

目次

医薬品サプライチェーンの未来に向けて

本書の構成

第1章 2025年までの医療行政と医療提供体制の予測：1

医療提供体制の予測：2

2025年問題とは：2

2025年はいくまでも高齢社会への通過点：4

自宅で在宅医療を受ける患者数は2014年比66%増の153万人と推定：5

在宅市場は新規市場としてのポテンシャルは高いが、サプライチェーンへの影響は不明：8

医療行政及び薬価制度は地域包括ケアの本格導入に向けて制度構築へ：11

2025年に向けての調剤薬局の役割も変化していく：12

門内薬局の影響は門前薬局にとっては死活問題へ：13

薬価制度は経済合理性に基づく制度へ変更：15

参照価格制度と公定マージンの2025年までの導入は考えにくい：17

ジェネリックに対しては制度変更が起こるであろう：19

リフィル処方を実質的な解禁方向へ：22

メールオーダー処方解禁は限定的か… 24

患者の処方薬の受取先に多様化が起こる… 25

ICTの普及に向けて、多くの規制が緩和されるであろう… 27

2025年に向けて病院市場は大きく変化する… 28

病院市場での地域格差は是正されるか… 31

地域医療連携推進法人が地域医療の担い手になるのか… 32

地域包括ケアに向けて開業医の確保は十分であろうか… 33

第1章のまとめ… 35

第2章 国内医療用医薬品市場はジェネリック市場の再編により激変… 37

2025年に向けて製薬メーカーの事業環境はより一層厳しくなる… 40

今後は様々なコラボレーションが生き残り策として必要となる… 41

MRの営業活動も大きく変化… 42

業界再編はジェネリック業界中心に起こるであろう… 44

2020年前後までの加速的な成長後は業界再編が加速する… 46

バイオシミラーの台頭は製薬メーカーのビジネスモデルを変化させる可能性を秘めている… 50

オーソライズド・バイオシミラーのポテンシャルは大きい… 52

第2章のまとめ… 53

第3章 患者ニーズに合致した調剤・ドラッグストアビジネスへの変化：55

今後の薬剤師のあり方：57

患者の入退院サイクルから見た「かかりつけ薬局」の役割：59

チェーン調剤薬局・ドラッグストアのビジネスモデルの変革期が到来：60

「対物対応」から「対人対応」へシフトしていく：61

ドラッグストアと調剤薬局との親和性は果たしてどうなのだろうか：62

在宅特化型薬局の拡大が起こるであろう：64

業態間の取扱製品の差別化が難しくなる：65

モデルによって取扱製品の構成が大きく異なる：67

プライベートブランドを含めロイヤルカスタマーの確保がキーとなる：68

オムニチャネル化への対応が必要に：70

ネット処方による医療用医薬品流通への影響は軽微と考える：71

中小の調剤薬局は淘汰されていく可能性が高い：72

ポランタリーチェーンの選択肢を選び個人薬局は生き残りを目指す：75

今後の調剤薬局・ドラッグストアの課題と将来像：77

門前薬局の数は大幅に縮小していく中で、スペシャリティ薬局として生き残りを図る：78

業界再編を見据えた2025年度の調剤薬局市場：79

専門性が差別化となる門前薬局型ビジネスモデル：81

利便性と専門性による差別化が必要な5つの面展開型ビジネスモデル：83

スーパー・コンビニ併設型は主に都市部で拡大：84

ドドラッグストア併設型モデルはスーパー・コンビニ併設型との棲み分けが重要となる… 85
医療特化型は本来あるべき「かかりつけ薬局」のモデルとなる… 86

GMS併設型モデルは地方のスーパー・コンビニモデルの代替型モデルとして拡大… 87

メールオーダー(オンライン)型モデルは地方の在宅市場でのチャンスが大きい… 88

2025年に向けた最適な品揃えとは… 90

業界再編はより健康・美容を意識した流れに… 92

第3章のまとめ… 93

第4章 ビジネスモデルの変革が求められる医薬品卸… 95

2025年の医薬品卸の収益構造の予測… 96

新薬創出加算品、特許品は2025年推定値で横ばい… 97

2025年に向けた医薬品卸の経営課題… 100

物流体制のあり方… 102

欧州でのサプライチェーンの状況… 103

2025年に向けての医薬品卸の6つの経営課題… 105

2025年までに新しく誕生する4つの医療用医薬品サプライチェーン… 106

「ジェネリック80%」時代では徐々にジェネリックDTP配送が急拡大… 107

メーカーの患者志向が高まることでスペシャリティ医薬品DTP配送が誕生… 114

規制緩和により電子処方せん物流集約型配送は誕生するが実現性は低い… 119

実現のハードルが高いが、地域単位でのコスト管理が容易なGPO配送…122
地域卸のビジネスモデルの転換が必要になる…125
大手広域卸は既に取り組みを開始している…126
地域卸は地域密着型サービスの深耕で生き残りを賭ける…127
大型の業界再編は考えにくいが、調剤薬局との関係強化が加速する…128
第4章のまとめ…133

第5章 医療用医薬品サプライチェーンの課題とは…135

国内医療用医薬品サプライチェーンの現状…136
国内医療用医薬品サプライチェーンにおける医薬品卸の役割…139
現状の市場価格決定のメカニズムの特徴…141
国内医療用医薬品サプライチェーン特有の問題である未妥結仮納入問題とは…144
医療用医薬品サプライチェーンの全体的最適化には「情報の質の担保」が必要…147
医療用医薬品サプライチェーンのあるべき姿に向けての5つの課題…148
課題1…ジェネリック80%時代における低コストで効率的な物流システムの構築…149
課題2…「かかりつけ薬局」の普及、在宅患者、在宅医療の需要増加に対する対応…149
課題3…「コストの見える化」による物流効率化の推進…151
課題4…経済合理性に基づく価格形成…156
課題5…医療用医薬品サプライチェーンにおける共通プラットフォーム…159

第5章のまとめ…161

第6章 医療用医薬品サプライチェーンに対する提言…163

課題1 「ジェネリック80%時代に向けた市場の効率的対応」に対する提言…164

課題2 「かかりつけ、在宅医療の増加による物流の対応」に対する提言…167

課題3 「コストの見える化による物流効率化の推進」に対する提言…169

課題4 「経済合理性に基づいた価格形成」に対する提言…174

発展形としての「コスト配賦型重要性分類モデル」…177

早期価格妥結のために、川上価格交渉と川下価格交渉の同時進行が必須…177

課題5 「サプライチェーンにおける共通プラットフォーム」に対する提言…178

システム投資負担の共有化のために必要なこと…178

沖縄県での成功事例から学ぶべきもの…180

共通したシステムによるメリット…180

医療用医薬品サプライチェーン全体最適化に向けた2025年までのロードマップ…181

最後に…182

第7章 サプライチェーンにおける大きな2つの潮流…185

「ジェネリック市場の拡大」という最初のパラダイムシフト…186

次のパラダイムシフトはOTC医薬品と支払側の影響力の増大…188

2025年以降、スペシャリティ医薬品は減速、OTC医薬品市場は急拡大と予測…189
地域包括ケアの確立後は患者の健康維持に対するインセンティブの強化…190

医薬品サプライチェーンへの影響は甚大であり、2025年までの最適化が必須となる…191

資料…195

資料1（在庫回転率をベースとした川上交渉のあり方）…196

今後は新薬と特許満了品とは異なった価格決定策が必要となる…197

ジェネリックにおける川上価格交渉は医薬品卸による推奨リストの強化が必要…197

新薬での川上交渉は規模と取引条件を加味しての交渉が必要に…198

川上価格交渉の具体的なステップ…202

在庫回転率ベース手数料の計算には医薬品卸の戦略も含まれる…202

資料2（コスト配賦型重要性分類モデル）…206

ステップ1…「項目の決定」では医薬品卸が医療機関と協業する項目を決定する…207

ステップ2…「コスト分類表の作成」では現状分析から、コスト分類、交渉表を作成する…208

ステップ3…「平均値と乖離率の計算」では、医療機関の実情を把握する…210

ステップ4…医療機関ごとで発生する変動率をベースにして、提供するインセンティブを決定…210

謝辞…214