平成15年度
厚生労働科学研究費補助金
政策科学推進研究事業

医療機器の内外価格差に関する調査研究

報告書

平成16年3月

財団法人　医療経済研究・社会保険福祉協会

IHEP 医療経済研究機構

主任研究者　南部 鶴彦

はじめに

医療機器の問題は、平成 8、9 年頃から内外価格差の問題として最初とりあげられた。それは当時重視された日本型流通機構の非効率性との関連があったからである。しかし問題はそれにとどまらない。内外価格差は現在も依然として解消されておらず、保険財政を圧迫する一つの要因となっている。それと同時に、医療機器の開発と技術進歩は、患者の苦痛を和らげ新しい生活環境を提供するとともに、医療費を最終的には削減する効果も持ちうる。すなわち、医療機器自体は、とりわけ高齢化の進展する日本社会にあっては、その費用と便益を資源の有効な配分という視点から詳細に分析する必要がある。

本研究は、前回研究である平成 7 年度厚生科学研究費補助事業「医療機器の流通慣行に関する調査」（主任研究者　南部鶴彦）に引き続き実施したものであり、研究期間は本年度及び来年度の 2 カ年である。

本年度報告は、医療機器のうち非設備的な治療系機器を対象として、医療機関の流通慣行等についてアンケート調査を行い、医療機器の購入価格等に影響を与える要因等について計量分析を行ったものである。なお、来年度は設備的な性格が強く、繰り返し使用される性格の強い診断系機器をとりあげる予定である。

最後に、本研究にあたっては、下記の分担研究者及び研究協力者に多大な協力をいただいた。これらの協力なしにはできえなかった研究である。ご指導いただいた各位に心から御礼申し上げる。

平成 16 年 3 月

南部　鶴彦

研究班組織

主任研究者：南部　鶴彦　　学習院大学経済学部　教授
分担研究者：上塚　芳郎　　東京女子医科大学医学部　医療・病院管理学　助教授
菅原　琢磨　　国際医療福祉大学医療福祉学部　専任講師
坂巻　弘之　　医療経済研究機構　研究部長・主席研究員
山﨑　学　　医療経済研究機構　主任研究員
協力研究者：松田　晋哉　　産業医科大学　医学部　公衆衛生学教室　教授
箭内　博行　　財団法人 医療機器センター　専務理事
樗澤　啓示　　医療経済研究機構　研究員
佐藤　秀則　　医療経済研究機構　研究員
草開　義隆　　医療経済研究機構　研究員

厚生労働科学研究費補助金（政策科学推進研究事業）
総合研究報告書

医療機器の内外価格差に関する研究

主任研究者
南部　鶴彦
学習院大学 経済学部　教授

Ⅰ　研究の背景と目的

医療機器の問題は、平成 8、9 年頃から内外価格差の問題として最初とりあげられた。それは当時重視された日本型流通機構の非効率性との関連があったからである。しかし問題はそれにとどまらない。内外価格差は現在も依然として解消されておらず、保険財政を圧迫する一つの要因となっている。それと同時に、医療機器の開発と技術進歩は、患者の苦痛を和らげ新しい生活環境を提供するとともに、医療費を最終的には削減する効果も持ちうる。すなわち、医療機器自体は、とりわけ高齢化の進展する日本社会にあっては、その費用と便益を資源の有効な配分という視点から詳細に分析する必要がある。

本研究の第一の目的は機器の価格形成について、需要と供給の側面から実証的な研究を行い、もし非効率性があるとしたらどこでそれが発生しているか、そしてそれはどのようなメカニズムに依存するものかを、経済分析によって明らかにすることである。しかし他方では、製品の価格はそれを開発提供する事業者にとってのインセンティブとしての機能を有する。もし十分に価格が高くなければインセンティブは低下し、究極的には患者の健康に貢献する医療機器の供給が不十分であったり、登場が遅れたりする。経済分析はこの観点を含めてダイナミックな効率性を考慮に入れる必要がある。また、長期的観点に立つとき今一つ重要なのは、機器が治療の現場で総医療費を削減する可能性である。もしこの可能性があれば効率的な医療機器産業の発展は社会的に必要であり、政策的に促進する必要がある。

本研究では、まず機器の流通の実態を最新のデータベースを構築することで分析し、内外価格差の根源となる要因はどこにあるかを明らかにするとともに、その価格差の存在原因のみならず、それらがどれだけ価格を引き上げるのかについて、計量経済学に基づき分析を行った。

Ⅱ　研究結果の概要

本研究では、第 1 年度目である本年度は、医療機器のうち非設備的な治療系機器を対象とした。なお、第 2 年目は設備的な性格が強く、繰り返し使用される性格の強い診断系機器をとりあげる予定である。これは両者の間に製品特性の違いがあり、分析のモデルも自ら異なるからである。具体的には、本年度は心臓治療用医療用具（PTCA バルーンカテーテル、ステント、ペースメーカー）、整形外科医療用具（人工股関節用材料、人工膝関節用材料）、眼科医療用具（眼内レンズ）を調査の対象とし、医療機関における購入慣行等に関するアンケート調査を実施した。

1. アンケート調査の結果

本研究では、「医療用具・材料の流通慣行に関する実態調査」として、日本循環器学会、日本整形外科学会、日本眼内レンズ屈折手術学会の協力を得て、心臓治療用医療用具については日本循環器学会認定の研修施設及び研修関連施設（1,163 施設）、整形外科医療用具については日本整形外科学会認定の一般研修施設（2,248 施設）、眼科医療用具については日本眼内レンズ屈折手術学会員の所属する医療機関（627 施設）に対してアンケート調査を行った。回答状況等は下表のとおりである。

心臓治療用医療用具	152 施設（有効回答率 13.1%）	
	PTCA バルーンカテーテル	146 施設
	冠動脈用ステントセット	144 施設
	ペースメーカ	152 施設
整形外科医療用具	318 施設（有効回答率 14.1%）	
	人工股関節用材料	314 施設
	人工膝関節用材料	297 施設
眼科医療用具	55 施設（有効回答率 8.8%）	
	フォールダブル	43 施設
	ワンピース	40 施設
	スリーピース	22 施設

（1）医療用具・材料の取引規模

・医療用具・材料は、病床規模に比例して仕入業者数が多くなる傾向がみられた。そのため、1 社あたりの購入額についても病床規模による差異はそれほど大きくなかった。

・各医療用具・材料の平均購入額をみると、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカの心臓治療用医療用具の購入額が大きく、4 千万円以上であった。特に PTCA バルーンカテーテルは使用メーカー数、使用銘柄数において他の医療用具よりもかなり多かった。

（2）共同購入の実施状況

・医療用具等を複数の病院で共同購入しているという回答は少なく、ほぼ 9 割前後の医療機関が自院単独で購入していた。

・また、共同購入のような組織的取組みを必要とするものに比べて、比較的容易に実施できると考えられる価格情報等に関する施設間交流を行っている医療機関は 5 割程度であった。開設主体別にみると、特に国立病院において情報交換が進んでいた。

・価格情報等の情報交換を行わない理由としては、「取引条件が異なり比較できない」「製品機種が異なり比較できない」という回答が多くみられた。

（3）購入価格の状況

・材料価格基準（以下「基準価格」）が設定されている特定医療保険材料（本調査においては、PTCA バルーンカテーテル、ステント、ペースメーカ、人工股関節、人工膝関節が該当する。）について、その基準価格からの値引率をみると、いずれの医療用具・材料においても値引率が 5%以下という医療機関が多かった。

・また、開設主体別に平均値引率をみると、国立・公立・公的・社会保険関係団体の医療機関が、医療法人に比べて値引率が小さい傾向がみられた。特に国立病院は全ての医療用具・材料において平均値引率が最も小さくなっていた。

（4）医療機関の購入決定プロセス

・製品機種を選定する際には、95%以上の医療機関で担当診療科の医師の意見が強く影響していると回答している。担当診療科の医師以外の意見が反映される比率をみると、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカの心臓治療用医療用具は、他の医療用具と比べて事務部門の意見が反映される比率が高くなっていた。

・製品機種を購入する際、類似機能をもつ機種間の価格比較を行ったうえで条件の良い機種を購入しているかどうかについてみると、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカの心臓治療用医療用具では 4 割を超える医療機関が価格比較に基づき選定していた。一方、人工股関節及び人工膝関節は価格比較に基づき機種を選定している医療機関は 3 割に満たないという結果であった。

・機種間の価格比較を行わない理由としては、いずれの医療用具・材料においても「価格交渉前に機種が決定されている」との回答が最も多いが、特に人工股関節・人工膝関節でその割合が高かった。

・類似機能機種間の価格比較の実施状況と基準価格からの平均値引率との関係をみると、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカでは、価格比較を行っているほど平均値引率が大きいという結果になった。

・同一の製品機種について、複数の仕入業者間で価格比較を行ったうえで購入しているかどうかについてみると、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカでは 5 割程度の医療機関が価格比較に基づき業者を選定していた。一方、人工股関節及び人工膝関節は 36%程度であり、眼内レンズは 2 割前後であった。

・仕入業者間での価格比較を行わない理由としては、概ねどの医療用具・材料においても「価格

交渉前に仕入業者が決まっている」との回答が最も多かった。

・現在取引のある仕入業者の選定理由についてみると、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカ、人工股関節、人工膝関節のいずれについても、4 割～5 割程度の医療機関が「技術的支援がしっかりしている」をその理由として挙げている。ただし、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカでは「価格が安い」という理由がコスト要因の中で最も多く挙げられているのに対して、人工股関節、人工膝関節、眼内レンズでは「昔からの取引先であるため」という理由が最も多くなっていた。

（5）附帯的サービス

・メーカー、輸入販売業者からの附帯的サービスの状況は、ペースメーカ、人工股関節・人工膝関節では、「術中の立ち合い」を挙げた医療機関が多かった。また、ペースメーカでは、「術後の定期検診」「24 時間のバックアップ体制」が 3 割を超えていた。眼内レンズは、「サポートは一切ない」という回答が 2 割前後と他と比べて多くみられたことが特徴的であった。また、卸売業者についてみると、メーカー等と比べて「伝票処理」が多くみられるという特徴もあるが、「24 時間のバックアップ体制」「術前準備等の補助」といった技術的なサポートについて、メーカー等よりも多くの回答がみられた。

・特に、ペースメーカの購入実績のある医療機関のうち、手術、術後の定期検診等を業者の立ち合いなしで問題なく実施できるとする医療機関は 34.6%に過ぎず、メーカーによっては問題なく対応できるとする医療機関と合わせても 6 割程度という結果であった。

・また、業者の立ち合いなしで手術、定期検診等を行うことが困難な理由としては、「計測を行えるスタッフがいない」が最も多く、次いで「計測機器がない」との回答であった。

2. 計量分析の結果

医療機器の内外価格差について、理論的分析から説明する一つの要因として、価格弾力性の効果が指摘される。特に医師の行動に関する仮説が重要であるが、これを開設者の区分としてとりあげ、本調査におけるアンケート結果について、その購入慣行とともに最小自乗法で分析を行った。

材料価格基準の存在する心臓治療用医療用具と人工関節材料について、基準価格に対する値引率を被説明変数として推定を行った。この医療用具グループでは、開設者の区分が値引率について影響を与えることが明らかとなった。ただし人工関節はその製品の種類が非常に多いため、値引率の定義が必ずしも適切にとらえられず、心臓用に比べると有意な結果は少なかった。

眼内レンズは材料価格基準が存在せず、包括化されているので値引率のような定義はできず、購入価格の平均値を用いて推定を行った。この製品は購入行動が基準価格差に左右されないので、市場での取引条件がより重要となると予想されるが、今回の計測結果はある程度その予想に適合的なものとなった。

（1）心臓治療用医療用具

・PTCA バルーンカテーテルの結果は、開設者のタイプの違いが値引率に対して異なる影響を与えることを示している。ニュメレールとしては医育機関である病院がとられている。

・分析結果を見ると、国立病院を除いてすべての病院で医育機関よりも値引率が高いということが統計的に有意に検出されている。さらにその係数をみると、医療法人はその他の病院よりも約 2 倍の値引きを要求していることがわかる。

・以上の結果は、PTCA バルーンカテーテル価格の価格弾力性と購入者の経営構造上の特徴とが強い関連をもつという仮説を示持するものである。

・開設者特性以外では、類似製品の価格比較をすることがあるか否かが値引率に影響することが有意に検出された。これは購入における組織のあり方が価格に強い影響を与えることを示している。この値と開設者ダミーの値とを同時に加算できる病院では、非常に大きな価格値引きへのインパクトがあることが分かる。

・業者と医師との結びつきを示す学会支援ダミーを見ると、より緊密な取引関係を利用して、病院が値引きを増大させていることがわかる。一方流通経路が複雑で複数卸が存在するときは、値引率が縮小する効果のあることも示された。

・ステントについても開設者のタイプの違いが値引率に影響することがわかる。

・国立病院が PTCA とは逆の負の符号を示していて、ステントでは国立病院の値引き要求は医育病院より低いことが検出された。

・その他の変数の効果は PTCA とほぼ同じである。全体としてはステントの方が有意性や決定係数が低いという結果となった。

・ペースメーカーについても開設者区分はほぼ有意な結果を得ている。但しここでも国立病院は非有意だがマイナスの符号となっており、それ以外の開設者と異質の結果を得ている。

・類似製品価格比較の有無は PTCA、ステントと同じく値引率に大きな影響を与えることが分かった。

・ペースメーカーでは他の製品と異なり、関連機器の存在が不可欠である。このことから関連機器の貸与という形での強い取引関係があるとそれが値引きの増大につながることが示されている。

・さらにこれら 3 製品に共通して、循環器系のベッド数が大きいほど値引率の増大することが検出された。これは大量購入という購入者の強みが値引きに影響するという予想通りの結果である。

（2）整形外科医療用具

・人工股関節については、開設者区分のダミーがすべて有意な影響を与えている。このケースでは国立病院についても医育機関より値引率が大きいという結果となった。しかし人工股関節では符号条件はすべて予想通りだが、国立、公立、公的･社会保険病院では有意性が低かった。

・価格比較については、いずれの製品でもそれがあることが値引率を引き上げていることが示さ

れた。さらに学会支援ダミーが心臓用医療器具と同じ効果を持っているが、股関節のケースでは有意性が十分でなかった。

・全体としてみると心臓系の製品がかなり標準化されているのに対し、人工関節は製品数が非常に多く、多岐に及んでいる。その結果データのばらつきが大きくなることから計測結果は全体として劣っている。

（3）眼科医療用具

・眼内レンズは材料価格基準がないので、市場取引での価格交渉がもっとも大きい影響を与えると予想される。実際、卸を通さず直接購入すること、病院間で情報交換があることなどはいずれも平均購入価格にマイナスの有意な影響を与えている。それぞれの係数は 0.01 前後であり、約 1 万円程度の値引き効果があることを示している。

・さらに、購入数量の影響は購入数量／挿入術数で見ることができる。この係数は予想通りマイナスの効果があり、大量購入による値引きがもたらされている。

・また、現在、眼内レンズの中心はフォールダブルになっており、ワンピースやスリーピースはほとんど使われなくなってきている。したがって、それらの価格はフォールダブルに比べて安い価格で納入されていることがわかる。

・開設者の区分はいずれも統計的に有意な結果が得られなかった。現段階では開設者の区分が眼内レンズでは意味を持たないのか否か判定することは難しく、今後詳細な分析が必要である。

― 目　次 ―

第 1 章　調査の背景と目的.....1
1．調査の背景.....1
2．調査の目的.....1
3．調査体制.....2

第 2 章　アンケート調査の概要.....3
1．調査の目的.....3
2．調査方法.....3
（1）調査時期.....3
（2）調査地域.....3
（3）調査方法.....3
（4）調査対象.....3
（5）回収状況.....4
3．結果の概要.....5
（1）医療用具・材料の取引規模.....5
（2）共同購入の実施状況.....6
（3）購入価格の状況.....8
（4）医療機関の購入決定プロセス.....9
（5）附帯的サービス.....13

第 3 章　医療機器購入行動の分析.....17
1．差別価格か流通機構か.....17
2．医師の購入行動の分析.....18
3．流通段階での価格形成.....22
4．計測結果.....25
（1）心臓治療用医療用具.....28
（2）人工関節.....30
（3）眼内レンズ.....30

資料編.....33

第１章　調査の背景と目的

1. 調査の背景

医療機器の問題は、平成 8、9 年頃から内外価格差の問題として最初とりあげられた。それは当時重視された日本型流通機構の非効率性との関連があったからである。しかし問題はそれにとどまらない。内外価格差は現在も依然として解消されておらず、保険財政を圧迫する一つの要因となっている。それと同時に、医療機器の開発と技術進歩は、患者の苦痛を和らげ新しい生活環境を提供するとともに、医療費を最終的には削減する効果も持ちうる。すなわち、医療機器自体は、とりわけ高齢化の進展する日本社会にあっては、その費用と便益を資源の有効な配分という視点から詳細に分析する必要がある。

2. 調査の目的

本研究の第一の目的は機器の価格形成について、需要と供給の側面から実証的な研究を行い、もし非効率性があるとしたらどこでそれが発生しているか、そしてそれはどのようなメカニズムに依存するものかを、経済分析によって明らかにすることである。しかし他方では、製品の価格はそれを開発提供する事業者にとってのインセンティブとしての機能を有する。もし十分に価格が高くなければインセンティブは低下し、究極的には患者の健康に貢献する医療機器の供給が不十分であったり、登場が遅れたりする。経済分析はこの観点を含めてダイナミックな効率性を考慮に入れる必要がある。

また、長期的観点に立つとき今一つ重要なのは、機器が治療の現場で総医療費を削減する可能性である。もしこの可能性があれば効率的な医療機器産業の発展は社会的に必要であり、政策的に促進する必要がある。

本研究では、まず機器の流通の実態を最新のデータベースを構築することで分析し、内外価格差の根源となる要因はどこにあるかを明らかにするとともに、その価格差の存在原因のみならず、それらがどれだけ価格を引き上げるのかについて、計量経済学に基づき分析を行った。

なお、本研究は厚生労働科学研究費補助金を財源とし、研究期間は平成 15 年度及び 16 年度の 2 カ年を予定している。本書で報告する第 1 年目の研究では、医療機器のうち非設備的なもの、治療系機器を対象としたが、第 2 年目は設備的な性格が強く、繰り返し使用される性格の強い診断系機器をとりあげる。これは両者の間に製品特性の違いがあり、分析のモデルも自ら異なるからである。

3. 調査体制

主任研究者：南部　鶴彦　　学習院大学経済学部　教授
分担研究者：上塚　芳郎　　東京女子医科大学医学部　医療・病院管理学　助教授
菅原　琢磨　　国際医療福祉大学医療福祉学部　専任講師
坂巻　弘之　　医療経済研究機構　研究部長・主席研究員
山﨑　学　　医療経済研究機構　主任研究員
協力研究者：松田　晋哉　　産業医科大学　医学部　公衆衛生学教室　教授
箭内　博行　　財団法人 医療機器センター　専務理事

第２章　アンケート調査の概要

1. 調査の目的

本年度実施した「医療用具・材料の流通慣行に関する実態調査」（以下「本調査」という。）では、国内の医療機器の流通慣行の実態把握を主たる目的とし、医療機関に対してアンケート調査を行った。本調査では、内外価格差を指摘されているペースメーカ等の非設備的な治療用医療用具・材料のうち、①技術料とは別に算定できる「特定保険医療材料」、②技術料に包括化されて評価される「特定診療報酬算定医療用具」－の 2 つの特徴をふまえて、下表の 6 品目を調査対象とした。

診療報酬上の位置づけ	調査対象品目
特定保険医療材料	経皮的冠動脈形成術用（PTCA）バルーンカテーテル 冠動脈用ステントセット ペースメーカ 人工股関節用材料 人工膝関節用材料
特定診療報酬算定医療用具	眼内レンズ※

※眼内レンズは、眼内レンズ挿入術の技術料に含まれる。また、本調査では、その機能面から「フォールダブル」「ワンピース」「スリーピース」の別に把握した。

2. 調査方法

（1）調査時期

平成 15 年 11 月～12 月

（2）調査地域

全国

（3）調査方法

アンケートの郵送配布・郵送回収

（4）調査対象

心臓治療用医療用具（PTCA ﾊﾞﾙｰﾝｶﾃｰﾃﾙ・冠動脈用ｽﾃﾝﾄｾｯﾄ・ペースメーカ）

：日本循環器学会認定の研修施設及び研修関連施設　　1,163 施設（病院）

整形外科医療用具（人工股関節用材料・人工膝関節用材料）

：日本整形外科学会認定の一般研修施設　　2,248 施設（病院）

眼科医療用具（眼内レンズ）

：日本眼内レンズ屈折手術学会員の所属する医療機関　　627 施設（病院・診療所）

（5）回収状況

心臓治療用医療用具	152 施設（有効回答率 13.1%）	
	PTCA バルーンカテーテル	146 施設
	冠動脈用ステントセット	144 施設
	ペースメーカ	152 施設
整形外科医療用具	318 施設（有効回答率 14.1%）	
	人工股関節用材料	314 施設
	人工膝関節用材料	297 施設
眼科医療用具	55 施設（有効回答率 8.8%）	
	フォールダブル	43 施設
	ワンピース	40 施設
	スリーピース	22 施設

3. 結果の概要

(1) 医療用具・材料の取引規模

医療用具・材料は、病床規模に比例して仕入業者数が多くなる傾向がみられた(図表 2-1)。そのため、1 社あたりの購入額についても病床規模による差異はそれほど大きくなかった。

図表 2-1　1 病院あたりの全ての医療用具・材料に係る仕入業者数・年間購入総額
－PTCA ﾊﾞﾙｰﾝｶﾃｰﾃﾙの購入実績のある医療機関についての結果－

	回答数	仕入業者数	年間購入総額（百万円）	1 社あたり年間購入額（百万円）
１９　床以下	－	－	－	－
２０－９９　床	2	25.5	212.5	8.3
100－299 床	25	24.4	365.8	15.0
300－499 床	49	26.4	796.1	30.2
５００　床以上	45	46.1	2,011.2	43.7

各医療用具・材料ごとに、購入実績のある平均購入額をみると（図表 2-2)、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカの心臓治療用医療用具の購入額が大きく、4 千万円以上であった。また、PTCA バルーンカテーテルは使用メーカー数、使用銘柄数において他の医療用具よりもかなり多かった。

図表 2-2　1 病院あたりの医療用具・材料別取引規模

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
年間購入総額（百万円）	47.7	45.1	52.9	23.7	14.6	12.7	4.4	4.1
使用メーカー数	7.3	3.8	3.6	2.7	2.2	2.6	2.3	1.8
使用銘柄数	16.8	8.9	8.0	8.6	6.1	3.6	3.1	2.4
仕入業者数	2.3	1.8	2.5	1.7	1.8	2.2	1.9	1.5

（2）共同購入の実施状況

共同購入をしている医療機関は少なく、全ての医療用具・材料について、ほぼ 9 割前後の医療機関が自院単独で購入していた（図表 2-3）。

図表 2-3　共同購入の実施状況

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
自院単独で購入	88.4%	88.2%	90.1%	92.4%	91.9%	93.0%	97.5%	95.5%
同一法人内の複数病院が共同で購入	8.2%	8.3%	7.9%	5.4%	5.7%	2.3%	2.5%	4.5%
別法人の複数病院が共同で購入	3.4%	3.5%	2.0%	2.2%	2.4%	4.7%	―	―

例えば、ペースメーカの購入実績のある医療機関の共同購入を実施しない理由について回答医療機関の病床規模別にみると（図表 2-4）、規模が大きくなるほど「在庫管理が困難」「全く考えたことがない」との理由を挙げる医療機関が多くなっていたが、「附帯的サービスが享受できなくなる」との回答が少なくなっていた。

図表 2-4　共同購入が困難な理由（ペースメーカの購入実績のある医療機関）

	他病院と調整することが困難	在庫管理が困難	附帯的サービスが享受できなくなる	価格引下げ効果が得られない	その他	全く考えたことがない
19 床以下	―	―	―	―	―	―
20－99 床	80.0%	20.0%	0.0%	40.0%	0.0%	0.0%
100－299 床	70.0%	20.0%	13.3%	0.0%	16.7%	13.3%
300－499 床	70.2%	29.8%	12.8%	10.6%	6.4%	17.0%
500 床以上	63.3%	26.5%	6.1%	12.2%	12.2%	22.4%
合計	67.9%	26.0%	9.9%	9.9%	10.7%	17.6%

また、共同購入のような組織的取組みを必要とするものに対し、比較的容易に実施できると考えられる価格情報等に関する施設間交流を行っている医療機関は 5 割程度であった（図表 2-5）。人工股関節や人工膝関節については 3 割弱の医療機関しか情報交換を行っていなかった。ただし、開設主体別にみると、特に国立病院において情報交換が進んでいた。

図表 2-5　購入価格等の情報交換の状況

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
行っている	45.2%	45.1%	43.4%	25.8%	26.6%	43.0%	40.0%	31.8%
国立	75.0%	75.0%	81.3%	60.9%	61.9%	―	―	―
公立	37.2%	36.6%	34.8%	22.0%	23.3%	―	―	―
公的	42.1%	42.1%	36.8%	38.7%	34.4%	―	―	―
社会保険関係団体	44.4%	44.4%	44.4%	53.8%	53.8%	―	―	―
医療法人	51.5%	51.5%	48.6%	17.3%	19.1%	―	―	―
個人	―	0.0%	0.0%	12.5%	14.3%	―	―	―
その他	36.0%	36.0%	34.6%	21.4%	21.4%	―	―	―

また、情報交換を行わない理由としては、「取引条件が異なり比較できない」「製品機種が異なり比較できない」という回答が多くみられた（図表 2-6）。

図表 2-6　情報交換を行わない理由

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
事務量増加に見合ったメリット無し	14.5%	14.7%	14.6%	14.2%	14.4%	4.5%	4.5%	7.7%
他院より良い条件で取引している	14.5%	13.3%	13.4%	4.4%	4.3%	13.6%	13.6%	15.4%
取引条件が異なり比較できない	48.7%	49.3%	45.1%	45.3%	44.5%	45.5%	45.5%	38.5%
製品機種が異なり比較できない	34.2%	33.3%	32.9%	39.1%	39.2%	22.7%	22.7%	15.4%
応じてくれる病院がない	7.9%	8.0%	7.3%	8.4%	9.1%	4.5%	4.5%	7.7%
仕入業者との信頼関係を保つため	14.5%	14.7%	17.1%	15.1%	14.4%	13.6%	13.6%	7.7%
全く考えたことがない	17.1%	16.0%	17.1%	24.0%	23.4%	31.8%	31.8%	30.8%
その他	3.9%	4.0%	3.7%	9.3%	8.6%	―	―	―

（3）購入価格の状況

材料価格基準（以下「基準価格」という）が設定されている特定医療保険材料（本調査においては、PTCA バルーンカテーテル、ステント、ペースメーカ、人工股関節、人工膝関節が該当する。）について、その基準価格からの値引率をみると（図表 2-7）、いずれの医療用具・材料においても値引率が 5%以下という医療機関が多かった。ただし、PTCA バルーンカテーテルは、他の医療用具・材料に比べて、値引率が 16%以上の回答をした医療機関も多くみられた。

図表 2-7　基準価格からの値引率の状況

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節
5％以下	30.1%	34.7%	28.2%	36.7%	38.4%
6－10％	15.4%	23.1%	19.8%	26.2%	27.8%
11－15％	2.4%	26.4%	23.7%	19.5%	18.6%
16－20％	22.0%	5.0%	10.7%	7.0%	5.1%
21－30％	14.6%	2.5%	12.2%	2.7%	2.1%
31％以上	8.9%	0.8%	3.1%	0.4%	8.0%
平均	16.8%	11.9%	16.5%	11.8%	11.2%

また、開設主体別に平均値引率をみると（図表 2-8）、国立・公立・公的・社会保険関係団体の医療機関が、医療法人に比べて値引率が小さい傾向がみられた。特に国立病院は全ての医療用具・材料において平均値引率が最も小さくなっていた。

図表 2-8　開設主体別にみた基準価格からの平均値引率の状況

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節
国立	9.0%	8.0%	10.1%	8.0%	7.2%
公立	14.6%	10.0%	14.8%	10.5%	10.3%
公的	17.6%	11.1%	17.1%	12.8%	11.3%
社会保険関係団体	10.6%	10.7%	11.9%	13.4%	11.0%
医療法人	21.8%	14.7%	22.7%	13.1%	12.2%
個人	20.0%	10.0%	10.0%	16.8%	16.3%
その他	19.1%	14.3%	16.0%	11.9%	12.1%

（4）医療機関の購入決定プロセス

医療用具・材料の購入選定組織は、病床規模が大きいほど設置されている割合が高かった（図表 2-9）。

図表 2-9　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
19 床以下	―	―	―	―	―	0.0%	0.0%	0.0%
20－99 床	20.0%	20.0%	20.0%	5.9%	3.4%	0.0%	0.0%	0.0%
100－299 床	63.0%	61.5%	62.5%	44.4%	46.6%	66.7%	50.0%	0.0%
300－499 床	57.4%	56.6%	58.2%	56.6%	54.9%	20.0%	20.0%	50.0%
500 床以上	88.5%	88.5%	88.5%	86.0%	85.7%	77.8%	75.0%	85.7%

製品機種（銘柄）を選定する際に担当診療科の医師以外の意見が反映される比率をみると（図表 2-10）、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカの心臓治療用医療用具は、他の医療用具と比べて事務部門の意見が反映される比率が高くなっていた。また、眼内レンズについては、回答医療機関に診療所が多く含まれているため、「病院長」との回答が多くみられた。

図表 2-10　購入機種（銘柄）の選定に関する実質的な影響力の所在

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
病院長	9.6%	9.7%	9.2%	13.7%	12.5%	51.2%	47.5%	31.8%
担当診療科の医師	98.6%	98.6%	98.7%	97.5%	96.6%	62.8%	60.0%	63.6%
担当診療科以外の医師	5.5%	5.6%	4.6%	1.9%	1.7%	―	―	―
事務部門	15.8%	16.0%	15.8%	8.6%	8.8%	7.0%	7.5%	9.1%
薬剤部門	1.4%	1.4%	1.3%	0.3%	―	―	―	―
看護部門	4.1%	4.2%	3.9%	2.2%	2.0%	―	―	―
その他の部門	6.2%	6.3%	6.6%	1.0%	0.7%	―	―	―

製品機種（銘柄）を購入する際、類似機能をもつ機種（銘柄）間の価格比較を行ったうえで条件の良い機種（銘柄）を購入しているかどうかについてみると（図表 2-11）、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカの心臓治療用医療用具では 4 割を超える医療機関が価格比較に基づき機種（銘柄）を選定していた。一方、人工股関節及び人工膝関節は価格比較に基づき機種（銘柄）を選定している医療機関は 3 割に満たないという結果であった。また、眼内レンズについてみると、機能として新しいフォールダブルよりも、より旧式であるワンピース・スリーピースの方が価格比較に基づき機種（銘柄）が選定されていることがわかった。

機種（銘柄）の価格比較を行わない理由としては、いずれの医療用具・材料においても「価格交渉前に機種が決定されている」との回答が最も多いが、特に人工股関節・人工膝関節でその割合が高かった（図表 2-12）。

また、類似機能機種（銘柄）間の価格比較の実施状況別に基準価格からの平均値引率をみると（図表 2-13）、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカでは、価格比較を行っているほど平均値引率が大きいという結果になった。

図表 2-11　価格比較に基づいた機種の選定

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
価格比較に基づき機種選定している	43.8%	42.4%	42.1%	28.0%	28.3%	27.9%	45.0%	36.4%
価格比較の結果が機種選定に反映されない	32.2%	32.6%	34.2%	30.3%	29.3%	41.9%	32.5%	27.3%
ほとんど比較していない	24.0%	25.0%	23.7%	41.4%	40.4%	30.2%	22.5%	31.8%

図表 2-12　価格比較を行わない理由

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
価格交渉前に機種が決定されている	57.1%	55.6%	66.7%	70.0%	73.3%	46.2%	44.4%	28.6%
どの機種も値引率がほとんど変わらない	17.1%	16.7%	13.9%	9.2%	9.2%	7.7%	11.1%	14.3%
事務量の増加に見合ったメリットがない	11.4%	11.1%	8.3%	6.2%	6.7%	15.4%	22.2%	28.6%
その他	17.1%	19.4%	13.9%	22.3%	19.2%	30.8%	22.2%	28.6%

図表 2-13　価格比較の実施状況別にみた平均値引率

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節
価格比較に基づき機種選定している	20.0%	13.3%	18.2%	11.7%	11.7%
価格比較の結果が機種選定に反映されない	15.0%	11.5%	16.7%	12.5%	12.0%
ほとんど比較していない	12.9%	9.9%	12.8%	11.3%	10.1%

同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間で価格比較を行ったうえで購入しているかどうかについてみると（図表 2-14）、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカでは 5 割程度の医療機関が価格比較に基づき業者を選定していた。一方、人工股関節及び人工膝関節は 36%程度であり、眼内レンズは 2 割前後であった。

図表 2-14　価格比較に基づいた仕入業者の選定

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
価格比較に基づき業者選定している	53.4%	52.1%	50.0%	36.6%	36.0%	27.9%	27.5%	18.2%
価格比較の結果が業者選定に反映されない	13.0%	13.2%	13.8%	15.3%	16.2%	16.3%	12.5%	22.7%
（複数の仕入業者はいるが）比較していない	12.3%	13.2%	10.5%	23.6%	22.6%	18.6%	20.0%	13.6%
（複数の仕入業者がいないので）比較できない	19.9%	20.1%	23.0%	22.6%	21.9%	27.9%	25.0%	27.3%

仕入業者間での価格比較を行わない理由としては、概ねどの医療用具・材料においても「価格交渉前に仕入業者が決まっている」との回答が最も多かった（図表 2-15）。ただし、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカでは「他の業者は取引に消極的である」との回答が次いで多い一方、人工股関節・人工膝関節では「メーカーの指定業者の条件が最も良い」との回答が多くみられた。

図表 2-15　価格比較に基づいた仕入業者の選定を行わない理由

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
事務量の増加に見合ったメリットがない	16.7%	15.8%	12.5%	9.5%	9.0%	25.0%	―	―
値引率が仕入業者間でほぼ変わらない	5.6%	5.3%	―	18.9%	17.9%	37.5%	37.5%	33.3%
他の業者は取引に消極的である	38.9%	36.8%	31.3%	13.5%	14.9%	―	―	―
メーカーの指定業者の条件が最も良い	22.2%	26.3%	31.3%	33.8%	29.9%	―	12.5%	―
他の業者が扱っていない	5.6%	5.3%	6.3%	9.5%	10.4%	―	―	―
価格交渉前に仕入業者が決まっている	50.0%	47.4%	50.0%	36.5%	40.3%	37.5%	25.0%	33.3%
その他	5.6%	5.3%	―	17.6%	16.4%	12.5%	25.0%	33.3%

また、仕入業者間の価格比較の実施状況別に基準価格からの平均値引率をみると（図表 2-16）、PTCA バルーンカテーテル、ステント、人工膝関節では価格比較に基づき業者選定を行っているほど平均値引率が大きいという結果になった。ただし、類似製品機種（銘柄）間の価格比較の実施状況ほど、平均値引率に明確な傾向は見出せなかった。

図表 2-16　価格比較の実施状況別にみた平均値引率

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節
価格比較に基づき業者選定している	18.1%	12.8%	17.1%	12.0%	11.9%
価格比較の結果が業者選定に反映されない	13.3%	8.9%	17.7%	12.0%	11.3%
（複数の仕入業者はいるが）比較していない	14.7%	12.2%	13.2%	12.1%	11.4%
（複数の仕入業者がいないので）比較できない	17.2%	11.5%	15.3%	11.2%	9.6%

現在取引のある仕入業者の選定理由についてみると（図表 2-17）、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカ、人工股関節、人工膝関節のいずれについても、4 割～5 割程度の医療機関が「技術的支援がしっかりしている」をその理由として挙げている。ただし、PTCA バルーンカテーテルやステント、ペースメーカでは「価格が安い」という理由がコスト要因の中で最も多く挙げられているのに対して、人工股関節、人工膝関節、眼内レンズでは「昔からの取引先であるため」という理由が最も多くなっていた。

図表 2-17　仕入業者（卸売業者）の選定理由

		PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
							フォールダブル	ワンピース	スリーピース
コスト要因	価格が安い	46.6%	45.1%	43.4%	28.0%	27.9%	23.3%	20.0%	31.8%
	昔からの取引先であるため	24.0%	24.3%	22.4%	40.4%	39.1%	37.2%	35.0%	31.8%
	総取引高でディスカウント	7.5%	7.6%	7.9%	5.1%	5.4%	4.7%	―	―
技術要因	技術的支援がしっかりしているため	46.6%	46.5%	50.0%	44.3%	43.4%	27.9%	15.0%	31.8%
	医師の指定であるため	21.2%	20.1%	23.7%	26.4%	27.6%	14.0%	7.5%	13.6%
	メーカーの指定であるため	17.1%	17.4%	18.4%	20.7%	19.9%	4.7%	2.5%	9.1%
その他		9.6%	9.7%	8.6%	6.1%	5.7%	9.3%	7.5%	9.1%

（5）附帯的サービス

メーカー、輸入販売業者からの附帯的サービスの状況は（図表 2-18）、ペースメーカ、人工股関節・人工膝関節では、「術中の立ち合い」を挙げた医療機関が多かった。また、ペースメーカでは、「術後の定期検診」「24 時間のバックアップ体制」が 3 割を超えていた。眼内レンズは、「サポートは一切ない」という回答が 2 割前後と他と比べて多くみられたことが特徴的であった。また、卸売業者についてみると（図表 2-19）、メーカー等と比べて「伝票処理」が多くみられるという特徴もあるが、「24 時間のバックアップ体制」「術前準備等の補助」といった技術的なサポートについて、メーカー等よりも多くの回答がみられた。

図表 2-18　附帯的サービスの状況（メーカー・輸入販売業者）

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
情報提供	73.3%	73.6%	75.0%	70.1%	69.7%	69.8%	65.0%	63.6%
24 時間のバックアップ体制	18.5%	18.8%	30.3%	8.9%	8.8%	9.3%	2.5%	9.1%
術前準備等の補助	14.4%	15.3%	21.7%	32.2%	31.0%	9.3%	2.5%	4.5%
術中の立ち合い	25.3%	25.0%	53.9%	49.4%	51.2%	11.6%	―	―
術後の定期検診	1.4%	2.1%	33.6%	1.3%	1.3%	―	―	―
廃棄物処理（血液付着物等）	―	―	0.7%	0.6%	0.7%	―	―	―
伝票処理	3.4%	3.5%	4.6%	3.8%	3.7%	―	―	―
学会開催・活動の支援	11.0%	11.1%	11.2%	9.2%	9.4%	18.6%	17.5%	18.2%
その他	0.7%	0.7%	0.7%	―	―	―	―	―
サポートは一切ない	10.3%	9.7%	5.9%	8.6%	8.1%	23.3%	27.5%	18.2%

図表 2-19　附帯的サービスの状況（卸売業者）

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
情報提供	84.2%	84.7%	82.2%	75.5%	74.1%	46.5%	45.0%	50.0%
24 時間のバックアップ体制	43.8%	44.4%	43.4%	19.4%	19.5%	14.0%	10.0%	13.6%
術前準備等の補助	30.8%	30.6%	32.2%	44.9%	43.8%	4.7%	2.5%	4.5%
術中の立ち合い	49.3%	48.6%	59.2%	34.7%	34.3%	11.6%	2.5%	―
術後の定期検診	4.8%	4.9%	23.7%	1.9%	2.0%	―	―	―
廃棄物処理（血液付着物等）	―	―	2.0%	0.3%	―	2.3%	2.5%	―
伝票処理	19.2%	19.4%	19.1%	22.6%	22.9%	7.0%	7.5%	18.2%
学会開催・活動の支援	9.6%	9.7%	8.6%	5.1%	4.4%	7.0%	7.5%	13.6%
その他	0.7%	0.7%	2.0%	0.3%	0.3%	4.7%	2.5%	―
サポートは一切ない	4.1%	4.2%	2.6%	8.0%	8.1%	32.6%	32.5%	22.7%

特に、ペースメーカの購入実績のある医療機関のうち、手術、術後の定期検診等を業者の立ち合いなしで問題なく実施できるとする医療機関は 34.6%に過ぎず、メーカーによっては問題なく対応できるとする医療機関と合わせても 6 割程度という結果であった（図表 2-20）。病床規模別にみると、規模の大きい医療機関ほど問題なく対応できるとする傾向がみられた（なお、20－99 床では 8 割という回答がみられたが、サンプル数が 5 件であるため結果としては考慮しない）。

また、業者の立ち合いなしで手術、定期検診等を行うことが困難な理由としては（図表 2-21）、「計測を行えるスタッフがいない」が最も多く、次いで「計測機器がない」との回答であった。

図表 2-20　業者の立ち合いなしでの手術、定期検診の実施について

		問題なく対応できる	メーカーによって困難である	困難である	合計
19 床以下		－	－	－	－
20－99 床	件数	4	－	1	5
	割合	80.0%	0.0%	20.0%	100.0%
100－299 床	件数	8	7	13	28
	割合	28.6%	25.0%	46.4%	100.0%
300－499 床	件数	17	16	17	50
	割合	34.0%	32.0%	34.0%	100.0%
500 床以上	件数	15	13	16	44
	割合	34.1%	29.5%	36.4%	100.0%
合計	件数	44	36	47	127
	割合	34.6%	28.3%	37.0%	100.0%

図表 2-21　業者の立ち合いなしで手術、定期検診等を行うことが困難な理由

計測を行えるスタッフがいない	79.6%
計測機器がない	67.3%
製品の世代交代についていけない	16.3%
その他	6.1%

関連計測機器の無償貸与については（図表 2-22）、プログラマー等の専用の計測機器を使用するペースメーカで最も多く、22.4%の医療機関が無償で貸与を受けていた。一方、PTCA バルーンカテーテルやステントは、製品サンプルの提供を受けていると回答した医療機関がそれぞれ 43.2%、36.1%にものぼった。

図表 2-22　機器・製品の無償貸与・提供等の状況

	PTCA バルーンカテーテル	ステント	ペースメーカ	人工股関節	人工膝関節	眼内レンズ		
						フォールダブル	ワンピース	スリーピース
関連計測機器の無償貸与	9.6%	9.0%	22.4%	13.7%	13.5%	4.7%	2.5%	―
関連製品の添付	7.5%	6.3%	4.6%	7.3%	7.7%	9.3%	5.0%	―
製品サンプルの提供	43.2%	36.1%	11.2%	13.7%	13.5%	20.9%	12.5%	13.6%
その他	2.7%	0.7%	2.0%	2.9%	1.7%	―	―	―
無償貸与、提供等は一切受けていない	48.6%	55.6%	59.9%	65.3%	65.3%	72.1%	77.5%	72.7%

第３章　医療機器購入行動の分析

医療機器については、依然として内外価格差の存在が大きな問題である。この問題が長期にわたり未解決のままであることに対して、いくつかの視点から分析を試みる。

1. 差別価格か流通機構か

日本国内の価格がアメリカや欧州に比べて格段に高いことは事実である。ただし外国価格について公式データが入手困難であり、オフィシャルな比較は今もってできない。

しかし心臓治療用医療用具については、多くの専門医が例えば米国と日本との価格差は数倍に達していることを、現場での購入価格に関する知識に基づいて確言している。そこでこのような数倍の価格の開きという事実を説明し得る理論的なモデルをここで考えてみよう。

この価格差を差別価格という観点からみると次のようになる。機器のメーカーは製品差別化に成功して独占力を持ち、国内と国外について価格弾力性の違いを利用して利潤最大化を行うとする。国内価格を P_D、外国価格を P_F、国内需要を X_D、海外需要を X_F とし、製造コストを C とすると、利潤pは次式で与えられる。

$$p = P_D X_D + P_F X_F - C \qquad (1)$$

$$X_D = X_D(P_D) \qquad \text{［国内需要関数］} \qquad (2)$$

$$X_F = X_F(P_F) \qquad \text{［海外需要関数］} \qquad (3)$$

$$C = C(X) = C(X_D + X_F) \qquad \text{［総コスト］} \qquad (4)$$

但し機器の製造コストはどの国向けであっても同一であり、その限界費用が MC である。自国と海外との間で裁定取引は行われず、海外への輸送費はとりあえずゼロとする。
pを最大とするように最適な価格 P_D と P_F を求めると、次式が成り立つ。

$$P_D = \frac{MC}{1 - 1/h_D} \qquad (5)$$

$$P_F = \frac{MC}{1 - 1/h_F} \qquad (6)$$

h_D, h_F は国内及び海外需要の価格弾力性である。(5)(6)の示すところは、国内の弾力性h_Dより海外の弾力性h_Fの方が小であれば、国内価格 P_D より海外価格 P_F は高いということである。

このモデルをアメリカ対日本という形で考えてみよう。アメリカ国内では機器の市場で購入者である医療機関は共同購入や購入エージェントの利用などによって、価格についてシビアであることが知られている。一方、日本は基準価格によって価格が定まり償還が保障されている。又現在のところ共同購入などのケースは極めて限られていて、値引きに対

する要求は低い。このような実態からすると、アメリカでのh_Dは日本のh_Fよりも大きいと考えられる。

(5)(6)は機器の製造コスト MC に基づく製品価格であるから、実際の医療機関の購入する価格は、これに流通コスト及びマージンを加えたものである。この部分は日米の流通構造が異なっているのに応じて、その大きさも異なる。一般には米国の流通構造は日本よりも単純で競争的であり、日本の流通構造は複雑で非効率的であると見なされている。米国の価格に占める流通経費（マージンを含む）の比率を k_A、日本のそれを k_J とすれば、それぞれの国の最終価格は次の(7)(8)で示される。ここでは k_A、k_J はマークアップ率と呼ばれる。

$$P_A=(1+k_A)P_D \tag{7}$$

$$P_J=(1+k_J)P_F \tag{8}$$

日本は価格さらに輸出にともなう費用を加えねばならないが、さしあたりこれは無視できるものとする。

2. 医師の購入行動の分析

海外メーカーの出荷価格、つまり日本での輸入価格を所与として、国内の流通業者が販売にあたるというのが、医療機器の通常の形態である。このケースで国内価格が決定されるメカニズムを分析してみよう。まず需要側の医療機関についてみると、購入決定権を持つのは担当医師であることが普通である。そこで医師の購入決定プロセスを次の 3 段階に分けて考えることが現実的である。

第１段階

医師は基準価格を所与として、そこからどれだけの値引きを求めるかを決めねばならない。そのとき意思決定に影響すると予想される要因を挙げれば次のようなものがある。

1）所属する医療機関のタイプ ― 開設者区分

医師が医療法人のように、最終的な収益を考慮する必要に迫られる組織に所属しているときと、国公立病院のように個々の医師が採算性を考慮する必要が少ないときとでは、値引率について異なる判断がなされるであろう。さらに今後は DPC のような制度がどれだけ医師のコスト意識に影響するかも注目せねばならないであろう。

2）医薬品、医療機材メーカーとの長期的な取引関係

医師の医薬品や機材に関する知識は、長期的な購入関係にあるメーカーからの情報提供に依存するところが多い。ある商品を一旦購入し、それの特性に馴染めば馴染むほどそれに対する信頼度、逆に見れば依存度は高まる。そこでメーカー対医師の取引関係がど

れだけ緊密かが値引率を左右する可能性がある。ここで医薬品と機材との区別も重要となる。

医薬品の場合には、メーカーの派遣する MR が医師に与える情報提供の効果は無視できない。特に銘柄品については、医師は常時情報を提供されているので、使用することに決めた商品に対して繰り返し購入する確率は高まる。

一方機材ではメーカーの規模が小さいこともあって、薬のように MR が訪問することはない。しかし一方特殊な商品については、医師の機材に対する知識を補充するために、医師のアシストをするというサービスが提供されている。例えばペースメーカーの場合には、商品の持つ緊急性から 24 時間のバックアップサービスや術中の立会いなどが機材の販売活動の中に組み込まれている。これを通じて医師と特定のメーカーとの結びつきは強化され、それが価格決定に影響する。さらに新商品の展示や実演を通じて医師への情報を提供するという形態が機材では一般的である。そこで機材との関連が強い学会に対して支援がなされることで、医師とメーカーとの結びつきが強化される。これもまた医師が購入する際に考慮に入る要因となる。

3）医療機関内での購入検討委員会

開設者の区分を問わず、院内に購入価格の検討を行い、低価格化を実現するための委員会が設けられている場合がある。この委員会が組織されるだけでなく、機能している場合には、同一製品や類似製品の価格がどう形成されているかの検討を行い、価格引き下げを実現しようとするので、値引率は当然大きくなる。DPC の導入はこのような組織の活性化を促すので、価格への影響は増大するであろう。

4）流通経路

医療機材については輸入代理店と病院とを結ぶものとして卸がほぼ確実に存在し、かつ卸が多段階に分かれているケースがある。このような卸が複数存在するときには、流通経費が増大するだけ、価格値引率に影響を与えることが予想される。

5）大量購入の経済性

アメリカでは医療機材の共同購入によって価格下落を実現しているが、日本ではこのようなケースは稀である。しかし大量の購入によって値引き交渉力が増大し、値引きを実現することは可能であろう。特に製品が標準化された領域では、大量の購入があることで値引率は上昇すると予想される。

以上のような要因が存在するとき、医師の機器に対する需要は次のようにモデル化できる。単純化のために「基準価格差（基準価格と実際の購入価格との差）」に関心がない医師と、関心を持つ医師との 2 つのグループに分けて考える。第一のグループでは、基準価格よりも安く買うことによる利益に興味がないので、機器の購入量は治療に必要な純粋に医学的必要量によって決まり、価格水準には依存しない。第二のグループでは基準価格差の存在がもたらす利益に関心を持ち、価格に応じて購入数量は変化する可能性がある。

そこで第一のグループの需要曲線は図 3-1 の垂直線で、第二のグループの需要曲線は図 3-2 の右下がりの曲線で示される。

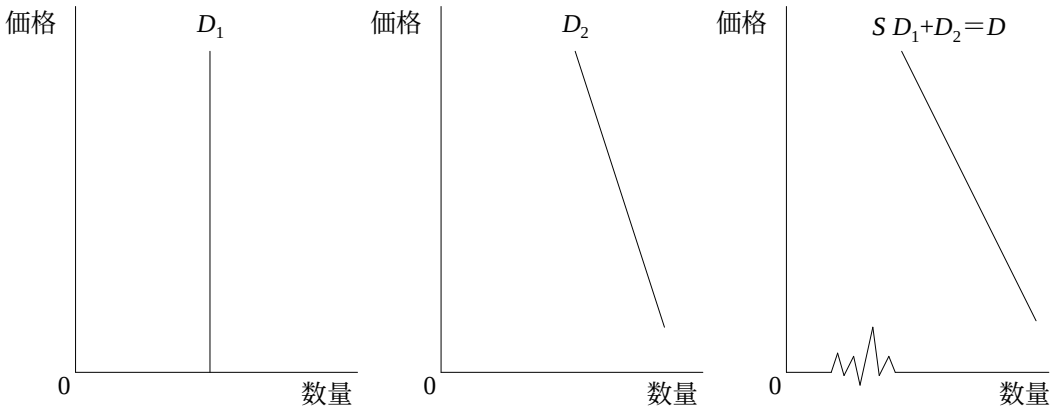

図 3-1
第 1 グループ

図 3-2
第 2 グループ

図 3-3
合 計

機器を販売する流通業者の直面する需要はこの 2 種類である。現実にはこれを水平方向に合計したもの、つまり図 3-3 が販売価格を決定するときの需要曲線となるであろう。この需要曲線の傾きは、業者がどのタイプの医師又は医療機関を顧客としているかによって異なる。あるグループの需要曲線の傾きは、他のグループよりも緩やかあるいは急であり、それに応じて納入価格が決まる。これは後に詳しく分析する。

いま基準価格が図 3-4 の P_r で決められているとしよう。医師の購入価格はこの水準以下のどこかに決まる。それは医師の支払意欲（willingness to pay）として需要曲線 *RD* で表現できる（図 3-4）。医師は患者の代理人として必ず必要な量の薬や機材を購入せねばならない。その数量は予想される患者数と患者数が不確実であるために必要な予備量で決定される。基準価格を P_r とするときに購入する数量を X_r としよう。これが図 3-4 の点 *R* である。一方医師は基準価格制では基準価格差が生じるので、基準価格以下で購入する。そこで基準価格以下では、より多くの量を購入するインセンティヴが働くときがある。そのようなインセンティヴは医師が置かれている環境により、強弱があるが、需要曲線は P_r 以下では弾力性を持っている。これは先の図 3-3 で示されたものである。

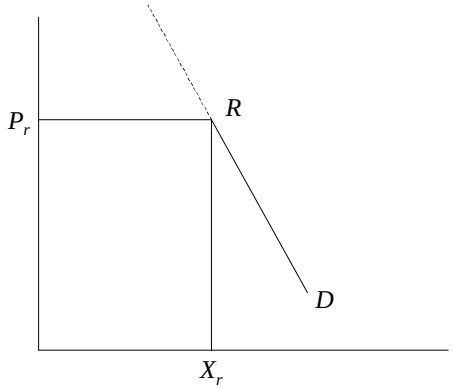

図 3-4

第２段階

医師は RD 線上で購入すべき価格を決めなければならない。医師が支払ってもよいと考える最高の価格は一般に留保価格（reserve price）と呼ばれるものである。これを図 3-5 で $\hat{P}$ とする。これに対する購入量は $\hat{X}$ である。P_r と $\hat{P}$ との乖離は値引額であり、値引率を r とすると

$$r = \frac{P_r - \hat{P}}{P_r}$$

と表すことができる。この r は前述した 5 つの要因によって影響されるので、

$$r = r(f_1, f_2, f_3, f_4, f_5)$$

と書くことができる。f_1 から f_5 まではそれぞれ r に対してプラスないしマイナスの効果を持っている。

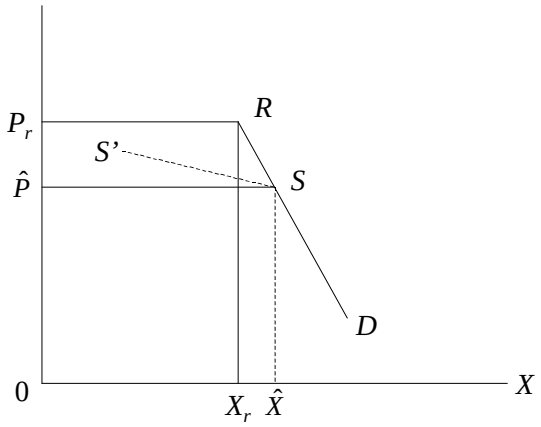

図 3-5

第３段階

医師の納得して支払う最高価格 $\hat{P}$ が前述の f_i によって決まると、この水準は次のような特性を持つ。ここでは需要曲線が卸業者が自らの価格戦略を決める上での所謂「想像上の需要曲線」（imagined demand curve）という役割を持つことを注意せねばならない。もしメーカーあるいは卸が $\hat{P}$ よりも高い価格をつけようとすると、医師はその値上げに正当な理由がない限り合意しないであろう。もし業者が値上げを強行しようとすれば、同一の品質の商品へのスウィッチが起こることが予想される。すべての医師が値上げを拒否しないとしても、多くの医師が拒否すると予想されれば、業者から見た需要は需要曲線 RS 上を動くのではなく例えば $S'S$ のようにより弾力的となる。極端なケースとして、もしすべての医師が値上げを拒否すると予想されるときは、需要曲線は $\hat{P}S$ となって水平となる。

3. 流通段階での価格形成

さてここで業者の立場から以上の需要曲線の含意を考えてみよう。医師が支払うことを合意した $\hat{P}$ を出発点として、これ以上に値上げしようとすると需要曲線は弾力的な $S'S$ となることが想像できる。しかし、逆に値下げするときは、他の業者もそれに追随して値下げし、結局その効果は業者間でキャンセル･アウトするかもしれない。医師との長期的取引関係を重視する限り、このようなリスクを回避するのが通常は合理的である。したがって値下げで期待できるのは RD 線上の動きにすぎない。そしてこの需要曲線は元来非弾力的である。そこで点 R において需要曲線は $S'SD$ あるいは極端なケースでは $\hat{P}SD$ という形をとる。つまり需要曲線は点 S で屈折（kink）するという特性をもつ。これは一般に屈折需要曲線と呼ばれ、ミクロ経済学でしばしば登場する概念である。

この結果、卸にとっての限界収入は図 3-6 のように点 S の左側と右側とで別々に描かれる。

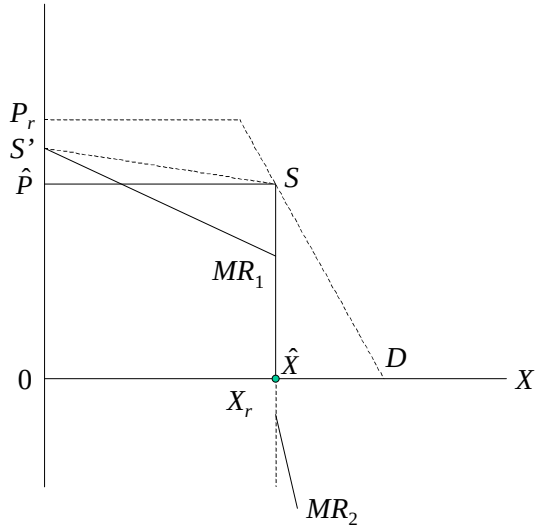

図 3-6

MR_1 は $S'S$ に対応する限界収入、MR_2 は SD に対応する限界収入で価格弾力性は 1 以下だからマイナスとなる。

次に卸にとってのコストを考えよう。それは第一に機材の輸入価格 P_M（これは前述した(6)の P_F にあたる）、第二に流通経費および卸のマージンとからなる。ここで輸入価格は卸にとって所与であるので図 3-7 では水平な P_M として示してある。これに流通経費とマージンを a とすると卸のオファーする価格 P は

$$P=(1+a)P_M$$

である。

いま輸入価格 P_M は MR_1 と MR_2 との間にあると考えてよい。基準価格は輸入価格と流通経費および卸のマージンから決定されており、$\hat{P}$ はそれより若干低い水準である。したがって輸入価格は MR_1 よりも低いはずである。この輸入価格は卸にとっては自らがコントロ

ールできない限界費用である。図 3-7 の状況では限界費用 P_M は MR_1 よりも低く MR_2 よりも高い。すなわち、

$$0 < PM < MR_1$$

となる。

同時に価格水準 $\hat{P}$ が最適な価格となる。次にこの $\hat{P}$ の持つ意味を卸のサイドから考えてみよう。

これまで述べたように、医師の留保価格に対してメーカーや卸は非価格的なサービスを提供することで、その価格水準に影響を与えることができる。病院開設者のタイプに応じて、そのような活動が値引きを押さえることができる場合と、できない場合とがある。同じ量の非価格的サービスに対し、比較的価格に寛容な病院は低い値引率で納得するが、経営的に厳しい病院はより高い値引きを求めるであろう。この結果として、さまざまな販売活動を集計したものを販売経費と呼ぶと、病院のタイプに応じて留保価格水準は少しずつ異なり、それに応じて輸入価格と販売経費を差し引いた残差のマージン（利潤）も異なると考えられる。したがって機材の輸入価格 P_M と流通上必要な経費を所与とすれば図 3-7、図 3-8 のように病院のタイプに応じて異なる留保価格 $\hat{P}_i$ が描ける。これが基準価格と納入価格との乖離、つまり値引率を決定する。

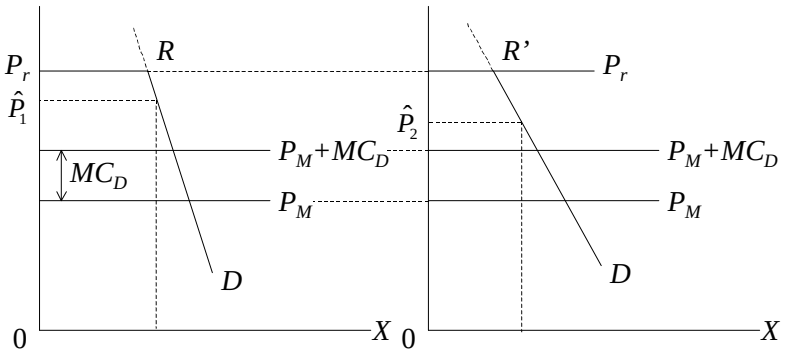

図 3-7　　図 3-8

図 3-7、図 3-8 は輸入価格 P_M と流通販売経費 MC_D が同じだとしても図 3-7 の病院はより高い留保価格を持ち、図 3-8 の病院はこれより低い留保価格を持つことを示している。もし病院間で購入価格に関する情報の交換があれば、このような価格差は減少の方向へ向かうかもしれない。しかし現状では病院間での情報交換はほとんど行われていない。また情報の交換が可能であったとしても、病院の経営システム内に購入コスト削減を実現する組織がなければ、価格の開差を埋める動きは強く働かないかもしれない。現状においてどのようなタイプの病院がどれだけ相対的に高くあるいは安く買っているかは実証分析が必要である。

ここで流通業者の設定する価格を考えよう。流通業者は海外メーカーの決めた価格を輸入価格とし、これに自社のマージンをのせて価格を決定すると仮定する。流通経費もマー

ジンに含むと定義すると、輸入価格が流通業者にとっての限界費用であり、これに経費を含むマージンを k_J として日本価格は前述の(8)で示したように

$$P_J = (1+k_J)P_M \qquad (9)$$

流通業者の設定する価格は、医師の納得する価格 $\hat{P}$ に一致せねばならない。したがって、

$$P_J = \hat{P} = (1+k_J)P_M \qquad (10)$$

さらに外国メーカーが差別価格によって日本価格を決めているとすると(10)は次のように書ける。

$$P_J = P = \frac{(1+k_J)MC}{1-1/h_J} \qquad (11)$$

ここで MC はメーカーの製造限界コストで、h_Jは日本国内の需要の価格弾力性である。

さて以上のモデルから、日本国内の機器価格が原産国よりも高いという事実は次の要因から説明されるはずである。

i） k_J

流通経費と流通マージンが高ければ P は上昇する。しかしその上昇率は k_J が 10%増えるとき P も 10%増えるという関係にある（一次同次性）。そこでもし日本の価格がアメリカの価格の 3 倍ということがあるとすると、k_J は約 200%でなければならない。つまり想像できないほど流通業者のマージンが高くならなければならず、非現実的である。

ii） MC

アメリカから日本へ輸出するために必要なコスト分だけ日本価格は高くなるであろう。そこでコスト MC に輸出経費を加えたのが、現実の MC の値である。しかしこのときも、輸出経費が MC の 10%なら価格も 10%増えるという関係がある。つまり輸出経費によって機器の高価格は説明できない。

iii） h_J

上述した k_J と MC とが線形の１次同次性を保っているのに対して、h_J は価格に対して非線形の影響を与える。

価格弾力性が価格水準に与える効果は次の図 3-9 で示すことができる。

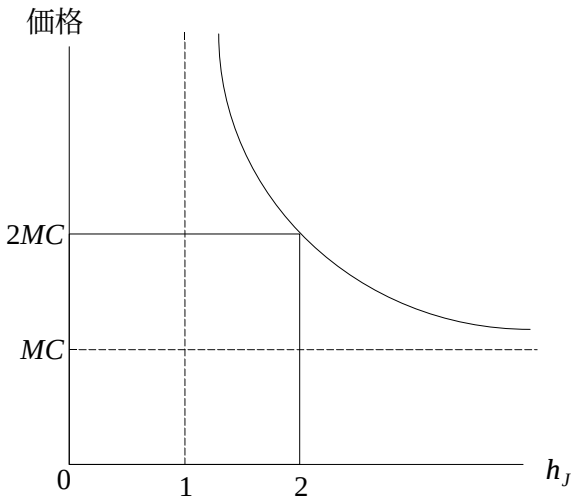

図 3-9

価格 P_J はh_Jが無限大のとき MC に近づくとともに、h_Jが 1 のときは P_J は無限大となる。そしてh_Jが 1 と 2 との間にあるときは、弾力性の大きさの小さな変化が価格に非線型の効果を及ぼす。次の数値例をみよう。

h_J＝1.2 のとき　P_J=6(1+k_J)MC
h_J＝1.5 のとき　P_J=3(1+k_J)MC
h_J＝2.0 のとき　P_J=2(1+k_J)MC

この例からもわかるように弾力性が 1.2 と 2.0 の違いしかないのに P_J は 3 倍になる。つまり弾力性の大きさがもっとも大きな価格差の説明要因と考えることができる。

4. 計測結果

理論的分析から内外の価格差を説明する一つの要因として、価格弾力性の効果が指摘された。特に医師の行動に関する仮説が重要であるが、これを以下では開設者の区分としてとりあげ、購入慣行とともに最小自乗法で分析した。

心臓用機器、人工関節及び眼内レンズについての計測結果は次のように要約できる。

材料価格基準の存在する心臓用と人工関節については、基準価格に対する値引率を被説明変数として推定を行った。後述するようにこのグループでは、開設者の区分が値引率に重要な影響を与えることが明らかとなった。ただし人工関節はその製品の種類が非常に多いため、値引率の定義が必ずしも適切にとらえられず、心臓用に比べると有意な結果は少なかった。

眼内レンズは材料価格基準が存在せず、包括化されているので値引率のような定義はできず、各病院の購入価格平均値を用いて推定を行った。この製品は購入行動が基準価格差に左右されないので、市場での取引条件がより重要となると予想されるが、今回の計測結

果はある程度その予想に適合的なものとなった。

個別推定結果

PTCA **バルーン･カテーテル、冠動脈用ステントセット、植込み型ペースメーカー、人工股関節、人工膝関節について説明変数と被説明変数は次のとおりである。**

説明変数

開設者のタイプ*：ダミー変数

（1）国公立病院、医療法人以外の病院：ニュメレール

（2）国公立病院

（3）医療法人

（4）国公立医育機関

（5）私立医育機関

サポートサービス：ダミー変数

（1）24 時間バックアップ

（2）術前準備

（3）術中立会い

（4）関連機器貸与

（5）学会支援

（6）製品サンプル提供

年間購入数量：実数（範囲別平均値使用）**

各診療科（循環器系、整形外科系）ベッド数：実数

類似製品価格比較：ダミー変数

同一製品価格比較：ダミー変数

複数卸の利用：ダミー変数

***開設者の具体的な区分は次表である。**

医療機関定義
心臓治療用医療用具、人工関節

国立	厚労省 ･労働福祉事業団 ･その他）
公立	都道府県 ･市町村）
公的、社会保険関係団体	日赤 ･済生会 ･北海道社会事業協会 ･厚生連 ･国民健康保険団体連合会/ 全国社会保険協会連合会 ･厚生年金事業振興団 ･健康保険組合及びその連合会・ 共済組合及びその他連合会 ･国民健康保険組合）
医療法人	
個人病院	
その他病院	公益法人 ･会社 ･その他法人）
国立、私立医育機関	文科省医育機関 ･学校法人医育機関） ※ニュメレール

眼内レンズ

国立、公立、公的	厚労省 ･労働福祉事業団 ･その他/都道府県 ･市町村/ 日赤 ･済生会/北海道社会事業協会 ･厚生連/国民健康保険団体連合会）
医療法人	
個人病院	
国立、私立医育機関	文科省医育機関 ･学校法人医育機関） ※ニュメレール

**範囲別平均値は次表のようになる。

PTCAバルーンカテーテル

年間購入数量範囲	年間購入数量平均
～49	29.857
50～99	75.440
100～199	146.485
200～299	243.615
300～	787.720

ステントセット

年間購入数量範囲	年間購入数量平均
～49	26.818
50～99	72.794
100～199	139.531
200～299	241.133
300～	484.944

ペースメーカー

年間購入数量範囲	年間購入数量平均
～19	13.529
20～29	23.241
30～39	34.158
40～49	44.267
50～	88.200

人工股関節

年間購入数量範囲	年間購入数量平均
～19	13.380
20～39	27.979
40～59	45.773
60～79	66.375
80～99	85.200
100～	207.231

人工膝関節

年間購入数量範囲	年間購入数量平均
～19	14.294
20～39	27.578
40～59	49.500
60～79	67.643
80～99	86.778
100～	235.000

被説明変数

基準価格からの値引率

（1）心臓治療用医療用具

表 3-1

① PTCA バルーンカテーテル

PTCA バルーンカテーテルの結果は、まず第一に開設者のタイプの違いが値引率に対して異なる影響を与えることを示している。ニュメレールとしては医育機関である病院がとられている。これは購入実態に関するヒアリングから、このタイプの病院では医師の意見がもっとも強く反映されやすいので、値引率は相対的に小さいと予想されるからである。分析結果を見ると、国立病院を除いてすべての病院で医育機関よりも値引率が高いということが統計的に有意に検出されている。さらにその係数をみると、医療法人はその他の病院よりも約 2 倍の値引きを要求していることがわかる。国立病院のみが有意な結果を得ていないが、これは医育病院と同じ購入傾向を持つことを示唆しているように思われる。以上の結果は、PTCA バルーンカテーテル価格の価格弾力性と購入者の経営構造上の特徴とが強い関連をもつという仮説を支持するものである。

開設者特性以外では類似製品の価格比較をすることがあるか否かが値引率に影響することが有意に検出された。これは購入における組織のあり方が価格に強い影響を与えることを示している。この値と開設者ダミーの値とを同時に加算できる病院では、非常に大きな価格値引きへのインパクトがあることが分かる。業者と医師との結びつきを示す学会支援ダミーを見ると、より緊密な取引関係を利用して、病院が値引きを増大させていることがわかる。一方流通経路が複雑で複数卸が存在するときは、値引率が縮小する効果のあることも示された。

② ステントセット

ステントについても開設者のタイプの違いが値引率に影響することがわかる。ただし一部の病院では有意性が若干低いものがある。ここでは国立病院が PTCA とは逆の負の符号を示していて、ステントでは国立病院の値引き要求は医育病院より低いことが検出された。その他の変数の効果は PTCA とほぼ同じである。全体としてはステントの方が有意性や決定係数が低いという結果となった。

③ ペースメーカー

ペースメーカーについても開設者区分はほぼ有意な結果を得ている。但しここでも国立病院は非有意だがマイナスの符号となっており、それ以外の開設者と異質の結果を得ている。

類似製品価格比較の有無は PTCA、ステントと同じく値引率に大きな影響を与えることが分かった。ペースメーカーでは他の製品と異なり、関連機器の存在が不可欠である。このことから関連機器の貸与という形での強い取引関係があるとそれが値引きの増大につながることが示されている。

さらにこれら 3 製品に共通して、循環器系のベッド数が大きいほど値引率の増大することが検出された。これは大量購入という購入者の強みが値引きに影響するという予想通りの結果である。

（2）人工関節

表 3-2

人工股関節については、開設者区分のダミーがすべて有意な影響を与えている。このケースでは国立病院についても医育機関より値引率が大きいという結果となった。しかし人工股関節では符号条件はすべて予想通りだが、国立、公立、公的･社会保険病院では有意性が低かった。

価格比較については、いずれの製品でもそれがあることが値引率を引き上げていることが示された。さらに学会支援ダミーが心臓用医療器具と同じ効果を持っているが、股関節のケースでは有意性が十分でなかった。

全体としてみると心臓系の製品がかなり標準化されているのに対し、人工関節は製品数が非常に多く、多岐に及んでいる。その結果データのばらつきが大きくなることから計測結果は全体として劣っている。

（3）眼内レンズ

説明変数

購入数量／挿入術数

国立、公立、公的病院ダミー

医療法人ダミー

個人病院ダミー

類似製品比較ダミー

直接購入ダミー

情報交換ダミー

ワンピースダミー

スリーピースダミー

被説明変数

平均購入価格（百万円）

眼内レンズ
分散不均一修正後
Dependent Variable: 平均購入価格（百万円）

Variable	Coefficient	t-Statistic
C	0.077	5.077
購入数量/挿入術数	-0.028	-2.014
国立、公立、公的病院ダミー	0.006	0.958
医療法人ダミー	-0.003	-0.385
個人病院ダミー	-0.011	-1.741
類似製品価格比較ダミー	-0.002	-0.330
直接購入ダミー	-0.013	-2.651
情報交換ダミー	-0.011	-2.828
ワンピースダミー	-0.006	-1.161
スリーピースダミー	2.980E-04	0.024

Included observations	47.000
Adjusted R-squared	0.286
F-statistic	3.046
Prob(F-statistic)	0.008

表 3-3

推定結果は表 3-3 である。

眼内レンズは材料価格基準がないので、市場取引での価格交渉がもっとも大きい影響を与えると予想される。実際、表 3-3 では、卸を通さず直接購入すること、病院間で情報交換があることなどはいずれも平均購入価格にマイナスの有意な影響を与えている。それぞれの係数は 0.01 前後であり、約 1 万円程度の値引き効果があることを示している。さらに購入数量の影響は購入数量／挿入術数で見ることができる。この係数は予想通りマイナスの効果があり、大量購入による値引きがもたらされている。

さらに現在、眼内レンズの中心はフォールダブルになっており、ワンピースやスリーピースはほとんど使われなくなってきている。したがってそれらの価格はフォールダブルに比べて安い価格で納入されていることがわかる。

開設者の区分はいずれも統計的に有意な結果が得られなかった。現段階では開設者の区分が眼内レンズでは意味を持たないのか否か判定することは難しく、今後詳細な分析が必要である。

資　料　編

粗集計結果

Ⅰ．心臓治療用医療用具

1．PTCA バルーンカテーテル

（1）回答施設の概況

問 1　所在する地域ブロック（N＝146）

1	北海道		9 件（ 6.2%）
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）	15 件（10.3%）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）	25 件（17.1%）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）	10 件（ 6.8%）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）	7 件（ 4.8%）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）	20 件（13.7%）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）	26 件（17.8%）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）	1 件（ 0.7%）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）	10 件（ 6.8%）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）	9 件（ 6.2%）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）	6 件（ 4.1%）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）	8 件（ 5.5%）

問 2　開設主体（N＝146）

1	国立（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）	16 件（11.0%）
2	公立（都道府県・市町村）	43 件（29.5%）
3	公的　※1	19 件（13.0%）
4	社会保険関係団体　※2	9 件（ 6.2%）
5	医療法人	33 件（22.6%）
6	個人	1 件（ 0.7%）
7	その他（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）	25 件（17.1%）

※1　日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会
※2　全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合

問 3　医育機関（N＝146）

1	はい　25 件（17.1%）	2	いいえ　121 件（82.9%）

問 4　許可病床数（N=138）

病　床　規　模	
１９　床以下	0 件（　－　）
２０－９９　床	5 件（ 3.6%）
１００－２９９　床	27 件（19.6%）
３００－４９９　床	54 件（39.1%）
５００－９９９　床	41 件（29.7%）
１０００　床以上	11 件（ 8.0%）
平　　均	479.6 床

問 5-1　取引仕入業者総数（N=137）

取引業者数規模	
9　社　以　下	13 件（ 9.5%）
１０－１９　社	32 件（23.4%）
２０－２９　社	25 件（18.2%）
３０－３９　社	23 件（16.8%）
４０－４９　社	23 件（16.8%）
５０－９９　社	19 件（13.9%）
１００　社以上	2 件（ 1.5%）
平　　均	32.3 社

問 5-2　年間購入総額（平成 14 年度分・N=134）

年間購入額規模	
1　億　円　未　満	3 件（ 2.2%）
1 億～5 億円未満	35 件（26.1%）
5 億～10 億円未満	42 件（31.3%）
10 億～20 億円未満	31 件（23.1%）
20 億～30 億円未満	18 件（13.4%）
３０　億　円　以　上	5 件（ 3.7%）
平　　均	1,167.0 百万円

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況（N＝146）

1	**設置しており、活発な議論が行われている**	81 **件**（55.5%）
2	**設置してはいるが、実質的な議論は行われていない**	22 **件**（15.1%）
3	**設置していない**	42 **件**（28.8%）
	無回答	1 **件**（ 0.7%）

設置している施設の許可病床数　　平均　529.0 **床**（N＝95）
設置していない施設の許可病床数　平均　375.0 **床**（N＝42）

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況（N＝146）

1	**設立している**	18 **件**（12.3%）
2	**設立していない**	127 **件**（87.0%）
	無回答	1 **件**（ 0.7%）

設立している施設の許可病床数　　平均　403.8 **床**（N＝16）
設立していない施設の許可病床数　平均　488.2 **床**（N＝121）

(2) 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量

問 1　循環器系病床数（N=126）

病　床　規　模	
１９　床 以 下	9 件（ 7.1%）
２０－２９　床	15 件（11.9%）
３０－３９　床	22 件（17.5%）
４０－４９　床	29 件（23.0%）
５０－９９　床	41 件（32.5%）
１００　床 以 上	10 件（ 7.9%）
平　　均	52.2 床

問 2　直近 1 年間の症例数

症 例 数 規 模	経皮的冠動脈形成術 N=135	経皮的冠動脈ｽﾃﾝﾄ留置術 N=131
１９　症 例 以 下	26 件（19.3%）	33 件（25.2%）
２０－４９　症 例	37 件（27.4%）	21 件（16.0%）
５０－９９　症 例	22 件（16.3%）	41 件（31.3%）
100－149　症例	20 件（14.8%）	10 件（ 7.6%）
150－199　症例	11 件（ 8.1%）	12 件（ 9.2%）
２００　症 例 以 上	19 件（14.1%）	14 件（10.7%）
平　　均	120.7 症例	90.6 症例

問 3・4　購入形態（N＝146）

1	自院単独で購入している	129 件（88.4%）
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	12 件（ 8.2%）
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	5 件（ 3.4%）

〔共同購入しない理由〕－複数回答　N=129

1	他病院と調整することが困難	90 件（69.8%）
2	在庫管理が困難	36 件（27.9%）
3	附帯的サービスが享受できなくなる	11 件（ 8.5%）
4	価格引下げ効果が得られない	12 件（ 9.3%）
5	その他	15 件（11.6%）
6	全く考えたことがない	21 件（16.3%）
	無回答	2 件（ 1.6%）

問 5・6　購入価格等の情報交換（N＝146）

1	行っている	66 件（45.2%）
2	行っていない	76 件（52.1%）
	無回答	4 件（ 2.7%）

〔情報交換しない理由〕－複数回答　N=76

1	事務量増加に見合ったメリット無し	11 件（14.5%）
2	他院より良い条件で取引している	11 件（14.5%）
3	取引条件が異なり比較できない	37 件（48.7%）
4	製品機種が異なり比較できない	26 件（34.2%）
5	応じてくれる病院がない	6 件（ 7.9%）
6	仕入業者との信頼関係を保つため	11 件（14.5%）
7	全く考えたことがない	13 件（17.1%）
8	その他	3 件（ 3.9%）
	無回答	1 件（ 1.3%）

問 2　開設主体×問 5

開設者区分	全体	購入価格等の情報交換		
		行っている	行っていない	無回答
1　国立	16 件	12 件	3 件	1 件
2　公立	43 件	16 件	27 件	0 件
3　公的	19 件	8 件	11 件	0 件
4　社会保険関係団体	9 件	4 件	5 件	0 件
5　医療法人	33 件	17 件	15 件	1 件
6　個人	1 件	0 件	1 件	0 件
7　その他	25 件	9 件	14 件	2 件

問 7－12　使用メーカー数・銘柄数等

問 7	使用メーカー数	7.3	社	N=134
問 8	使用銘柄数	16.8	種類	N=130
問 9	取引卸売業者数	2.1	社	N=132
	取引輸入販売業者数	0.03	社	N=144
	取引メーカー数	0.08	社	N=144
問 10	年間購入数量	255.8	個	N=125
	年間使用数量	249.4	個	N=127
問 11	年間購入総額	47.7	百万円	N=117
問 12	平均的値引率	16.8	%	N=123

問 2　開設主体×問 12

1	国立	平均	9.0%	N=13
2	公立	平均	14.6%	N=34
3	公的	平均	17.6%	N=16
4	社会保険関係団体	平均	10.6%	N=7
5	医療法人	平均	21.8%	N=30
6	個人	平均	20.0%	N=1
7	その他	平均	19.1%	N=22

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況×問 12

1	設置しており、活発な議論が行われている	平均	16.3%	N=70
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	平均	13.9%	N=17
3	設置していない	平均	18.5%	N=35

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況×問 12

1	設立している	平均	19.9%	N=17
2	設立していない	平均	16.3%	N=105

問 3　購入形態×問 12

1	自院単独で購入している	平均	16.3%	N=110
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	平均	18.8%	N=10
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	平均	28.3%	N=3

問 5　購入価格等の情報交換の有無×問 12

1	行っている	平均	15.7%	N=54
2	行っていない	平均	17.7%	N=66

問 10　年間購入数量×問 12

年間購入数量規模			
４９　個以下	平均	13.1%	N=19
５０－９９　個	平均	14.0%	N=27
１００－１９９　個	平均	16.1%	N=36
２００－２９９　個	平均	18.9%	N=14
３００　個以上	平均	22.7%	N=24

問 13　各医療用具・材料の購入経路（N＝146）

1	メーカー又は輸入販売業者から直接購入している	7 件（ 4.8%）
2	メーカー等の地域の販売代理店から購入している	46 件（31.5%）
3	卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している	87 件（59.6%）
4	複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している	23 件（15.8%）

問 14　メーカーまたは輸入販売業者との直接取引に関する今後のご意向

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択した施設（N＝7)**】**

1	現状を維持	3 件（42.9%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	1 件（14.3%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	1 件（14.3%）
4	特に考えていない	2 件（28.6%）

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択していない施設（N＝139)**】**

1	現状を維持	75 件（54.0%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	15 件（10.8%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	1 件（ 0.7%）
4	特に考えていない	45 件（32.4%）
	無回答	3 件（ 2.2%）

(3) 医療用具・材料の購入決定プロセス

問 15　製品機種（銘柄）の選定において主に意見が反映される部局　－複数回答（N＝146）

1	病院長	14 件（ 9.6%）
2	担当診療科の医師	144 件（98.6%）
3	担当診療科以外の医師	8 件（ 5.5%）
4	事務部門	23 件（15.8%）
5	薬剤部門	2 件（ 1.4%）
6	看護部門	6 件（ 4.1%）
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）	9 件（ 6.2%）

問 16・17　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較（N＝146）

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	64 件（43.8%）
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	47 件（32.2%）
3	ほとんど比較していない	35 件（24.0%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=35

1	価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている	20 件（57.1%）
2	どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない	6 件（17.1%）
3	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	4 件（11.4%）
4	その他	6 件（17.1%）

問 16　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	平均	20.0%	N=55
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	平均	15.0%	N=41
3	ほとんど比較していない	平均	12.9%	N=27

問 18　現在の仕入業者を選んだ理由　－複数回答（N＝146）

【メーカーや輸入販売業者との直接取引】

1	**価格が安い**	3 **件**（ 2.1%）
2	**総取引高でディスカウント**	1 **件**（ 0.7%）
3	**技術的支援がしっかりしているため**	4 **件**（ 2.7%）
4	**昔からの取引先であるため**	2 **件**（ 1.4%）
5	**医師の指定であるため**	0 **件**（　－　）
6	**その他**	0 **件**（　－　）
7	**取引していない**	139 **件**（95.2%）
	無回答	1 **件**（ 0.7%）

【卸売業者との取引について】

1	**価格が安い**	68 **件**（46.6%）
2	**総取引高でディスカウント**	11 **件**（ 7.5%）
3	**技術的支援がしっかりしているため**	68 **件**（46.6%）
4	**昔からの取引先であるため**	35 **件**（24.0%）
5	**メーカーの指定であるため**	25 **件**（17.1%）
6	**医師の指定であるため**	31 **件**（21.2%）
7	**その他**	14 **件**（ 9.6%）
8	**取引していない**	0 **件**（　－　）
	無回答	5 **件**（ 3.4%）

問 19・20　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較（N＝146）

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	78 件（53.4%）
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	19 件（13.0%）
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	18 件（12.3%）
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	29 件（19.9%）
	無回答	2 件（ 1.4%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=19

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	0 件（　－　）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	6 件（31.6%）
3	他の業者は取引に消極的である	6 件（31.6%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	6 件（31.6%）
5	他の業者が扱っていない	5 件（26.3%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	9 件（47.4%）
7	その他（	1 件（ 5.3%）
	無回答	1 件（ 5.3%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=18

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	3 件（16.7%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	1 件（ 5.6%）
3	他の業者は取引に消極的である	7 件（38.9%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	4 件（22.2%）
5	他の業者が扱っていない	1 件（ 5.6%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	9 件（50.0%）
7	その他（	1 件（ 5.6%）

問 19　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	平均	18.1%	N=63
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	平均	13.3%	N=16
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	平均	14.7%	N=15
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	平均	17.2%	N=27

(4) 医療用具・材料の購入条件

問 21　在庫の所有形態　－複数回答（N＝146）

1	買取	18 件（12.3%）	⇒廃棄損　平均	0.2	%程度	N=15
2	委託在庫	125 件（85.6%）				
	無回答	4 件（ 2.7%）				

問 22　平均的な病院の在庫数量（委託在庫分も含む）

平均 72.3 個　N=123

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結（N＝146）

1	締結している	29 件（19.9%）
2	締結していない	112 件（76.7%）
	無回答	5 件（ 3.4%）

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結×問 12

1	締結している	平均 14.3%	N=23
2	締結していない	平均 17.4%	N=97

問 24　概ねの納入頻度（N＝146）

1	毎使用時	90 件（61.6%）
2	ほぼ毎日	25 件（17.1%）
3	週 1～2 回程度	21 件（14.4%）
4	週 1 回未満	7 件（ 4.8%）
	無回答	3 件（ 2.1%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無（N＝146）

1	有り	120 件（82.2%）
2	無し	22 件（15.1%）
	無回答	4 件（ 2.7%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無×問 12

1	有り	平均 16.8%	N=103
2	無し	平均 15.8%	N=17

(4) 仕入業者による附帯サービス

問 26　メーカー／輸入販売業者からのサポート　－複数回答（N＝146）

1	情報提供	107 件（73.3%）
2	24 時間のバックアップ体制	27 件（18.5%）
3	術前準備等の補助	21 件（14.4%）
4	術中の立ち合い	37 件（25.3%）
5	術後の定期検診	2 件（ 1.4%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（　－　）
7	伝票処理	5 件（ 3.4%）
8	学会開催・活動の支援	16 件（11.0%）
9	その他	1 件（ 0.7%）
10	サポートは一切ない	15 件（10.3%）
	無回答	17 件（11.6%）

問 27　卸売業者からのサポート（N＝146）　－複数回答（N＝146）

1	情報提供	123 件（84.2%）
2	24 時間のバックアップ体制	64 件（43.8%）
3	術前準備等の補助	45 件（30.8%）
4	術中の立ち合い	72 件（49.3%）
5	術後の定期検診	7 件（ 4.8%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（　－　）
7	伝票処理	28 件（19.2%）
8	学会開催・活動の支援	14 件（ 9.6%）
9	その他	1 件（ 0.7%）
10	サポートは一切ない	6 件（ 4.1%）
	無回答	3 件（ 2.1%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供　－複数回答（N＝146）

1	**関連計測機器の無償貸与**	14 **件**（ 9.6%）
2	**関連製品の添付**	11 **件**（ 7.5%）
3	**製品サンプルの提供**	63 **件**（43.2%）
4	**その他**	4 **件**（ 2.7%）
5	**無償貸与、提供等は一切受けていない**	71 **件**（48.6%）
	無回答	5 **件**（ 3.4%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供×問 12

1～4 **のいずれかを選択した施設**	**平均**	17.2%	N=61
5　**無償貸与、提供等は一切受けていない**	**平均**	16.5%	N=61

2. 冠動脈用ステントセット

(1) 回答施設の概況

問 1　所在する地域ブロック（N＝144）

1	北海道		9 件（ 6.3%）
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）	15 件（10.4%）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）	24 件（16.7%）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）	10 件（ 6.9%）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）	7 件（ 4.9%）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）	20 件（13.9%）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）	26 件（18.1%）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）	1 件（ 0.7%）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）	10 件（ 6.9%）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）	9 件（ 6.3%）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）	6 件（ 4.2%）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）	7 件（ 4.9%）

問 2　開設主体（N＝144）

1	国立（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）	16 件（11.1%）
2	公立（都道府県・市町村）	41 件（28.5%）
3	公的　※1	19 件（13.2%）
4	社会保険関係団体　※2	9 件（6.3%）
5	医療法人	33 件（22.9%）
6	個人	1 件（ 0.7%）
7	その他（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）	25 件（17.4%）

※1　日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会
※2　全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合

問 3　医育機関（N＝144）

1	はい　25 件（17.4%）	2	いいえ　119 件（82.6%）

問 4　許可病床数（N=136）

病　床　規　模	
１９　床以下	0 件（　－　）
２０－９９　床	5 件（ 3.7%）
１００－２９９　床	26 件（19.1%）
３００－４９９　床	53 件（39.0%）
５００－９９９　床	41 件（30.1%）
１０００　床以上	11 件（ 8.1%）
平　　均	482.9 床

問 5-1　取引仕入業者総数（N=133）

取引業者数規模	
9　社　以　下	11 件（ 8.3%）
１０－１９　社	32 件（24.1%）
２０－２９　社	25 件（18.8%）
３０－３９　社	21 件（15.8%）
４０－４９　社	23 件（17.3%）
５０－９９　社	19 件（14.3%）
１００　社以上	2 件（ 1.5%）
平　　均	32.8 社

問 5-2　年間購入総額（平成 14 年度分・N=132）

年間購入額規模	
1　億　円　未　満	3 件（ 2.3%）
1 億～5 億円未満	34 件（25.8%）
5 億～10 億円未満	41 件（31.1%）
10 億～20 億円未満	31 件（23.5%）
20 億～30 億円未満	18 件（13.6%）
３０　億　円　以　上	5 件（ 3.8%）
平　　均	1,178.5 百万円

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況（N＝144）

1	設置しており、活発な議論が行われている	79 件（54.9%）
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	22 件（15.3%）
3	設置していない	42 件（29.2%）
	無回答	1 件（ 0.7%）

設置している施設の許可病床数　　平均　537.0 床（N＝100）
設置していない施設の許可病床数　平均　375.0 床（N＝42）

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況（N＝144）

1	設立している	18 件（12.5%）
2	設立していない	125 件（86.8%）
	無回答	1 件（ 0.7%）

設立している施設の許可病床数　　平均　403.8 床（N＝16）
設立していない施設の許可病床数　平均　492.1 床（N＝119）

(2) 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量

問 1　循環器系病床数（N=124）

病　床　規　模	
１９　床 以 下	9 件（ 7.3%）
２０－２９　床	15 件（12.1%）
３０－３９　床	22 件（17.7%）
４０－４９　床	28 件（22.6%）
５０－９９　床	41 件（33.1%）
１００　床 以 上	9 件（ 7.3%）
平　　均	51.5 床

問 2　直近 1 年間の症例数

症 例 数 規 模	経皮的冠動脈ｽﾃﾝﾄ留置術 N=130
１９　症 例 以 下	32 件（24.6%）
２０－４９　症 例	41 件（31.5%）
５０－９９　症 例	10 件（ 7.7%）
100－149　症例	21 件（16.2%）
150－199　症例	14 件（10.8%）
２００　症 例 以 上	12 件（ 9.2%）
平　　均	91.3 症例

問 3・4　購入形態（N＝144）

1	自院単独で購入している	127 件（88.2%）
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	12 件（ 8.3%）
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	5 件（ 3.5%）

〔共同購入しない理由〕－複数回答　N=127

1	他病院と調整することが困難	89 件（70.1%）
2	在庫管理が困難	36 件（28.3%）
3	附帯的サービスが享受できなくなる	11 件（ 8.7%）
4	価格引下げ効果が得られない	12 件（ 9.4%）
5	その他	14 件（11.0%）
6	全く考えたことがない	20 件（15.7%）
	無回答	3 件（ 2.4%）

問 5・6　購入価格等の情報交換（N＝144）

1	行っている	65 件（45.1%）
2	行っていない	75 件（52.1%）
	無回答	4 件（ 2.8%）

〔情報交換しない理由〕－複数回答　N=75

1	事務量増加に見合ったメリット無し	11 件（14.7%）
2	他院より良い条件で取引している	10 件（13.3%）
3	取引条件が異なり比較できない	37 件（49.3%）
4	製品機種が異なり比較できない	25 件（33.3%）
5	応じてくれる病院がない	6 件（ 8.0%）
6	仕入業者との信頼関係を保つため	11 件（14.7%）
7	全く考えたことがない	12 件（16.0%）
8	その他	3 件（ 4.0%）
	無回答	11 件（14.7%）

問 2　開設主体×問 5

開設者区分	全体	購入価格等の情報交換		
		行っている	行っていない	無回答
1　国立	16 件	12 件	3 件	1 件
2　公立	41 件	15 件	26 件	0 件
3　公的	19 件	8 件	11 件	0 件
4　社会保険関係団体	9 件	4 件	5 件	0 件
5　医療法人	33 件	17 件	15 件	1 件
6　個人	1 件	0 件	1 件	0 件
7　その他	25 件	9 件	14 件	2 件

問 7－12　使用メーカー数・銘柄数等

問 7	使用メーカー数	3.8	社	N=133
問 8	使用銘柄数	8.9	種類	N=129
問 9	取引卸売業者数	1.7	社	N=131
	取引輸入販売業者数	0.03	社	N=143
	取引メーカー数	0.04	社	N=143
問 10	年間購入数量	159.2	個	N=125
	年間使用数量	155.5	個	N=127
問 11	年間購入総額	45.1	百万円	N=119
問 12	平均的値引率	11.9	%	N=121

問 2　開設主体×問 12

1	国立	平均	8.0%	N=13
2	公立	平均	10.0%	N=32
3	公的	平均	11.1%	N=16
4	社会保険関係団体	平均	10.7%	N=7
5	医療法人	平均	14.7%	N=30
6	個人	平均	10.0%	N=1
7	その他	平均	14.3%	N=22

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況×問 12

1	設置しており、活発な議論が行われている	平均	11.7%	N=68
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	平均	10.4%	N=17
3	設置していない	平均	12.8%	N=35

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況×問 12

1	設立している	平均	13.3%	N=17
2	設立していない	平均	11.7%	N=103

問 3　購入形態×問 12

1	自院単独で購入している	平均	11.7%	N=108
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	平均	13.3%	N=10
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	平均	15.7%	N=3

問 5　購入価格等の情報交換の有無×問 12

1	行っている	平均	11.8%	N=54
2	行っていない	平均	11.9%	N=64

問 10　年間購入数量×問 12

年間購入数量規模			
４９　個以下	平均	9.6%	N=24
５０－９９　個	平均	10.8%	N=32
１００－１９９　個	平均	12.3%	N=32
２００－２９９　個	平均	14.3%	N=14
３００　個以上	平均	14.2%	N=16

問 13　各医療用具・材料の購入経路（N＝144）

1	メーカー又は輸入販売業者から直接購入している	4 件（ 2.8%）
2	メーカー等の地域の販売代理店から購入している	45 件（31.3%）
3	卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している	89 件（61.8%）
4	複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している	21 件（14.6%）

問 14　メーカーまたは輸入販売業者との直接取引に関する今後のご意向

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択した施設（N＝4）**】**

1	現状を維持	1 件（25.0%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	1 件（25.0%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	0 件（ － ）
4	特に考えていない	2 件（50.0%）

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択していない施設（N＝140）**】**

1	現状を維持	76 件（54.3%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	15 件（10.7%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	1 件（ 0.7%）
4	特に考えていない	45 件（32.1%）
	無回答	3 件（ 2.1%）

(3) 医療用具・材料の購入決定プロセス

問 15　製品機種（銘柄）の選定において主に意見が反映される部局　－複数回答（N＝144）

1	病院長	14 件（ 9.7%）
2	担当診療科の医師	142 件（98.6%）
3	担当診療科以外の医師	8 件（ 5.6%）
4	事務部門	23 件（16.0%）
5	薬剤部門	2 件（ 1.4%）
6	看護部門	6 件（ 4.2%）
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）	9 件（ 6.3%）

問 16・17　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較（N＝144）

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	61 件（42.4%）
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	47 件（32.6%）
3	ほとんど比較していない	36 件（25.0%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=36

1	価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている	20 件（55.6%）
2	どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない	6 件（16.7%）
3	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	4 件（11.1%）
4	その他	7 件（19.4%）

問 16　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	平均	13.3%	N=52
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	平均	11.5%	N=42
3	ほとんど比較していない	平均	9.9%	N=27

問 18　現在の仕入業者を選んだ理由　－複数回答（N＝144）

【メーカーや輸入販売業者との直接取引】

1	価格が安い	3 件（ 2.1%）
2	総取引高でディスカウント	1 件（ 0.7%）
3	技術的支援がしっかりしているため	3 件（ 2.1%）
4	昔からの取引先であるため	0 件（ － ）
5	医師の指定であるため	0 件（ － ）
6	その他	0 件（ － ）
7	取引していない	140 件（97.2%）

【卸売業者との取引について】

1	価格が安い	65 件（45.1%）
2	総取引高でディスカウント	11 件（ 7.6%）
3	技術的支援がしっかりしているため	67 件（46.5%）
4	昔からの取引先であるため	35 件（24.3%）
5	メーカーの指定であるため	25 件（17.4%）
6	医師の指定であるため	29 件（20.1%）
7	その他	14 件（ 9.7%）
8	取引していない	0 件（ － ）
	無回答	4 件（ 2.8%）

問 19・20　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較（N＝144）

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	75 件（52.1%）
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	19 件（13.2%）
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	19 件（13.2%）
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	29 件（20.1%）
	無回答	2 件（ 1.4%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=19

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	0 件（　－　）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	6 件（31.6%）
3	他の業者は取引に消極的である	6 件（31.6%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	6 件（31.6%）
5	他の業者が扱っていない	5 件（26.3%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	9 件（47.4%）
7	その他（	1 件（ 5.3%）
	無回答	1 件（ 5.3%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=19

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	3 件（15.8%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	1 件（ 5.3%）
3	他の業者は取引に消極的である	7 件（36.8%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	5 件（26.3%）
5	他の業者が扱っていない	1 件（ 5.3%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	9 件（47.4%）
7	その他（	1 件（ 5.3%）

問 19　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	平均	12.8%	N=61
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	平均	8.9%	N=15
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	平均	12.2%	N=16
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	平均	11.5%	N=27

(4) 医療用具・材料の購入条件

問 21　在庫の所有形態　－複数回答（N＝144）

1	買取	17 件（11.8%）	⇒廃棄損　平均	0.2	%程度	N=14
2	委託在庫	123 件（85.4%）				
	無回答	4 件（ 2.8%）				

問 22　平均的な病院の在庫数量（委託在庫分も含む）

平均 41.1 個　N=121

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結（N＝144）

1	締結している	29 件（20.1%）
2	締結していない	108 件（75.0%）
	無回答	7 件（ 4.9%）

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結×問 12

1	締結している	平均	10.1%	N=23
2	締結していない	平均	12.4%	N=93

問 24　概ねの納入頻度（N＝144）

1	毎使用時	91 件（63.2%）
2	ほぼ毎日	24 件（16.7%）
3	週 1～2 回程度	21 件（14.6%）
4	週 1 回未満	6 件（ 4.2%）
	無回答	2 件（ 1.4%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無（N＝144）

1	有り	120 件（83.3%）
2	無し	20 件（13.9%）
	無回答	4 件（ 2.8%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無×問 12

1	有り	平均	11.9%	N=103
2	無し	平均	12.1%	N=15

(4) 仕入業者による附帯サービス

問 26　メーカー／輸入販売業者からのサポート　－複数回答（N＝144）

1	情報提供	106 件（73.6%）
2	24 時間のバックアップ体制	27 件（18.8%）
3	術前準備等の補助	22 件（15.3%）
4	術中の立ち合い	36 件（25.0%）
5	術後の定期検診	3 件（2.1%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（　－　）
7	伝票処理	5 件（ 3.5%）
8	学会開催・活動の支援	16 件（11.1%）
9	その他	1 件（ 0.7%）
10	サポートは一切ない	14 件（ 9.7%）
	無回答	18 件（12.5%）

問 27　卸売業者からのサポート　－複数回答（N＝144）

1	情報提供	122 件（84.7%）
2	24 時間のバックアップ体制	64 件（44.4%）
3	術前準備等の補助	44 件（30.6%）
4	術中の立ち合い	70 件（48.6%）
5	術後の定期検診	7 件（ 4.9%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（　－　）
7	伝票処理	28 件（19.4%）
8	学会開催・活動の支援	14 件（ 9.7%）
9	その他	1 件（ 0.7%）
10	サポートは一切ない	6 件（ 4.2%）
	無回答	3 件（ 2.1%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供　－複数回答（N＝144）

1	**関連計測機器の無償貸与**	13 **件**（ 9.0%）
2	**関連製品の添付**	9 **件**（ 6.3%）
3	**製品サンプルの提供**	52 **件**（36.1%）
4	**その他**	1 **件**（ 0.7%）
5	**無償貸与、提供等は一切受けていない**	80 **件**（55.6%）
	無回答	5 **件**（ 3.5%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供×問 12

1～4 **のいずれかを選択した施設**	**平均**	12.4%	N=51
5　**無償貸与、提供等は一切受けていない**	**平均**	11.6%	N=69

3. 植込み型心臓ペースメーカ

(1) 回答施設の概況

問 1　所在する地域ブロック（N＝152）

1	北海道		9 件（ 5.9%）
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）	16 件（10.5%）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）	26 件（17.1%）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）	10 件（ 6.6%）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）	7 件（ 4.6%）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）	20 件（13.2%）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）	27 件（17.8%）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）	2 件（ 1.3%）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）	10 件（ 6.6%）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）	9 件（ 5.9%）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）	8 件（ 5.3%）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）	8 件（ 5.3%）

問 2　開設主体（N＝152）

1	国立（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）	16 件（10.5%）
2	公立（都道府県・市町村）	46 件（30.3%）
3	公的　※1	19 件（12.5%）
4	社会保険関係団体　※2	9 件（ 5.9%）
5	医療法人	35 件（23.0%）
6	個人	1 件（ 0.7%）
7	その他（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）	26 件（17.1%）

※1　日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会
※2　全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合

問 3　医育機関（N＝152）

1	はい　25 件（16.4%）	2	いいえ　127 件（83.6%）

問 4　許可病床数（N=144）

病　床　規　模	
１９　床以下	0 件（　－　）
２０－９９　床	5 件（ 3.5%）
１００－２９９　床	32 件（22.2%）
３００－４９９　床	55 件（38.2%）
５００－９９９　床	41 件（28.5%）
１０００　床以上	11 件（ 7.6%）
平　　均	468.4 床

問 5-1　取引仕入業者総数（N=140）

取引業者数規模	
9　社　以　下	11 件（ 7.9%）
１０－１９　社	33 件（23.6%）
２０－２９　社	25 件（17.9%）
３０－３９　社	24 件（17.1%）
４０－４９　社	26 件（18.6%）
５０－９９　社	19 件（13.6%）
１００　社以上	2 件（ 1.4%）
平　　均	32.8 社

問 5-2　年間購入総額（平成 14 年度分・N=140）

年間購入額規模	
1　億　円　未　満	3 件（ 2.1%）
1 億～5 億円未満	41 件（29.3%）
5 億～10 億円未満	42 件（30.0%）
10 億～20 億円未満	31 件（22.1%）
20 億～30 億円未満	18 件（12.9%）
３０　億　円　以　上	5 件（ 3.6%）
平　　均	1,127.8 百万円

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況（N＝152）

1	**設置しており、活発な議論が行われている**	84 **件**（55.3%）
2	**設置してはいるが、実質的な議論は行われていない**	23 **件**（15.1%）
3	**設置していない**	44 **件**（28.9%）
	無回答	1 **件**（ 0.7%）

設置している施設の許可病床数　　平均　520.9 **床**（N＝106）
設置していない施設の許可病床数　平均　363.0 **床**（N＝44）

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況（N＝152）

1	**設立している**	19 **件**（12.5%）
2	**設立していない**	132 **件**（86.8%）
	無回答	1 **件**（ 0.7%）

設立している施設の許可病床数　　平均　386.0 **床**（N＝17）
設立していない施設の許可病床数　平均　478.1 **床**（N＝126）

（2）医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量

問 1　循環器系病床数（N=129）

病　床　規　模	
１９　床 以 下	11 件（ 8.5%）
２０－２９　床	16 件（12.4%）
３０－３９　床	22 件（17.1%）
４０－４９　床	29 件（22.5%）
５０－９９　床	41 件（31.8%）
１００　床 以 上	10 件（ 7.8%）
平　　均	51.4 床

問 2　直近 1 年間の症例数

症 例 数 規 模	ペースメーカー移植術 N=143	ペースメーカー交換術 N=139
9　症 例 以 下	29 件（20.3%）	73 件（52.5%）
１０－１９　症 例	42 件（29.4%）	35 件（25.2%）
２０－２９　症 例	35 件（24.5%）	15 件（10.8%）
３０－３９　症 例	13 件（ 9.1%）	8 件（ 5.8%）
４０－４９　症 例	7 件（ 4.9%）	3 件（ 2.2%）
５０　症 例 以 上	17 件（11.9%）	5 件（ 3.6%）
平　　均	24.6 症例	13.7 症例

問 3・4　購入形態（N＝152）

1	自院単独で購入している	137 件（90.1%）
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	12 件（ 7.9%）
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	3 件（ 2.0%）

〔共同購入しない理由〕－複数回答　N=137

1	他病院と調整することが困難	92 件（67.2%）
2	在庫管理が困難	34 件（24.8%）
3	附帯的サービスが享受できなくなる	13 件（ 9.5%）
4	価格引下げ効果が得られない	13 件（ 9.5%）
5	その他	14 件（10.2%）
6	全く考えたことがない	24 件（17.5%）
	無回答	3 件（ 2.2%）

問 5・6　購入価格等の情報交換（N＝152）

1	行っている	66 件（43.4%）
2	行っていない	82 件（53.9%）
	無回答	4 件（ 2.6%）

〔情報交換しない理由〕－複数回答　N=82

1	事務量増加に見合ったメリット無し	12 件（14.6%）
2	他院より良い条件で取引している	11 件（13.4%）
3	取引条件が異なり比較できない	37 件（45.1%）
4	製品機種が異なり比較できない	27 件（32.9%）
5	応じてくれる病院がない	6 件（ 7.3%）
6	仕入業者との信頼関係を保つため	14 件（17.1%）
7	全く考えたことがない	14 件（17.1%）
8	その他	3 件（ 3.7%）
	無回答	1 件（ 1.2%）

問 2　開設主体×問 5

開設者区分	全体	購入価格等の情報交換		
		行っている	行っていない	無回答
1　国立	16 件	13 件	2 件	1 件
2　公立	46 件	16 件	30 件	0 件
3　公的	19 件	7 件	12 件	0 件
4　社会保険関係団体	9 件	4 件	5 件	0 件
5　医療法人	35 件	17 件	17 件	1 件
6　個人	1 件	0 件	1 件	0 件
7　その他	26 件	9 件	15 件	2 件

問 7－12　使用メーカー数・銘柄数等

問 7	使用メーカー数	3.6	社	N=143
問 8	使用銘柄数	8.0	種類	N=138
問 9	取引卸売業者数	2.3	社	N=135
	取引輸入販売業者数	0.12	社	N=147
	取引メーカー数	0.15	社	N=147
問 10	年間購入数量	38.2	個	N=138
	年間使用数量	37.9	個	N=139
問 11	年間購入総額	52.9	百万円	N=127
問 12	平均的値引率	16.5	%	N=131

問 2　開設主体×問 12

1	国立	平均	10.1%	N=14
2	公立	平均	14.8%	N=38
3	公的	平均	17.1%	N=16
4	社会保険関係団体	平均	11.9%	N=7
5	医療法人	平均	22.7%	N=31
6	個人	平均	10.0%	N=1
7	その他	平均	16.0%	N=24

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況×問 12

1	設置しており、活発な議論が行われている	平均	16.3%	N=75
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	平均	15.7%	N=18
3	設置していない	平均	16.9%	N=37

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況×問 12

1	設立している	平均	20.6%	N=18
2	設立していない	平均	15.9%	N=112

問 3　購入形態×問 12

1	自院単独で購入している	平均	16.2%	N=119
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	平均	19.7%	N=10
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	平均	17.5%	N=2

問 5　購入価格等の情報交換の有無×問 12

1	行っている	平均	15.9%	N=59
2	行っていない	平均	16.7%	N=69

問 10　年間購入数量×問 12

年間購入数量規模			
9　個　以　下	平均	20.8%	N=13
１０－１９　個	平均	17.4%	N=20
２０－２９　個	平均	14.3%	N=30
３０－３９　個	平均	15.6%	N=21
４０－４９　個	平均	16.1%	N=15
５０　個　以　上	平均	17.2%	N=29

問 13　各医療用具・材料の購入経路（N＝144）

1	メーカー又は輸入販売業者から直接購入している	16 件（10.5%）
2	メーカー等の地域の販売代理店から購入している	47 件（30.9%）
3	卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している	89 件（58.6%）
4	複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している	21 件（13.8%）
	無回答	1 件（ 0.7%）

問 14　メーカーまたは輸入販売業者との直接取引に関する今後のご意向

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択した施設（N＝16）**】**

1	現状を維持	13 件（81.3%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	0 件（ － ）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	0 件（ － ）
4	特に考えていない	3 件（18.8%）

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択していない施設（N＝135）**】**

1	現状を維持	73 件（54.1%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	15 件（11.1%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	1 件（ 0.7%）
4	特に考えていない	44 件（32.6%）
	無回答	2 件（ 1.5%）

(3) 医療用具・材料の購入決定プロセス

問 15　製品機種（銘柄）の選定において主に意見が反映される部局　－複数回答（N＝152）

1	病院長	14 件（ 9.2%）
2	担当診療科の医師	150 件（98.7%）
3	担当診療科以外の医師	7 件（ 4.6%）
4	事務部門	24 件（15.8%）
5	薬剤部門	2 件（ 1.3%）
6	看護部門	6 件（ 3.9%）
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）	10 件（ 6.6%）

問 16・17　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較（N＝152）

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	64 件（42.1%）
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	52 件（34.2%）
3	ほとんど比較していない	36 件（23.7%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=36

1	価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている	24 件（66.7%）
2	どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない	5 件（13.9%）
3	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	3 件（ 8.3%）
4	その他	5 件（13.9%）

問 16　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	平均	18.2%	N=54
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	平均	16.7%	N=49
3	ほとんど比較していない	平均	12.8%	N=28

問 18　現在の仕入業者を選んだ理由　－複数回答（N＝152）

【メーカーや輸入販売業者との直接取引】

1	価格が安い	8 件（ 5.3%）
2	総取引高でディスカウント	1 件（ 0.7%）
3	技術的支援がしっかりしているため	12 件（ 7.9%）
4	昔からの取引先であるため	1 件（ 0.7%）
5	医師の指定であるため	3 件（ 2.0%）
6	その他	0 件（　－　）
7	取引していない	136 件（89.5%）
	無回答	2 件（ 1.3%）

【卸売業者との取引について】

1	価格が安い	66 件（43.4%）
2	総取引高でディスカウント	12 件（ 7.9%）
3	技術的支援がしっかりしているため	76 件（50.0%）
4	昔からの取引先であるため	34 件（22.4%）
5	メーカーの指定であるため	28 件（18.4%）
6	医師の指定であるため	36 件（23.7%）
7	その他	13 件（ 8.6%）
8	取引していない	0 件（　－　）
	無回答	6 件（ 3.9%）

問 19・20　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較（N＝152）

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	76 件（50.0%）
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	21 件（13.8%）
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	16 件（10.5%）
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	35 件（23.0%）
	無回答	4 件（ 2.6%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=21

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	0 件（　－　）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	6 件（28.6%）
3	他の業者は取引に消極的である	5 件（23.8%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	7 件（33.3%）
5	他の業者が扱っていない	6 件（28.6%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	8 件（38.1%）
7	その他（	1 件（ 4.8%）
	無回答	2 件（ 9.5%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=16

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	2 件（12.5%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	0 件（　－　）
3	他の業者は取引に消極的である	5 件（31.3%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	5 件（31.3%）
5	他の業者が扱っていない	1 件（ 6.3%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	8 件（50.0%）
7	その他（	0 件（　－　）

問 19　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	平均	17.1%	N=64
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	平均	17.7%	N=19
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	平均	13.2%	N=13
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	平均	15.3%	N=31

（4）医療用具・材料の購入条件

問 21　在庫の所有形態　－複数回答（N＝152）

1	買取	46 件（30.3%）	⇒廃棄損　平均	0.08	%程度	N=38
2	委託在庫	93 件（61.2%）				
	無回答	15 件（ 9.9%）				

問 22　平均的な病院の在庫数量（委託在庫分も含む）

平均 0.3 個　N=130

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結（N＝152）

1	締結している	32 件（21.1%）
2	締結していない	110 件（72.4%）
	無回答	10 件（ 6.6%）

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結×問 12

1	締結している	平均	15.0%	N=27
2	締結していない	平均	17.0%	N=98

問 24　概ねの納入頻度（N＝152）

1	毎使用時	115 件（75.7%）
2	ほぼ毎日	4 件（ 2.6%）
3	週 1～2 回程度	7 件（ 4.6%）
4	週 1 回未満	20 件（13.2%）
	無回答	6 件（ 3.9%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無（N＝152）

1	有り	101 件（66.4%）
2	無し	42 件（27.6%）
	無回答	9 件（ 5.9%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無×問 12

1	有り	平均	15.3%	N=86
2	無し	平均	18.2%	N=39

(4) 仕入業者による附帯サービス

問 26　メーカー／輸入販売業者からのサポート　－複数回答（N＝152）

1	情報提供	114 件（75.0%）
2	24 時間のバックアップ体制	46 件（30.3%）
3	術前準備等の補助	33 件（21.7%）
4	術中の立ち合い	82 件（53.9%）
5	術後の定期検診	51 件（33.6%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	1 件（ 0.7%）
7	伝票処理	7 件（ 4.6%）
8	学会開催・活動の支援	17 件（11.2%）
9	その他	1 件（ 0.7%）
10	サポートは一切ない	9 件（ 5.9%）
	無回答	14 件（ 9.2%）

問 27　卸売業者からのサポート　－複数回答（N＝152）

1	情報提供	125 件（82.2%）
2	24 時間のバックアップ体制	66 件（43.4%）
3	術前準備等の補助	49 件（32.2%）
4	術中の立ち合い	90 件（59.2%）
5	術後の定期検診	36 件（23.7%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	3 件（ 2.0%）
7	伝票処理	29 件（19.1%）
8	学会開催・活動の支援	13 件（ 8.6%）
9	その他	3 件（ 2.0%）
10	サポートは一切ない	4 件（ 2.6%）
	無回答	5 件（ 3.3%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供　－複数回答（N＝152）

1	**関連計測機器の無償貸与**	34 **件**（22.4%）
2	**関連製品の添付**	7 **件**（ 4.6%）
3	**製品サンプルの提供**	17 **件**（11.2%）
4	**その他**	3 **件**（ 2.0%）
5	**無償貸与、提供等は一切受けていない**	91 **件**（59.9%）
	無回答	11 **件**（ 7.2%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供×問 12

1～4 **のいずれかを選択した施設**	**平均**	18.5%	N=45
5　**無償貸与、提供等は一切受けていない**	**平均**	14.9%	N=81

問 29・30　業者の立ち合いなしでの手術、定期検診（N＝152）

1	**問題なく対応できる**	47 **件**（30.9%）
2	**メーカーによって困難である**	37 **件**（24.3%）
3	**困難である**	49 **件**（32.2%）
	無回答	19 **件**（12.5%）

〔困難である理由〕－複数回答　N=49

1	**計測を行えるスタッフがいない**	39 **件**（79.6%）
2	**計測機器がない**	33 **件**（67.3%）
3	**製品の世代交代についていけない**	8 **件**（16.3%）
4	**その他**	3 **件**（ 6.1%）
	無回答	1 **件**（ 2.0%）

Ⅱ．整形外科医療用具

1．人工股関節用材料

（1）回答施設の概況

問 1　所在する地域ブロック（N＝314）

1	北海道		18 件（ 5.7%）
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）	36 件（11.5%）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）	47 件（15.0%）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）	23 件（ 7.3%）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）	16 件（ 5.1%）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）	29 件（ 9.2%）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）	55 件（17.5%）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）	16 件（ 5.1%）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）	17 件（ 5.4%）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）	18 件（ 5.7%）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）	20 件（ 6.4%）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）	18 件（ 5.7%）
	無回答		1 件（ 0.3%）

問 2　開設主体（N＝314）

1	国立（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）	23 件（ 7.3%）
2	公立（都道府県・市町村）	91 件（29.0%）
3	公的　※1	31 件（ 9.9%）
4	社会保険関係団体　※2	13 件（ 4.1%）
5	医療法人	104 件（33.1%）
6	個人	8 件（ 2.5%）
7	その他（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）	42 件（13.4%）
	無回答	2 件（ 0.6%）

※1　日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会
※2　全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合

問 3　医育機関（N＝314）

1	はい	30 件（9.6%）	2	いいえ	282 件（89.8%）	無回答　2 件（0.6%）

問 4　許可病床数（N=300）

病　床　規　模	
１９　床以下	0 件（　－　）
２０－９９　床	34 件（11.3%）
１００－２９９　床	126 件（42.0%）
３００－４９９　床	83 件（27.7%）
５００－９９９　床	46 件（15.3%）
１０００　床以上	11 件（ 3.7%）
平　　均	333.5 床

問 5-1　取引仕入業者総数（N=280）

取引業者数規模	
9　社　以　下	47 件（16.8%）
１０－１９　社	79 件（28.2%）
２０－２９　社	57 件（20.4%）
３０－３９　社	35 件（12.5%）
４０－４９　社	31 件（11.1%）
５０－９９　社	29 件（10.4%）
１００　社以上	2 件（ 0.7%）
平　　均	26.3 社

問 5-2　年間購入総額（平成 14 年度分・N=283）

年間購入額規模	
1　億　円　未　満	47 件（16.7%）
1 億～5 億円未満	118 件（41.8%）
5 億～10 億円未満	55 件（19.5%）
10 億～20 億円未満	33 件（11.7%）
20 億～30 億円未満	20 件（ 7.1%）
３０　億　円　以　上	9 件（ 3.2%）
平　　均	791.8 百万円

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況（N＝314）

1	**設置しており、活発な議論が行われている**	114 **件**（36.3%）
2	**設置してはいるが、実質的な議論は行われていない**	50 **件**（15.9%）
3	**設置していない**	148 **件**（47.1%）
	無回答	2 **件**（ 0.6%）

設置している施設の許可病床数　　平均　426.0 **床**（N＝163）
設置していない施設の許可病床数　平均　235.8 **床**（N＝148）

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況（N＝314）

1	**設立している**	40 **件**（12.7%）
2	**設立していない**	272 **件**（86.6%）
	無回答	2 **件**（ 0.6%）

設立している施設の許可病床数　　平均　292.8 **床**（N＝40）
設立していない施設の許可病床数　平均　341.1 **床**（N＝271）

(2) 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量

問 1　整形外科系病床数（N=277）

病　床　規　模	
１９　床 以 下	17 件（ 6.1%）
２０－２９　床	22 件（ 7.9%）
３０－３９　床	40 件（14.4%）
４０－４９　床	71 件（25.6%）
５０－９９　床	105 件（37.9%）
１００　床 以 上	22 件（ 7.9%）
平　　均	53.9 床

問 2　直近 1 年間の症例数

症 例 数 規 模	人工骨頭挿入術 N=299	人工関節置換術 N=297	人工関節抜去術 N=246
９　症 例 以 下	100 件（33.4%）	106 件（35.5%）	234 件（95.1%）
１０－１９　症 例	90 件（30.1%）	59 件（19.7%）	7 件（ 2.8%）
２０－２９　症 例	57 件（19.1%）	41 件（13.7%）	2 件（ 0.8%）
３０－３９　症 例	29 件（ 9.7%）	22 件（ 7.4%）	2 件（ 0.8%）
４０－４９　症 例	11 件（ 3.7%）	10 件（ 3.3%）	1 件（ 0.4%）
５０　症 例 以 上	12 件（ 4.0%）	59 件（19.7%）	0 件（ － ）
平　　均	18.5 症例	28.7 症例	1.8 症例

問 3・4　購入形態（N＝314）

1	自院単独で購入している	290 件（92.4%）
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	17 件（ 5.4%）
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	7 件（ 2.2%）

〔共同購入しない理由〕－複数回答　N=290

1	他病院と調整することが困難	179 件（61.7%）
2	在庫管理が困難	63 件（21.7%）
3	附帯的サービスが享受できなくなる	19 件（ 6.6%）
4	価格引下げ効果が得られない	18 件（ 6.2%）
5	その他	25 件（ 8.6%）
6	全く考えたことがない	72 件（24.8%）
	無回答	2 件（ 0.7%）

問 5・6　購入価格等の情報交換（N＝314）

1	行っている	81 件（25.8%）
2	行っていない	225 件（71.7%）
	無回答	8 件（ 2.5%）

〔情報交換しない理由〕－複数回答　N=225

1	事務量増加に見合ったメリット無し	32 件（14.2%）
2	他院より良い条件で取引している	10 件（ 4.4%）
3	取引条件が異なり比較できない	102 件（45.3%）
4	製品機種が異なり比較できない	88 件（39.1%）
5	応じてくれる病院がない	19 件（ 8.4%）
6	仕入業者との信頼関係を保つため	34 件（15.1%）
7	全く考えたことがない	54 件（24.0%）
8	その他	21 件（ 9.3%）

問 2　開設主体×問 5

開設者区分	全体	購入価格等の情報交換		
		行っている	行っていない	無回答
1　国立	23 件	14 件	7 件	2 件
2　公立	91 件	20 件	70 件	1 件
3　公的	31 件	12 件	19 件	0 件
4　社会保険関係団体	13 件	7 件	5 件	1 件
5　医療法人	104 件	18 件	84 件	2 件
6　個人	8 件	1 件	7 件	0 件
7　その他	42 件	9 件	31 件	2 件

問 7－12　使用メーカー数・銘柄数等

問 7	使用メーカー数	2.7	社	N=289
問 8	使用銘柄数	8.6	種類	N=269
問 9	取引卸売業者数	1.7	社	N=275
	取引輸入販売業者数	－	社	N=310
	取引メーカー数	0.01	社	N=310
問 10	年間購入数量	54.4	個	N=252
	年間使用数量	55.7	個	N=253
問 11	年間購入総額	23.7	百万円	N=249
問 12	平均的値引率	11.8	%	N=256

問 2　開設主体×問 12

1	国立	平均	8.0%	N=19
2	公立	平均	10.5%	N=74
3	公的	平均	12.8%	N=28
4	社会保険関係団体	平均	13.4%	N=11
5	医療法人	平均	13.1%	N=81
6	個人	平均	16.8%	N=6
7	その他	平均	11.9%	N=36

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況×問 12

1	設置しており、活発な議論が行われている	平均	11.7%	N=97
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	平均	11.1%	N=44
3	設置していない	平均	12.2%	N=114

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況×問 12

1	設立している	平均	12.5%	N=33
2	設立していない	平均	11.7%	N=222

問 3　購入形態×問 12

1	自院単独で購入している	平均	11.8%	N=237
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	平均	14.2%	N=13
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	平均	9.7%	N=6

問 5　購入価格等の情報交換の有無×問 12

1	行っている	平均	11.4%	N=72
2	行っていない	平均	11.9%	N=180

問 10　年間購入数量×問 12

年間購入数量規模			
１９　個以下	平均	11.7%	N=101
２０－３９　個	平均	12.0%	N=47
４０－５９　個	平均	12.0%	N=22
６０－７９　個	平均	11.9%	N=16
８０－９９　個	平均	15.1%	N=15
１００　個以上	平均	10.9%	N=39

問 13　各医療用具・材料の購入経路（N＝314）

1	メーカー又は輸入販売業者から直接購入している	5 件（ 1.6%）
2	メーカー等の地域の販売代理店から購入している	82 件（26.1%）
3	卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している	209 件（66.6%）
4	複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している	32 件（10.2%）
	無回答	2 件（ 0.6%）

問 14　メーカーまたは輸入販売業者との直接取引に関する今後のご意向

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択した施設（N＝5）**】**

1	現状を維持	2 件（40.0%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	0 件（ － ）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	1 件（20.0%）
4	特に考えていない	2 件（40.0%）

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択していない施設（N＝307）**】**

1	現状を維持	163 件（53.1%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	19 件（ 6.2%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	0 件（ － ）
4	特に考えていない	117 件（38.1%）
	無回答	8 件（ 2.6%）

(3) 医療用具・材料の購入決定プロセス

問 15　製品機種（銘柄）の選定において主に意見が反映される部局　－複数回答（N＝314）

1	病院長	43 件（13.7%）
2	担当診療科の医師	306 件（97.5%）
3	担当診療科以外の医師	6 件（ 1.9%）
4	事務部門	27 件（ 8.6%）
5	薬剤部門	1 件（ 0.3%）
6	看護部門	7 件（ 2.2%）
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）	3 件（ 1.0%）

問 16・17　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較（N＝314）

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	88 件（28.0%）
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	95 件（30.3%）
3	ほとんど比較していない	130 件（41.4%）
	無回答	1 件（ 0.3%）

〔価格比較しないしない理由〕－複数回答　N=130

1	価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている	91 件（70.0%）
2	どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない	12 件（ 9.2%）
3	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	8 件（ 6.2%）
4	その他	29 件（22.3%）

問 16　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	平均	11.7%	N=69
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	平均	12.5%	N=90
3	ほとんど比較していない	平均	11.3%	N=96

問 18　現在の仕入業者を選んだ理由　－複数回答（N＝314）

【メーカーや輸入販売業者との直接取引】

1	価格が安い	0 件（　－　）
2	総取引高でディスカウント	0 件（　－　）
3	技術的支援がしっかりしているため	3 件（ 1.0%）
4	昔からの取引先であるため	0 件（　－　）
5	医師の指定であるため	4 件（ 1.3%）
6	その他	0 件（　－　）
7	取引していない	307 件（97.8%）
	無回答	2 件（ 0.6%）

【卸売業者との取引について】

1	価格が安い	88 件（28.0%）
2	総取引高でディスカウント	16 件（ 5.1%）
3	技術的支援がしっかりしているため	139 件（44.3%）
4	昔からの取引先であるため	127 件（40.4%）
5	メーカーの指定であるため	65 件（20.7%）
6	医師の指定であるため	83 件（26.4%）
7	その他	19 件（ 6.1%）
8	取引していない	7 件（ 2.2%）
	無回答	4 件（ 1.3%）

問 19・20　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較（N＝314）

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	115 件（36.6%）
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	48 件（15.3%）
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	74 件（23.6%）
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	71 件（22.6%）
	無回答	6 件（ 1.9%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=48

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	3 件（ 6.3%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	21 件（43.8%）
3	他の業者は取引に消極的である	16 件（33.3%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	11 件（22.9%）
5	他の業者が扱っていない	10 件（20.8%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	16 件（33.3%）
7	その他（	2 件（ 4.2%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=74

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	7 件（ 9.5%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	14 件（18.9%）
3	他の業者は取引に消極的である	10 件（13.5%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	25 件（33.8%）
5	他の業者が扱っていない	7 件（ 9.5%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	27 件（36.5%）
7	その他（	13 件（17.6%）

問 19　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	平均	12.0%	N=97
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	平均	12.0%	N=43
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	平均	12.1%	N=54
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	平均	11.2%	N=59

（4）医療用具・材料の購入条件

問 21　在庫の所有形態　－複数回答（N＝314）

1	買取	118 件（37.6%）	⇒廃棄損　平均	0.05	%程度	N=94
2	委託在庫	156 件（49.7%）				
	無回答	40 件（12.7%）				

問 22　平均的な病院の在庫数量（委託在庫分も含む）

平均 2.5 個　N=265

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結（N＝314）

1	締結している	36 件（11.5%）
2	締結していない	255 件（81.2%）
	無回答	23 件（ 7.3%）

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結×問 12

1	締結している	平均	10.1%	N=33
2	締結していない	平均	12.0%	N=213

問 24　概ねの納入頻度（N＝314）

1	毎使用時	218 件（69.4%）
2	ほぼ毎日	4 件（ 1.3%）
3	週 1～2 回程度	28 件（ 8.9%）
4	週 1 回未満	40 件（12.7%）
	無回答	24 件（ 7.6%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無（N＝314）

1	有り	199 件（63.4%）
2	無し	95 件（30.3%）
	無回答	20 件（ 6.4%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無×問 12

1	有り	平均	12.0%	N=170
2	無し	平均	11.6%	N=77

(4) 仕入業者による附帯サービス

問 26　メーカー／輸入販売業者からのサポート　－複数回答（N＝314）

1	情報提供	220 件（70.1%）
2	24 時間のバックアップ体制	28 件（ 8.9%）
3	術前準備等の補助	101 件（32.2%）
4	術中の立ち合い	155 件（49.4%）
5	術後の定期検診	4 件（ 1.3%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	2 件（ 0.6%）
7	伝票処理	12 件（ 3.8%）
8	学会開催・活動の支援	29 件（ 9.2%）
9	その他	0 件（ － ）
10	サポートは一切ない	27 件（ 8.6%）
	無回答	31 件（ 9.9%）

問 27　卸売業者からのサポート（N＝146）　－複数回答（N＝314）

1	情報提供	237 件（75.5%）
2	24 時間のバックアップ体制	61 件（19.4%）
3	術前準備等の補助	141 件（44.9%）
4	術中の立ち合い	109 件（34.7%）
5	術後の定期検診	6 件（ 1.9%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	1 件（ 0.3%）
7	伝票処理	71 件（22.6%）
8	学会開催・活動の支援	16 件（ 5.1%）
9	その他	1 件（ 0.3%）
10	サポートは一切ない	25 件（ 8.0%）
	無回答	4 件（ 1.3%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供　－複数回答（N＝314）

1	**関連計測機器の無償貸与**	43 **件**（13.7%）
2	**関連製品の添付**	23 **件**（ 7.3%）
3	**製品サンプルの提供**	43 **件**（13.7%）
4	**その他**	9 **件**（ 2.9%）
5	**無償貸与、提供等は一切受けていない**	205 **件**（65.3%）
	無回答	15 **件**（ 4.8%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供×問 12

1～4 **のいずれかを選択した施設**	**平均**	11.8%	N=170
5　**無償貸与、提供等は一切受けていない**	**平均**	11.6%	N=77

2. 人工膝関節用材料

(1) 回答施設の概況

問 1　所在する地域ブロック（N＝297）

1	北海道		16 件（ 5.4%）
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）	37 件（12.5%）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）	45 件（15.2%）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）	21 件（ 7.1%）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）	15 件（ 5.1%）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）	27 件（ 9.1%）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）	51 件（17.2%）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）	14 件（ 4.7%）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）	18 件（ 6.1%）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）	16 件（ 5.4%）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）	19 件（ 6.4%）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）	17 件（ 5.7%）
	無回答		1 件（ 0.3%）

問 2　開設主体（N＝297）

1	国立（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）	21 件（ 7.1%）
2	公立（都道府県・市町村）	86 件（29.0%）
3	公的　※1	32 件（10.8%）
4	社会保険関係団体　※2	13 件（ 4.4%）
5	医療法人	94 件（31.6%）
6	個人	7 件（ 2.4%）
7	その他（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）	42 件（14.1%）
	無回答	2 件（ 0.7%）

※1　日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会
※2　全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合

問 3　医育機関（N＝297）

1	はい	29 件（9.8%）	2	いいえ	266 件（89.6%）	無回答　2 件（0.6%）

問 4　許可病床数（N=283）

病　床　規　模	
１９　床以下	0 件（　－　）
２０－９９　床	29 件（10.2%）
１００－２９９　床	116 件（41.0%）
３００－４９９　床	82 件（29.0%）
５００－９９９　床	45 件（15.9%）
１０００　床以上	11 件（ 3.9%）
平　　均	342.8 床

問 5-1　取引仕入業者総数（N=266）

取引業者数規模	
9　社　以　下	40 件（15.0%）
１０－１９　社	74 件（27.8%）
２０－２９　社	57 件（21.4%）
３０－３９　社	35 件（13.2%）
４０－４９　社	29 件（10.9%）
５０－９９　社	29 件（10.9%）
１００　社以上	2 件（ 0.8%）
平　　均	27.0 社

問 5-2　年間購入総額（平成 14 年度分・N=267）

年間購入額規模	
1　億　円　未　満	39 件（14.6%）
1 億～5 億円未満	114 件（42.7%）
5 億～10 億円未満	54 件（20.2%）
10 億～20 億円未満	32 件（12.0%）
20 億～30 億円未満	19 件（ 7.1%）
３０　億　円　以　上	9 件（ 3.4%）
平　　均	814.9 百万円

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況（N＝297）

1	**設置しており、活発な議論が行われている**	110 **件**（37.0%）
2	**設置してはいるが、実質的な議論は行われていない**	49 **件**（16.5%）
3	**設置していない**	136 **件**（45.8%）
	無回答	2 **件**（ 0.7%）

設置している施設の許可病床数　　平均　428.9 **床**（N＝158）
設置していない施設の許可病床数　平均　246.0 **床**（N＝136）

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況（N＝297）

1	**設立している**	37 **件**（12.5%）
2	**設立していない**	258 **件**（86.9%）
	無回答	2 **件**（ 0.7%）

設立している施設の許可病床数　　平均　301.7 **床**（N＝33）
設立していない施設の許可病床数　平均　347.0 **床**（N＝249）

(2) 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量

問 1　整形外科系病床数（N=262）

病　床　規　模	
１９　床 以 下	13 件（ 5.0%）
２０－２９　床	22 件（ 8.4%）
３０－３９　床	37 件（14.1%）
４０－４９　床	69 件（26.3%）
５０－９９　床	101 件（38.5%）
１００　床 以 上	20 件（ 7.6%）
平　　均	54.1 床

問 2　直近 1 年間の症例数

症 例 数 規 模	人工骨頭挿入術 N=281	人工関節置換術 N=286	人工関節抜去術 N=235
9　症 例 以 下	89 件（31.7%）	97 件（33.9%）	223 件（94.9%）
１０－１９　症 例	85 件（30.2%）	57 件（19.9%）	7 件（ 3.0%）
２０－２９　症 例	57 件（20.3%）	41 件（14.3%）	2 件（ 0.9%）
３０－３９　症 例	28 件（10.0%）	22 件（ 7.7%）	2 件（ 0.9%）
４０－４９　症 例	10 件（ 3.6%）	10 件（ 3.5%）	1 件（ 0.4%）
５０　症 例 以 上	12 件（ 4.3%）	59 件（20.6%）	0 件（ － ）
平　　均	18.9 症例	29.7 症例	1.8 症例

問 3・4　購入形態（N＝297）

1	自院単独で購入している	273 件（91.9%）
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	17 件（ 5.7%）
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	7 件（ 2.4%）

〔共同購入しない理由〕－複数回答　N=273

1	他病院と調整することが困難	165 件（60.4%）
2	在庫管理が困難	58 件（21.2%）
3	附帯的サービスが享受できなくなる	16 件（ 5.9%）
4	価格引下げ効果が得られない	18 件（ 6.6%）
5	その他	24 件（ 8.8%）
6	全く考えたことがない	69 件（25.3%）
	無回答	3 件（ 1.1%）

問 5・6　購入価格等の情報交換（N＝297）

1	行っている	79 件（26.6%）
2	行っていない	209 件（70.4%）
	無回答	9 件（ 3.0%）

〔情報交換しない理由〕－複数回答　N=209

1	事務量増加に見合ったメリット無し	30 件（14.4%）
2	他院より良い条件で取引している	9 件（ 4.3%）
3	取引条件が異なり比較できない	93 件（44.5%）
4	製品機種が異なり比較できない	82 件（39.2%）
5	応じてくれる病院がない	19 件（ 9.1%）
6	仕入業者との信頼関係を保つため	30 件（14.4%）
7	全く考えたことがない	49 件（23.4%）
8	その他	18 件（ 8.6%）
	無回答	1 件（ 0.5%）

問 2　開設主体×問 5

開設者区分	全体	購入価格等の情報交換		
		行っている	行っていない	無回答
1　国立	21 件	13 件	6 件	2 件
2　公立	86 件	20 件	65 件	1 件
3　公的	32 件	11 件	20 件	1 件
4　社会保険関係団体	13 件	7 件	5 件	1 件
5　医療法人	94 件	18 件	74 件	2 件
6　個人	7 件	1 件	6 件	0 件
7　その他	42 件	9 件	31 件	2 件

問 7－12　使用メーカー数・銘柄数等

問 7	使用メーカー数	2.2	社	N=260
問 8	使用銘柄数	6.1	種類	N=242
問 9	取引卸売業者数	1.7	社	N=251
	取引輸入販売業者数	0.02	社	N=275
	取引メーカー数	0.05	社	N=275
問 10	年間購入数量	45.3	個	N=225
	年間使用数量	48.4	個	N=227
問 11	年間購入総額	14.6	百万円	N=226
問 12	平均的値引率	11.2	%	N=237

問 2　開設主体×問 12

1	国立	平均	7.2%	N=17
2	公立	平均	10.3%	N=69
3	公的	平均	11.3%	N=27
4	社会保険関係団体	平均	11.0%	N=11
5	医療法人	平均	12.2%	N=71
6	個人	平均	16.3%	N=4
7	その他	平均	12.1%	N=37

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況×問 12

1	設置しており、活発な議論が行われている	平均	11.4%	N=91
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	平均	11.1%	N=42
3	設置していない	平均	11.0%	N=103

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況×問 12

1	設立している	平均	11.4%	N=29
2	設立していない	平均	11.1%	N=207

問 3　購入形態×問 12

1	自院単独で購入している	平均	11.1%	N=218
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	平均	14.2%	N=13
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	平均	6.0%	N=6

問 5　購入価格等の情報交換の有無×問 12

1	行っている	平均	11.2%	N=68
2	行っていない	平均	11.0%	N=166

問 10　年間購入数量×問 12

年間購入数量規模			
１９　個以下	平均	10.7%	N=117
２０－３９　個	平均	11.0%	N=44
４０－５９　個	平均	9.8%	N=12
６０－７９　個	平均	12.4%	N=14
８０－９９　個	平均	18.8%	N=9
１００　個以上	平均	10.8%	N=24

問 13　各医療用具・材料の購入経路（N＝297）

1	メーカー又は輸入販売業者から直接購入している	22 件（ 7.4%）
2	メーカー等の地域の販売代理店から購入している	79 件（26.6%）
3	卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している	192 件（64.6%）
4	複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している	30 件（10.1%）
	無回答	8 件（ 2.7%）

問 14　メーカーまたは輸入販売業者との直接取引に関する今後のご意向

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択した施設（N＝22)**】**

1	現状を維持	9 件（40.9%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	0 件（ 0.0%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	1 件（ 4.5%）
4	特に考えていない	12 件（54.5%）

【問 13 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択していない施設（N＝267)**】**

1	現状を維持	142 件（53.2%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	19 件（ 7.1%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	0 件（ － ）
4	特に考えていない	100 件（37.5%）
	無回答	6 件（ 2.2%）

(3) 医療用具・材料の購入決定プロセス

問 15　製品機種（銘柄）の選定において主に意見が反映される部局　－複数回答（N＝297）

1	病院長	37 件（12.5%）
2	担当診療科の医師	287 件（96.6%）
3	担当診療科以外の医師	5 件（ 1.7%）
4	事務部門	26 件（ 8.8%）
5	薬剤部門	0 件（ － ）
6	看護部門	6 件（ 2.0%）
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）	2 件（ 0.7%）

問 16・17　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較（N＝297）

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	84 件（28.3%）
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	87 件（29.3%）
3	ほとんど比較していない	120 件（40.4%）
	無回答	6 件（ 2.0%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=120

1	価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている	88 件（73.3%）
2	どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない	11 件（ 9.2%）
3	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	8 件（ 6.7%）
4	その他	23 件（19.2%）

問 16　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	平均	11.7%	N=64
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	平均	12.0%	N=79
3	ほとんど比較していない	平均	10.1%	N=93

問 18　現在の仕入業者を選んだ理由　－複数回答（N＝297）

【メーカーや輸入販売業者との直接取引】

1	価格が安い	2 件（ 0.7%）
2	総取引高でディスカウント	0 件（ － ）
3	技術的支援がしっかりしているため	8 件（ 2.7%）
4	昔からの取引先であるため	4 件（ 1.3%）
5	医師の指定であるため	6 件（ 2.0%）
6	その他	0 件（ － ）
7	取引していない	279 件（93.9%）
	無回答	5 件（ 1.7%）

【卸売業者との取引について】

1	価格が安い	83 件（27.9%）
2	総取引高でディスカウント	16 件（ 5.4%）
3	技術的支援がしっかりしているため	129 件（43.4%）
4	昔からの取引先であるため	116 件（39.1%）
5	メーカーの指定であるため	59 件（19.9%）
6	医師の指定であるため	82 件（27.6%）
7	その他	17 件（ 5.7%）
8	取引していない	5 件（ 1.7%）
	無回答	8 件（ 2.7%）

問 19・20　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較（N＝297）

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	107 件（36.0%）
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	48 件（16.2%）
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	67 件（22.6%）
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	65 件（21.9%）
	無回答	10 件（ 3.4%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=48

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	3 件（ 6.3%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	23 件（47.9%）
3	他の業者は取引に消極的である	15 件（31.3%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	10 件（20.8%）
5	他の業者が扱っていない	10 件（20.8%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	18 件（37.5%）
7	その他（	2 件（ 4.2%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=67

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	6 件（ 9.0%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	12 件（17.9%）
3	他の業者は取引に消極的である	10 件（14.9%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	20 件（29.9%）
5	他の業者が扱っていない	7 件（10.4%）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	27 件（40.3%）
7	その他（	11 件（16.4%）
	無回答	1 件（ 1.5%）

問 19　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較×問 12

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	平均	11.9%	N=88
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	平均	11.3%	N=41
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	平均	11.4%	N=52
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	平均	9.6%	N=53

(4) 医療用具・材料の購入条件

問 21　在庫の所有形態　－複数回答（N＝297）

1	買取	108 件（36.4%）	⇒廃棄損　平均	0.06	%程度	N=88
2	委託在庫	144 件（48.5%）				
	無回答	45 件（15.2%）				

問 22　平均的な病院の在庫数量（委託在庫分も含む）

平均 1.7 個　N=248

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結（N＝297）

1	締結している	34 件（11.4%）
2	締結していない	235 件（79.1%）
	無回答	28 件（ 9.4%）

問 23　購入数量についての年間（または月間）契約の締結×問 12

1	締結している	平均	9.8%	N=30
2	締結していない	平均	11.4%	N=197

問 24　概ねの納入頻度（N＝297）

1	毎使用時	204 件（68.7%）
2	ほぼ毎日	4 件（ 1.3%）
3	週 1～2 回程度	26 件（ 8.8%）
4	週 1 回未満	39 件（13.1%）
	無回答	24 件（ 8.1%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無（N＝297）

1	有り	179 件（60.3%）
2	無し	94 件（31.6%）
	無回答	24 件（ 8.1%）

問 25　緊急（翌日または当日）納入の有無×問 12

1	有り	平均	11.4%	N=150
2	無し	平均	11.0%	N=76

(4) 仕入業者による附帯サービス

問 26　メーカー／輸入販売業者からのサポート　－複数回答（N＝297）

1	情報提供	207 件（69.7%）
2	24 時間のバックアップ体制	26 件（ 8.8%）
3	術前準備等の補助	92 件（31.0%）
4	術中の立ち合い	152 件（51.2%）
5	術後の定期検診	4 件（ 1.3%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	2 件（ 0.7%）
7	伝票処理	11 件（ 3.7%）
8	学会開催・活動の支援	28 件（ 9.4%）
9	その他	0 件（ － ）
10	サポートは一切ない	24 件（ 8.1%）
	無回答	34 件（11.4%）

問 27　卸売業者からのサポート（N＝146）　－複数回答（N＝297）

1	情報提供	220 件（74.1%）
2	24 時間のバックアップ体制	58 件（19.5%）
3	術前準備等の補助	130 件（43.8%）
4	術中の立ち合い	102 件（34.3%）
5	術後の定期検診	6 件（ 2.0%）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（ － ）
7	伝票処理	68 件（22.9%）
8	学会開催・活動の支援	13 件（ 4.4%）
9	その他	1 件（ 0.3%）
10	サポートは一切ない	24 件（ 8.1%）
	無回答	10 件（ 3.4%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供　－複数回答（N＝297）

1	**関連計測機器の無償貸与**	40 **件**（13.5%）
2	**関連製品の添付**	23 **件**（ 7.7%）
3	**製品サンプルの提供**	40 **件**（13.5%）
4	**その他**	5 **件**（ 1.7%）
5	**無償貸与、提供等は一切受けていない**	194 **件**（65.3%）
	無回答	20 **件**（ 6.7%）

問 28　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供×問 12

1～4 **のいずれかを選択した施設**	**平均**	10.7%	N=71
5　**無償貸与、提供等は一切受けていない**	**平均**	11.4%	N=156

Ⅲ．眼科医療用具

1．眼内レンズ（フォールダブル）

（1）回答施設の概況

問 1　所在する地域ブロック（N＝43）

1	北海道		0 件（ － ）
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）	5 件（11.6%）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）	10 件（23.3%）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）	4 件（ 9.3%）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）	2 件（ 4.7%）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）	3 件（ 7.0%）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）	6 件（14.0%）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）	1 件（ 2.3%）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）	3 件（ 7.0%）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）	2 件（ 4.7%）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）	5 件（11.6%）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）	2 件（ 4.7%）

問 2　開設主体（N＝43）

1	国立（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）	2 件（ 4.7%）
2	公立（都道府県・市町村）	4 件（ 9.3%）
3	公的　※1	1 件（ 2.3%）
4	社会保険関係団体　※2	1 件（ 2.3%）
5	医療法人	20 件（46.5%）
6	個人	9 件（20.9%）
7	その他（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）	6 件（14.0%）

※1　日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会
※2　全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合

問 3　医育機関（N＝43）

1	はい　10 件（23.3%）	2	いいえ　33 件（76.7%）

問 4　許可病床数（N=41）

病　床　規　模	
１９　床以下	21 件（51.2%）
２０－９９　床	3 件（ 7.3%）
１００－２９９　床	3 件（ 7.3%）
３００－４９９　床	5 件（12.2%）
５００－９９９　床	8 件（19.5%）
１０００　床以上	1 件（ 2.4%）
平　　均	239.1 床

問 5-1　取引仕入業者総数（N=30）

取引業者数規模	
9　社以下	20 件（66.7%）
１０－１４　社	4 件（13.3%）
１５－１９　社	2 件（ 6.7%）
２０－２９　社	3 件（10.0%）
３０－３９　社	0 件（　－　）
４３－４９　社	1 件（ 3.3%）
５０　社以上	0 件（　－　）
平　　均	8.2 社

問 5-2　年間購入総額（平成 14 年度分・N=23）

年間購入額規模	
1　億円未満	17 件（73.9%）
1 億～5 億円未満	5 件（21.7%）
5 億～10 億円未満	0 件（　－　）
10 億～20 億円未満	0 件（　－　）
20 億～30 億円未満	1 件（ 4.3%）
３０　億円以上	0 件（　－　）
平　　均	162.5 百万円

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況（N＝43）

1	設置しており、活発な議論が行われている	7 件（16.3%）
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	5 件（11.6%）
3	設置していない	30 件（69.8%）
	無回答	1 件（ 2.3%）

設置している施設の許可病床数　　平均　675.1 床（N＝10）
設置していない施設の許可病床数　平均　 80.4 床（N＝30）

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況（N＝43）

1	設立している	12 件（27.9%）
2	設立していない	31 件（72.1%）

設立している施設の許可病床数　　平均　214.8 床（N＝11）
設立していない施設の許可病床数　平均　248.0 床（N＝30）

(2) 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量

問 8　眼科系病床数（N=41）

病　床　規　模	
１９　床 以 下	30 件（73.2%）
２０－２９　床	3 件（ 7.3%）
３０－３９　床	2 件（ 4.9%）
４３－４９　床	3 件（ 7.3%）
５０－９９　床	3 件（ 7.3%）
１００　床 以 上	0 件（　－　）
平　　均	15.3 床

問 9　直近 1 年間の症例数

症 例 数 規 模	眼内レンズ挿入術 N=43
４９　症 例 以 下	2 件（ 4.7%）
５０－９９　症 例	1 件（ 2.3%）
100－299　症例	14 件（32.6%）
300－499　症例	6 件（14.0%）
500－999　症例	11 件（25.6%）
1000　症例以上	9 件（20.9%）
平　　均	690.8 症例

問 10・11　購入形態（N＝43）

1	自院単独で購入している	40 件（93.0%）
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	1 件（ 2.3%）
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	2 件（ 4.7%）

〔共同購入しない理由〕－複数回答　N=40

1	他病院と調整することが困難	15 件（37.5%）
2	在庫管理が困難	7 件（17.5%）
3	附帯的サービスが享受できなくなる	1 件（ 2.5%）
4	価格引下げ効果が得られない	5 件（12.5%）
5	その他	5 件（12.5%）
6	全く考えたことがない	17 件（42.5%）

問 12・13　購入価格等の情報交換（N＝43）

1	行っている	16 件（43.0%）
2	行っていない	22 件（55.0%）
	無回答	2 件（ 5.0%）

〔情報交換しない理由〕－複数回答　N=22

1	事務量増加に見合ったメリット無し	1 件（ 4.5%）
2	他院より良い条件で取引している	3 件（13.6%）
3	取引条件が異なり比較できない	10 件（45.5%）
4	製品機種が異なり比較できない	5 件（22.7%）
5	応じてくれる病院がない	1 件（ 4.5%）
6	仕入業者との信頼関係を保つため	3 件（13.6%）
7	全く考えたことがない	7 件（31.8%）
8	その他	0 件（　－　）
	無回答	1 件（ 4.5%）

問 14－18　使用メーカー数・銘柄数等

問 14	使用メーカー数	2.6	社	N=40
問 15	使用銘柄数	3.6	種類	N=40
問 16	取引卸売業者数	1.5	社	N=31
	取引輸入販売業者数	0.3	社	N=40
	取引メーカー数	0.5	社	N=40
問 17	年間購入数量	440.6	個	N=30
	年間使用数量	420.4	個	N=35
問 18	年間購入総額	12.7	百万円	N=25

問 19　各医療用具・材料の購入経路（N＝43）

1	メーカー又は輸入販売業者から直接購入している	14 件（32.6%）
2	メーカー等の地域の販売代理店から購入している	10 件（23.3%）
3	卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している	21 件（48.8%）
4	複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している	5 件（11.6%）
	無回答	1 件（ 2.3%）

問 20　メーカーまたは輸入販売業者との直接取引に関する今後のご意向

【問 19 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択した施設（N＝14）**】**

1	現状を維持	11 件（78.6%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	1 件（ 7.1%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	0 件（ － ）
4	特に考えていない	2 件（14.3%）

【問 19 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択していない施設（N＝28）**】**

1	現状を維持	16 件（57.1%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	1 件（ 3.6%）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	0 件（ － ）
4	特に考えていない	11 件（39.3%）

(3) 医療用具・材料の購入決定プロセス

問 21　製品機種（銘柄）の選定において主に意見が反映される部局　－複数回答（N＝43）

1	病院長	22 件（51.2%）
2	担当診療科の医師	27 件（62.8%）
3	担当診療科以外の医師	0 件（　－　）
4	事務部門	3 件（ 7.0%）
5	薬剤部門	0 件（　－　）
6	看護部門	0 件（　－　）
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）	0 件（　－　）

問 22・23　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較（N＝43）

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	12 件（27.9%）
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	18 件（41.9%）
3	ほとんど比較していない	13 件（30.2%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=13

1	価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている	6 件（46.2%）
2	どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない	1 件（ 7.7%）
3	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	2 件（15.4%）
4	その他	4 件（30.8%）

問 24　現在の仕入業者を選んだ理由　－複数回答（N＝43）

【メーカーや輸入販売業者との直接取引】

1	価格が安い	6 件（14.0%）
2	総取引高でディスカウント	5 件（11.6%）
3	技術的支援がしっかりしているため	8 件（18.6%）
4	昔からの取引先であるため	4 件（ 9.3%）
5	医師の指定であるため	3 件（ 7.0%）
6	その他	1 件（ 2.3%）
7	取引していない	28 件（65.1%）

【卸売業者との取引について】

1	価格が安い	10 件（23.3%）
2	総取引高でディスカウント	2 件（ 4.7%）
3	技術的支援がしっかりしているため	12 件（27.9%）
4	昔からの取引先であるため	16 件（37.2%）
5	メーカーの指定であるため	2 件（ 4.7%）
6	医師の指定であるため	6 件（14.0%）
7	その他	4 件（ 9.3%）
8	取引していない	5 件（11.6%）
	無回答	10 件（23.3%）

問 25・26　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較（N＝43）

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	12 件（27.9%）
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	7 件（16.3%）
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	8 件（18.6%）
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	12 件（27.9%）
	無回答	4 件（ 9.3%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=7

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	1 件（14.3%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	1 件（14.3%）
3	他の業者は取引に消極的である	2 件（28.6%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	0 件（　－　）
5	他の業者が扱っていない	0 件（　－　）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	3 件（42.9%）
7	その他	1 件（14.3%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=8

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	2 件（25.0%）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	3 件（37.5%）
3	他の業者は取引に消極的である	0 件（　－　）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	0 件（　－　）
5	他の業者が扱っていない	0 件（　－　）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	3 件（37.5%）
7	その他（	1 件（12.5%）

（4）医療用具・材料の購入条件

問 27　在庫の所有形態　－複数回答（N＝43）

1	買取	12 件（27.9%）	⇒廃棄損　平均	1.2	%程度	N=12
2	委託在庫	30 件（69.8%）				
	無回答	3 件（ 7.0%）				

問 28　平均的な病院の在庫数量（委託在庫分も含む）

平均 143.8 個　N=39

問 29　購入数量についての年間（または月間）契約の締結（N＝43）

1	締結している	0 件（　－　）
2	締結していない	42 件（97.7%）
	無回答	1 件（ 2.3%）

問 30　概ねの納入頻度（N＝43）

1	毎使用時	15 件（34.9%）
2	ほぼ毎日	3 件（ 7.0%）
3	週 1～2 回程度	12 件（27.9%）
4	週 1 回未満	11 件（25.6%）
	無回答	2 件（ 4.7%）

問 31　緊急（翌日または当日）納入の有無（N＝43）

1	有り	27 件（62.8%）
2	無し	15 件（34.9%）
	無回答	1 件（ 2.3%）

(4) 仕入業者による附帯サービス

問 32　メーカー／輸入販売業者からのサポート　－複数回答（N＝43）

1	情報提供	30 件（69.8%）
2	24 時間のバックアップ体制	4 件（ 9.3%）
3	術前準備等の補助	4 件（ 9.3%）
4	術中の立ち合い	5 件（11.6%）
5	術後の定期検診	0 件（ － ）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（ － ）
7	伝票処理	0 件（ － ）
8	学会開催・活動の支援	8 件（18.6%）
9	その他	0 件（ － ）
10	サポートは一切ない	10 件（23.3%）
	無回答	1 件（ 2.3%）

問 33　卸売業者からのサポート　－複数回答（N＝43）

1	情報提供	20 件（46.5%）
2	24 時間のバックアップ体制	6 件（14.0%）
3	術前準備等の補助	2 件（ 4.7%）
4	術中の立ち合い	5 件（11.6%）
5	術後の定期検診	0 件（ － ）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	1 件（ 2.3%）
7	伝票処理	3 件（ 7.0%）
8	学会開催・活動の支援	3 件（ 7.0%）
9	その他	2 件（ 4.7%）
10	サポートは一切ない	14 件（32.6%）
	無回答	6 件（14.0%）

問 34　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供　－複数回答（N＝43）

1	関連計測機器の無償貸与	2 件（ 4.7%）
2	関連製品の添付	4 件（ 9.3%）
3	製品サンプルの提供	9 件（20.9%）
4	その他	0 件（ － ）
5	無償貸与、提供等は一切受けていない	31 件（72.1%）
	無回答	2 件（ 4.7%）

2. 眼内レンズ（ワンピース）

（1）回答施設の概況

問 1　所在する地域ブロック（N＝40）

1	北海道		0 件（ － ）
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）	5 件（12.5%）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）	6 件（15.0%）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）	5 件（12.5%）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）	1 件（ 2.5%）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）	1 件（ 2.5%）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）	7 件（17.5%）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）	0 件（ － ）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）	2 件（ 5.0%）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）	2 件（ 5.0%）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）	7 件（17.5%）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）	4 件（10.0%）

問 2　開設主体（N＝40）

1	国立（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）	2 件（ 5.0%）
2	公立（都道府県・市町村）	3 件（ 7.5%）
3	公的　※1	1 件（ 2.5%）
4	社会保険関係団体　※2	1 件（ 2.5%）
5	医療法人	17 件（42.5%）
6	個人	10 件（25.0%）
7	その他（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）	6 件（15.0%）

※1　日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会
※2　全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合

問 3　医育機関（N＝40）

1	はい　11 件（27.5%）	2	いいえ　29 件（72.5%）

問 4　許可病床数（N=37）

病　床　規　模	
１９　床以下	19 件（51.4%）
２０－９９　床	3 件（ 8.1%）
１００－２９９　床	2 件（ 5.4%）
３００－４９９　床	5 件（13.5%）
５００－９９９　床	6 件（16.2%）
１０００　床以上	2 件（ 5.4%）
平　　均	246.4 床

問 5-1　取引仕入業者総数（N=27）

取引業者数規模	
9　社以下	15 件（55.6%）
１０－１４　社	4 件（14.8%）
１５－１９　社	3 件（11.1%）
２０－２９　社	3 件（11.1%）
３０－３９　社	1 件（ 3.7%）
４０－４９　社	1 件（ 3.7%）
５０　社以上	0 件（ 0.0%）
平　　均	32.8 社

問 5-2　年間購入総額（平成 14 年度分・N=24）

年間購入額規模	
1　億円未満	17 件（70.8%）
1 億～5 億円未満	5 件（20.8%）
5 億～10 億円未満	0 件（ － ）
10 億～20 億円未満	0 件（ － ）
20 億～30 億円未満	1 件（ 4.2%）
３０　億円以上	1 件（ 4.2%）
平　　均	281.0 百万円

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況（N＝40）

1	設置しており、活発な議論が行われている	5 件（12.5%）
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	5 件（12.5%）
3	設置していない	29 件（72.5%）
	無回答	1 件（ 2.5%）

設置している施設の許可病床数　　平均　793.1 床（N＝9）
設置していない施設の許可病床数　平均　 86.8 床（N＝28）

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況（N＝40）

1	設立している	14 件（35.0%）
2	設立していない	26 件（65.0%）

設立している施設の許可病床数　　平均　198.4 床（N＝13）
設立していない施設の許可病床数　平均　272.5 床（N＝24）

(2) 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量

問 8　眼科系病床数（N=37）

病　床　規　模	
１９　床 以 下	26 件（70.3%）
２０－２９　床	3 件（ 8.1%）
３０－３９　床	2 件（ 5.4%）
４０－４９　床	3 件（ 8.1%）
５０－９９　床	3 件（ 8.1%）
１００　床 以 上	0 件（ － ）
平　　均	16.9 床

問 9　直近 1 年間の症例数

症 例 数 規 模	眼内レンズ挿入術 N=40
４９　症 例 以 下	0 件（ － ）
５０－９９　症 例	2 件（ 5.0%）
100－299　症例	14 件（35.0%）
300－499　症例	7 件（17.5%）
500－999　症例	10 件（25.0%）
1000　症例以上	7 件（17.5%）
平　　均	682.1 症例

問 10・11　購入形態（N＝40）

1	自院単独で購入している	39 件（97.5%）
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	1 件（ 2.5%）
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	0 件（ － ）

〔共同購入しない理由〕－複数回答　N=39

1	他病院と調整することが困難	14 件（35.9%）
2	在庫管理が困難	7 件（17.9%）
3	附帯的サービスが享受できなくなる	2 件（ 5.1%）
4	価格引下げ効果が得られない	4 件（10.3%）
5	その他	4 件（10.3%）
6	全く考えたことがない	17 件（43.6%）
	無回答	1 件（ 2.6%）

問 12・13　購入価格等の情報交換（N＝40）

1	行っている	16 件（40.0%）
2	行っていない	22 件（55.0%）
	無回答	2 件（ 5.0%）

〔情報交換しない理由〕－複数回答　N=22

1	事務量増加に見合ったメリット無し	1 件（ 4.5%）
2	他院より良い条件で取引している	3 件（13.6%）
3	取引条件が異なり比較できない	10 件（45.5%）
4	製品機種が異なり比較できない	5 件（22.7%）
5	応じてくれる病院がない	1 件（ 4.5%）
6	仕入業者との信頼関係を保つため	3 件（13.6%）
7	全く考えたことがない	7 件（31.8%）
8	その他	0 件（ － ）
	無回答	1 件（ 4.5%）

問 14－18　使用メーカー数・銘柄数等

問 14	使用メーカー数	2.3	社	N=35
問 15	使用銘柄数	3.1	種類	N=35
問 16	取引卸売業者数	1.4	社	N=22
	取引輸入販売業者数	0.3	社	N=35
	取引メーカー数	0.8	社	N=35
問 17	年間購入数量	207.7	個	N=29
	年間使用数量	219.8	個	N=29
問 18	年間購入総額	4.4	百万円	N=19

問 19　各医療用具・材料の購入経路（N＝40）

1	メーカー又は輸入販売業者から直接購入している	18 件（45.0%）
2	メーカー等の地域の販売代理店から購入している	9 件（22.5%）
3	卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している	14 件（35.0%）
4	複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している	3 件（ 7.5%）
	無回答	2 件（ 5.0%）

問 20　メーカーまたは輸入販売業者との直接取引に関する今後のご意向

【問 19 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択した施設（N＝18）**】**

1	現状を維持	16 件（88.9%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	0 件（　－　）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	1 件（ 5.6%）
4	特に考えていない	1 件（ 5.6%）

【問 19 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択していない施設（N＝20）**】**

1	現状を維持	11 件（55.0%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	0 件（　－　）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	1 件（5.0%）
4	特に考えていない	8 件（40.0%）

(3) 医療用具・材料の購入決定プロセス

問 21　製品機種（銘柄）の選定において主に意見が反映される部局　－複数回答（N＝40）

1	病院長	19 件（47.5%）
2	担当診療科の医師	24 件（60.0%）
3	担当診療科以外の医師	0 件（ － ）
4	事務部門	3 件（ 7.5%）
5	薬剤部門	0 件（ － ）
6	看護部門	0 件（ － ）
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）	0 件（ － ）

問 22　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較（N＝40）

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	18 件（45.0%）
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	13 件（32.5%）
3	ほとんど比較していない	9 件（22.5%）

〔価格比較しないしない理由〕－複数回答　N=9

1	価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている	4 件（44.4%）
2	どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない	1 件（11.1%）
3	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	2 件（22.2%）
4	その他	2 件（22.2%）

問 23　現在の仕入業者を選んだ理由　－複数回答（N＝40）

【メーカーや輸入販売業者との直接取引】

1	価格が安い	12 件（30.0%）
2	総取引高でディスカウント	5 件（12.5%）
3	技術的支援がしっかりしているため	8 件（20.0%）
4	昔からの取引先であるため	8 件（20.0%）
5	医師の指定であるため	3 件（ 7.5%）
6	その他	3 件（ 7.5%）
7	取引していない	20 件（50.0%）
	無回答	1 件（ 2.5%）

【卸売業者との取引について】

1	価格が安い	8 件（20.0%）
2	総取引高でディスカウント	0 件（ － ）
3	技術的支援がしっかりしているため	6 件（15.0%）
4	昔からの取引先であるため	14 件（35.0%）
5	メーカーの指定であるため	1 件（ 2.5%）
6	医師の指定であるため	3 件（ 7.5%）
7	その他	3 件（ 7.5%）
8	取引していない	0 件（ － ）
	無回答	15 件（37.5%）

問 24・25　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較（N＝40）

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	11 件（27.5%）
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	5 件（12.5%）
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	8 件（20.0%）
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	10 件（25.0%）
	無回答	6 件（15.0%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=5

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	0 件（ － ）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	1 件（20.0%）
3	他の業者は取引に消極的である	2 件（40.0%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	0 件（ － ）
5	他の業者が扱っていない	0 件（ － ）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	2 件（40.0%）
7	その他（	0 件（ － ）
	無回答	1 件（20.0%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=8

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	0 件（ － ）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	3 件（37.5%）
3	他の業者は取引に消極的である	0 件（ － ）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	1 件（12.5%）
5	他の業者が扱っていない	0 件（ － ）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	2 件（25.0%）
7	その他（	2 件（25.0%）

（4）医療用具・材料の購入条件

問 26　在庫の所有形態　－複数回答（N＝40）

1	買取	13 件（32.5%）	⇒廃棄損　平均	1.7	%程度	N=13
2	委託在庫	25 件（62.5%）				
	無回答	4 件（10.0%）				

問 27　平均的な病院の在庫数量（委託在庫分も含む）

平均 72.0 個　N=34

問 28　購入数量についての年間（または月間）契約の締結（N＝40）

1	締結している	2 件（ 5.0%）
2	締結していない	30 件（75.0%）
	無回答	8 件（20.0%）

問 29　概ねの納入頻度（N＝40）

1	毎使用時	11 件（27.5%）
2	ほぼ毎日	2 件（ 5.0%）
3	週 1～2 回程度	8 件（20.0%）
4	週 1 回未満	13 件（32.5%）
	無回答	6 件（15.0%）

問 30　緊急（翌日または当日）納入の有無（N＝40）

1	有り	24 件（60.0%）
2	無し	13 件（32.5%）
	無回答	3 件（ 7.5%）

(4) 仕入業者による附帯サービス

問 31　メーカー／輸入販売業者からのサポート　－複数回答（N＝40）

1	情報提供	26 件（65.0%）
2	24 時間のバックアップ体制	1 件（ 2.5%）
3	術前準備等の補助	1 件（ 2.5%）
4	術中の立ち合い	0 件（ － ）
5	術後の定期検診	0 件（ － ）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（ － ）
7	伝票処理	0 件（ － ）
8	学会開催・活動の支援	7 件（17.5%）
9	その他	0 件（ － ）
10	サポートは一切ない	11 件（27.5%）
	無回答	2 件（ 5.0%）

問 32　卸売業者からのサポート　－複数回答（N＝40）

1	情報提供	18 件（45.0%）
2	24 時間のバックアップ体制	4 件（10.0%）
3	術前準備等の補助	1 件（ 2.5%）
4	術中の立ち合い	1 件（ 2.5%）
5	術後の定期検診	0 件（ － ）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	1 件（ 2.5%）
7	伝票処理	3 件（ 7.5%）
8	学会開催・活動の支援	3 件（ 7.5%）
9	その他	1 件（ 2.5%）
10	サポートは一切ない	13 件（32.5%）
	無回答	7 件（17.5%）

問 33　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供　－複数回答（N＝40）

1	関連計測機器の無償貸与	1 件（ 2.5%）
2	関連製品の添付	2 件（ 5.0%）
3	製品サンプルの提供	5 件（12.5%）
4	その他	0 件（ － ）
5	無償貸与、提供等は一切受けていない	31 件（77.5%）
	無回答	2 件（ 5.0%）

3. 眼内レンズ（スリーピース）

（1）回答施設の概況

問 1　所在する地域ブロック（N＝22）

1	北海道		0 件（ － ）
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）	3 件（13.6%）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）	6 件（27.3%）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）	2 件（ 9.1%）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）	1 件（ 4.5%）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）	1 件（ 4.5%）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）	4 件（18.2%）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）	0 件（ － ）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）	2 件（ 9.1%）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）	1 件（ 4.5%）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）	2 件（ 9.1%）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）	0 件（ － ）

問 2　開設主体（N＝22）

1	国立（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）	2 件（ 9.1%）
2	公立（都道府県・市町村）	4 件（18.2%）
3	公的　※1	0 件（ － ）
4	社会保険関係団体　※2	1 件（ 4.5%）
5	医療法人	6 件（27.3%）
6	個人	4 件（18.2%）
7	その他（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）	5 件（22.7%）

※1　日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会
※2　全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合

問 3　医育機関（N＝22）

1	はい　8 件（36.4%）	2	いいえ　14 件（63.6%）

問 4　許可病床数（N=20）

病　床　規　模	
１９　床以下	7 件（35.0%）
２０－９９　床	1 件（ 5.0%）
１００－２９９　床	1 件（ 5.0%）
３００－４９９　床	4 件（20.0%）
５００－９９９　床	5 件（25.0%）
１０００　床以上	2 件（10.0%）
平　　均	394.5 床

問 5-1　取引仕入業者総数（N=16）

取引業者数規模	
9　社以下	11 件（68.8%）
１０－１４　社	2 件（12.5%）
１５－１９　社	1 件（ 6.3%）
２０－２９　社	0 件（ － ）
３０－３９　社	1 件（ 6.3%）
２２－４９　社	1 件（ 6.3%）
５０　社以上	0 件（ － ）
平　　均	8.9 社

問 5-2　年間購入総額（平成 14 年度分・N=12）

年間購入額規模	
1　億円未満	7 件（58.3%）
1 億～5 億円未満	3 件（25.0%）
5 億～10 億円未満	0 件（ － ）
10 億～20 億円未満	0 件（ － ）
20 億～30 億円未満	1 件（ 8.3%）
３０　億円以上	1 件（ 8.3%）
平　　均	506.8 百万円

問 6　医療用具・材料の購入選定組織の設置状況（N＝22）

1	設置しており、活発な議論が行われている	5 件（22.7%）
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない	5 件（22.7%）
3	設置していない	11 件（50.0%）
	無回答	1 件（ 4.5%）

設置している施設の許可病床数　　平均　774.5 床（N＝8）
設置していない施設の許可病床数　平均　 95.7 床（N＝11）

問 7　医療用具・材料の購入のための会社等組織の設立状況（N＝22）

1	設立している	7 件（31.8%）
2	設立していない	15 件（68.2%）

設立している施設の許可病床数　　平均　555.5 床（N＝6）
設立していない施設の許可病床数　平均　325.4 床（N＝14）

(2) 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量

問 8　眼科系病床数（N=19）

病　床　規　模	
１９　床 以 下	12 件（63.2%）
２０－２９　床	3 件（15.8%）
３０－３９　床	1 件（5.3%）
２２－４９　床	2 件（10.5%）
５０－９９　床	1 件（ 5.3%）
１００　床 以 上	0 件（ － ）
平　　均	18.8 床

問 9　直近 1 年間の症例数

症 例 数 規 模	眼内レンズ挿入術 N=22
４９　症 例 以 下	1 件（ 4.5%）
５０－９９　症 例	2 件（ 9.1%）
100－299　症例	4 件（18.2%）
300－499　症例	4 件（18.2%）
500－999　症例	7 件（31.8%）
1000　症例以上	4 件（18.2%）
平　　均	721.4 症例

問 10・11　購入形態（N＝22）

1	自院単独で購入している	21 件（95.5%）
2	同一法人内の複数病院が共同で購入している	1 件（ 4.5%）
3	別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している	0 件（ － ）

〔共同購入しない理由〕－複数回答　N=21

1	他病院と調整することが困難	9 件（42.9%）
2	在庫管理が困難	4 件（19.0%）
3	附帯的サービスが享受できなくなる	1 件（ 4.8%）
4	価格引下げ効果が得られない	1 件（ 4.8%）
5	その他	3 件（14.3%）
6	全く考えたことがない	7 件（33.3%）
	無回答	1 件（ 4.8%）

問 12・13　購入価格等の情報交換（N＝22）

1	行っている	7 件（31.8%）
2	行っていない	13 件（59.1%）
	無回答	2 件（ 9.1%）

〔情報交換しない理由〕－複数回答　N=13

1	事務量増加に見合ったメリット無し	1 件（ 7.7%）
2	他院より良い条件で取引している	2 件（15.4%）
3	取引条件が異なり比較できない	5 件（38.5%）
4	製品機種が異なり比較できない	2 件（15.4%）
5	応じてくれる病院がない	1 件（ 7.7%）
6	仕入業者との信頼関係を保つため	1 件（ 7.7%）
7	全く考えたことがない	4 件（30.8%）
8	その他	0 件（ － ）

問 14－18　使用メーカー数・銘柄数等

問 14	使用メーカー数	1.8	社	N=16
問 15	使用銘柄数	2.4	種類	N=16
問 16	取引卸売業者数	1.4	社	N=12
	取引輸入販売業者数	－	社	N=19
	取引メーカー数	0.1	社	N=19
問 17	年間購入数量	68.0	個	N=11
	年間使用数量	77.8	個	N=14
問 18	年間購入総額	4.1	百万円	N=7

問 19　各医療用具・材料の購入経路（N＝22）

1	メーカー又は輸入販売業者から直接購入している	2 件（ 9.1%）
2	メーカー等の地域の販売代理店から購入している	6 件（27.3%）
3	卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している	12 件（54.5%）
4	複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している	1 件（ 4.5%）
	無回答	2 件（ 9.1%）

問 20　メーカーまたは輸入販売業者との直接取引に関する今後のご意向

【問 19 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択した施設（N＝2)**】**

1	現状を維持	2 件（100.0%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	0 件（　－　）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	0 件（　－　）
4	特に考えていない	0 件（　－　）

【問 19 にて「1. メーカー又は輸入販売業者から直接購入している」を選択していない施設（N＝18)**】**

1	現状を維持	12 件（66.7%）
2	直接取引を現在よりも増やす／開始する	0 件（　－　）
3	直接取引を現在よりも減らす／止める	0 件（　－　）
4	特に考えていない	6 件（33.3%）

(3) 医療用具・材料の購入決定プロセス

問 21　製品機種（銘柄）の選定において主に意見が反映される部局　－複数回答（N＝22）

1	病院長	7 件（31.8%）
2	担当診療科の医師	14 件（63.6%）
3	担当診療科以外の医師	0 件（ － ）
4	事務部門	2 件（ 9.1%）
5	薬剤部門	0 件（ － ）
6	看護部門	0 件（ － ）
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）	0 件（ － ）

問 22・23　類似機能の製品機種（銘柄）間での価格比較（N＝22）

1	価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している	8 件（36.4%）
2	行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない	6 件（27.3%）
3	ほとんど比較していない	7 件（31.8%）
	無回答	1 件（ 4.5%）

〔価格比較しない理由〕－複数回答　N=7

1	価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている	2 件（28.6%）
2	どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない	1 件（14.3%）
3	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	2 件（28.6%）
4	その他	2 件（28.6%）

問 24　現在の仕入業者を選んだ理由　－複数回答（N＝22）

【メーカーや輸入販売業者との直接取引】

1	価格が安い	0 件（ － ）
2	総取引高でディスカウント	1 件（ 4.5%）
3	技術的支援がしっかりしているため	0 件（ － ）
4	昔からの取引先であるため	1 件（ 4.5%）
5	医師の指定であるため	1 件（ 4.5%）
6	その他	18 件（81.8%）
7	取引していない	2 件（ 9.1%）

【卸売業者との取引について】

1	価格が安い	7 件（31.8%）
2	総取引高でディスカウント	0 件（ － ）
3	技術的支援がしっかりしているため	7 件（31.8%）
4	昔からの取引先であるため	7 件（31.8%）
5	メーカーの指定であるため	2 件（ 9.1%）
6	医師の指定であるため	3 件（13.6%）
7	その他	2 件（ 9.1%）
8	取引していない	1 件（ 4.5%）
	無回答	2 件（ 9.1%）

問 25・26　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間での価格比較（N＝22）

1	価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している	4 件（18.2%）
2	価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない	5 件（22.7%）
3	複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない	3 件（13.6%）
4	複数の仕入業者がいないため、比較できない	6 件（27.3%）
	無回答	4 件（18.2%）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=5

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	0 件（ － ）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	1 件（20.0%）
3	他の業者は取引に消極的である	2 件（40.0%）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	0 件（ － ）
5	他の業者が扱っていない	0 件（ － ）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	3 件（60.0%）
7	その他	0 件（ － ）

〔価格比較の結果が反映されない理由〕－複数回答　N=3

1	事務量の増加に見合ったメリットが得られない	0 件（ － ）
2	値引率が仕入業者間でほとんど変わらない	1 件（33.3%）
3	他の業者は取引に消極的である	0 件（ － ）
4	メーカー等の指定（推薦）業者の条件が最も良い	0 件（ － ）
5	他の業者が扱っていない	0 件（ － ）
6	価格交渉前に仕入業者が決定されている	1 件（33.3%）
7	その他（	1 件（33.3%）

（4）医療用具・材料の購入条件

問 27　在庫の所有形態　－複数回答（N＝22）

1	買取	5 件（22.7%）	⇒廃棄損　平均	1.7	%程度	N=3
2	委託在庫	15 件（68.2%）				
	無回答	3 件（13.6%）				

問 28　平均的な病院の在庫数量（委託在庫分も含む）

平均 35.8 個　N=18

問 29　購入数量についての年間（または月間）契約の締結（N＝22）

1	締結している	0 件（ － ）
2	締結していない	18 件（81.8%）
	無回答	4 件（18.2%）

問 30　概ねの納入頻度（N＝22）

1	毎使用時	8 件（36.4%）
2	ほぼ毎日	1 件（ 4.5%）
3	週 1～2 回程度	4 件（18.2%）
4	週 1 回未満	6 件（27.3%）
	無回答	3 件（13.6%）

問 31　緊急（翌日または当日）納入の有無（N＝22）

1	有り	10 件（45.5%）
2	無し	9 件（40.9%）
	無回答	3 件（13.6%）

(4) 仕入業者による附帯サービス

問 32　メーカー／輸入販売業者からのサポート　－複数回答（N＝22）

1	情報提供	14 件（63.6%）
2	24 時間のバックアップ体制	2 件（ 9.1%）
3	術前準備等の補助	1 件（ 4.5%）
4	術中の立ち合い	0 件（ － ）
5	術後の定期検診	0 件（ － ）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（ － ）
7	伝票処理	0 件（ － ）
8	学会開催・活動の支援	4 件（18.2%）
9	その他	0 件（ － ）
10	サポートは一切ない	4 件（18.2%）
	無回答	3 件（13.6%）

問 33　卸売業者からのサポート　－複数回答（N＝22）

1	情報提供	11 件（50.0%）
2	24 時間のバックアップ体制	3 件（13.6%）
3	術前準備等の補助	1 件（ 4.5%）
4	術中の立ち合い	0 件（ － ）
5	術後の定期検診	0 件（ － ）
6	廃棄物処理（血液付着物等）	0 件（ － ）
7	伝票処理	4 件（18.2%）
8	学会開催・活動の支援	3 件（13.6%）
9	その他	0 件（ － ）
10	サポートは一切ない	5 件（22.7%）
	無回答	3 件（13.6%）

問 34　関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供　－複数回答（N＝22）

1	関連計測機器の無償貸与	0 件（ － ）
2	関連製品の添付	0 件（ － ）
3	製品サンプルの提供	3 件（13.6%）
4	その他	0 件（ － ）
5	無償貸与、提供等は一切受けていない	16 件（72.7%）
	無回答	3 件（13.6%）

調　査　票

【基本票】

医療用具・材料の流通慣行に関する実態調査

1. 各設問のご回答については、該当する番号に○印をつけていただくものと、具体的な数値等を記入していただくものがあります。また、「その他」を選択される場合には、（　）内にできるだけ具体的にご記入ください。

2. ご不明の点がございましたら、下記までお問い合せください。

－この調査についてのお問い合せ－
財団法人医療経済研究・社会保険福祉協会
医療経済研究機構

貴院の概要についておたずねします。

問１　貴院の所在する地域ブロックについて、該当する番号に○印をおつけください。

1	北海道	
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）

問２　貴院の開設主体について、該当する番号に○印をおつけください。

1	国立	（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）
2	公立	（都道府県・市町村）
3	公的	（日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会）
4	社会保険関係団体	（全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合）
5	医療法人	
6	個人	
7	その他	（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）

＜　裏　面　に　続　き　ま　す　＞

問 3　貴院は医育機関※ですか。

1　はい	2　いいえ

※医育機関とは、学校教育法に基づく大学において、医学又は歯学の教育を行うことに付随して設けられた病院及び分院のことをいいます。また、大学研究所付属病院も含みます。

問 4　貴院の全許可病床数（平成 15 年 10 月 1 日現在）をご記入ください。　[　　　　]　床

問 5　医療用具・材料の購入に関する全体的な状況について、数値をご記入ください。

（1）現在取引のある仕入業者※の総数	[　　　　　]	社
（2）年間購入総額（平成 14 年度分）	[　　　　　]	百万円

※仕入業者とは、実質的に価格交渉を行う卸売業者もしくは輸入販売業者（直接取引）やメーカー（直接取引）のことを指します。

問 6　貴院又は貴法人では、医療用具・材料の購入に関する選定組織（チェーン病院等の場合、本部組織を含む）を設置していますか。また、その組織は実質的に機能していますか。

1　設置しており、活発な議論が行われている
2　設置してはいるが、実質的な議論は行われていない
3　設置していない

問 7　貴院又は貴法人では、各医療用具・材料を購入するための会社等の組織を設立していますか。

1　設立している	2　設立していない

以上で基本票へのご記入は終わりです。
心臓治療用医療用具票・整形外科医療用具票と一緒に
ご返送くださいますようお願い申し上げます。
ご協力いただきまして、誠に有り難うございました。

1. 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量などについてうかがいます。

問 1　貴院の循環器系病床数（平成 15 年 10 月 1 日現在）をご記入ください。　□□□□ 床

問 2　（1）～（4）の術式について、貴院の直近 1 年間の症例数をご記入ください。なお、（ ）内は各術式の診療報酬点数上のコードを示します。

（1）経皮的冠動脈形成術	□□□□	症例
（2）経皮的冠動脈ステント留置術	□□□□	症例
（3）ペースメーカー移植術	□□□□	症例
（4）ペースメーカー交換術	□□□□	症例

問 3　各医療用具・材料について、その購入形態として該当する番号に○印をおつけください。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　自院単独で購入している
2　同一法人内の複数病院が共同で購入している
3　別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している

（2）冠動脈用ステントセット

1　自院単独で購入している
2　同一法人内の複数病院が共同で購入している
3　別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　自院単独で購入している
2　同一法人内の複数病院が共同で購入している
3　別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している

問 3 でいずれかの医療用具・材料について「1　自院単独で購入している」と回答された場合にのみ、問 4 をお答えください。それ以外の場合は、問 5 へお進みください。

問 4　問 3 で「1　自院単独で購入している」と回答された医療用具・材料について、共同購入をしない理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　他病院と調整することが困難　　2　在庫管理が困難
3　附帯的サービスが享受できなくなる　　4　価格引下げ効果が得られない
5　その他（　　）　　6　全く考えたことがない

（2）冠動脈用ステントセット

1　他病院と調整することが困難　　2　在庫管理が困難
3　附帯的サービスが享受できなくなる　　4　価格引下げ効果が得られない
5　その他（　　）　　6　全く考えたことがない

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　他病院と調整することが困難　　2　在庫管理が困難
3　附帯的サービスが享受できなくなる　　4　価格引下げ効果が得られない
5　その他（　　）　　6　全く考えたことがない

問５　各医療用具・材料について、購入価格等について病院間で情報交換を行っていますか。

(1) ＰＴＣＡバルーンカテーテル	1　している　　2　していない
(2) 冠動脈用ステントセット	1　している　　2　していない
(3) 植込み型心臓ペースメーカ	1　している　　2　していない

問５でいずれかの医療用具・材料について「2　していない」と回答された場合にのみ、問６をお答えください。それ以外の場合は、問７へお進みください。

問６　問５で「2　していない」と回答された医療用具・材料について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

(1) ＰＴＣＡバルーンカテーテル	1　事務量増加に見合ったメリット無し 2　他院より良い条件で取引している 3　取引条件が異なり比較できない 4　製品機種が異なり比較できない 5　応じてくれる病院がない 6　仕入業者との信頼関係を保つため 7　全く考えたことがない 8　その他（　　）
(2) 冠動脈用ステントセット	1　事務量増加に見合ったメリット無し 2　他院より良い条件で取引している 3　取引条件が異なり比較できない 4　製品機種が異なり比較できない 5　応じてくれる病院がない 6　仕入業者との信頼関係を保つため 7　全く考えたことがない 8　その他（　　）
(3) 植込み型心臓ペースメーカ	1　事務量増加に見合ったメリット無し 2　他院より良い条件で取引している 3　取引条件が異なり比較できない 4　製品機種が異なり比較できない 5　応じてくれる病院がない 6　仕入業者との信頼関係を保つため 7　全く考えたことがない 8　その他（　　）

下記の問 7～12 について、それぞれに該当する数値を【回答記入欄】へご記入ください。

問 7　ＰＴＣＡバルーンカテーテル、冠動脈用ステントセット、植込み型心臓ペースメーカについて、貴院で使用しているメーカー数をご記入ください。

問 8　各医療用具などについて、貴院で使用している製品機種（銘柄）数をご記入ください。

問 9　各医療用具などについて、貴院と取引のある仕入業者数（卸売業者・輸入販売業者・メーカー）について、それぞれご記入ください。

問 10　各医療用具などについて、貴院での平成 14 年度の購入数量（概数）と使用数量（概数）をご記入ください。

問 11　各医療用具などについて、貴院での平成 14 年度の購入総額（概数）をご記入ください。

問 12　各医療用具などについて、最も購入数量の多い製品機種（銘柄）の保険償還価格に対する平均的な値引率をご記入ください。

【回答記入欄】

		(1) PTCA ﾊﾞﾙｰﾝｶﾃｰﾃﾙ		(2) 冠動脈用ｽﾃﾝﾄｾｯﾄ		(3) 植込み型心臓ﾍﾟｰｽﾒｰｶ	
問 7	使用メーカー数		社		社		社
問 8	使用銘柄数		種類		種類		種類
問 9	取引卸売業者数		社		社		社
	取引輸入販売業者数		社		社		社
	取引メーカー数		社		社		社
問 10	年間購入数量		個		個		個
	年間使用数量		個		個		個
問 11	年間購入総額		百万円		百万円		百万円
問 12	平均的値引率		%		%		%

※問 9 のご記入にあたっては、実質的に価格交渉を行う卸売業者もしくは輸入販売業者（直接取引）やメーカー（直接取引）の数をご記入ください。

問 13　各医療用具・材料について、その購入経路として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　メーカー又は輸入販売業者から直接購入している
2　メーカー等の地域の販売代理店から購入している
3　卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している
4　複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している

（2）冠動脈用ステントセット

1　メーカー又は輸入販売業者から直接購入している
2　メーカー等の地域の販売代理店から購入している
3　卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している
4　複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　メーカー又は輸入販売業者から直接購入している
2　メーカー等の地域の販売代理店から購入している
3　卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している
4　複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している

問 14　各医療用具・材料について、メーカーまたは輸入販売業者との直接取引について、今後のご意向をお答えください。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　現状を維持
2　直接取引を現在よりも増やす／開始する
3　直接取引を現在よりも減らす／止める
4　特に考えていない

（2）冠動脈用ステントセット

1　現状を維持
2　直接取引を現在よりも増やす／開始する
3　直接取引を現在よりも減らす／止める
4　特に考えていない

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　現状を維持
2　直接取引を現在よりも増やす／開始する
3　直接取引を現在よりも減らす／止める
4　特に考えていない

2. 医療用具・材料の購入決定のプロセスについてうかがいます。

問 15　製品機種（銘柄）の選定においてどの部局の意見が主な反映されますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1	病院長	2	担当診療科の医師
3	担当診療科以外の医師	4	事務部門
5	薬剤部門	6	看護部門
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）		

（2）冠動脈用ステントセット

1	病院長	2	担当診療科の医師
3	担当診療科以外の医師	4	事務部門
5	薬剤部門	6	看護部門
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）		

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1	病院長	2	担当診療科の医師
3	担当診療科以外の医師	4	事務部門
5	薬剤部門	6	看護部門
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）		

問 16　価格交渉の際に類似機能の製品機種（銘柄）がある場合、複数の製品機種（銘柄）間で価格比較を行っていますか。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している
2　価格比較を行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない
3　ほとんど比較していない

（2）冠動脈用ステントセット

1　価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している
2　価格比較を行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない
3　ほとんど比較していない

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している
2　価格比較を行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない
3　ほとんど比較していない

問 16 でいずれかの医療用具・材料について「3　ほとんど比較していない」と回答された場合にのみ、問 17 をお答えください。それ以外の場合は、問 18 へお進みください。

問 17　問 16 で「3　ほとんど比較していない」と回答された医療用具・材料について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている
2　どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない
3　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
4　その他（　　）

（2）冠動脈用ステントセット

1　価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている
2　どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない
3　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
4　その他（　　）

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている
2　どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない
3　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
4　その他（　　）

問 18　現在の仕入業者を選んだ理由について、該当する番号全てに○印をおつけください。

※それぞれの医療用具・材料について、複数の仕入業者との取引がある場合には、最も取引の多い仕入業者についてご回答ください。

【メーカーや輸入販売業者との直接取引について】

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　医師の指定であるため
6　その他（　　）
7　取引していない

（2）冠動脈用ステントセット

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　医師の指定であるため
6　その他（　　）
7　取引していない

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　医師の指定であるため
6　その他（　　）
7　取引していない

【卸売業者との取引について】

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　メーカーの指定であるため
6　医師の指定であるため
7　その他（　　）
8　取引していない

（2）冠動脈用ステントセット

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　メーカーの指定であるため
6　医師の指定であるため
7　その他（　　）
8　取引していない

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　メーカーの指定であるため
6　医師の指定であるため
7　その他（　　）
8　取引していない

問 19　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間で価格比較を行ったうえで仕入業者を選定していますか。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している
2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない
3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない
4　複数の仕入業者がいないため、比較できない

（2）冠動脈用ステントセット

1　価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している
2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない
3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない
4　複数の仕入業者がいないため、比較できない

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している
2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない
3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない
4　複数の仕入業者がいないため、比較できない

問 19 でいずれかの医療用具・材料について「2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない」又は「3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない」と回答された場合にのみ、問 20 をお答えください。それ以外の場合は、問 21 へお進みください。

問 20　問 19 で「2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない」または「3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない」と回答された医療用具・材料について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

(1) ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
2　値引率が仕入業者間でほとんど変わらない
3　他の業者は取引に消極的である
4　メーカー（又は輸入販売業者）の指定（推薦）業者の条件が最も良い
5　他の業者が扱っていない
6　価格交渉前に仕入業者が決定されている
7　その他（　　）

(2) 冠動脈用ステントセット

1　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
2　値引率が仕入業者間でほとんど変わらない
3　他の業者は取引に消極的である
4　メーカー（又は輸入販売業者）の指定（推薦）業者の条件が最も良い
5　他の業者が扱っていない
6　価格交渉前に仕入業者が決定されている
7　その他（　　）

(3) 植込み型心臓ペースメーカ

1　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
2　値引率が仕入業者間でほとんど変わらない
3　他の業者は取引に消極的である
4　メーカー（又は輸入販売業者）の指定（推薦）業者の条件が最も良い
5　他の業者が扱っていない
6　価格交渉前に仕入業者が決定されている
7　その他（　　）

3. 医療用具・材料の購入条件についてうかがいます。

問 21　在庫の所有形態に該当する番号に○印をおつけください。なお、「1　買取」と回答された医療用具・材料については、買い取ったものの廃棄損となってしまうおおよその割合（金額ベースで）をご記入ください。

(1) ＰＴＣＡバルーンカテーテル	1　買取	⇒廃棄損		%程度	2　委託在庫
(2) 冠動脈用ステントセット	1　買取	⇒廃棄損		%程度	2　委託在庫
(3) 植込み型心臓ペースメーカ	1　買取	⇒廃棄損		%程度	2　委託在庫

下記の問 22～25 について、それぞれに該当する数値を【回答記入欄】へご記入ください。

問 22　平均的な病院の在庫数量を数値でご記入ください（委託在庫分も含む）。

問 23　購入数量について年間（または月間）の契約を締結していますか。

問 24　概ねの納入頻度について、該当する番号に○印をおつけください（複数の仕入業者から仕入れている場合には、取引の大きい方についてお答えください）。

問 25　仕入業者に対し、緊急に翌日または当日納入を要請することはありますか。

【回答記入欄】

	(1) PTCA ﾊﾞﾙｰﾝｶﾃｰﾃﾙ	(2) 冠動脈用ｽﾃﾝﾄｾｯﾄ	(3) 植込み型心臓ﾍﾟｰｽﾒｰｶ
問 22　平均在庫量	個	個	個
問 23　年間（月間）購入契約	1 締結している 2 締結していない	1 締結している 2 締結していない	1 締結している 2 締結していない
問 24　納入頻度	1 毎使用時 2 ほぼ毎日 3 週 1～2 回程度 4 週 1 回未満	1 毎使用時 2 ほぼ毎日 3 週 1～2 回程度 4 週 1 回未満	1 毎使用時 2 ほぼ毎日 3 週 1～2 回程度 4 週 1 回未満
問 25　緊急納入	1 有　2 無	1 有　2 無	1 有　2 無

4. 仕入業者による附帯サービスについてうかがいます。

問 26　メーカーまたは輸入販売業者から何らかのサポートを受けていますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

(1) ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

(2) 冠動脈用ステントセット

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

(3) 植込み型心臓ペースメーカ

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

問 27　卸売業者から何らかのサポートを受けていますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

(1) ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

(2) 冠動脈用ステントセット

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

(3) 植込み型心臓ペースメーカ

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

問 28　仕入業者から、関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供を受けることがありますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）ＰＴＣＡバルーンカテーテル

1　関連計測機器の無償貸与
2　関連製品の添付
3　製品サンプルの提供
4　その他（　　）
5　無償貸与、提供等は一切受けていない

（2）冠動脈用ステントセット

1　関連計測機器の無償貸与
2　関連製品の添付
3　製品サンプルの提供
4　その他（　　）
5　無償貸与、提供等は一切受けていない

（3）植込み型心臓ペースメーカ

1　関連計測機器の無償貸与
2　関連製品の添付
3　製品サンプルの提供
4　その他（　　）
5　無償貸与、提供等は一切受けていない

貴院でペースメーカー移植術・交換術を実施している場合にのみ、問 29・30 をお答えください。

問 29　業者の立ち合いなしでの手術、定期検診等を行うことについて該当する番号に○印をおつけください。

1　問題なく対応できる　　2　メーカーによって困難である　　3　困難である

問 29 で「3　困難である」と回答された場合にのみ、問 30 をお答えください。それ以外の場合は、問 31 へお進みください。

問 30　問 29 で「3　困難である」と回答された理由として、該当する番号全てに○印をおつけください。

1　計測を行えるスタッフがいない
2　計測機器がない
3　製品の世代交代についていけない
4　その他（　　）

問 31　最後に、このアンケートにご記入された方の役職等について、該当する番号に○印をおつけください。なお、複数の方が分担してご記入された場合は、該当する番号全てに○印をおつけください。

1　病院長	2　1 以外の医師
3　事務長	4　3 以外の事務職員
5　その他（　　）	

以上で心臓治療用医療用具に関するアンケートは終わりです。
基本票と整形外科医療用具票と一緒にご返送くださいますようお願い申し上げます。
ご協力いただきまして、誠に有り難うございました。

1. 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量などについてうかがいます。

問 1　貴院の整形外科系病床数（平成 15 年 10 月 1 日現在）をご記入ください。 [　　] 床

問 2　（1）～（3）の術式について、貴院の直近 1 年間の症例数をご記入ください。なお、（ ）内は各術式の診療報酬点数上のコードを示します。

（1）人工骨頭挿入術（肩、股、膝）	[　　]	症例
（2）人工間接置換術（肩、股、膝）	[　　]	症例
（3）人工関節抜去術（肩、股、膝）	[　　]	症例

問 3　各医療用具・材料について、その購入形態として該当する番号に○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1　自院単独で購入している
2　同一法人内の複数病院が共同で購入している
3　別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している

（2）人工膝関節用材料

1　自院単独で購入している
2　同一法人内の複数病院が共同で購入している
3　別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している

問 3 でいずれかの医療用具・材料について「1　自院単独で購入している」と回答された場合にのみ、問 4 をお答えください。それ以外の場合は、問 5 へお進みください。

問 4　問 3 で「1　自院単独で購入している」と回答された医療用具・材料について、共同購入をしない理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1　他病院と調整することが困難	2　在庫管理が困難
3　附帯的サービスが享受できなくなる	4　価格引下げ効果が得られない
5　その他（　　）	6　全く考えたことがない

（2）人工膝関節用材料

1　他病院と調整することが困難	2　在庫管理が困難
3　附帯的サービスが享受できなくなる	4　価格引下げ効果が得られない
5　その他（　　）	6　全く考えたことがない

問 5　購入価格等について病院間で情報交換を行っていますか。

（1）人工股関節用材料	1　している　　2　していない
（2）人工膝関節用材料	1　している　　2　していない

問 5 でいずれかの医療用具・材料について「2　していない」と回答された場合にのみ、問 6 をお答えください。それ以外の場合は、問 7 へお進みください。

問 6　問 5 で「2　していない」と回答された医療用具・材料について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料	1　事務量増加に見合ったメリット無し 2　他院より良い条件で取引している 3　取引条件が異なり比較できない 4　製品機種が異なり比較できない 5　応じてくれる病院がない 6　仕入業者との信頼関係を保つため 7　全く考えたことがない 8　その他（　　）
（2）人工膝関節用材料	1　事務量増加に見合ったメリット無し 2　他院より良い条件で取引している 3　取引条件が異なり比較できない 4　製品機種が異なり比較できない 5　応じてくれる病院がない 6　仕入業者との信頼関係を保つため 7　全く考えたことがない 8　その他（　　）

下記の問 7～12 について、それぞれに該当する数値を【回答記入欄】へご記入ください。

問 7　人工股関節用材料、人工膝関節用材料について、貴院で使用しているメーカー数をご記入ください。

問 8　各医療用具などについて、貴院で使用している製品機種（銘柄）数をご記入ください。

問 9　各医療用具などについて、貴院と取引のある仕入業者数（卸売業者・輸入販売業者・メーカー）について、それぞれご記入ください。

問 10　各医療用具などについて、貴院での平成 14 年度の購入数量（概数）と使用数量（概数）をご記入ください。

問 11　各医療用具などについて、貴院での平成 14 年度の購入総額（概数）をご記入ください。

問 12　各医療用具などについて、最も購入数量の多い製品機種（銘柄）の保険償還価格に対する平均的な値引率をご記入ください。

【回答記入欄】

		（1）人工股関節用材料		（2）人工膝関節用材料	
問 7	使用メーカー数		社		社
問 8	使用銘柄数		種類		種類
問 9	取引卸売業者数		社		社
	取引輸入販売業者数		社		社
	取引メーカー数		社		社
問 10	年間購入数量		個		個
	年間使用数量		個		個
問 11	年間購入総額		百万円		百万円
問 12	平均的値引率		%		%

※問 9 のご記入にあたっては、実質的に価格交渉を行う卸売業者もしくは輸入販売業者（直接取引）やメーカー（直接取引）の数をご記入ください。

問 13　各医療用具・材料について、その購入経路として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1　メーカー又は輸入販売業者から直接購入している
2　メーカー等の地域の販売代理店から購入している
3　卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している
4　複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している

（2）人工膝関節用材料

1　メーカー又は輸入販売業者から直接購入している
2　メーカー等の地域の販売代理店から購入している
3　卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している
4　複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している

問 14　各医療用具・材料について、メーカーまたは輸入販売業者との直接取引について、今後のご意向をお答えください。

（1）人工股関節用材料

1　現状を維持
2　直接取引を現在よりも増やす／開始する
3　直接取引を現在よりも減らす／止める
4　特に考えていない

（2）人工膝関節用材料

1　現状を維持
2　直接取引を現在よりも増やす／開始する
3　直接取引を現在よりも減らす／止める
4　特に考えていない

2. 医療用具・材料の購入決定のプロセスについてうかがいます。

問 15　製品機種（銘柄）の選定においてどの部局の意見が主な反映されますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1　病院長	2　担当診療科の医師
3　担当診療科以外の医師	4　事務部門
5　薬剤部門	6　看護部門
7　その他の部門（臨床検査、放射線等）	

（2）人工膝関節用材料

1　病院長	2　担当診療科の医師
3　担当診療科以外の医師	4　事務部門
5　薬剤部門	6　看護部門
7　その他の部門（臨床検査、放射線等）	

問 16　価格交渉の際に類似機能の製品機種（銘柄）がある場合、複数の製品機種（銘柄）間で価格比較を行っていますか。

（1）人工股関節用材料

1　価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している
2　価格比較を行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない
3　ほとんど比較していない

（2）人工膝関節用材料

1　価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している
2　価格比較を行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない
3　ほとんど比較していない

問 16 でいずれかの医療用具・材料について「3　ほとんど比較していない」と回答された場合にのみ、問 17 をお答えください。それ以外の場合は、問 18 へお進みください。

問 17　問 16 で「3　ほとんど比較しない」と回答された医療用具・材料について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1　価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている
2　どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない
3　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
4　その他（　　）

（2）人工膝関節用材料

1　価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている
2　どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない
3　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
4　その他（　　）

問 18　現在の仕入業者を選んだ理由について、該当する番号全てに○印をおつけください。

※それぞれの医療用具・材料について、複数の仕入業者との取引がある場合には、最も取引の多い仕入業者についてご回答ください。

【メーカーや輸入販売業者との直接取引について】

（1）人工股関節用材料

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　医師の指定であるため
6　その他（　　）
7　取引していない

（2）人工膝関節用材料

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　医師の指定であるため
6　その他（　　）
7　取引していない

【卸売業者との取引について】

（1）人工股関節用材料

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　メーカーの指定であるため
6　医師の指定であるため
7　その他（　　）
8　取引していない

（2）人工膝関節用材料

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　メーカーの指定であるため
6　医師の指定であるため
7　その他（　　）
8　取引していない

問 19　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間で価格比較を行ったうえで仕入業者を選定していますか。

（1）人工股関節用材料

1　価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している
2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない
3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない
4　複数の仕入業者がいないため、比較できない

（2）人工膝関節用材料

1　価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している
2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない
3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない
4　複数の仕入業者がいないため、比較できない

問 19 でいずれかの医療用具・材料について「2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない」または「3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない」と回答された場合にのみ、問 20 をお答えください。それ以外の場合は、問 21 へお進みください。

問 20　問 19 で「2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない」または「3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない」と回答された医療用具・材料について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
2　値引率が仕入業者間でほとんど変わらない
3　他の業者は取引に消極的である
4　メーカー（又は輸入販売業者）の指定（推薦）業者の条件が最も良い
5　他の業者が扱っていない
6　価格交渉前に仕入業者が決定されている
7　その他（　　）

（2）人工膝関節用材料

1　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
2　値引率が仕入業者間でほとんど変わらない
3　他の業者は取引に消極的である
4　メーカー（又は輸入販売業者）の指定（推薦）業者の条件が最も良い
5　他の業者が扱っていない
6　価格交渉前に仕入業者が決定されている
7　その他（　　）

3. 医療用具・材料の購入条件についてうかがいます。

問 21　在庫の所有形態に該当する番号に○印をおつけください。なお、「1　買取」と回答された医療用具・材料については、買い取ったものの廃棄損となってしまうおおよその割合（金額ベースで）をご記入ください。

（1）人工股関節用材料	1　買取	⇒廃棄損		%程度	2　委託在庫
（2）人工膝関節用材料	1　買取	⇒廃棄損		%程度	2　委託在庫

下記の問 22～25 について、それぞれに該当する数値を【回答記入欄】へご記入ください。

問 22　平均的な病院の在庫数量を数値でご記入ください（委託在庫分も含む）。

問 23　購入数量について年間（または月間）の契約を締結していますか。

問 24　概ねの納入頻度について、該当する番号に○印をおつけください（複数の仕入業者から仕入れている場合には、取引の大きい方についてお答えください）。

問 25　仕入業者に対し、緊急に翌日または当日納入を要請することはありますか。

【回答記入欄】

	（1）人工股関節用材料	（2）人工膝関節用材料
問 22　平均在庫量	個	個
問 23　年間（月間）購入契約	1 締結している 2 締結していない	1 締結している 2 締結していない
問 24　納入頻度	1 毎使用時 2 ほぼ毎日 3 週 1～2 回程度 4 週 1 回未満	1 毎使用時 2 ほぼ毎日 3 週 1～2 回程度 4 週 1 回未満
問 25　緊急納入	1 有　2 無	1 有　2 無

4. 仕入業者による附帯サービスについてうかがいます。

問 26　メーカーまたは輸入販売業者から何らかのサポートを受けていますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

（2）人工膝関節用材料

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

問 27　卸売業者から何らかのサポートを受けていますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

（2）人工膝関節用材料

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

問 28　仕入業者から、関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供を受けることがありますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）人工股関節用材料

1　関連計測機器の無償貸与
2　関連製品の添付
3　製品サンプルの提供
4　その他（　　）
5　無償貸与、提供等は一切受けていない

（2）人工膝関節用材料

1　関連計測機器の無償貸与
2　関連製品の添付
3　製品サンプルの提供
4　その他（　　）
5　無償貸与、提供等は一切受けていない

問 29　最後に、このアンケートにご記入された方の役職等について、該当する番号に○印をおつけください。なお、複数の方が分担してご記入された場合は、該当する番号全てに○印をおつけください。

1　病院長	**2**　1 以外の医師
3　事務長	**4**　3 以外の事務職員
5　その他（　　）	

以上で整形外科医療用具に関するアンケートは終わりです。
基本票と一緒にご返送くださいますようお願い申し上げます。
ご協力いただきまして、誠に有り難うございました。

医療用具・材料の流通慣行に関する実態調査

【ご記入にあたってのお願い】

1. 各設問のご回答については、該当する番号に○印をつけていただくものと、具体的な数値等を記入していただくものがあります。また、「その他」を選択される場合には、（　）内にできるだけ具体的にご記入ください。
2. 眼内レンズの個別の規格ごとに分かれている設問については、貴院で使用しているものについてのみご記入ください。
3. このアンケート票にご記入いただけましたら、平成 15 年 11 月 20 日（木）までに同封の返信用封筒にてご返送くださいますようお願い申し上げます。
4. ご不明の点がございましたら、下記までお問い合せください。

－この調査についてのお問い合せ－
財団法人医療経済研究・社会保険福祉協会
医療経済研究機構

貴院の概要についておたずねします。

問１　貴院の所在する地域ブロックについて、該当する番号に○印をおつけください。

1	北海道	
2	東　北	（青森県・岩手県・宮城県・秋田県・山形県・福島県）
3	関東Ⅰ	（埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県）
4	関東Ⅱ	（茨城県・栃木県・群馬県・山梨県・長野県）
5	北　陸	（新潟県・富山県・石川県・福井県）
6	東　海	（岐阜県・静岡県・愛知県・三重県）
7	近畿Ⅰ	（京都府・大阪府・兵庫県）
8	近畿Ⅱ	（滋賀県・奈良県・和歌山県）
9	中　国	（鳥取県・島根県・岡山県・広島県・山口県）
10	四　国	（徳島県・香川県・愛媛県・高知県）
11	北九州	（福岡県・佐賀県・長崎県・大分県）
12	南九州	（熊本県・宮崎県・鹿児島県・沖縄県）

問 2　貴院の開設主体について、該当する番号に○印をおつけください。

1	国立	（厚労省・文科省・労働福祉事業団・その他）
2	公立	（都道府県・市町村）
3	公的	（日赤・済生会・北海道社会事業協会・厚生連・国民健康保険団体連合会）
4	社会保険関係団体	（全国社会保険協会連合会・厚生年金事業振興団・健康保険組合及びその連合会・共済組合及びその連合会・国民健康保険組合）
5	医療法人	
6	個人	
7	その他	（公益法人・学校法人・会社・その他の法人）

問 3　貴院は医育機関※ですか。

1　はい	2　いいえ

※医育機関とは、学校教育法に基づく大学において、医学又は歯学の教育を行うことに付随して設けられた病院及び分院のことをいいます。また、大学研究所付属病院も含みます。

問 4　貴院の全許可病床数（平成 15 年 10 月 1 日現在）をご記入ください。　□□□□ 床

問 5　医療用具・材料の購入に関する全体的な状況について、数値をご記入ください。

（1）現在取引のある仕入業者※の総数	□□□□□	社
（2）年間購入総額（平成 14 年度分）	□□□□□	百万円

※仕入業者とは、実質的に価格交渉を行う卸売業者もしくは輸入販売業者（直接取引）やメーカー（直接取引）のことを指します。

問 6　貴院又は貴法人では、医療用具・材料の購入に関する選定組織（チェーン病院等の場合、本部組織を含む）を設置していますか。また、その組織は実質的に機能していますか。

1	設置しており、活発な議論が行われている
2	設置してはいるが、実質的な議論は行われていない
3	設置していない

問 7　貴院又は貴法人では、各医療用具・材料を購入するための会社等の組織を設立していますか。

1　設立している	2　設立していない

1. 医療用具・材料の購入形態や購入価格・数量などについてうかがいます。

問 8　貴院の眼科系病床数（平成 15 年 10 月 1 日現在）をご記入ください。　□□□□ 床

問 9　貴院の眼内レンズ挿入術の直近 1 年間の症例数をご記入ください。　□□□□ 症例

問 10　眼内レンズの各規格ごとに、その購入形態として該当する番号に○印をおつけください。

（1）フォールダブル

1　自院単独で購入している
2　同一法人内の複数病院が共同で購入している
3　別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している

（2）ワンピース

1　自院単独で購入している
2　同一法人内の複数病院が共同で購入している
3　別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している

（3）スリーピース

1　自院単独で購入している
2　同一法人内の複数病院が共同で購入している
3　別法人の複数病院がグループを作り共同で購入している

問 10 でいずれかの規格について「1　自院単独で購入している」と回答された場合にのみ、問 11 をお答えください。それ以外の場合は、問 12 へお進みください。

問 11　問 10 で「1　自院単独で購入している」と回答された医療用具・材料について、共同購入をしない理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）フォールダブル

1　他病院と調整することが困難	2　在庫管理が困難
3　附帯的サービスが享受できなくなる	4　価格引下げ効果が得られない
5　その他（　　）	6　全く考えたことがない

（2）ワンピース

1　他病院と調整することが困難	2　在庫管理が困難
3　附帯的サービスが享受できなくなる	4　価格引下げ効果が得られない
5　その他（　　）	6　全く考えたことがない

（3）スリーピース

1　他病院と調整することが困難	2　在庫管理が困難
3　附帯的サービスが享受できなくなる	4　価格引下げ効果が得られない
5　その他（　　）	6　全く考えたことがない

問 12　各医療用具・材料について、購入価格等について病院間で情報交換を行っていますか。

(1) フォールダブル	1　している　　2　していない
(2) ワンピース	1　している　　2　していない
(3) スリーピース	1　している　　2　していない

問 12 でいずれかの規格について「2　していない」と回答された場合にのみ、問 13 をお答えください。それ以外の場合は、問 14 へお進みください。

問 13　問 12 で「2　していない」と回答された医療用具・材料について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

(1) フォールダブル	1　事務量増加に見合ったメリット無し 2　他院より良い条件で取引している 3　取引条件が異なり比較できない 4　製品機種が異なり比較できない 5　応じてくれる病院がない 6　仕入業者との信頼関係を保つため 7　全く考えたことがない 8　その他（　　）
(2) ワンピース	1　事務量増加に見合ったメリット無し 2　他院より良い条件で取引している 3　取引条件が異なり比較できない 4　製品機種が異なり比較できない 5　応じてくれる病院がない 6　仕入業者との信頼関係を保つため 7　全く考えたことがない 8　その他（　　）
(3) スリーピース	1　事務量増加に見合ったメリット無し 2　他院より良い条件で取引している 3　取引条件が異なり比較できない 4　製品機種が異なり比較できない 5　応じてくれる病院がない 6　仕入業者との信頼関係を保つため 7　全く考えたことがない 8　その他（　　）

下記の問 14～18 について、それぞれに該当する数値を【回答記入欄】へご記入ください。

問 14　眼内レンズの各規格について、貴院で使用しているメーカー数をご記入ください。

問 15　眼内レンズの各規格について、貴院で使用している製品機種（銘柄）数をご記入ください。

問 16　眼内レンズの各規格について、貴院と取引のある仕入業者数（卸売業者・輸入販売業者・メーカー）について、それぞれご記入ください。

問 17　眼内レンズの各規格について、貴院での平成 14 年度の購入数量（概数）と使用数量（概数）をご記入ください。

問 18　眼内レンズの各規格について、貴院での平成 14 年度の購入総額（概数）をご記入ください。

【回答記入欄】

		(1) フォールダブル		(2) ワンピース		(3) スリーピース	
問 14	使用メーカー数		社		社		社
問 15	使用銘柄数		種類		種類		種類
問 16	取引卸売業者数		社		社		社
	取引輸入販売業者数		社		社		社
	取引メーカー数		社		社		社
問 17	年間購入数量		個		個		個
	年間使用数量		個		個		個
問 18	年間購入総額		百万円		百万円		百万円

※問 16 のご記入にあたっては、実質的に価格交渉を行う卸売業者もしくは輸入販売業者（直接取引）やメーカー（直接取引）の数をご記入ください。

問 19　眼内レンズの各規格ごとに、その購入経路として該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）フォールダブル

1　メーカー又は輸入販売業者から直接購入している
2　メーカー等の地域の販売代理店から購入している
3　卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している
4　複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している

（2）ワンピース

1　メーカー又は輸入販売業者から直接購入している
2　メーカー等の地域の販売代理店から購入している
3　卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している
4　複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している

（3）スリーピース

1　メーカー又は輸入販売業者から直接購入している
2　メーカー等の地域の販売代理店から購入している
3　卸売業者（1 事業者のみ）を仲介させて購入している
4　複数の卸売業者（1 次卸・2 次卸･･･）を仲介させて購入している

問 20　眼内レンズの各規格ごとに、メーカーまたは輸入販売業者との直接取引について、今後のご意向をお答えください。

（1）フォールダブル

1　現状を維持
2　直接取引を現在よりも増やす／開始する
3　直接取引を現在よりも減らす／止める
4　特に考えていない

（2）ワンピース

1　現状を維持
2　直接取引を現在よりも増やす／開始する
3　直接取引を現在よりも減らす／止める
4　特に考えていない

（3）スリーピース

1　現状を維持
2　直接取引を現在よりも増やす／開始する
3　直接取引を現在よりも減らす／止める
4　特に考えていない

2. 医療用具・材料の購入決定のプロセスについてうかがいます。

問 21　眼内レンズの製品機種（銘柄）の選定においてどの部局の意見が主な反映されますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）フォールダブル

1	病院長	2	担当診療科の医師
3	担当診療科以外の医師	4	事務部門
5	薬剤部門	6	看護部門
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）		

（2）ワンピース

1	病院長	2	担当診療科の医師
3	担当診療科以外の医師	4	事務部門
5	薬剤部門	6	看護部門
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）		

（3）スリーピース

1	病院長	2	担当診療科の医師
3	担当診療科以外の医師	4	事務部門
5	薬剤部門	6	看護部門
7	その他の部門（臨床検査、放射線等）		

問 22　価格交渉の際に類似機能の製品機種（銘柄）がある場合、複数の製品機種（銘柄）間で価格比較を行っていますか。

（1）フォールダブル

1　価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している
2　価格比較を行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない
3　ほとんど比較していない

（2）ワンピース

1　価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している
2　価格比較を行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない
3　ほとんど比較していない

（3）スリーピース

1　価格比較を行った上で条件の良い機種（銘柄）を購入している
2　価格比較を行っているが、購入する機種（銘柄）の決定にはあまり反映されない
3　ほとんど比較していない

問 22 でいずれかの規格について「3　ほとんど比較していない」と回答された場合にのみ、問 23 をお答えください。それ以外の場合は、問 24 へお進みください。

問 23　問 22 で「3　ほとんど比較していない」と回答された規格について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

(1) フォールダブル	1　価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている 2　どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない 3　事務量の増加に見合ったメリットが得られない 4　その他（　　）
(2) ワンピース	1　価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている 2　どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない 3　事務量の増加に見合ったメリットが得られない 4　その他（　　）
(3) スリーピース	1　価格交渉前に機種（銘柄）が 1 つに決定されている 2　どの銘柄を選んでも値引率がほとんど変わらない 3　事務量の増加に見合ったメリットが得られない 4　その他（　　）

問 24　現在の仕入業者を選んだ理由について、該当する番号全てに○印をおつけください。

※それぞれの規格について、複数の仕入業者との取引がある場合には、最も取引の多い仕入業者についてご回答ください。

【メーカーや輸入販売業者との直接取引について】

(1) フォールダブル	1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント 3　技術的支援がしっかりしているため 4　昔からの取引先であるため　　5　医師の指定であるため 6　その他（　　） 7　取引していない
(2) ワンピース	1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント 3　技術的支援がしっかりしているため 4　昔からの取引先であるため　　5　医師の指定であるため 6　その他（　　） 7　取引していない
(3) スリーピース	1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント 3　技術的支援がしっかりしているため 4　昔からの取引先であるため　　5　医師の指定であるため 6　その他（　　） 7　取引していない

【卸売業者との取引について】

（1）フォールダブル

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　メーカーの指定であるため
6　医師の指定であるため
7　その他（　　）
8　取引していない

（2）ワンピース

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　メーカーの指定であるため
6　医師の指定であるため
7　その他（　　）
8　取引していない

（3）スリーピース

1　価格が安い　　2　総取引高でディスカウント
3　技術的支援がしっかりしているため
4　昔からの取引先であるため　　5　メーカーの指定であるため
6　医師の指定であるため
7　その他（　　）
8　取引していない

問 25　同一の製品機種（銘柄）について、複数の仕入業者間で価格比較を行ったうえで仕入業者を選定していますか。

（1）フォールダブル

1　価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している
2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない
3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない
4　複数の仕入業者がいないため、比較できない

（2）ワンピース

1　価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している
2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない
3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない
4　複数の仕入業者がいないため、比較できない

（3）スリーピース

1　価格比較を行った上で条件の良い仕入業者を選定している
2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない
3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない
4　複数の仕入業者がいないため、比較できない

問 25 でいずれかの規格について「2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない」又は「3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない」と回答された場合にのみ、問 26 をお答えください。それ以外の場合は、問 27 へお進みください。

問 26　問 25 で「2　価格比較を行っているが、仕入業者の選定にはあまり反映されない」または「3　複数の仕入業者はいるが、ほとんど比較していない」と回答された規格について、その理由として該当する番号全てに○印をおつけください。

(1) フォールダブル

1　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
2　値引率が仕入業者間でほとんど変わらない
3　他の業者は取引に消極的である
4　メーカー（又は輸入販売業者）の指定（推薦）業者の条件が最も良い
5　他の業者が扱っていない
6　価格交渉前に仕入業者が決定されている
7　その他（　　）

(2) ワンピース

1　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
2　値引率が仕入業者間でほとんど変わらない
3　他の業者は取引に消極的である
4　メーカー（又は輸入販売業者）の指定（推薦）業者の条件が最も良い
5　他の業者が扱っていない
6　価格交渉前に仕入業者が決定されている
7　その他（　　）

(3) スリーピース

1　事務量の増加に見合ったメリットが得られない
2　値引率が仕入業者間でほとんど変わらない
3　他の業者は取引に消極的である
4　メーカー（又は輸入販売業者）の指定（推薦）業者の条件が最も良い
5　他の業者が扱っていない
6　価格交渉前に仕入業者が決定されている
7　その他（　　）

3. 医療用具・材料の購入条件についてうかがいます。

問 27　在庫の所有形態に該当する番号に○印をおつけください。なお、「1　買取」と回答された医療用具・材料については、買い取ったものの廃棄損となってしまうおおよその割合（金額ベースで）をご記入ください。

（1）フォールダブル	1　買取	⇒廃棄損		%程度	2　委託在庫
（2）ワンピース	1　買取	⇒廃棄損		%程度	2　委託在庫
（3）スリーピース	1　買取	⇒廃棄損		%程度	2　委託在庫

下記の問 28～31 について、それぞれに該当する数値を【回答記入欄】へご記入ください。

問 28　平均的な病院の在庫数量を数値でご記入ください（委託在庫分も含む）。

問 29　購入数量について年間（または月間）の契約を締結していますか。

問 30　概ねの納入頻度について、該当する番号に○印をおつけください（複数の仕入業者から仕入れている場合には、取引の大きい方についてお答えください）。

問 31　仕入業者に対し、緊急に翌日または当日納入を要請することはありますか。

【回答記入欄】

	（1）フォールダブル	（2）ワンピース	（3）スリーピース
問 28　平均在庫量	個	個	個
問 29　年間（月間）購入契約	1 締結している 2 締結していない	1 締結している 2 締結していない	1 締結している 2 締結していない
問 30　納入頻度	1 毎使用時 2 ほぼ毎日 3 週 1～2 回程度 4 週 1 回未満	1 毎使用時 2 ほぼ毎日 3 週 1～2 回程度 4 週 1 回未満	1 毎使用時 2 ほぼ毎日 3 週 1～2 回程度 4 週 1 回未満
問 31　緊急納入	1 有　2 無	1 有　2 無	1 有　2 無

4. 仕入業者による附帯サービスについてうかがいます。

問 32　メーカーまたは輸入販売業者から何らかのサポートを受けていますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）フォールダブル

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

（2）ワンピース

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

（3）スリーピース

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

問 33　卸売業者から何らかのサポートを受けていますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）フォールダブル

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

（2）ワンピース

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

（3）スリーピース

1	情報提供	2	24 時間のバックアップ体制
3	術前準備等の補助	4	術中の立ち合い
5	術後の定期検診	6	廃棄物処理（血液付着物等）
7	伝票処理	8	学会開催・活動の支援
9	その他（　　）	10	サポートは一切ない

問 34　仕入業者から、関連機器の無償貸与、関連製品の添付、製品サンプルの提供を受けることがありますか。該当する番号全てに○印をおつけください。

（1）フォールダブル

1　関連計測機器の無償貸与
2　関連製品の添付
3　製品サンプルの提供
4　その他（　　）
5　無償貸与、提供等は一切受けていない

（2）ワンピース

1　関連計測機器の無償貸与
2　関連製品の添付
3　製品サンプルの提供
4　その他（　　）
5　無償貸与、提供等は一切受けていない

（3）スリーピース

1　関連計測機器の無償貸与
2　関連製品の添付
3　製品サンプルの提供
4　その他（　　）
5　無償貸与、提供等は一切受けていない

問 35　最後に、このアンケートにご記入された方の役職等について、該当する番号に○印をおつけください。なお、複数の方が分担してご記入された場合は、該当する番号全てに○印をおつけください。

1　病院長	2　1 以外の医師
3　事務長	4　3 以外の事務職員
5　その他（　　）	

以上でアンケートは終わりです。
ご協力いただきまして、誠に有り難うございました。

医療機器の内外価格差に関する調査研究

平成 16 **年** 3 **月**

発行:**財団法人 医療経済研究・社会保険福祉協会**
医療経済研究機構
〒100-0014 **東京都千代田区永田町** 1-5-7
永田町荒木ビル
TEL : 03 (3506) 8529
FAX : 03 (3506) 8528

PJ No. 03501