

妥結率等に係る報告書

報告年月日： 年 月 日

医療機関コード	
---------	--

保険医療機関名称：

所在地：

開設者：

担当者：

電話番号：

1. 当年度上半期の妥結率

当年度上半期に当該保険医療機関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医療機関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) %	%

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た。
- 法人の本部等が代表して卸売販売業者と一括して交渉した。
- 価格交渉を代行する者に依頼して交渉した。

(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。

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。

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、麻薬及び覚醒剤

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。

(2) 卸売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。

(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。

2 (1) で「価格交渉を代行する者に価格交渉を依頼している」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。

[記載上の注意]

- 1 医療用医薬品とは、薬価基準に記載されている医療用医薬品をいう。
- 2 薬価総額とは、各医療用医薬品の規格単位数量×薬価を合算したものをいう。
- 3 規格単位数量とは、使用薬剤の薬価（薬価基準）別表に規定する規格単位ごとに数えた数量のことをいう。
- 4 単品単価交渉とは、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。
- 5 当年度上半期とは、当年4月1日から9月30日までをいい、当年度下半期とは当年10月1日から翌年3月31日までをいう。
- 6 前年度上半期とは、前年4月1日から9月30日までをいい、前年度下半期とは、前年10月1日から当年3月31日までをいう。
- 7 価格交渉を代行する者とは、医療用医薬品の共同購買サービスを提供する事業者、医療機関や薬局に代わり卸売販売業者との価格交渉を行う事業者等をいう。
- 8 本報告書による報告については、報告年度の4月1日から9月30日の実績を同年度の10月1日から11月末までに報告すること。報告しない場合は、特定妥結率初診料、特定妥結率再診料及び特定妥結率外来診療料により算定されることに留意すること。