

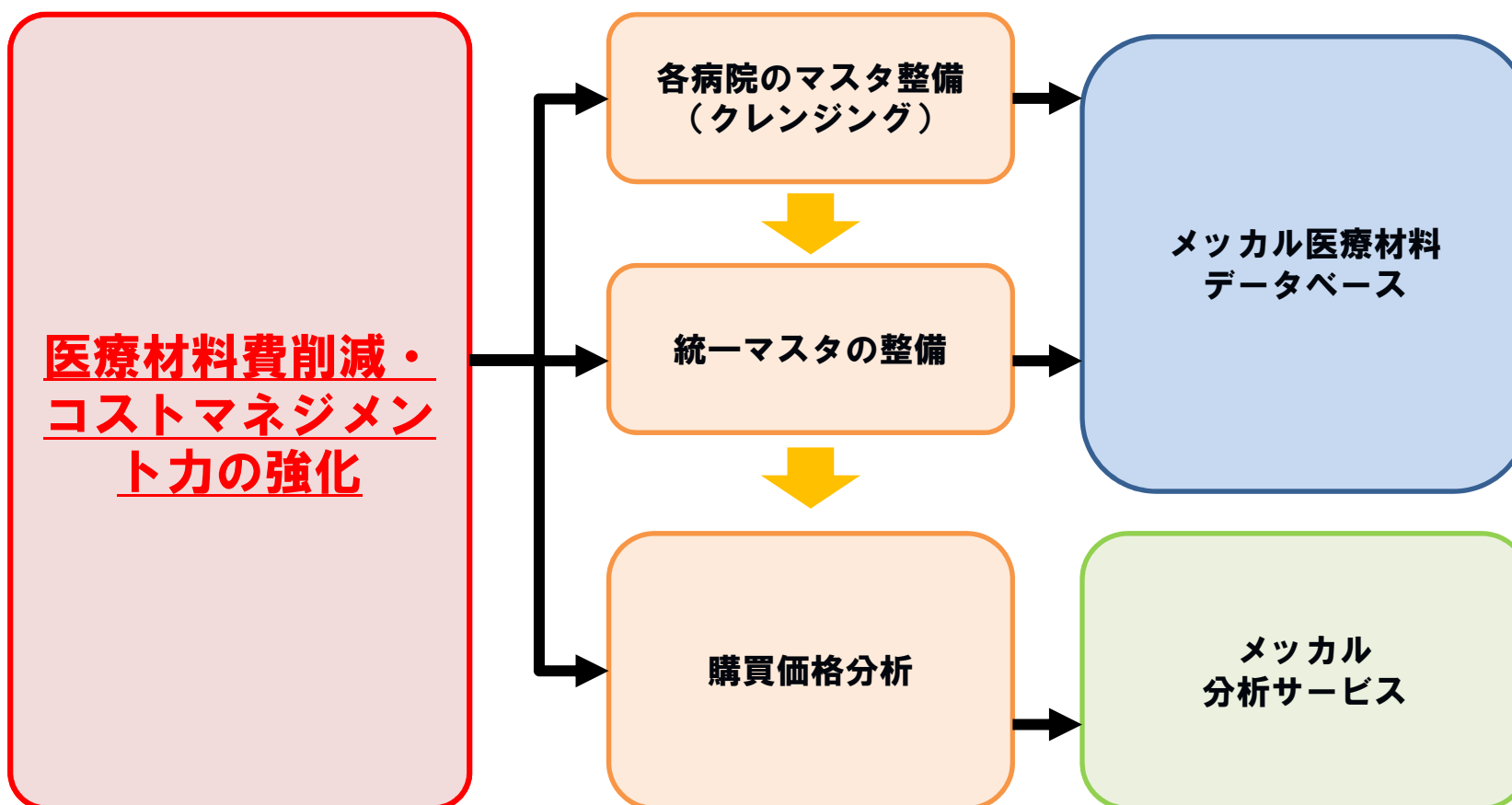
# 導入の背景

---



1. 各病院で個別に運用しているマスタの整備・更新の効率化
2. 統一マスタ整備による共通商品の把握
3. 価格ベンチマーク分析による購買実態の把握
4. グループ病院のスケールメリットと生かした価格交渉の実現

# 1. 導入概要



## 2. 導入手順

### 名寄せ

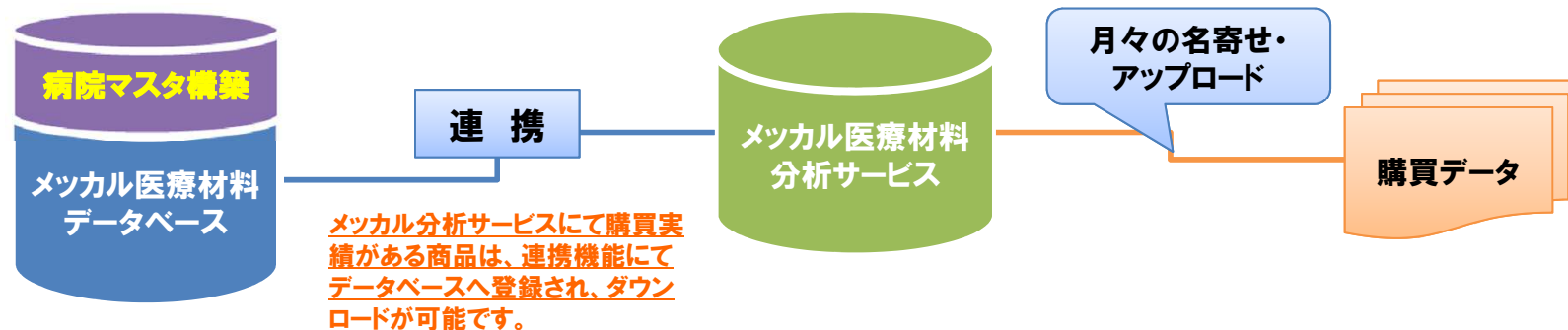
月々の購買（消費）データの名寄せを実施

### 登録

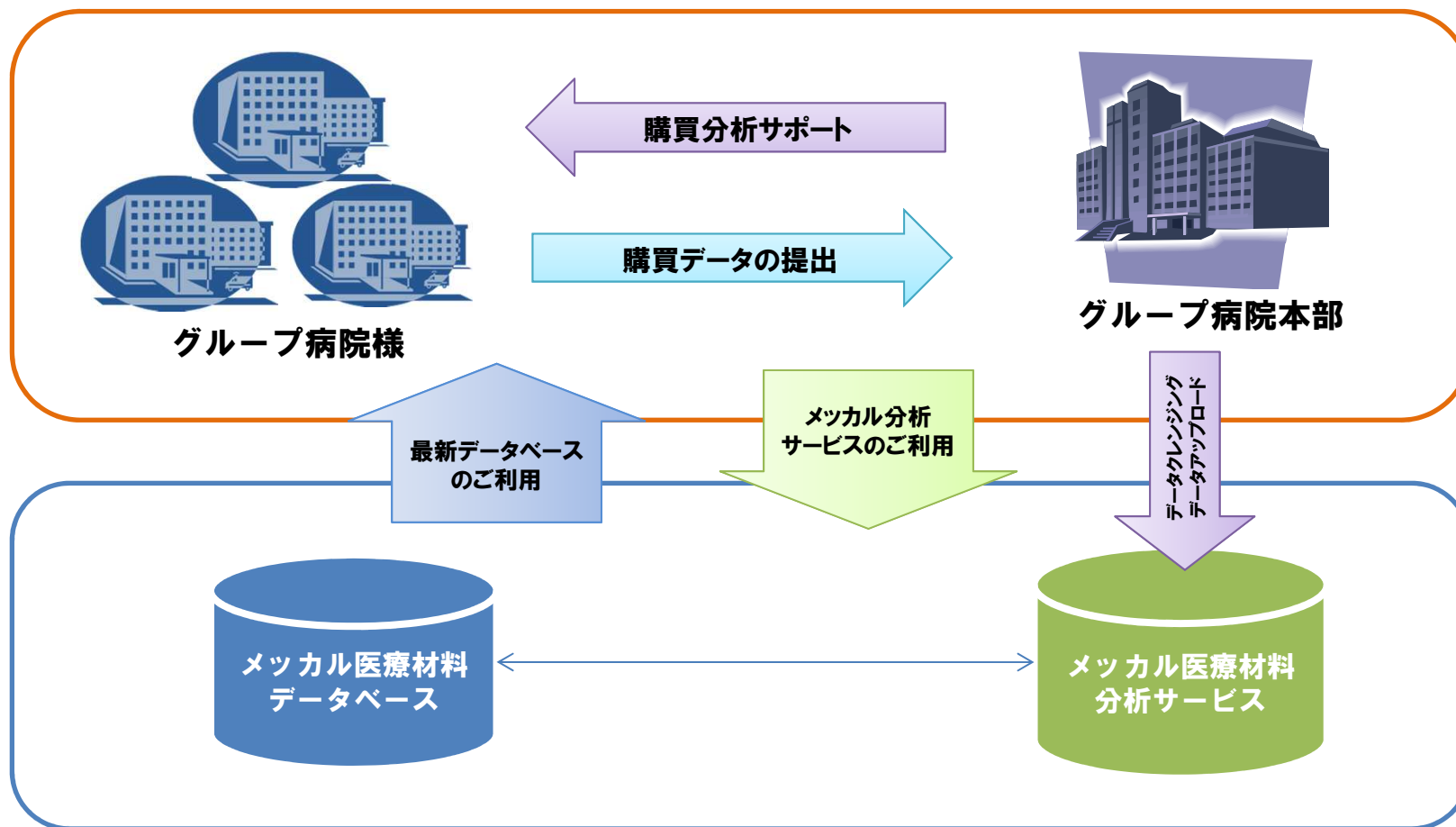
名寄せ（クレンジング）した購買データをメッカル分析サービスへ登録  
メッカル分析サービスへ登録した購買データよりマスターデータを作成

### 分析サービス

メッカル分析サービスにて購買分析を開始  
以降、月次の購買実績の名寄せ・登録を実施



### 3. 運用イメージ



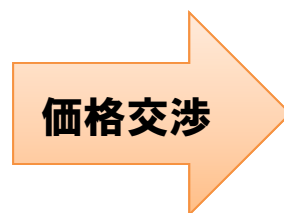
## 4. 価格交渉に向けたデータ分析

≪メッカル分析の活用(例)≫  
 ベンチマーク分析システムにてABC分析を行い重点商品群を抽出⇒交渉

- ・対象商品(全体)の平均値及び最低価格との差異金額の集計レポート
- ・償還別の平均値及び最低価格との差異金額の集計レポート
- ・用途分類別の平均値及び最低価格との差異金額の集計レポート
- ・ディーラー別の平均値及び最低価格との差異金額の集計レポート



グループ病院様



医療材料ディーラー・メーカー