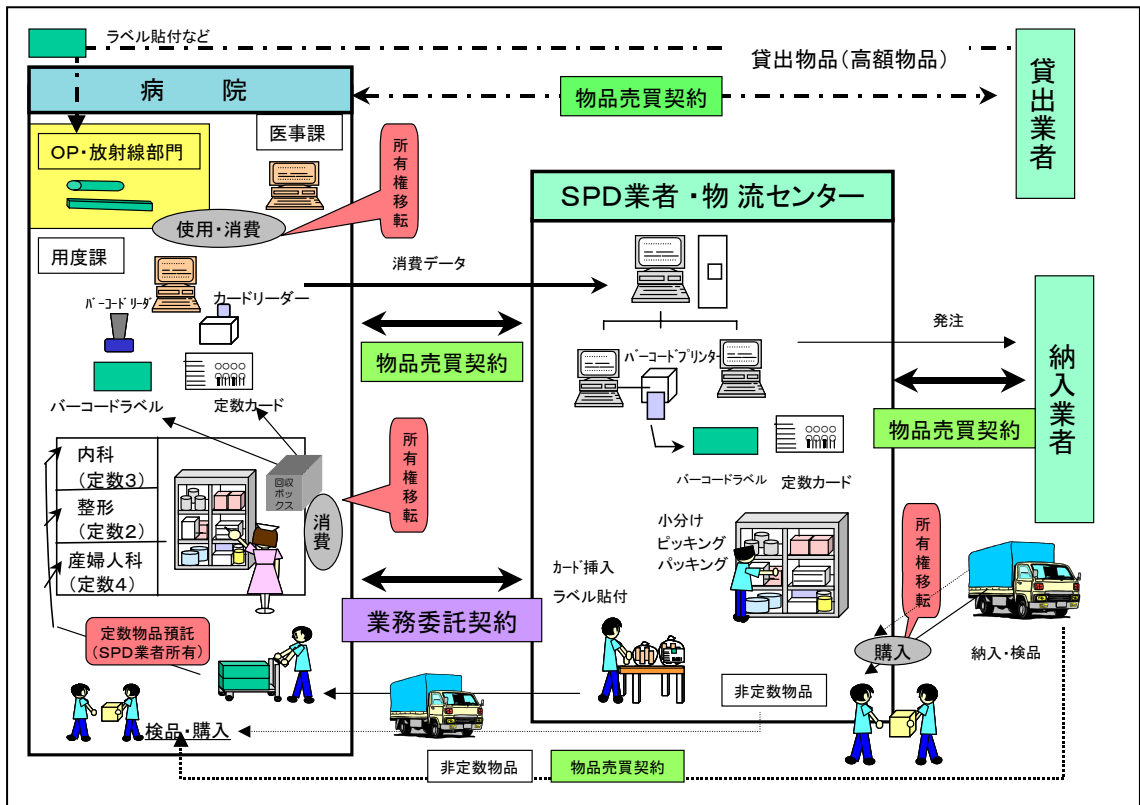


c) 院外供給・預託・業務委託型（預託品）

図 3



2) 調達・購買業務

発注・支払業務簡素化、事務軽減、価格の低減（値引き）、預託などを目的に  
医材等の購入先をSPD業者に一本化するものです。納入業者の選定および  
価格交渉を一任し、購入価格を病院・SPD業者間で決定するケース、病院・  
納入業者間で価格決定した医材等の伝票を通す（帳合取引）ケースなどがあり  
ます。

### 3. SPD普及の経緯

1987年頃、中央材料室の滅菌業務等に加え、医療材料管理業務をサクラ精機が、  
又、エフエスユニマネジメントが医療材料・医薬品・滅菌器材・ME機器の一元的な  
院内管理代行業務として始め、前後して川鉄病院等が病院独自に医療材料の定数管  
理手法を導入した。院外供給・預託型は1991年頃に原三信病院で始まり、日本医科  
大学多摩永山病院での同サービスを1994年に伊藤忠商事（ヘルシアテック）が引継ぎ、1995  
年には三菱商事（日本ホスピタルサービス）が参入した。医療機器販売業では、1990年に  
中川誠光堂（現メディカール）が物品管理システムの提供および管理業務を始め、  
その後、商社の参入に対抗して多数の医療機器販売業が院外供給・預託型のサー  
ビス提供を始め、商社のシェア拡大に伴い、院外供給・預託型がSPDであるとの認  
識も一部に広まった。

### 4. 多種多様な業者の参入

専門業者は数少なく、医療機器販売業、医薬品卸、商社、滅菌、リネン、医療事  
務、清掃、物流、医療ガスなどの業界各社に加え、物流管理システムを提供するソ  
フト会社、システムベンダーなどを含めると多種多様な業者がSPD業務受託事業  
に参入しています。日本医療機器産業連合会に加盟していない業者も多く、異業種  
である、SPDが本業外であるなどが障害になり、参入業者が結集してSPD業務  
の質向上を図り、「業」として成り立つように共存共栄を図るマインドがみられませ  
ん。SPD研究会は複数の業界のメンバーが集まる任意団体（33会員）です。

### 5. SPD導入の目的

物流管理業務（SPD業務）の目的は、医療材料・医薬品購入総額の削減、看護  
スタッフの負担軽減、在庫管理・原価管理の徹底・コスト意識の向上、保険請求漏  
れ防止、発注・管理業務の簡素化・効率化、院内スペースの有効活用などです。今  
後、求められるのは、患者別・術式別使用・消費情報管理・採算性管理などの経営  
支援、トレーサビリティ等の安全管理であり、将来的には電子発注、EDI取引の  
基盤になると期待されています。

調達・購買業務の最大の目的は、「購入価格が下がる」ことにあるが、時間の経過  
とともに値下げも限界に達し、効果・期待感が薄れるため評価が下がり、本来の物  
流管理業務（SPD業務）のあるべき姿を歪める一因になっています。

## 6. 預託方式について

預託方式は、SPD業者が病院の選定・指定通りの定数物品・数量を預託し、定められたサイクルで補充する義務を負う一方で、病院は自分が選定・指定した定数物品（銘柄・定数配置数量）を一定期間内に使用・消費義務を負う仕組みです。定数物品が使用中止、不稼動在庫になった場合は、病院保管棚の在庫のみならずSPD業者が補充のために在庫している院外物流センターの補充用医材を、病院の責任において引取り・処分する義務が発生します。この点を契約上で明確に取り決めていないために責任の所在が曖昧となり、トラブルの原因となっています。

## 7. 消化払い（消費委託補充）について

医薬品SPDは、病院内の医薬品倉庫における定数管理・薬剤部から払出される医薬品の院内搬送業務・薬剤師支援業務・購入～在庫～出庫等のデータ管理業務等の役務支援型業務が主です。部署配置された医薬品の患者に紐付けた患者別消費管理までには、一部の先進的な病院を除き、未だ至っていません。医薬品SPDという場合、役務支援型の業務受託を示すのは勿論ですが、医療材料の預託型に対し、「消化払い（消費委託補充）」といわれる方式を指す言葉として一部には使われているようです。預託型との大きな違いは、「消化払い」は医薬品倉庫に納品された時点で所有権が病院に移転し（契約に明記）、倉庫から払出された分のみを医薬品卸が月末に請求する仕組みです。

## 8. 今後の課題

SPDが外部委託業務及び新たな流通形態として、又、病院経営支援業務のひとつとして認められ、医療の質の向上等に貢献し、「業」として成り立つためには次のような課題があります。この課題を克服するために、SPD業者の努力のみならず、行政・病院・製造販売業者・販売業者等の関係者皆様のご理解とご指導・ご協力をお願いする次第です。

### 1) SPD業務の理解と浸透

関係者皆様にSPDの本質論・仕組みなどを正確に理解頂き、同じ考え・理解のもとでSPDの採用・活用等の可否を判断頂きたい。

### 2) 適正なSPD業務対価

SPD業者・医療機器販売業者・医薬品卸等に、医療材料の商権確保等のために無償・激安の業務対価でSPDを受託すると、結果的には採算性が悪化し自分の首を絞めることになる点を認識し、慎重な対応を望みたい。

### 3) 公正競争規約の遵守

無償でSPD業務を提供することは、公正競争規約第4条2号の「医療機関等に対し、医療機器の選択又は購入を誘引する手段として無償で提供する便益労務」に該当するため、SPD業者等は激安の場合を含め、無償・激安のSPD業務対価の提示を自粛するとともに病院関係者の理解を頂きたい。

### 4) 契約の業務別分離

物流管理業務（SPD業務）と調達・購買業務の契約を分離し、各々が独立して業務対価等の妥当性が確保されること。

5) SPD業務契約の精緻化

特に「預託」の場合に、病院・SPD業者の責任範囲（使用中止、物品変更等の場合の在庫処分責任、保管責任など）などを契約で明文化すること。

6) SPD業務の質向上

SPD業者は、SPD業務の質向上に努め、病院経営支援に貢献できる知識の取得に努め、改善提案能力を身に付けること。

7) SPD業務の正当な評価

病院は、SPD業務の質を公平に判断・評価頂き、SPD業務対価の安さだけで業者選定するのを控えて頂きたいなど。

以上

(参考資料)

## S P D研究会の概要

### 《 あゆみ 》

平成11年2月、物品管理業務に携わる約60社のS P D関連業者に対して、横断的な意見交換・研究の場としてのS P D研究会開催を呼びかけた結果、平成11年3月に21社が参加して第1回S P D研究会が開催され、平成11年11月の総会を経て、任意団体として正式にS P D研究会が発足しました。

会員のレベルアップを図るため、「継続これ力なり」をモットーに2ヶ月に1回の研究会・勉強会を継続し、平成21年1月には60回目（10年）を迎えるに至りました。この10年間に会員の入替わりがあるものの、メーカー、周辺業務関連事業者等が加入し、現在の会員数は33会員（名誉・特別会員含め）です。

### 《 設立趣旨・目的 》

設立当時、S P D業務に携わる各社が情報不足・足の引っ張り合いで収益性に苦しむケースが多発している点を解消するために、サービス内容のレベルアップを図りS P Dサービス業務の地位を高めることを趣旨に、方針・戦略も異なる様々な業態の会員をまとめるため、S P D研究会の目的（会則第2条）を簡潔に「S P D業務の質の向上を通して、業界の発展に貢献する」としました。

### 《 参加会員資格について 》

S P D業務に関係する、あるいはS P D業務に取り組もうとする医療機関に対してサービスを提供する側の法人・個人としました。具体的には、医療機器製造販売業者、医療機器販売業者、医薬品卸業者、流通・S P D業者、滅菌業者、医療事務業者、商社、システム・ソフト会社、コンサルタントなどです。

### 《 運営方針 》

#### ① 一人一言型、自主的・積極的参加型

単なる情報収集を目的とした参加は認めず、ギブアンドテイクの精神で目的の達成と研究会の発展に努める。

#### ② 親睦・交流の場

医療材料の物品・物流管理に止まらず、電子カルテ、院内物流管理、アウトソーシング業務の一本化などの流れに対応するためには、他業態の会社との意見交換、交流を図る。

ホームページ：<http://www.medicare-net.co.jp/spd/>