

連載 第8回 地域共同購入

医療業界の共同購入

コロナ禍、円安、エネルギー価格等の上昇に伴う物価高騰の影響を踏まえ、材料費のマネジメント手法としてあらためて共同購入が注目を集めています。共同購入は、経営主体が同一である医療機関や、経営主体は違っていても連携している医療機関と共同で医療材料や医薬品などを購入（調達）することで購買力や交渉力を上げ、さらに事務局機能を集約して効率化を図ることができる取り組みです。

共同購入の本場である米国にはGPO（Group Purchasing Organization）という仕組みがあり、医療機関の98%が何かしらのGPOに参加しています。資材やサービスの72%がGPOを介して購買されるなど社会的な仕組みとして確立されているのです。このGPOは医療機関に代わってベンダーとの価格交渉を推進する組織であって、実際の売買や配送にはかかわらないという特徴があります。

地域医療連携推進の一助

共同購入が注目されるきっかけとなったのが、2017年4月に施行された地域医療連携推進法人制度です。この制度は医療機関相互の機能分担および連携を推進し、地域医療構想を推進するための一つの選択肢として生まれ、複数の医療機関等が参画する

ことで競争よりも協調を進め、地域において効率的な医療体制を確保するためのものです。法人内でヒト、モノ、カネを一体的に管理し効率化を図るという性質上、地域での共同購入によるコスト削減に期待する声は施行前からあったそうです。

実際に2021年から2022年に厚労省が行ったアンケートによると、回答のあった23法人のうち9法人（約4割）が共同購入を実施しており、その他の法人も共同購入を実施したいと回答しています。裏を返せば、6割の法人は共同購入に期待していたにもかかわらず、実施には至っていないことが判明した結果でもあります。

共同購入の難しさ

筆者自身が支援している医療機関でも、共同購入の推進が難しいと感じたケースがあります。

その病院は連携推進法人の中核的な役割を担っており、医師会を通じて地域の医療機関にアンケートを実施しました。「地域単位での共同購入に関心があるか？」との問いに対して、「大いに関心がある」が23.5%、「関心がある」が47.1%と、実に全体の70%の医療機関が「関心あり」との回答でした。

また、「共同購入のイメージは？（※複数回答可）」との問いには、58.8%が「スケールメリットを活かした購入ができる」と回答し、他にも期限切れ対策として「分割購

入を希望する」という回答があるなど、ポジティブな意見がある一方で「長年付き合いのある卸、ディーラーが変わってしまうことに抵抗がある」との回答も52.9%と半数を超えました。

このアンケート結果からもメリットがあることは理解しつつ、取り引き形態の変化に対する抵抗感も同程度あることが分かります。さらに推進を困難にしているのが、各医療機関の購買履歴をデータベース化することです。中規模以上の医療機関の多くではSPDが導入されていますが、小規模病院や診療所では自院で購買データを管理できている施設はいまだ多くない印象です。

実際に共同購入を検討するとなると、各施設の購買データ（製品名、価格、数量等）を収集し照合する作業が必要となりますが、そもそもそのようなデータを自院で蓄積していなければ、ディーラーからデータを提供してもらう以外に方法がないことも珍しくありません。

筆者がかかわったケースでも、実際にデータを集めて分析する話も出ているのですが、データ収集の壁に阻まれており、アンケートの実施から約1年が経過する現在も共同購入は検討中のままになっています。

地域共同購入

前述したケースのように、医療機関にお

いて経営の合理化だけでは共同購入が進まないのは、日本人の国民性も影響しているかもしれません。そこで提唱したのが「地域共同購入」です。これは、バイイングパワーの行使による交渉力の強化だけではなく、ディーラーとも協働・共存するスキームで、地域の医療機関や介護施設も巻き込みながら地域単位で購買を担うという考え方です。

具体的には、参加する医療機関の価格情報を含むすべての購買データを集約・分析し、受発注や備蓄など物流の効率化も含めて改善を推進することになりますが、これを実現させると、これまで各病院とメーカーやディーラーが1対1でやってきた交渉にかかる時間コストも効率化できます。

ただし、病院規模や診療科構成により、購買ニーズは必ずしも一致しませんので、メーカー・ディーラー側と交渉・調整を行う事務局機能の共同構築も必須です。そのためには購買人材の育成が課題として挙げられますが、地域全体の情報収集に長けた人材が育つことで、将来的には医療機器の共同利用、災害対策の備蓄も地域単位で管理することが可能ではないでしょうか。

当社は中立的立場を生かしてこのような人材の育成をフォローしながら、購買・物流の改革をリードしていきたいと考えています。