

SPD導入と 医療材料共同購買サービス加盟の 相乗効果

医療法人社団鶴友会 鶴田病院
総務課 東 孝治

により、購入価の分析、価格交渉を行うことができる。

7 医療の価格削減の手法

(1) ベンチマークによる価格削減

ベンチマークができるSPD事業者が地域の安値、全国的な安値、使用量などを比較し、業者やメーカーと価格交渉をする。

(2) 同種同効品の集約による価格削減

複数採用されている同種同効品の集約が価格削減の第一段階となる。1社に集約することにより、選定したメーカーの購入量(院内のシェア)が増加するので、メーカーとの価格交渉も容易となる。

(3) 競合メーカーの同種同効品への切り替えによる価格削減

いわゆる雑品に区分される消耗品から、特定保険医療材料などの高額品までが対象となるが、一定の品質レベルに達していればブランドにこだわらずに商品切り替えが容易な製品と、医師の治療方針に基づき選択が限られるものまで多岐にわたる。

償還品など手術にかかわる医療機器については、担当診療科の医師の協力が必須となる。

病院経営陣の積極的な関与と、院内で構成される医療選定委員会の効率的な進め方が効果的な運用につながる。

製品の切り替えにあたっては、競合製品のデータ(品質や価格の比較表など)を提示して提案できるSPD業者が望ましい。

(4) 共同購入、価格コンサルタント

近年、共同購入を提案するSPD業者、共同購入を提案する組織、購買データを預か

り価格分析と提案を行うコンサルタント等が登場している。

価格のベンチマークにあたっては、医療マスターの精度が重要となるため、マスター管理がしっかりしているSPD業者が有利である。

8 まとめ

SPDの仕組みや導入につき、委託をする病院側からの視点で論じた。

ほかの委受託業務も同様であるが、医療にかかわるパートナーとして付き合うか、コスト削減を主眼にした業者として付き合うか、また受託者側も病院をパートナーとして病院側の立場に立った提案、サービスを提供しようとしているかを見極めてほしい。

SPDを新規に導入するにせよ、今のSPD業者を切り替えるにせよ、SPDを導入している病院の見学は、今後の選定にあたり大変参考になる。

院長、事務長、関連大学、系列病院等のつてを頼り、複数病院の見学と、現場の声を聞くことをお勧めする。比較検討することにより、SPD市場の全般的なサービスの向上となるであろう。

9 終わりに

一般社団法人日本SPD協議会では、病院の経営に資する健全なSPDの育成、発展に寄与すべく活動をしています。SPD事業者、メーカーに限らず、広く病院関係者の皆さまの加入をお願いいたします。

1 医療法人社団鶴友会の紹介

当施設は熊本市東区にあり、昭和48年に開設しました。現在は、105床の病院で、そのうち一般病棟(地域包括ケア病床含む)が50床、回復期リハビリテーション病棟が35床、緩和ケア病棟が20床となっています。また、併設する介護老人保健施設「メディエイト鶴翔苑(入所61床/通所80人)、訪問看護ステーション/訪問介護ステーション、居宅介護支援センター、熊本市高齢者支援センター「ささえりあ保田窪」を運営しています。

「最良の医療・福祉サービスを提供する。笑顔に満ちた地域の施設を目指す。」を理念とし、熊本市東部地区の「かかりつけ医」という身近な病院であること、さらには熊本市内の拠点病院と在宅・介護保険施設の橋渡しを行う病院であることを基本として

病院概要

名称	医療法人社団鶴友会 鶴田病院
所在地	熊本県熊本市東区保田窪本町10-112
電話	096-382-0500
病床数	105床(一般50床(うち、地域包括ケア病床20床)、緩和ケア20床、回復期リハビリテーション35床)
HP	https://kakuyukai.or.jp/tsuruta/

います。

2 SPDを導入した経緯

平成24年7月の新病院落成時から平成28年6月まで、医療材料管理は以下に紹介する旧システムで運用していました(病院・老健)。その旧システムを抜本的に見直し、業務の効率化等を図るために、SPD導入の案が挙がりました(平成28年1月)。

旧システム①

(平成24年7月～平成26年3月)

各部署からの請求伝票での注文、発注、検品、医療材料庫管理、火・金曜日に払い出しをオベ室看護師1人で行っていました。

旧システム②

(平成26年4月～平成26年11月)

旧システム①の払い出し業務に、総務課事務員1人が加わりました。

旧システム③

(平成26年12月～平成28年6月)

某ファイルメーカーソフト(物流管理システム)を導入し、各部署からの注文を総務課事務員1人が受け、物流管理システムに入力することで物品ごとのカードを作成

し、担当の看護師1人に渡します。そのカードをもとに、発注、検品、医療材料庫管理、火・金曜日の払い出しを1人のオペ室看護師が行うシステムでした。

有資格者である看護師の本来業務の時間を阻害している点、事務員がかけている時間の割に、効果が薄い点などの理由がSPD導入の経緯となりました。

3 SPD導入方法・仕組み

SPD業者は多数ありますが、病院経営者によるトップダウンで1社に決定（平成28年2月）しました。本格稼働を平成28年6月1日と予定していましたが、熊本地震の影響で平成28年7月1日に変更になりました。

(1) 導入したSPD（院内物流管理システム／Supply Processing & Distribution）の概要と仕組み

- ①医療材料等をバーコード付きシールで管理します。
- ②バーコード付きシールを回収・読み込み・送信することで発注となります。
- ③SPD業者による院内・老健内各部署（28部署）へ直接補充します。
- ④使用データ蓄積、定数見直しなどを行います。

(2) SPD利用の仕組み

当院が利用しているSPDの仕組みは、預託式（後払い方式）であり、各部署（28部署）への直接納品方式です。こちらが指定すれば、そこに納品してくれる仕組みです。医療材料は、メーカー、ディーラーが指定

されない方式で、選択権は当院にあります。加えて、医療材料以外にも、トイレトーパー、ハンドソープ、ゴミ袋などの日用品も一部組み込んでいます。

当院が利用しているSPD業者は、その取引先商品との兼ね合いで、医療材料によっては、共同購入効果が得られます。

(3) SPDの導入経緯と方法

- ①病院内・老健施設内の使用実績データ提出：どのような医療材料を、どこから、どのくらいの量を、いくらで購入しているかなど（3月上旬）
- ②取引業者（ディーラー）への、書面によるSPD導入の案内：SPD業者の一元管理方式となる旨の説明（3月上旬）
- ③定数ヒアリング調査：（5月中旬）
- ④マスター作成：施設、商品、部署等（5月下旬～6月上旬）
- ⑤院内説明会：職員向けに、SPDを導入することと、その説明、質疑応答等（6月上旬）
- ⑥院内在庫確認：SPD導入前の在庫分
- ⑦カード発行、初期配置（6月下旬）
- ⑧本格稼働7月1日

4 医療材料共同購買サービスの活用

平成29年12月より、メディアソリューション社が提供する新サービス「医療材料共同購買サービス メッカルGPO」に加盟しました。GPO（共同購買／Group Purchasing Organization）は、全国約20の医療機器販売業者をまとめ、共同購買をする仕組みです。病院にとっては、「メッカル

図1 SPD導入の効果（年間）



GPO標準品」購入による仕入れ価格を減少させる効果があります。

「メッカルGPO標準品」とは、共同購買による安価な医療材料商品がいます。また、「メッカル医療材料分析サービス」内の、「単価ベンチマーク」検索等の利用によるメリットがあります。「単価ベンチマーク」は、全国約2,000病院の医療材料の購入量、購入価格をグラフ化したもので、全国的な平均価格、最安値等が分かります。

5 SPD、医療材料共同購買サービス加盟による効果

SPD、医療材料共同購買サービスのどちらか単体の導入ではなく、併用することでより効果的、補完的な相乗効果があると言えます。

(1) SPD導入による変化、効果等

- ①医療材料購入費削減（図1）
平成27年度（SPD導入前）と平成29年度（SPD導入後）を比較すると、医療材料費が約400万円削減となっています。この最大の理由は、定数管理による各部署に置く在

庫が減少したことが挙げられます。毎週2回（火・金曜日）が納品日となっており、余分な在庫を持たなくても、発注し忘れたり、よほどの使用量でない限り、十分に回ると言えます。

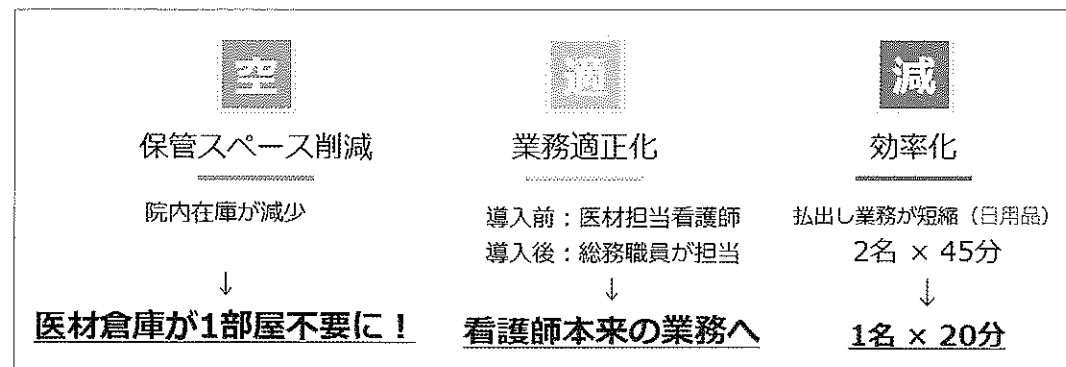
- ②医療材料在庫削減（医療材料庫保管分）、保管スペース削減（図1、2）
平成27年度（SPD導入前）と平成29年度（SPD導入後）を比較すると、医療材料在庫（医療材料庫保管分）が約350万円削減となっています。

平成29年度6月以前（SPD導入前）は、各部署と医療材料庫にそれぞれ医療材料を保管していました。しかし、平成29年度7月以降（SPD導入後）は、医療材料庫を使用する必要がなくなり、現在は、そのスペース（約3畳分）をME機器倉庫として使用しています。

③業務適正化（図2）

SPDを導入した経緯でも述べたように、オペ室看護師1人が発注、検品、医療材料庫管理、火・金曜日に払い出しを行うシステムだったのが、SPD導入後は、総務課事

図2 SPD導入の効果



務員が1人で対応するシステムに変更になりました。そのため、オペ室看護師が本来の、オペ室業務に専念できるようになりました。加えて、外来業務も兼務できるようになりました。

④効率化（図2）

SPDに日用品（トイレットペーパー、ゴミ袋、シャンプー、ボディークリーム）も組み込むことで、払い出し業務の効率化が図れました。具体的には、毎週水曜日に総務課事務員2人で、病院・老健内28部署に対して日用品の払い出しを45分かけて行っていたのが、総務課事務員1人が20分で行えるようになりました。

また、SPD導入前は、総務課事務員1人が各部署からの注文を受け、ファイルメーカーソフトに入力して、物品ごとのカードを作成するのに、毎週2回（月・木曜日）で約2時間かかっていた。それがSPD導入後は、毎週2回（火・金曜日）の読み込みで約15分程度になっています。

⑤データ蓄積、定数見直し、商品紹介、棚卸し軽減など
部署ごとの定数、使用数量などがデータ

化されています。どこの部署に、どの医療材料・日用品があるのか、どれくらい使用されているのかが可視化されています。また、約半年に一度、定数の見直しを行い、適正な使用量の調整をしています。

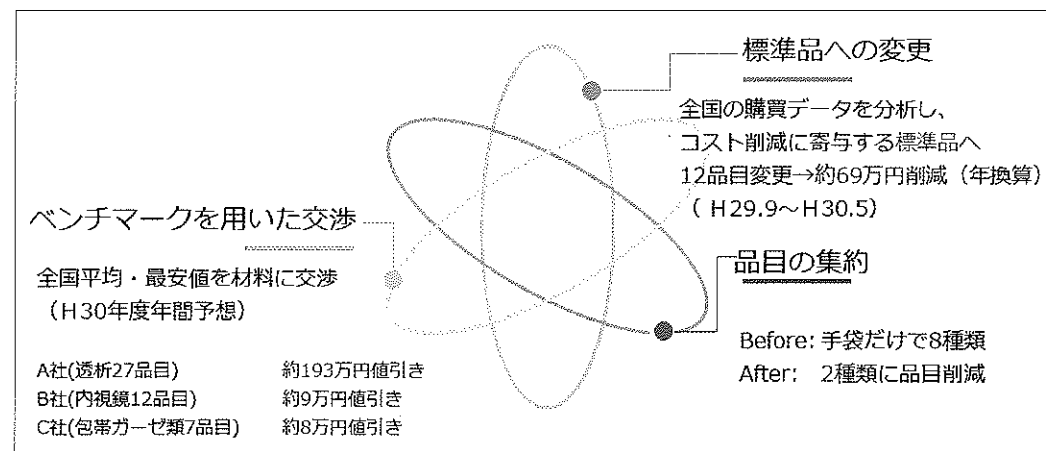
具体的には、半年分（期間はこちらで指定できます）の医療材料・日用品の稼働状況をリストでもらいます。1週間の回転率、最終使用日、提案定数などが一覧になっています。

当院では、3カ月間未使用の場合は、定数から外すなどの処理をしています。また、SPDカードの紛失疑いがある場合や、使用期限が近づいている医療材料がある場合も教えてもらえるシステムです。

商品紹介は、現行でSPDに登録されているものより安価な医療材料・日用品をスポットで紹介してもらえます。過去には、マスク、ニトリル手袋、ペーパータオルなどがありました。

棚卸しはSPDが預託式（後払い方式）のため、医療材料・日用品にカードを貼ったままの場合はカウントしません。そのため、棚卸資産を少なくできる、棚卸し自体の時

図3 GPO（共同購買）/Group Purchasing Organization



間も短縮できるというメリットがあります。

(2) 医療材料共同購買サービス加盟による変化、効果等（図3）

①「メッカルGPO標準品」による医療材料費購入費削減

平成29年9月～平成30年5月の標準品変更による削減額は、12品目で約52万円、年間に換算すると約69万円になりました。

②単価ベンチマークを用いた、ディーラーへの価格交渉

価格交渉は、総務課課長案件でした。まずは、単価ベンチマークを用いて全国最安値と全国平均金額を出します。全国最安値または全国最安値と全国平均金額の中間の金額を取引ディーラーに対して提示し、値下げ交渉をします。その結果、透析関連で年間約198万円、内視鏡関連で年間約9万円、包帯、ガーゼ関連で年間約8万円の削減になっています。

透析関連は、SPD医療材料費における割

合が約40%と高いことと、単価も高いものが多いこと、加えて償還についての価格交渉も実を結んだと思います。

医療材料共同購買サービス加盟による削減効果は、平成30年度で年間約278万円になります。加盟料を加味しても、確実に効果があったと言えます。

③品目の集約

医療材料共同購買サービス加盟以前は、検査用手袋（ニトリル5種類、プラスチック3種類）が計8種類混在していましたが、加盟後は2種類に品目削減しました。

6 今後の取り組み予定

今後は、SPDにおいては各部署の定数、運用方法をさらに精査し、効率化を図っていきます。また、医療材料共同購買サービスにおいては、「メッカルGPO標準品」の割合を高めて、人的・物的・金銭的なさまざまな面で、人材活用、業務効率化、費用削減を模索していく予定です。