

## DATA

所在地：大阪府堺市

病床数：678 床

2022年度の削減効果額：約4,200万円

全国屈指の手術件数を誇り、全労災病院 32 院の中でも最大の病床数を持つ大阪労災病院。医療材料費削減の取り組みについて、事務局長の田中様にお話を伺いました。

(取材日：2023年7月)

ここで当院の医療材料の買い方についてご紹介します。新規材料の多くは、医師からの希望によって採用が検討されます。医師は、自分が使用したい材料の情報を集め、診療材料委員会等でプレゼンを行います。委員会で提案された材料が採用するか否かを検討するには、購入価格を確認してみなければなりません。ここでメッカル分析

ここで当院の医療材料の買い方についてご紹介します。新規材料の多くは、医師からの希望によって採用が検討されます。医師は、自分が使用したい材料の情報を集め、診療材料委員会等でプレゼンを行います。委員会で提案された材料が採用するか否かを検討するには、購入価格を確認してみなければなりません。ここでメッカル分析

## 医療材料費削減の取り組みについて

当院では医療材料費を抑えるために、新規材料の価格交渉に力を入れています。なぜならば、高値で購入してしまった材料は、その後値引き交渉を行っても、なかなか思うところまで下がらないからです。また数ある医療材料の中から、高い価格で入っているものを見つけ出し、個別に交渉をする、というのとはとても体力のいる作業です。そうした手間や労力を減らすために、新規材料を導入する時に、丁寧な交渉を重ね、『医療材料の価格を根元で抑える』ということを大切にしています。

労災病院グループでは、機構本部がメッカル分析サービスの契約をしております。そして全労災病院は、購入している医療材料の価格が適正かどうかを見るために、分析サービスを使うようにしています。

## information

- 地域がん診療連携拠点病院に指定
- 手術支援ロボット『ダ・ヴィンチ』を用いた先進的な医療への取り組みで話題
- 令和6年12月に新病棟が **GRAND OPEN**



温かみを感じる外来待合室



眺望自慢のデイルーム

サービスのベンチマークが活躍します。

購入したい新規材料のメッカルベンチマークの平均額と、院内SPDシステムのベンチマークの平均額を調べます。そして新しい材料の購入金額がこの両方を下回っていれば採用する、という基本的な方針を取っています。

## 価格交渉のポイント

新規材料の見積もりがベンチマークの平均額を上回る場合は、ディーラーと価格交渉を行う必要があります。交渉の場には会計課の事務職員だけでなく、その材料を推奨した医師にも同席してもらいます。まずは交渉すべきターゲットと採用基準額を事務職員が示し、そしてその商品を実際に使いたい医師側が新しい材料を導入するために価格交渉に協力する、といった仕組みです。このように価格交渉は、お互いに協力して行うことが望ましく、それにより効果が出せるものだと思います。

また医療材料は一品ずつ購入していくものです。極端なことを言えば、一品一品、しっかりと交渉をしていけば、必ず価格は抑えられると考えています。

## 既存採用品の価格交渉について

新規材料の導入に力を入れている当院ですが、既存採用品のなかには、高い価格で購入してしまっている材料も存在します。そういったものは、改めて価格を抑える努力をしなければなりません。

平均価格からの乖離が大きく、医療材料費全

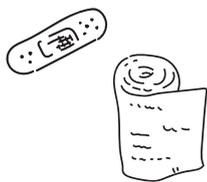
体に影響のある材料を調べるには、メッカル分析サービスの中のABC分析を使います。

(ABC分析には、平均判定として安く買っているAランクから、高く買っているFランクが表示されます。)

ABC分析データを3年分並べてみて、年々A・B・Cに納まる材料が増えていくのが理想的です。D・E・Fと高い水準のままになっているところは価格交渉の必要があると判断します。当院の場合、循環器の材料にD・E・Fの結果が多いことが分かりました。循環器は高額医療材料を扱っているため、購入金額が大きい部門でもあります。そういった全体に及ぼす影響が大きく、価格交渉が弱い部門を見つけて、改めて値引き交渉をする取り組みも行っています。



事務局長の田中様



## 自分たちの『教科書』を見つける

もし分析サービスのようなベンチマークを利用しているのなら、『いかに活用するか』というのが大切です。私たちは、毎年機構本部とメディアソリューション(株)が開催する研修にて、ベンチマークの使い方や価格交渉の方法を学びました。まさにあれが私たちの教科書となっています。

現在は、物価・光熱費など様々なものに値上げの嵐が来ています。医療材料費においても、昨年度の削減実績を大幅に上回る額の値上げが、メーカーから要求されたことに驚愕しました。しかしこのような状況だからこそ、私たちがコツコツと積み重ねてきた『医療材料を安く買う』ことが生きてくるのだと実感しています。もともと安い価格で購入していれば、値上げを要求されても、ある程度は耐えることが可能だからです。

医療材料を高い価格で購入してしまっている病院は、価格交渉をする事務的な時間がとれないことが多いのではないのでしょうか。そういった場合はGPO(共同購買組織)のサービスを活用するのもひとつの手だと思います。

今後もメディアソリューション(株)が、病院の課題を解決ができるようなサービスを提供していくてくれることを期待しています。



緩和ケア病室と窓からの景色

