

立命館大学 創剤・製剤技術研究コンソーシアム
2023年度第5回研究会

対面会場：立命館大学 大阪いばらきキャンパス A棟AC348
オンライン会場：Zoom ウェビナー

講演

医療用医薬品卸から見た 医薬品安定供給への 課題と展望



一般社団法人日本医薬品卸売業連合会
卸・薬価問題検討委員会 委員長

松田 茂

日時：令和6年3月8日（金）
15：10～15：55

立命館大学創剤・製剤技術研究コンソーシアムの研究会では、卸・薬価問題検討委員会の松田茂委員長が「医療用医薬品卸から見た医薬品安定供給への課題と展望」と題して講演した。

松田委員長は、医薬品卸の使命や特異性、機能について説明し、医薬品卸は医療業界の縁の下での力持ちだと強調。また、近年の医薬品不安定供給の要因は主に低価格医薬品の限定出荷にあるとし、医療ニーズの高い医薬品の価格は適正にすべきだと主張した。そして、将来の展望として、DX、SDGs、脱炭素化など社会のニーズに合致した医薬流通産業に生まれ変わるため、様々な取り組みを始めていると紹介した。

*講演内容は、当日の講演から原稿を作成し、講師校閲のうえ、掲載したものです。

医薬品卸とは



● 医薬品卸の使命

本日は「医療用医薬品卸から見た医薬品安定供給への課題と展望」について、3つのことをご紹介します。

まず、「医薬品卸とは」の説明です。

医薬品卸とは「いついかなる時も、必要なとこ

ろに必要な医薬品をお届けすることを使命として医薬品の安定供給を実現する、医療業界の縁の下での力持ち」です。

医薬品卸は国民の大切な命を守るため、平時・有事を問わず医薬品の安定供給を果たすべく、製薬企業と医療機関をつなぐ重要な役割を担っています。全国に拠点を配置して地域に密着した活動を行い、必要な時に必要な量の医薬品を迅速かつ

確実にお届けできる体制を整えています。

社会インフラの一員として「毛細血管型」の流通網を敷き、約1万3000品目の医薬品を全国約24万軒の医療機関や調剤薬局に供給しています。

●医療用医薬品の特異性

医療用医薬品の特異性は、生命関連商品であることです。医薬品卸は、生命関連商品を扱うという、ある意味、特殊なニーズに対応することがマストであり、機能を複合的に駆使して安定的な医薬品供給を支えています。

地域の実情に応じて在庫拠点をきめ細かく配置し、自然災害の発生時や新型インフルエンザのパンデミックのような緊急時にも、なくてはならない存在となる供給体制を構築しています。

●日本の医薬品卸の特徴

日本の医薬品卸は配送だけでなく、どの薬がいつ、どこの医療機関に納入されたかを明らかにするトレーサビリティの確保もしっかりと行っています。海外でよくある偽造医薬品の流通が日本国内でほとんどないのは、我々医薬品卸が深く関わっているからこそだと考えています。

●医薬品卸特有の機能

医薬品卸の機能は、単にモノを右から左に運ぶことだけではありません。流通過程において様々な機能を合わせて提供し、医薬品の持続的な安定供給に貢献しているのです。

特有の機能としては、まず、医薬品等を仕入れて保管し、流通させる「物流機能」があります。基本的な機能ですが、保管や流通には温度管理等が必要になってくるので、その条件をしっかりと踏まえながら、商品の小口化や品質不良品の回収などを含めた物流機能を担っています。

次に「販促機能」です。販売促進や医療機関との納入価交渉を行います。その際には、医薬品を正しく使ってもらうために医薬品の情報を医療機関に詳しく伝え、一方で医療現場の情報を製薬企業にフィードバックする「情報機能」も担っています。ここには市場調査や販売データ分析など

も含まれます。

加えて、買い手である医療機関や薬局等の債権・債務の管理などの「金融機能」も有しています。

●MSの役割

医療用医薬品の営業担当者のことをMSと称しています。マーケティング・スペシャリストの略です。MSは医療機関や薬局等へ中立な立場で、医薬品の有効性や安全性などに関する情報の提供や収集、販売活動、債権管理を行っています。また、日常の営業活動で得た情報をMR（製薬企業の医薬情報担当者）と共有し、医師や薬剤師へ迅速にフィードバックする重要な役割を担っています。

2020年以降のジェネリック医薬品を中心とした需給調整にもMSがきめ細かく対応しています。近年は製剤に関する業務だけでなく、医療機関に対する経営支援やコンサルティングなどにも取り組むなど、仕事の内容は多岐にわたっています。

一方で、社会保障費の削減や人件費・物価の高騰、DXの推進等の影響で、医薬品卸各社の従業員数およびMSの数は年々減少傾向となっています。

●災害・パンデミック時の対応

続いて、災害・パンデミック時の対応について説明します。先ほど平時・有事を問わずとお話ししましたが、有事の際に医薬品が医療従事者に届かないと、患者さんに大きな健康被害を及ぼすおそれがあります。そのため、医薬品卸は災害時にも迅速に対応できるよう、実効性のある事業継続計画（BCP対策）を策定しています。

具体的には、各拠点・物流センターの免震・耐震化や停電に備えた自家発電装置の整備、非常用の連絡手段としての衛星電話、配送に必要な車に供給するガソリンスタンドの併設、緊急配送用のバイクなど、災害時に迅速に対応できる体制を整えています。

また、いつ、どこで発生するのか分からない災害に備え、日頃からそれぞれの地域で、国や地方自治体、地域の医師会、薬剤師会、医療機関などとの連携を強化し、有事における地域医療を支えています。

具体例をいくつかご紹介いたします。

まず、2万2000人以上の死者・行方不明者を出した東日本大震災では、医薬品卸の営業担当者は自らの家族の安否も分からない中、津波被害により水に浸かりながら、また瓦礫の中を徒歩で医療機関に医薬品を届けました。ある地域では、放射線による汚染対策として防護服や線量計を身に付けて、自衛隊などと連携しながら医薬品供給に努めた営業担当者もいました。それ以前の阪神・淡路大震災や近年の熊本地震などでも、多くの医薬品卸の社員が、自ら被災しながらも医薬品を届けるという使命を果たしてきました。

また、新型コロナウイルスの感染拡大当初、大型客船ダイヤモンド・プリンセス号で乗客・乗員712人が感染しました。13人の死者が出て、どういうウイルスなのかはまだ分からない状況の中、医薬品卸はその客船に薬の供給を行いました。その後、新型コロナワクチンの接種が開始されましたが、非常に厳格な温度管理が求められるワクチンでした。ワクチンの有効性をしっかり発揮させるために、厳しい温度管理を維持しつつ質を落とさず流通したのも医薬品卸です。

感染による人員不足が発生した際には、迅速な人員調整を図り、国の要請に応じてコロナワクチンの配送業務を行うなど、エッセンシャルワーカーとして医薬品の安定供給に努めました。

今年1月に発災した能登半島地震でも、医薬品卸は医薬品の安定供給のために現在も活動しています。各社様々な対応を行い、地元の医療機関から非常に喜ばれました。健康被害を最小限に抑える役割を果たしたのではないかと考えています。

このように、我々医薬品卸の業態が一般的な運送業や卸売業とは大きく異なることを少しでもご理解いただければと思っています。

医薬品卸の視点で見た 医薬品安定供給の課題

●医療用医薬品の供給状況

次に、医薬品卸の視点で見た医薬品安定供給の課題についてお話しします。



オンラインで講演する松田委員長

現在、医療用医薬品の安定供給が損なわれている事態が続いています。新聞やテレビ、ネットの報道で耳にされていると思いますが、一部の製薬企業で通常出荷ができず流通に支障をきたしています。その割合は昨年12月で約25%、直近では26%と、今も増え続けています。出荷できない割合と規模、期間は過去に類のないものであり、ある意味、一つの災害だと考えています。

●医薬品卸の現場での状況

このような状況の中、医薬品卸の現場でどのようなことが起こっているのかを説明します。

メーカーから仕入れることができない医薬品の欠品が起こると、医薬品卸は医療機関に対して代替品の調査・確保・調整を行います。例えば、いつも服用している血圧の薬がない場合、他のメーカーで同じような薬効のもの、成分のものがないかを1品1品探します。それを欠品の情報とともに医療機関に説明します。医療機関に理解いただければ代替品を納品します。また、メーカーに対し、特に代替品を製造しているメーカーには増産の要請や調整を行います。

このようなことをここ4～5年、日常的に行っている影響によって、MSをはじめとした営業現場の負担がどんどん蓄積されています。しかもまだまだ増える状況にあり、先が見えないために職務に希望を持たず、離職するケースが増えています。つまり、災害級の不安定供給の状況の中、残された人員で対応しているのが今の医薬品卸の現場で起きていることなのです。

● 医薬品不安定供給の影響

医療用医薬品の不安定供給の影響は、医薬品卸の従業員の疲弊のみならず、経営面にも悪影響をもたらしています。当委員会では民間会社に調査を依頼し、結果を中医協にも提出していますが、それによると、需給調整のコストは医薬品卸だけで年間548億円相当という試算が出ています。

ただし、これはあくまでも医薬品卸だけのコストなので、薬が届かないことによる医療機関等のコストは含まれていません。医療従事者においても、患者さんにどういった薬を服用してもらうか、選んでもらうかといった対応にかなり手間がかかっているのではないかと思います。そうしたコストも合わせると、出荷調整に係る社会的コストは非常に大きな金額になっているのではないかと考えています。

このような状況がここ数年続いており、コスト額が年々増え続けています。負担とコストが卸各社と医療機関等にのしかかっているのです。

● 卸連合会の提言

そのような中、我々卸連合会としてどのように状況を分析し、どのようなことを行政に提言しているかをご紹介します。

医療用医薬品の限定出荷は全体の2割以上で、低薬価品に集中しているのが特徴です。薬価20円未満、つまり1錠20円未満のものが17.8%を占めています。こういった商品は広く長く流通されている薬です。薬価は安いものの、ある意味、医療ニーズが非常に高い薬なので、出荷量に換算すると限定出荷の約86%になります。卸連合会としては、この薬価20円未満の医薬品について、供給のコスト倒れを防いでもらえれば、製薬企業も安定して投資ができ増産できると考えています。こういった環境をつくってもらうため、行政に対しては薬価を引き上げてもらいたいという申し入れを昨年行いました。

● 安定供給すべき医薬品

厚生労働省は、特に医療上の必要性が高く安定供給すべき医薬品として、基礎的医薬品または不

採算品再算定品という名で、商品にフラグ立てを行って行っています。基礎的医薬品は1272品目、不採算品再算定品は1100品目ありますが、4月に行われる薬価改定ではこの数が大幅に増えることになっています。

つまり、各企業の経営上の問題だけではなく、医療上必要な医薬品については、それに見合った薬価を付けてもらうことが患者さんや国民のためになるのではないかとということ踏まえて、卸連合会は薬価を引き上げてもらいたいという申し入れを中医協の場で行いました。

今回、告示された薬価を見ると、不採算品再算定品は約2000品目増え、また、薬価が大きく上がっている商品も見受けられるので、そういった意味では、我々卸連合会が主張したことが一定の評価を得て、制度に反映してもらえたのではないかと考えています。この効果が医療用医薬品の安定供給に結びつくことを、今後大いに期待したいと思っています。

将来の展望



● 「医薬流通産業」への移行

最後に、将来の展望についてお話しします。

これまで現場や経営面での苦境についてお話ししましたが、我々卸連合会は未来に向けてすでに動き始めています。繰り返しになりますが、必要なところに必要な医薬品を、平時・有事を問わずお届けするのが医薬品卸の使命です。この使命は今後も変わることなく継続していきます。ただ、社会環境が激変している中で、その中で医薬品を今後も安定供給するには、制度に依存するだけでなく、新たな価値を生み出す「医薬流通産業」へ生まれ変わる必要があると考えています。

安定供給、災害対策、出荷調整への対応を、もっと高度で効率的に行える医薬品流通を構築しなければなりません。災害対策についても、関連団体とのさらなる連携を強化して、より総合的な対策を築く必要があります。

また、医療DX、SDGs、脱炭素社会が求められていますので、そういったことへの対応、さらに

は今までとはまったく違った社会的価値の創出にも取り組んでいかなければなりません。

●医薬流通産業としての活動

具体的な活動としては、まず、医薬流通産業へ向けた啓発・周知を行っています。医薬品卸は縁の下の力持ちだとお話ししましたが、医療用医薬品の業界は残念ながらあまり世の中に知られていません。卸連合会会員企業の事業規模合計は約10兆円ですが、規模の割にはあまり知られていないのが現状です。ですから、医薬品卸はこういう会社ですという定義やSNSを使った発信などにもしっかり取り組んでいく必要があると思っています。

また、有識者やシンクタンクとの連携強化にも努めています。やはり医療用医薬品業界の中だけでなく、外部の意見も広く取り入れながら、より世の中に貢献する業界にしていかなければならないと考えています。

そして、医薬品流通におけるDXの推進を加速します。医療業界はDXが遅れている業態であるとの指摘を受けています。メーカーと卸、卸と医療機関等との無駄がまだまだあります。特にペーパーレス化については、大いに改善の余地があると痛感しています。

脱炭素化も推進していきます。例えば、我々は自動車中心の流通網を整えていますが、ドローンの配送や鉄道などを使うモダリティシフトも駆使して、世界の常識に合わせていく経営が必要になっていくでしょう。

災害の多い日本においては、他業種や行政などとの連携が不可欠です。特に、能登半島地震や東日本大震災を経験した経営者の多くが、自衛隊との連携が必要ではないかという意見を持っているようです。そういったアドバイスももらっているので、卸連合会としてはそうした意見や助言を蓄積して、有事の際の供給の精度をより高めていくことを考えています。また、日本危機管理士講座の受講や大規模地震時医療活動訓練（DMAT）への参加など、有事に備えた知識の向上や訓練にも取り組んでいきます。

最後になりますが、医薬品の安定供給という社

会的使命をこれからも図りつつ、こういった取り組みを推進していくことで、次世代の社員が夢を育てる魅力のある医薬流通産業として一層の発展に努めていきたいと思っています。ご清聴ありがとうございました。

質疑応答



質問1 最近、医薬品卸のホールディングスが後発品企業を傘下に入れたり、資本業務提携を結ぶなどの動きがみられます。そういった医薬品のバリューチェーンの上流から下流への縦の動きがみられるようになったのは、卸の皆さんがこれまで取り組んできた横の統合が終わった段階にあるということなのでしょうか。

つまり、医薬品卸が、製造業などとの縦統合に近い動きをされているのは、医薬流通産業へのシフトという流れの一環なのか、あるいは卸売業の生き残り策として業態を広げようとしているのか、そのあたりの動きを踏まえて、卸の皆さんの生き残り戦略、あるいは医薬品の供給に対する戦略をお聞かせください。

松田 会員各社は様々な形の企業統合や企業連携を行っており、その背景にはご指摘いただいたようなねらいがあるのかもしれない。

一方で、先ほどからお話ししているとおり、卸売業全体が抱えている最大の悩みが医薬品の不安定供給です。このことを卸各社がどのように自らの手で解消していくかは、各社で考え方が異なっています。例えば、ある医薬品卸が資本業務提携を結んだプレスリリースでは、目的の一つに、医療用医薬品の安定供給、特に後発医薬品の安定供給を一日でも早く回復させるには大きなシェアを持った企業が立ち直ることが不可欠であり、その企業を支援することが早期の安定供給につながるため、その一環として資本業務提携を行った、と記しています。つまり、卸売業が抱えている最大の懸案を払拭することが目的だということです。卸連合会会員各社は皆、安定供給の課題を考えており、それがいろいろな形での企業連携になっているのではないかと考えています。

質問2 ある医薬品卸のホールディングスの講演の中で、温度管理から配送のコンテナ、モノの数量管理、末端への納入まで、すべて統一したチェーンシステムをつくり、他のホールディンググループと共同で取り組みたいという話がありました。

ただ、チェーンシステムの共同運営にあたっては、現実問題として、いわゆる総価取引や医療機関への入り込み部分で解消できていない問題があるかと思います。そのあたりの対応については、どのようにお考えですか。

松田 ご指摘はごもっともで、医療用医薬品の安定流通と薬価制度は切っても切れない関係にあり、薬価制度を大きく揺るがす問題として、いわゆる総価取引や薬価差の偏在が挙がっています。今回お話しできませでしたが、これらの諸問題に対して厚生労働省は、すべての流通当事者が遵守すべき「流通改善ガイドライン」を作成しており、3月1日に改訂されました。今回の改訂の最大の目的は、今起こっている医薬品の不安定供給を解消することだと私は考えています。そのためには、「流通改善ガイドライン」に沿った価格交渉、価格決定を進めていくことが一日も早い流通の安定につながると考えています。

医薬品卸だけでなくメーカーや医療機関・薬局も困っているわけですから、全ての当事者が「流通改善ガイドライン」を遵守して、医薬品の不安定供給を解消する必要があると考えています。

質問3 医薬品の約2割が限定出荷で、日本製薬団体連合会や厚生労働省は月に1回、具体的な品目等を発表しています。しかし、卸の皆さんにとって1か月に1回の報告では現場は大変だと思いますが、どのように対処しているのですか。

松田 出荷停止になった場合、我々はすでにメーカーからそういった情報を随時もらって毎日更新しており、日本製薬団体連合会などの報告書を見て対応しているわけではありません。こうした報告書は、例えば、中医協や流通改善懇談会などで業界全体の議論を行う際の参考にするものではないかと考えています。

また、医療機関に対しても、メーカーのホームページを見てくださいといった案内はしていません。

卸側の情報のほうが実在庫と照らし合わせている為正確かつ早いので、我々から情報とともに対応策を提案しています。そのような対応を取っていますので、月に1回程度の報告でも我々の業務に特段支障はない状況です。

質問4 本日の講演で改めて気づかされたのは、偽造医薬品が日本でほぼないということです。医薬品卸の皆さんがしっかりしているからこそ、偽造医薬品の心配がないのだと再認識しました。

ところで、医薬品産業では毎年の薬価低減は経営自体に関わるという議論がされていますが、医薬品卸の世界ではどのように受け止められているのでしょうか。

松田 毎年の薬価改定が医薬品卸各社の大きな負担となっていることは間違いありません。そのため、卸連合会では、毎年の薬価改定は非常に厳しいので2年に1回の改定に戻してもらえないかと主張しています。

しかし、社会保障費の増大を抑えないと国民全体の不利益になるのも事実なので、そういったことも鑑みて、少なくとも中間年の改定は乖離率の幅の大きいものだけに留めてもらえないかと訴えているところです。



資料を示しながら医薬品卸の特徴や使命などを紹介