

中国会計・税務実務ニュースレター

今回のテーマ: 「両票制」導入の背景における中国医薬品業界の動向

「両票制」の導入により、中国の医薬品業界は大きな変革を遂げています。特に医薬品の流通プロセスでは、従来の商流が見直され、新たなマーケティング戦略が立てられました。その中で、CSO (Contract Sales Organization) モデルへの移行が注目されています。改革後の医薬品業界の新しい動向とそれに伴う課題について、以下に詳述します。

1. 「両票制」の導入

2016年12月、中国政府の医療改革事務所など8部門が公共医療機関の医薬品購入において「両票制」を推進する実施意見を発表しました。この制度は、医薬品が製造企業から最終の医療機関に流通する過程で、最大で二つの請求書(インボイス)を経由することを規定しています。

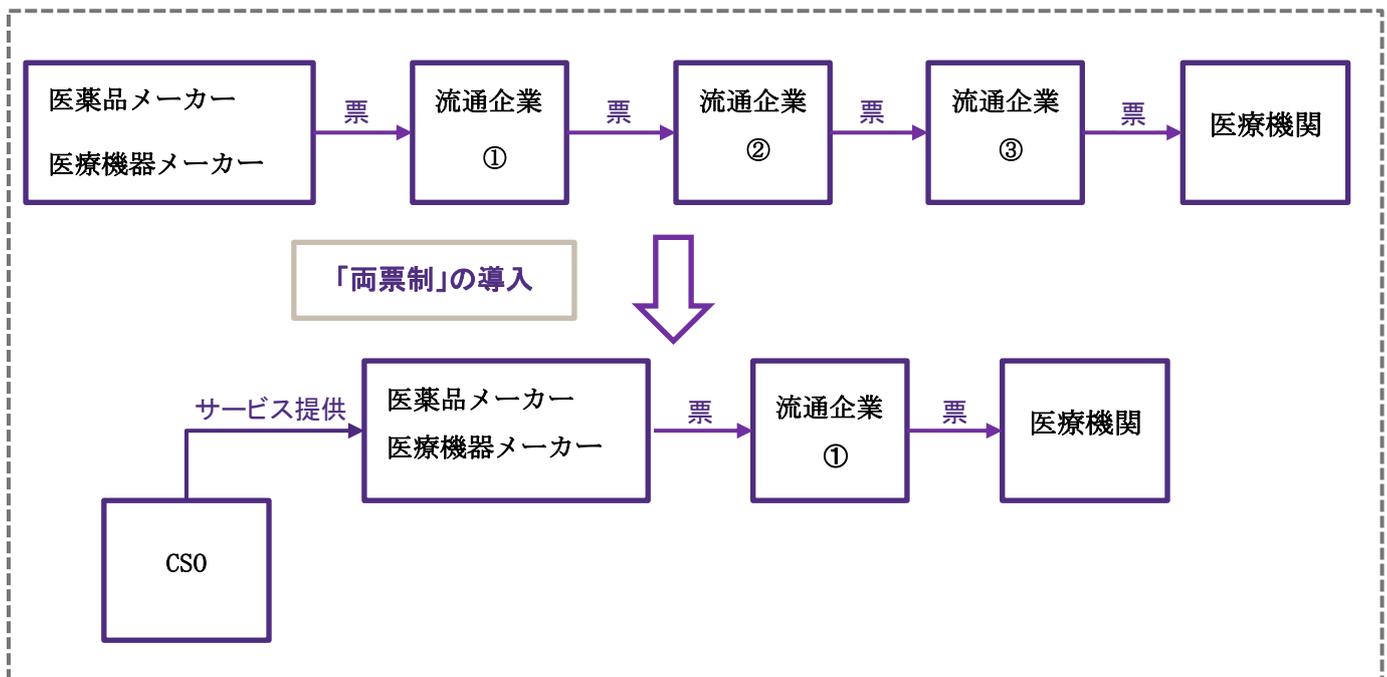
「両票制」の主な目的は、現在の医薬品流通経路が多すぎることで経路ごとの価格上乗せを解決することです。医薬品の流通経路を減少させ、流通費用の削減により、最終的な医薬品の販売価格を下げ、医薬品の供給の安全性と品質を保証することが目的です。

2. CSOモデルへの転換

「両票制」導入の背景における、既存の医薬品業界の商流とマーケティングモデルは大きな変化を迎えており、特に医薬品流通企業はビジネスモデルの再調整が不可欠となっています。その中で、CSO (Contract Sales Organization) モデルへの転換が一つ医薬品業界の動向となっています。

CSOとは、医薬品メーカーや医療機器メーカーが委託し、医薬品の販売推進を担当する下請け企業のことです。従来のディーラーと異なり、CSOは販売推進のため、学術講演、セミナー、医師や患者への医薬品と医療機器の紹介などの活動を通じて、メーカーにマーケティングサービスを提供します。一方、「両票制」の導入により、従来のディーラーモデルで医薬品を販売していた医薬品メーカーや医療機器メーカーは、ディーラーに圧力をかけてCSOモデルへの転換を促すよう迫られています。

「両票制」導入前後の商流の比較は以下のとおりです。



3. 法律と税務上のリスク

医薬品流通企業がCSOモデルへと転換するにあたり、新たな法律リスクと税務リスクも生じています。その中の、主なリスクは下記の二点です。

一つ目は、商業賄賂のリスクです。CSOが医薬品の推進や市場マーケティングの過程で、医師に対して販売リ

ベートなどの法律で明確に禁止されている商業賄賂行為が発生する可能性があります。商業賄賂に関する取り締まり強化のため、2023年5月に国家衛生健康委員会など14部門が共同で「2023年医薬品販売分野及び医療サービスにおける不正行為の是正作業要点」を発表し、学術推進や研究会などの名目で不法な利益を提供するプラットフォームを厳しく取り締まり、規則に反して資金を受け取る行為を厳しく取り締まることを明らかにしました。

二つ目は、不正請求のリスクです。学術講演、セミナー、コンサルティングなどのサービスでは、価格には大きな柔軟性があり、税務当局はサービスの真実性を検証することが困難です。「両票制」の導入により、増える税負担を抑えるため、多くのCSOが実際の業務とは異なる請求書を発行することが要求されています。

「両票制」の推進により、医薬品流通企業は政策環境に適応するためにCSOモデルへの転換が促されています。このような変革は企業が資源の配置を最適化し、運営効率を向上させる一方で、新たな課題ももたらしています。医薬品業界の企業は新しいモデルに適応する過程でこれらの潜在的な税務リスクに注意を払い、専門の税務アドバイザーと積極的に協力し、税務計画の合法性と効率性を確保する必要があります。

お見逃しなく！

法律及び税務リスクはCSO企業に限りません。CSO企業の商業賄賂行為は、通常、医薬品メーカーや医療機器メーカーとの双方の利益に基づいており、双方の合意があると判断されます。そのため、医薬品メーカーや医療機器メーカーも《反不正当竞争法》に違反していることとみなされます。また、税務調査は商流の上流から下流まで透過しますので、医薬品メーカーや医療機器メーカーが不当な請求書を発行し、又はCSOが発行した実際の業務に合致しない請求書を受け入れた場合、税務罰則の対象となる可能性があります。