

病院の購買・物流戦略に関する調査結果 2009

—購買最適化をめざす施設増加、企業・他院の支援を得て病院購買物流は転換期—

【調査要綱】

矢野経済研究所では、次の調査要綱にて、病院の購買・調達担当者を対象にアンケート調査を実施した。

1. 調査期間：2009年5月～6月
2. 調査対象：一般病床200床以上の67病院
3. 調査方法：郵送によるアンケート調査

【調査結果サマリー】

◆ 購買・調達のあり方に「満足していない」病院が82.1%、自治体病院では9割が不満

他院との仕入価格の比較ができない、医療機器を低価格で調達したにも関わらずメンテナンスコストが高いなど、価格設定の不透明さと、取扱品目の多さ・煩雑さを主な理由に、現在の購買・調達のあり方に満足していない病院は82.1%を占めた。自治体病院では90.3%が「満足していない」と回答した。

◆ 「グループ内施設、本院・分院」「同一自治体内施設」と共同購入

共同購入を実施していると回答した病院は38.8%であった。このうち57.1%は「同じグループ内の医療機関・本院と分院」、15.4%は「同一自治体内の病院」と共同購入を行っている。

◆ 今後共同購入を実施したいのは、同様の規模・機能をもつ病院

現在共同購入を行っていない施設で、今後は実施したいと回答した病院が、その相手として希望しているのは「同様の規模・機能を持つ病院」が最も多かった。同規模・同機能の病院とは、医薬品や医療材料・医療機器に関する情報共有、同種同効品の標準化等を図ることが可能であるため、今後グループ・自治体の枠を越えた、実効性のある共同購入が増えていくと予測する。

◆ 資料体裁

資料名：「変わりゆく病院の購買・物流戦略 2009年版」
発刊日：2009年7月31日
体裁：A4判 347頁
定価：126,000円（本体価格120,000円 消費税等6,000円）

◆ 株式会社 矢野経済研究所

所在地：東京都中野区本町2-46-2 代表取締役社長：水越 孝

設立：1958年3月 年間レポート発刊：約250タイトル URL: <http://www.yano.co.jp/>

本件に関するお問合せ先（当社HPからも承っております <http://www.yano.co.jp/>）

（株）矢野経済研究所 営業本部 広報・PRグループ TEL：03-5371-6912 E-mail: press@yano.co.jp

本資料における著作権やその他本資料にかかる一切の権利は、株式会社矢野経済研究所に帰属します。
本資料内容を転載引用等されるにあたっては、上記広報・PRグループ迄お問合せ下さい。

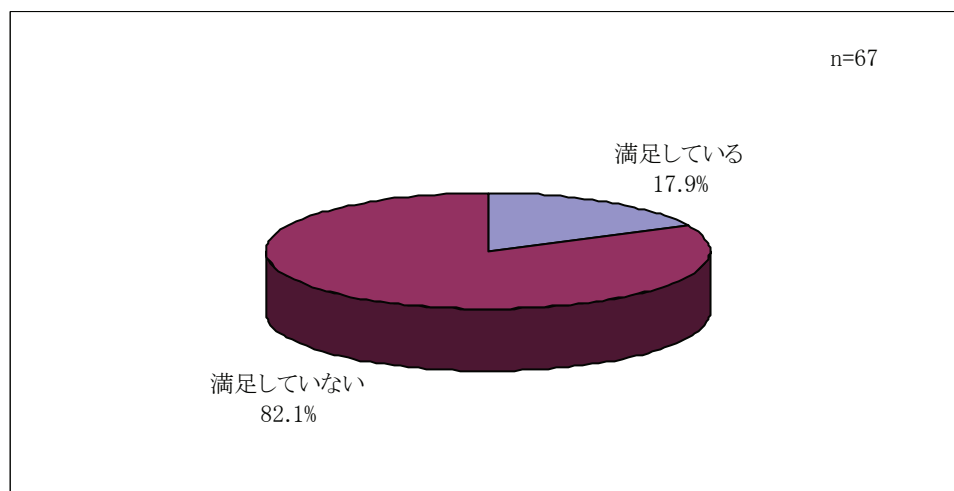
【 調査結果の概要 】

1. 取引価格の不透明さ、取扱品目数の多さ・煩雑さなどを理由に、購買担当者の不満払拭されず

購買・調達のあり方に「満足していない」病院は、8割を越えた。「満足していない」理由は、不透明な納入価格、取扱品目数の多さ・煩雑さに回答が集まり、購買・調達担当者の不満が払拭されていないことが明らかとなった。循環器系の医療材料・医療機器を中心に、新製品が相次いで上市され、医療材料や院内物品・物流管理システムのマスタ管理の負担が重くなる傾向もみられる。

また、「統一品・共通品を定めても、なかなか浸透しないから」と回答した病院は21施設あり、軌道にのせることが難しく不満要因となっている一方、院内であるいは関連病院との間で、統一品・推奨品を決める動きが活発になりつつあることもうかがえる。

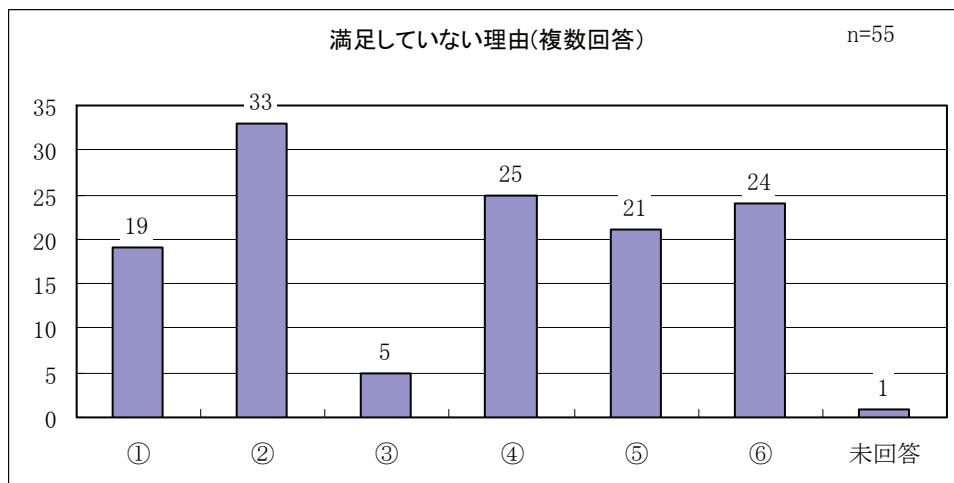
図1. 現在の物品の購買・調達のあり方に対する満足度



注1：集計対象は一般病床200床以上の67病院、単数回答

矢野経済研究所作成

図2. 現在の物品の購買・調達のあり方に満足していない理由



矢野経済研究所作成

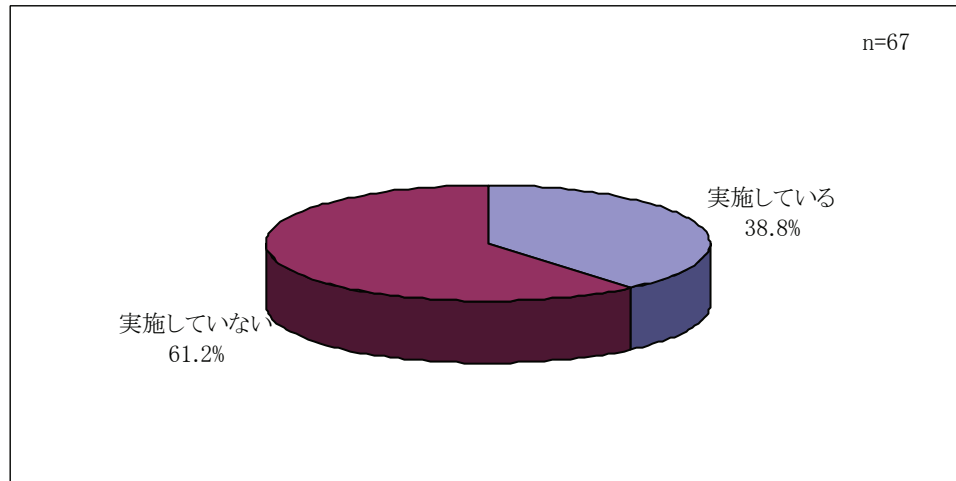
- ①他院に比べ高い価格で購入しているものがある ②他院の仕入れ価格との比較ができない
 ③手術室やカテーテル室等の医療機器購入を把握することができない
 ④取扱品目数が多く煩雑だから ⑤統一品・共通品を定めても、なかなか浸透しないから
 ⑥医療機器等を低価格で購入したにも関わらずメンテナンスや体外診断薬等に係るコストが高い

注2：集計対象は図1の設問に対し「満足していない」と回答した55病院、複数回答

2. 「共同購入を実施したいと思う」が51.2%で半数超え、病院の前向きな姿勢がうかがえる結果に

「共同購入を実施していない」と回答した病院は、61.2%の41病院であった。また、この「共同購入を実施していない」と回答した病院に対し、「共同購入を実施したいと思うか」と質問したところ、「思う」という回答が51.2%の21病院と半数以上を占め、病院の共同購入に対する前向きな姿勢がうかがえた。

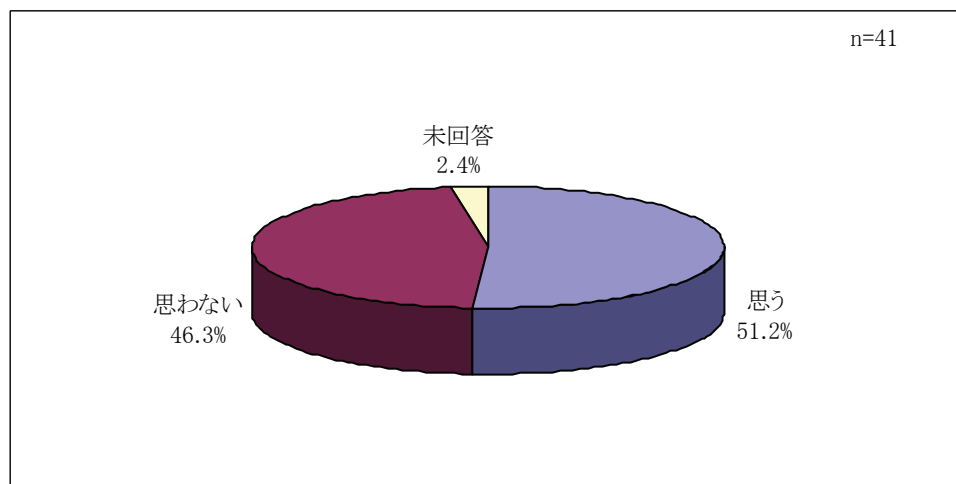
図3. 共同購入実施の有無について



矢野経済研究所作成

注3：集計対象は一般病床200床以上の67病院、単数回答

図4. 共同購入実施への意向について



注4：集計対象は図3の設問に対し「実施していない」と回答した41病院、単数回答

矢野経済研究所作成

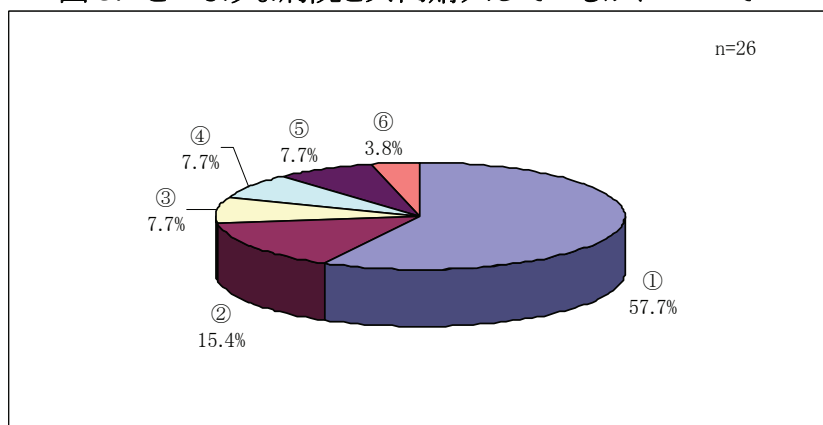
3. 共同購入実施施設は38.8%、病院グループの共同購入から、グループの枠を越えた調達へ

共同購入を行っている病院に対し、その相手先を聞いたところ、「同じグループ内の医療機関・本院と分院」との回答が57.7%、「同一自治体内の病院」が15.4%を占めたが、「近隣の病院・診療所」「地域を限定せずに同様の規模・機能を持つ病院」「院内物品・物流管理事業者の共同購入」との回答もみられた。

さらに、現在共同購入を実施していない病院に対し、今後どのような病院と共同購入したいかと尋ねたところ、回答が最も多かったのは「地域を限定せずに同様の規模・機能を持つ病院」であった。

本調査結果からは、従来のような病院グループ、複数の病院をもつ自治体における共同購入のみでなく、卸事業者・ディーラーの統一や、地域の事業者間での競争を生じさせることの可能な「近隣の病院・診療所」、同じような効能・効果をもつ医薬品・医療機器を利用している「同様の規模・機能を持つ病院」などによる連携、あるいは「院内物品・物流管理事業者」を介するなど共同購入のあり方が多様化していることがうかがえる。スケールメリットのみを追求するのではなく、卸事業者・ディーラー間、また同種同効品を集約する過程でメーカー間の競争を促し、今後はより有利な条件を引き出すことの可能な「共同購入」の増加が予測される。

図5. どのような病院と共同購入しているかについて

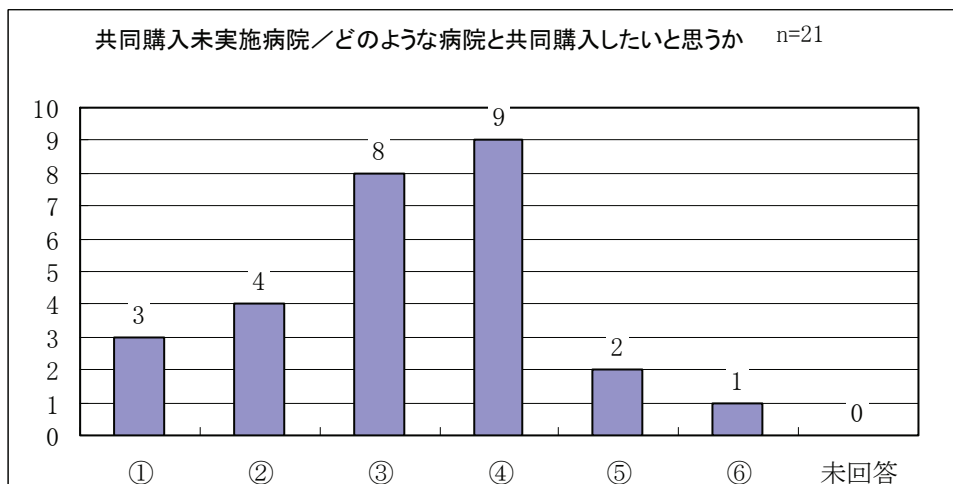


矢野経済研究所作成

- ① 同じグループ内の医療機関・本院と分院
- ② 同一自治体内の病院
- ③ 近隣の病院・診療所
- ④ 地域を限定せずに同様の規模・機能を持つ病院
- ⑤ 院内物品・物流管理事業者の共同購入
- ⑥ その他

注5：集計対象は図3の設問に対し「実施している」と回答した26病院、単数回答

図6. どのような病院と共同購入したいと思うかについて



矢野経済研究所作成

- ① グループ内の医療機関・本院と分院
- ② 同一自治体内の病院
- ③ 近隣の病院・診療所
- ④ 地域を限定せずに同様の規模・機能をもつ病院
- ⑤ 院内物品・物流管理事業者の共同購入
- ⑥ その他

注6：集計対象は図3の設問に対し「実施していない」と回答した41病院のうち、「今後共同購入を実施したい」と回答した21病院、複数回答