

2024年11月22日

第1回メッカルGPO 四国地域ミーティングを開催

meccul

新聞

No.9

高知県高知市にて第1回四国地域ミーティングを開催し、高知県内の7病院様にご参加いただきました。

高知県幡多地区では、県内6病院合同事業として今年7月に「メッカルサービス」に加入、今後は協働で取り組み予定であり、今回事例発表のあった北海道・中空知地区に続き、今後の活動が楽しみな地域のひとつです。



会員病院からの事例発表

全国の会員病院の中から「メッカルサービスを使った取り組み」が進んでいる2病院様にオンラインでご参加いただき事例紹介をさせていただきました。

事例発表1 滝川市立病院

人口減少により過疎化が進む北海道・中空知地区。

平成29年から地域の公立6病院が集まり、地域共同購買サービスの取り組みを始めています。今まではライバル同士であった病院が、同じ課題・問題を解決するユニットとして活動してきた実績と、今後の展望についてお話いただきました。

「ライバルからユニットへ」

中空知6公立病院の取り組み

▼具体的な活動内容

- ・医療材料購買データをメッカル分析サービスに登録し、6病院で情報を見える化（共有）する
- ・医療材料の地域標準化を実施
- ・地域全体での医療材料フォーミュラリーを検討
- ・年に3回程集まり、繋がりを強化する

▼あゆみと実績

6病院による相互情報閲覧許可の取り交わしには、約1年の時間を要した。しかし情報開示ができれば、それによって得られるメリットは大きく、地域共同購買を通じた削減実績は令和4年までの6年間で約3億7千8百万円にのぼる。

▼今後の課題

6病院で購買データの共有は図れたものの、価格交渉では各病院が個別に行っている状態に変わりない。今後は1か所で価格交渉ができるような仕組み作り等ユニットの活動を「どのように効率化していくか」が課題となっている。

事例発表2

日本赤十字社愛知医療センター
名古屋第二病院

メッカルサービスを導入して7年が経過した名古屋第二病院様。今回はメッカル分析サービスを利用する3つの場面についてお話いただきました。

「メッカル分析サービスを使った価格交渉の事例紹介」

価格交渉の事例紹介

分析サービスを使った価格交渉等による削減実績は今年の5月から10月までの約半年間で約3千2百万円であった。具体的にどのような場面で分析サービスを活用しているかは次の通りである。

分析サービスを利用する3つの場面

- ① 新規診療材料の採用を検討するとき
新規材料の見積価格が妥当かどうかを確認するためにベンチマークを使用。採用基準の最低ラインは【平均単価以下であること】だが、たとえ見積価格が平均より安くても安易に採用するのではなく、詳細をみて目標値を設定する。
- ② 既存採用品の価格を見直すとき
既存採用品の価格交渉は、ベンチマークを使って1品ずつ調べることが最も多い。複数品目を調べる場合はABC分析を利用する。今回はABC分析の中でも「用途分類別」を使った活用事例について紹介。
- ③ 一括で物品の情報を抽出するとき
データダウンロードの「月次購買実績」や「削減効果」は既に採用されている製品の価格をベンチマークと比較したいときや逆ザヤになっている材料を抽出したいときに活用する。

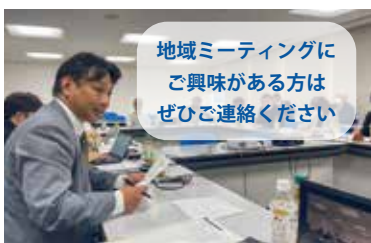
その他（情報提供・ディスカッション）

▼メディアソリューションからの情報提供

私たちからは、各病院の購買データを整理して、用途分類ごとにそれぞれの病院が何を採用していて、いくらで買っているのか、が分かる資料をご紹介します。メッカル分析サービスに購買データを登録すると、メッカル用途分類が付けられ、荷姿が揃っている状態が確認できるため、複数病院での比較がしやすくなります。

▼参加病院でのディスカッション

- ・価格交渉や商品切り替えの検討について、どの品目から手を付ければ良いか悩んでいる
 - ・メッカルGPO（共同購買）を活用するにあたっての工夫
 - ・終わりのない価格交渉、モチベーションの保ち方は？
- 等様々なご質問が飛び交いました。



地域ミーティングにご興味がある方はぜひご連絡ください