

販売管理の実態等

日本医療機器販売業協会会長

諸平 秀樹

1. 当業界において扱う主な製品の実際の販売形態

○ 主な製品

医療機器全般（鋼製小物、滅菌器、手術用機器、病棟用機器、画像装置、
インプラント、医療材料、分析装置、調剤機器、理学療法機器、家庭用医療機器等）

○ 販売形態

製造販売業者から仕入、医療機関に直接販売

医師・看護師等の紹介による、患者への販売

販売業者等への卸販売

一般向けの店頭販売（個人用店頭販売）

2. 当業界において製品を販売している販売管理者が行っている業務

○ 情報提供の収集・提供はどのように行っているか

製造販売業から提供される添付文書の収集管理

製造販売業者の研修会・連絡会議等

学会、研究会等への参加及び論文等

行政機関ホームページの回収情報等

○ 品質管理に関する業務として、どのようなことを行っているか

製造販売業から提供される品質管理手順の活用

トレサビリティに基づき、自社マニュアルの作成と、運用

- 特に、販売時には、販売管理者は何に留意するか

製品仕様を確認し安全性等に留意し納品を行う。

3. 当業界における販売業者が行う教育訓練・研修等の実施状況

新入社員研修 医療施設説明、滅菌、血液、感染、廃棄物、薬事法、医療法、毒劇物、

自社手順書理解、運転技能、ISO、社員によるOJT等

階層・部門別研修

製造販売業者開催の研修会参加

専門家による医学知識全般の研修

学会への参加

4. 継続研修の実施に向け、どのような準備・内容等を検討しているか

業界として行う予定 (検討中)