

第2回 メッカルGPO関西地域セミナー

meccul

新聞

Vol.4

会員病院様からの発表

地域セミナーの参加者が持ち回りで行う「病院発表」。今回は株式会社ビクトリーと交野病院の購買担当者様に発表をいただきました。

2024年5月22日 第2回 関西地域セミナー

を開催しました

1月の開催に続き2回目となる今回は、京都市タワーホテルの会議室にて地域セミナーを行いました。

参加人数 11名 (初参加者 6名)



病院発表②

信愛会 交野病院 岡様

メッカルGPOサービスに期待すること

脊椎脊髄センターを持ち、整形外科材料の購入金額が大きいのが特徴の交野病院。今回は価格メリットだけではなく、GPOサービスに期待する事について発表をいただきました。

▶ GPOサービスに期待する事

- ①より良い品をより安く購入できる標準品目の増加
- ②メッカルGPOを病院の防災備蓄機能のひとつとして活用
- ③単なる共同購買組織ではなく、コスト削減以外のサービスを提供し付加価値をつけること

全国にいるパートナーディーラーの知識やネットワークを使って、病院に不足している情報・企業・人材・サービスなどを繋げることを期待する

病院発表①

株式会社ビクトリー 辰巳様

ベンチマークを利用した価格交渉

社会医療法人愛仁会グループの、医療材料の購入窓口となり、価格交渉から発注、請求業務のとりまとめを行っている(株)ビクトリー。今回はベンチマークを用いた価格交渉の活用事例について発表をいただきました。

▶ ベンチマークを活用する3つのシーン

- ① 新規採用物品の決済目安
- ② 採用品単価の妥当性
- ③ 値上げ物品の状況確認

【POINT】

- ・単価の分布図ではデータの母数が多いか、飛びぬけて安い単価のものがないかを確認すること
- ・信用できる平均単価かどうかは価格変動履歴を見て確認すること



ディスカッションテーマ (一例)

- ・グループ病院内で医療材料の統一をどのように行っているのか？
- ・材料切り替え時の不満など、現場の意見はどの程度聞いているのか？
- ・医療材料を標準化するならどういう手法を取っているのか？
- ・安定供給するために工夫していることは？
- ・現場との密な関係のコツは？

今回のセミナーでは、40分のディスカッションタイムを設けました。話題となったテーマは左記の通りです。

意見交換・交流 ディスカッション

地域の病院が集まり、何か取り組みを始めようと考えた時に話題になるのが「物流問題」と「在庫の問題」です。その問題対策のひとつとして挙げられるのが「急性期から在宅まで、地域の医療材料を揃える」ことです。メッカルに登録されている購買データを開示することで、どの材料が重複して使われているのか？どこの病院が安く購入しているのか？などが簡単に分かり、異なる病院間での情報共有がスムーズになります。

メディアスリビューションからの情報共有

何を
買っている？

どこが
安い？

購入品	A病院	B病院	C病院	D病院
サージカルテープ □□□	141円	98円	-	43円
サージカルテープ ×××	-	82円	-	53円
サージカルテープ ▽▽▽	78円	77円	92円	105円
ドレッシング ◇◇◇	35円	35円	-	61円
ドレッシング ○○○	66円	-	86円	87円



地域ミーティングにご興味のある方は是非お問合せください