

内容

1. 医療機器卸の実態

- ✓ 営業内容とその内訳
- ✓ 当社の医材データベース

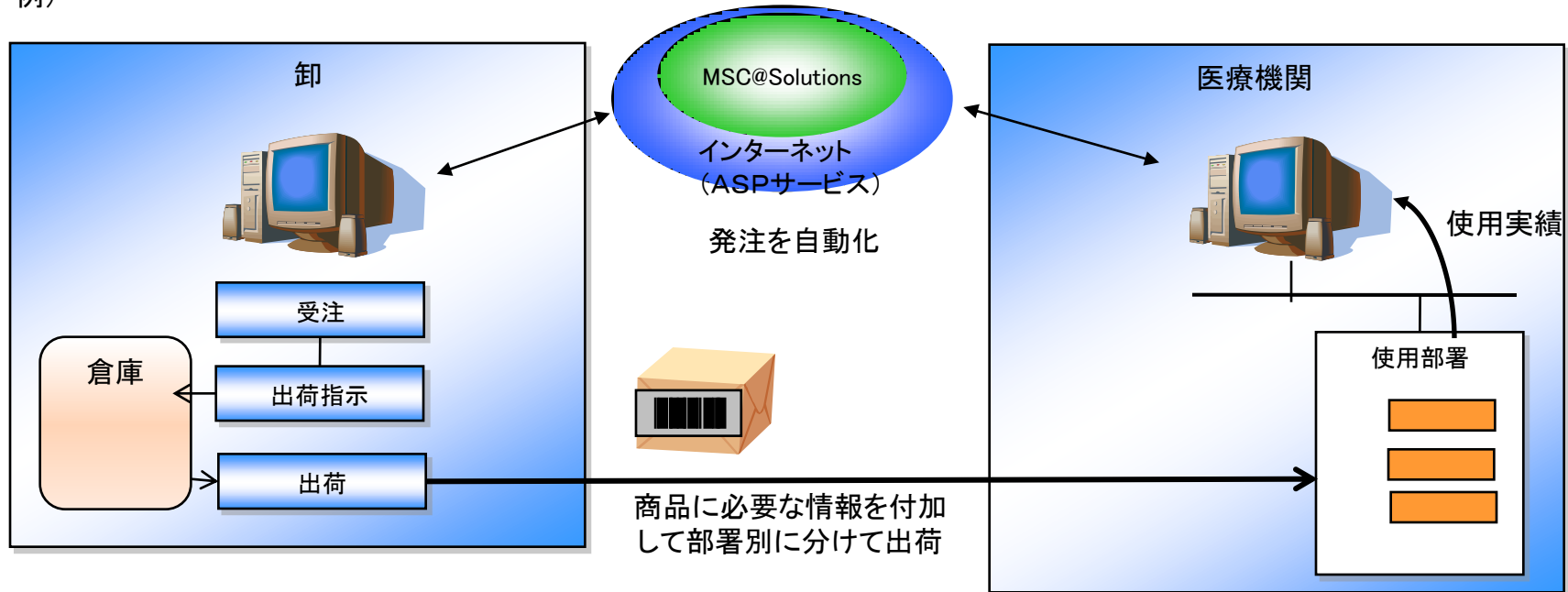
2. コードの活用事例

- ✓ 医療機器における社内でのコード活用
- ✓ メーカー・卸間でのEDI接続

3. 今後の取り組み

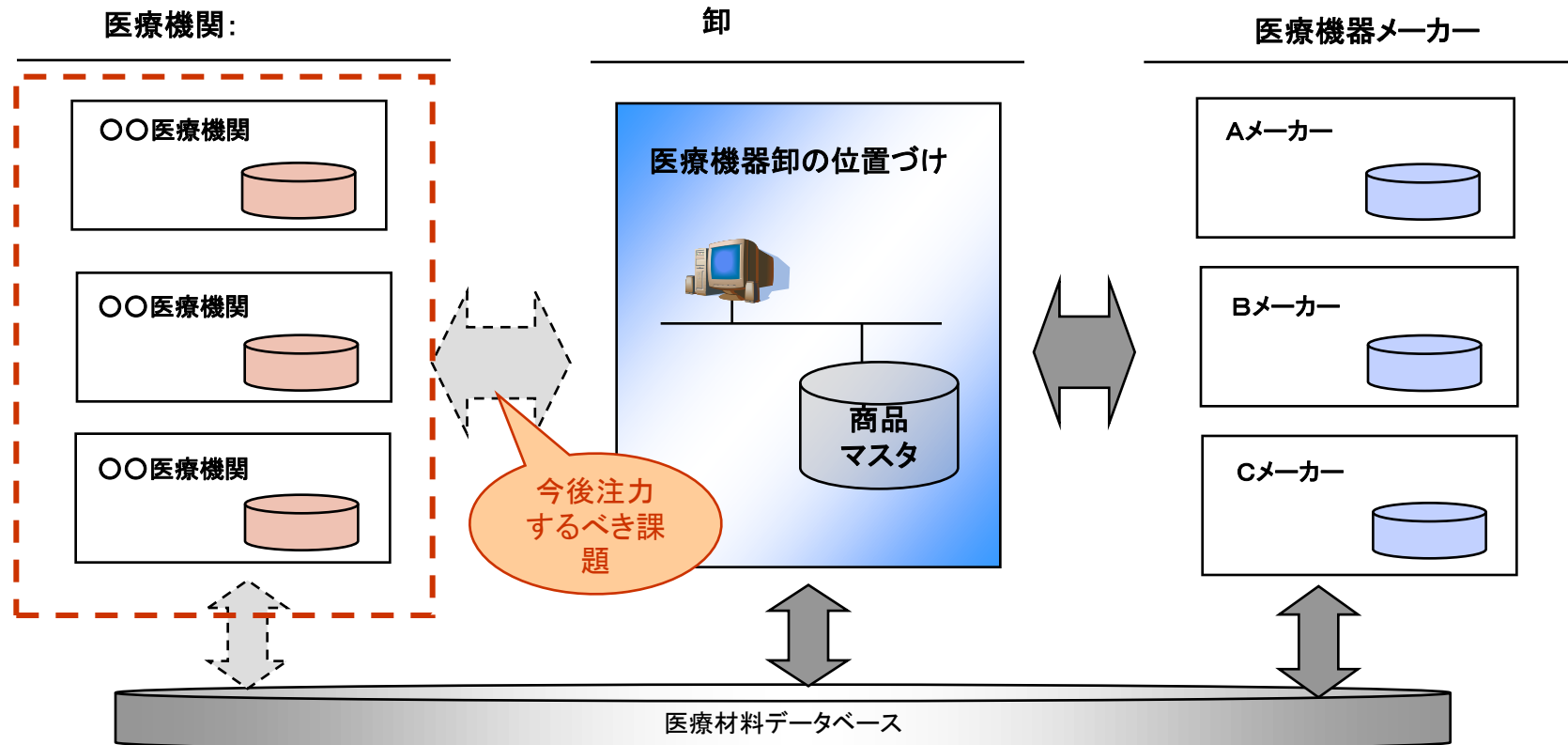
医療機関との取り組み事例

例)



- 今まであるVANサービスなどと違い、安く簡単に出来て医療機関にとっても有用な方法として、ASPサービスを用いて顧客内で消費、発注を当社と連携できるようトライアルを進めている。
- やり方としては、あらかじめ取り扱い商品を決めておき現場に配置する。この際に、現場情報などを商品につける必要があり、その内容については商品に添付している。
- 医療機関の担当者の方は、新規発注についてはMSC内の商品検索を用いて探してそのまま発注することも出来る。またそれぞれの部署に配置した商品の使用実績を取りながら、そのまま発注(補充するイメージ)することも出来る。
- この狙いは、普段の医療機関内の発注業務、使用分析などを自動化することと、販売する側の効率化の両面を目指している。

医療機器卸の位置づけと役割



同じ商品マスタでも、立場により必要な項目は違う。共通の項目以外はそれぞれで整備する他ない。また、メーカーは自社商品、医療機関は使用する商品のみ登録すればよいが、卸は取引のあるサプライヤーの商品や医療機関から発注がある商品をすべて登録することになる。と同時にそれらを結びつける役割を担い、全体効率化が求められる

今後の取り組み

1. 医療機器におけるコードの取得から商品への添付は進んできてはいる。コード添付と同時に元となるデータベースの精度と信頼性については、更に進める必要があると感じている。
2. 全体流通という観点から見ると、活用を推進するためにはデータベースだけでなく、メーカー、卸、医療機関までを網羅できるネットワークの普及が望まれる。
3. 現段階では、医療機器販売とメーカー間においては効率化を進めてきている。しかし、顧客である医療機関との連携についてはほとんどと言っていいほどこれからと言うのが実態であり、どういう形が望ましいのかも踏まえ検討していきたいと考えている。特に、医療機関内部の効率化という視点で、院内の運用及び病院情報システムと販売業のシステムとの連携を検討したい。