

「このままでは接種を続けられない！」医師の悲鳴 コロナ5類移行で「ワクチン1万5千円」は妥当なのか？

2023/2/18 東洋経済

新型コロナワクチンは当面、無料接種が続く見通しとなった。だが、いずれ有料化されるのは、誰もがわかっていることだ。ワクチンメーカーはボランティアではないし、国のお金を投入すべき局面も終わろうとしている。だが、その日は思った以上に近づいていて、思った以上に高額かもしれない。

■新型コロナワクチンは贅沢品に？

新型コロナの感染症法上の位置づけが、現行の「2類相当」から「5類」に切り替わる。期日は今から約3カ月後、5月8日に決まった。ワクチンの公費接種は4月以降も継続するとの政府方針が示されたが、いつまで無料かはこれからの議論で、2月中にも見通しが示されるという。実務を請け負っている自治体と医療機関は、遅かれ早かれ切り替え準備に追われることになる。

接種を受ける側に見れば、最も気になるのはその価格だろう。実施しているクリニックとしても、今後の接種体制に大きく関わる問題だ。

これについては昨年10月、新型コロナワクチンの最大の供給者であるファイザーが、通常の流れ・販売ルートに乗せる際の価格を「1回あたり110～130ドル」（現在のレートで1万4000円～1万7000円程度）と計画していることが報じられた。2023年下半期にも移行するという。

その前月にはモデルナの想定が「64～100ドル」と報道されていたことから、ファイザーの強気な価格設定には驚きの声が上がった。だが、モデルナも今年1月、アメリカ政府の購入プログラム終了時には、ファイザーとまったく同じ「1回あたり110～130ドル」に値上げしたい意向を示した。（The Wall Street Journal）

一般に競争相手が少ない場合、価格競争に持ち込まなくても顧客を確保できるため、市場原理が働きづらい。結果、価格が高止まりしたまま横並びになりやすいのだ。ファイザーとモデルナの強気な価格設定は、典型例といえるだろう。

つまり、新型コロナに関しては当初、さまざまな種類のワクチン開発競争が繰り広げられたものの、その効果とシェアで2社のmRNAワクチンが世界を制したと言っている。しかもユーザー側にとっても、両社の製品に大きな差は感じられない。どちらも無益な争いよりも、足並みを揃えるほうが得策と判断するに決まっている。

そもそも新型コロナワクチンの原価はいくらくらいか、ご存じだろうか。

■「原価120円」を3500円で購入したイギリス政府

ワクチンの不公平撤廃を求める100超団体の連合体「The People's Vaccine Alliance」によれば、原価はファイザー製で1接種あたり1.18ドル（約120～160円）相当だという。これについてファイザーは特に否定していないようだ。

アメリカ政府は2020年、まだ開発中だった新型コロナワクチンについて、1億回分を約20億ドル（約2100億円）で購入する契約をファイザーと結んでいる（ロイター）。1接種あたり19.50ドル（約2000円、2回接種で約4000円）の計算だ。

原価の16倍の売値である。それでもこれは、破格の“ホーム価格”だ。当然だろう。アメリカ政府は2020年5月～2021年2月だけでも、ワクチンメーカー7社に

新型コロナワクチン・治療薬の開発助成金として 192 億ドル(約 2 兆 160 億円)超を拠出、うちファイザー・ビオンテックには 60 億ドル(約 6300 億円)近い金額が渡っている。なお、次ぐモデルナには 59 億ドル(約 6200 億円)が投入された。(ミクス online)

他国、とくに先進国が「売ってくれ」と言ってきたら、価格は 2 倍近くに跳ね上がる。例えばイギリス政府は、1 接種あたり 22 ポンド(約 3500 円、2 回接種で約 7000 円)で、1 億 8900 万回分買い上げる契約をファイザーと交わしたとされる。原価の 30 倍だ。(ガーディアン)

なかなかの“ぼったくり”と感じるかもしれない。実際、ファイザーの新型コロナワクチンは、2022 年に 378 億ドル(約 4 兆円)超もの売り上げを叩き出している。

だが、私自身の率直な感想としては、原価はともかく 1 接種あたり数千円なら、むしろ非常にリーズナブルとの印象だった。ナビタスクリニックでは予防接種にも力を入れていて、個人輸入でも扱ってきたが、1 回数万円というワクチンはざらにあるからだ(ほとんどは数回の接種で半永久的な効果が得られるが)。

しかも、1 接種 1 万円台なら、本国アメリカでは一般的価格らしい。

■欧米では接種率 10%台

例えば、大手ドラッグストア CVS では、肺炎球菌ワクチン(ニューモバックス 23)は 141 ドル(約 1 万 8500 円)、肝炎ワクチンは 145 ドル(約 1 万 9000 円)、髄膜炎ワクチン 179 ドル(約 2 万 3300 円)、帯状疱疹ワクチン 205 ドル(約 2 万 6700 円)、HPV ワクチン 261 ドル(約 3 万 4000 円)、といった具合だ。(Fierce Pharma)

これらは毎年接種する必要はないが、数回接種が必要で、合計 10 万円を超えるものもある。

ただし、新型コロナと同じく毎年接種のインフルエンザは、アメリカでも 1 接種 50~95 ドル(約 7500 円~1 万 2000 円)だという。「1 万 4000 円~1 万 7000 円」となると、やはり割高感は否めない。

しかも mRNA ワクチンは、病原体の培養から始めていた従来のワクチンとは異なり、最新のバイオ技術で短期間に大量生産が可能だ。そう聞くと、むしろ低価格化が望めそうにも見える。

どこから「1 万 4000 円~1 万 7000 円」という数字が出てきたのだろうか？

1 月 30 日、アメリカ政府は新型コロナ非常事態宣言を 5 月 11 日に終了することを発表した。新型コロナワクチンへの助成も廃止となるため、有料化へのカウントダウンが始まったと言っている。

その翌日、ファイザーは、2023 年の同社の新型コロナワクチン「コミナティ」の需要が前年比 3 割減、売上高は前年比 64%減の 135 億ドル(約 1 兆 8000 億円)となる見通しを明らかにした。

モデルナのバンセル CEO も、同社の売上高が今年の 184 億ドル(約 2 兆 1100 億円)から、今年は「少なくとも 50 億ドル(約 6500 億円)」に縮小するとの予想を示した(Bloomberg)。同社は 2021 年時点で、売り上げの 96%を新型コロナワクチン「スパイクバックス」に依存している。

事実、人々の関心は新型コロナワクチンからどんどん離れている。1 月末時点で、国内のオミクロン対応ワクチン(初代もしくは 2 価)の接種率はやっと 40%を超えた程度。海外では

さらに低調だ。アメリカは 15%超、EU も約 17%(2 回目追加接種として)にとどまっている。

札幌医科大学のサイトによれば、これまでに全世界で約 50 億人が 2 回接種(1 回接種ワクチンは 1 回)を完了している。健康上の理由や反ワクチン主義の人とはともかく、**2 回目接種まで完了しているけど追加接種は受けない、という人が多いのだ。**

■今のままでは「接種を続けられない」

いち早くワクチン確保に動いた欧米各国は、大量の在庫を抱えているに違いないし、この状況で有料になれば、接種率はさらに低下すると見て間違いない。

モデルナは 2022 年 5 月の時点で、毎年の追加接種の対象者として、50 歳以上やハイリスクの成人、医療関係者など感染リスクの高い職業の人たちを想定し、世界人口の約 21%(17 億人)との推計を示した。しかし脱コロナへのシフトは思った以上に急激で、遠く及ばない可能性は高い。

こうした厳しい見通しが、「原価の 120~140 倍」の最たる根拠というわけだ。

それだけではない。ファイザーもモデルナも一般医薬品と同じ流通に乗せるにはパッケージ変更が必須で、そこにコストがかかってくる。バイアルの問題だ。

新型コロナ mRNA ワクチンは当初から、超低温の冷凍庫を必要とするなど、クリニック側にとっては扱いづらい特殊なワクチンだった。それでも緊急措置との認識だったし、オミクロン株ワクチンからはある程度使いやすくなった。希釈が不要となり、一定期間は冷蔵庫で保管(ファイザー製は 10 週間、モデルナ製は 30 日間)できるようにもなったが現製品はまだ、ファイザーで 1 バイアル 6 接種分、モデルナでも 1 バイアル 5 接種分という作りになっている。つまりひとたびワクチンの入った小瓶を開封したら、当日中に 5 人ないし 6 人に打たねばならない。

希望が殺到していた頃ならともかく、接種希望者の都合や利便性を考えても、小規模に個別接種を請け負っているクリニックにこれだけの希望者集めは厳しすぎる。

ナビタスクリニックでも、とある日は新型コロナワクチンの接種予約が 1 人しか入らず、やむを得ず開封して実施し、残りを廃棄せざるを得なかった。世の中に大量に期限切れになるほどワクチンが余っていて、なおかつ無料配布されているから踏み切れたことだ。

バイアルの見直しについては当然、ファイザーやモデルナも準備を進めているようだ。ファイザーは、「原価 120~140 倍」の価格の理由として、製造コストと流通コストが緊急用ワクチンとは決定的に異なることを挙げている(pharmaphorum)。つまり、6 人分を 1 バイアルから 1 人分 1 バイアルに変更することで、これまでと比べ最大 3 倍の費用がかかる可能性があるとしている。

■モデルナは巨人達とどう戦うのか

また、流通チャネルと保険者(アメリカでは有料化後も、ほとんどが民間の医療保険によってカバーされる見通し)がそれぞれ多数関わってくことで販路が複雑化し、輸送コストが跳ね上がることも説明している。

ファイザーのこうした主張は、投資専門機関の調査でも支持されている。一方で、新しい価格設定によって、ファイザーの年間収益が約 25~30 億ドル(約 3250~3900 億円)増加する可能性もあるという。(Reuter)

おそらくモデルナも同様のコスト計算のうえで、ファイザーの価格に合わせていく方向

性を打ち出したのだと思う。

ただ個人的には、生き馬の目を抜くようなワクチン業界で、期待の新星モデルナが繰り出す次の一手にも、大いに興味がある。ファイザーという医薬品業界の巨人、あるいは老舗のワクチンメーカーとは圧倒的な体力差がある中、どう立ち回っていくのか。

mRNA ワクチンが国内外のワクチン市場を揺るがし、日本のワクチン関連事業・行政にパラダイムシフトをもたらそうとしているタイミングだけに、いっそう目が離せない。

今後も国内あるいは世界規模で、新興感染症は繰り返し発生するだろう。安全で質の高いワクチンが、リーズナブルな(=合理的で妥当な)価格で、タイムリーに供給される環境の整備を切に願いたい。