

2.3 バングラデシュの医薬品流通について（1/5）

■ 製薬企業等への医薬品流通管理ヒアリング事前調査

複数の現地製薬企業に対してシステムデモンストレーションの実施と併せて、医薬品流通に関する調査・協議を実施した。

協議先として、テキスタイルや製薬販売を主な事業として展開するバングラデシュ最大の民間のコングロマリット企業グループのBEXIMCO社と話し合いを進めてきた。同社は製薬市場において8.39% の市場シェア (利益ベース) を持ち、バングラデシュの製薬業界で 3 番目の規模を有する。

同製薬会社の経営者層に対し、miup社システムのデモ実演を実施した。同時に、システム導入にあたり製薬会社 が得られる具体的なメリットを提示したところ、興味を示されたとともに、今後の製品化に向けた実証実験等に対して一緒に取り組んでいきたい旨打診があった。同社のアイディアとして、システムを通じたオーダー形式の効率化が提案された。具体的には、同社では、医療情報担当者（MR）が薬局から回収した注文を自身で業務端末を通じて注文するオーダリング形式を採用しているが、システムを活用することで薬局から直接注文を請けるオーダー形式に変更することができ、効率化が図られる。現状として、製薬会社の営業担当は、1日に約10件の薬局を訪問し受注する物理的なオペレーションを行っている。miup社の医薬品在庫管理システムを活用すれば、薬局からの直接注文が実現でき、さらに、MR人材を他のValue Added Work（高付加価値な業務）に従事させるなどといったことが可能となる。以上のことから、在庫管理ニーズ以外に、人件費の削減やMR人員の生産性向上等の経営面の改善に資する可能性があることが判明した。

2.3 バングラデシュの医薬品流通について（2/5）

■ 日本式病院での医薬品の流通、在庫管理について

● 医薬品流通について

同病院においては、院内薬局の担当者が製薬メーカーと直接やり取りを行い、薬の調達を行っている。

取引しているメーカー数としては、18社程である。

10社がメインでやり取りしている製薬メーカーで、残りの8社については特殊な医薬品を取り扱いしているため、数品目で取引を行っている。

発注方法については、Eメールでメーカーに発注内容を連絡した後、電話でも連絡を入れている。

納入までのリードタイムとしては、1-2日程度で交通状況に依存している。

● 在庫管理について

同病院においては、医薬品・医療資材の流通については、別の倉庫で管理。

➤ 医療資材については、システムを活用し、倉庫に各担当者を取りにくる形でデリバリーを行っている。

有効期限の管理については、取引の段階で8か月～12ヶ月ほど有効期限が残っている製品を受け入れている。有効期限が迫ってきた場合、新しい製品と交換しているため、有効期限についての課題については、クリアしている。

➤ 医薬品の在庫については、病院内薬局のスペースにてメインで行われている。外来と入院の医薬品を同じ区画に管理・保管している。医薬品の棚の後ろ側にスペースと机があり、そこで入院用の医薬品をかごにセットし、担当者を取りに来る流れで対応を行う。医薬品の棚がある部屋の奥に、もう一つスペースを用意しており、そこに余剰分の医薬品を在庫している状況であった。

なお、使用期限が近い製品については、別棚に保管し、新しい製品と交換を行っていた。

2.3 バングラデシュの医薬品流通について (3/5)

■ 現地病院での医薬品の流通、在庫管理について (Khulna City Medical College Hospital)

● 医薬品流通について

同病院では、医薬品卸ルート、製薬メーカー直販ルートの2つの医薬品流通ルートで薬を調達している。

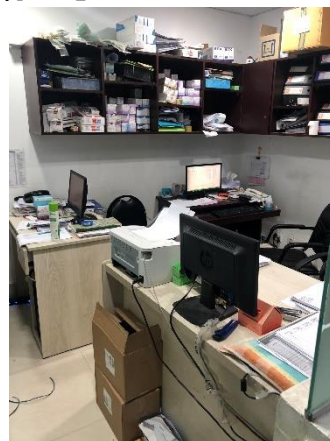
医薬品卸としては、Pharma Solution Bangladesh(旧Zuellig Pharma Bangladesh)を利用している。

それ以外については、直接製薬メーカーとやり取りを行い、医薬品の調達を行っている。

● 在庫管理について

医薬品、医療資材の在庫管理については、同病院の7階に医薬品倉庫、医療資材倉庫を設けており、医薬品・資材搬入時に、数量、有効期限等を確認して、システムに入力して管理している。その為、薬の余剰在庫については、少量で回している。システムについては、会計システムがメインとなった物で、そこに医薬品等の情報を入れることができ、在庫の数量を管理している。しかしながら、在庫自体の管理方法が非常に杜撰で、搬入時に数量、有効期限を確認しているとの話もあったが、開封されていない段ボールが廊下に山積みになっていたため、システムに入力される数値と実際の在庫数には乖離があることが容易に考えられる。

【バングラデシュの病院における在庫管理の様子】



2.3 バングラデシュの医薬品流通について (4/5)

■ 現地薬局への医薬品流通に関して

- 薬局への医薬品流通に関しては、週に2-3回ほど製薬メーカーが訪問している。
訪問時に、薬局からオーダーを取り付け、次回の訪問時に配達するケースが散見された。
薬の保管については薬局ごとにばらつきがあり、ある程度整理整頓されているケースと雑多に積まれているケースのどちらも存在することが確認された。
雑多に積まれているケースの方が多く、在庫数量についても厳格に管理している状況ではなく、また薬ごとに発注点を管理しておらず、基本的に在庫がなくなってきた段階で、メーカーに対して相談をして、在庫を増やしている状況であった。

【バングラデシュ農村エリアの薬局の様子】



2.3 バングラデシュの医薬品流通について（5/5）

■ まとめ

- 医薬品流通については、医薬品卸、製薬メーカーによる直販の2ルートが存在している。
メインの流通ルートとしては、製薬メーカーによる直販になっており、
病院においては、Eメールおよび電話にて発注をかけている状況であった。
薬局においては、製薬メーカーの営業が週に2-3回程度訪問し、訪問時に注文を受けて、
次の訪問時に納入している状況であった。
- 在庫管理については、医療機関の場合、医薬品と医療資材を混合して在庫している施設、分けている施設と
施設によって相違がある。医薬品在庫管理方法については、棚に直接置いているケースが多く薬ごとにケース
を用意して、そのケースに薬を入れて保管するという管理方法は少ない事が確認できた。
薬局の場合も同様に、棚にそのまま積んでいるケースが多く、特に雑多に保管されているので、在庫数の把握、
発注点の管理はできていないのが実情である。
- 医薬品流通に関連するシステムについては、病院と薬局において状況が異なっている。
病院においては、既存の会計システムをベースに、一部薬や資材に関連する入出庫を管理できる
システムが導入されている施設もある。ただし、そのシステム自体が在庫管理に特化したものではなく、また
発注までカバーされている物ではない状況であった。
一方で、薬局においては、基本的に在庫管理に関連するシステムを導入しておらず、薬剤師の経験値、感覚に
基づいて、管理している状況である。