

日卸連発第 19 号
平成 30 年 4 月 17 日

会員代表者（理事長・会長）殿
会員構成員会社社長殿

（一社）日本医薬品卸売業連合会
会長 鈴木 賢

流通改善ガイドラインを踏まえた価格交渉に当たって留意すべき点
及び未妥結減算の見直しへの対応について

日頃、当連合会の運営にご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

さて、本年 1 月、「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」（流通改善ガイドライン）が策定されました。また、未妥結減算の見直しにより、新たに保険薬局及び 200 床以上の医療機関（以下、「保険薬局等」という。）は、「単品単価契約率」及び「一律値引き契約の状況」について報告を求められることとなりました。

当連合会としては、4 月以降の流通改善ガイドラインを踏まえた価格交渉に当たって留意すべき点及び未妥結減算の見直しへの対応を別添のとおりまとめましたので、ご了知のうえ、貴組合（協会）傘下会員又は貴社関係者に周知するとともに、遺漏なき対応をお願いいたします。

この通知は、各社の交渉を制限するものではないことを付記させていただくとともに、公正かつ自由な競争を阻害することのないよう十分ご留意いただきたく、併せてお願いいたします。

I 流通改善ガイドラインを踏まえた価格交渉に当たって留意すべき点

流通改善ガイドラインを踏まえて価格交渉を行うこと。その際、公正かつ

自由な競争を阻害することのないよう十分留意すること

① 公正競争規約を遵守すること

- 「医療用医薬品卸売業における景品類の提供の制限に関する公正競争規約」を遵守し、公正かつ適正な取引に努めること

(流通改善ガイドライン 4 (2))

② できる限り単品単価契約とすること

- 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が望ましいが、少なくとも前年度より単品単価契約の割合を高めること。また、契約に当たっては、商品の受け渡しに関する覚書を利用する等により行うこと。
- 価格交渉の段階から個々の医薬品の価値を踏まえた交渉を進めること。

(流通改善ガイドライン 3 (1))

③ 長期の契約を基本とすること

- 頻繁な価格交渉は卸売業者の使命である安定供給に支障を来すとともに、購入側にも負担増となるため、期中で医薬品の価値に変動があるような場合を除き、未妥結減算制度の趣旨を踏まえ、交渉回数を増やさず安定供給などの本来業務に注力できる年間契約等のより長期の契約を基本とすることが望ましい。

(流通改善ガイドライン 3 (2))

④ 医薬品の価値を無視した過大な値引き交渉は不適切であること

- 取引条件等を考慮せずにベンチマークを用いた値引き交渉を行うなど、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こと。
- この観点から、個々の医薬品の価値を無視した値引き交渉、医薬品の安定供給や卸売業者の経営に影響を及ぼすような流通コストを全く考慮しない値引き交渉を慎むこと。

なお、以上に示した医薬品の価値に基づいた納入価の設定については、仕切価の設定により影響を受けるものであることから、仕切価交渉と一体となった価格交渉を進めること。

(流通改善ガイドライン 3 (3))

Ⅱ 未妥結減算の見直しへの対応について

1. 「単品単価契約率」の報告について

- ① 保険薬局等が「単品単価契約率」の報告を行う際に、取引卸に、「単品単価契約率の根拠となる資料」の提供を求めることが想定される。
- ② 「単品単価契約率の根拠となる資料」には、当該保険薬局等との単品単価契約率を明示した「単品単価契約状況確認書」と、同確認書の根拠資料として、販売側と購入側で合意した単品ごとの納入価格と薬価を明示した書類（品目リスト又は最終見積書）を添付した契約書の写し（以下、「契約書等」という。）が必要

※ ただし、卸の負担軽減の観点から、「契約書等」については、妥結率に係る報告書の場合と同様に、卸による保管とし、保険薬局等からの求めに応じて提供する方法とすることを要望している。

【単品単価契約についての留意点】

単品単価契約とは、品目ごとに医療用医薬品の価値を踏まえて価格を決定した契約をいう。

（平成30年3月5日厚生労働省保険局医療課長、同歯科医療管理官通知）

- ・「基本診療の施設基準及びその届出に関する手続きの取扱いについて」
様式2の4「妥結率等に係る報告書」の記載上の注意4
- ・「特掲診療料の施設基準等及びその届出に関する手続きの取扱いについて」
様式85「妥結率等に係る報告書」の記載上の注意4

したがって、以下の①～③のいずれかに該当するものは、単品単価契約とはならないと考えられる。単品単価契約に該当するか否かの具体的判断は、各卸において、取引先の理解・協力を得ながら、個別に行っていただきたい。

- ① 品目ごとでない。
（例）複数の品目をまとめて総価で決定
- ② 医療用医薬品の価値を踏まえていない。
（例）
 - ・ 医薬品の価値を踏まえず、一律に値引き
 - ・ 医薬品の価値を無視したり、流通コストを全く考慮していない過大な値引き
 - ・ 年度の下期に価格を変更することを前提にとりあえず価格を決定（市場環境の変化により医薬品の価値に変動がある場合を除く。）
- ③ 契約をしていない。
（例）販売側と購入側の合意が未成立

※ 品目ごとに契約を結ばなければならないということではない。

2. 「一律値引き契約の状況」の報告について

- ① 保険薬局等は、「一律値引き契約」があり「有」とした場合には、取引卸別に「値引き率」の報告を行うことになるが、報告を行う際に、取引卸に「値引き率の根拠となる資料」の提供を求めることが想定される。
 - ② 「値引き率の根拠となる資料」には、当該保険薬局等との一律値引きの部分の値引き率を明示した「値引き率確認書」と、同確認書の根拠資料として、販売側と購入側で合意した一律値引きの部分の納入価格と薬価を明示した書類（品目リスト又は最終見積書）を添付した契約書の写しが必要
- ※ ただし、「契約書等」の扱いについては、単品単価契約の場合の「契約書等」の扱いと同様の要望をしている。