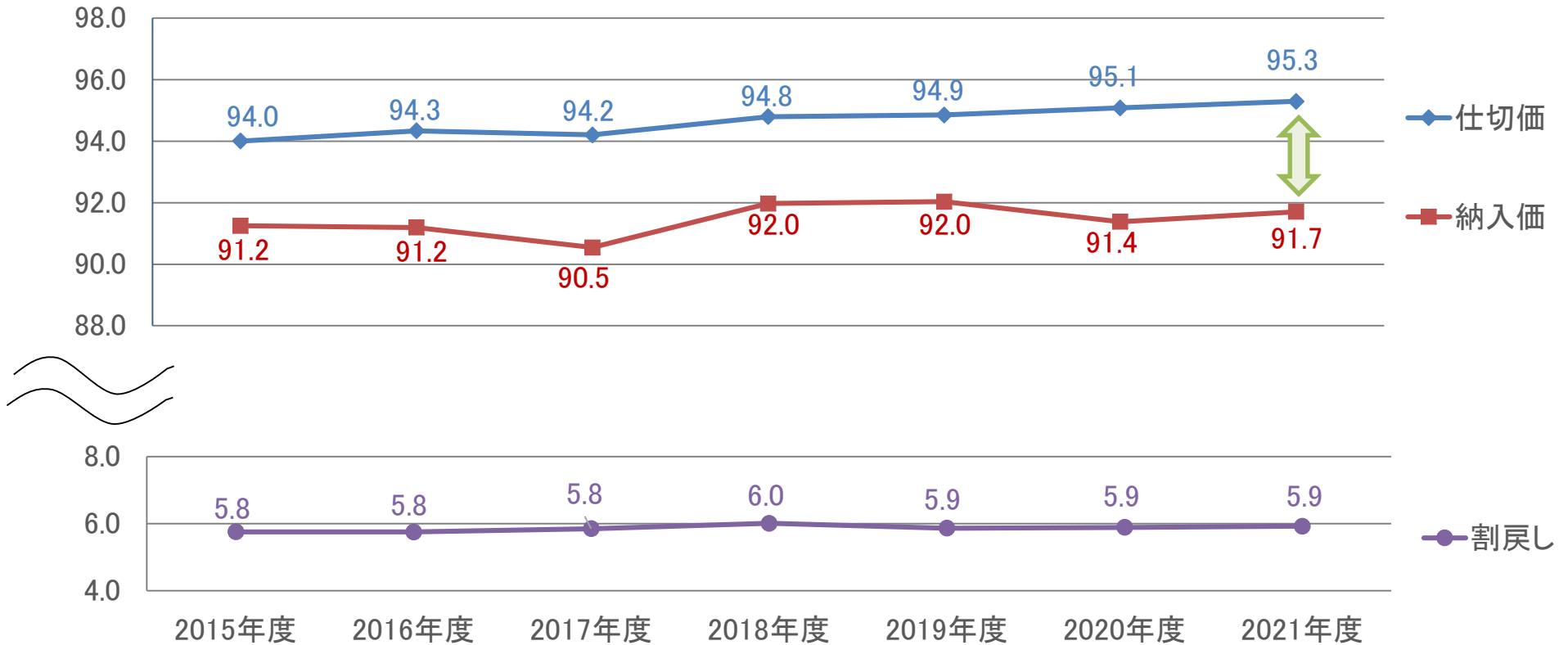
- **一次売差マイナスの解消**に向け、医薬品の価値に基づく早期妥結・単品単価契約を進めるため、卸売業者と保険医療機関・保険薬局との川下取引の妥結価格（市場実勢価）水準を踏まえた適切な一次仕切価の提示に基づく適切な最終原価を設定すること。
- **割戻し（リベート）は卸機能の適切な評価に基づくものとし、割戻し・アローアンスのうち仕切価に反映可能なものについては仕切価へ反映した上で、整理・縮小を行うとともに、契約により運用基準を明確化すること。**
- 仕切価・割戻し・アローアンスについては、**メーカーと卸売業者との間で十分に協議の上、なるべく早期に設定を行うこと。**

これまでの取組

- 2018年9月、日本製薬工業協会と日本医薬品卸売業連合会のワーキングチームにおいて、メーカー・卸売業者における適切な仕切価・割戻し等の設定に資するよう、「医薬品卸売業の機能と割戻しの項目・内容」を取りまとめ。
- 同年10月、「適切な仕切価・割戻し等の設定について」（医政局経済課事務連絡）を発出し、メーカー及び卸売業者のそれぞれにおいて、
 - ・ 割戻しについて卸機能を評価したものであるかの確認
 - ・ 仕切価を修正するような割戻しの仕切価への反映の検討などの取組を行うよう要請。
- 2019年4月以降、一部のメーカーにおいて、流通改善ガイドライン及び上記事務連絡を踏まえた割戻しの運用基準の変更や一部品目の仕切価の変更を実施。
その変更状況については、日本製薬工業協会又は日本ジェネリック製薬協会に加盟するメーカーに対し、薬価改定時にアンケートを行い、結果を流改懇に報告をしてきたところ。

各種水準の推移

(単位: %)



* グラフの数値は、薬価を100としたときの水準(単位: %)

【データ】5社の卸売業者ごとにそれぞれの取扱全品目の加重平均値を算出し、さらに、その5つの算出値を単純平均した値
小数点第2位を四捨五入

論点

○一次売差マイナス解消に向け、川上取引、川下取引それぞれにおいて、どのような取組が必要か

【仕切価水準（率）の見直し状況】 ※メーカーに対する調査結果（注参照）

仕切価水準（率）＝仕切価（税抜）／薬価（税抜）、新薬価での仕切価水準（率）を旧薬価での仕切価水準（率）と比較して「上昇」、「低下」、「同水準」と整理した。

【2022年4月の状況】

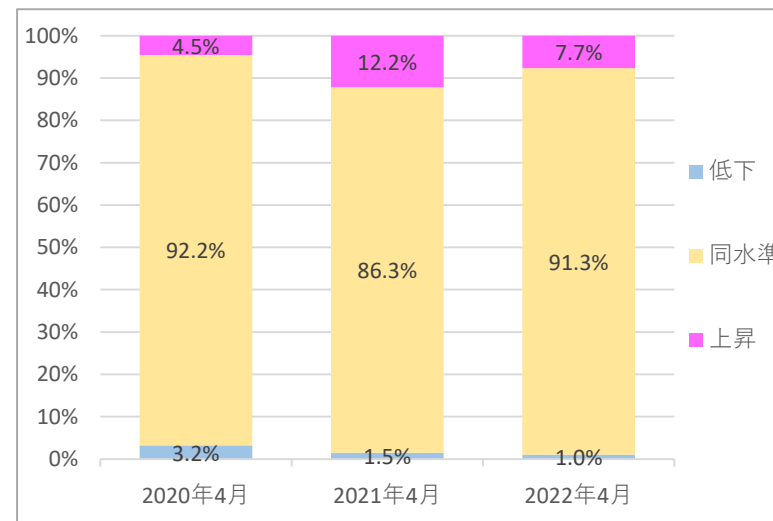
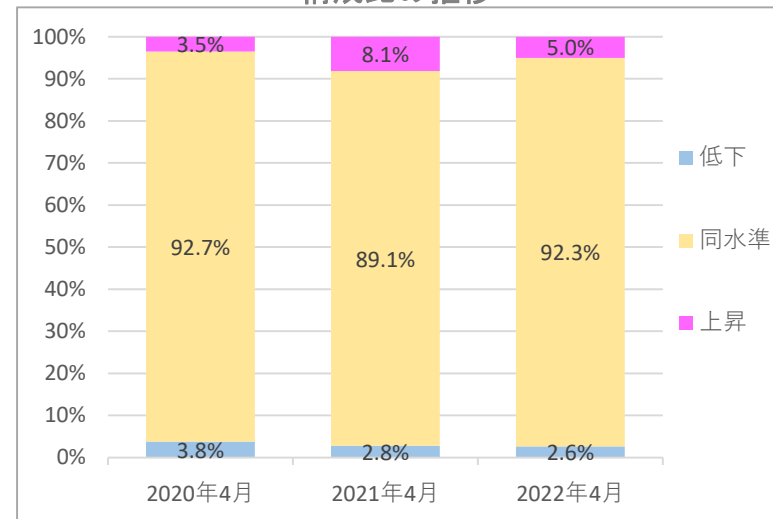
<新薬創出等加算品>

| 仕切価水準 | 品目数 | 主な理由 |
|-------|----------------|--|
| 上昇 | 19 (5.0%) | 製品価値を踏まえた対応(18品目) 薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応(1品目) |
| 同水準 | 350 (92.3%) | — |
| 低下 | 10 (2.6%) | 市場実勢価の水準を踏まえた対応(1品目) その他(9品目) |

<特許品>

| 仕切価水準 | 品目数 | 主な理由 |
|-------|----------------|---|
| 上昇 | 30 (7.7%) | 製品価値を踏まえた対応(26品目) 薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応(4品目) |
| 同水準 | 357 (91.3%) | — |
| 低下 | 4 (1.0%) | 市場実勢価の水準を踏まえた対応(2品目) 割戻しから仕切価への反映(1品目) その他(1品目) |

構成比の推移



注) 調査対象96社（日本製薬工業協会（製薬協）又は日本ジェネリック製薬協会（JGA）加盟の全社。ただし、全ての自社製品を他社に委託販売しているメーカーを除く。）中、回答は95社（製薬協67社、JGA28社）

【仕切価水準（率）の見直し状況】 ※メーカーに対する調査結果

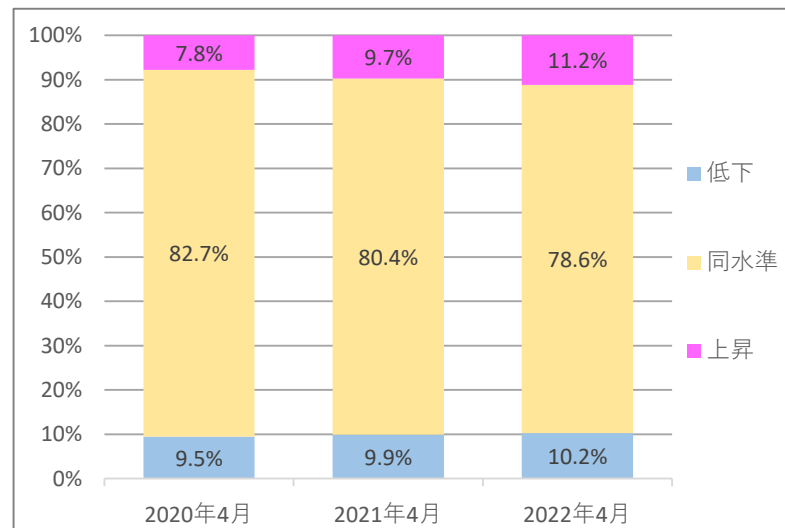
仕切価水準（率）＝仕切価（税抜）／薬価（税抜）、新薬価での仕切価水準（率）を旧薬価での仕切価水準（率）と比較して「上昇」、「低下」、「同水準」と整理した。

【2022年4月の状況】

<長期収載品>

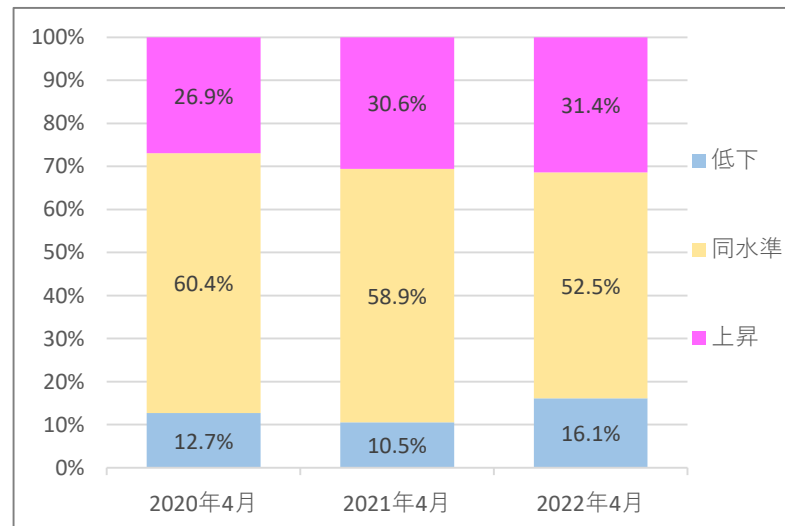
| 仕切価水準 | 品目数 | 主な理由 |
|-------|------------------|--|
| 上昇 | 180 (11.2%) | 薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応(112品目) 製品価値を踏まえた対応(41品目) 原材料高騰等の影響を踏まえた対応(13品目) |
| 同水準 | 1,266 (78.6%) | — |
| 低下 | 165 (10.2%) | 市場実勢価の水準を踏まえた対応(161品目) 割戻しから仕切価への反映(3品目) アローアンスから仕切価への反映(1品目) |

構成比の推移



<後発医薬品>

| 仕切価水準 | 品目数 | 主な理由 |
|-------|------------------|--|
| 上昇 | 2,641 (31.4%) | 薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応(1,794品目) 原材料高騰等の影響を踏まえた対応(544品目) 製品価値を踏まえた対応(266品目) |
| 同水準 | 4,413 (52.5%) | — |
| 低下 | 1,351 (16.1%) | 市場実勢価の水準を踏まえた対応(1,143品目) 割戻しから仕切価への反映(131品目) アローアンスから仕切価への反映(1品目) |



【仕切価水準（率）の見直し状況】 ※メーカーに対する調査結果

仕切価水準（率）＝仕切価（税抜）／薬価（税抜）、新薬価での仕切価水準（率）を旧薬価での仕切価水準（率）と比較して「上昇」、「低下」、「同水準」と整理した。

【2022年4月の状況】

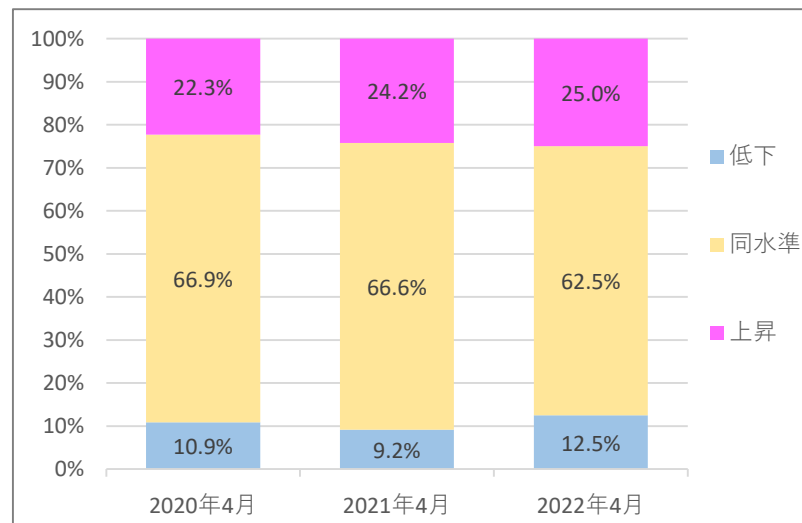
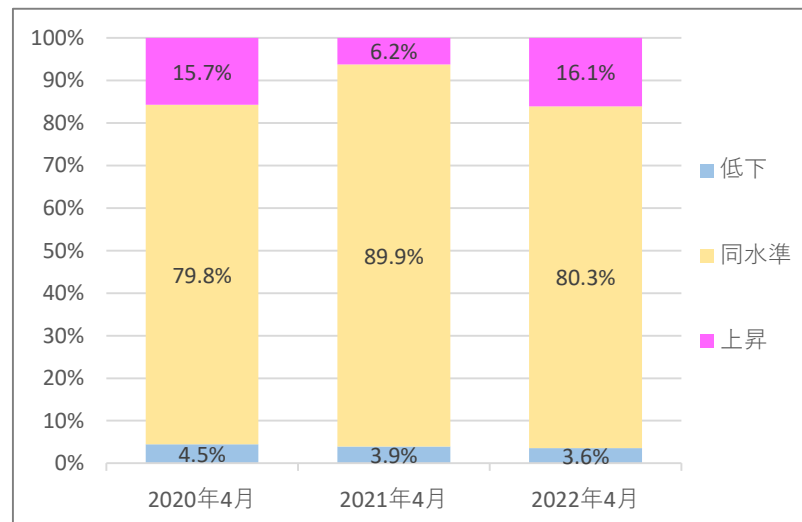
<その他（後発品のない先発品）>

| 仕切価水準 | 品目数 | 主な理由 |
|-------|------------------|---|
| 上昇 | 323 (16.1%) | 薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応(114品目) 原材料高騰等の影響を踏まえた対応(108品目) 製品価値を踏まえた対応(74品目) |
| 同水準 | 1,611 (80.3%) | — |
| 低下 | 72 (3.6%) | 市場実勢価の水準を踏まえた対応(68品目) その他(4品目) |

<合計>

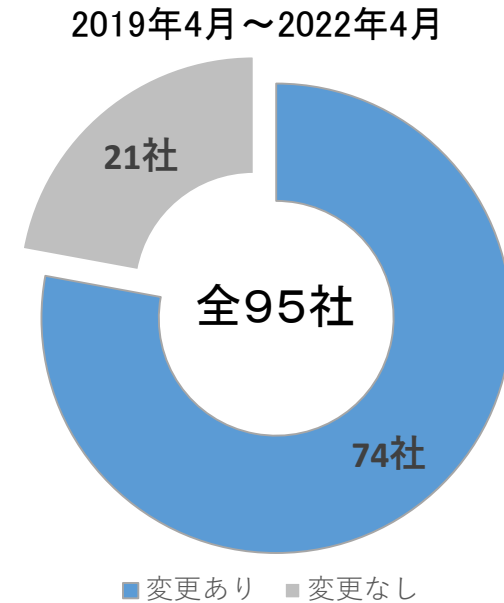
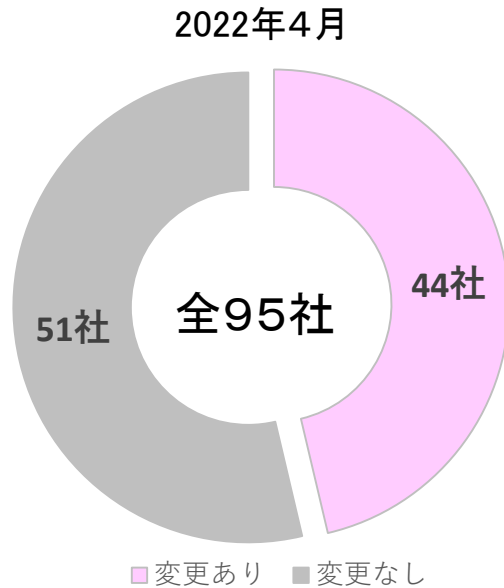
| 仕切価水準 | 品目数 | 主な理由 |
|-------|------------------|--|
| 上昇 | 3,193 (25.0%) | 薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応(2,025品目) 原材料高騰等の影響を踏まえた対応(665品目) 製品価値を踏まえた対応(425品目) |
| 同水準 | 7,997 (62.5%) | — |
| 低下 | 1,602 (12.5%) | 市場実勢価の水準を踏まえた対応(1,375品目) 割戻しから仕切価への反映(135品目) アローアンスから仕切価への反映(2品目) |

構成比の推移



【割戻しの運用基準の変更状況】

※メーカーに対する調査結果



「変更あり」の趣旨・理由

2022. 4

2019. 4～
2022. 4

仕切価に反映可能な割戻しを縮小し、相当分を仕切価に反映

7社

39社

卸機能の評価に基づかない割戻しを廃止し、相当分を仕切価に反映

1社

10社

卸機能の評価に基づかない割戻しを廃止し、相当分を卸機能の評価に基づく他の割戻し項目に組み入れ

7社

41社

卸機能の評価に基づく割戻し項目を新設

14社

60社

卸の流通経費を踏まえて割戻しの算定率を調整・変更

21社

80社

その他

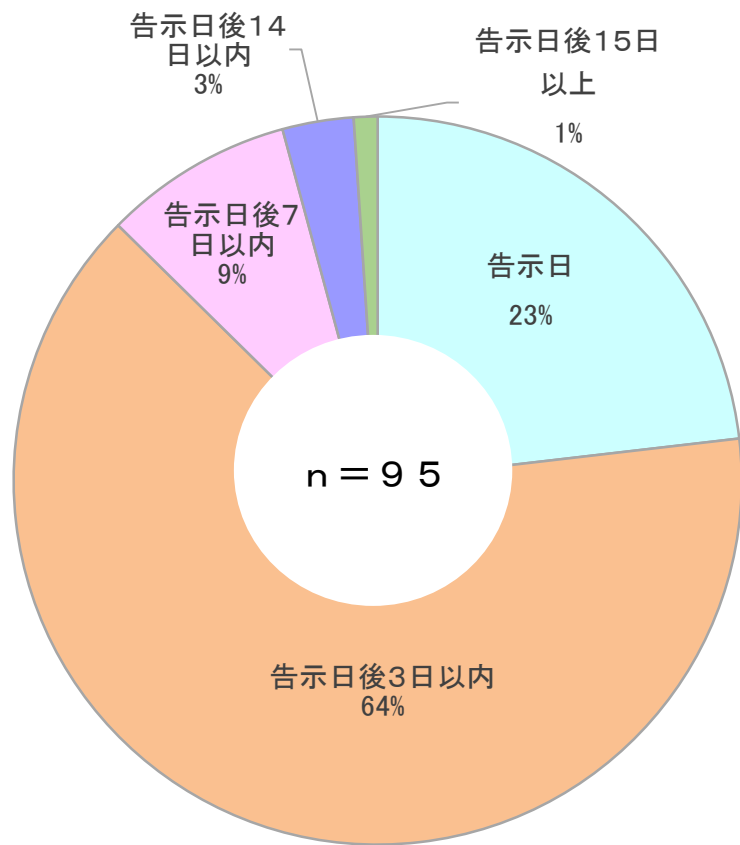
11社

21社

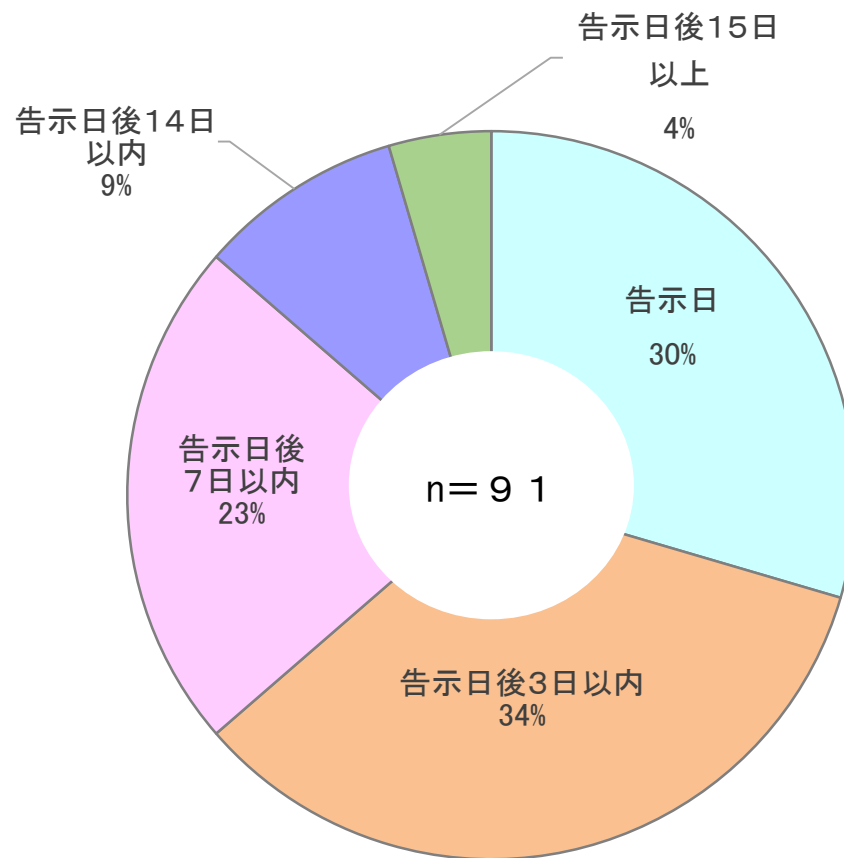
注) 調査対象96社（日本製薬工業協会（製薬協）又は日本ジェネリック製薬協会（JGA）加盟の全社。ただし、全ての自社製品を他社に委託販売しているメーカーを除く。）中、回答は95社（製薬協67社、JGA28社）
2019年4月～2022年4月は上記95社のうち、その間（2019年4月、同10月、2020年4月、2021年4月、2022年4月）一度でも変更を行った企業数を集計したもの。ただし、『「変更あり」の趣旨・理由』の企業数は延べ数としている。

医薬品メーカーは、仕切価・割戻しを薬価告示日からどのくらいの日数で卸売業者に対して提示しているかを調べたところ、告示日当日と告示日後3日以内に仕切価の提示を行っているのは87%、同じく割戻しの提示を行っているのは64%となっている。

仕切価



割戻し



2. 早期妥結・単品単価契約の推進等

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（抜粋）

第1 基本的考え方 3（1）（2）（3）

- 未妥結減算制度の趣旨を踏まえ、原則として全ての品目について単品単価契約とすることとし、契約に当たっては、**単品ごとの価格を明示した覚書**を利用すること等により行うこと。
- **銘柄別収載を基本とする薬価基準制度の趣旨を踏まえ**、価格交渉の段階から個々の医薬品の価値を踏まえた**単品単価交渉を行うことを基本とし、少なくとも前年度より単品単価交渉の範囲を拡大していくこと。**
- 医薬品の価値を無視した過大な値引き交渉は、個々の医薬品の価値を反映した銘柄別の薬価収載を行う現行の薬価制度とは相容れない行為である。また、**安定供給に必要な流通コストを考慮しない値引き交渉**を行うことは、**一次売差マイナスの一因となり、医薬品の安定供給や卸売業者の経営に影響を及ぼしかねない。**
- 取引条件等を考慮せずにベンチマークを用いての値引き交渉、取引品目等の相違を無視して同一の総値引率を用いた交渉などは互いに慎むこと。

（1）早期妥結の推進

妥結率の推移

- 2014（平成26）年に未妥結減算制度が導入されて以降、各年9月末時の妥結率は9割超の水準が維持されている。

| 2013年9月 | 2014年9月 | 2015年9月 | 2016年9月 | 2017年9月 | 2018年9月 | 2019年9月 | 2020年9月 | 2021年9月 |
|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|
| 73.5% | 92.6% | 97.1% | 93.1% | 97.7% | 91.7% | 99.6% | 95.0% | 94.1% |

直近の状況

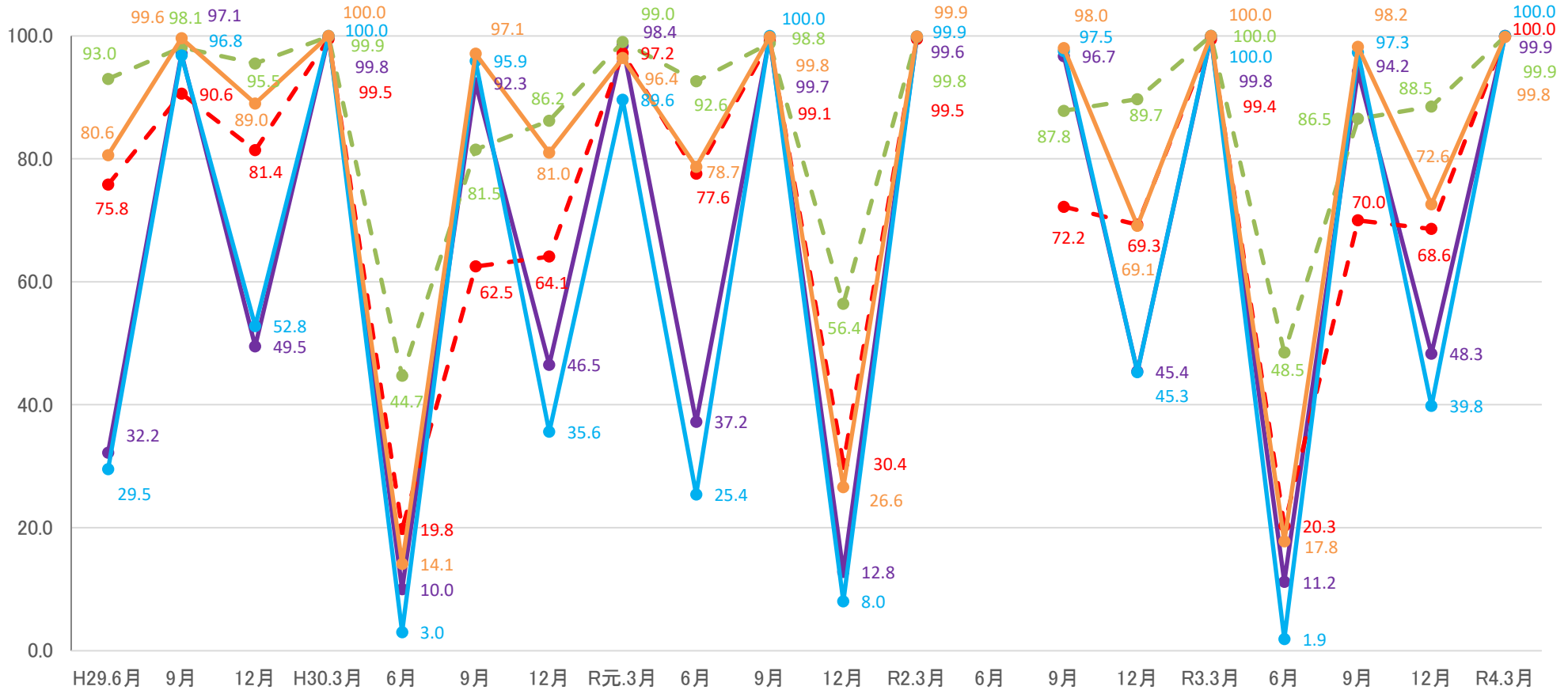
- 直近3か年度の3月時点の妥結率は、ほぼ100%となっている。

| 2020年3月 | 2021年3月 | 2022年3月 |
|---------|---------|---------|
| 99.8% | 99.9% | 99.9% |

データ
厚生労働省調べ

妥結率の推移 (平成29年度～令和3年度)

(単位: %)



薬価改定

※薬価改定

薬価改定

薬価改定

薬価改定

● 病院 200床以上

● 病院 200床未満

● 診療所

● チェーン薬局 (20店舗以上)

● その他の薬局

(2) 単品単価契約の推進

これまでの取組

- 単品単価契約については、流通改善ガイドラインの適用、未妥結減算制度へのガイドラインの趣旨・内容の取り入れ、また、それに則した流通関係者の取組・対応により、2018年度において、200床以上の病院、調剤薬局（20店舗以上）ともに単品単価契約の割合が大幅に上昇・改善。その後、同水準を維持。
- 令和3年7月2日に開催された流改懇において、単品単価の契約率は高い水準にあるが、価格交渉においても単品単価交渉になっているのか実態調査が必要ではないか、との意見を受けて、卸売業者（5社）に対して、保険医療機関及び保険薬局との間における価格交渉の状況を調査した。

参考

※前回流改懇までに調査済みのデータ。

(単位：%)

| 施設区分 | 2015年度 (H27) | 2016年度 (H28) | 2017年度 (H29) | 2018年度 (H30) | 2019年度 (R元) | 2020年度 (R2) |
|--------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|----------------|----------------|
| 200床以上の病院 | 52.6 | 57.7 | 56.2 | 79.1 | 80.0 | 81.0 |
| 調剤薬局（20店舗以上） | 62.8 | 60.6 | 62.3 | 97.2 | 96.9 | 95.2 |

※ 5 卸売業者の売上高による加重平均値。

Ⅱ. 価格交渉等の実態について

(第1回流通実態等検討ワーキングチーム報告)

1. ワーキングチーム（WT）の設置

令和3年12月22日に開催した「医療用医薬品の流通改善に関する懇談会（以下『流改懇』）」において、「医療用医薬品の流通改善に向けて当事者が遵守すべきガイドライン」の実効性を上げていくため、価格交渉等の実態把握を行い検討を進める流通関係者による実務的なワーキングチームを設置することとしたもの。

2. WTでの検討事項

まずは、特に問題意識の高い「単品単価交渉・単品単価契約」の実効性を上げていくため、価格交渉の実態把握や方策の検討を行っていく。

※その上で、ガイドラインに記載されているその他の課題について、必要に応じて製薬企業担当者にも参加を頂きながら検討していく。

3. 進め方

WTで検討した結果は、公開可能な範囲で流改懇に報告し、最終的に流改懇で了解を得る。

例) 次回のWTについては、上記2.の

- ・価格交渉の実態の更なる把握として、価格交渉代行を行う者や既に単品単価契約を導入している店舗関係者に対し、ヒアリング等を実施する
- ・単品単価交渉・契約を推進していくための具体的な方策を検討することかどうか（本日の議論も含め決定する）

経緯と調査内容

- 単品単価契約率については、令和3年12月の流改懇に引き続き、日本医薬品卸売業連合会加盟の卸売業者全社の協力を得て調査を実施した。
- 取引の実績を調査するに当たり、交渉・契約・取引の関係を下表のとおり改めて整理・定義し、実際に行われた交渉・契約の区分により、取引区分（①～⑤）ごとの契約金額について調査を行った（令和3年12月時の分類と同じ）。
- 今回の調査では、200床以上を有する病院、20店舗以上を有する薬局に加え、200床未満の病院・無床診療所、20店舗未満の薬局・個店との取引も調査の対象とし、さらに、それぞれについて価格交渉代行を行う者との取引についても調査を実施した。

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 ・除外有り [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 ・除外有り [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 ・除外有り | — |
| 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 |

(注1) 総価交渉
・全ての品目について一律値引きで交渉が行われる場合。
・メーカー別や商品カテゴリー別の値引き率で交渉が行われる場合。
・合計値引き率や合計値引き額などの総価の要素を用いて調整をされる場合。

(注2) 総価交渉・除外有り
・(注1)の内、一部の品目について合計値引き率や合計値引き額などの計算から除外し、単価交渉を行うもの

(注3) 単品単価交渉
・総価交渉としての要素が含まれない個々の品目ごとに行う交渉

医薬品卸における価格交渉に関するアンケート調査

R4.6.3
WT資料より抜粋

結果

○ 卸売業者36社から得られた回答をまとめた結果は以下のとおり。

| 取引の種類 | | 200床以上有する病院 | 200床未満の病院 無床診療所 | 20店舗以上の 調剤薬局チェーン | 20店舗未満の調剤薬局 チェーン又は個店 | 合計 |
|--|---------------------------|-------------|--------------------|---------------------|-------------------------|--------|
| 取引先の類型ごとの割合 | | 31.9% | 14.6% | 28.3% | 25.2% | 100.0% |
| ①総価取引 交渉段階：総価交渉 妥結段階：総価契約 | 総数 | 0.6% | 0.7% | 0.3% | 0.7% | 0.5% |
| | うち価格交渉代行を行う者 との交渉を経た取引 | 0.2% | 0.0% | 0.1% | 0.2% | 0.1% |
| ②総価取引・除外有り 交渉段階：総価交渉・除外有り 妥結段階：総価契約・除外有り | 総数 | 1.6% | 0.7% | 0.4% | 1.2% | 1.0% |
| | うち価格交渉代行を行う者 との交渉を経た取引 | 0.5% | 0.2% | 0.0% | 0.1% | 0.2% |
| ③単品総価取引 交渉段階：総価交渉 妥結段階：単品単価契約 | 総数 | 28.2% | 4.7% | 48.0% | 12.2% | 26.3% |
| | うち価格交渉代行を行う者 との交渉を経た取引 | 6.7% | 0.4% | 2.6% | 3.7% | 3.8% |
| ④単品総価取引 交渉段階：総価交渉・除外有り 妥結段階：単品単価契約 | 総数 | 24.6% | 3.4% | 31.3% | 7.6% | 19.1% |
| | うち価格交渉代行を行う者 との交渉を経た取引 | 5.4% | 0.4% | 0.1% | 0.8% | 2.0% |
| ⑤単品単価取引 交渉段階：単品単価交渉 妥結段階：単品単価契約 | 総数 | 45.1% | 90.4% | 20.0% | 78.2% | 53.0% |
| | うち価格交渉代行を行う者 との交渉を経た取引 | 5.8% | 1.7% | 1.9% | 11.5% | 5.5% |
| 計 | 総数 | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% | 100.0% |
| | うち価格交渉代行を行う者 との交渉を経た取引 | 18.5% | 2.7% | 4.7% | 16.3% | 11.7% |

注1) 2021（令和3）年度の取引の実績（薬価ベースでの金額）の割合。分母は、タテ列の合計金額として算出している。

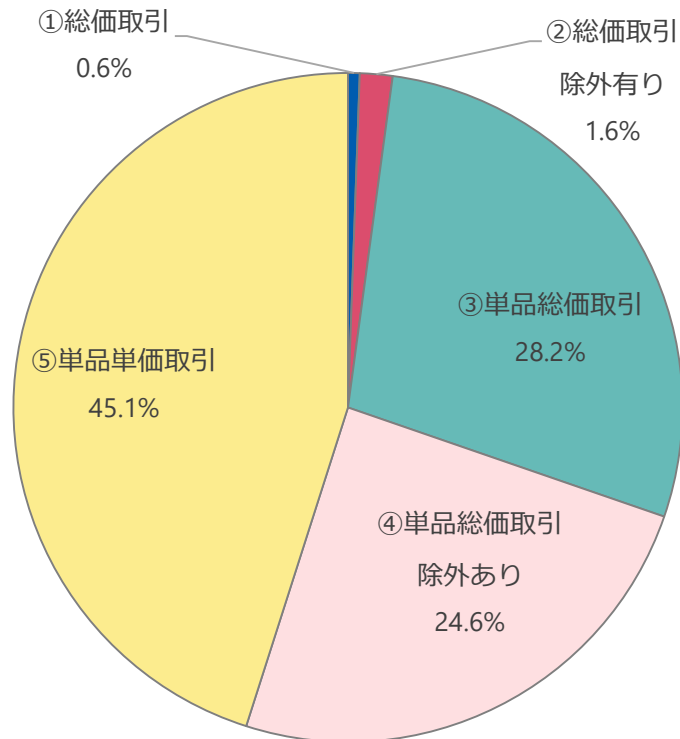
注2) 日本医薬品卸売業連合会加盟の卸売業者へのアンケート結果による。

結果

○ 卸売業者36社から得られた回答をまとめた結果は以下のとおり。

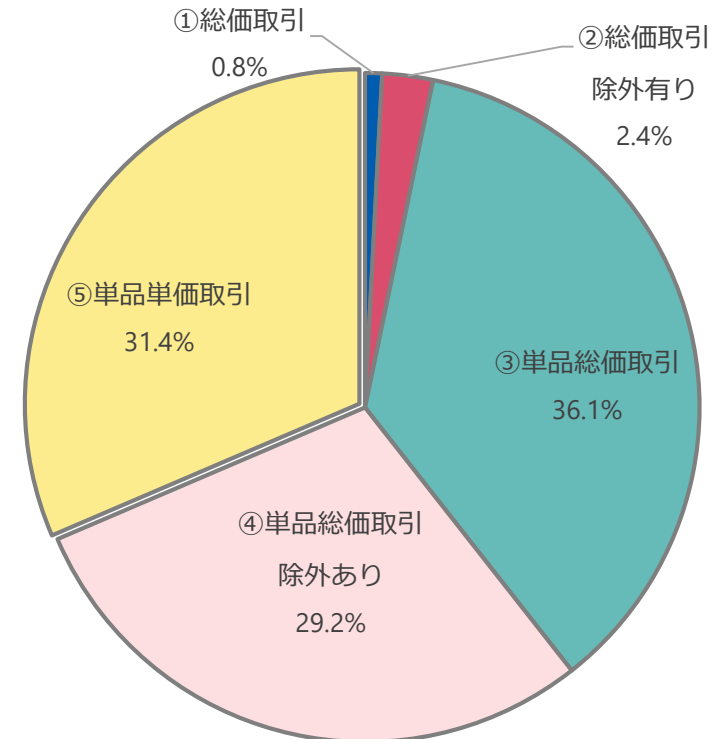
200床以上を有する病院

取引全体



価格交渉代行を行う者との交渉を経た取引

(価格交渉代行を行う者との取引合計を100とした場合の内訳)



注1) 2021（令和3）年度の取引の実績（薬価ベースでの金額）の割合

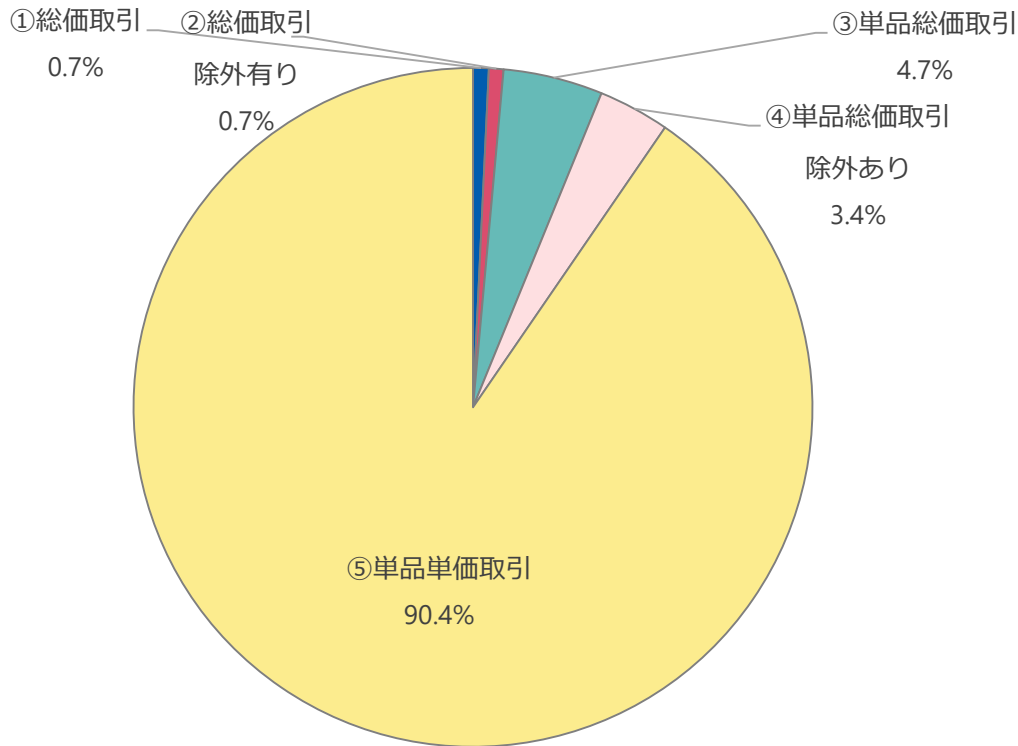
注2) 日本医薬品卸売業連合会加盟の卸売業者へのアンケート結果による

結果

○ 卸売業者36社から得られた回答をまとめた結果は以下のとおり。

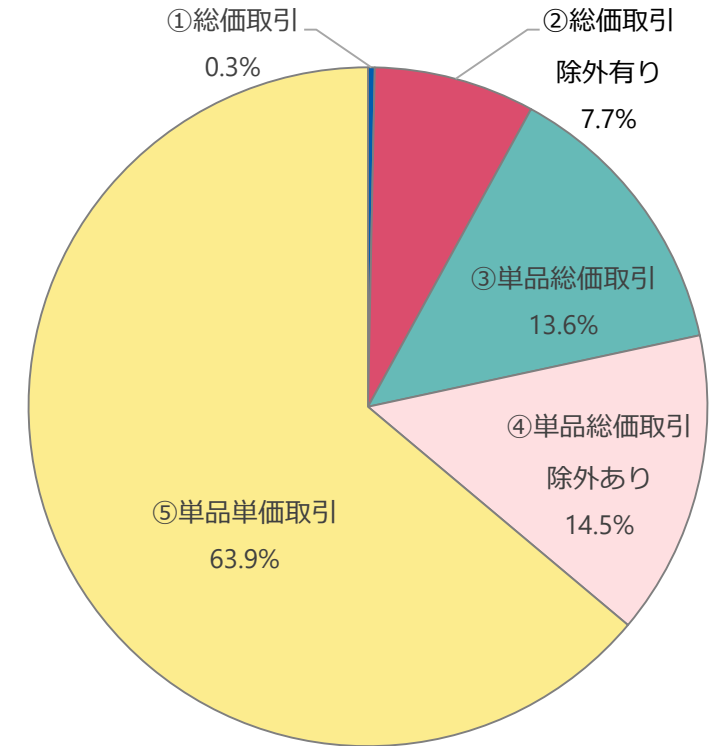
200床未満の病院・無床診療所

取引全体



価格交渉代行を行う者との交渉を経た取引

(価格交渉代行を行う者との取引合計を100とした場合の内訳)



注1) 2021 (令和3) 年度の取引の実績 (薬価ベースでの金額) の割合

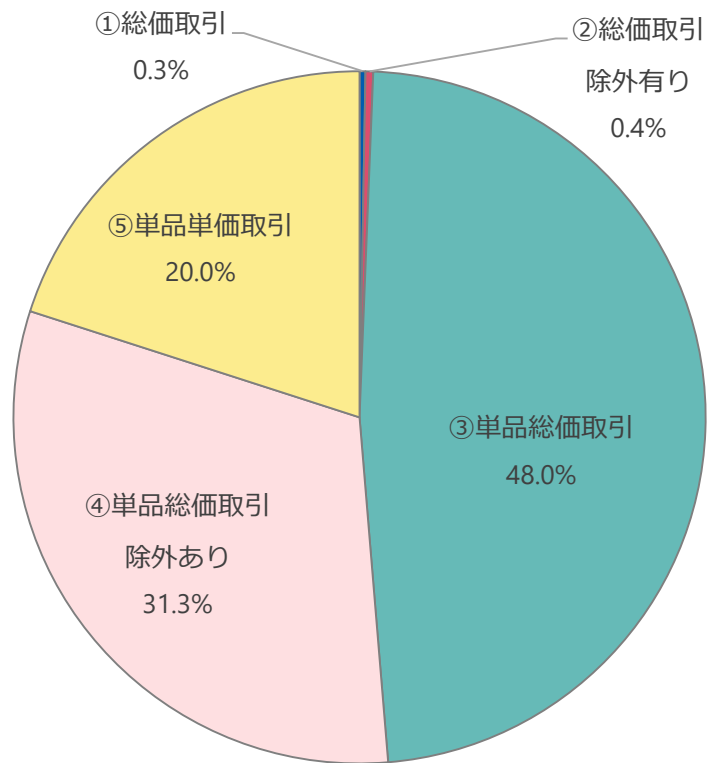
注2) 日本医薬品卸売業連合会加盟の卸売業者へのアンケート結果による

結果

○ 卸売業者36社から得られた回答をまとめた結果は以下のとおり。

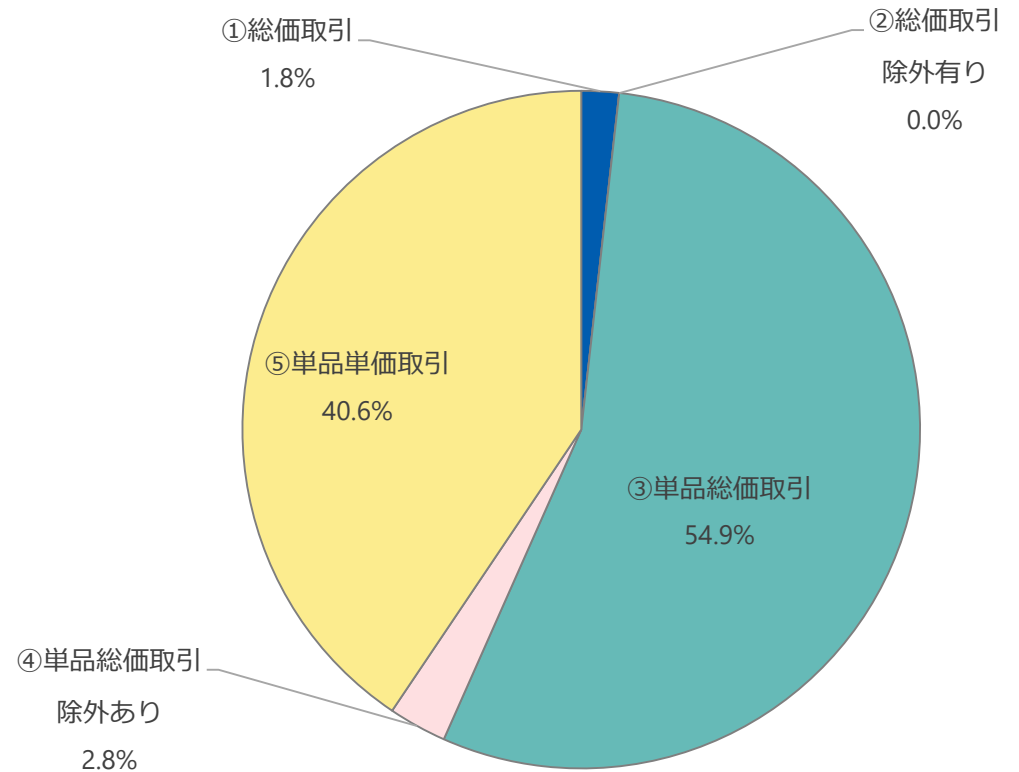
20店舗以上を有する調剤薬局チェーン

取引全体



価格交渉代行を行う者との交渉を経た取引

(価格交渉代行を行う者との取引合計を100とした場合の内訳)



注1) 2021 (令和3) 年度の取引の実績 (薬価ベースでの金額) の割合

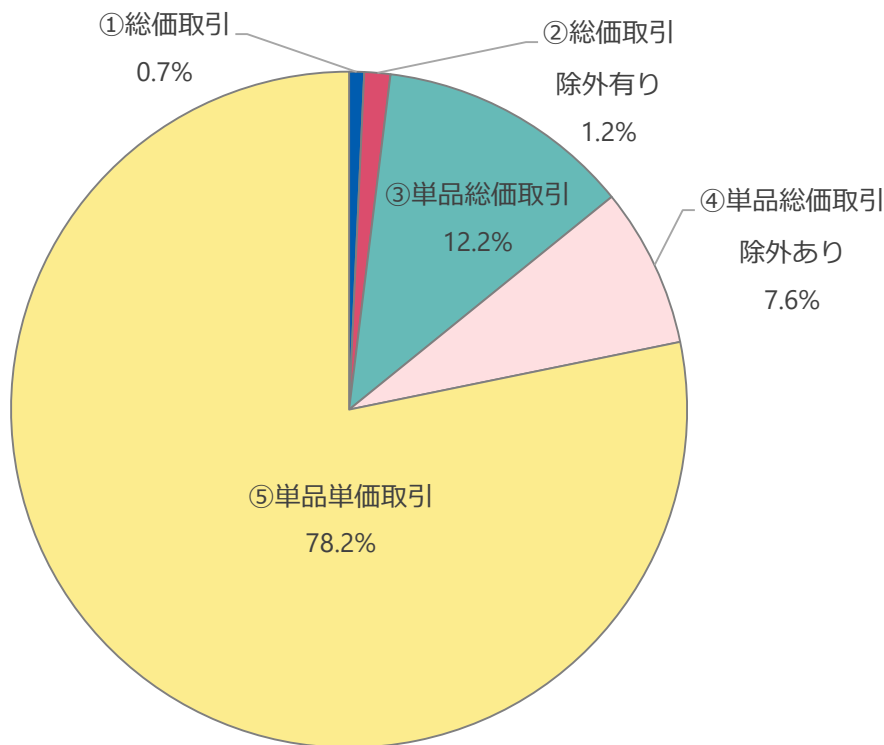
注2) 日本医薬品卸売業連合会加盟の卸売業者へのアンケート結果による

結果

○ 卸売業者36社から得られた回答をまとめた結果は以下のとおり。

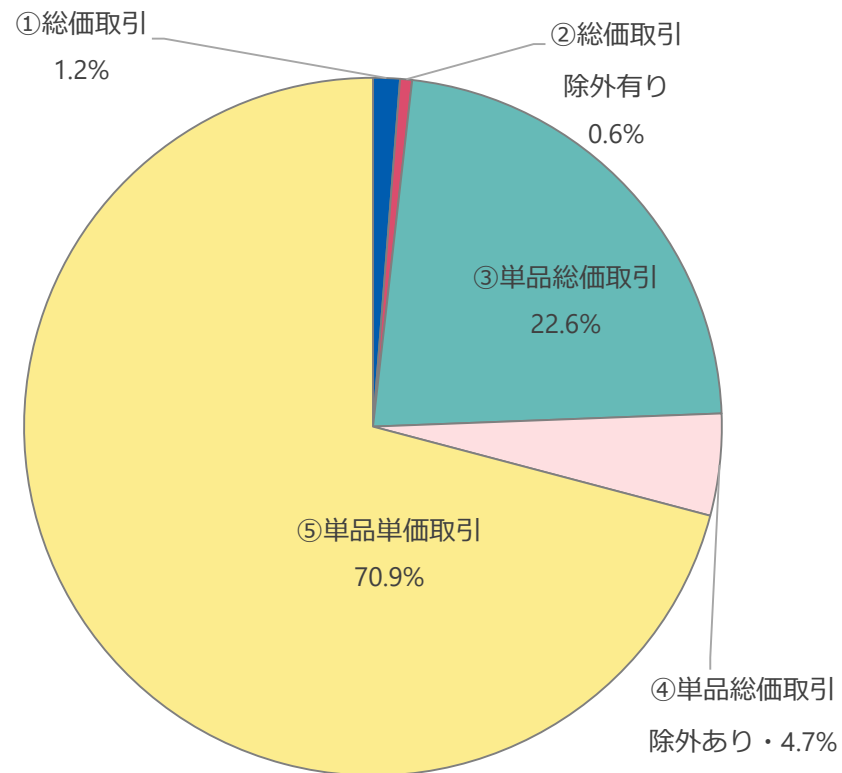
20店舗未満の調剤薬局チェーン・個店

取引全体



価格交渉代行を行う者との交渉を経た取引

(価格交渉代行を行う者との取引合計を100とした場合の内訳)



注1) 2021 (令和3) 年度の取引の実績 (薬価ベースでの金額) の割合

注2) 日本医薬品卸売業連合会加盟の卸売業者へのアンケート結果による

2. 交渉の状況

- (1) 「②総価取引・除外有り」及び「④単品総価取引」において、総価交渉から「除外」としたカテゴリーは何か。
(複数回答可。取引実績の多い順番で上位3つまで。)

| | A. 200床以上の病院 | | | B. 200床未満の病院・無床診療所 | | | C. 20店舗以上の調剤薬局チェーン | | | D. 20店舗未満の調剤薬局チェーン・個店 | | |
|------------|--------------|-----|-----|--------------------|-----|-----|--------------------|-----|-----|-----------------------|-----|-----|
| | 1位 | 2位 | 3位 | 1位 | 2位 | 3位 | 1位 | 2位 | 3位 | 1位 | 2位 | 3位 |
| ①新薬創出等加算品 | 13社 | 14社 | 3社 | 14社 | 13社 | 2社 | 17社 | 13社 | 0社 | 1社 | 11社 | 1社 |
| ②特許品 | 3社 | 12社 | 10社 | 3社 | 11社 | 10社 | 1社 | 13社 | 10社 | 9社 | 14社 | 9社 |
| ③長期収載品 | 0社 | 0社 | 1社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 1社 | 2社 | 0社 | 2社 |
| ④後発医薬品 | 1社 | 0社 | 1社 | 0社 | 0社 | 1社 | 1社 | 0社 | 1社 | 0社 | 1社 | 0社 |
| ⑤後発品のない先発品 | 0社 | 0社 | 1社 | 0社 | 0社 | 3社 | 0社 | 0社 | 2社 | 2社 | 0社 | 2社 |
| ⑥その他 | 17社 | 3社 | 8社 | 15社 | 2社 | 7社 | 14社 | 4社 | 8社 | 13社 | 4社 | 11社 |

- 200床以上の医療機関、200床未満の病院・無床診療所、20店舗以上の調剤薬局チェーンにおいて、総価交渉から除外したカテゴリーは新薬創出加算品が最も多く、次いで特許品であった。
- 20店舗未満の調剤薬局チェーン・個店において、総価交渉から除外したカテゴリーは特許品がもっとも多く、次いで新薬創出加算品であった。
- 病院・薬局を問わず、長期収載品や後発医薬品は総価交渉から除外されていない。

【「⑥その他」の主なもの】

- 一社流通品、基礎的医薬品、麻薬・覚せい剤原料、特殊管理品、オーファンドラッグ、安定確保医薬品 等々

※日本医薬品卸売業連合会加盟の卸売業者へのアンケート結果による

2. 交渉の状況

(2) 単品単価交渉を困難なものとしている主な理由は何か。(複数回答可。そうだと思う上位3つまで。)

| | A. 200床以上の病院 | | | B. 200床未満の病院・無床診療所 | | | C. 20店舗以上の調剤薬局チェーン | | | D. 20店舗未満の調剤薬局チェーン・個店 | | |
|---------------------------|--------------|-----|----|--------------------|-----|----|--------------------|----|----|-----------------------|----|----|
| | 1位 | 2位 | 3位 | 1位 | 2位 | 3位 | 1位 | 2位 | 3位 | 1位 | 2位 | 3位 |
| ① 購入側が総価での交渉にしか応じないため | 27社 | 1社 | 1社 | 28社 | 0社 | 1社 | 28社 | 2社 | 1社 | 27社 | 1社 | 1社 |
| ② 自社(卸)の方針 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 | 0社 |
| ③ 交渉の段階から単価を設定しても無意味であるため | 0社 | 3社 | 4社 | 0社 | 3社 | 2社 | 0社 | 5社 | 2社 | 0社 | 4社 | 1社 |
| ④ 1品目ずつの単価を設定するのに労力がかかるため | 1社 | 3社 | 4社 | 1社 | 2社 | 6社 | 1社 | 8社 | 4社 | 2社 | 6社 | 6社 |
| ⑤ その他 | 5社 | 11社 | 2社 | 3社 | 12社 | 2社 | 5社 | 6社 | 6社 | 3社 | 9社 | 4社 |

○ 病院、無床診療所、薬局いずれも規模に関係なく、「購入側が総価での交渉にしか応じない」ことが、単品単価交渉を困難なものとしていると回答、次いで、「1品目ずつの単価を設定するのに労力がかかる」ことを理由として挙げている。

【その他(自由記載)の主なもの】

- 薬価差益に依存した交渉経営先がある。
- 対象品目数が多い得意先においては交渉担当者が品目ごとに精査し、交渉に要する時間が確保しにくく、交渉に対しての効率化を求めてくる場合がある。
- 購入側の交渉が加重平均による金額ありきで、総価要望差に達していない場合は、他の品目で帳尻を補う形がある。
- 価格交渉代行業者が単品単価の統一価格を示して交渉するケースがある。
- 自社が単価交渉を進める中で、他社が得意先の要望に安易に応じてしまう。
- 単品単価交渉の形態を取っていても、実質的には全体の「予定値引率」が存在しており、単品での交渉になっていない。

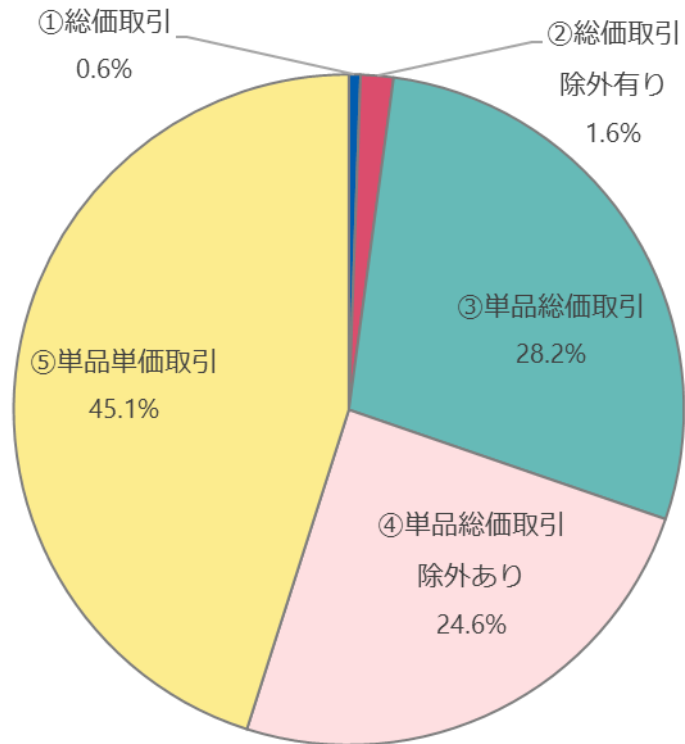
等々

前回調査（令和3年10月実施）との比較

前回調査時と比べ、

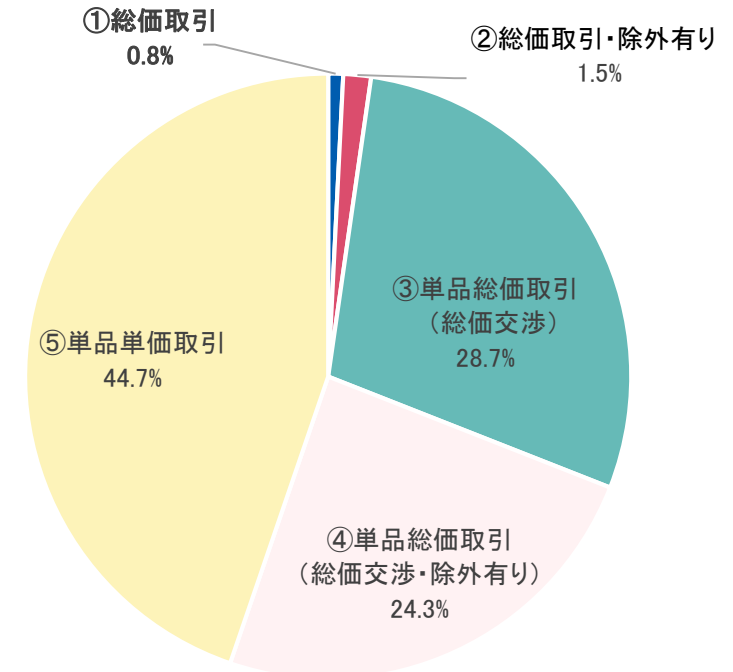
- ①総価取引は0.2%、③単品総価取引は0.5%減少した。
- ②総価取引・除外ありは0.1%、④単品総価取引・除外ありは0.3%、⑤単品単価取引は0.4%増加した。

今回調査（令和4年5月実施）



200床以上を有する病院

前回調査（令和3年10月実施）

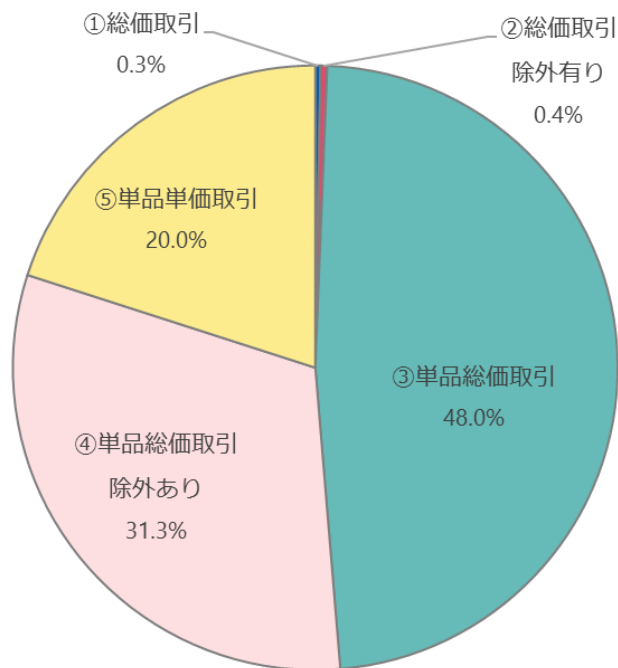


前回調査（令和3年10月実施）との比較

前回調査時と比べ、

- ①総価取引は0.1%、③単品総価取引は11.8%増加した。
- ④単品総価取引・除外ありは10.7%、⑤単品単価取引は0.9%、②総価取引・除外ありは0.3%減少した。

今回調査（令和4年5月実施）



20店舗以上を有する調剤薬局チェーン

前回調査（令和3年10月実施）

