

講演 1

医薬品卸と保険薬局の これからのお薬の取引のあり方

社団法人日本保険薬局協会会長

中村 勝

講演では、日本保険薬局協会の中村勝会長に
医薬品卸と保険薬局のこれからの医薬品の取引
のあり方についてお話しいただいた。

中村会長は、過去の流通改善を振り返り、そ
れらが成功せず、三たび改善が求められている
原因について考察。その上で、国民皆保険制度
を守り、患者のために「いつでも・どこでも・誰で
も」必要なときに必要な薬剤が供給される現在の仕組みをより強固なものにするため、取引慣行を改める
流通改善を実現すべきだと力説された。



日時：平成24年11月8日(木) 13:00~14:00 / 場所：東京・有楽町朝日ホール

はじめに

●映画『^{つひ}終の信託』を鑑賞して

本日は、保険薬局協会会長として、何を考え、
何を行動し、これからどうあるべきかについてお
話したいと思います。

実は、日曜日に偶然、『^{つひ}終の信託』という終末医
療をテーマにした映画を観ました。医療にも愛の
姿がいろいろあって、患者さんに対する思い、そ
して愛が芽生える、また家族に対する思い、そこ
にも愛があります。2時間半の中で、最終的な終
末医療を迎える患者さんに対して、どういう姿で
主治医として対応したかが裁判に問われますが、
一番感動したのは女医さんが、言い分けを一切し
ない、自分の正当性も一切話さない、あった事実

だけを淡々と裁判所の検事の前で述べていたこと
です。実話に近いと聞いていますが、日本の医師
は素晴らしいなと思って鑑賞しました。

●国民皆保険制度を守る

日本は、国民皆保険制度ができて今年で50年にな
ります。その間、バブルは崩壊し、金融不安が
起こり、少子高齢化が起こり、政治のある種の混
乱が起こっても、延々と国民の側に立った国民皆
保険制度は継続されています。「いつでも・どこで
も・誰でも」同じ医療が受けられる環境こそが日本
を世界一の長寿国にしたと思います。

私個人、そして社団法人日本保険薬局協会会長
として、国民の疾患の治療、予防、あるいは病氣
を抑える医薬品が薬価制度によって全国民に投薬

されるこの素晴らしい日本の国民皆保険制度をどういう価値観で今後も支えていくかが問題となっています。その解決の一つが今回の流通改革の原点だと考えています。

ところが、そうした改革のネックとなるのが、固定観念です。固定観念とは、自分の価値観が中心になりがちで、その固定観念に合わないものは基本的に排除しようとしています。しかし私は、医療業界は、患者さんを中心に、これから高齢化が進む時代の担い手である医薬品産業や医療の担い手である病院、診療所、薬局からの多岐にわたる価値観が出てこそ高齢化を迎えた日本の医療が、国民側に立った形で行われるのではないかと考えています。

様々な意見がありますが、今回の流通改革は、国民皆保険制度の中における薬価制度をどのように確立するか議論でもあると思っています。

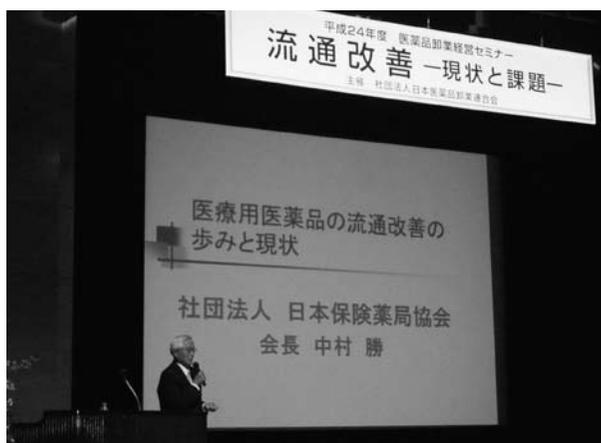
患者の立場で考える

●過去2回の流通改革の反省

われわれの業界は、1992年当時は分業率が14%でした。薬局の数は3万7000軒でした。20年経った今日、5万5000軒になろうとしています。分業率は65%近くになっています。毎年調剤市場は約5~7%成長してきました。それが自分の経営能力だという保険薬局経営者の過信がなかったかどうか、この制度に守られて、制度の誘導によって、われわれの経営が安定して行われたことに対して、われわれがどれだけ患者さんにフィードバックができていたのかということがいま、問われているのだと考えています。

流通改革は、過去にも2回行われています。これは、協会だけでなく業界全体で行われました。しかし、まだ流通改革を求められているのは、過去に成功しなかったから、あるいは立ち消えになってしまったからです。流通改革の原点を皆さんに十二分に理解してもらわない限り、小手先のテクニックでは成功しないだろうと思います。

基本的には、薬をつくるメーカー、流通をあずかる卸業、そして医療機関であるわれわれに対し



医薬品の取引のあり方について講演する中村会長

て、薬価制度が薬価改正のたびに大きく変わりました。しかし残念ながら、その後の取引慣行は、過去と同じように、いわゆる総価取引が続けられています。今回の医療費の薬価改正において、そうした取引が続くことはあってはならないと認識しています。

●保険薬局協会倫理規範の作成

保険薬局協会の現在の活動状況について報告します。まだ十分に議論されておらず、的確な準備ができていないことも含めて、議論を始めていますが、保険薬局協会倫理綱領、規範をつくりたい。先日の理事会で承認を得ていますが、少し肉付けをし、総会ではっきりと、保険薬局の経営は本来こうあるべきだという会員全体のテーマとして、一つの基準になるようなものを作成しました。

自らの経営なり自らの薬局運営が果たして綱領や倫理規範に適しているかどうかという基準を持つことは、医療業界を担っているわれわれとしても大変重要なことだと思っています。そして、現在約20%の協会入会率をもう少し高めたいという運動も展開しています。

すでに日本医師会では、医療評価機構というのを持っています。十数年に及んでおり、主に病院の評価を自らなされて、たくさんの評価委員を育てられて実行されています。こういう機能は、5万5000軒ある薬局にも、先ほどの倫理綱領、倫理規範をつくるとともに評価機構が絶対的に必要だろうと思います。特にヒヤリ・ハットを中心と



熱心にメモをとる聴講者

した薬局の評価機構が大切です。なぜかという、患者さんにとっては、医療機関の中で起こるヒヤリ・ハットも、処方箋を出した薬局で起こるヒヤリ・ハットも、同じ医療行為だからです。

●薬剤師の経営講座がスタート

また、ちょうど本格的な分業が始まって約30年が経過し、いよいよ代替わり、後継者の問題、あるいは経営幹部のさらなる厳しい環境における安定した会社運営、薬局の運営がどうあるべきかという問題も生じています。

これはおかげさまで、企業大学ビジネススクールが来年の春から「薬剤師の経営講座」、いわゆるMBAの資格2年コースをスタートさせることになりました。薬剤師が経営を覚える必要がある、正しい経営のあり方を勉強する必要があるだろうということから講座が設けられたようです。

●急がれる医療現場のIT化

また、避けては通れないわれわれの業界の課題の一つに、お薬手帳の電子化、電子カルテなど、いわゆる電子略歴があります。また、電子処方箋の発行も、時代の趨勢として導入していかなければなりません。在宅医療など、現在の医療体制は、一人の先生だけではできず、看護師、薬剤師がネットワークを組むケースが多くなっており、電子カルテがなくてはネットワークが組めないのが現状です。今後、厚生労働省が発表しているように、在宅拠点の設置を行うことになれば、保険薬

局としてもIT化は避けて通れません。

IT化の問題は、病院や診療所、歯科医など、医療に携わる様々な企業経営者にとっても急務ですが、その中で保険薬局が一番遅れてしまっている可能性があります。IT化にはスピードが必要です。そして、医療にはスピードが必要です。特に在宅医療などは、先ほども述べたとおり、横の連携がなければまったく機能しないと思います。

●保険薬局経営者に必要なこと

最近よく保険薬局の経営者から、「保険薬局の経営者にとって必要なことは何か」と聞かれます。私は二つあると思います。一つは、協業できる力です。周りの方と手を携えて何ができるかを真剣に考えてほしいのです。新しいことに対するチャレンジも必要です。医療は常に進歩していますから、それに保険薬局だけが取り残されないようにしなければならぬといっています。

協会活動においても、こうした協業とチャレンジは重要なことだと考えています。医師会、薬剤師会の皆さんとも手を携えて薬業を通じていい医療を提供することが絶対だと思いますので、協会はいま、医師会の幹部の皆さんと積極的に意見交換を行っています。誤解もあります、お叱りも受けます。われわれの正しさも主張させていただいています。このようにして、一人の患者さんに対して、医師会、薬剤師会、協会が一体になっていきたいと考えています。

≡三位一体の流通改革≡

●企業の社会的価値

最近、日本経済新聞紙上で企業評価の項目の一つに「社会的価値」が使われていました。われわれは医療の担い手なので、どのように社会的価値を生み出すかということが、非常に重要だと考えています。

例えば私の会社では、「スチューデントシティ」という活動を京都市と品川区で行っています。小学校5年生を対象に、教室内に薬局を設置して、そこへ順番に勤務薬剤師を派遣して、薬の素晴ら

しさ、薬の怖さ、ドーピングとはどういうことなのか、なぜ覚醒剤に手を出してはいけないのかといったことを教えています。来年は、いわき市と仙台市でも始めます。

そういう意味で、社会的価値の、例えばペットボトルのキャップを必死になって集めることで、それがワクチンになり車いすになると聞けば、これも一つの貢献でしょう。分包機から出てくる紙を1か月測って、それを業者に出して、あなたの開発した機械はこれだけ無駄な分包紙が出るのですよと、もう少し少なくなりませんか、と提案することもあります。

●国民が納得する取引慣行を

流通改革は、今後安定した形で、特にわれわれの保険薬局と卸業の取引慣行が定着することが最大の目的だと考えています。

安定した医薬品の供給のために長く安定した取引、すなわち保険料を払っている国民から見たときに納得のいく、制度の中における取引慣行というものは全力を挙げて構築する必要があると考えています。

すでに、保険薬局の経営者、購入担当の皆さん、卸売の地域における社長や営業部長が集まって7か所で会合させていただきました。場所によって取引慣行は非常に違いました。それらを統一するのは困難なことですが、昨年3月11日の災害でも痛感したとおり、どんな災害に遭っても薬の安定供給を守るための連携が必要です。

新薬創出加算制度ができたときに、徹底的にすべての医薬品を購入する皆さん方が、「新しい薬価制度はこうなるのだ」「趣旨はこうなんだ」ということを理解されていればよかったのだと私は思っています。しかしながら、いまからでは遅いと諦めては何も始まりません。

●薬価制度の意義を認識する必要性

では、今回は大丈夫なのか、微妙なところにいる気がします。立場が違ったら、いろいろな意見が出ます。それを言い始めたら、流通改革は大変難しいです。われわれとしては薬品の仕入れ

が二重価格制になっていることの重みを十分に正しく認識した上で新薬価制度の意義を認識することが必要です。

薬価制度というのは、単品ごとに市場価格が正しく調査され、実態を把握することによって初めて薬価の正しさが証明できるものです。簡単なことですが、そのことすら理解しようとしないうる、できないということが、残念ながらいままで続いてきました。

ここで薬価制度を守り、先ほど言いました国民皆保険制度が50年経って、分業も大きく前進して約30年経って、いまある程度恵まれた環境の中で、認識を正しく持つことによって、国民から見たときに、不可思議な医薬品の取引慣行が続いていることがないように、メーカーも卸業もわれわれも、厚生労働省の指導のとおり、真摯に受け止めて実行する必要性がいま迫られているのです。

●新薬創出加算制度の意義

新薬創出加算制度ができた直後に、医薬品卸大手4社の決算で、極端なほど利益率が低下しました。最近では、メーカーがつくった薬が、その規定どおり保管され、医療機関を経て患者さんの口に投薬される、そういうものをきちんと記録する、相当の投資を行ったシステムがつくられてきています。誰のためなのか、何のためなのか、よく考える必要があります。われわれの薬局に常に必要な薬剤が届けられ、患者さんにとって一番必要な薬剤が投薬される環境が担保されている、そのルールの素晴らしさに対して理解を示さなければなりません。

現代の、いろいろな医薬品が持っている課題はたくさんあると思います。しかし、第一に挙げなければならないことは、新薬創出加算制度の定着を図り、そのことで開発に向ける資源を確保し、それによって国民にとって素晴らしい薬剤の開発のスピードを上げて貢献したいというメーカーの思いです。

また、災害時も常々の薬価制度における「いつでも・どこでも・誰でも」安定した医薬品が提供される保証が、流通改善の卸業の原点の要望だろうと



医療への思いを語る中村会長

思います。

●ジェネリックと薬価引き下げ

さらには、ジェネリックの海外との比較、あるいは日本的な問題、ジェネリックメーカーの現在製造されている医薬品の安定した供給努力もなされています。協会でも、積極的にジェネリックメーカーの方ともお会いし、意見交換を行う努力をしています。

保険薬局も目標に向かって努力しており、特に一般名処方薬が4月に導入されて以降、ジェネリック使用のスピードが上がっていると思います。ジェネリックについては、協会としても目標に向かって全力で取り組みたいと思っています。

2010年3月に行われた薬価改正で4800億円の薬価が引き下げられました。この春、さらに5500億円の薬価が引き下げられました。この原資がどこに行ったかという点、ほとんどが医科の技術料に転換されています。保険薬局の技術料についてはほぼ横ばいの状態です。

こういったこともこれからわれわれの業界としても正しく情報を取り、数値分析したものを発信していかなくてはならないと思っています。保険薬局を通じて適切な医療が提供できるような流通改革と経営資源が非常に重要になってきますので、医師会の先生にも理解いただけるように一生懸命努力していきます。

私どもとしては、覚書を締結するときに、価格についての情報は伝達しますが、強要はしないと

いうルールを取っています。これで一つの成果が出て、一つの水準ができ、それが覚書締結の水準となれば、改善は本物になると思っています。

ということで、皆さんもわれわれも、このことを踏まえてやらなければならない状況ですから、難しい問題もありますが、ここまで進めてきています。最終的な締結の結果まではまだ提供できていませんが、一日も早く実現できるようにしていきたいと思っています。

●3つの問題点

私は、いままで流通改善が成功しなかった背景には、未妥結、仮納入、総価取引の三つの取引慣行があり、現状の薬価制度と馴染まなかったことが大きな理由だろうと思っています。実際、9月現在で、覚書締結の価格が決まっていない状態が続いていることは事実です。

お互いに歩み寄る時期がきているようです。優先すべきは、取引契約条件の事前明記と基本取引条項の覚書の締結です。例えば、売買取引を行うときは、商品とお金だけを交換するのではなく、契約を交わすのではないのでしょうか。何千万円、何億円と仕入れる会社も存在する中で、契約が存在していないという取引が1日も早くなくなるように努力していかなければなりません。

それから薬価制度の観点から、薬価は単品単価の市場価格で決まります。単品単価で正しく表記されることが必要であり、そうした認識を持つことについては、だいぶ進んできたように思います。

●高度先進医療への対応

一つの例を挙げれば、高度先進医療を担当している病院はずいぶん整備されています。高度先進医療の病院の前には薬局が7軒も8軒もあります。そこに勤務している薬剤師が、専門医から見た場合に、自分の思うとおりの医療を薬を通じて提供してくれているのか、患者さんのことがフィードバックされているのか、もっと深く言えば、その疾患と薬の関係を熟知しているのだろうかという不安もあるのではないかと思います。

そのことについて、これから認定薬剤師の制

度を含めて整備していくことも考えていかなければならないと思っています。こういったことの開発に大変努力されている専門家を多く持っているメーカーの力添え、教育というものを、卸業界の力も借りて進めていく必要があるだろうと考えています。卸業との連携は、今後、いろいろご協力をいただかなくてはならないことがたくさんあると思います。流通改革が一段落すれば、ほかのテーマについても、積極的にまた協会を經由してご協力をお願いしていきたいと考えています。

●患者と薬局の思いのギャップ

現在、保険薬局は6兆6000億円近くの市場ですが、門前薬局に出店するだけでは生き残れない時代がきたと感じています。

門前薬局にお見えになる患者さんにアンケート調査を行ったところ、「この薬局をかかりつけ薬局として決めていますか?」との問いに対し、決めていると答えたのは約20%でした。

それに対し、薬局側は、毎週、あるいは10日に1回、1か月に1回来る患者さんにとって自分たちはかかりつけ薬局だと思っています。このギャップが、他産業から出てくる店舗などに患者さんを取られてしまう理由の一つかもしれません。

●価値観を共有する

今年、全国22か所で2か月間かけて説明会を開いた折には、協会理事はもとより、各地のメーカーの協力で会議室を提供していただきました。何とか流通改革の意義を理解してもらおうとする姿勢を理解し、また協力していただきました。医療に関わる組織ごとに、それぞれの事情は違っていても、それぞれがより良き医療のために努力するという点では一つだと感じました。

生意気ですが、価値観をしっかり持たなければ改善はできないだろうと思います。そのために、流通会議をスタートして皆さんとも議論し、ご意見をいただき、われわれの立場も主張させていただいて議論するような場がどんどん広がっていく必要があります。何とかいい形で進めて、価値観が共有できれば素晴らしいと思います。人間にとっ

て一番大切な部分だと考えていますので、こういった考えが少しでも業界内で定着できるようにご指導、ご鞭撻をよろしくお願いします。

来年以降も、協会の総力を挙げて、会員はもとより非会員に対しても、保険薬局の存在のあり方を説明する会を定期的に関き、今日話しましたような趣旨が会員の皆さん、非会員の皆さんを問わず浸透して、いい形で答えを出していただけるように私も頑張っていきたいと思っています。

質疑応答

質問 卸業の立場からの質問です。調剤薬局の方々にも非常に理解をしていただき交渉が進んでいて、単品単価取引、覚書の締結の成功事例も出てくるようになりました。ただ進捗状況として、妥結率が遅れている感が否めないのですが、何かもっとスピードアップできる方法があれば、調剤薬局側の立場からの見解を聞かせてください。

中村 つい先日、ワーキンググループで、上期9月と直近の10月の状況を確認しました。何を持ってうまくいっているか、いっていないかは一概には判断できませんが、もう少し時間がかかるだろうというのが私の考えです。しかしながら、時間は多少かかっても、間違いなくこの趣旨についての理解度は浸透してきていると思います。

また、実際のところ価格提示がないと結局締結には至りません。価格提示をするときに、以前販売していた価格と現在予定している価格、買う側の予定している価格を想像してみると、非常に差がありそうで、なかなかその間を埋められないという話がずいぶん多かったようです。それは当然だと思います。価格問題では強制的にああしろ、こうしろということはもちろん厳禁ですが、勇気を持ってお互いに本音で交渉するしかないと思います。いったんとにかく提示して、それから積極的に進めようという段階を一步一步進むことが、妥結率アップの方法だろうと考えています。しばらく時間をいただきながら、お互いに努力を惜しまないことだと考えています。