

医薬品流通および薬価制度に関する アンケート調査 調査結果報告書

令和2(2020)年 3月

平成31年度厚生労働行政推進調査事業費補助金（厚生労働科学特別研究事業）

「薬価制度抜本改革に係る医薬品開発環境 および流通環境の実態調査研究」

研究分担者 三浦 俊彦（中央大学商学部教授）

研究協力者 江戸 克栄（県立広島大学大学院経営管理研究科教授）
石川 和男（専修大学商学部教授）

0

調査概要

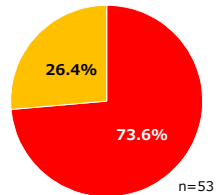
- **調査目的** 本調査は、平成31年度厚生労働行政推進調査事業費補助金（厚生労働科学特別研究事業）に採択された「薬価制度抜本改革に係る医薬品開発環境および流通環境の実態調査研究」の一環として行うものであり、医薬品流通の改善のための基礎資料を得ることを目的として実施した。
- **調査対象**
 - 卸売業・・・・・・・・日本医薬品卸売業連合会の会員社 50社
 - ジェネリック販売社・・・・日本ジェネリック医薬品販売協会 79社
- **調査方法** オンライン調査
- **調査期間** 令和2年2月26日～3月11日
- **有効回答数
(回収率)** 全体 53社/129社 (41.1%)
 - 卸売業・・・・・・・・39社/50社 (78.0%)
 - ジェネリック販売社・・・・14社/79社 (17.7%)

1

回答者の属性

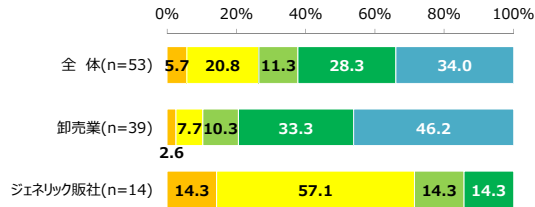
2

Q1) 該当する業種をお答えください。



■ 卸売業 ■ 卸売業（ジェネリック版社）

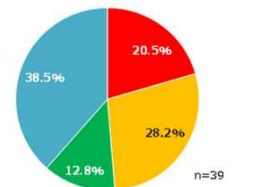
Q2) 従業員数をお答えください。



■ 1人～5人未満 ■ 5人～10人未満
■ 10人～50人未満 ■ 50人～100人未満
■ 100人以上

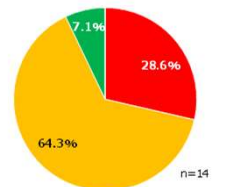
Q3・Q4) 売上規模をお答えください。

【卸売業】



■ 200億円未満 ■ 200億円～500億円未満
■ 500億円～1,000億円未満 ■ 1,000億円以上

【ジェネリック版社】



■ 10億円未満 ■ 10億円～50億円未満
■ 50億円～100億円未満 ■ 100億円以上

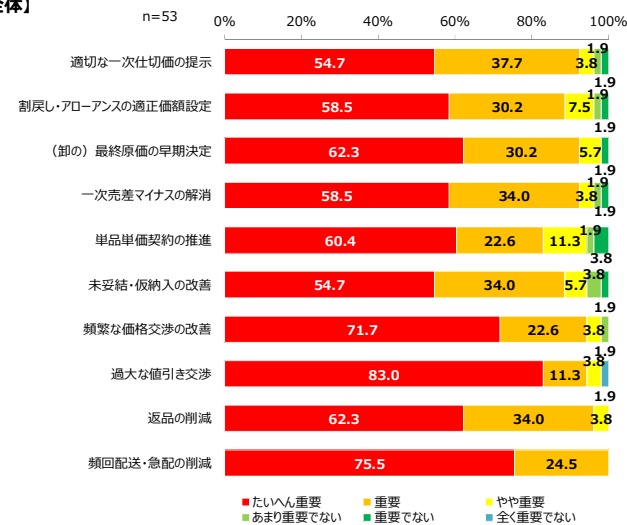
2

医薬品流通の課題・改善点

3

Q5) 医薬品流通に関しては、「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が順守すべきガイドライン」などでは、以下の諸点があげられています。御社の経営の立場から、どれくらい重要であるかをご回答ください。

【全体】



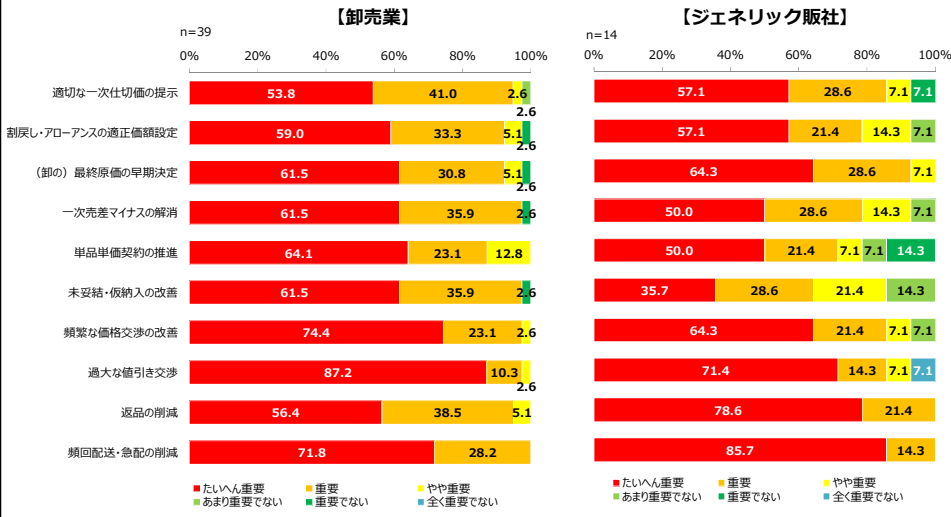
■ たいへん重要 ■ 重要 ■ やや重要
■ あまり重要でない ■ 重要でない ■ 全く重要でない

3

医薬品流通の課題・改善点

4

Q5) 医薬品流通に関しては、「医療用医薬品の流通改善に向けて流通関係者が順守すべきガイドライン」などでは、以下の諸点があげられています。御社の経営の立場から、どれくらい重要であるかをご回答ください。



4

医薬品流通の課題・改善点

5

Q6) その他、医薬品流通課題があれば教えてください。

「価格交渉」 13件

- 「価格交渉に関して、平行線をたどり最終的には9月末ギリギリ決着になる。経営母体が国等厚生労働省管轄でもう少し率先した妥結の取り組み実施を要望します。」 (卸売業)
- 「未妥結減算適応時期の短縮・単品単価100%・妥結率100%への制度化」 (卸売業)
- 「大規模病院グループ・全国チェーン調剤薬局・ボランタリーチェーンに於ける価格交渉に於いて地域卸のコストが反映されない交渉になっている事やコンサルの介入が問題。」 (卸売業)
- 「単品総価での価格妥結が定着している調剤グループがまだある。しかし、単品単価の交渉するには時間が少ない」 (卸売業)
- 「早期妥結への取り組みと付随して除外交渉の拡大を進めていくことが必要であると考えます。特に、除外品交渉を拡大していくことで製品の価値に見合った価格設定及び価格交渉がより現実的となると考えています。」 (卸売業)
- 「購買代理店加入施設の価格面の対応 (購入額ベースでの価格交渉が出来ない)」 (卸売業)
- 「未妥結・仮納入の是正、早期妥結と除外交渉品の拡大、年間契約の推進、医療コンサルティングによるベンチマークを用いた価格交渉への対応、等が挙げられます。」 (卸売業)
- 「一番の課題は未妥結・仮納入の改善と考えます。それには卸の最終原価の早期決定が挙げられます。」 (卸売業)

「配送」 8件

- 「頻回配送」 (卸売業)
- 「調剤薬局の頻回配送による流通コストの認識をもっといただく事」 (卸売業)
- 「頻回配送、至急対応についても更なる改善が必要である。」 (卸売業)
- 「土曜日の配達指定」 (ジェネリック販社)
- 「お得先の急配対応が年々増加していること。」 (ジェネリック販社)

*コメントは一部抜粋

5

Q6) その他、医薬品流通課題があれば教えてください。

「流通」 6件

- 「保冷品や高額医薬品の取り扱いが増えたことによる流通コストの増加とリスク対応がより重要になる。今後対応における投資費用の確保が必要となり低マージンでは経営の圧迫要因になる。別建ての利益体系を望む」 (卸売業)
- 「共同配送など流通の効率化。」 (卸売業)
- 「へき地などへの流通。」 (卸売業)
- 「流通コストを鑑みた交渉をユーザーが理解できない。」 (卸売業)
- 「欠品や出荷調整時の川上から川下への流通調整に手間がかかる」 (卸売業)
- 「流通の効率化」 (卸売業)

「返品」 6件

- 「返品慣習の改善」 (卸売業)
- 「GDPガイドラインに沿った管理が求められる中での返品の問題。」 (卸売業)
- 「納入後の返品が半年以上のもが多い」 (卸売業)
- 「返品対応せざるを得ない状況にある」 (卸売業)
- 「薬価改定時の在庫補償の問題と付随して医療機関からの返品が増加」 (卸売業)
- 「メーカー返品がほぼできない。」 (ジェネリック販社)

Q6) その他、医薬品流通課題があれば教えてください。

「薬価」 6件

- 「診療報酬改定、薬価改正により医療機関の収益が大きく変動する。」 (卸売業)
- 「薬価が下がっているにも関わらず、同じ値引率を要求してくる。一次差益のみでは、経営できない。」 (ジェネリック販社)
- 「薬価改正毎年実施になります。毎年見積書作成する時間と働き方改革との問題、更に一年間の期間内に何度も見積書、値引き等の要求はしない様、医療機関、調剤薬局等に厚生労働省で厳重注意をしていただきたい。」 (ジェネリック販社)

「仕入れ」 4件

- 「取引卸の絞り込み等の優先的地位の濫用。」 (卸売業)
- 「ボランタリーチェーンの増加」 (卸売業)
- 「チェーン調剤薬局の医薬品仕入れは、本部一括仕入れになっているようですが、是非地元の卸企業を採用し包括ケア医療に貢献出来るシステムにするべきと考えています。是非ご検討の程お願いいたします。」 (ジェネリック販社)

「その他」 9件

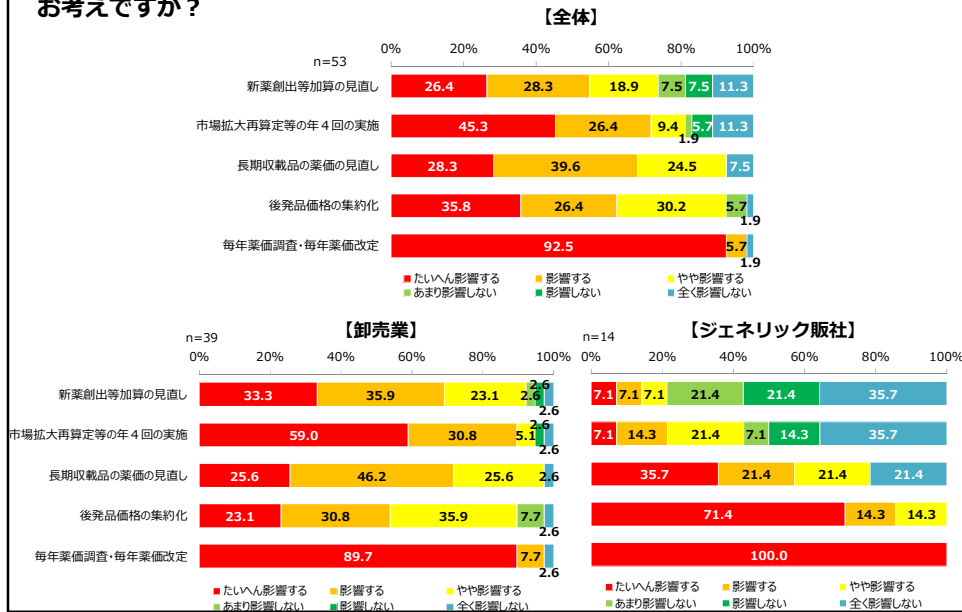
- 「医療機関からの支払いサイトの短縮。」 (卸売業)
- 「有事の際の社会的使命に対する安全保障」 (卸売業)
- 「包装変更、剤形変更、販売中止、販売移管、G Eメーカー数、一般名処方、購買代行 (コンサル)、ヘルスデータの2次利用、共同物流 (センターフィー)」 (卸売業)
- 「人材不足、業務効率化のためのICT導入。BCP対策」 (ジェネリック販社)
- 「コンサル企業の台頭は、ガイドラインの全項目、の趣旨に逆行していると思います、国として早期に現状把握と改善指針を検討を要望致します」 (ジェネリック販社)

*コメントは一部抜粋

平成30年度薬価制度抜本改革の影響

8

Q7) 次に挙げる平成30年度薬価制度抜本改革は、御社にどれくらい影響を与えとお考えですか？

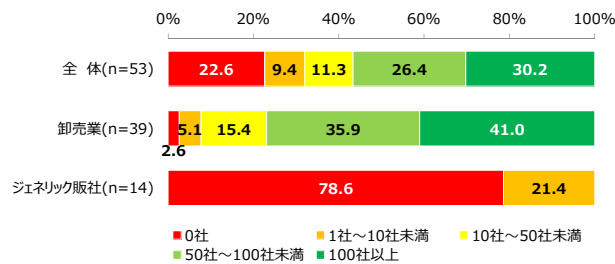


8

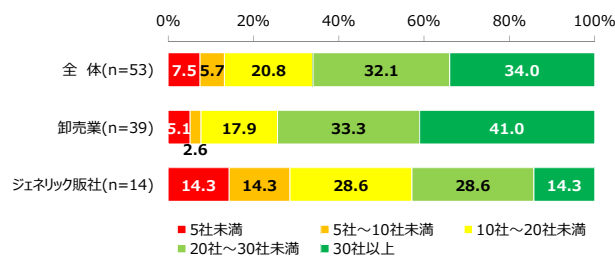
医薬品メーカーとの取引

9

Q8) 通常、取引のある製薬メーカー（主に新薬を扱うメーカー）は何社ですか？



Q9) 通常、取引のある製薬メーカー（主に後発薬を扱うメーカー）は何社ですか？

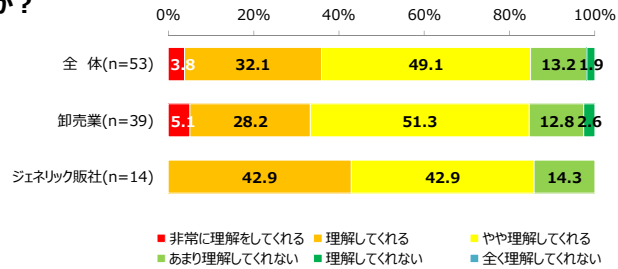


9

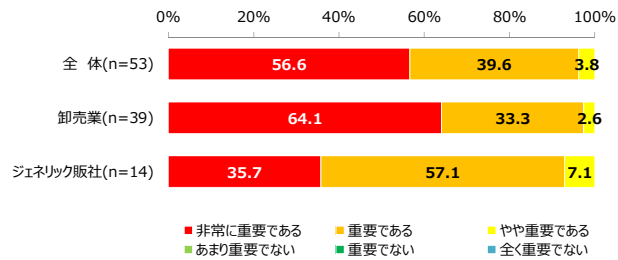
医薬品メーカーとの取引

10

Q 10) 医薬品メーカーは流通機能と割戻しの適正価額設定について理解していると思いますか？



Q 11) 医薬品メーカーに流通機能と割戻しの適正価額設定について理解してもらうための改善は重要だと思いますか？

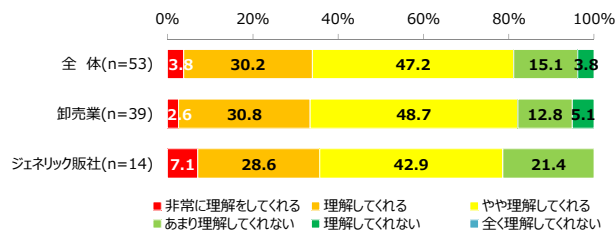


10

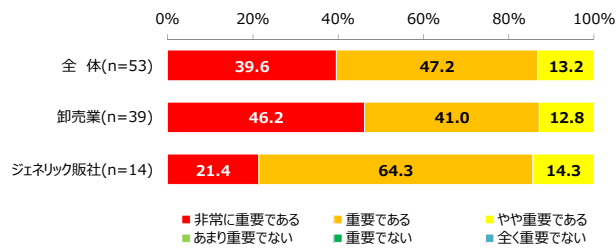
医薬品メーカーとの取引

11

Q 12) 医薬品メーカーはアローアンスの適正価額設定について理解していると思いますか？



Q 13) 医薬品メーカーにアローアンスの適正価額設定について理解してもらうための改善は重要だと思いますか？



11

Q14) 医薬品メーカーとの取引で、最も削減したいコストは何でしょうか？

「返品・廃棄処理」 16件

- 「返品」 (卸売業)
- 「廃棄コスト」 (卸売業)
- 「返品・廃棄医薬品について、包装変更が頻繁にあるため、卸として時間や手間がかかりすぎる。」 (卸売業)
- 「メーカー返品不可が増えてきているので、医薬品の廃棄コストが上昇傾向にある」 (卸売業)
- 「商品廃棄コスト (期限切れ、不動品など)」 (卸売業)
- 「廃棄商品コストの補償」 (卸売業)
- 「期限切迫品の送品」 (卸売業)
- 「メーカー返品が可能となることによる廃棄品の減少。」 (ジェネリック版社)

「配送・物流」 8件

- 「配送費用」 (卸売業)
- 「金額が足りない時の運賃代」 (卸売業)
- 「流通コスト」 (ジェネリック版社)
- 「運送料」 (ジェネリック版社)

「回収」 5件

- 「出荷調整品・回収品に係るコスト」 (卸売業)
- 「メーカー自主回収時の営業現場コスト (労力、時間)」 (卸売業)
- 「メーカー都合による製品回収にかかるコスト (品切れ・パッケージの変更・誤植等)」 (卸売業)

*コメントは一部抜粋

Q14) 医薬品メーカーとの取引で、最も削減したいコストは何でしょうか？

「管理」 5件

- 「出荷調整時にかかる在庫調整管理コスト」 (卸売業)
- 「出荷調整対応コスト」 (卸売業)
- 「在庫数量の増加により増えた管理コスト」 (卸売業)
- 「保管費用、温度管理が必要な製品の保管費用」 (卸売業)

「包装変更等に係る処理」 4件

- 「添付文章の交換作業、特にメーカーの都合による包装変更に対する諸般の作業コスト (得意先からの返品、有効期限の短い医薬品の購入拒否、等)」 (卸売業)
- 「仕様・包装変更等にとまなう不在庫」 (卸売業)
- 「頻繁な包装変更」 (卸売業)
- 「包装変更や剤形変更に関する業務 (案内、返品、再販などの業務) 品簿による割当て作業」 (卸売業)

「在庫」 4件

- 「在庫数量の増加により増えた在庫スペースなど。」 (卸売業)
- 「後発品の在庫集約」 (卸売業)
- 「在庫管理」 (ジェネリック版社)
- 「不動管理」 (ジェネリック版社)

*コメントは一部抜粋

Q14) 医薬品メーカーとの取引で、最も削減したいコストは何でしょうか？

「仕入れ」 3件

- 「仕入れ搬入コスト」 (卸売業)
- 「複雑な仕入値引き処理」 (ジェネリック販社)
- 「仕切価格」 (ジェネリック販社)

「その他」 13件

- 「メーカー数が多く（特に後発メーカーや特許品と長期品の切り分けするメーカーなど）交渉の時間コスト」 (卸売業)
- 「メーカーから依頼される資料作成に係るコスト」 (卸売業)
- 「消耗品のコスト」 (卸売業)
- 「期限切迫品に対応しないメーカーが卸のコストとなっている。」 (卸売業)
- 「債権」 (卸売業)
- 「不動産を引き取ってほしい（不動産処理）」 (卸売業)
- 「メーカー責任者、窓口様とのゴルフ・会食等予算を代わりにアロワンスに入れて欲しい。」 (卸売業)
- 「商品発注がJD-NETでない小規模メーカーにおいてのFAX等のコスト」 (卸売業)
- 「いまだFAX注文で対応。情報提供（注意改訂・中止品）他を卸に依頼している。DMで対応して欲しい。JDNETの導入が無いメーカーがあり、発注や得意先開示が出来ないメーカーが未だにあります。」 (ジェネリック販社)
- 「メーカーも毎年薬価改正で厳しい経営に立ってきているものと考えられます。メーカーも卸企業も削減できる経費は削減に努力しています。」 (ジェネリック販社)

*コメントは一部抜粋

Q15) 医薬品メーカーとの取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「利益」 16件

- 「適正利益の確保。」 (卸売業)
- 「取引額によるリベートの差別」 (卸売業)
- 「安定供給・正味原価を反映した利益体系」 (卸売業)
- 「販売計画収入の見直しやMS活動への評価」 (卸売業)
- 「売差マイナスの改善」 (卸売業)
- 「流通経費を含んだ利益体系を出して頂きたい（フリーライダーにならないでいただきたい）」 (卸売業)
- 「販売情報提供活動などのフィーを販売の対価としてではなく別契約とすること」 (卸売業)
- 「地域の会社の状況に適した割り戻し体系（一律で行うのではなく）」 (卸売業)
- 「売上総利益率が0%に近い製品がある。」 (ジェネリック販社)

「返品・廃棄処理」 10件

- 「医薬品の返品を拒否される事」 (卸売業)
- 「返品の内様」 (卸売業)
- 「不在庫・返品に対しての補償」 (卸売業)
- 「メーカー返品不可の撤廃」 (卸売業)
- 「廃棄品・返品のルール」 (卸売業)
- 「期限切迫品等への柔軟な返品対応」 (卸売業)
- 「メーカー返品。」 (ジェネリック販社)

*コメントは一部抜粋

Q15) 医薬品メーカーとの取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「薬価」 9件

- 「仕切り価格の設定と割り戻しとのバランス。」 (卸売業)
- 「薬価改定時における早めの新仕切価の対応」 (卸売業)
- 「適正な仕切価での取引をお願いしたい。」 (ジェネリック販売)
- 「流通コスト分が丸々赤字となる、流通コストを賄えるだけの仕切価を希望する。」 (ジェネリック販売)
- 「ジェネリックメーカー同士の価格競争」 (ジェネリック販売)
- 「原価に利益を乗せると、薬価以上になり売りにくくても、売らざる負えない商品の原価調整。」 (ジェネリック販売)

「仕入れ」 7件

- 「規模によるリポートテーブルは地域卸にとっては不利である事から改善を要望している」 (卸売業)
- 「卸機能 (物流・金融・情報・回収) の適正な評価による、流通経費を考慮したリポート設定」 (卸売業)
- 「月末・月初の物流量変動の是正 (期末・期首含む)」 (卸売業)
- 「J D N E T で発注・得意先開示。」 (ジェネリック販売)
- 「無意味な仕入れ。期限のわからない次品」 (ジェネリック販売)

「流通」 5件

- 「一方的な限定流通品の見直し」 (卸売業)
- 「卸の流通コストを無視した仕切価、利益体系にしているメーカーに改善を求めたい。」 (卸売業)
- 「期限切迫品の流通。」 (ジェネリック販売)

* コメントは一部抜粋

Q15) 医薬品メーカーとの取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「グロスマージン」 4件

- 「長期収載品に関して、薬価ダウンされ厳しいとは思いますが卸側に販売・情報提供等をお願いするのであれば、それなりのGMがほしい。」 (卸売業)
- 「トータルグロスマージン率 (卸・MS機能への評価)」 (卸売業)

「配送」 2件

- 「物流費」 (卸売業)
- 「物流コストを中心とするリポート条件」 (卸売業)

「在庫」 2件

- 「在庫管理」 (卸売業)
- 「品切れ問題」 (ジェネリック販売)

「回収」 1件

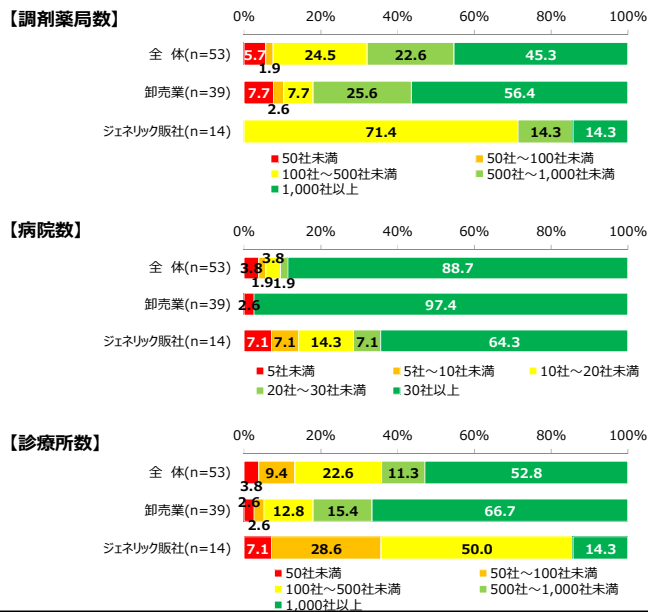
- 「製品回収作業によるコスト増」 (卸売業)

「その他」 7件

- 「選択と集中を加速させること (推奨メーカー、推奨製品など)」 (卸売業)
- 「推奨メーカーに絞った販売へ移行する事。」 (ジェネリック販売)
- 「ジェネリック医薬品専門卸企業は、メーカーとの取引において市場の規模制限があり、スケールメリットを追求して行かなければ生き残れない環境です。是非改善していただきたい。」 (ジェネリック販売)

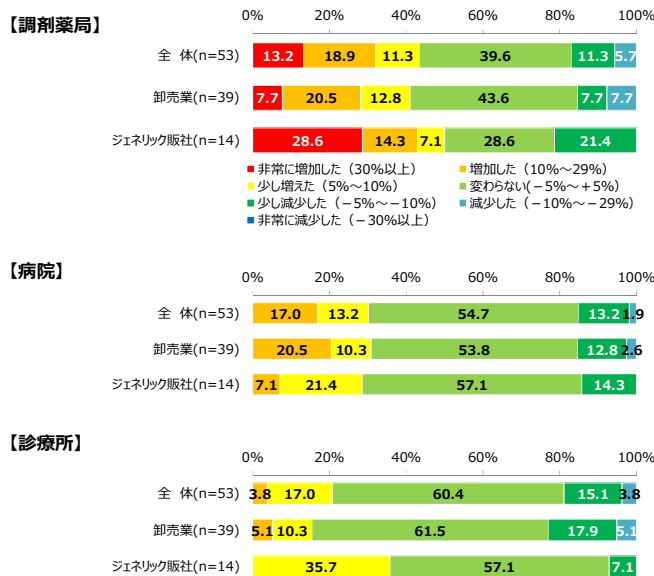
* コメントは一部抜粋

Q16) 通常取引のある調剤薬局数、病院数、および診療所数は何社ですか？



18

Q17) 通常配送についてお尋ねします。流通ガイドライン適用（2018年4月）前と比べて配送頻度はどのように変わりましたか？それぞれお答えください。

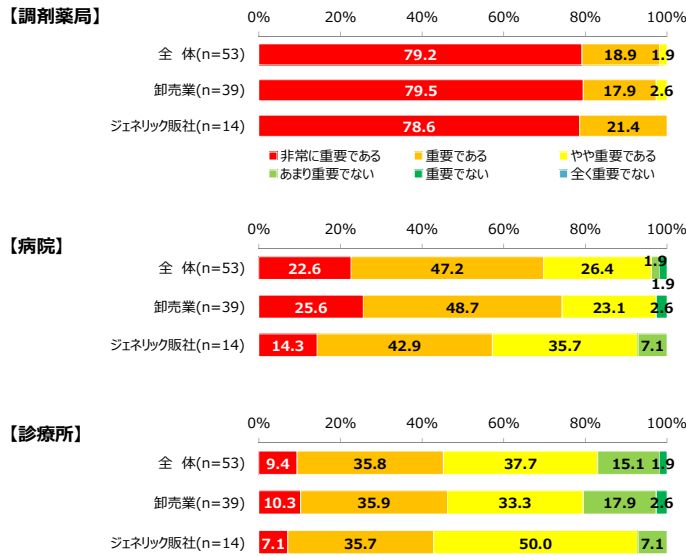


19

調剤薬局、病院、診療所との取引

20

Q18) 通常配送についてお尋ねします。調剤薬局、病院、および診療所との配送頻度について改善が重要であると思いませんか？それぞれお答えください。

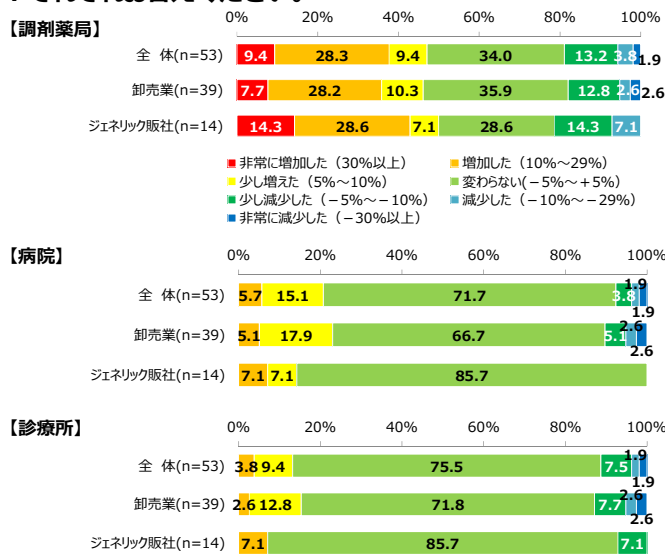


20

調剤薬局、病院、診療所との取引

21

Q19) 調剤薬局、病院、および診療所からの急な配送（急配）についてお尋ねします。流通ガイドライン適用（2018年4月）前と比べて急配はどのように変わりましたか？それぞれお答えください。

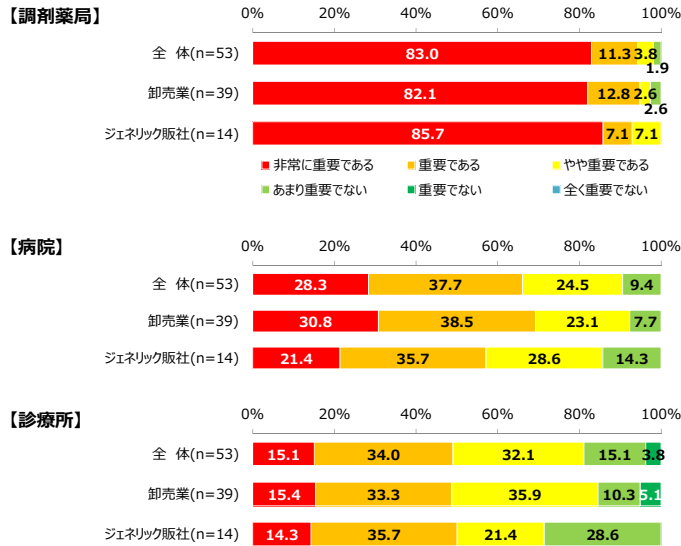


21

調剤薬局、病院、診療所との取引

22

Q20) 調剤薬局、病院、および診療所からの急な配送（急配）についてお尋ねします。調剤薬局、病院、および診療所との急配について改善が重要であると思いますか？それぞれお答えください。

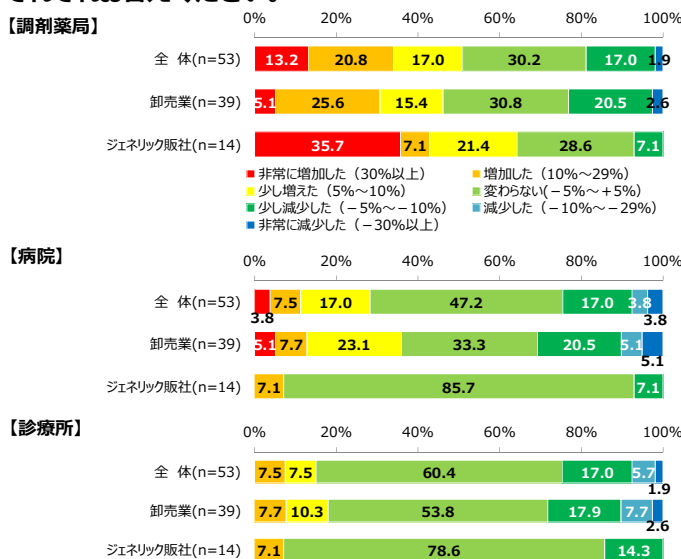


22

調剤薬局、病院、診療所との取引

23

Q21) 調剤薬局、病院、および診療所からの返品についてお尋ねします。流通ガイドライン適用（2018年4月）前と比べて返品はどのように変わりましたか？それぞれお答えください。

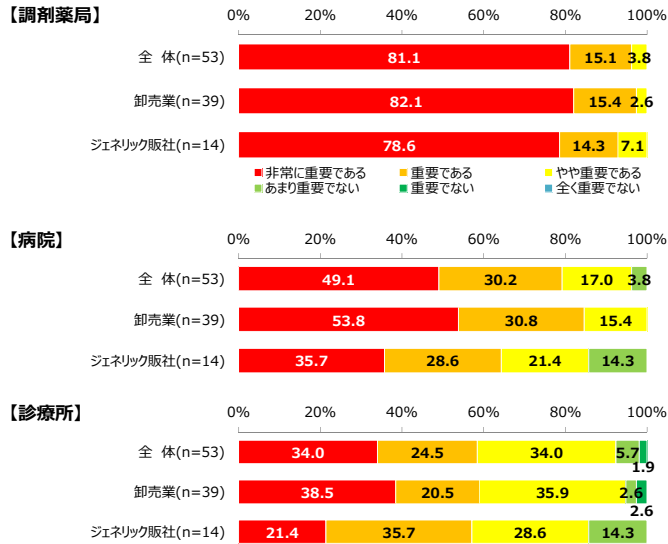


23

調剤薬局、病院、診療所との取引

24

Q22) 調剤薬局、病院、および診療所からの返品についてお尋ねします。
調剤薬局、病院、および診療所との返品について改善が重要であると思いませんか？それぞれお答えください。

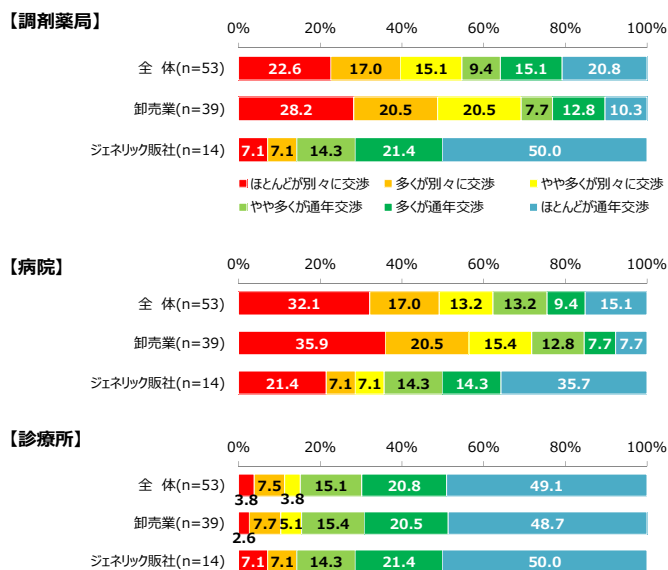


24

調剤薬局、病院、診療所との取引

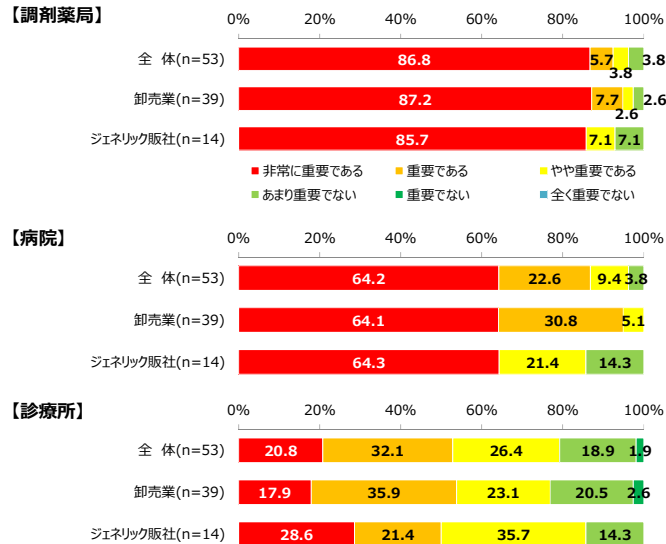
25

Q23) 価格交渉についてお尋ねします。上期と下期の価格交渉は別々にやりますか？それぞれお答えください。



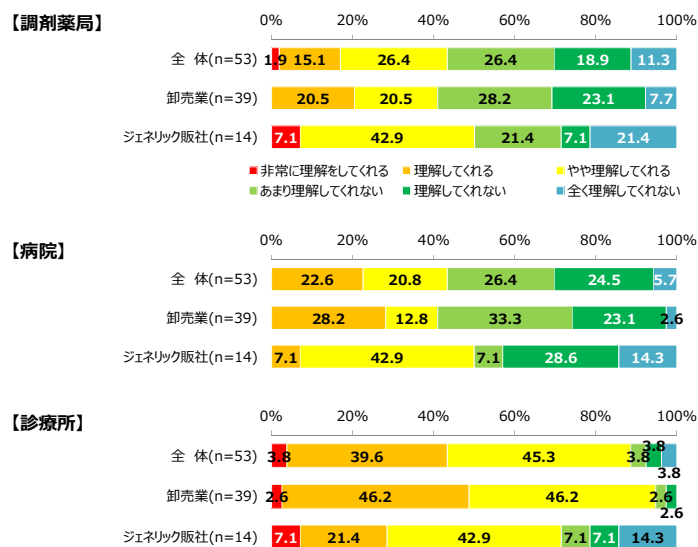
25

Q24) 価格交渉についてお尋ねします。調剤薬局、病院、および診療所との価格交渉について改善が重要であると思いませんか？それぞれお答えください。



26

Q25) 価格交渉についてお尋ねします。調剤薬局、病院、および診療所は期中に医薬品の価値に変動がないような場合について、価格再交渉をしないことについて理解してくれると思いませんか？それぞれお答えください。



27

Q26) 1.調剤薬局との取引で、最も削減したいコストは何でしょうか？

「物流・配送」 57件

- 「急配」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「頻回配送」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「配送コスト」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「配送回数」 (卸売業・ジェネリック販社)

「返品」 17件

- 「返品」 (卸売業・ジェネリック販社)

「交渉」 6件

- 「過度な価格交渉に伴う労力」 (卸売業)
- 「共同購入による価格交渉」 (卸売業)
- 「必要以上の価格交渉」 (ジェネリック販社)

「その他」 4件

- 「一次売差」 (卸売業)
- 「日直対応」 (卸売業)
- 「支払いサイトの長さ」 (ジェネリック販社)
- 「粗利マイナスの取引の拡大」 (ジェネリック販社)

*コメントは一部抜粋

28

Q26) 2.病院との取引で、最も削減したいコストは何でしょうか？

「物流・配送」 57件

- 「急配」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「配送コスト」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「頻回配送」 (卸売業)
- 「物流費」 (卸売業)
- 「日曜、祭日、夜間の配達」 (卸売業)
- 「24時間365日の配送対応」 (ジェネリック販社)
- 「休日の至急配送にかかる人件費」 (ジェネリック販社)

「交渉」 12件

- 「価格交渉」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「過度な価格交渉に伴う労力」 (卸売業)
- 「複数回交渉」 (卸売業)
- 「コンサルタントによるベンチマーク交渉」 (卸売業)

「返品」 11件

- 「返品」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「契約品目の返品」 (卸売業)

*コメントは一部抜粋

29

Q26) 2.病院との取引で、最も削減したいコストは何でしょうか？

「専用伝票」 2件

- 「専用伝票、専用請求書の作成。」 (卸売業)

「納品」 1件

- 「納品の時間指定」 (卸売業)

「その他」 11件

- 「訪問時間制限」 (卸売業)
- 「一次売差」 (卸売業)
- 「作業コスト」 (卸売業)
- 「検品コスト」 (卸売業)
- 「休日対応」 (卸売業)
- 「入札」 (卸売業)
- 「出荷調整時における商品手配コスト」 (卸売業)
- 「商品廃棄 (高額商品の処方ストップ等)」 (卸売業)
- 「粗利マイナスの取引の拡大」 (ジェネリック販社)
- 「契約品の在庫」 (ジェネリック販社)
- 「広域卸最優先仕入から地元卸採用によるコスト削減」 (ジェネリック販社)

30

Q26) 3.診療所との取引で、最も削減したいコストは何でしょうか？

「物流・配送」 26件

- 「急配」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「頻回配送」 (卸売業)
- 「物流費」 (卸売業)
- 「配達回数」 (卸売業)
- 「土曜日の日直配送対応」 (卸売業)
- 「配送費用」 (ジェネリック販社)
- 「配送頻度」 (ジェネリック販社)
- 「配送コスト」 (ジェネリック販社)

「返品」 10件

- 「返品」 (卸売業・ジェネリック販社)

「交渉」 5件

- 「価格交渉」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「面会の為の待ち時間」 (卸売業)
- 「訪問」 (卸売業)

*コメントは一部抜粋

31

Q26) 3. 診療所との取引で、最も削減したいコストは何でしょうか？

「受注」 3件

- 「受注」 (卸売業)
- 「訪問受注」 (卸売業)

「回収」 2件

- 「回収サイト」 (卸売業)
- 「回収形態」 (卸売業)

「その他」 5件

- 「訪問受注」 (卸売業)
- 「一次売差」 (卸売業)
- 「商品廃棄 (高額商品の処方ストップ等)」 (卸売業)
- 「現物集金」 (卸売業)
- 「粗利マイナスの取引の拡大」 (ジェネリック販社)

32

Q27) 1. 調剤薬局との取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「配送」 27件

- 「急配」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「頻回配送」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「配送回数」 (卸売業・ジェネリック販社)
- 「配送回数削減 (急配送含む)」 (卸売業)
- 「配送業務」 (卸売業)
- 「急配対応」 (ジェネリック販社)

「薬価」 12件

- 「総価取引」 (卸売業)
- 「一次売差マイナスの解消」 (卸売業)
- 「本部主導の帳合変更 (価格メイン)」 (卸売業)
- 「適正価格での販売」 (ジェネリック販社)
- 「MSNWグループの価格要求」 (ジェネリック販社)

「返品」 9件

- 「返品対応」 (卸売業)
- 「メーカー包装変更による返品」 (卸売業)
- 「期限切迫の返品」 (ジェネリック販社)

* コメントは一部抜粋

33

Q27) 1.調剤薬局との取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「交渉」 **8件**

- 「過大な値引き交渉」 (卸売業)
- 「共同購入による価格交渉」 (卸売業)
- 「総価交渉」 (卸売業)
- 「価格交渉」 (ジェネリック販売)

「発注・受注」 **2件**

- 「受注コスト」 (卸売業)
- 「電話やFAXによる発注の改善」 (卸売業)

「その他」 **7件**

- 「優越的地位の濫用」 (卸売業)
- 「薬価差に頼らなくても経営可能な制度設計」 (卸売業)
- 「文書による取引契約書の締結」 (卸売業)
- 「契約のあいまいさ」 (卸売業)
- 「バイインクパワー」 (卸売業)
- 「支払いサイトの長さ」 (ジェネリック販売)
- 「チェーン薬局の本部一括仕入れを地元卸企業採用に改善していただきたい」 (ジェネリック販売)

*コメントは一部抜粋

34

Q27) 2.病院との取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「交渉」 **13件**

- 「価格交渉」 (卸売業・ジェネリック販売)
- 「過大な値引き要望と頻回交渉」 (卸売業)
- 「価格交渉に関わる労力・コスト」 (卸売業)
- 「価格交渉方法」 (卸売業)
- 「価格交渉における帳合変更」 (卸売業)
- 「コンサルタントによるベンチマーク交渉」 (卸売業)

「薬価」 **11件**

- 「一次売差の改善 (ベンチマーク、コンサル)」 (卸売業)
- 「価格改善」 (卸売業)
- 「納入加重について」 (卸売業)
- 「適正価格での販売」 (ジェネリック販売)

「配送」 **8件**

- 「急配」 (卸売業・ジェネリック販売)
- 「物流費」 (卸売業)
- 「配送回数の削減」 (卸売業)
- 「配送頻度」 (ジェネリック販売)
- 「休日の配送」 (ジェネリック販売)

*コメントは一部抜粋

35

Q27) 2.病院との取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「返品」 **4件**

- 「返品（特に輸液）」（卸売業）
- 「返品（減少）」（卸売業）
- 「返品対応」（卸売業）

「納品」 **3件**

- 「納品業務の時間指定」（卸売業・ジェネリック販社）

「短期の契約」 **2件**

- 「短期の契約期間」（卸売業）

「その他」 **9件**

- 「優越的地位の濫用」（卸売業）
- 「コンサルタントの介入」（卸売業）
- 「文書による取引契約書の締結」（卸売業）
- 「専用伝票、専用請求書」（卸売業）
- 「販社取引の拡大」（ジェネリック販社）
- 「契約品在庫量を減らしたい」（ジェネリック販社）
- 「談合問題発生しました、官公立病院は広域卸のみ採用ではなく広く地元卸企業にもっと視野を広げた医薬品仕入に改善すべきです」（ジェネリック販社）

*コメントは一部抜粋

36

Q27) 3.診療所との取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「返品」 **7件**

- 「返品（ワクチン等）」（卸売業）
- 「返品（特に輸液）」（卸売業）
- 「インフルエンザワクチンの返品」（卸売業）
- 「返品」（ジェネリック販社）

「配送」 **7件**

- 「物流費」（卸売業）
- 「急配頻回配送」（卸売業）
- 「日直配送」（卸売業）
- 「配送頻度」（ジェネリック販社）

「薬価」 **5件**

- 「一次売差」（卸売業）
- 「価格」（卸売業）
- 「適正価格販売」（ジェネリック販社）

「受注」 **4件**

- 「受注の効率化」（卸売業）
- 「訪問受注等の受注に関わるコスト」（卸売業）

*コメントは一部抜粋

37

Q27) 3.診療所との取引で、最も改善したいことは何でしょうか？

「訪問」 4件

- 「頻回訪問」 (卸売業)
- 「Drへの面談時間、回数」 (卸売業)
- 「集金業務」 (卸売業)

「交渉」 2件

- 「価格交渉」 (ジェネリック販売)

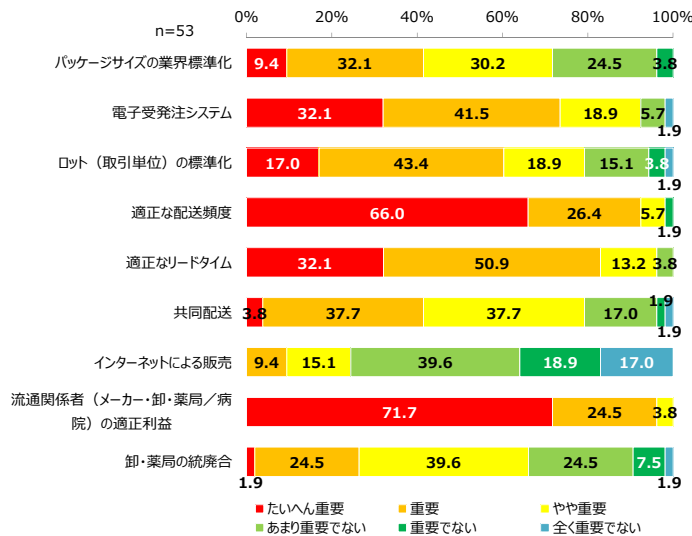
「その他」 10件

- 「短期の契約期間」 (卸売業)
- 「院内処方に戻す」 (卸売業)
- 「デジタル化」 (卸売業)
- 「文書による取引契約書の締結」 (卸売業)
- 「商品廃棄」 (卸売業)
- 「内入金先の解消」 (ジェネリック販売)
- 「信頼関係の強化」 (ジェネリック販売)
- 「包括ケアを考慮し地元情報にもっと注力職長に診察できるよう地元卸企業との情報交換を行える様改善すべきです」 (ジェネリック販売)

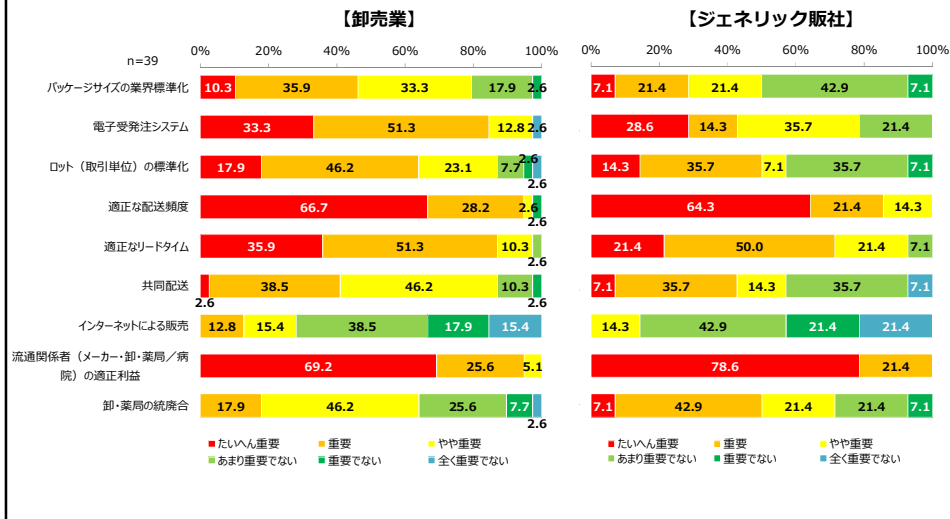
*コメントは一部抜粋

Q28) 日本の医薬品流通をよりよくしていくために、以下の項目はどのくらい重要と考えられますか？

【全体】

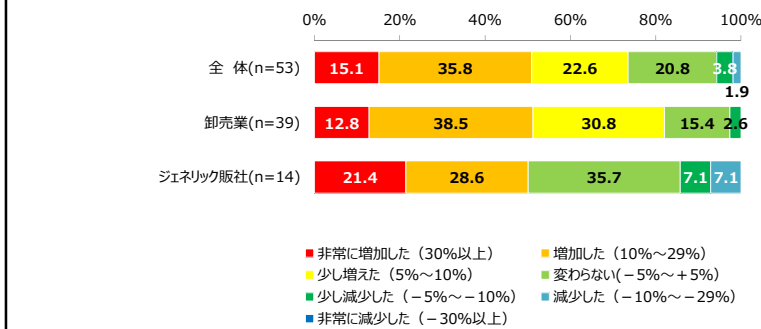


Q28) 日本の医薬品流通をよりよくしていくために、以下の項目はどのくらい重要と考えられますか？



40

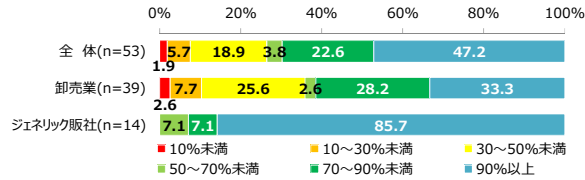
Q29) 単品単価契約についてお尋ねします。流通ガイドライン適用(2018年4月)前と比べて単品単価契約はどのように変わりましたか？



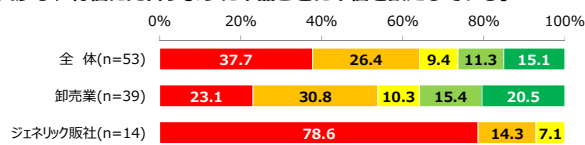
41

Q30) 単品単価交渉についてお尋ねします。単品単価交渉はどれくらい進んでいますか？取引先全てを100%として、それぞれを配分してください。

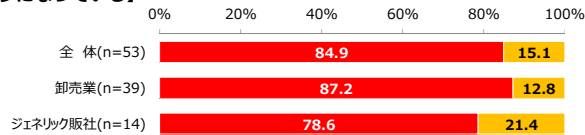
【完全な単品単価交渉を行っている】



【総価で交渉し、総価に見合うように単品ごとに単価を設定している】

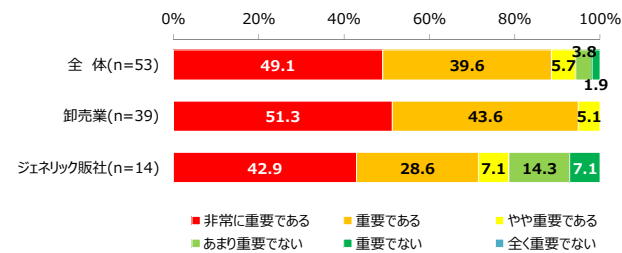


【総価交渉になっている】



42

Q31) 単品単価契約についてお尋ねします。改善が重要であると思いますか？



43