

## O-10-58

### 赤十字2病院による医薬品共同見積合せ

八戸赤十字病院 事務部<sup>1)</sup>、八戸赤十字病院 薬剤部<sup>2)</sup>、盛岡赤十字病院 事務部<sup>3)</sup>、盛岡赤十字病院 薬剤部<sup>4)</sup>

○中居 裕順<sup>1)</sup>、玉懸 悟朗<sup>1)</sup>、福井 進<sup>1)</sup>、伊藤 宏彰<sup>2)</sup>、野田 博克<sup>3)</sup>、赤平 寛彦<sup>3)</sup>、鈴木 弘文<sup>4)</sup>、佐々木栄一<sup>4)</sup>

【はじめに】病院経営上、医薬品費は人件費に次ぐ大きな事業管理項目であり、経営安定化に重要なファクターとなる。そこで、盛岡赤十字病院と八戸赤十字病院は共同購入することにより、スケールメリットを活かした医薬品費削減に取り組んだ。1社あたりの取引高増加によるボリュームディスカウントを引出すことを目指し、同一医薬品卸会社・同一単価契約による「共同見積合せ」を実施したので報告する。  
【方法】卸会社の見積合せへの参加資格は、契約医薬品を両病院にそれぞれ1営業日以内に供給可能な支店を有し、見積合せの対象となるすべての医薬品を取り扱えることを条件とした。薬価総額は322,700万円、見積品目数は2,524で単品単価落札方式により、薬価総額、値引率、薬価差益の3項目を総合評価し、上位3社を採用することとした。  
【結果】削減効果額は週及を含めて3,100万円となった。採用3社の契約品目数は大幅に増加したが、専売品や高額医薬品における見積価格には大きな開きがみられ、最終的に契約卸会社は6社となった。また、契約総額については採用3社での目標を100%としたが、77%にとどまった。  
【考察】見積価格に大きな開きがあった医薬品については採用3社に見積りを依頼したが希望額の提示には至らなかった。今回は初の試みであり見積り提出まで1ヶ月と短く、卸会社支店と卸会社・対メーカーとの交渉が充分に行えなかったのも起因していると考えられる。しかし、取引卸会社数が13社から6社に縮小されたことで業務効率化が図られた。今後は、医薬品購入を巡る環境変化に合わせた値引交渉や同一医薬品への切り替え、包装単位の統一などを進め共同購入の基盤づくりを推進していきたい。

## O-10-60

### 保守契約費用削減効果の検証 一項目細分化と仮想化対策

那須赤十字病院 医療情報管理課<sup>1)</sup>、施設課<sup>2)</sup>

○宮内 昭広<sup>1)</sup>、伊藤 俊幸<sup>1)</sup>、松田 聖二<sup>2)</sup>、小竹 諒<sup>2)</sup>

【目的】フルメンテナンスという一見すべて任せられる安心感から保守契約を締結する傾向があるが、年間数億円の投資に値するサービス提供となっているのか、契約内容やシステムを検証した。新病院移転から5年が経過し、購入時の保守契約が満了となる機器やシステムが多く、チェックシートを作成し評価を行い、再契約を行ったので削減額とその対策をまとめる。  
【方法】保守契約を、(1) 24時間365日の故障対応、(2) 故障部品・作業費用、(3) 故障部品の供給保証、(4) 操作支援・運用支援、(5) 遠隔保守費用、(6) ソフトウェアバージョンアップ費用、(7) 消耗品費用 に分け、それぞれの項目の要否を判断した。保守業者や、機器、システムの特徴により判断は異なるが、契約内容から削減できるとした際の院内の代替手段や対策を削減額と共にまとめる。加えて、全体の保守契約比率が上がりがつつある情報システムに対し、サーバの仮想化を実現し、リプレース費用と保守費用の削減を行った。単一サーバのりプレース費用と仮想化構築費用の比較、従来の保守費用と仮想化後の保守費用の比較を行い、仮想化機能と費用削減効果を明示する。  
【結果】契約項目(番号は、【方法】記載と対応)は、それぞれ(1)代替機を有する機器は、平日対応に切り換え。(2)故障頻度を確認し、発生時依頼への変更(3)交換部品の病院購入。(4)操作マニュアル、設定変更マニュアルの確保(5)保守業者訪問工数の削減が可能であり価格交渉。(6)強化機能を判断し、バージョン単位の購入(7)機器購入後は対策無く、購入時入札で消耗品も含める。といった対策が費用削減に貢献した。

## O-10-62

### 多職種による経費削減の取組み

大森赤十字病院 事務部<sup>1)</sup>、診療材料委員長<sup>2)</sup>、看護部<sup>3)</sup>、院長<sup>4)</sup>

○新井 雅人<sup>1)</sup>、宮下 博<sup>1)</sup>、小川 直人<sup>1)</sup>、宮副 政志<sup>1)</sup>、渡邊 俊之<sup>2)</sup>、根本とよ子<sup>3)</sup>、大島佐和子<sup>3)</sup>、中瀬 浩史<sup>4)</sup>

【はじめに】平成27年4月に院長、医師(診療材料委員長)、看護師、事務職員からなる多職種少人数による「経費削減プロジェクトチーム(P.T)」を結成し、診療材料費や委託費、保守料等の削減に向けた取り組みを行ったので、その内容を報告する。【取組内容】このP.Tは以下の3つの特徴がある。1. 打合わせはランチミーティング形式で開催され、メンバーそれぞれの視点で活発な議論が交わされたこと 2. 少人数で組織され、また毎週開催されたことから、スピード感のある取組みが出来たこと 3. 多職種の職員が一体となり、診療者の視点を備えて現場視察を行ったことから、通常であれば事務職員だけでは入れないような場所も調査することができたことである。これらの特長により、同種同効品への変更推進、新規診療材料の採用ルールの検証、医療機器の保守や検査委託といった契約内容の見直しなどの経費削減に取り組んできた。平成28年度からはS.P.D定数品を変更したこともあり、IHS P.D業者の引上げ在庫の使用促進、S.P.D定数品のアイテム数及び定数の見直し(在庫のスリム化)、各種キット内容の見直しなどにも取り組んだ。また、調査中にほとんど使用されていない診療材料が多数発見されたこともあり、その際は直ちに他部署への再分配や他の使用方法(リサイクル)がPTで検討され、無駄なく使い切ったという事例もあった。【効果】当P.Tの2年間におわたる取組みによって、直接関わったものだけでも約1,500万円、診療材料費全体では約7,200万円の経費削減効果があった。さらに、P.Tメンバーが何度も現場に足を運び活動したことで、費用削減に対する職員の意識を向上させる効果もあった。

## O-10-59

### スコープ修理代の削減

足利赤十字病院 検査治療部門内視鏡室

○島田 和美、渡辺 恭美、清水 則子、清水 雅代、初谷 美佳、森 千晶

(はじめに)これまで内視鏡室では、スコープの破損による患者への有害事象は発生していない。しかし、スコープの破損は毎年発生し、多額の修理代がかかっていた。平成28年度の当院の病院目標が「儉約」になったことを好機と捉え、内視鏡スタッフ全員でスコープの破損を減少させ修理代を削減する取り組みを行うことにした。(目的)内視鏡の修理代は、劣化によるものと、取扱いによる衝撃が原因のものに分けられた。そこで、修理代が多く、取扱いを注意することで減少させることできると考えられる先端部品の破損の削減に取り組むことにした。(方法)まず、スコープ先端破損の要因分析を行った。1)スコープの先端がぶつかりやすい 2)スコープの正しい取り扱い方を知らない 3)故障の原因を知らない 4)修理費用を知らない 5)不具合の早期発見ができていない、の要因分析の結果から以下の5つの具体策を実施した。1)先端保護チューブの使用 2)勉強会を開催 3)原因と対策を掲示し周知 4)修理代を掲示し周知 5)使用前点検の実施(結果)対策実施前後の6か月で比較し、スコープ先端の修理件数は7件から1件と減少し、今回の対策を行ったことで約102万円の削減に成功した。今年度も引き続き活動を継続しているが、スコープ先端の修理件数は今のところ0件である。(考察)無形効果として医師、看護師がスコープを丁寧に扱うようになった。また、使用前点検の方法も統一化された。波及効果としてスコープの修理発生時の機器管理業務が減り、検査が安全にスムーズに進められるようになった。今後の課題として、スタッフの入れ変わり時期などには勉強会を開催し、スコープの正しい取扱いを繰り返し周知徹底して行くことが大切であると考えられた。

## O-10-61

### 当院における業務委託見直しによる費用削減の取り組み

成田赤十字病院 事務部管財課

○浅田 哲也、末永 和也

【はじめに】当院における機密文書の処分委託を事例に、業務委託見直しによる費用削減の取り組みについて報告する。当部署では、診療材料の価格交渉を始めとし、様々な観点から費用の削減に努めている。著者は業務委託契約の一部を担当していることから、内容及び費用の見直しを行った。旧業者は、回収する段ボールの個数で決定されて、昨年度委託していた旧業者は、その費用が回収する段ボール箱の個数で決定されたが、院内で回収される箱はあまり詰められていない状況にあり、改善の余地が見込めたためである。また、しばらく業者の見直しを行っていなかったことから、業者の切り替えも視野に検討に入ることとした。  
【方法】委託の見直しに当たり、東部ブロック購買力強化プロジェクト参加施設から、この分野における対抗業者の情報を得た。その対抗業者から見積もりを徴したところ、両者で費用体系が異なることが判明した。旧業者は、回収する段ボールの個数で決定されるのに対し、対抗業者は回収した機密文書の重量当たりで決定された。これまでは、回収した箱の個数しか記録されていなかったため、両者の比較をするために、1か月ほど回収される箱の個数と総重量を記録し、当院から排出される機密文書の段ボール1箱あたりの平均重量を求めた。前年度分の回収箱数は記録されていたため、その実績と調査結果を用い、対抗業者に切り替えた場合の年間委託費を試算した。  
【結果】試算の結果、対抗業者に切り替えた場合、年間委託費が半分以上となる試算が得られたため、平成29年度から業者の切り替えを実施した。  
【まとめ】業務委託の定期的な見直しにより、費用の削減が可能であると考えられる。また、他施設と情報共有を積極的に行うことにより、新任職員は所管業務における知識や新たな視点を得られる機会となった。

## O-10-63

### 200床台病院におけるSPD導入事例

山梨赤十字病院 用度課

○堀内 清史、渡辺 桂子、渡辺 宜稔、三浦 淳子

当院は275床を有する総合病院である。平成28年6月に診療材料に関して院内預託型SPDを導入したので報告する。【背景】SPD導入前は1週間に1度、紙伝票へ必要資材数量を記入の上、用度課へ請求し、用度課はその伝票に基づいて診療材料の供給を行う運用となっていた。そのため各部署の匙加減により請求物品量が変動し、資材の欠品や過剰在庫が頻発していた。それに加え医療従事者が供給物品の格納業務を担っていたことで現場の疲弊が少なからず存在していた。需要と供給のアンバランスは極度の棚卸資産の院内偏在を生み出し、ひいては経営的損失、人的損失を露呈していた。【結果】物品管理に定数管理を導入したことにより定量的な院内供給体制を確立した。結果、現場の資材保管スペースが劇的にスリム化かつ整頓化され、医療従事者の当該管理業務の負担が軽減された。各卸業者に当院へ診療材料の院内預託を依頼実施した結果、肥大化していた棚卸資産額が低減した。さらに既存の物品管理システムに外部データ連携機能を実装したことにより契約単価チェック機能を有する運用体制を実現した。既存システムとSPDシステムを並行的に利用することでSPDシステム変更時のマスターデータ損失のリスクを回避することに成功した一例となった。【展望】時勢を鑑みると更なる在宅医療へのシフト、病床数の削減は実現しうる将来である。我々が位置する医療圏は富士山の裾野が広がる富士・東部地域であり、地域住民のみならず多くの国内外観光客の医療を他医療機関と共に支えている。今回、パレート効率的な物流体制を敷くことができたが我々の目標はそこではない。平時は効率の良い物流を、非常時には安定した物流を展開し地域に還元していくことが本質的な責務と考えている。

10月24日(火)  
一般演題(口演)  
抄録