

九州エリアでは2回目となる地域セミナー。今回は福岡県で開催し、九州各地から7病院の方にご参加いただきました。(オンライン参加を含む)

### 会員病院からの事例発表

会員病院の中から、宮崎県の千代田病院様と熊本県の熊本泌尿器科病院様に分析サービスやGPOサービスを用いた削減実績についてご発表いただきました。



### 事例発表 1

社会医療法人泉和会 千代田病院

コロナウィルス流行を機に高騰してしまった医療材料価格を適正に戻すため、メッカル分析サービスを本格的に使い始めた千代田病院様。分析サービス活用のポイント及び院内の体制づくりについてお話しいただきました。

### 「メッカル分析による価格交渉とコスト意識の醸成で物価高騰の時代を乗り切る」

醸成で物価高騰の時代を乗り切る

#### ①メッカルベンチマークの活用

ベンチマークは自院の立ち位置を知る上で重要である。メッカル分析サービスを使うことで、購買分析の手段が減り価格の目安が明瞭になった。

#### ②値下げするには「ひと工夫」が必要

ベンチマークだけを用いた価格交渉は上手くいかない場合が多い。複数のメーカーを競合させることや大型器材導入のタイミングを狙うなど、ひと工夫が必要である。

#### ③機会を捉えられる院内の体制づくり

院内に対してコスト削減の宣言を行い、毎月実績を公開することでコスト意識を高めさせる。

#### ④現場から提案が上がる院内の組織文化づくり

院内のコスト意識が高まることで、各部署(現場)から自発的に医療材料の切り替え提案をもらうことができるようになった。

結論：コスト削減を進めるためには「好循環を呼ぶ組織作り」が大切である。

### コスト削減を成功に導くためのポイント

### 事例発表 2

医療法人野尻会 熊本泌尿器科病院

泌尿器科と人工透析の専門病院である熊本泌尿器科病院様。メッカルGPOに加入してからの約5年間の取り組み実績についてお話しいただきました。

### 「医療材料費削減の取り組み」

メッカルGPO加入から5年を振り返って

#### ▼メッカル分析サービスの導入以前

医療材料購入の基準や監査機関等が無く、部署・委員会が各々購買を行っている状態であった。

現状を把握するためにプロジェクトを発足し調査したところ、同種同効品が多数存在していることや購買価格に十分削減の余地があることが判明した。

#### ▼経費削減の一法としてメッカル分析サービスを導入

プロジェクトでも話題に上がっていたメッカル分析サービスの導入を決め、まずは削減効果が高いと考えられる3品目の価格交渉から実施した。その結果、年間で約30万円の削減に成功。またメッカルGPO(共同購入)にも加入し、約半年で63品目中50品目の切り替えに成功。

#### ▼GPOを進めるためのポイント

医療材料の切り替えを効率よく行うためには、切り替えの難易度を分類し、取り組む順番を明確にする。また院内での取り決め、フロー、役割分担などをしっかりと決めることも成功の秘訣である。

### メディアアスソシーションからの情報提供

①メッカル分析サービスの動作説明、活用方法についてご紹介しました。特に12月6日のアップデートでは、償還品に特化したメニューが追加になり、逆ザヤのチェック等が簡単に行えるようになりました。

②原材料価格高騰によるGPO標準品の値上げの動向や、値上げに対するメーカーとの交渉・対策状況等についてご紹介しました。

### 地域セミナーやメッカルサービスに

ご興味がある方はぜひお問い合わせください。