

薬局における抗原検査キット販売の調査報告書

医療制度検討委員会

2021年12月

- 目的：現時点での販売体制、実績、販売におけるメリット、デメリット等を調査する。
- 内容：販売薬局数及び販売実績
販売薬局が広がらない理由
販売におけるメリット、デメリット
お客様からのご意見や、薬局現場からの要望 等
- 対象：NPhA正会員
- 方法：WEBアンケート 1社1回答 ※グループで1回答でも可
- 回答期間：2021年11月24日（水）～12月3日（金）
- 回答数：119社、12,348薬局（回答率^{*}：74.1%）
- 実施主体：NPhA医療制度検討委員会

▶ * 回答率分母：16,654薬局（2021年11月8日時点,NPhA会員ページより）

調査結果 – サマリー

N=119社、12,348薬局

■ 薬局における販売体制について

- 販売薬局がある企業は90社（75.6%）、医療用抗原検査キットを販売している薬局は8,346軒（67.6%）であった。
- 販売薬局が広がらない理由として、「需要がない、わからない」「在庫の管理が難しい」「1回分等の小包装の製品がない」があげられた。
- 販売価格は、1,500～2,000円の設定が多かった。

■ 販売実績について

- 事務連絡発出後、これまでの平均累計販売実績は、1 薬局あたり約4回分であった。1 薬局あたり販売実績が1回分未満となった企業が約半数を占めた。
- 回答時点の販売状況について、「あまり売れていない」「全く売れていない」と回答した企業が大半を占めた。
- 「都道府県を跨ぐ移動をされる予定がある方」「若い世代の購入者が多い」「都心部・オフィス街の薬局で売れている」「ドラッグストア併設店で売れている」といったコメントが上がっている。
- 販売のメリットに関しては、「処方箋なしでの来局が増える」「来局者とのコミュニケーションのきっかけになる」が比較的多かった。デメリットに関しては「廃棄ロスのリスク」が多く、次いで「販売資材の準備・管理・保管が煩雑」「待ち時間延長」があげられた。
- 様々な企業や施設等の従業員用として、また、会議やイベント前の感染確認用としてなど、まとめて購入したいという旨の問い合わせを受けることが多い状況。

■ 要望

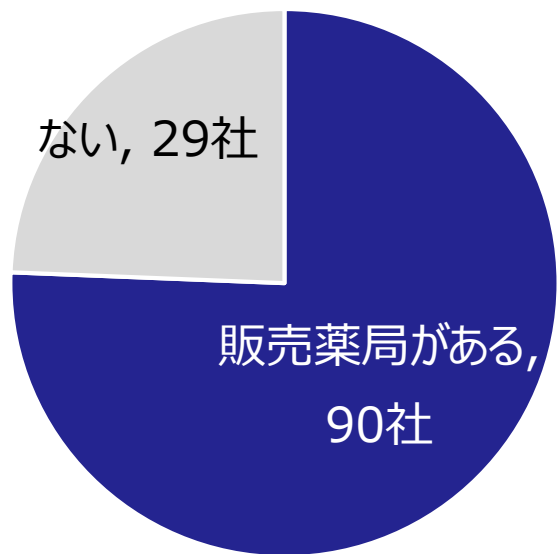
- 使用期限が長く、1 回分の包装単位の製品を求める意見が多かった。
- 次いで、企業や施設等に対する多量購入ニーズに応える施策を求める声が多かった。

9月27日に事務連絡が発出されて以降、地域住民のニーズに応えるべく、各社、販売体制を拡充しているところである。今後の感染状況によってはニーズが大きくなる可能性もあるため、行政とも連携しつつ、コロナ禍における薬局の機能として確立すべく、取り組んでいく。

販売体制

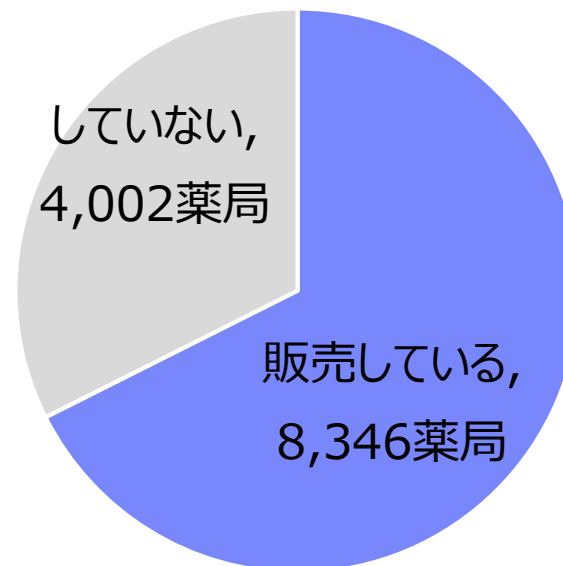
販売薬局がある企業は90社（75.6%）、医療用抗原検査キットを販売している薬局は8,346軒（67.6%）であった。

■ 販売薬局がある企業



N=119社

■ 販売している薬局



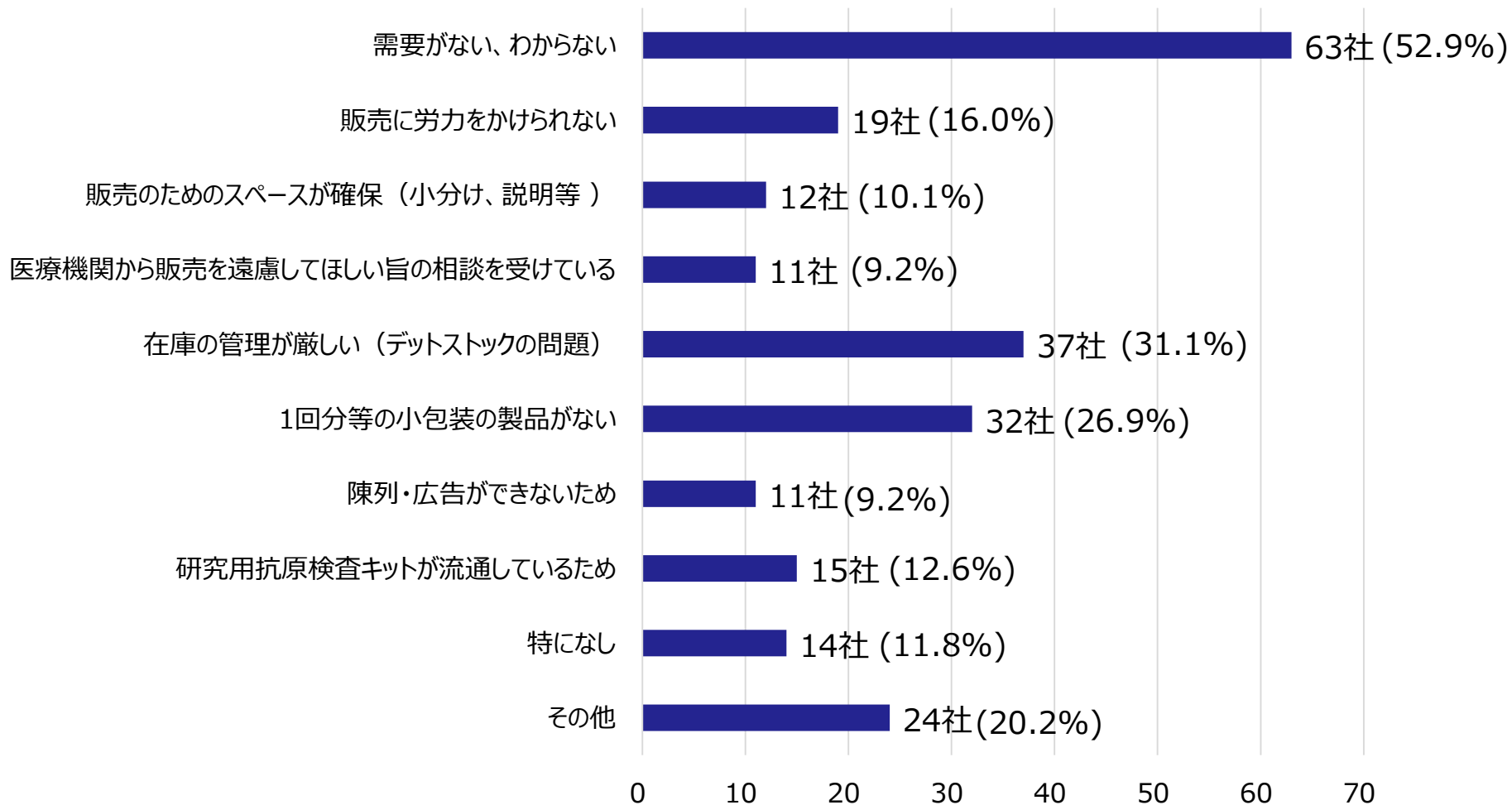
N=12,348薬局

販売薬局が広がらない理由

販売薬局が広がらない理由として、「需要がない、わからない」「在庫の管理が難しい」「1回分等の小包装の製品がない」があげられた。

問. 貴社において、抗原検査キットの販売薬局が広がらない理由があれば、教えてください。(複数回答可)

N=119社



販売薬局が広がらない理由（その他）

■ 販売対象者について

- 問い合わせを受けても**使用条件等を説明すると使いどころがないと判断する患者が多い**。陰性証明にはならない、症状があれば購入ではなく受診優先など。
- 有症状者には受診勧奨、無症状者には検査キットは推奨しないとなっているため、販売対象者がイマイチ分からない。
- 学校や幼稚園から家庭へ無償支給。そちらは検査して異常がなければ登園・登校してよいなどほぼ確定診断といってもよいような扱いとなっているのに対し、調剤薬局での販売は確定診断でない旨をしっかりと伝えていかなければならない。検査後に結局陰性でも陽性でも受診勧奨といった部分で矛盾が生じてしまっており、意味をなしていない。
- 診断目的ではないという意味不明な文言を理解してもらうのが難しい。
- 陰性証明に使用できない。PCR検査キットを取扱っており現状ではこちらで十分のエリアあり。
- 検査精度が低く誤判断を招きかねない。
- 販売する準備はしていますが、販売対象者(効果)がぼやけている。
- **購入できる者が、本人または同居する家族と限定されているため。**
- 対象者が本人、同居家族等に制限されているため。
- コロナが少ない地域の販売は少ないが必ず掲示で問い合わせがある。
- **企業や法人からのまとめ買い需要に対しお断りしている。**

■ 販売体制について

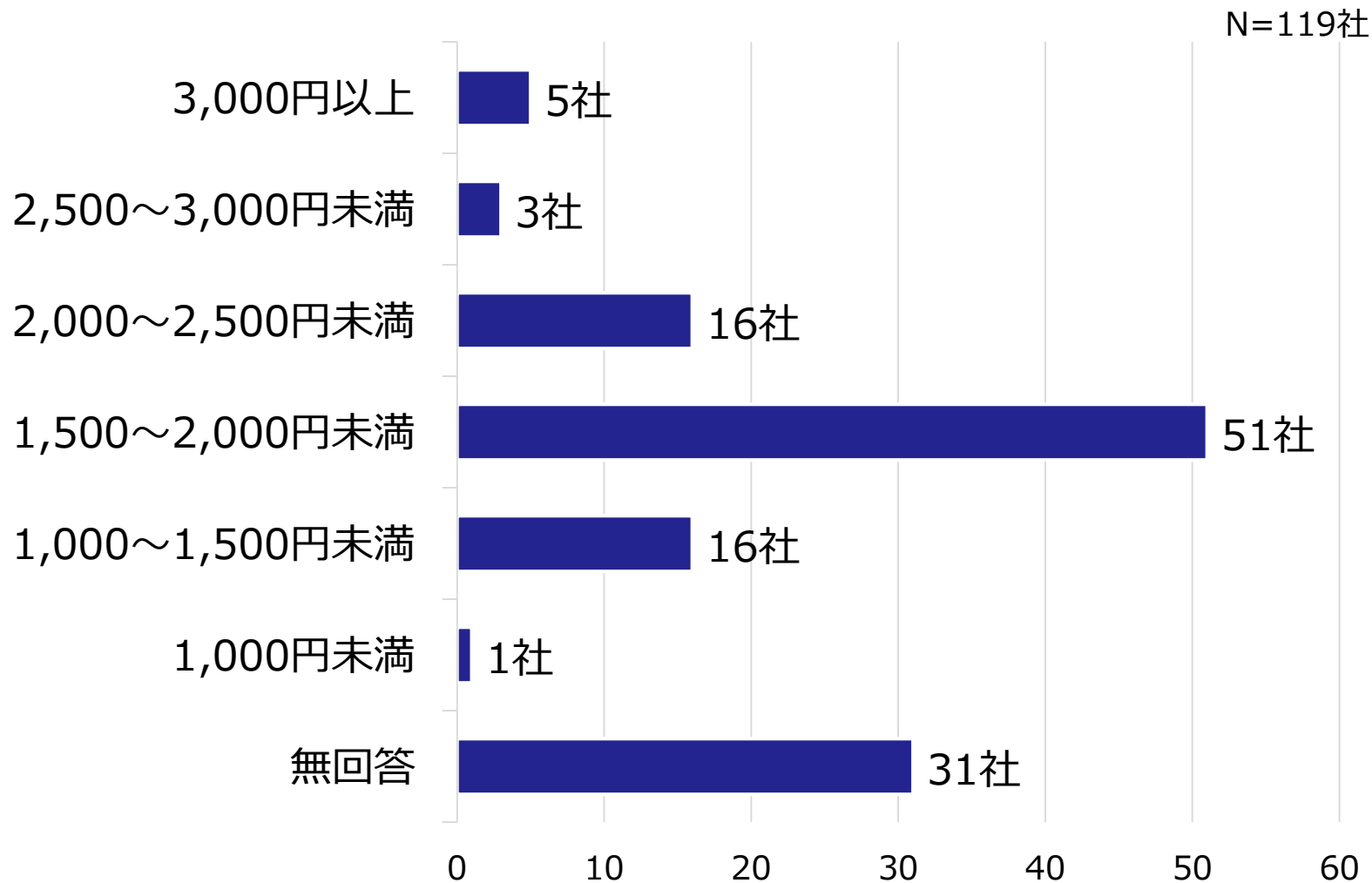
- 販売方法が煩雑。
- 販売に関してのルールの変更、名称変更、助成金対象などルールがやや煩雑になってきているため。
- **コロナかもしれないと思って購入に来ている方に長時間聞き取り等をするのはリスクが高い。**
- 在庫なし薬局で購入希望があれば近隣薬局から取り寄せる体制を取っている。
- 現在検討中・研究用から医療用に切替中のエリアあり。
- これから販売する予定。・販売準備中。・11月より販売開始予定。
- 現在小分け作業中、販売店舗は11月中に在庫し、販売できる状況となる。

■ 販売ニーズについて

- **新型コロナウイルス感染者数が落ち着いているため、興味を持つ方が減少している。**
- 感染状況によりニーズが顕著に変化する。
- 沈静化している為。

販売価格

販売価格は、1,500～2,000円の設定が多かった。



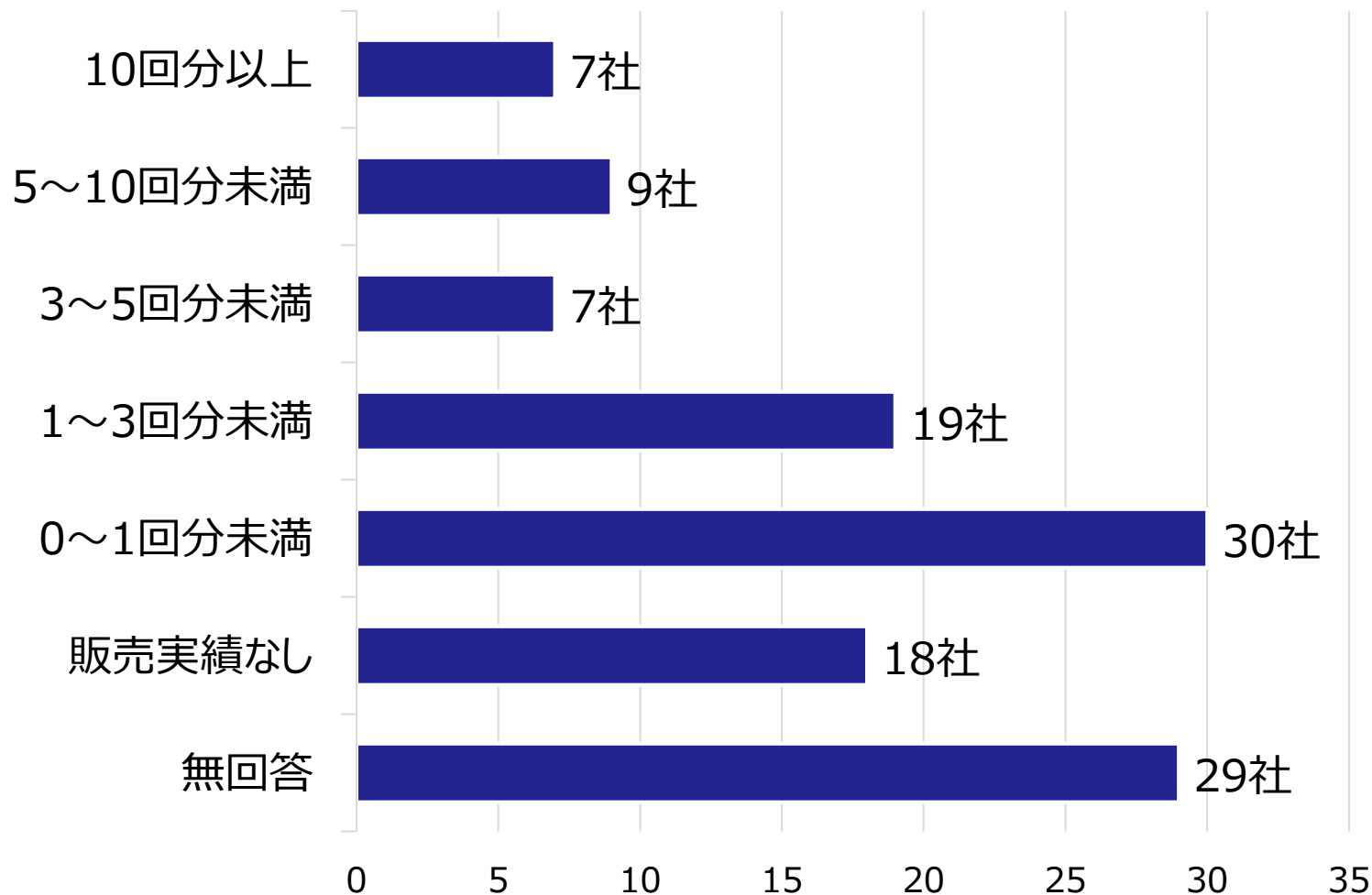
▶ 複数の価格設定がある企業あり

これまでの販売実績①

事務連絡発出後、これまでの平均累計販売実績は、1 薬局あたり約4回分であった。1 薬局あたり販売実績が1回分未満となった企業が約半数を占めた。

問. 貴社全体で、これまでに売れた個数を教えてください。※9月27日に薬局での医療用抗原検査キットの取扱いについて事務連絡が発出

N=119社

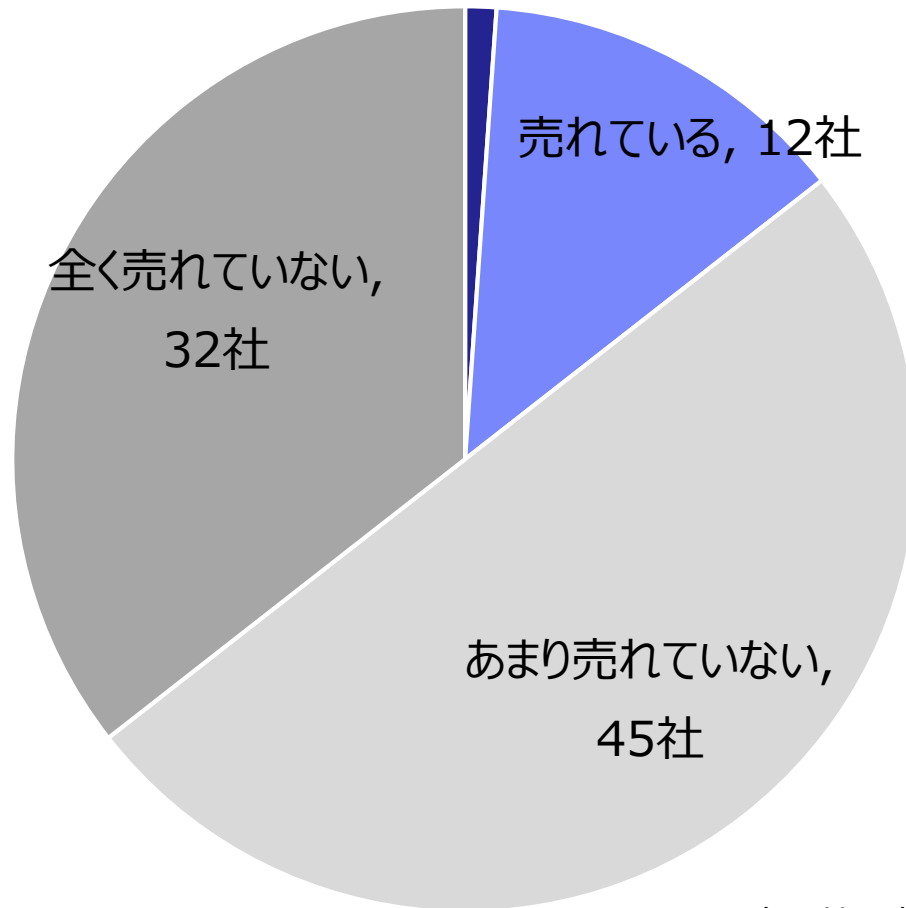


これまでの販売実績②

回答時点の販売状況について、「あまり売れていない」「全く売れていない」と回答した企業が大半を占めた。

問. 医療用抗原検査キットの販売状況についての感触を教えてください。(単一選択)

想定以上に売れている, 1社



N=医療用抗原検査キットを販売している90社

購入するお客様の年代、性別、地域性等の傾向

「都道府県を跨ぐ移動をされる予定がある方」「若い世代の購入者が多い」「都心部・オフィス街の薬局で売れている」「ドラッグストア併設店で売れている」といったコメントが上がっている。

問. 購入するお客様の年代、性別、地域性等の傾向についてお気づきの点があれば教えてください。
(任意回答、フリーコメント)

■ 購入者の傾向について

- 企業の方からの問い合わせが多く、本人と家族にしか売れないと話し、卸と直接契約も可能な話をしています。購入者については、ビジネスマンがほとんどです。
- 想像していた年代よりも、**若い年代の購入者が多い傾向**にある。・家族全員分（この場合4名分）購入した方がいました。
- 小学生の子供がいる家庭、老人と同居している家庭。・年齢は幅広い。・比較的若い方。
- 県外の往来（出張・冠婚葬祭等）のある方が購入されるケースが多い。
- **都道府県を跨ぐ移動をされる予定があり**、あらかじめ備えておきたいという傾向があった。・1個購入より複数購入が多い。
- クリニック関係者からの購入。・高齢者は全く興味がない。・高齢者の多い地域では感染者が少なく、需要がないと思われる。
- 東京から地方へ帰省する方。今までできなかった施設訪問をするため。
- 介護施設のスタッフが購入する割合が多い。・親戚関係の慶弔時・企業に勤めている方が通りすがりに購入
- 施設等から購入希望があったが販売できない。

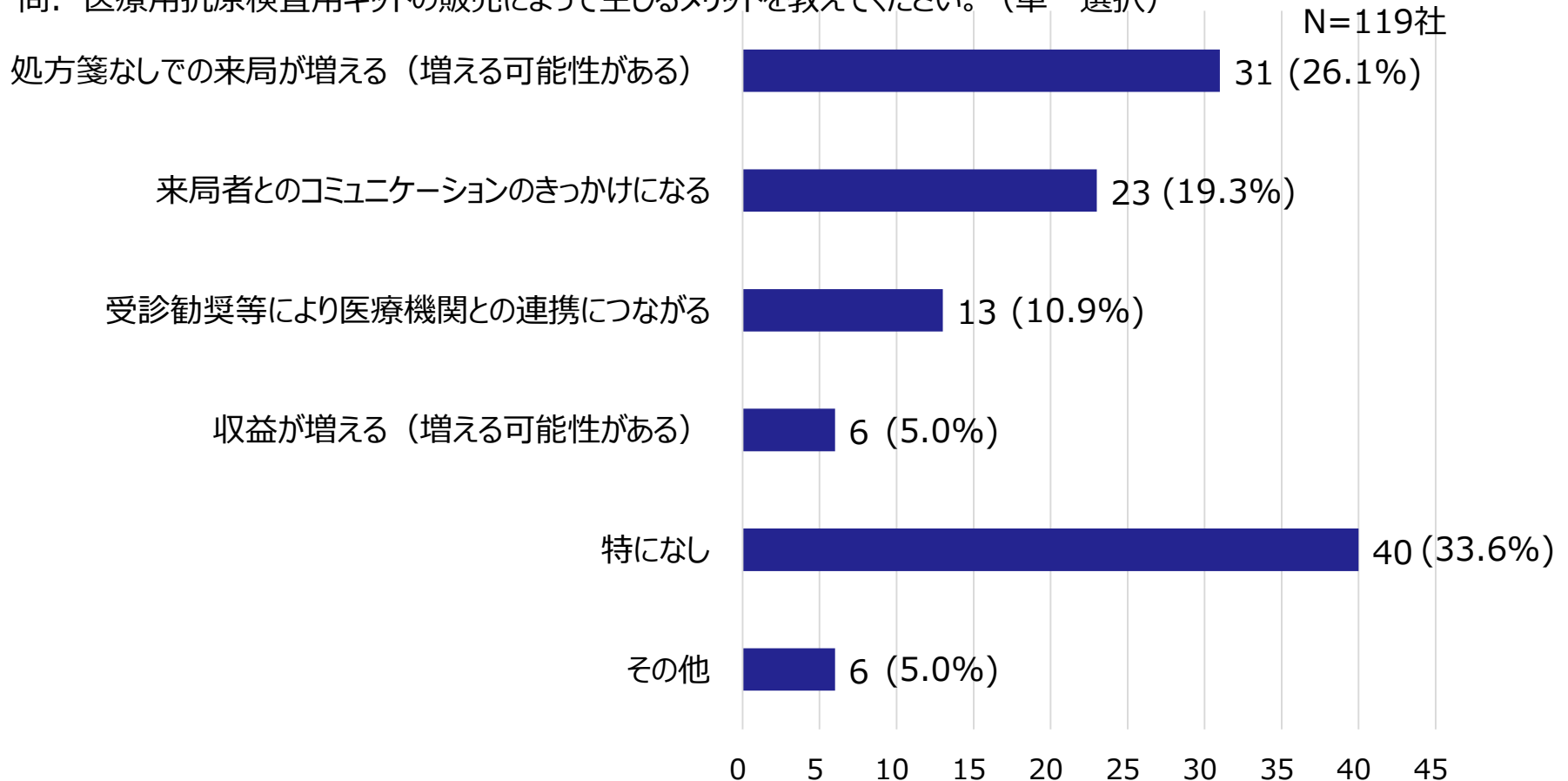
■ 需要の多い場所について

- 商業地区で売れている。・クラスターが起きた地区、外国人の多いエリア。・**住民が多い都心部**の方で売れている。
- 地域性は特にないと思われる（都市部・地方など）・客数が多い店舗（都心部、郊外の基幹店）
- **コロナウイルスが流行した地域にある店舗**にて売れる傾向がある。主に北海道、東京都。
- PCR検査キットの販売実績が高かった都心部中心に商品を備蓄したこともあり、都心部が売れる。
- 病院門前、都市部が売れている。・都市部の販売が多い、帰省時に売れた。
- 過去の感染者数が多かった都心部の方で売れている。・**オフィス街**の店舗で問合せが多い傾向。
- 都市部店舗で売れている、**ドラッグストア併設店で売れている**、複数個購入が目立つ。
- 駅近くの店舗の方が売れている傾向あり。・ドラッグストア併設店舗で購入される方が多い。
- 駅前店舗や幹線道路沿いで、ドラッグストアから離れている店舗の販売が多い。

販売によって生じるメリット

販売のメリットに関しては、「処方箋なしでの来局が増える」「来局者とのコミュニケーションのきっかけになる」が比較的多かった。

問. 医療用抗原検査用キットの販売によって生じるメリットを教えてください。(単一選択)



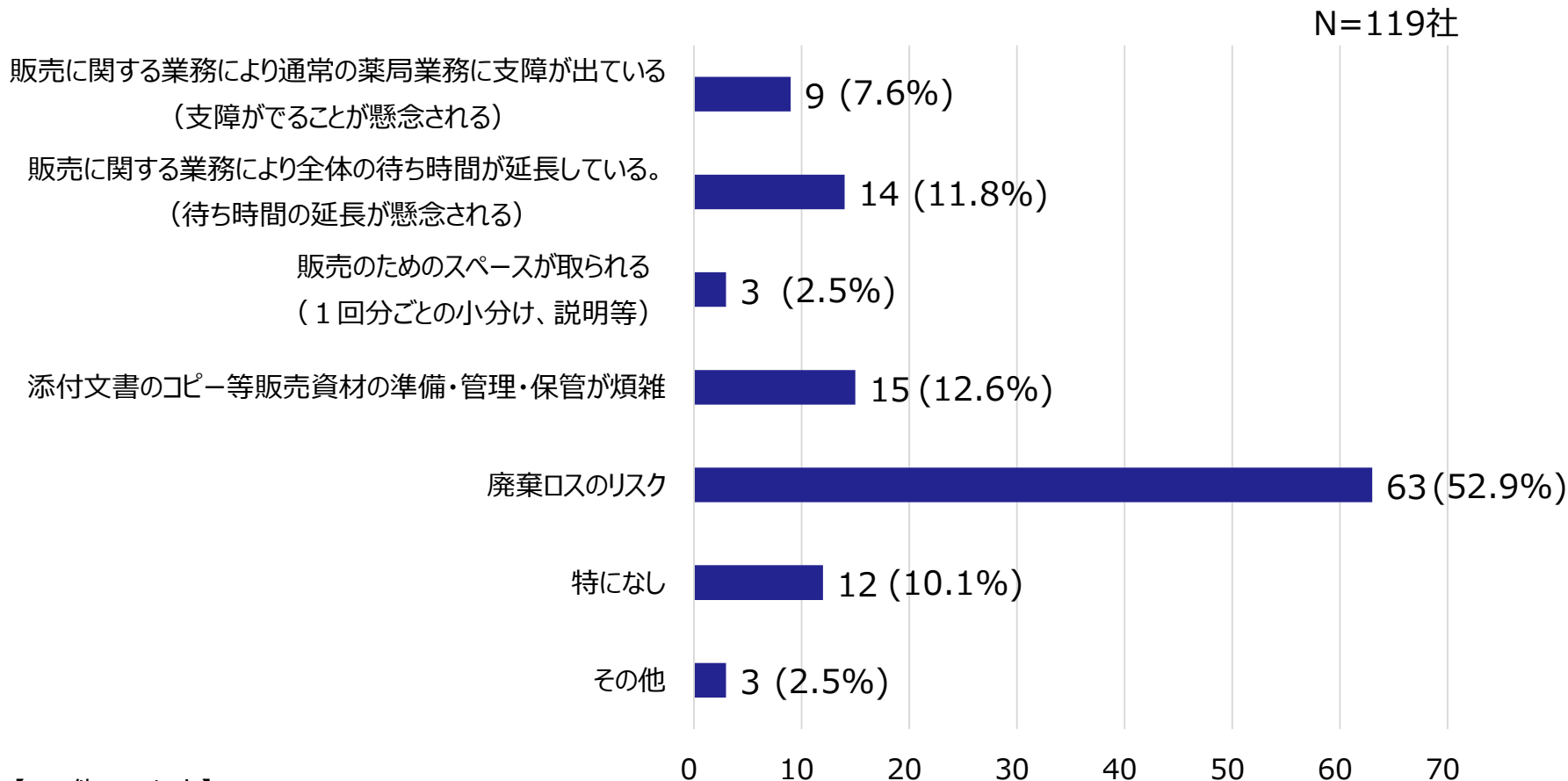
【その他のコメント】

- コロナ以外の検査キットの販売も今後見込まれるので薬局機能が拡大する。
- 患者が容易に検査ができることでリスクのある受診を減らせる。・患者様の不安の解消へつなげることができる。
- 検査用キットの購入をきっかけに店舗を知って頂ける可能性がある。・顧客ニーズに応えられる

販売によって生じるデメリット

販売のデメリットに関しては「廃棄ロスのリスク」が多く、次いで「販売資材の準備・管理・保管が煩雑」「待ち時間延長」があげられた。

問. 医療用抗原検査用キットの販売によって生じるデメリットを教えてください。(単一選択)



【その他のコメント】

- 感染している可能性のある人物が出入りする事になる。検査実施医療機関の患者を減らす可能性がある。
- 商品が回収になったので、その手間がかかった。
- 濃厚接触者を呼び込んでしまうリスクあり。

お客様（患者様）からのご意見や、問い合わせ

様々な企業や施設等の従業員用として、また、会議やイベント前の感染確認用としてなど、まとめて購入したいという旨の問い合わせを受けることが多い状況。

問. お客様（患者様）からのご意見や、問い合わせの中で、特出すべきことがあればご紹介ください。
（任意回答、フリーコメント）

- 企業向け、学校向けなど、多数の方への販売緩和が必要。・結婚式参加などのイベントや旅行参加者が多いです。
- 企業から従業員用に購入したいと希望があったが断った。・団体でまとめて購入したいという希望があった。
- 企業、施設よりまとまった数の購入の要望あり(適正使用の観点より、大量の販売はお断りした)。
- 介護・保育施設から入居者、従業員用に購入したいという希望があった。
- お客様は、抗原抗体の区別があまりついていなく、抗体検査を欲しいという問い合わせがあります。抗体検査で厚労省認可の物はないのでお断りしています。
- お断りしているが、会社単位での購入希望の問い合わせが多い。・施設から数十人分まとめて購入したいという希望があった。
- 会社単位でまとめて購入したい（50～100個）という相談があった。
- 会社・営業所等から従業員分をまとめて購入したいという要望が多数あった。
- 介護施設から入居者、従業員用に購入したいという希望があった。・企業から従業員用に購入したいという希望があった
- 企業からイベントで使用するため購入したいという希望があった。・個人購入というより企業の方が多い（従業員用として）
- 説明に時間がかかるなら購入したくないという意見があった。
- 企業から大きな会議、イベント前の従業員の感染確認用として、また、介護・保育施設から入居者、従業員用として購入したいという大口の購入希望が多く寄せられている。
- 小規模法人からの購入希望があった。
- イベント運営会社より来場者の検査に使用したく、40個購入したいと希望があったが販売は不適と判断しお断りした。
- 大人数の会合開催の為に、大量に購入したいとの相談があった。
- 各企業や法人様から「なぜまとまった数量を購入することができないのか？」とご意見をいただいている。
- 薬局に置く前には問い合わせがあったが、PCR検査センターの方がメディアを通じてアピールしているため問い合わせもなくなった。
- 企業の役員の方から従業員用に購入したいという希望があった。
- 介護・保育施設の従業員用に購入したいという希望があった。
- 施設からまとめ購入の価格問い合わせがあった。
- 従業員用に100個単位で購入希望があった。
- 施設や学校でまとめて購入したい旨の連絡があった。

抗原検査キット販売に関する要望

使用期限が長く、1回分の包装単位の製品を求める意見が多かった。次いで、企業や施設等に対する多量購入ニーズに応える施策を求める声が多かった。

問. 抗原検査キットの販売を推進するにあたり、改善してほしいことなどありましたら教えてください。
(任意回答、フリーコメント)

- 使用期限が短すぎる。・期限切れが起きないように工夫してほしい。・**使用期限が短すぎるためもっと長いものが欲しい。**
- 1回分の包装が欲しい。・小分け作業は衛生的にも不安を感じる。
- **1回分の包装単位の商品があると販売、在庫管理が対応しやすくなる。**
- 検体の粘性が高い場合に希釈する生食もキットに入れてほしい。
- **個人への販売ではなく、団体への多量販売を認めるか、もしくは、団体として購入希望が寄せられた際に、購入方法を提示できるように行政の方から分かりやすく示してほしい。**
- 企業等への団体販売の許可。・相手先が確かであれば企業単位の販売を許可してほしい。
- 新型コロナウイルスの抗原検査キットに関しては特例にて「研究用」の販売を禁止してほしい。
- もっと研究用と医療用の違いを国が強くアピールしてほしい。・研究用との違いをもっと周知させてほしい。
- 販売対象者がもう少し明確になると販売しやすい。・2回目購入以降の説明の免除。
- 無症状者の場合の精度がどの程度なのか幅広く伝わればよいと思います。・本人、同居家族等の販売制限の緩和
- 来局された本人以外（家族や従業員等）の販売を認めて欲しい。・メーカー様による販促物（ポスター、のぼり、空箱等）の充実。
- 国民に抗原検査キットを購入するメリットを啓蒙して欲しい。・TVやラジオなどのメディアも活用してほしい。
- （従業員が使うと前提として）医師の診断結果と同じ信頼性をおける物であると、医療業界や世間が認められる様になる事。
- メーカーより説明資料、患者用Webサイト等用意があると良い。
- 説明や患者からの署名等もう少し簡略化し販売の際の負担を軽減してほしい。
- 店頭への陳列、広告が可能になったのはよかった。・メーカーから陳列用の空箱の提供を頂きたい。・説明用サンプルが欲しい。
- 要指導医薬品に区分してほしい。・販売方法を簡略化する、薬剤師だけでなく医薬品登録販売者でも販売可能とする。
- 抗原検査キット販売は、薬剤師が公衆衛生の向上に関わる社会使命と考えています。保険薬局協会としても積極的に推進して頂きたい。「調剤しかない薬局からの脱却！」薬剤師会との差別化につながると思います。
- 無症状者に対する確定診断には推奨されず、有症状の場合は医療機関を受診するものであり、医療崩壊で医療機関を受診できない場合以外には薬局で販売する意義が見いだせない。症状が出てからは薬局に行かないことも含め、もっと正確な情報を周知して欲しい。陽性となっても自己判断で医療機関に連絡しない可能性があるがその対策も検討して頂きたい。



Nippon Pharmacy Association

日本保険薬局協会