

# 新聞

## Vol.1

関西エリアの病院を招いたセミナーを京都の地で開催しました。関西エリアでは初のセミナー・交流会にもかかわらず、8病院と3企業約14名の方にご参加いただくことができました。本セミナーでは、各地域のパートナーディーラーも同席して、医療材料についての情報交換などを行いました。



2024年1月26日  
第1回 関西地域セミナー  
を開催しました

— 3社共催での開催が実現 —

石黒メディカルシステム株式会社

株式会社石坪

メディアスソリューション株式会社

### 会員病院様からの事例発表

メッカル分析サービス・GPOサービスを普段どのように使っているのか、どのくらいの効果がでているのか、といった事例を2病院の方に紹介していただきました。

今回発表いただいたのは...

社会福祉法人 あじろぎ会  
宇治病院様

メッカルGPOを活用した削減取り組みについて

医療法人社団 仁生会  
甲南病院様

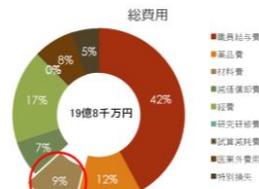
メッカルGPOの使用経験について

▶ 同じツールやサービスを使っても、取り組み方は病院によって様々です

### 医療材料マネジメントの 必要性と価格交渉のポイント

メディアスソリューションからは、医療材料マネジメントとして「病院を取り巻く課題」や「医療材料の特徴と課題」そして「メーカーからの値下げの条件を引き出すポイント」について情報提供を行いました。

価格交渉を単なるお願いに  
していませんか？  
メーカーに協力してもらえる  
環境を作ることが大切です



総務省 病院事業決算状況・病院経営分析比較表（平成28年度）より抜粋

### 地域の病院間で 購買データを開示する

他院に「購買データを開示する」と聞くと、ハードルが高いように思われます。しかし購買データを開示することによって得られるメリットもあります。例えば病院同士の連携がスムーズに進むということです。

各病院の購買単価を並べてみるとA病院と同じ材料をC病院では2倍近くの高値で買っています。そんな問題点が明らかになります。また複数の病院で共通して使っている材料があれば「地域の共同購買品」として同じ価格帯で購入ができるようにメーカーに交渉する、といったことも考えられるようになります。

### 意見交換・交流 ディスカッション

今回のセミナーでは、今後どのような活動を行っていきたいかについてディスカッションを行いました。初回の集まりにも関わらず、いろいろなご発言をいただきました。

皆様のご意見を参考に今後の活動内容を決めていきたいと考えています。



病院様が抱えている悩みや思いについて語り合うことができました

### Message

今回のセミナーは、病院とディーラーが同じ空間で語り合う、少し珍しい環境であり、病院様にとっては戸惑いがあったかもしれませんが。しかしこの地域セミナーは病院もディーラーも「皆で共に歩んでいく」といったコンセプトのもと開かれています。ぜひとも私たちに遠慮することなく、正直な気持ちで交流をしていただければと思います。

石黒メディカルシステム株式会社  
取締役 石黒様より