



医療機器流通における競争性： 植込み型心臓ペースメーカーの実証分析 (エグゼクティブサマリー)

大橋 弘 (東京大学大学院経済学研究科教授)
五十川 大也 (東京大学大学院経済学研究科特任研究員)

平成5年9月24日に『特定保険医療材料の評価に関する建議書』が中央社会保険医療協議会会長だった館龍一郎東京大学経済学部教授(当時)から厚生大臣大内啓伍氏に提出された。建議書では「診療報酬で償還が認められている治療材料[・・・]の大半のものは、医療機関の購入価格で償還されている。購入価格で償還される治療材料は、医療機関側にコスト意識が生じにくいことから、市場価格の形成に競争原理が働きにくく、適正な価格の形成が困難な状況にある」との問題意識が提起された。これにより翌年以降、医療機関ごとの購入価格を都道府県が償還する方式が廃止されることになり、現在のような全国一律の機能別評価に基づく公定価格での償還方式へと移行することになった。上記の建議書においても、機能別評価方式は、「同一の効能及び効果を有するものについては同一の経済的評価を行い、価格競争を促進する効果がある」と評価がされていた。

しかしながら、内外価格差等の問題に対する指摘は絶えず、流通段階における様々な取引慣行や企業行動が、ときには競争制限的な行為として競争当局からの指摘を受けることもあった。最近でも、医療機器流通の改善は政策的な課題となり続けている。

本稿では、特定保険医療材料のなかでも植込み型心臓ペースメーカーに焦点を当てて、医療機器流通における産業構造に対して経済学的な観点から定量的な分析を行う。経済学分野で用いられる理論的な枠組みを応用し、医療機関と卸売業者との間の取引をデータに依拠して明らかにする。分析の結果、医療機関の相対的な交渉力は、大きく卸売業者を上回っていることが分かり、わが国における現状の医療サービスの供給体制を所与とすれば、買い手交渉力が機能している点が明らかになった。

本リサーチペーパーは、研究上の議論のために配布するものである。本リサーチペーパーを研究上の議論に引用、利用することは妨げないが、引用、利用または参照等したことによって生じたいかなる損害にも著者、公益財団法人医療機器センター及び医療機器産業研究所のいずれも責任を負いません。

本リサーチペーパーに記載された意見や考えは著者の個人的なものであり、公益財団法人医療機器センター及び医療機器産業研究所の公式な見解ではありません。本紙はサマリー版です。完全版は研究協力制度にお申込み頂いた方にのみ配布しております。

【内容照会先】

大橋 弘 (東京大学大学院経済学研究科教授) ohashi@e.u-tokyo.ac.jp
五十川 大也 (東京大学大学院経済学研究科特任研究員) isogawa@e.u-tokyo.ac.jp

公益財団法人医療機器センター附属医療機器産業研究所

電話: 03-3813-8553 FAX: 03-3813-8733

E-mail: mdsi@jaame.or.jp

Bargaining and Competitiveness in Delivery System of Medical Device: Empirical Evidence from Cardiac Pacemakers in Japan (Executive Summary)

Prof. Hiroshi Ohashi, Ph.D
Daiya Isogawa, Ph.D
(Faculty of Economics, The University of Tokyo)

The purpose of the paper is to quantitatively examine the market structure of implantable cardiac pacemakers in Japan. The paper employs a theoretical framework of economic bargaining model, and assesses the bargaining capability of wholesalers relative to hospitals by use of unique transaction data.

The obtained estimates reveal that the hospitals have exceedingly larger bargaining power on average than wholesalers. Provided that the existing delivery system of medical service in Japan, the result implies that buyer's bargaining power appears to work appropriately.

This research paper is intended to be a material for research and discussion. It may be cited and discussed for research purposes, but any damage or loss caused by citing and/or discussing and/or referencing it is not compensated by the author, Japan Association for the Advancement of Medical Equipment, and/or the Medical Device Strategy Institute. The opinions and/or ideas described in this research paper are the author's and do not represent the official views of the Japan Association for the Advancement of Medical Equipment and/or Medical Device Strategy Institute. This is an Executive Summary. The full text is distributed to supporting members of the Medical Device Strategy Institute.

[Contact information]

Prof. Hiroshi Ohashi, Ph.D, Daiya Isogawa, Ph.D (Faculty of Economics, The University of Tokyo),
E-mail: ohashi@e.u-tokyo.ac.jp , isogawa@e.u-tokyo.ac.jp

Medical Device Strategy Institute
Japan Association for the Advancement of Medical Equipment
TEL: +81-3-3813-8553 FAX: +81-3-3813-8733
E-mail: mdsi@jaame.or.jp