



息苦しい市場からの脱却を

月刊ジェネリック
賀勢 順司

「仕切価率や納入価率が上がることの何処が良いのか」。昨年12月に開催された厚労省の「医療用医薬品の流通改善に関する懇談会」(流改懇)で、厚労省担当者の一次売差マイナスが縮小しつつある現状報告に対するある診療側委員の発言である。流石に発言は無視され議事が進んだ。近年、医師・薬剤師の認識が大きく変わったとは言っても、まだ本音の部分で差益を求める気持ちが病医院には多い。

昨年の薬価改定、薬価制度改革に続いて、2019年も消費税率引き上げに伴う薬価見直しが行われる。国は新たな算定式を臨時に作り、サプライヤーは「如何に薬価を引き下げられないか」という裏技を探る。しかし、ジェネリック医薬品には価格帯ルールがあるため、一絡げに悩みながらメーカーの営業担当者は落とし所を探す。

本来、需要側と供給側の間に公的機関が立って、国民皆保険制度を維持することが薬価制度の目的だったはずだ。改定のルールも、合理性があり長期間の運用を目指すものでなければ患者を含めた多くの関係者は納得しない。ところが電子化・オンライン化によって膨大なデータを保有するようになった医薬品行政は、まず目標の結果を割り出した後に、後付けでルールを開発する。確かに国の医療費に「大枠」はあるだろうが、合理性の見え難いルールが幾度も重なれば、市場の活性化を生み出す自由競争部分が消えていく。やはり参照価格制度的なルールが必要な時代なのではないだろうか。

今年4月、1996年に設立されたエルメッドエーザイがエーザイから日医工に完全譲渡される予定となった。また2010年にジェネリック医薬品の販売をスタートさせた富士フィルムファーマは、3月末までに製造販売の承継を行い解散予定、2007年設立のポーラファルマも1月末までにサンファーマ(印)に譲渡される予定となっている。この事業撤退に関して富士フィルムは「安定的な収益を将来にわたって確保することが困難」とコメントし、ポーラは「18年度薬価制度抜本改革や競争環境の激化」を事業撤退の理由とする。

もちろん市場拡大しそうでから参入し、価格競争が激化しそうでから撤退するというだけの企業は、ジェネリック医薬品市場に相応しいとは思わない。しかし製造技術や化学製品のノウハウをもった多彩な企業が競い合うことは、有効成分開発のないジェネリック医薬品の発展に重要であろう。ジェネリック使用促進が始まった時代に国が掲げた「メガファーマ」「スペシャリティーファーマ」「ジェネリック



ファーマ」に分化させるといふ戦略はすでに跡形も無く、国内製薬企業の疲弊が感じられるようになった。製薬企業側もプロモーションコードの変更といった自主規制によって業界内の突出を押さえ込む。戦略無き時代に通達・ルールという戦術のみが需給市場を支えている。

ジェネリック医薬品は、「安価」「付加価値」「安定供給」をもっと深化出来る商品ではないか。今年、ジェネリック医薬品がワクワクするような製品分野であることを願う。