

【参考資料】

医療用医薬品の流通改善に関する懇談会（第39回）

議 事 次 第

令和7年6月20日（金）17:00～

A P 日本橋

議 題：

1. 改訂ガイドラインに基づく取引実態の状況及び単品単価交渉の実施状況について
2. 流通改善の課題と進捗状況等について
3. 流通改善ガイドライン相談窓口案件の報告について
4. その他

資 料：

- 資料 1 改訂ガイドラインに基づく取引実態の状況及び単品単価交渉の実施状況について
- 資料 2 流通改善の課題と進捗状況等について
- 資料 3 流通改善ガイドライン相談窓口案件の報告について
- 資料 4－1 「妥結率等の報告における参考資料の見直しについて（依頼）」
（令和7年3月7日付事務連絡）
- 資料 4－2 妥結率等に係る報告書記載のための参考資料について（卸連提出資料）
- 資料 4－3 流通改善についてのアンケート調査（卸連提出資料）

参考資料：

- 参考 1 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
（令和6年3月1日改訂）

医療用医薬品の流通改善に関する懇談会名簿

令和7年6月20日現在

	氏 名	団 体 役 職 等
	赤川 修生	日本製薬工業協会 流通適正化委員会 副委員長
	小田 幸生	日本製薬工業協会 流通適正化委員会 副委員長
	小野寺 哲夫	公益社団法人 日本歯科医師会 常務理事
	折本 健次	一般社団法人 日本医薬品卸売業連合会 参与
	熊谷 裕輔	日本製薬工業協会 流通適正化委員会 委員長
	小山 信彌	一般社団法人 日本私立医科大学協会 参与
	貞弘 光章	公益社団法人 全国自治体病院協議会 常務理事
	関 健	一般社団法人 日本医療法人協会 副会長
	礪本 将雄	一般社団法人 日本ジェネリック医薬品流通協会 会長
	竹内 雅造	日本製薬工業協会 流通適正化委員会 副委員長
	武岡 紀子	日本製薬工業協会 流通適正化委員会 常任運営委員
	富田 健司	同志社大学 商学部 教授
	豊見 敦	公益社団法人 日本薬剤師会 常務理事
	原 靖明	一般社団法人 日本保険薬局協会 医薬品流通検討委員会副委員長
	平川 淳一	公益社団法人 日本精神科病院協会 副会長
	松田 茂	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
	眞鍋 雅信	一般社団法人 日本医薬品卸売業連合会
	眞野 成康	一般社団法人 日本病院薬剤師会 副会長
○	三浦 俊彦	中央大学 商学部 教授
◎	三村優美子	青山学院大学 名誉教授
	宮内 啓友	日本歯科用品商協同組合連合会
	宮川 政昭	公益社団法人 日本医師会 常任理事
	村岡 英徳	日本ジェネリック製薬協会 流通適正化委員会委員長

(五十音順、敬称略)

◎座長 ○座長代理



改訂ガイドラインに基づく取引実態の状況 及び単品単価交渉の実施状況について

Ministry of Health, Labour and Welfare of Japan

改訂ガイドラインに基づく取引実態の状況 及び単品単価交渉の実施状況に係る実態把握について

実態把握の概要

- 令和6年度の流改懇での議論を踏まえ、医薬品卸8社の協力を得て、アンケート等により実態を把握した。
⇒ 詳細は以下の1. 及び2. のとおり実施。

1. 改訂ガイドラインに基づく取引実態の状況について

- 以下の(1)取引情報を(2)の区分ごとに把握

(1) 把握する取引情報

- ア. 全国の医療機関及び薬局における令和5年度及び6年度1ヶ月分(9月)の医療用医薬品(歯科用医薬品を除く)に係るa～dの4項目(a. 薬価総額、b. 納入価格総額、c. 薬価差額、d. 乖離率)に係る取引情報
イ. 上記アのうち、価格交渉を代行する者を使用した取引に係るa～dの取引情報
ウ. 令和6年度分については、上記アのうち、①新薬創出等加算品目、②基礎的医薬品、③安定確保医薬品(カテゴリ-A)、④不採算品再算定品のカテゴリに係るa～dの取引情報

(2) 医療機関及び薬局の区分

- ア. 医療機関は、病院は※1設立主体別・※2病床数別の4分類、診療所は1分類の計5分類

※1 設立主体(国公立・公的・社会保険、医療法人・その他)

※2 病床数(200床以上・200床未満)

- イ. 薬局は、①1店舗、②2店舗～19店舗、③20店舗～299店舗、④300店舗～499店舗、⑤500店舗以上の5分類

2. 単品単価交渉の実施状況について

- 改訂ガイドライン遵守状況のフォローアップとして単品単価交渉の実施状況を以下のとおり把握

- (1) 把握情報は、令和6年9月末時点で受結した同年上半期の取引に係る単品単価交渉率

- (2) 品目別の区分と交渉形態別の区分ごとに上記(1)の単品単価交渉率を把握

- ア. 品目別の区分: ①基礎的医薬品、②安定確保医薬品(カテゴリ-A)、③不採算品再算定品、④血液製剤、⑤麻薬、覚醒剤及び覚醒剤原料、⑥新薬創出等加算品

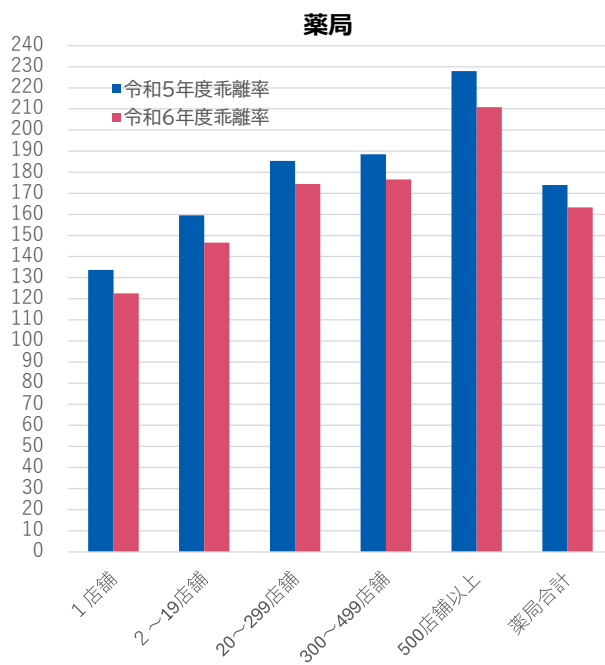
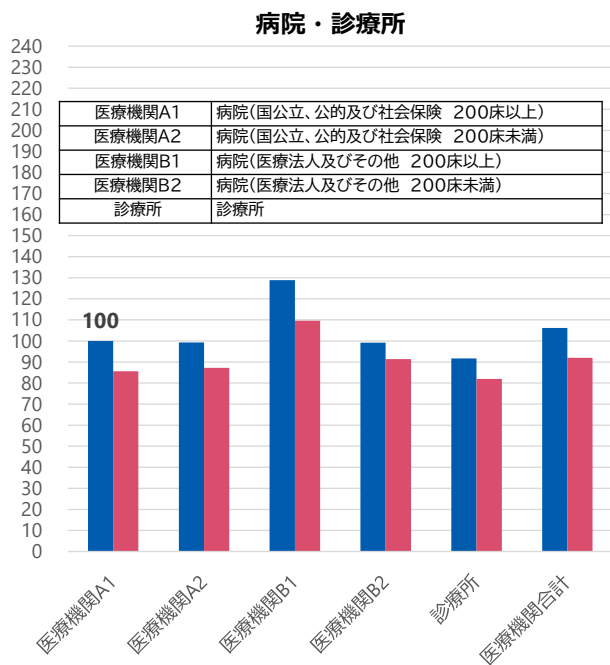
- イ. 交渉形態別の区分: ①個別交渉、②法人・グループの本部等との一括交渉(価格交渉を代行する者との一括交渉を含む)

※ 結果の解釈に当たっては、価格代行業者が介在した取引も含まれていること、個々の取引においては、配送条件・発注見込数・支払いサイクル等の取引条件を総合的に勘案して価格形成が行われていること及び病院・診療所と薬局では取り扱われる医薬品の特徴が異なることに留意が必要である。

施設別の乖離率指数

※ 病院（国公立、公的及び社会保険 200床以上）の令和5年の乖離率を100とした場合の各施設別の乖離率指数であり、価格代行の利用の有無にかかわらず全取引

薬局は店舗数の規模に応じて乖離率が高くなる傾向にある。



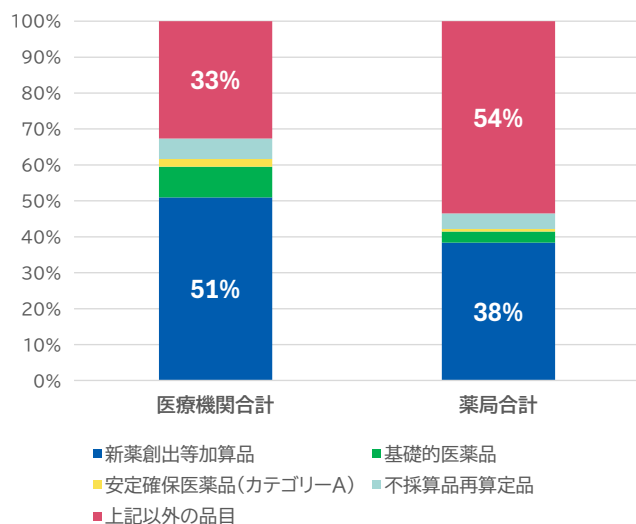
※ 結果の解釈に当たっては、価格代行業者が介在した取引も含まれていること、個々の取引においては、配送条件・発注見込数・支払いサイクル等の取引条件を総合的に勘案して価格形成が行われていること及び病院・診療所と薬局では取り扱われる医薬品の特徴が異なることに留意が必要である。

2

参考：医療機関と薬局における取扱品目の特性

取り扱われる医薬品の主な特徴としては、医療機関においては、高薬価帯の医薬品（新薬創出加算品）、厳格な温度管理等を必要とする医薬品（希少疾病品）、注射剤及び輸液が多く、薬局においては、中薬価帯/低薬価帯の医薬品（長期収載品・後発品）、常温での取扱いが可能な医薬品が多い傾向が見られる。

令和6年度における薬価ベースでの取引額における構成割合



※ 一部に重複がある

中医協薬価専門部会(令和6年12月4日)資料抜粋

(2) 投与形態別の乖離率

区分	乖離率(%)
内 用 薬	6.4%
注 射 薬	3.5%
外 用 薬	6.8%
歯科用薬剤	-9.3%
合 計	5.2%

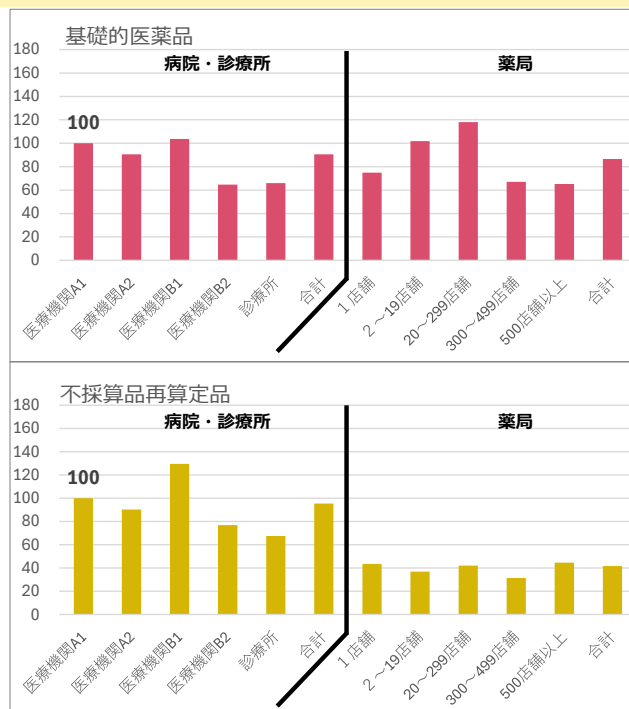
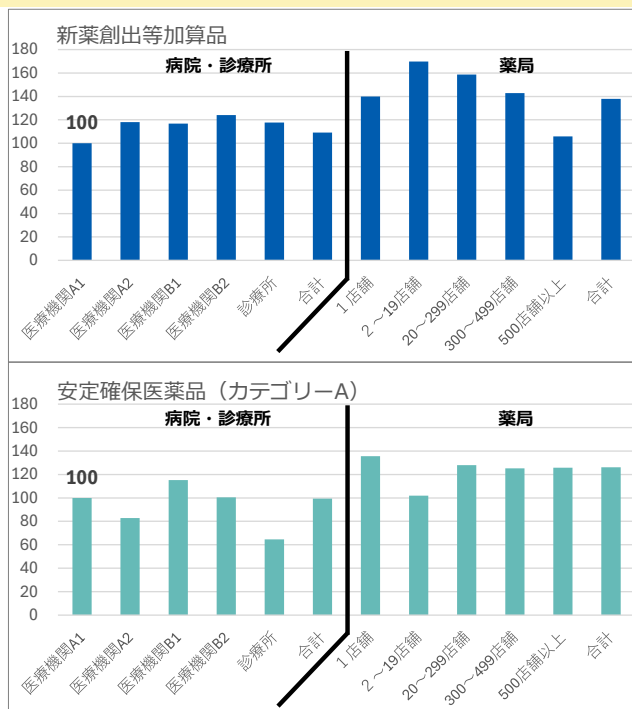
3

（令和6年度）施設別・カテゴリー別の乖離率指数

※ 病院（国公立、公的及び社会保険 200床以上）の乖離率を100とした場合の各施設別・品目性質別の乖離率指数

医療機関A1	病院（国公立、公的及び社会保険 200床以上）
医療機関A2	病院（国公立、公的及び社会保険 200床未満）
医療機関B1	病院（医療法人及びその他 200床以上）
医療機関B2	病院（医療法人及びその他 200床未満）
診療所	診療所

全体の乖離率（全品目及び全施設区分を合算した取引における平均乖離率）と別枠等として整理した基礎的医薬品等のカテゴリー別の乖離率を比較すると、すべてのカテゴリー別の乖離率の方が低値になっている。



※ 結果の解釈に当たっては、価格代行業者が介在した取引も含まれていること、個々の取引においては、配送条件・発注見込数・支払いサイクル等の取引条件を総合的に勘案して価格形成が行われていること及び病院・診療所と薬局では取り扱われる医薬品の特徴が異なることに留意が必要である。

カテゴリーごとの単品単価交渉実施状況について

基礎的医薬品などの別枠品ごとの単品単価交渉の実施率については、概ね80%程度の実施率であり、新薬創出等加算品については70%程度の実施率となっている。

令和6年上期の取引におけるカテゴリーごとの単品単価交渉の実施状況

	取引施設数	内、単品単価交渉を実施している施設数	単品単価交渉率
基礎的医薬品	203,218	161,341	79%
安定確保医薬品（カテゴリーA）	119,190	94,975	80%
不採算品再算定品	206,973	162,928	79%
血液製剤	29,506	24,912	84%
麻薬、覚醒剤及び覚醒剤原料	56,106	45,394	81%
新薬創出等加算品	195,688	133,756	68%

※ 結果の解釈に当たっては、価格代行業者が介在した取引も含まれていること、個々の取引においては、配送条件・発注見込数・支払いサイクル等の取引条件を総合的に勘案して価格形成が行われていること及び病院・診療所と薬局では取り扱われる医薬品の特徴が異なることに留意が必要である。

※ 同一施設において基礎的医薬品や不採算品再算定品など複数のカテゴリーを取引している場合は、それぞれのカテゴリー項目に取引施設数を計上する。取引施設において当該カテゴリーの取引がない場合は施設数は0とする。

※ 対象施設で単品単価交渉を行っていない場合（単品総価、総価交渉（除外有り）など）であっても、当該カテゴリー毎の全品目を単品単価交渉していれば、単品単価交渉を実施している施設としてカウントしている。

交渉形態ごとの単品単価交渉率について

個別交渉の場合は単品単価交渉率が95%と高値であるのに対して、本部等との一括交渉の場合の単品単価交渉率は34%となっている。
交渉形態の割合は、個別交渉が23%、本部等との一括交渉が77%となっている。

交渉形態ごとの単品単価交渉率（医療用医薬品を取扱う取引施設数）

	単品単価交渉 施設数(A)	総価交渉 施設数	合計 (B)	交渉形態 割合	単品単価交渉率 (A)/(B)×100
1. 卸と医療機関・薬局が「個別交渉」している場合	51,369	2,763	54,132	23%	95%
2. 卸と医療機関・薬局の法人・グループの本部等が「一括交渉」している場合	63,650	122,219	185,869	77%	34%
うち価格交渉を代行する者と交渉している場合	8,214	46,121	54,335	23%	15%
合 計	115,019	124,982	240,001	100%	48%

※ 結果の解釈に当たっては、価格代行業者が介在した取引も含まれていること、個々の取引においては、配送条件・発注見込数・支払いサイクル等の取引条件を総合的に勘案して価格形成が行われていること及び病院・診療所と薬局では取り扱われる医薬品の特徴が異なることに留意が必要である。

※ ①最終親会社、②最終親会社の子会社、③最終親会社の関連会社、④ ①～③とフランチャイズ契約（ボランタリー契約は含まない）を締結している会社を同一グループとして取引店舗数でカウントしている。

※ 総価交渉には、全品総価、単品総価、総価交渉(除外有り)のほか、流改態で示された以下の考え方を含んでいる。

- ・総価値引率を用いた交渉
- ・全国最低価格に類する価格をベンチマークとして用いた交渉
- ・ベンチマークを用いた交渉の内、配送コストなどの地域差及び購入金額、支払条件、返品、急配等の取引条件を考慮していない単価をベンチマークとし、当該価格で決定する一方的な交渉
- ・法人格・個人事業主が異なる加盟施設との取引価格の交渉を一括して 受託する業者の価格交渉について、加盟施設ごとの地域差や取引条件等を考慮しない取引価格での交渉や加盟施設の確認が行われない交渉

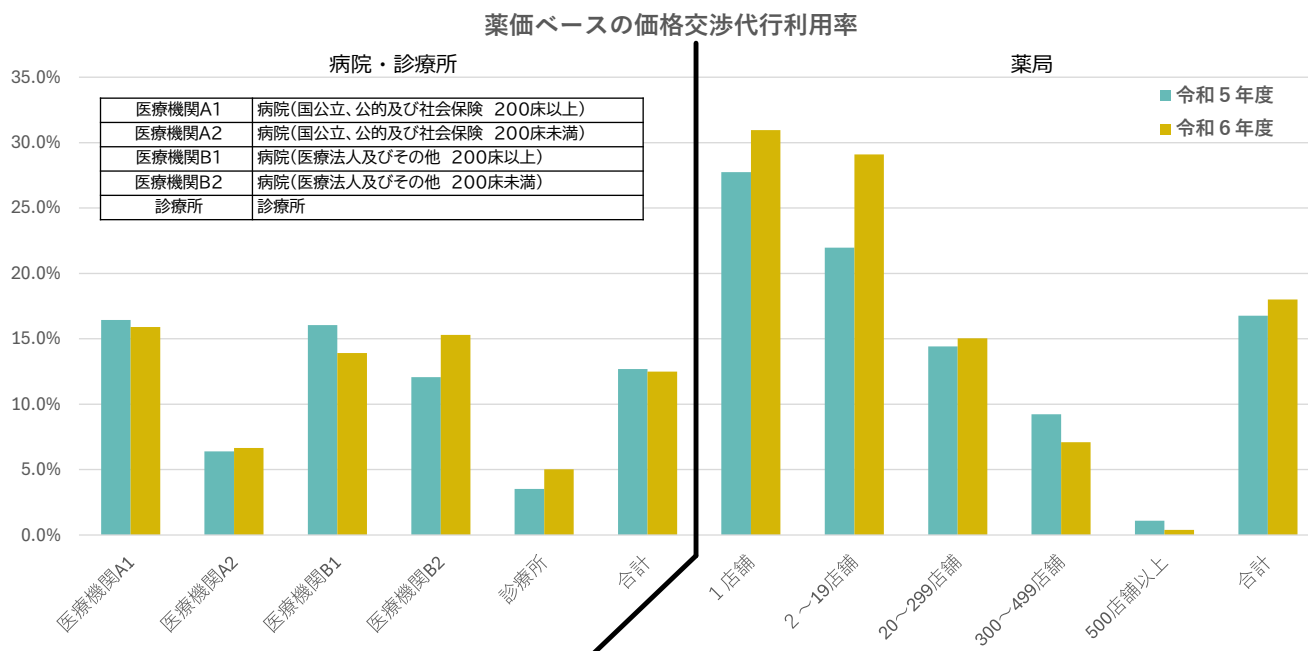
※ 1施設（医療機関・保険薬局）につき1件とし、仮に複数回の契約や取引を行っていても1件とする。

6

施設別の薬価ベースでの価格交渉代行利用率

※ 価格代行利用率は全取引額に占める価格代行を利用した取引額の割合であり、いずれも品目ごとの取引単価を薬価に置き直して算出

全体的に病院・診療所よりも薬局における利用率がやや高く、主に店舗数が少ない薬局での利用率が高値となっている。



※ 結果の解釈に当たっては、配送条件・発注見込数・支払いサイクル等の取引条件を総合的に勘案して価格形成が行われていること及び病院・診療所と薬局では取り扱われる医薬品の特徴が異なることに留意が必要である。

7

結果の概要と今後の検討の方向性

1. 結果の概要

1 乖離率について

- ① 薬局は店舗数の規模に応じて乖離率が高くなる傾向にある。
- ② 基礎的医薬品などの別枠品及び新薬創出等加算品の乖離率は、全体の乖離率よりも低く収まっている。

2 単品単価交渉率について

- ① 別枠品等の品目別の区分ごとに単品単価交渉率を見た場合、別枠品は概ね80%程度の交渉率であり、新薬創出等加算品については70%程度の交渉率となっている。
- ② 交渉形態別の区分ごとに見た場合、交渉形態の23%を占める「個別交渉」の場合が95%と高い単品単価交渉率であるのに対して、交渉形態の77%を占める「本部等との一括交渉」の場合は34%（うち価格交渉を代行する者と交渉している場合は15%）と低い単品単価交渉率になっている。

※ 結果の解釈に当たっては、価格代行業者が介在した取引も含まれていること、個々の取引においては、配送条件・発注見込数・支払いサイクル等の取引条件を総合的に勘案して価格形成が行われていること及び病院・診療所と薬局では取り扱われる医薬品の特徴が異なることに留意が必要である。

8

結果の概要と今後の検討の方向性

2. 今後の検討の方向性

- 今回、詳細に乖離率の状況及び単品単価交渉の実施状況についてアンケート等を実施したところ、改訂ガイドラインで単品単価交渉の実施を強く求めている基礎的医薬品等の別枠品と新薬創出等加算品については、単品単価交渉率が相対的に高く、乖離率が相対的に低い、という結果が定量的に示され、

さらに交渉形態別に見てみると、交渉形態の23%を占める「個別交渉」の単品単価交渉率が95%であるのに対して、交渉形態の77%を占める「一括交渉」の単品単価交渉率は34%（うち価格交渉を代行する者との一括交渉では15%）と低くなっている状況も示された。

しかし、今回の単品単価交渉率は、令和6年10月の流改懇において単品単価交渉の考え方を整理した経緯を踏まえると、令和6年9月末時点で妥結した取引の上半期における状況であり、その周知と環境整備に一定の期間を要することから、言わば道半ばの数値であると考えられる。

⇒ 適切に単品単価交渉率を評価して流通改善を図っていくため、今後も継続して単品単価交渉の実施状況や取引実態を把握・公表していくこととしてはどうか。

- 今回のアンケートでは「一括交渉」における単品単価交渉率が低値であるとの結果も示されたが、一括交渉には、法人・グループの本部との一括交渉や法人格等が異なる医療機関・薬局から価格交渉を委託された者（以下「価格交渉を代行する者」という。）との一括交渉などがあり、その交渉形態も一様ではない。

さらに一部の流通関係者から、医薬品卸、価格交渉を代行する者及び加盟の医療機関・薬局との間での取引契約における責任主体の曖昧さ等を指摘する意見もあるため、一括交渉における流通改善を図るためには、今回の結果に加えて、このような課題を整理して議論していく必要がある。

⇒ 引き続き、単品単価交渉率や乖離率の状況を見える化することで流通状況を確認し、適正な流通改善に向けた取り組みを検討することとしてはどうか。

さらに、医療用医薬品の適正な流通と安定供給の確保の観点から、一括交渉における取引形態と取引契約等における課題を整理した上で、必要に応じて流通改善ガイドラインの改訂を検討することとしてはどうか。

9

流通改善の課題と進捗状況等について

厚生労働省医政局

医薬産業振興・医療情報企画課

Ministry of Health, Labour and Welfare of Japan

1. 一次売差マイナスの解消、適切な仕切価・割戻し等の設定

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 (令和6年3月1日改訂) (抜粋)

第1 基本的考え方

2 メーカーと卸売業者との関係において留意する事項

(1) 仕切価の設定と割戻し等のあり方

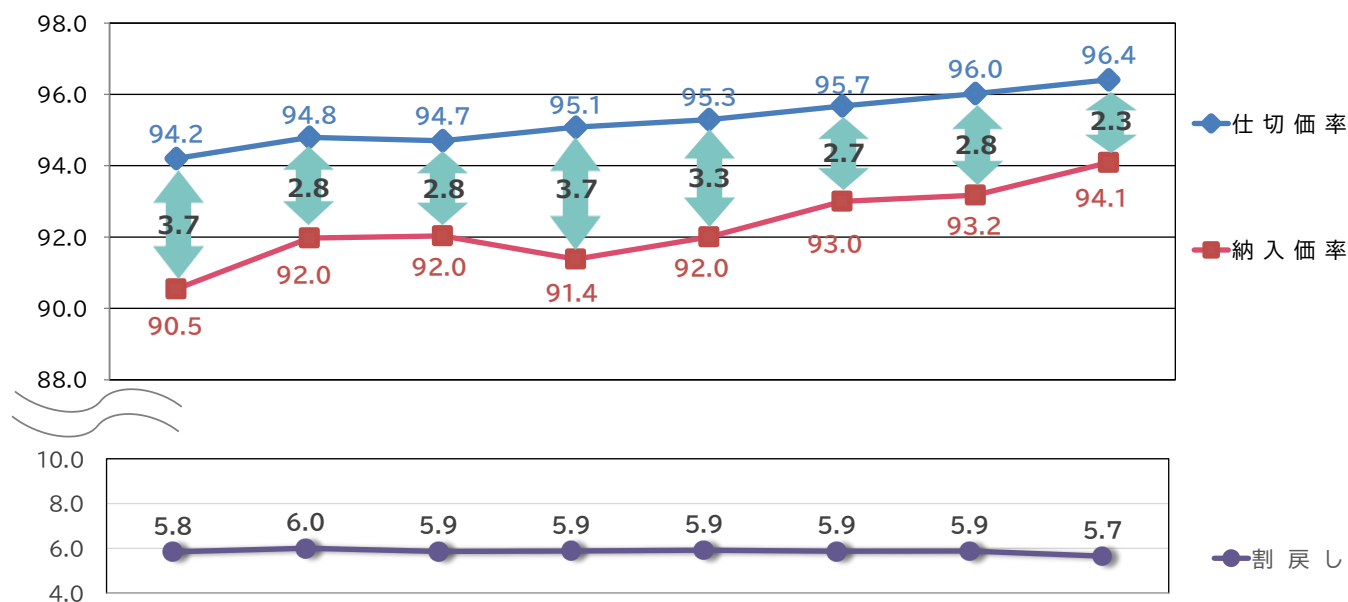
- 一次売差マイナスの解消に向け、医薬品の価値に基づく早期妥結・単品単価契約を進めるため、卸売業者と保険医療機関・保険薬局との川下取引の妥結価格(市場実勢価)水準を踏まえた適切な一次仕切価の提示に基づく適切な最終原価を設定すること。
- 割戻し(リベート)は卸機能の適切な評価に基づくものとし、割戻し、アローアンスのうち仕切価に反映可能なものについては仕切価へ反映した上で、整理・縮小を行うとともに、契約により運用基準を明確化すること。
- 仕切価の提示は、薬価告示後、早期に行うこと。
- 割戻し、アローアンスの決定は、メーカーと卸売業者との間での十分な協議を踏まえ、書面により運用基準を明確化すること。

これまでの取組

- 2018年9月、日本製薬工業協会と日本医薬品卸売業連合会のワーキングチームにおいて、メーカー・卸売業者における適切な仕切価・割戻し等の設定に資するよう、「医薬品卸売業の機能と割戻しの項目・内容」を取りまとめ。
- 同年10月、「適切な仕切価・割戻し等の設定について」(医政局経済課事務連絡)を発出し、メーカー及び卸売業者のそれぞれにおいて、
 - ・割戻しについて卸機能を評価したものであるかの確認
 - ・仕切価を修正するような割戻しの仕切価への反映の検討
 などの取組を行うよう要請。
- 2019年4月以降、一部のメーカーにおいて、流通改善ガイドライン及び上記事務連絡を踏まえた割戻しの運用基準の変更や一部品目の仕切価の変更を実施。その変更状況については、日本製薬工業協会又は日本ジェネリック製薬協会に加盟するメーカーに対し、薬価改定時にアンケートを行い、結果を流改懇に報告。

(1) 仕切価率、納入価率、割戻し率の推移

- ・仕切価率及び納入価率とも上昇傾向にある。
- ・2024年度の仕切価率と納入価率の差については、2.3%（対前年度比▲0.5%）と、2017年度以降で最小値となっている。
- ・2024年度の割戻し率については、5.7%（対前年度比▲0.2%）と、2017年度以降で最小値となっている。



* グラフの数値は、薬価を100としたときの水準（税込）（単位：%）
 【データ】 5社の卸売業者ごとにそれぞれの取扱全品目の加重平均値を算出し、さらに、その5つの算出値を単純平均した値
 小数点第2位を四捨五入

3

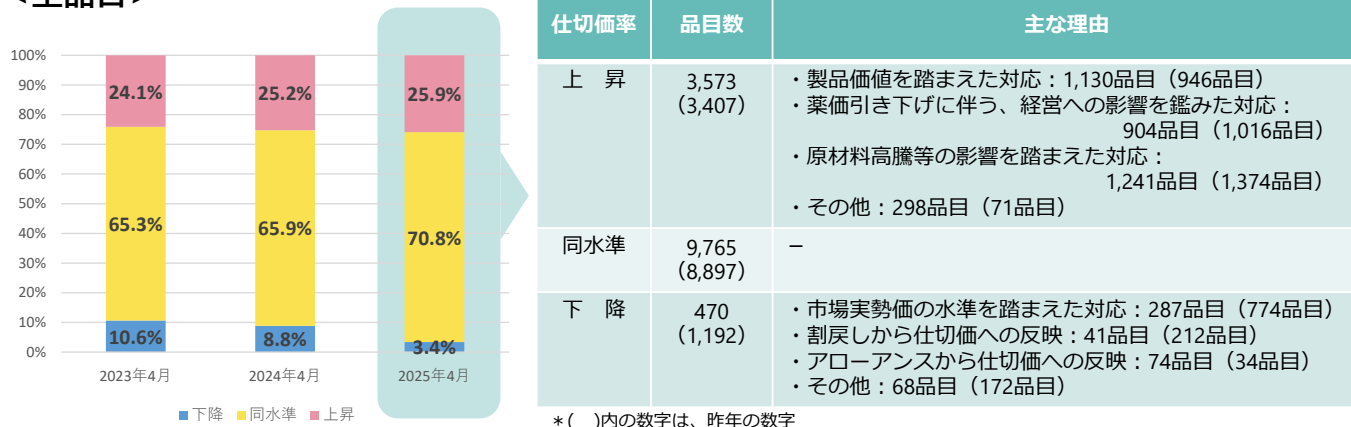
(2) 仕切価率の見直し状況①

- 日本製薬工業協会（製薬協）及び日本ジェネリック製薬協会（JGA）に加盟している企業99社（製薬協69社、JGA30社）のうち、自社製品を他社に委託販売している企業を除いた93社中89社の回答をまとめた。（P.4からP.10まで同じ）

※仕切価率については、以下のとおり整理した。

上昇 = 改定後仕切価 / 改定後薬価 > 改定前仕切価 / 改定前薬価
 同水準 = 改定後仕切価 / 改定後薬価 = 改定前仕切価 / 改定前薬価
 下降 = 改定後仕切価 / 改定後薬価 < 改定前仕切価 / 改定前薬価

<全品目>

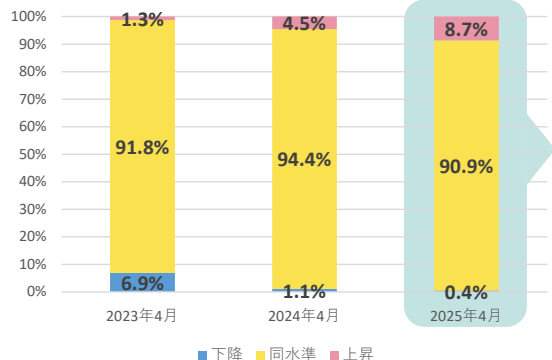


・仕切価率の上昇及び同水準の品目割合は、過去2年の割合を上回っている一方で、下降の品目割合については、過去2年の割合を大幅に下回っていることから、仕切価率が全体的に上昇傾向にあると考えられる。

4

(2) 仕切価率の見直し状況①

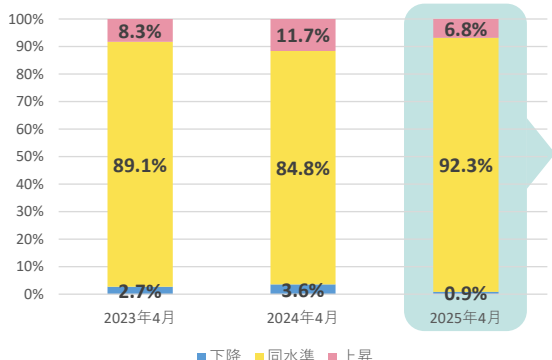
<新薬創出等加算品>



仕切価率	品目数	主な理由
上 昇	39 (21)	・製品価値を踏まえた対応：28品目 (13品目) ・薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応：4品目 (6品目) ・その他：7品目 (2品目)
同水準	409 (437)	－
下 降	2 (5)	・同一有効成分の規格単位の異なる製品と仕切価率を一致させたため：2品目 (0品目) ・市場実勢価の水準を踏まえた対応：0品目 (5品目)

* ()内の数字は、昨年の数字

<特許品>



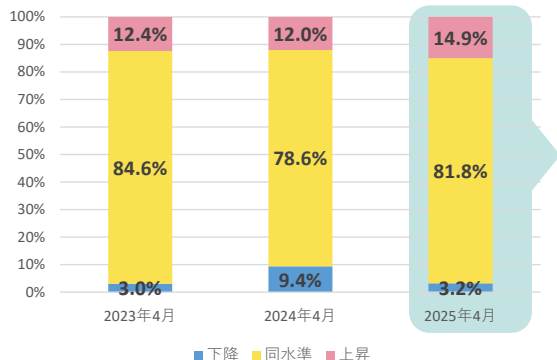
仕切価率	品目数	主な理由
上 昇	31 (49)	・製品価値を踏まえた対応：21品目 (29品目) ・薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応：5品目 (11品目) ・原材料高騰等の影響を踏まえた対応：4品目 (9品目) ・その他：1品目 (0品目)
同水準	418 (356)	－
下 降	4 (15)	・市場実勢価の水準を踏まえた対応：2品目 (11品目) ・割戻しから仕切価への反映：2品目 (4品目)

* ()内の数字は、昨年の数字

5

(2) 仕切価率の見直し状況②

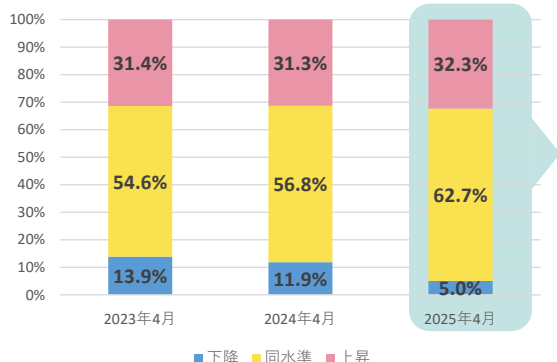
<長期収載品>



仕切価率	品目数	主な理由
上 昇	251 (217)	・製品価値を踏まえた対応：67品目 (35品目) ・薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応：85品目 (110品目) ・原材料高騰等の影響を踏まえた対応：98品目 (65品目) ・その他：1品目 (7品目)
同水準	1,375 (1,415)	－
下 降	54 (169)	・市場実勢価の水準を踏まえた対応：23品目 (115品目) ・割戻しから仕切価への反映：19品目 (26品目) ・アローアンスから仕切価への反映：11品目 (0品目) ・その他：1品目 (28品目)

* ()内の数字は、昨年の数字

<後発医薬品>



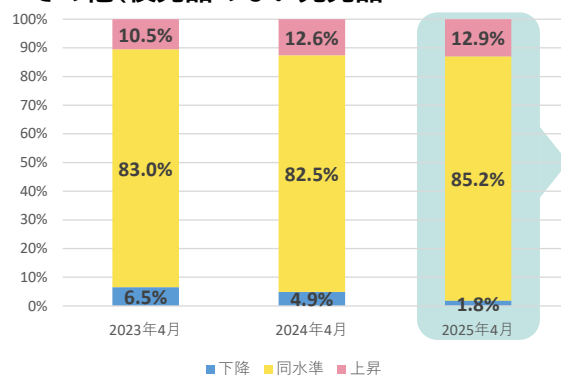
仕切価率	品目数	主な理由
上 昇	2,007 (2,380)	・製品価値を踏まえた対応：510品目 (521品目) ・薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応：716品目 (847品目) ・原材料高騰等の影響を踏まえた対応：630品目 (961品目) ・その他：151品目 (51品目)
同水準	3,894 (4,320)	－
下 降	311 (902)	・市場実勢価の水準を踏まえた対応：252品目 (602品目) ・割戻しから仕切価への反映：7品目 (173品目) ・アローアンスから仕切価への反映：13品目 (4品目) ・その他：39品目 (123品目)

* ()内の数字は、昨年の数字

6

(2) 仕切価率の見直し状況③

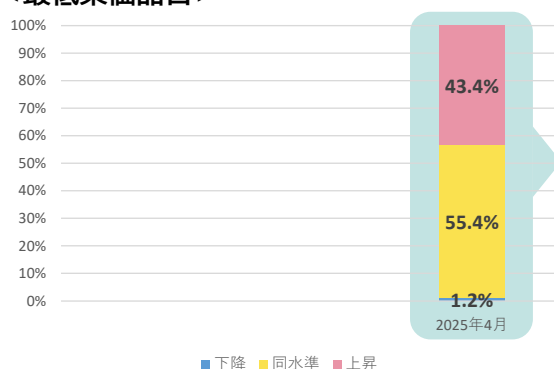
<その他(後発品のない先発品)>



仕切価率	品目数	主な理由
上 昇	196 (195)	・製品価値を踏まえた対応：72品目 (74品目) ・薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応：70品目 (31品目) ・原材料高騰等の影響を踏まえた対応：48品目 (79品目) ・その他：6品目 (11品目)
同水準	1,291 (1,281)	－
下 降	28 (76)	・市場実勢価の水準を踏まえた対応：4品目 (41品目) ・割戻しから仕切価への反映：4品目 (2品目) ・アローアンスから仕切価への反映：13品目 (19品目) ・その他：7品目 (14品目)

* ()内の数字は、昨年の数字

<最低薬価品目>

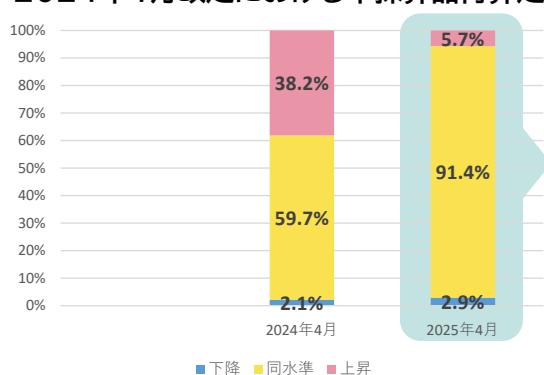


仕切価率	品目数	主な理由
上 昇	961	・製品価値を踏まえた対応：409品目 ・薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応：20品目 ・原材料高騰等の影響を踏まえた対応：412品目 ・その他：120品目
同水準	1,225	－
下 降	26	・割戻しから仕切価への反映：9品目 ・市場実勢価の水準を踏まえた対応：15品目 ・販売移管に伴う仕切価率の見直し：2品目

7

(2) 仕切価率の見直し状況④

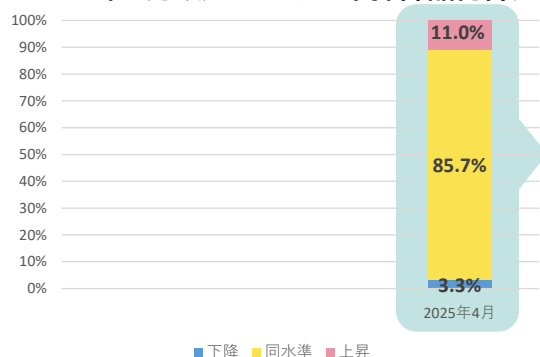
<2024年4月改定における不採算品再算定品目>



仕切価率	品目数	主な理由
上 昇	58 (446)	・製品価値を踏まえた対応：17品目 (233品目) ・薬価引き下げに伴う、経営への影響を鑑みた対応：2品目 (8品目) ・原材料高騰等の影響を踏まえた対応：30品目 (205品目) ・その他：9品目
同水準	926 (697)	－
下 降	29 (25)	・割戻しから仕切価への反映：0品目 (7品目) ・アローアンスから仕切価への反映：28品目 (11品目) ・販売移管に伴う仕切価率の見直し：1品目 (0品目) ・仕切価が逆ザヤとなっていたため：0品目 (7品目)

* ()内の数字は、昨年の数字

<2025年4月改定における不採算品再算定品目>

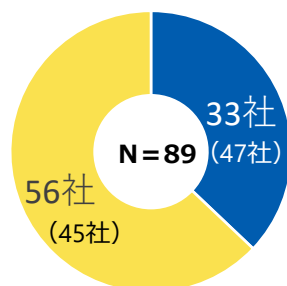


仕切価率	品目数	主な理由
上 昇	30	・製品価値を踏まえた対応：6品目 ・原材料高騰等の影響を踏まえた対応：21品目 ・その他：3品目
同水準	234	－
下 降	9	・アローアンスから仕切価への反映：9品目

8

（３）割戻しの運用基準の変更状況

割戻しの運用基準の変更を行った会社数は、昨年度と比較し減少傾向。



■ 変更あり
■ 変更なし

*()内の数字は、昨年の数字

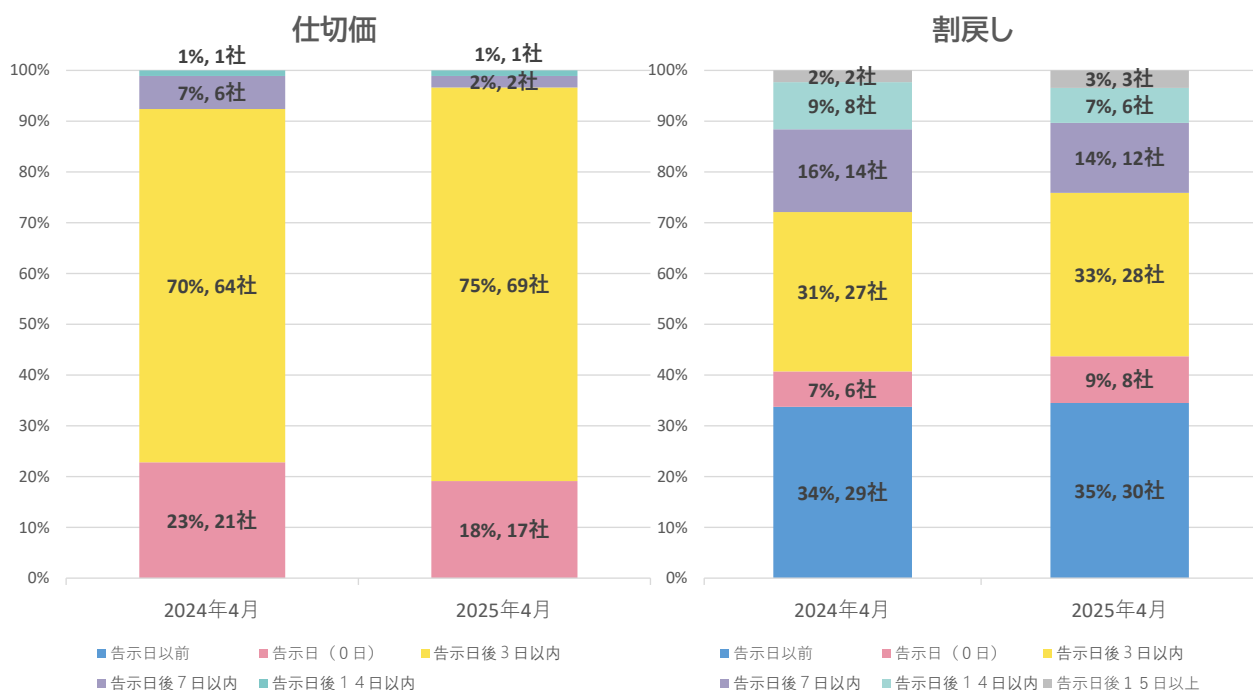
「変更あり」の趣旨・理由	2024.4	2025.4	2019.4～ 2025.4
仕切価に反映可能な割戻しを縮小し、相当分を仕切価に反映	6社	5社	51社
卸機能の評価に基づかない割戻しを廃止し、相当分を仕切価に反映	2社	0社	12社
卸機能の評価に基づかない割戻しを廃止し、相当分を卸機能の評価に基づく他の割戻し項目に組み入れ	15社	4社	61社
卸機能の評価に基づく割戻し項目を新設	20社	15社	100社
卸の流通経費を踏まえて割戻しの算定率を調整・変更	21社	14社	123社
その他	9社	8社	40社

※ 社数は延べ数

9

（４）仕切価及び割戻しの提示時期

昨年に引き続き、メーカーの9割程度が、告示日後7日以内に仕切価、割戻しを卸売業者に提示している。



10

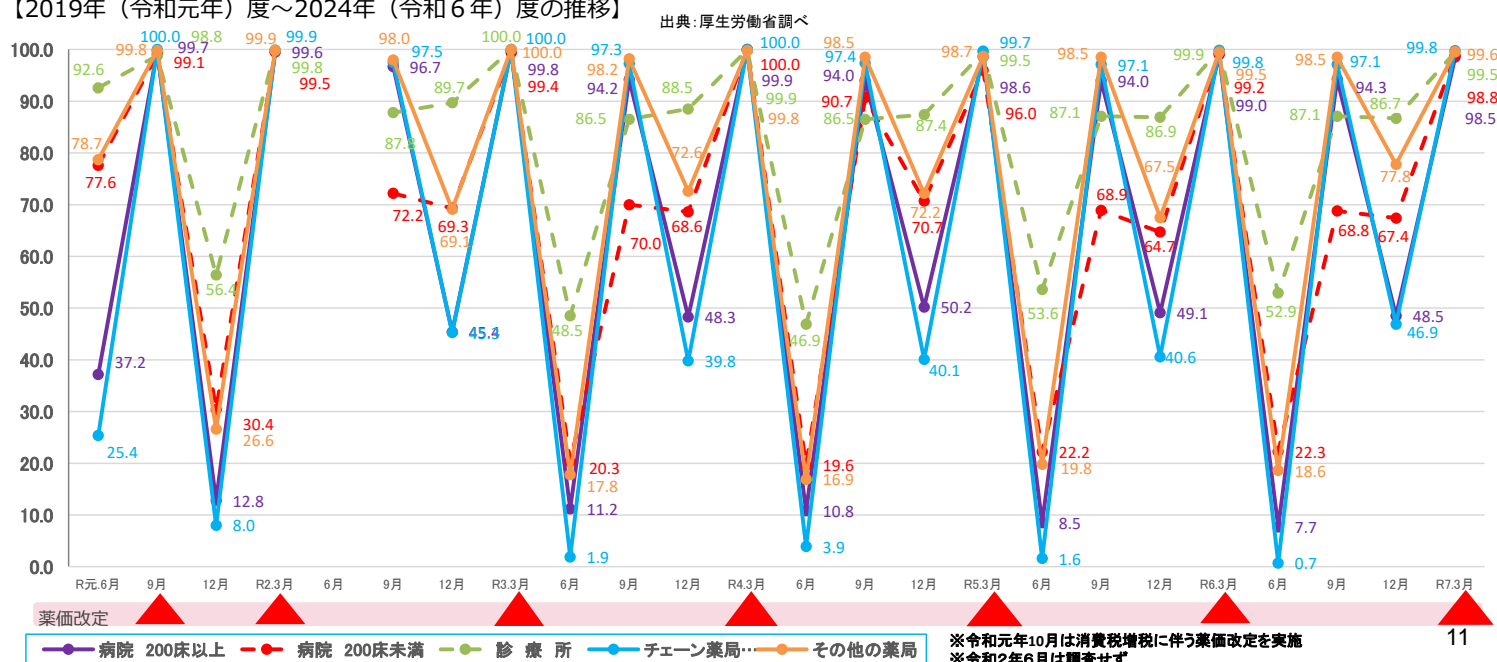
(5) 早期妥結の推進

妥結率の推移

- 2014（平成26）年に未妥結減算制度が導入されて以降、**各年9月末時の妥結率は9割超の水準が維持**されている。
- **9月に妥結率が上昇した後、12月に向けて下降、年度末に向けて上昇する傾向に特に変化・改善は見られない。**

2019年9月	2020年9月	2021年9月	2022年3月	2022年9月	2023年3月	2023年9月	2024年3月	2024年9月	2025年3月
99.6%	95.0%	94.1%	99.9%	94.1%	98.9%	94.1%	99.5%	94.3%	98.8%

【2019年（令和元年）度～2024年（令和6年）度の推移】



流通改善ガイドライン相談窓口案件の報告について

厚生労働省 医政局
医薬産業振興・医療情報企画課
Ministry of Health, Labour and Welfare of Japan

流通改善ガイドライン相談窓口案件の報告について（1／2）

・流通改善ガイドラインに基づく厚生労働省相談窓口では、令和6年度に以下の2件の相談事例に対応した。

【相談事例1】

1. 相談区分：医薬品の価値を無視した過大な値引き要求
2. 相談者： 医薬品卸売販売業者
3. 内容：
 - 医療機関との交渉において、口頭で総価値引率の提示要求があり、提示した総価値引率の上位3社との取引を行うと説明があった。その後、取引を行う卸売販売業者に医療機関から対象のメーカーが割り振られ、当初提示した総価値引率まで値引きを行う。
 - どのメーカーの品目の取引か卸売販売業者では分からず、安定供給に必要な流通コストを考慮した交渉ができない。
4. 対応：
 - 当該医療機関の上部組織に本件を説明し、安定供給のコスト等を踏まえた適切な価格で交渉を行うこと、特に医療上必要性の高い医薬品は単品単価交渉を求めていることなどガイドラインの遵守を求めた。
 - 当該上部組織からは事実確認の上、指導を行い、ガイドラインを周知すると説明があった。

流通改善ガイドライン相談窓口案件の報告について（2／2）

【相談事例2】

1. 相談区分：医薬品の価値を無視した過大な値引き交渉
2. 相談者： 医薬品卸売販売業者
3. 内容：
 - 医療機関の共同購入組織から、利益の出ない安価な納入価を提示され、その価格で契約するよう一方的に求められた。
4. 対応：
 - 当該団体に対して、安定供給に必要なコストを考慮しない値引き交渉を行うことはガイドラインで不適切とされていることを説明し、ガイドラインの遵守を求めた。

事 務 連 絡
令和 7 年 3 月 7 日

一般社団法人日本医薬品卸売業連合会 御中

厚生労働省医政局医薬産業振興・医療情報企画課

妥結率等の報告における参考資料の見直しについて（依頼）

「妥結率等に係る報告書の見直しについて（依頼）」（令和 6 年 11 月 1 日付け厚生労働省医政局医薬産業振興・医療情報企画課事務連絡）においては、令和 7 年度の妥結率等の報告から、「妥結率等に係る報告書」の「参考となる資料」として、「妥結率等の報告における参考資料」（以下、「参考資料」という。）を作成いただき、医療機関及び薬局（以下「医療機関等」という。）に提供していただくようお願いしたところです。

これは、医療機関等と医薬品卸売販売業者（以下、「卸売業者」という。）の双方が、医療用医薬品の流通改善ガイドラインへの理解を深め、また、共通認識の形成に資することを目的としております。

今般、医療機関等が交渉の実態をより正確に把握できるよう、また、卸売業者がより円滑に回答できるよう、別紙のとおり、参考資料の一部を見直しいたしました。

特に、医療機関等と卸売業者の交渉における単品単価交渉の在り方については、「妥結率等に係る報告書」に関する質疑応答集（Q & A）の一部訂正について」（令和 6 年 11 月 7 日付け厚生労働省医政局医薬産業振興・医療情報企画課事務連絡）の問 5 において考え方を整理しておりますので、参考資料を作成する際の参考としてください。

つきましては、貴団体におかれましては、会員に対して周知を図られるようお願いいたします。

本資料の厚生局への提出は不要です。

別紙

受結率等の報告における参考資料

医療機関・薬局名 殿

当社と貴施設における上半期の取引を踏まえて、受結率等に係る報告書の2. 医療用医薬品の取引の状況(1)及び3. 医療用医薬品の流通改善に関する取組状況(1)から(4)に係る報告については、以下のとおりと考えるので、参考としてください。

受結率等に係る報告書と本参考資料において設問・回答選択肢に違いがございますことご留意ください。

2. 医療用医薬品の取引の状況

(1) 価格交渉の方法(該当する1項目のみ選択しました。)

- ☐ 貴施設と直接交渉しました。
☐ 貴法人の本部等と一括して交渉しました。
☐ 価格交渉を代行する者と交渉しました。

(2) 略

以下、該当する項目が複数ある場合は、全て選択しました。

3. 医療用医薬品の流通改善に関する取組状況

(1) 単品単価交渉の状況(該当する項目に☑を記入しました。)

- ☐ 全ての品目について単品単価交渉で決定しました。

全ての品目について単品単価交渉で決定していますので、以下の「全ての品目を単品単価交渉としていない場合の交渉状況」及び設問3.(2)値引き交渉の回答は省略し、設問3.(3)受結価格の変更の設問について回答いたします。

全ての品目を単品単価交渉としていない場合の交渉状況

それぞれのカテゴリー毎の単品単価交渉の状況です。取引有りで全品単品単価交渉で取引価格を決定していない場合は☑を記入しています。

【別枠とされているカテゴリー】

基礎的医薬品

安定確保医薬品(カテゴリーA)

不採算品再算定品

血液製剤

麻薬及び覚醒剤

新薬創出等加算品

単品単価交渉以外 取引有り 取引無し

単品単価交渉以外 取引有り 取引無し

- ☐ 全体取引品目数の内、半数以上を単品単価交渉で行いませんでした。

2.(1)で「貴施設と直接交渉しました」を選択した場合

(2)貴施設との値引き交渉(該当する項目に☑を記入しました。)

- ☐ 総価値引率(全品総価、単品総価)を用いた交渉で取引価格を決定しました。
- ☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。

2.(1)で「貴法人の本部等と一括して交渉しました」を選択した場合

(2)貴法人の本部等との値引き交渉(該当する項目に☑を記入しました。)

- ☐ 総価値引率(全品総価、単品総価)を用いた交渉で取引価格を決定しました。
- ☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。

同一グループ施設ごとの地域差や取引条件等を考慮していない取引価格で決定しました。(同一グループ施設一律の価格を用いた交渉もこれに含む)

2.(1)で「価格交渉を代行する者と交渉しました」を選択した場合

(2)価格交渉を代行する者との値引き交渉(該当する項目に☑を記入しました。)

- ☐ 総価値引率(全品総価、単品総価)を用いた交渉で取引価格を決定しました。
- ☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。

加盟施設ごとの地域差や取引条件等を考慮していない取引価格で決定しました。(加盟施設一律の価格を用いた交渉もこれに含む)

(3)妥結価格の変更(該当する項目に☑を記入しました。)

- ☐ 医薬品の価値に変動がある場合を除き、昨年度1年間を通じて妥結価格の変更を行いませんでした。

妥結率等に係る報告書の設問3.(4)については、本資料設問3.(2)価格交渉を代行する者との値引き交渉及び(3)妥結価格の変更を参考にしてください。

医薬品卸売販売業者名(押印不要)

(参考)

「妥結率等に係る報告書」に関する質疑応答集（Q & A）の一部訂正について」（令和6年11月7日付け厚生労働省医政局医薬産業振興・医療情報企画課事務連絡）の問5

問5 設問3の(1)における単品単価交渉について、記載上の注意の4に「他の医薬品の価格の影響を受けず、地域差や個々の取引条件等により生じる安定供給に必要なコストを踏まえ、取引先と個別品目ごとに取引価格を決める交渉をいう。」とあるが、例えば、取引先と個別品目ごとに取引価格を決めていたとしても、これに該当しない交渉はあるか。

（答）取引先と個別品目ごとに取引価格を決めていたとしても、例えば、以下については、単品単価交渉に該当しないと考えられる。

- ・総価値引率を用いた交渉
- ・全国最低価格に類する価格をベンチマークとして用いた交渉
- ・ベンチマークを用いた交渉の内、配送コストなどの地域差及び購入金額、支払条件、返品、急配等の取引条件を考慮していない単価をベンチマークとし、当該価格で決定する一方的な交渉
- ・法人格・個人事業主が異なる加盟施設との取引価格の交渉を一括して受託する業者の価格交渉について、加盟施設ごとの地域差や取引条件等を考慮しない取引価格での交渉や加盟施設の確認が行われない交渉

妥結率等に係る報告書記載のための 参考資料について

2025年 6月20日

一般社団法人 日本医薬品卸売業連合会

本資料の取扱いについて

- 得意先様が地方厚生局へ提出する「妥結率等に係る報告書」と、卸売業者が提出する「妥結率等の報告における参考資料(以下「参考資料」という)」については、設問内容や回答選択肢が異なっております。「妥結率等に係る報告書」を作成する際に、「参考資料」のどの回答選択肢を参照すべきかを整理するために本資料を作成しております。
- 「参考資料」については、令和7年3月7日の事務連絡「妥結率等の報告における参考資料の見直しについて(依頼)」に基づいてご提供しているものであり、得意先様とのお取引について卸売業者の認識をお示ししているものです。得意先様が「妥結率等に係る報告書」を作成するにあたり、卸売業者、得意先様双方の流通改善に対する認識を摺り合わせるものとしてご理解ください。

【参考】参考資料（見直し後）の妥結率等に係る報告書への転記のポイント①

得意先様提出資料

様式 85

妥結率等に係る報告書

報告年月日： 年 月 日
 所属する法人・グループ名（ ）
 同一グループの保険薬局数（ ）

1. 当年度上半期の妥結率

当年度上半期に当該保険薬局において購入された医療用医薬品の薬価総額（①）	円
当年度上半期に卸売販売業者と当該保険薬局との間での取引価格が定められた医療用医薬品の薬価総額（②）	円
妥結率 （②／①） %	%

卸側提出資料

価格妥結状況確認書

2024 年 4 月 1 日から 9 月 30 日までに甲と乙の間で売買された薬価基準に収載されている医療用医薬品についての価格妥結状況は次のとおりであり、今後、価格が変更されることがないことを双方で合意いたします。

1. 価格妥結状況

総取引額（薬価換算）

〇〇〇円

価格妥結済品目取引額（薬価換算）

〇〇〇円

2024 年 11 月〇日

甲 〇〇病院・薬局名 印
 乙 〇〇卸名 印

転記のポイント

- ・複数の卸と取引を行っている場合は金額合算の上、妥結率を算出ください。

3

【参考】参考資料（見直し後）の妥結率等に係る報告書への転記のポイント②

得意先様提出資料

2. 医療用医薬品の取引の状況

（1）価格交渉の方法（該当する項目に☑を記入すること。）

- ☐ 自施設が卸売販売業者と直接交渉している。
☐ 法人・グループの本部等が代表して卸売販売業者と一括して交渉している。
☐ 価格交渉を代行する者に依頼して交渉している。

（2）価格交渉の状況（該当する項目に☑を記入すること。）

ア 当年度下半期の取引予定

- ☐ 年間での契約であり、当年度下半期においても、基本的に上半期からの妥結価格の変更はない予定。
☐ 年間での契約ではないが、当年度下半期は、上半期の妥結価格を踏まえた価格交渉を行う予定。
☐ 年間での契約ではなく、当年度下半期は新たに価格交渉を行う予定。

イ 前年度の取引状況（上半期と比較した下半期の取引状況）

- ☐ 年間での契約であり、基本的に前年度上半期からの妥結価格の変更はなかった。
☐ 年間での契約ではないが、前年度の上半期と下半期の妥結価格は同程度であった。
☐ 年間での契約ではなく、前年度の下半期における妥結価格は上半期よりも高い妥結価格であった。（上半期より小さい乖離率での取引）
☐ 年間での契約ではなく、前年度の下半期における妥結価格は上半期よりも低い妥結価格であった。（上半期より大きい乖離率での取引）

卸側提出資料

妥結率等の報告における参考資料[※]

2. 医療用医薬品の取引の状況[※]

（1）価格交渉の方法（該当する1項目のみ選択しました。）[※]

- ☐ 貴施設と直接交渉しました。[※]
☐ 貴法人の本部等と一括して交渉しました。[※]
☐ 価格交渉を代行する者と交渉しました。[※]

転記のポイント

- ・連動した回答となっておりますので転記する際のご参考としてください。

（2）略[※]

4

【参考】参考資料（見直し後）の妥結率等に係る報告書への転記のポイント③

得意先様提出資料

3. 医療用医薬品の流通改善に関する取組状況

(1) 単品単価交渉の状況（該当する項目に☑を記入すること。）

- ☐ 全ての品目について単品単価交渉を行っている。
- ☐ 以下の特に医療上の必要性の高い医薬品の全てについて別枠として単品単価交渉を行っている。
基礎的医薬品、安定確保医薬品（カテゴリーA）、不採算品再算定品、血液製剤、麻薬並びに覚醒剤及び覚醒剤原料
- ☐ 新薬創出等加算品目について単品単価交渉を行っている。
- ☐ 単品単価交渉を行っていない。

卸側提出資料

3. 医療用医薬品の流通改善に関する取組状況

(1) 単品単価交渉の状況（該当する項目に☑を記入しました。）

- ☐ 全ての品目について単品単価交渉で決定しました。
※全ての品目について単品単価交渉で決定していますので、以下の「全ての品目を単品単価交渉としていない場合の交渉状況」及び設問3.(2)値引き交渉の回答は省略し、設問3.(3)妥結価格の変更の設問について回答いたします。

全ての品目を単品単価交渉としていない場合の交渉状況

それぞれのカテゴリー毎の単品単価交渉の状況です。取引有りて全品単品単価交渉で取引価格を決定していない場合は☑を記入しています。

【別枠とされているカテゴリー】

単品単価交渉以外	取引有り	取引無し
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
単品単価交渉以外	取引有り	取引無し
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

- ☐ 全体取引品目数の内、半数以上を単品単価交渉で行いませんでした。

転記のポイント

- 卸側提出資料において「全ての品目について単品単価交渉で決定しました。」に☑がついている場合は、「全ての品目について単品単価交渉を行っている。」に☑を記入することをご検討ください。
- 卸側提出資料において、別枠とされているカテゴリーの内、取引有りに☑がつき、かつ単品単価交渉以外に☑がついていない場合は、単品単価交渉を行っているに☑を記入することをご検討ください。
- 新薬創出等加算品についても、取引有りに☑がつき、かつ単品単価交渉以外に☑がついていない場合は、単品単価交渉を行っているに☑を記入することをご検討ください。
- 卸側提出資料において、「全体取引品目数の内、半数以上を単品単価交渉で行いませんでした。」に☑がついている場合は、「単品単価交渉を行っていない。」に☑を記入することをご検討ください。

5

【参考】参考資料（見直し後）の妥結率等に係る報告書への転記のポイント④

得意先様提出資料

(2) 卸販売業者との値引き交渉（該当する項目に☑を記入すること。）

- ☐ 取引条件等は考慮せず、ベンチマークを一律に用いた値引き交渉を行っている。
- ☐ 取引品目等の相違は考慮せず、同一の総値引率を用いた交渉を行っている。
- ☐ 取引条件等の相違は考慮せず、同一の納入単価での取引を求める交渉を行っている。
- ☐ 取引条件や個々の医薬品の価値を踏まえて価格交渉を行っている。

卸側提出資料

3. 医療用医薬品の流通改善に関する取組状況

(1) 単品単価交渉の状況（該当する項目に☑を記入しました。）

- ☐ 全ての品目について単品単価交渉で決定しました。
2. (1) で「貴施設と直接交渉しました」を選択した場合
(2) 貴施設との値引き交渉（該当する項目に☑を記入しました。）
- ☐ 総値引率（全品総値、単品総値）を用いた交渉で取引価格を決定しました。
☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。
2. (1) で「貴法人の本部等と一括して交渉しました」を選択した場合
(2) 貴法人の本部等との値引き交渉（該当する項目に☑を記入しました。）
- ☐ 総値引率（全品総値、単品総値）を用いた交渉で取引価格を決定しました。
☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。
☐ 同一グループ施設ごとの地域差や取引条件等を考慮していない取引価格で決定しました。（同一グループ施設一律の価格を用いた交渉もこれに含む）
2. (1) で「価格交渉を代行する者と交渉しました」を選択した場合
(2) 価格交渉を代行する者との値引き交渉（該当する項目に☑を記入しました。）
- ☐ 総値引率（全品総値、単品総値）を用いた交渉で取引価格を決定しました。
☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。
☐ 加盟施設ごとの地域差や取引条件等を考慮していない取引価格で決定しました。（加盟施設一律の価格を用いた交渉もこれに含む）

転記のポイント

- 卸側提出資料の3の設問で「全ての品目について単品単価交渉で決定しました。」に☑がついている場合は、「取引条件や個々の医薬品の価値を踏まえて価格交渉を行っている。」に☑を記入することをご検討ください。
- その他の選択肢については、単品単価交渉以外の交渉形態となっております。値引き交渉の内容については卸側提出資料3.(2)貴施設・貴法人の本部等・価格交渉を代行する者との値引き交渉を参考にご検討ください。

6

【参考】参考資料（見直し後）の妥結率等に係る報告書への転記のポイント⑤

得意先様提出資料

卸側提出資料

(3) 妥結価格の変更（該当する項目に☑を記入すること。）

- ☐ 随時、卸売販売業者と価格交渉を行っている。
- ☐ 医薬品の価値に変動がある場合を除き、年間を通じて妥結価格の変更を行っていない。

☑が無い場合 (3) 妥結価格の変更（該当する項目に☑を記入しました。）

- ☐ 医薬品の価値に変動がある場合を除き、昨年度1年間を通じて妥結価格の変更を行いませんでした。

転記のポイント

- ・卸側提出資料において「医薬品の価値に変動がある場合を除き、昨年度1年間を通じて妥結価格の変更を行いませんでした。」に☑がついている場合は、「医薬品の価値に変動がある場合を除き、年間を通じて妥結価格の変更を行っていない。」に☑を記入することをご検討ください。
- ・卸側提出資料において「医薬品の価値に変動がある場合を除き、昨年度1年間を通じて妥結価格の変更を行いませんでした。」に☑がついていない場合は、「随時、卸売販売業者と価格交渉を行っている」に☑を記入することをご検討ください。

7

【参考】参考資料（見直し後）の妥結率等に係る報告書への転記のポイント⑥

得意先様提出資料

卸側提出資料

2. (1) で「価格交渉を代行する者に依頼して交渉している」を選択した場合

(4) 価格交渉を代行する者が次に掲げる点を遵守していることを確認している
(該当する項目に☑を記入すること。)

- ☐ 原則として全ての品目について単品単価交渉を行っていること。
- ☐ 取引条件や個々の医薬品の価値を踏まえて価格交渉を行っていること。
- ☐ 医薬品の価値に変動がある場合を除き、年間を通じて妥結価格の変更を行っていないこと。

☑が無い場合

(2) 価格交渉を代行する者との値引き交渉（該当する項目に☑を記入しました。）

- ☐ 総価値引率（全品総価、単品総価）を用いた交渉で取引価格を決定しました。
- ☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。
- ☐ 加盟施設ごとの地域差や取引条件等を考慮していない取引価格で決定しました。（加盟施設一律の価格を用いた交渉もこれに含む）

(3) 妥結価格の変更（該当する項目に☑を記入しました。）

- ☐ 医薬品の価値に変動がある場合を除き、昨年度1年間を通じて妥結価格の変更を行いませんでした。

転記のポイント

- ・卸側提出資料において3.(2)価格交渉を代行する者との値引き交渉のいずれにも☑がついていない場合は、「原則として全ての品目について単品単価交渉を行っていること。」と「取引条件や個々の医薬品の価値を踏まえて価格交渉を行っている」に☑を記入することをご検討ください。
- ・「医薬品の価値に変動がある場合を除き、年間を通じて妥結価格の変更を行っていないこと。」については、卸側提出資料3.(3)妥結価格の変更を参考にしてください。

8

【参考】参考資料（見直し後）の妥結率等に係る報告書への転記のポイント⑦

得意先様提出資料

卸側提出資料

- 2.（1）で「貴施設と直接交渉しました」を選択した場合
 （2）貴施設との値引き交渉（該当する項目に☑を記入しました。）
- ☐ 総価値引率（全品総価、単品総価）を用いた交渉で取引価格を決定しました。
☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。
- 2.（1）で「貴法人の本部等と一括して交渉しました」を選択した場合
 （2）貴法人の本部等との値引き交渉（該当する項目に☑を記入しました。）
- ☐ 総価値引率（全品総価、単品総価）を用いた交渉で取引価格を決定しました。
☐ 全国最低価格に類する価格のベンチマーク等を用いた交渉で取引価格を決定しました。
☐ 同一グループ施設ごとの地域差や取引条件等を考慮していない取引価格で決定しました。（同一グループ施設一律の価格を用いた交渉もこれに含む）

転記のポイント

- ・上記提出資料は、得意先様が提出する設問には含まれておりませんが、設問3.(2)卸売販売業者との値引き交渉の回答作成の際のご参考としてください。（本資料P6を参照してください。）

流通改善についてのアンケート調査

2025年 6月20日
一般社団法人 日本医薬品卸売業連合会

流通改善についてのアンケート調査

- 目的：2024年3月の流通改善ガイドライン改訂後の流通改善の進捗・効果の有無を医薬品卸の視点で把握し、流通改善の更なる推進に向けて、取り組むべき課題を整理する。
- 期間：2025年4月3日(木)～4月15日(火)
- 対象：連合会構成員の内、主に医療用医薬品を取扱う44社（44社全てから回答）
- 調査対象取引期間：2024年4月～2025年3月の医療用医薬品の取引
- 方法：エクセルを用いたメール形式

流通改善についてのアンケート調査

質問NO	質問内容	回答形式	頁数
①	取引全般について単品単価交渉の範囲は拡大していますか？ 取引全般について単品単価交渉の改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	5段階の選択式 自由記述形式	4
②	流通改善ガイドラインで別枠とされた品目の単品単価交渉は進んでいますか？ 別枠とされた品目の単品単価交渉が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	5段階の選択式 自由記述形式	5
③	頻繁な価格交渉の改善は進んでいますか？ 頻繁な価格交渉の改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	5段階の選択式 自由記述形式	6
④	年間契約等のより長期の契約に向けた改善は進んでいますか？ 年間契約等のより長期の契約に向けた改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	5段階の選択式 自由記述形式	7
⑤	医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解は進んでいますか？ 医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	5段階の選択式 自由記述形式	8
⑥	返品改善は進んでいますか？ 返品改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	5段階の選択式 自由記述形式	9
⑦	急配や頻回な配送の改善は進んでいますか？ 急配や頻回な配送の改善が進んでいない背景・理由として考えられる要因があればコメント欄に記述ください。	5段階の選択式 自由記述形式	10
⑧	流通改善ガイドラインが流通関係者に求める遵守事項について、意見・課題・提案があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	11
⑨	⑨未妥結減算制度に係る報告書の改訂により、流通改善は進んでいますか？	5段階の選択式	12
⑩	⑩未妥結減算制度に係る報告書(改訂版)について、意見・課題・提案があればコメント欄に記述ください。	自由記述形式	12
⑪	⑪更なる流通改善を進めるためには、どのような取組みが必要と考えますか？	自由記述形式	13

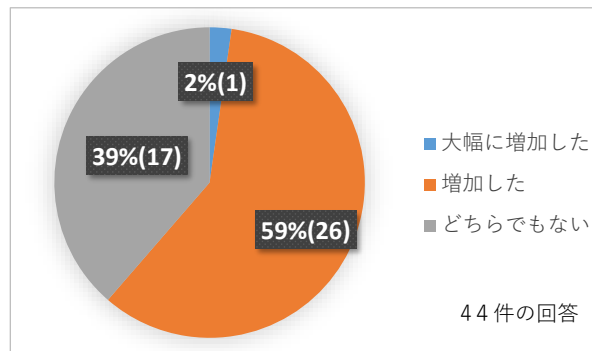
※病院・薬局等の購入主体別による区分や卸の規模等の属性を考慮せず調査を行っていることにご注意ください。

3

単品単価交渉の推進について

①取引全般について単品単価交渉の範囲は拡大していますか？

「単品単価交渉の範囲」に関して、
60%の卸が「大幅に増加」または「増加」
との回答であった。



取引全般について単品単価交渉の改善が進んでいない
背景・理由に関する主なコメント（「どちらでもない」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・薬価差益が医療機関・薬局等の経営を下支えしている状況下では総価取引の商慣習が未だ残っている。
- ・加重値ありきの考えが根深くあり、単品単価交渉の範囲は広がったが、**単品総価やメーカー別総価取引**はあまり改善されていない傾向にある。
- ・単品単価交渉が進まない背景には、流通改善ガイドラインを逸脱することに伴う**罰則も存在しない**ことが考えられるのではないかと。

【価格交渉代行業者の介入】

- ・既存の単品単価交渉取引先が**ボランティアに加盟することにより単品単価交渉が進まない状況**になっている。

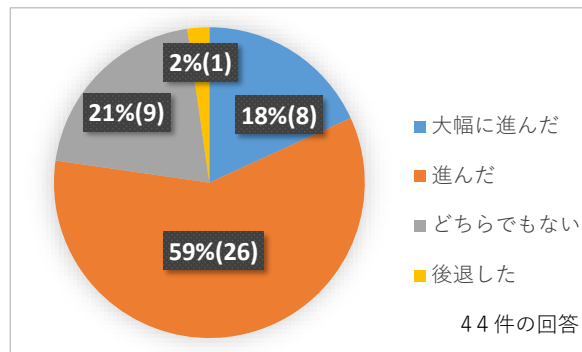
【その他】

- ・全品対象の単品単価交渉が大きく進まない要因は**医療機関・薬局と卸双方の大幅な作業増加懸念**が考えられる。

別枠の単価交渉の推進について

②流通改善ガイドラインで別枠とされた品目の単品単価交渉は進んでいますか？

「別枠の単価交渉の推進」に関して、
77%の卸が「大幅に進んだ」または「進んだ」
との回答であった。



別枠とされた品目の単品単価交渉が進んでいない背景・理由に関する主なコメント（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・単品単価交渉に対して交渉相手も理解はしているが、罰則などがあるわけではないので、経営資源としての交渉が優先されてしまっている得意先もある。
- ・別枠品の概念について、理解度が十分でない得意先も一部にある。
- ・別枠品の交渉をしても、最終的には納入加重値を見られており、結果として以前と変わらない状況となっている。

【価格交渉代行業者の介入】

- ・ボランティアの加入の勧誘も、安く買えるということを前面にアピールしている。

【卸各社の取り組み】

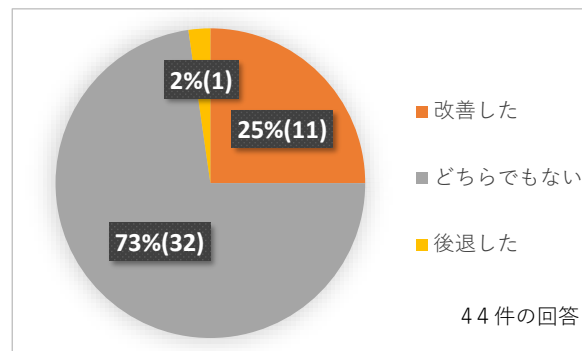
- ・卸各社の取り組み具合に温度差がある。

5

頻繁な価格交渉について

③頻繁な価格交渉の改善は進んでいますか？

「頻繁な価格交渉の改善」に関して、
75%の卸が「どちらでもない」
または「後退した」
との回答であった。



頻繁な価格交渉の改善が進んでいない背景・理由に関する主なコメント（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）

【得意先の理解度と制度の問題】

- ・一部の規模の大きな得意先は半年に1度の交渉を頻回とは思っていないケースがある。経営資源の確保のため、周辺の価格動向を見ながら価格交渉を行う流れは従来から変化がない。
- ・未妥結減算制度での条件を満たす為の価格交渉が前提である為、下期を対象とした再交渉が発生している。
- ・得意先が上期妥結率に満足していないケースでは、上期の状況を踏まえてベンチマークなどを用いた下期の再交渉が行われることもある。
- ・上期妥結した価格で年間妥結する事にご納得頂けない先は依然としてある。

【価格交渉代行業者の介入】

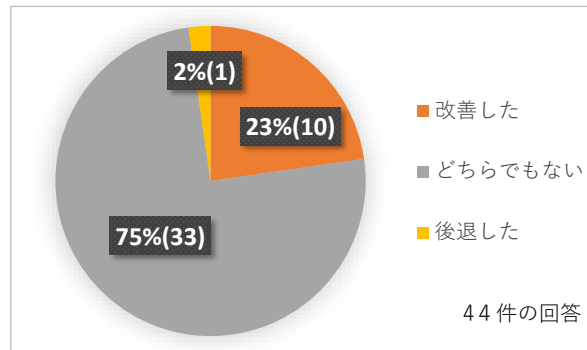
- ・一部の大手価格交渉代行業者については相変わらず頻繁な交渉が続いている。

6

より長期の契約について

④年間契約等のより長期の契約に向けた改善は進んでいますか？

年間契約等のより長期の契約に関して、
**77%の卸が「どちらでもない」
または「後退した」**
との回答であった。



年間契約等のより長期の契約に向けた改善が進んでいない
背景・理由に関する主なコメント
（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・病院経営の悪化から（少しでも）薬価差益依存があり、ガイドラインの遵守に至っていない状況がある。
- ・得意先が上期妥結率に満足していないケースでは、上期の状況を踏まえてベンチマークなどを用いた下期の再交渉が行われることもある。
- ・『交渉を重ねれば価格は下がる』の概念が根強く残っている為、年間での交渉・契約に移行した得意先は少ない。

【価格交渉代行業者の介入】

- ・コンサル先が増え、その都度半期契約先が増えてきている。

【制度の問題】

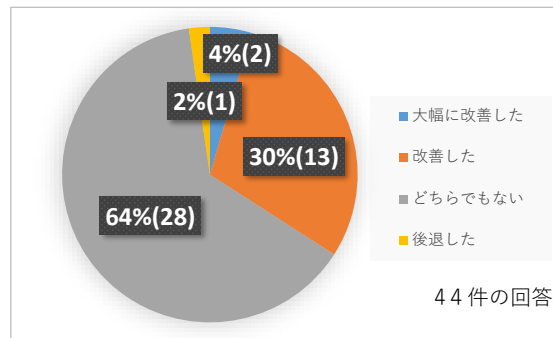
- ・中間年改定、頻回改定の背景があり、年間以上の長期契約の交渉は難しい。
- ・未妥結減算のように再交渉によるペナルティがない。

7

医薬品の価値や流通コストを考慮した価格交渉について

⑤医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解は進んでいますか？

医薬品の価値や流通コストに関する得意先の
理解に関して、
**66%の卸が「どちらでもない」
または「後退した」**
との回答であった。



医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解が進んでいない
背景・理由に関する主なコメント
（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・得意先側は各種報酬が定まっており、流通コストの転嫁を受けると利益が減少してしまう。
- ・医薬品購入費は医療機関にとって人件費に次ぐ大きなコストであり、また薬局は薬価差益がないと経営できない調剤点数になっているとの声を聞く。購入側も医薬品はコストと考えており、コスト削減を求める購入側とコスト増加を訴える卸側、双方の交渉は平行線を辿ってしまっている。
- ・「医薬品の価値」を考慮した価格交渉は理解が進んでいるが、流通コストについては自社の流通コストを踏まえた交渉を行っても納得して値上げ（圧縮交渉）を認める医療機関は少ないのが現状である。

【価格交渉代行業者の介入】

- ・一部の購買代行やボランティア加盟店においては全国一律の統一価格以外での取引を認めないなど適切な価格設定による価格交渉が実施されていない状況にある。

【卸側の対応】

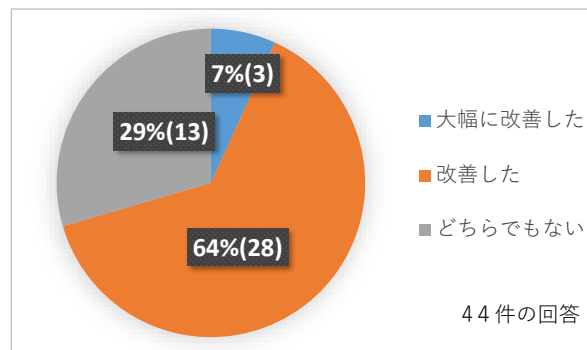
- ・人件費や流通コストの上昇の根拠を提示するのが難しいため、商品の単価にコスト等の上昇分を盛り込んだ価格提示ができていない現状である。

8

返品について

⑥返品の改善は進んでいますか？

返品の改善に関して、
**71%の卸が「大幅に改善した」
または「改善した」**
との回答であった。



返品の改善が進んでいない背景・理由に関する主なコメント
（「どちらでもない」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・卸に対して当たり前に戻品できる商習慣が抜け切れていない得意先が一部にある。
- ・月末、期末の在庫調整の返品がまだまだ多い。
- ・冷所品に対しての返品は得意先の理解が深まったものの、室温管理医薬品に関して、当たり前のように返品業務が発生している得意先が一部にある。そのような得意先は特に、薬価改定前後の依頼が多い。

【メーカーの対応】

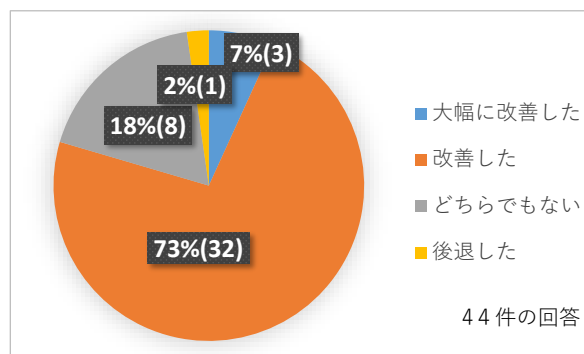
- ・卸側からは返品ありきの納入はしていないが、一部医薬品のようにメーカーから返品ありきの納入依頼を受けるケースもある。
- ・メーカーの包装変更があった場合、得意先と卸の双方で在庫管理面の負担が大きくなる。一部の得意先からは旧包装品の返品を要望される。

9

急配や頻回な配送について

⑦急配や頻回な配送の改善は進んでいますか？

急配や頻回な配送の改善に関して、
**80%の卸が「大幅に改善した」
または「改善した」**
との回答であった。



急配や頻回な配送の改善が進んでいない背景・理由に関する
主なコメント（「どちらでもない」「後退した」と回答のうち）

【得意先の理解度】

- ・大手薬局を中心に頻回配送等のコストについてご理解を頂き、効率化に協力を頂いている。一方で頻回配送・配送回数等の低減のご理解を頂けず、頻回配送を引き受ける業者への帳合の変更を受けるケースも一部に見受けられる。
- ・一部の薬局では在庫管理が自らできていないにもかかわらず急配で持ってくるのが卸の役割だと思っている取引先もある。
- ・頻回配送に関しては、地域によって対応している卸に差があり比べられてしまうケースがある。土曜日の定期配送も同様。
- ・急配、複数回配送をお断りすることによって売上げを減少させられてしまう事例が多発している。
- ・削減に取り組んでいるが、冷所品、高額医薬品、麻薬の緊急配送が増える傾向も見られる。

【出荷調整品の影響】

- ・出荷調整品の多さが起因であると思われる。

10

流通改善ガイドラインが流通関係者に求める遵守事項に関する主なご意見

⑧流通改善ガイドラインが流通関係者に求める遵守事項について、意見・課題・提案があればご回答下さい。

【得意先の理解度】

- ・医療機関側の理解が低く、卸側から理解を求めるケースが多いです。まずは、公的医療機関から積極的に流通改善ガイドラインを遵守する体制を構築して欲しいです。

【価格交渉代行業者の介入】

- ・コンサル介入によるベンチマークを用いた交渉は地域性を考慮せず、物流コスト上昇が激しい現状で卸の収益を大幅に圧迫している。

【制度の問題】

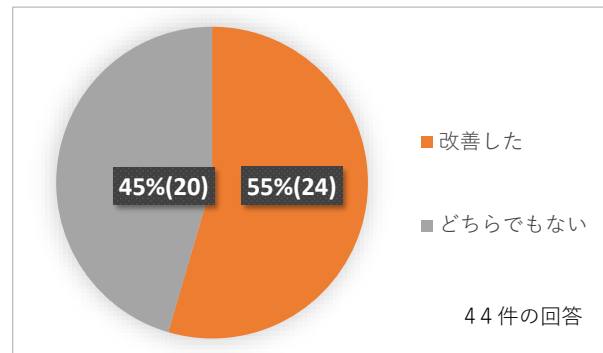
- ・経営者にもガイドラインの趣旨をご理解いただくためには、インセンティブなどと連動した減算ルール等の整備が必要ではないかと考えている。

11

未妥結減算制度に係る報告書の改訂について

⑨未妥結減算制度に係る報告書の改訂により、流通改善は進んでいますか？

未妥結減算制度に係る報告書の改訂による流通改善に関して、**55%の卸が「改善した」**との回答であった。



⑩未妥結減算制度に係る報告書(改訂版)について、意見・課題・提案があればご回答下さい。

【制度の問題】

- ・内容自体は拘束力を持つようになると思いますが、医療機関側提出内容と卸の実態を突合しないのであれば効果は限定的になると考えております。
- ・流通改善は進んでいるが、報告書の改訂が直接の要因となっているとは考えにくい。結局は強制力やペナルティ、インセンティブがないため得意先の中には単に報告のみになっているケースがあるのではないか。
- ・得意先からの報告内容を厚労省及び地方厚生局でデータ公開するなどの対応も今後必要となるのではないか。

【その他】

- ・ペーパーレス化の流れにおいて医療機関ごとに所定の用紙を印刷持参することは改善の余地があると考えます。
- ・煩雑かつ、作成・説明作業に労力を要します、作業が簡便化されることを希望します。

12

更なる流通改善を進めるための取組みに関するご意見

⑪更なる流通改善を進めるためには、どのような取組みが必要と考えますか？

【制度の問題】

- ・年間で価格変更をしないようにするために、妥結後の価格変更は期中で薬価改定（再算定等）があるなど医薬品の価値に変動がある場合を除いては実施できないようにする取決めが必要ではないか。
- ・流通改善ガイドラインの遵守状況を診療報酬として評価していただく。（ペナルティ等も含め）
- ・ガイドラインに「総価の要素を用いた交渉は行わないこと」という文言を入れていただきたい。
- ・頻繁な価格交渉の改善について、未妥結減算制度における9月末時点での妥結率を100%に引き上げることに加え、期中で薬価改定（再算定等）があるなど医薬品の価値に変動がある場合を除き、妥結後の価格変更を行わないことで長期の契約が実現可能と考えます。

【その他】

- ・ガイドラインの改訂により多くの得意先で理解を得るようになったが、一部の病院やボランタリー、ナショナルチェーン、ドラッグ等の総価交渉先を改善する必要がある。

13

まとめ

- 改訂された流通改善ガイドラインの効果もあり、約6割の卸において単品単価交渉の範囲は拡大しているという回答であった。特にガイドラインで明記された医療上の必要性の高い基礎的医薬品などのいわゆる“別枠品”については、約8割の卸において単品単価交渉は進んでいるという回答であった。一方で、経営の観点から総価交渉の改善が見られていない一部の得意先も存在しているという回答もあった。
- 改訂された流通改善ガイドラインにおいて具体的に慎むことを明記された返品についても約7割の卸において改善しているという回答であった。一方で、月末、期末の在庫調整の返品は未だ多いという回答もあった。
- 急配や頻回な配送についても約7割の卸において改善しているという回答であった。一方で、頻回配送・配送回数等の低減を得意先にご理解頂けず、対応可能な業者への帳合の変更を受けるケースもあった。
- 頻繁な価格交渉、長期の契約、医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解については約7割から8割の卸において改善が見られていないという回答であった。特に流通コストに関しては、診療・調剤報酬が定まっている中で、卸側の流通コストの転嫁を受けると利益が減少してしまう制度の構造的な課題を背景に挙げている回答もあった。
- 未妥結減算制度に係る報告書の改訂に伴う流通改善については、約6割の卸において改善したという回答であった。一方で、更なる流通改善を進めるべく、得意先からの報告内容を厚労省及び地方厚生局でデータ公開することや、卸側の提出資料との突合をすべきではないかなどの回答があった。

14

考察

- 別枠品の単品単価交渉が進んだ背景としては、別枠品マスターデータベースの運用により、卸と得意先の双方が共通の認識で価格交渉を行うことができたのが要因ではないかと考えられる。
- 返品に関する改善が進んだ背景については、流通改善ガイドラインに具体例を明記していただいたことが大きな要因と考える。これにより卸と得意先の双方の理解が深まったのではないかと。
- 急配や頻回な配送の改善が進んだ背景については、得意先に理解を得ながら交渉したことで改善しているという結果となったと考えられる。
- 頻繁な価格交渉、長期の契約、医薬品の価値や流通コストに関する得意先の理解については、今後の流通改善の課題として取り組んでいく必要がある。単品単価交渉や返品が改善された背景には、より具体的に分かりやすい資料や表現が示されたことが関係していると推察している。このことを踏まえ、全ての流通当事者が理解をしやすい資料や表現が示されれば流通改善が進んでいくヒントとなるのではないだろうか。
- 未妥結減算制度に係る報告書の改訂については、導入初年度ということもあり、流通改善が進んだという実感を得られにくかったことも考えられる。令和7年度より卸が提出する参考資料を有効活用し、卸と得意先双方で流通改善に関する摺合わせを行うことにより一定の効果が表れるのではないかと。
- なお、今回の調査については、病院・薬局等の購入主体別による区分や卸の規模等の属性を考慮せず実施しており、あくまで全体を俯瞰した内容となっている。今後、同様のアンケート調査を実施する際には、購入主体別の区分や卸の属性等も考慮した上でより詳細な分析につなげられるように検討していく必要があると考えている。
また、単品単価交渉の定義に対する解釈については、卸間での相違があると思われる。流改懇（10/10）で決められた定義に沿って、今後も継続して周知していく必要があると考えている。

施行 平成 30 年 1 月 23 日

改訂 令和 3 年 11 月 30 日

令和 6 年 3 月 1 日

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

第 1 基本的考え方

1 策定の経緯及び目的等

(1) 経緯及び目的

- 薬価調査における適切な市場実勢価の把握を行うに当たっては、流通関係者¹が、公的医療保険制度における薬価基準で定められた公定価格を踏まえつつ、透明な市場実勢価の形成に努めることが必要である。この原則の下、厚生省（当時）は昭和 58 年 3 月に「医療用医薬品流通近代化協議会」を設置し、昭和 62 年には流通関係者間の文書契約促進のためのモデル契約書の策定等を、平成 2 年には「医療用医薬品の流通近代化と薬価について」のとりまとめを行い、継続した流通改善を求めてきた。
- 平成 16 年 6 月には医療用医薬品流通近代化協議会を引き継ぐ形で「医療用医薬品の流通改善に関する懇談会」（流改懇）を発足させ、同年 12 月に「中間とりまとめ」が行われた。平成 19 年 9 月には「医療用医薬品の流通改善について（緊急提言）」において、一次売差マイナス等の改善、長期にわたる未妥結・仮納入の改善、総価契約の改善が要請された。あわせて流改懇の下に流通関係者から構成されるワーキングチームを発足させ、これらの要請に対して流通改善のための取組を厚生労働省も行ってきたところである。
- 平成 27 年 9 月に「医療用医薬品の流通改善の促進について（提言）」において、医薬品の価値に基づく単品単価交渉の更なる促進といった今後引き続き取り組むべき事項が示されるなど、様々な取組を進めてきたところであり、長期の未妥結に関しては改善されたが、単品単価取引の状況等を見ると原則に沿った状況にあるとはいえない現状にある。
- さらに、2 年に 1 回行われる薬価調査・薬価改定の間の年（中間年）に

¹ 医療用医薬品製造販売業者（メーカー）、医薬品卸売販売業者（卸売業者）、保険医療機関及び保険薬局

薬価調査・薬価改定を行われていることを考慮すれば、これまで以上の流通改善の推進、薬価調査のための環境整備が必要である。

- このような経緯から、これまで流通改善については流通当事者間の取組として進めてきたが、今後は国が主導し、流通改善の取組を加速するため、「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」（以下「流通改善ガイドライン」という。）を作成し、遵守を求めるとともに、流通改善ガイドラインの趣旨・内容を「未妥結減算制度」に取り入れるなど、診療報酬等における対応を検討することを含め、保険制度上の施策をはじめとする総合的な取組を実施することとした。
- 流通改善の取組は、流通関係者が一体となって将来にわたる流通機能の安定性を確保するため進めるべきものであり、当事者間での流通経費等の負担の公平性の確保、適正な流通コストを念頭に置いた取組が必要である。
- 医療保険制度の中で、品質の確保された医薬品が安定的に供給されるとともに、国民が革新的新薬にアクセスできることも確保していかなければならない。

原材料費の高騰や人件費の上昇などが、医薬品のサプライチェーンに影響を及ぼしている中で、厚生労働省としても、より適正な医薬品流通のあり方について流改懇等で議論を行い、流通改善ガイドラインの改訂等の必要な取組を進めていく。

（２）改訂について

- 令和２年末に発覚した後発医薬品企業の不祥事を端緒とした一連の供給不安や、いわゆるドラッグ・ラグ／ドラッグ・ロス²と呼ばれている事象が顕在化した結果、国民に必要な医薬品が届かないという保健衛生上極めて重大な問題が生じている現状を踏まえ、「革新的な医薬品や医療ニーズの高い医薬品の日本への早期上市」、「医薬品の安定供給」を確保する観点から、流通や薬価制度、産業構造の検証などの幅広い議論を行うため、令和４年９月、「医薬品の迅速・安定供給実現に向けた総合対策に関する有識者検討会」（以下「有識者検討会」という。）を立ち上げ、１３回にわたり検討を行い、令和５年６月、それまでの検討結果をまとめた報告書が提出された。
- 報告書では、医薬品の取引において、メーカー、卸売業者、保険医療機関及び保険薬局といった流通関係者全員が、流通改善ガイドラインを遵守し、医薬品特有の取引慣行や過度な薬価差、薬価差の偏在の是正を図り、

² 海外では承認されているが、日本では承認されていない医薬品が発生している事象のことをいい、このうち、特に日本での開発に着手されていない事象をドラッグ・ロスという。

適切な流通取引が行われる環境を整備していくべきであるとされており、さらなる流通改善を図るため、今般、流通改善ガイドラインの改訂を行う。

2 メーカーと卸売業者との関係において留意する事項

(1) 仕切価の設定と割戻し等のあり方

- 一次売差マイナス³の解消に向け、医薬品の価値に基づく早期妥結・単品単価契約を進めるため、卸売業者と保険医療機関・保険薬局との川下取引の妥結価格（市場実勢価）水準を踏まえた適切な一次仕切価の提示に基づく適切な最終原価を設定すること。
- 割戻し（リベート）は卸機能の適切な評価に基づくものとし、割戻し、アローアンスのうち仕切価に反映可能なものについては仕切価へ反映した上で、整理・縮小を行うとともに、契約により運用基準を明確化すること。⁴
- 仕切価の提示は、薬価告示後、早期に行うこと。
- 割戻し、アローアンスの決定は、メーカーと卸売業者との間での十分な協議を踏まえ、書面により運用基準を明確化すること。

3 卸売業者と保険医療機関・保険薬局との関係において留意する事項

(1) 早期妥結と単品単価交渉⁵に基づく単品単価契約の推進

- 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交渉とすることとし、契約に当たっては、単品ごとの価格を明示した覚書を利用する等により行うこと。
- 銘柄別収載を基本とする薬価基準制度の趣旨を踏まえ、価格交渉の段階から個々の医薬品の価値を踏まえた単品単価交渉を行うことを基本とし、前年度より単品単価交渉の範囲を拡大していくこと。

³ 納入価が仕切価よりも低い状況。

⁴ 「流通・取引慣行に関する独占禁止法上の指針」（平成3年7月11日公正取引委員会事務局）においても、「リベートの供与自体が直ちに独占禁止法上問題となるものではない」としつつも、「リベートの供与の方法によっては、取引先事業者の事業活動を制限することとなり、独占禁止法上問題となる場合がある」とし、「リベートの供与の基準を明確にし、これを取引の相手方に示すことが望ましい」としている。

⁵ 他の医薬品の価格の影響を受けず、地域差や個々の取引条件等により生じる安定供給に必要なコストを踏まえ、取引先と個別品目ごとに取引価格を決める交渉。

- 「医薬品の安定供給」を確保する観点から、特に医療上の必要性の高い医薬品として基礎的医薬品、安定確保医薬品（カテゴリーA）、不採算品再算定品、血液製剤、麻薬、覚醒剤及び覚醒剤原料については、価格交渉の段階から別枠とし、個々の医薬品の価値を踏まえた単品単価交渉とすること。
- これまでも単品単価交渉を行ってきた新薬創出等加算品等についても、引き続き単品単価交渉を行うものとし、流通改善が後戻りすることのないようにすること。

（２）医薬品の価値を無視した過大な値引き交渉及び不当廉売の禁止

- 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。また、安定供給に必要な流通コストを考慮しない値引き交渉⁶を行うことは、一次売差マイナスの一因となり、医薬品の安定供給や卸売業者の経営に影響を及ぼしかねない。
- こうした観点から、卸売業者は、個々の医薬品の仕切価に安定供給に必要なコスト（地域差や物価上昇等を考慮した人件費や流通コスト等）を踏まえた適切な価格設定を行うとともに、交渉を行う双方が、その根拠と妥当性を説明するなどにより、価格交渉を進めること。
- 取引条件等を考慮せずにベンチマークを用いての一方的な値引き交渉や取引品目等の相違を無視して同一の総値引率を用いた交渉、取引条件等を考慮せずに同一の納入単価での取引を各卸売業者に求める交渉などは厳に慎むこと。
- 価格交渉を代行する者に価格交渉を依頼するに当たっては、価格交渉を代行する者がこうした交渉を行うことがないよう流通改善ガイドラインを遵守させること。
- 正当な理由がないのに、医薬品をその供給に要する費用を著しく下回る対価で継続して供給することにより、他の卸売業者の事業活動を困難にさせるおそれがある場合には、独占禁止法上の不当廉売に該当する可能性があることに留意すること。

⁶ 流通コストを考慮しない値引き交渉とは、薬価に含まれている流通経費や、薬価改定において考慮されている安定的な医薬品流通のための調整幅（改定前薬価の２％）を踏まえた価格設定を無視した交渉をいう。

なお、原価計算方式には医薬品産業実態調査の直近３か年分の平均率の流通経費を盛り込んでいる。

(3) 頻繁な価格交渉の改善

- 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ことや、未妥結減算制度の趣旨を踏まえ、当年度内は妥結価格の変更を原則行わないこととし、変更を行うのは期中で薬価改定（再算定等）があるなど医薬品の価値に変動がある場合とすること。

4 流通当事者間で共通して留意する事項

(1) 返品扱い

- 品質の確保された医薬品の安定供給、不動在庫・廃棄コスト増による経営への影響、さらに偽造品流通防止の観点から、返品の取扱いに関する流改懇の提言（平成 18 年）を踏まえた対応を行うこと。
- 特に、以下に該当する医薬品の返品は、卸売業者及び保険医療機関・保険薬局等とも互いに慎むこと。
 - ① 厳格な温度管理を要する医薬品の返品
 - ② 有効期限を経過した医薬品の返品
 - ③ 開封された医薬品の返品
 - ④ 汚損、破損した医薬品の返品
 - ⑤ 卸売業者と保険医療機関・保険薬局等との契約により「返品不能」と指定されている医薬品の返品
 - ⑥ その他、価値、安全性等が棄損されている又はそのおそれがあると合理的に認められる医薬品の返品⁷
 - ⑦ 在庫調整を目的とした医薬品の返品⁸

(2) 回収の扱い

- メーカーは、医薬品の回収等により供給不足が生じ、又は生じるおそれがある場合、「医療用医薬品の供給不足に係る適切な情報提供について」（令和 2 年 12 月 18 日付医政経発 1218 第 3 号厚生労働省医政局経済課長通知）に従い、適宜、保険医療機関・保険薬局、卸売業者及び関係団体に

⁷ 特に温度管理を要する医薬品、有効期限を経過した医薬品、開封された医薬品、汚損、破損した医薬品の返品は「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運用基準」において制限しているが、これら以外にも医療機関等から返品されても、卸売業者にて再販売ができず廃棄前提となる医薬品があることを想定。

⁸ 例えば月末に返品して、翌月に買い戻す行為。

対して早急に必要な情報提供を行うこと。また、回収等に伴い生じる経費負担については、当事者間で十分に協議すること。

(3) 公正な競争の確保と法令の遵守

- 全ての流通関係者は公正かつ適正な取引に努め、独占禁止法をはじめ、不当景品類及び不当表示防止法（昭和 37 年法律第 134 号）に基づく「医療用医薬品製造販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」及び「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」などの関係法令等を遵守すること。このため、全ての取引当事者は企業又は団体等が主催する研修を定期的に受講すること等により、その実効性の担保に努めること。

(4) カテゴリーごとの流通のあり方

- 流通当事者は、特別な管理が必要な医薬品、長期収載品、後発医薬品など、カテゴリーごとの特徴を踏まえた、流通改善の取組を進めること。

5 流通の効率化と安全性・安定供給の確保

- 卸売業者は、頻回配送・急配の回数やコスト負担等について、取引先の保険医療機関・保険薬局に対し、かかるコストの根拠等に基づき説明を行い理解を求めること。また、安定供給に支障を来す場合や、卸売業者が費用負担を求める場合には、当事者間で契約を締結すること。
- 流通関係者全体が、流通の効率化と安定供給の確保のため、常に適正な在庫量を維持し、卸売業者は必要な提案等を行うこと。
- 「医療用医薬品の偽造品流通防止のための施策のあり方に関する検討会」最終とりまとめを踏まえ、医薬品の流通過程において、高額な医薬品の増加などに伴う偽造品の混入防止のため、我が国の医薬品取引における返品、不動在庫や回収コスト等に係る課題についても解決を図っていく必要があることから、一連のサプライチェーンの下で、流通関係者間において更なる取組を進めること。
- 「医療用医薬品の安定確保策に関する関係者会議」の取りまとめを踏まえ、サプライチェーンの安定性確保のため、過剰な在庫確保や不必要な急配を控えるとともに、実際に供給不安が生じた際には、「医療用医薬品の供給不足が生じる場合の対応スキーム」（令和 3 年 5 月 28 日付医政経発 0528 第 3 号厚生労働省医政局経済課長通知）を実施するなど、安定供給の

確保のための取組を行うこと。また、安定確保医薬品については、医療上の重要性に鑑み、特に安定供給の確保に配慮すること。

- 一社流通⁹を行うメーカーは、自ら又は卸売業者と協力し、その理由について、保険医療機関・保険薬局に対して丁寧に情報提供を行うこと。また、一社流通を行うメーカー及び卸売業者は、その医薬品の安定供給を行うこと。
- 医薬品の供給量が不足している状況においては、流通関係者は、以下の項目について留意すること。
 - ・ メーカー及び卸売業者は、在庫の偏在防止に努める。
 - ・ 卸売業者及び保険医療機関・保険薬局は、必要な患者に必要な医薬品が行き渡るよう、過剰な発注は控え、当面の必要量に見合う量のみの購入を行う。
 - ・ 保険薬局は、自らの店舗で不足している医薬品について、系列店舗や地域における連携により、可能な限り不足している医薬品の調整に努める。
- 変動情報を含んだ医療用医薬品特定用符号表示について、医療安全（取り違い防止）、トレーサビリティ確保（回収等）、流通効率化、さらに偽造品流通防止の観点から、変動情報を含む GS1 識別コードを適切に表示するとともに、製品の商品コードを一般財団法人医療情報システム開発センターに登録すること。流通関係者は、医療安全の観点から GS1 識別コードの利活用を推進すること。

第2 厚生労働省による関与

（1）厚生労働省への相談

- 流通当事者間で交渉が行き詰まり、改善の見込みがない場合又は流通改善ガイドラインの趣旨に沿わない事例については、厚生労働省医政局 医薬産業振興・医療情報企画課に設置した窓口¹⁰に相談することができる。
- 厚生労働省では相談内容を流通改善ガイドラインの事項ごとにまとめ、流改懇等や厚生労働省のウェブサイトで公表し、事案の見える化を通じて流通改善ガイドラインの遵守を促す。
- 公表後に同様の事案を繰り返し行うなど改善の見込が無く、適正な医薬品流通に支障を来すものと厚生労働省が判断した事案については、ヒ

⁹ メーカーが自社の医薬品を卸売業者1社または、同一グループに限定して流通させること（地域ごとに担当の卸売業者を1社決めて流通させている場合も該当する。）。

¹⁰ 宛先：厚生労働省医政局 医薬産業振興・医療情報企画課
相談票の提出フォーム：mhlw.go.jp/form/pub/mhlw01/202004_01_ryutsugl
メールアドレス：souki-daketu@mhlw.go.jp

アリングや指導を行い、その詳細について流改懇への報告や厚生労働省のウェブサイトで公表するなど必要な措置をとる。

(2) 流通改善ガイドラインの遵守状況の確認

- 単品単価交渉の状況等については、流改懇とともに中央社会保険医療協議会にも報告する。

(3) 流通改善の推進に向けた取組の実施

- 厚生労働省は、モデル契約書の見直しや、流通改善の推進のために必要なデータを収集・分析し流改懇等に報告を行う等の必要な取組を行う。

第3 流通改善ガイドラインの適用日等

- この流通改善ガイドラインは平成30年4月1日から適用する。
- 流改懇等における流通改善ガイドラインの遵守状況の確認にあわせて、必要に応じて流通改善ガイドラインを見直す。
- 改訂後流通改善ガイドラインは令和6年3月1日から適用する。