

特別対談

信頼関係を構築し早期妥結の実現を 卸・薬局の相互の理解を深めるため 平素からの意見交換が不可欠

日本保険薬局協会会長 **中村 勝**



日本医薬品卸売業連合会会長 **鈴木 賢**



「流通改革第三ラウンド」が総括の時期を迎えています。単品単価取引が本流になったことは大きな成果です。他方、大病院や大手チェーン調剤薬局との妥結率は二極分化しました。流通改革の定着に向けて一層の取組み強化が求められています。

そこで当連合会の鈴木会長と日本保険薬局協会の中村会長に対談をしていただきました。今回の対談は、日本保険薬局協会との共同企画によるもので、同協会の会報誌「NPhA」の第38号（3月下旬発刊）にも掲載されます。

日時：平成26年1月23日(木) 9：00～10：00 場所：八重洲富士屋ホテル・けやきの間

単品単価取引の拡大は 流通改革の大きな成果

—4月が近づき、新年度も間近です。来年度、どのような方針で会務に臨まれますか。

鈴木 来年度は消費税増税という大きな問題がありますので、これを業界として上手く乗り越えることが、まず重要と考えています。

また、流通改革は数年来の大きなテーマですので、次年度の取り組みテーマとしては、消費税と流通改革が特に重要になると考えています。

消費税に関しては、現在、卸連合会で議論しているのは表示カルテルの実施についてです。今回、消費税が8%に上がりますが、今後10%、15%、20%になった時に、今までのモノの考え方の延長で良いものかどうか、議論しています。例えば、20%に消費税が引き上げられた時に、薬価差が20数%になったとしますと、当然、大きな問題になってきます。そういう意味では、本体価格でものごとを考えることが必要ではないかという意見がありますし、一方で、表示カルテルの実施は時期尚早ではないかという考え方もあります。卸連合会では、そういう議論をしている最中です。今のところ、総意としては表示カルテルを実施しなければならないということでは意見がまとまっていますが、時期の問題とか表示方法については、幾つか意見が出ているところです。

—中村会長、NPhAの運営については、どのようにお考えですか。

中村 卸さんによる日頃の安定供給があってこそ、薬局経営が成り立っているということを、まずもって御礼申し上げたいと思います。今後も、卸さんのご協力がなければ、適切に医薬品を提供することはできないという認識を、われわれはもっと強く持たなければならないと考えております。言葉を換えますと、卸さんに感謝する気持ちが、これまでは少し不足していたかもしれません。

卸さんとの関係で言えば、新年度はやはり流通改革が大きなテーマになると受け止めています。ただし私は、信頼関係が確立していけば、基本的

にはそれほど難しい問題ではないだろうと思っています。ただ、過去の慣行が非常に長かった。長かったために、この2年間で、それらを全部払拭することが難しかったわけですが、従来の総価取引から大半は単品単価取引に移行しました。私が会長になった一昨年は全国24カ所、去年は13カ所を回って、流通改革を訴えてきた成果が、少しは出てきたのだろうと受け止めています。

来年度は、さらに率直な話し合いをさせていただき、早期妥結を目指したいと考えています。ただ、流通改革を成し遂げるまでには、少し時間はかかるかと思いますが、絶対に解決できると信じていますし、流改懇を中心として信頼関係を一步一步進めていけば、解決できると思いますし、そうしなければいけないと思っています。

鈴木 平成19年の流改懇の緊急提言が出てから、第一ラウンド、第二ラウンド、第三ラウンドと努力が重ねられてきましたが、なかなか成果が伴わなかった面は否めません。第三ラウンドの時に、別所前会長が「会長声明」を公表し具体的に実績を積み上げようということで、中村会長がおっしゃる通り、単品単価取引がずいぶん進みました。これは大変大きい成果と私は受け止めておりますが、ただ、残念ながら早期妥結までは実現できませんでした。これは、今までの総価取引から単品単価取引に移行したことで、卸と薬局さん双方に戸惑いが生まれ、なかなか踏み込めなかった結果、長引いてしまったのではないかと考えています。

実勢価の早期把握は 卸の重要な役割

—来年度、卸連合会としては特に、どのような成果をあげていきたいとお考えですか。

鈴木 妥結率をどのように上げていくかというのは、大きなテーマであることは事実です。現行の薬価制度は市場実勢価に基づいていますので、薬価調査実施までには実勢価をきちんと把握して厚労省に伝えなければいけないと思っています。早め実勢価を把握し伝えることが、卸としての1



日本医薬品卸売業連合会の鈴木会長

つの役目であると考えていますので早期妥結、本来は6カ月以内が理想なのでしょうが、早ければ早いほど良いと考えています。

卸各社は、流通改革は絶対に進めなければならないということを、100パーセント信じて取り組んでいると思います。流通改革に対する決意は今後も、ぶれることはないと思っています。

中村 先ほど申し上げましたように、われわれが成り立つには卸さんのご協力がなくてはなりませんし、われわれも卸さんが適切な方法で仕入れ、販売する体制が確立されていなければならないと考えていますので、お互いが信頼しあう関係の構築が、最も重要だと思っています。ともすると、これまでは今一步、信頼関係まで踏み込めなかった部分、疑心暗鬼の部分があったかもしれませんが、そんなことは早いうちに払拭する努力が、双方で必要ではないかと思っています。

何かテーマがあるから、それに向かって議論することは、それはそれで必要だと思いますが、そうではなくて、売る側、買う側の論理に基づいた信頼関係構築のための話し合いの場が、普段からあってもいいような気がします。取り引きのことを含めて、もう少し日頃から定期的にお会いするような、意見交換をざっくばらんにできるような雰囲気であればいいなと考えています。話し合いをしませんと、本音が裏へ裏へもぐってしまう。これは、かえって信頼関係を崩してしまうような気がします。

鈴木 過去においては、私たちも反省しなければいけない部分が多分にあったと思います。時間の経過と共に、総価でだんだん安くなっていく。購入サイドにとっては、もう少し待ったほうが安くなるのではないかと、思われるのは当然でした。ただし、これもずいぶん、改善されてきましたので、中村会長がおっしゃいましたように、信頼関係を構築していく土壌はかなり、整ってきたと思います。そうした上で、私としましては、卸の現状をもう少し薬局各社さんにご理解いただきたいと願っています。今回、流通改革が進んでも、卸の営業利益はまだ1%にも満たないのが現実です。このような、新たな投資もできない現状を、ご理解いただきたいと思っています。

中村 卸さんのほとんどが上場されていますので、薬局経営者は各社さんの経営内容を十分に把握していると思います。一方、保険調剤市場は7兆円弱あり、保険薬局数は5万5,000軒もあります。しかしトップ企業でも、シェアは2、3%しかありません。今後、他産業からの進出もあるでしょうから、どのように生き残っていけるのか、薬局経営者の皆さんは、非常に不安を持っているのです。こうした危機感が背景にあることも、ご理解いただきたいと思います。

何としても担保してほしい MSからの情報提供

中村 われわれと卸さんとの接点はMSさんですが、MSさんの数が最近、減ってきているように思います。MSさんからは情報をいただいたり、配送その他いろいろなサービスをしていただいているのですが、地域によって事情は異なるのですが、全体的には減ってきています。われわれとしましては、情報を提供していただけませんと、適切な医薬品の供給さえ不可能になりかねません。

鈴木 地域事情で異なるでしょうが、卸の社数が減ったことも大きいかもしれません。私としては、卸各社が持っている付加価値を評価していただき、卸を選択していただきたいと考えています。

頻回配送が可能なのか、セールス回数が多い卸なのか、あるいは情報提供の多い卸か否か、それぞれ付加価値の持ち方が違うと思いますので、それを薬局さんに選択していただいて、自社にマッチングする卸を選択していただきたいと思っています。そうすることで薬局さんの付加価値のアップに、ご協力できるものと考えております。

中村 薬局サイドとしますと、ある一定の情報提供の役割だけは、何としても担保していただきたいと思っています。確かにメーカーさんも最近、薬局への訪問は多くなっていますが、従来の医療機関ほどは多くはありませんので、MSさんの役割は非常に大きいと受け止めています。

また、地域の医療機関の情報も頂戴できれば有難いです。MSさんが地域の医療機関のことを最も把握されていますので、例えば、在宅医療に積極的に取り組んでおられる診療所の先生とか、在宅専門の先生との橋渡しをしていただきたい。そういう意味で、MSさんの役割は非常に大きいですし、われわれにとっては、MSさんから得られる情報は大変貴重なものなのです。

鈴木 地域包括ケアシステムが進みますと、私たちの役割もまた違ってきますし、地域の薬局の役割も違ってくるのではないかと思います。そういう意味では共同して、お互いに話し合いながら地域包括ケアに取り組んでいくことは、双方にプラスになると思います。

重要性高まる在宅医療への協力を卸に期待

——分業はこの20年間で後戻りできないぐらい定着しました。今後は、さらなる質の向上がテーマだと思いますが、卸さんの役割をどのようにお考えですか。

鈴木 今、申し上げましたように、これから地域包括ケアシステムが進む中であって、卸が果たせる役回りは、地域包括支援センターを核として病院、診療所、薬局、施設などとの間のコーディネーターではないかと考えています。おそらく今



日本保険薬局協会の中村会長

後、病院の近くの薬局、診療所近くの薬局、あるいは街の薬局さんの役割が分かれていくと思いますので、それぞれに細やかな情報を伝えることは、今後、取り組まなければならないことだと思っています。情報を共有化するためのお役に立ちたいと考えています。

——薬局さんのお立場では、卸さんにどのようなご協力を望まれますか。

中村 近年、薬局に求められている機能としては地域医療、在宅医療への貢献、あるいは24時間365日営業などがあります。こうしたテーマを自社で解決できる規模の薬局と、独自では解決できない薬局もあります。医療機関が診療所、中小病院、大病院それぞれで、見事に役割分担されたお手本があるわけですから、薬局も全国チェーンとリージョナルチェーン、そして個人薬局で役割を明確にしていく必要があると思います。その機能分化していく中で、卸さんに相当ご支援をいただかないといけない部分、具体的には医薬品の供給も含め在宅医療などについても、ご協力いただければ有難いと考えています。またIT化についても、これは地域ごとになるのかもしれませんが、ITの勉強会など、患者さま、地域にとって何がパーフェクトなのかをテーマにして、お互いに協力していく必要があるのではないかと思います。

鈴木 それは大切なことですね。

——最後に、薬局薬剤師さんに、どのようなことを期待されていますか。

特別対談

鈴木 「かかりつけ薬局」という言葉がありますが、そういう意味では地域住民の健康相談にのっていただくことが重要だと思いますし、また、地域住民が求める医療・介護に結びつける役割も、期待されているのではないかと思います。

さらに新薬、ジェネリックと医薬品もさまざまです。医薬品の価値を最もご存知のプロとして、医薬品の適正な価値をお伝えしていただきたいと考えています。国が推し進めているジェネリックの使用促進も、患者さまがジェネリックの価値を適切に理解してはじめて、進むものだと思います。——逆に、卸さん、あるいはMSさんに期待されることはありますか。

中村 実は、私個人としてはジェネリック薬のことを、少々懸念しています。今後、初取載されるジェネリックは、薬価が60%になります。ということは、ジェネリックメーカーさんの利益を相当、圧迫します。その結果、ジェネリックは直販化していくような気がするのです。直販化するということは、メーカー、卸、医療機関・薬局という、これまでの流通の基本骨格にヒビが入ることを意

味します。その良しあしは別として、これまでメーカー・卸さんが培ってこられた品質管理、偽薬などが入らないような仕組みが、今後も本当に担保されるのかどうかということも含めて、今後、ジェネリックの流通のあり方について、卸連さんとしても真剣に考えていただきたいと考えております。——今日は貴重なお話を有難うございました。



対談後、握手する両会長

医薬品卸の機能別コストの国際比較

(日本語版・英語版・中国語版・韓国語版)

英語版DVD [NTSC方式:米国、韓国(日本語切替付)]

[PAL方式:西ヨーロッパ、韓国以外のアジア]

3,000円(会員限定で販売しています)



- 日本と欧米の医薬品卸の各機能とコストを定性・定量の両面から初めて比較した「医薬品卸の機能別コストの国際比較」が好評発売中です。
- このたび、特に、外資製薬企業の幹部に対して、日本の医薬品卸の機能・コストに関する国際比較上の優位性について理解していただくために英語版を刊行し、引き続き、近代化が進むアジア諸国の医薬品卸に対して、中国語版、韓国語版を刊行しました。

価格	会員	250円	一般	350円
----	----	------	----	------

(共に送料込み)

本書のご購読は、所属(会社)、部署、お名前、電話番号、請求先を明記のうえ、当卸連合会総務部まで **FAX 03 (3273) 7648** にてお申し込みください。

ホームページ <http://www.jpwa.or.jp/>