

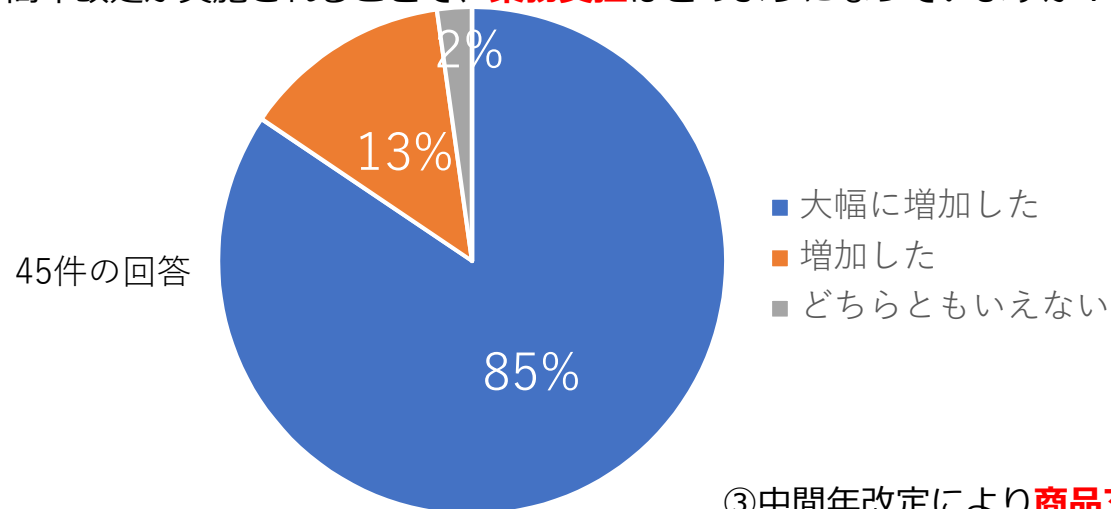
本調査は中間年の薬価改定がもたらす医薬品卸への影響について把握するため、2024年3月12日～3月29日の期間で実施した。
アンケートの対象は会員構成員企業の内、主に医療用医薬品を取り扱う45社とした。
(* 45社全てから回答)

質問NO	質問内容	回答形式	ページ数
①	中間年改定が実施されることで、 業務負担 はどのようになっていますか？	5段階の選択式	1
②	中間年改定により 価格交渉の頻度 はどのようになっていますか？	〃	1
③	中間年改定により 商品マスターの情報更新などの作業負担 はどのようになっていますか？	〃	1
④	中間年改定により 在庫管理の業務負担 はどのようになっていますか？	〃	2
⑤	中間年改定により 取引先への情報提供時間・機会 はどのようになっていますか？	〃	2
⑥	中間年改定により 取引先への配送回数 はどのようになっていますか？	〃	2
⑦	中間年改定により 取引先からの返品 はどのようになっていますか？	〃	3
⑧	中間年改定により 取引先への急配 はどのようになっていますか？	〃	3
⑨	中間年改定により 薬価調査への業務負担 はどのようになっていますか？	〃	3
⑩	中間年改定による 価格交渉への具体的な影響 について教えてください。	自由記述式	4～5
⑪	中間年改定による 本来業務への具体的な影響 について教えてください。	〃	6～7
⑫	中間年改定による 需給調整業務への具体的な影響 について教えてください。	〃	8
⑬	中間年改定による 従業員のモチベーションへの具体的な影響 について教えてください。	〃	9～10
⑭	その他、中間年改定による 医薬品卸への具体的な影響 について、ご意見があれば教えてください。	〃	11～12
⑮	医療機関・薬局から中間年改定に関する声 が届いていれば教えてください。	〃	13～14

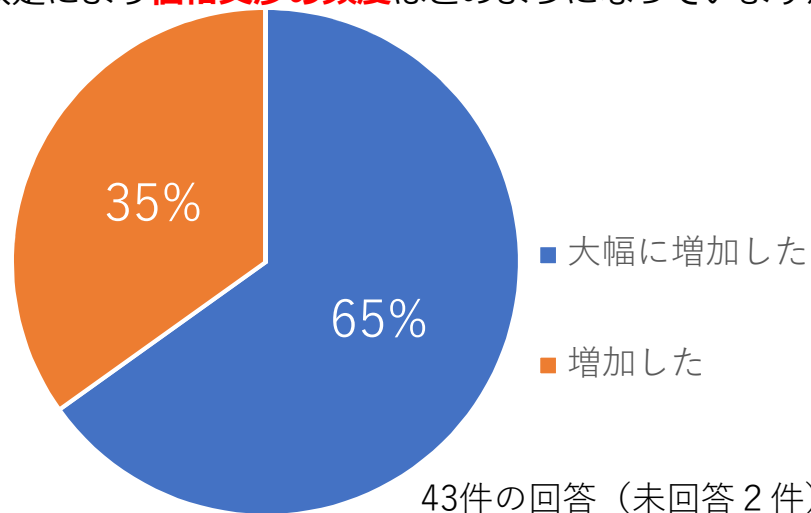
中間年改定による業務への影響

「業務負担」、「価格交渉の頻度」、「商品マスター情報更新作業負担」
に関して大幅に増加、または増加。

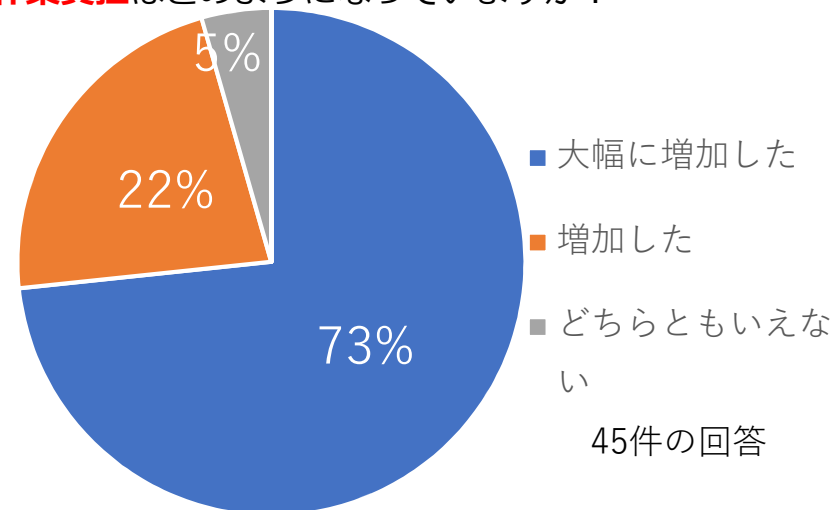
① 中間年改定が実施されることで、**業務負担**はどのようになっていますか？



② 中間年改定により**価格交渉の頻度**はどのようになっていますか？



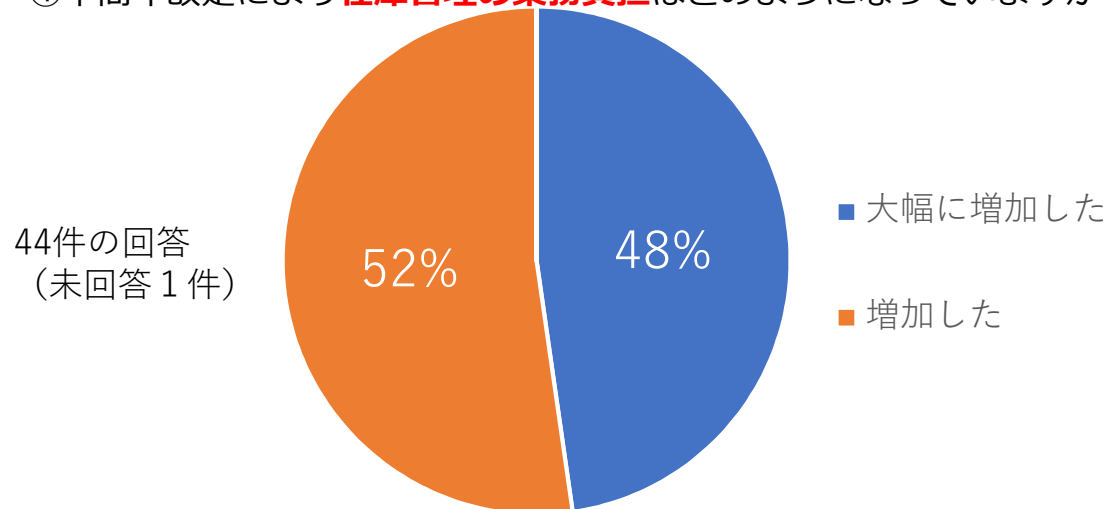
③ 中間年改定により**商品マスターの情報更新などの作業負担**はどのようになっていますか？



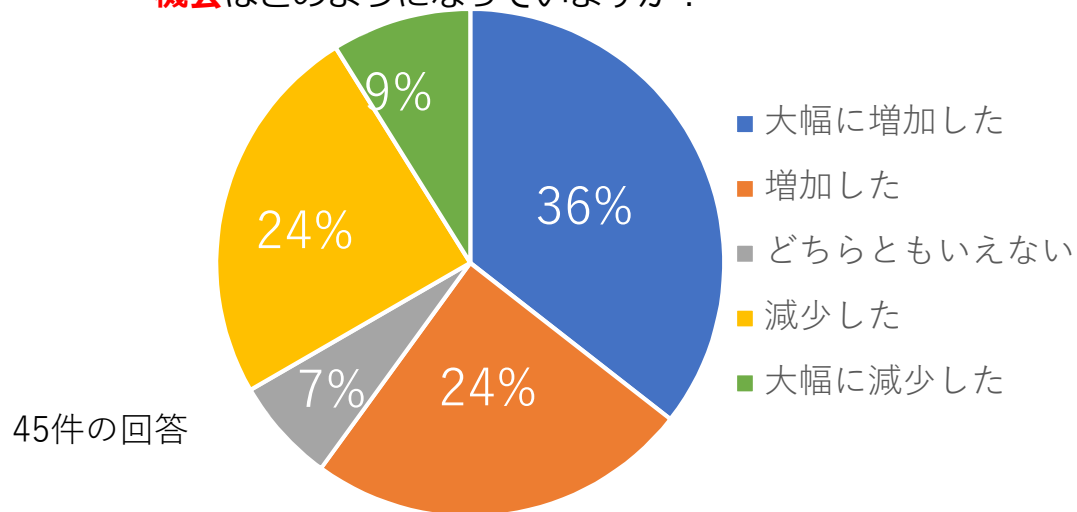
中間年改定による業務への影響

「在庫管理の業務負担」, 「得意先への配送回数」に関して大幅に増加、または増加。

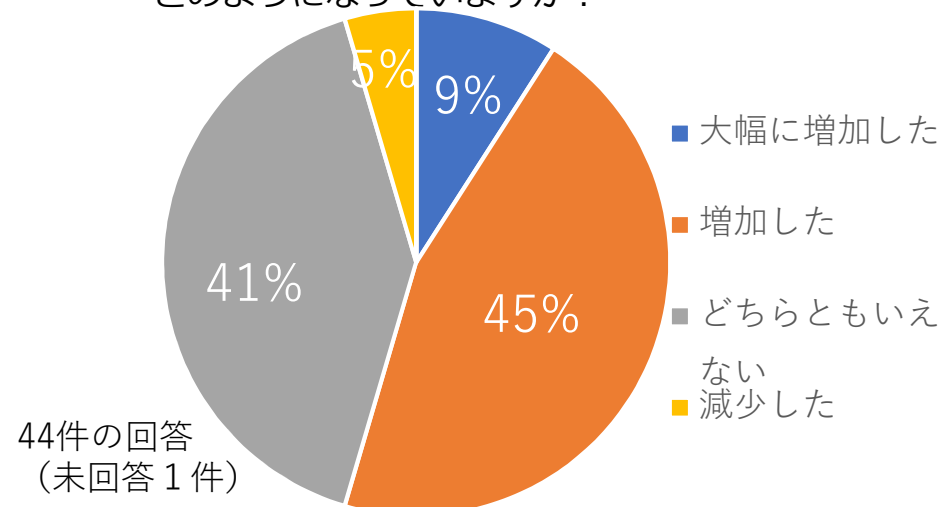
④ 中間年改定により**在庫管理の業務負担**はどのようになっていますか？



⑤ 中間年改定により**取引先への情報提供時間・機会**はどのようになっていますか？



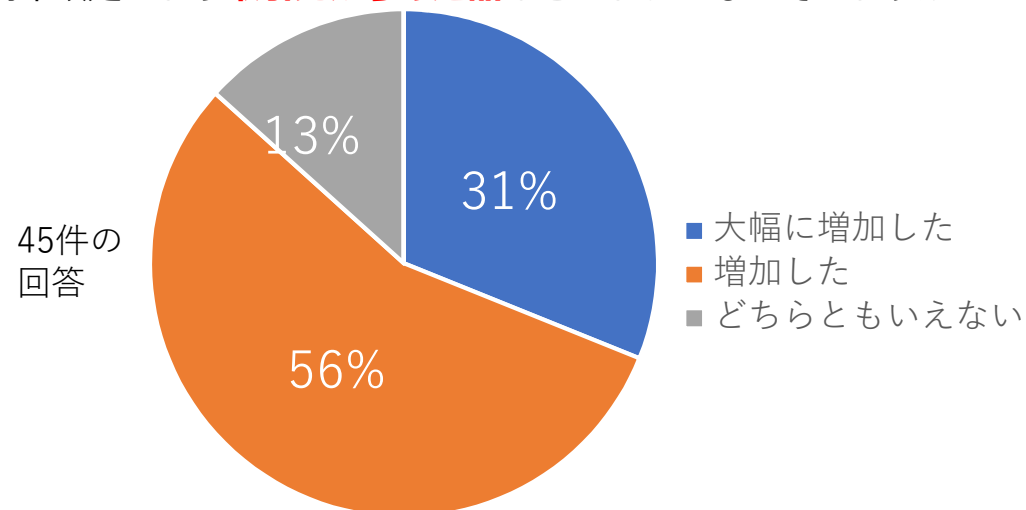
⑥ 中間年改定により**取引先への配送回数**はどのようになっていますか？



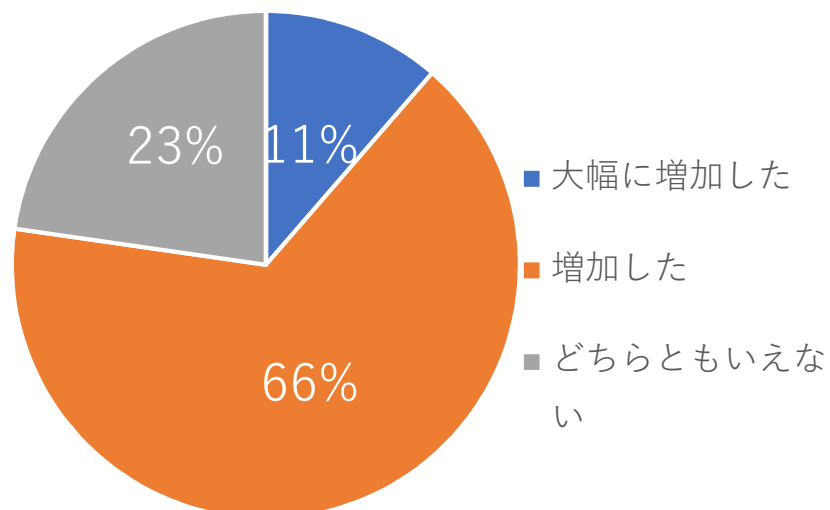
中間年改定による業務への影響

「取引先からの返品」、「取引先への急配」、「薬価調査への業務負担」 に関して大幅に増加、または増加。

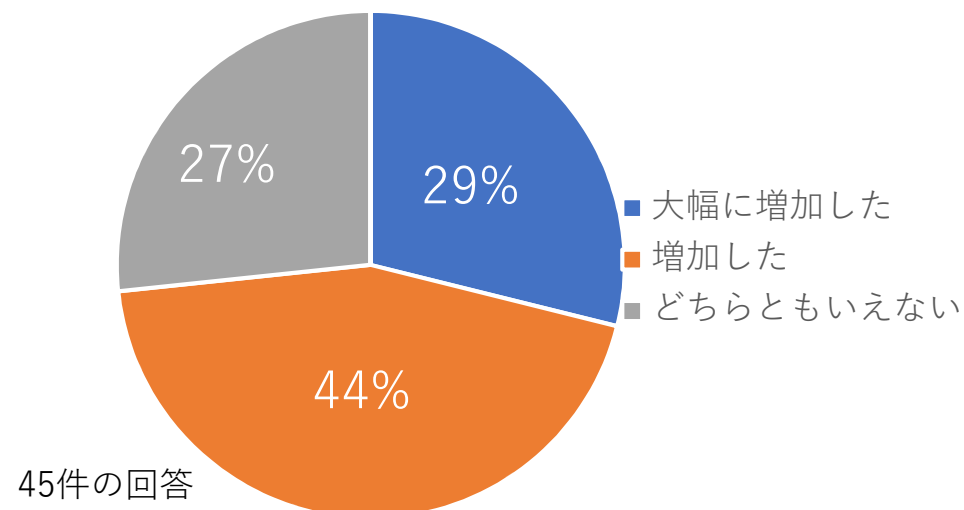
⑦ 中間年改定により**取引先からの返品**はどのようになっていますか？



⑧ 中間年改定により**取引先への急配**はどのようになっていますか？



⑨ 中間年改定により**薬価調査への業務負担**はどのようになっていますか？



⑩ 中間年改定による価格交渉への具体的な影響について教えてください。(1)

価格交渉への影響としては「交渉回数の増加」,「厳しい交渉」の回答が多い。

- 2年に1回の価格交渉が毎年になることで本来不要な価格交渉が必要となり、目つ卸・得意先ともに状況が厳しくなっている中、妥協点を見出すのも難航し、交渉回数も増加している状況がある。
- 価格交渉の回数も増加及び、厳しい値引き率の要求があり、多くの時間を事務作業に取られ、お得意先への情報提供時間がかなり減少している。
- 見積の作成でも13000品目に及ぶ医療用医薬品において、品目ごとに価格設定を行う膨大な作業を行っており、業務負担は相当なものである。
- 上・下期で交渉を行う先がまだ多く残っているため、価格交渉の機会は途切れることなく継続的に行われている。
- 頻回交渉の増加でお得意先への負担も大きく、その説明もガイドラインに沿って実施しているが、浸透には時間がかかるため理解をいただけない点も多く、厳しい交渉で心身ともに疲弊している。

回答から抜粋。以下同じ。

⑩ 中間年改定による価格交渉への具体的な影響について教えてください。(2)

- 医療機関・薬局の中には、価格交渉を短い期間で終わりたいことと業務負担増加を理由に、単品単価交渉ではなく総価交渉を強要する得意先がある。
- 毎年の改定による未妥結減算の影響もあり、4月から9月は価格交渉がメインとなっている。得意先により下期も交渉となり、毎年1年中交渉している先もある。また、毎年の改定で最終原価も毎年悪化しており、卸にとっても得意先にとっても厳しい交渉になっている。
- 中間年改定に関わらず、毎年改定による複数回の価格交渉する労力を得意先側よりコストと考え、共同購入や価格代行業者、ボランタリーチェーンへの加盟するなど、得意先の交渉体制が変わってきている。
- 中間年改定を実施した事により、精神的負担も増加した。
- 中間年改定であっても価格交渉に何も変わりはなく、頻回交渉による業務負担が増えている。交渉を行えば必ず値下げ依頼を受けることになり、その分売上と利益が減少するリスクは避けられない。

⑪ 中間年改定による本来業務への具体的な影響について教えてください。(1)

本来業務への影響としては「情報提供業務の減少」,「業務の質の低下」の回答が多い。

- 価格交渉以外において、改定による改定製品の価値が変わる中で、期末の在庫調整、得意先からの不動態在庫の返品等の業務負担、また各製品の価格情報データの設定、現場への周知と、その関係する業務負担増は計り切れない。
- 本来情報提供しなくてはならない時間の大幅な減少と、割当製品への手配に対しても大きな障害となっている。
- 価格交渉と準備に時間を取られ、本来のMS業務の時間が取れない。
- 資料作成に多くの時間が割かれており、得意先への訪問頻度や質が低下している。
- MS数が減少する中、煩雑な業務が増加する事で、MSへの負荷が増加し作業の遅れや失念が発生している。
- 必然的に見積書作成に時間を割かれる事になり、得意先への訪問回数・情報提供回数は確実に減少している。

⑪ 中間年改定による本来業務への具体的な影響について教えてください。(2)

- 商品の安定供給が第一であるが、価格決定のための業務に時間が取られている。
- 中間年改定によりMS・本社とも価格交渉のための準備、交渉回数が増えたため、医薬品の情報提供などを目的とした医師との面談回数は減っている。医師の処方数に合わせた在庫定数の増減などの本来業務に携わる時間が大幅に減ることとなった。
- 営業担当者だけでなく、システム関連・仕入・物流各部門においても薬価改定に係わる業務は増え、本来業務に負担がかかっている。
- お得意先とのやり取りにかかる時間総量は増えているも、薬剤情報提供含めた本来業務に係る時間は減少している。

⑫ 中間年改定による需給調整業務への具体的な影響について教えてください。(1)

受給調整業務への影響としては「急配対応の増大」,「返品対応の増大」の回答が多い。

- 毎年3月の薬価告示後、薬価値上がり品目については、一部の得意先で通常使用量を遥かに上回る受注が有り、必要最小限の購入に抑えて頂く依頼をする一方、その他品目については、調剤薬局中心に返品が大量に発生し、MSのみならず内勤者の業務負担も大きくなっている。
- 薬価変動に対して過敏に反応される得意先に対して、商品供給制限・期末在庫調整等の在庫管理が発生し、対応を仕入部門はメーカー交渉、システム部は受注ロック・制限、商品部は商品管理、MS・オペレーターの電話対応が発生。普段以上に大きな影響が生じる。
- 薬価改正前に在庫圧縮による急配や返品が発生している。
- 薬価が上がる商品の出荷調整品が増加し、医療機関からの多量な注文を防ぎ、安定供給を保つためのコントロール作業に膨大な時間を費やしている。
- 医療機関の在庫圧縮による至急配送や、未開封品の返品業務が増大している。

⑬ 中間年改定による従業員のモチベーションへの具体的な影響について教えてください。(1)

従業員のモチベーションへの影響としては「従業員の意欲低下」,「離職者の増加」,「業務過多による心身の負担増」の回答が多い。

- 中間年改定自体の実施、その対象製品の増大により、本来なかった中間年改定の価格交渉と、それに関連する業務の増大が、長期に亘っている出荷調整に係る業務と相まって、モチベーションの下落を招いている。
- 中間年改定においては、本来の業務にかかる時間等の減少と、出荷調整品・割当品等の対応の中で、かなり営業員のモチベーションは下がっている。
- 社員の働き方に多大な影響が出ており、本来の業務を縮小している。大病院の担当者は頻繁な見積提出依頼が増加し、期日に追われる日々が続いている。落ち着いた業務、スムーズな業務に支障を与えており、特に負担が大きくストレスの増加が著しい。
休暇取得にも悪影響を与えている。
- キャパシティを超える業務量により、特に若手社員はモチベーションが低下しており、離職に繋がる事例も生じています。将来を担う有望な社員の退職は企業にとって大きな損失であり、業界の将来が懸念される。
- 1年中価格交渉をしている状況に陥って心身ともに疲弊し、仕事にやりがいを感じる前に若手社員の離職に繋がっている。

⑬ 中間年改定による従業員のモチベーションへの具体的な影響について教えてください。(2)

- 医薬品卸としては、医薬品の安定供給を通して、医療提供体制の維持のために使命感を持って日々の業務に携わっているが、医薬品卸の現場担当者は、出口の見えない出荷調整への対応で心身の負担が限界にきており、加えて中間年改定による更なる業務負荷もあり、結果として離職者が増加している。
- 物流面、管理部門も薬価改定により、仕入れ調整・価格変更作業に追われ、生産性の低下にもつながっており、モチベーションは上がらない状況となっている。
- 出荷調整や製品の回収、コロナの対応等、数年前に比べMSの業務が大幅に増加している。中間年改定で見積もりが終わったと思ったらすぐに次年度の見積もりがあるということで、特に若手のMSの離職が多い。また業界のイメージも悪く、新入社員も入ってこない。
- 特にMSについては、現在1年中出荷調整品目の対応に追われている状態の中に、毎年 of 価格交渉の業務もあり、本来の患者さんに役に立つ情報提供であったり、疾患啓発の活動での成功体験を実感できる機会が減っている。社会に貢献しているという実感を感じにくい環境にあり、離職につながっている。
- 業務量増加で朝礼等の開催が難しく、一体感を得られる機会喪失で孤立感を感じている。

⑭ その他、中間年改定による医薬品卸への具体的な影響について、ご意見があれば教えてください。(1)

その他、医薬品卸への具体的な影響としては「将来への不安」の回答が多い。

- 業界全体ではあるが薬価低下に伴い、同じくして利益低下を招いている。
- 地域医療に貢献すべく、入社してきている若い社員には、先輩方の業務を見て、将来に希望が持てるのか不安を感じるとの声も出てきている。
- 中間年改定が継続されることにより業務負荷の増加はもちろんのことであるが、GDP対応等の設備増強、流通コストの増加が進んでいる現状にて、医薬品卸としての適正利益を確保する事が困難になる可能性も懸念され、事業継続に向けた不安を感じる。
- 頻繁な価格交渉による業務負担のわりに、原価上昇・物流コスト上昇を反映しきれていないと考えるべく、利益が出にくい構造で、社会一般の物価の高騰に賃金が追いついておらず、離職者が増えている。

⑭ その他、中間年改定による医薬品卸への具体的な影響について、ご意見があれば教えてください。(2)

- BCP対策による設備投資や医薬品流通の使命をしっかりと会社として考えているが、毎年大幅な売上減になり、将来が不安なうえに業務負担が大きく、社会的な貢献度を実感できない状況が続いている。業界全体の魅力の低下にも直結する。
- 中間年改定の意義も財源確保のものであるなら、他の財源確保策を見出していきたい。
- 中間年改定に伴う価格交渉に時間がとられるだけではなく、原価が上がる中でメーカーの仕切価が上がるケースが増えております。働き方改革・賃上げ方針に逆行しており、医薬品卸業界の魅力低下に繋がっている。
- 中間年改定が増えることでボランティアへの加入促進、広域調剤によるエリア薬局の買収が進むことが想定され、バイイングパワーの大きい薬局が増えていく。
ボランティア・広域調剤が増えることで納入価がより安価になっていき、医薬品卸の経営にマイナスの影響を与えていく。より利益率の低い業界になっていき、魅力のない業界となり人材も集まらず、業界としての成長も止まってしまう。

⑮ 医療機関・薬局から中間年改定に関する声が届いていれば教えてください。(1)

医療機関・薬局の声としては「患者視点で医療に注力できない」,「ボランティアへの加盟」の回答が多い。

- 製品価値が変わる回数が増えるので、在庫調整への労務が増えている。
本来なかった改定において、卸と同様に負担が増大していることへの不満があり。
- お互いの時間や労力が増大し、本来の患者視点での地域医療貢献活動へ共に注力したい。
- 医療機関側も労力がかかっており、本来の患者さんに向けた仕事に集中できない。
- 毎年価格交渉をする煩わしさがあり、医療提供の妨げになる。医薬品情報を聞く時間より価格交渉する時間多く、必要な情報が得られない。言いにくい価格交渉を行うことで、いい信頼関係が築けているとは思えない。

⑮ 医療機関・薬局から中間年改定に関する声が届いていれば教えてください。(2)

- 医療費適正化のはずが、結果、医療貢献には第三者的な会社が利益をむさぼる結果となってしまうのではないか。
- 毎年の薬価改定により、医療機関・薬局においても価格交渉および在庫管理に関連した業務負担が増えていると聞いている。
- 価格交渉作業の負担軽減のため、価格交渉代行業者やボランタリーチェーンへ加盟する事は毎年改定が続く事も一部要因としてある。
- 価格交渉に費やす負担から、ボランタリーへの加盟に至った（*同様の回答多数あり）。