

医療機器販売業および SPD 事業者等における
物品管理 (SPD) 実態調査
報告書

一般社団法人日本 SPD 協議会

医療機器販売業およびSPD事業者等における 物品管理実態調査について

【目的】

当協議会では2020年度に医療機関を対象に「医療機関における物品管理（SPD）実態調査」を実施し報告書を作成した。

当該調査において、SPD事業を提供する事業者への評価もさまざまであり、それらの内容を踏まえ、サービス提供側の実態を調査することとした。

【調査概要】

調査対象事業者：「SPD事業」を提供していることをホームページで表示している企業を検索し111社をリスト化した。系列会社、ホールディング傘下で複数の企業においてSPD事業を展開している場合、個々の企業を1企業とカウントしている。

有効回答：回答企業は33社であったが、「SPD事業は行っていない」との回答が4社あったため、有効回答は29社であった。送付企業111社から4社を引いて母数は107社となり有効回収率は27.1%となった。

【回答企業属性】

p.3のとおり。

【比較】

2020年度実施の「医療機関における物品管理（SPD）実態調査」と同じ設問については、両者を比較し、サービスの委託側と受託側の認識の違いを考察した。

回答企業属性①

No.	1 医療機器 卸売業	2 医薬品 卸売業	3 総合商社	4 SPD 事業者	5 運送業	6 滅菌業	7 リネン業	8 人材 派遣業	9 システム 開発	10 その他
回答企業1	○	○	○	○						
回答企業2	○	○	○	○						
回答企業3	○	○	○	○						
回答企業4	○	○	○	○						
回答企業5	○	○	○	○						
回答企業6	○	○		○		○	○		○	
回答企業7	○	○		○		○				
回答企業8	○	○		○					○	
回答企業9	○	○		○						
回答企業10	○	○		○						
回答企業11	○		○	○						
回答企業12	○			○					○	
回答企業13	○			○						
回答企業14	○			○						
回答企業15	○			○						
回答企業16	○			○						
回答企業17	○			○						
回答企業18	○			○						
回答企業19	○			○						
回答企業20	○									
回答企業21	○									
回答企業22	○									
回答企業23		○		○					○	
回答企業24			○	○					○	
回答企業25				○		○				
回答企業26				○		○				
回答企業27						○				
回答企業28									○	
回答企業29									○	
属性合計	22	11	7	23	0	5	1	0	7	0

回答企業29社中

「医療機器卸」「医薬品卸」「総合商社」「SPD事業」の4業態の兼業状態は以下であった。

医療機器卸 + SPD事業 = 9社

医療機器卸 + 医薬品卸 + 総合商社 + SPD事業 = 5社

医療機器卸 + 医薬品卸 + SPD事業 = 5社

医療機器卸 + 総合商社 + SPD事業 = 1社

医薬品卸 + SPD事業 = 1社

総合商社 + SPD事業 = 1社

その他の兼業は、システム開発7社、滅菌業5社、リネン業1社であった。

今回の設問は、「該当する主体事業」につき回答を求めたもので、企業内のそれぞれの業務比率等は確認できないため、正確な属性についてはさらなる調査が必要。

回答企業におけるSPDの売上高比率

SPD 売上比率	件数 (社)
90%以上	4
80%以上	0
70%以上	0
60%以上	0
50%以上	1
40%以上	1
30%以上	1
20%以上	1
10%以上	3
10%未満	12
合計	23

総売上高とSPDの売上を尋ねたところ、回答した企業は23社あり、比率は左表の通り。
90%以上の専業が4社。
10%未満が12社であった。

回答企業のSPD事業の売上高規模

SPD売上高	企業数
1,000億円以上	1
500億円以上	1
400億円以上	1
300億円以上	0
200億円以上	0
100億円以上	0
50億円以上	4
40億円以上	2
30億円以上	2
20億円以上	0
10億円以上	2
10億円未満	10

売り上げ規模の大きな3社があり、中間規模が8社、比較的規模の小さい12社の分布となった。

Q1 SPDはどのようなものであるかご存知ですか？

		n=28 件数
01	知っている・理解している	24
02	だいたいのことは理解している	4
03	聞いたことはあるがよく知らない	0
04	知らない・理解していない	0
05	全く知らない、聞いたこともない	0
	無回答	1

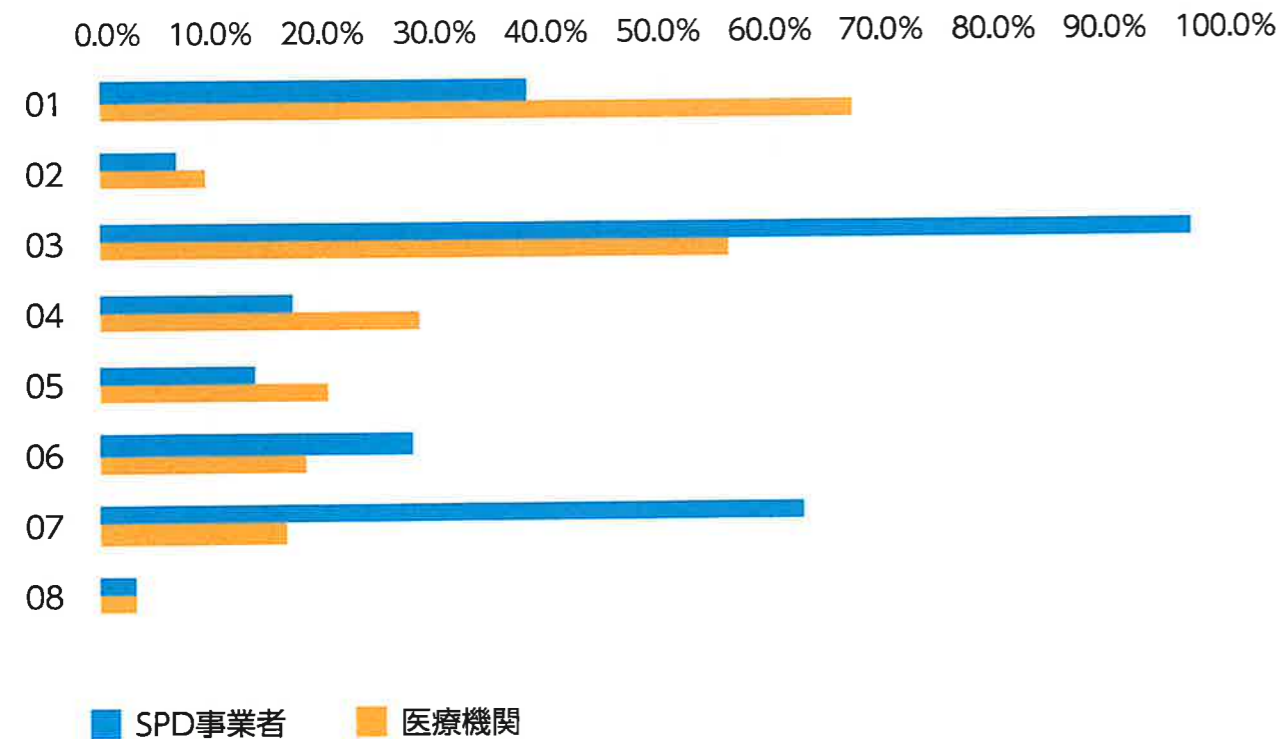
■ Q1 回答についてのコメント

調査票送付先は、明らかにSPD事業を行っている事業者、およびHPにてSPD事業部門を持っていると表示の事業者に送付したため、当然であるが認知はされている。

Q2 SPDをどのように理解されていますか？

(複数回答)

		回答数	SPD事業者	医療機関
01	SPDとは院内物流管理業務を病院が管理（自主管理）しないで、全面的あるいは一部を外部業者に委託することである	11	37.9%	66.5%
02	院内物流管理業務を病院が自主管理する場合はSPDと言わない	2	6.9%	9.4%
03	院内物流管理業務を病院が自主管理する場合、あるいは外部業者に委託する場合のどちらもSPDである	28	96.6%	55.7%
04	SPDとは病院倉庫や病院部署に事業者の医材等を預託させることである	5	17.2%	28.3%
05	SPDとは医材等を自院倉庫に在庫しないで、SPD事業者の院外物流センターから部署に直接配送・配置させることである	4	13.8%	20.3%
06	SPDとはSPD事業者に医材等の価格交渉を任せ、委託業務と調達・購買業務を一体化した業務である	8	27.6%	18.4%
07	SPDとは物品物流管理業務が主であり、医材等の価格交渉、調達・購買業務は、SPD委託業務に付随した業務である	18	62.1%	16.5%
08	その他:	1	3.4%	3.3%



■ Q2 回答についてのコメント

2020年度に実施した、医療機関を対象とした調査と乖離が見られた。サービスに委託側と受託側でとらえ方が違う結果となった。

SPD事業者では、外部委託も自院による運用もSPDととらえているのに対し、医療機関では外部委託がSPDであるとの回答が多かった。ただし、回答した医療機関のほとんどが現にSPDを外部委託している状況であるため自院の状態を回答したものとも言える。

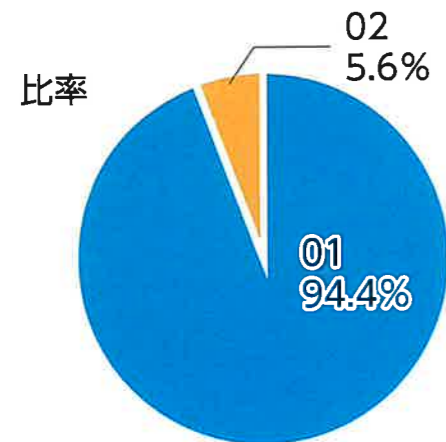
一方、「設問07」で大きな乖離がある。SPD事業者では物流管理が主で、医材等の価格交渉、調達・購買業務は付随業務との認識が強い。

Q3 SPD業務を受託しているか、SPDシステムを提供しているのみかをお尋ねします。

(回答企業属性①で、主体事業「9.システム開発」と選択した企業からの回答)

		n=18	
		回答数	比率
01	SPDシステムを提供しているとともにSPD業務を受託している	17	94.4%
02	SPDシステムの開発・販売・提供のみで、SPD業務は受託していない	1	5.6%

SPDシステムの開発・販売・提供のみで、SPD事業を受託していない企業は1社のみであった。



Q4 SPDシステムの販売実績の件数をご記入ください。 (2020年12月時点)

(回答企業属性①で、主体事業「9.システム開発」と選択した企業からの回答)

		医療機関	SPD事業者	その他
01	SPDシステム (医療材料)	187	6	
02	SPDシステム (医薬品)	160 (60)		950 (0)
03	医療機器管理システム	38		

■ Q4 回答についてのコメント

システムの販売先件数が突出している企業が1社あり、中小病院、クリニックへの販売が推測される。

() 内の数字は突出企業を除いた件数。

なお、突出した企業への追跡調査は行っていない。

Q5 物流管理に使用している SPD システムにつきお聞かせください。
(複数回答)

n=19

		回答数	回答率
01	自社のみで開発したシステム	8	42.1%
02	システムベンダーへ開発を委託したシステム	7	36.8%
03	自社システム部門とベンダーで共同開発したシステム	5	26.3%
04	契約病院が導入したシステムを使用	6	31.6%
05	その他 (※1)	4	21.1%

※1：グループ会社製と自社開発の併用

Q6 SPD 業務を始めた時期 (最初の契約病院) を教えてください。

西暦	社	西暦	社	西暦	社
1987	1	1998	2	2009	1
1988		1999	1	2010	
1989	1	2000	1	2011	
1990		2001	1	2012	
1991		2002	2	2013	
1992		2003	3	2014	1
1993	1	2004		2015	
1994		2005		2016	
1995	3	2006	1	2017	
1996	4	2007		2018	
1997	2	2008		2019	1

■ Q6 回答についてのコメント

回答 26 社中、最も早く開始した企業は 1987 年、その後 1995 年から 2003 年の 9 年間に新規参入が続いた。

直近の参入企業は 2019 年である。

※参考

1987 年 国鉄民営化、バブル景気始まり

1995 年 阪神大震災、地下鉄サリン事件

1999 年 SPD 研究会発足

Q7

① SPD 業務における管理対象物品と付随業務、付帯業務について、あてはまるものに○を記してください。(複数回答可)

① 管理対象物品 n=28

	回答数	回答率
医療材料	28	100.0%
医薬品	18	64.3%
試薬	20	71.4%
歯科材料	13	46.4%
ME 機器	12	42.9%
事務・日用品	25	89.3%
印刷物	23	82.1%
その他	0	0

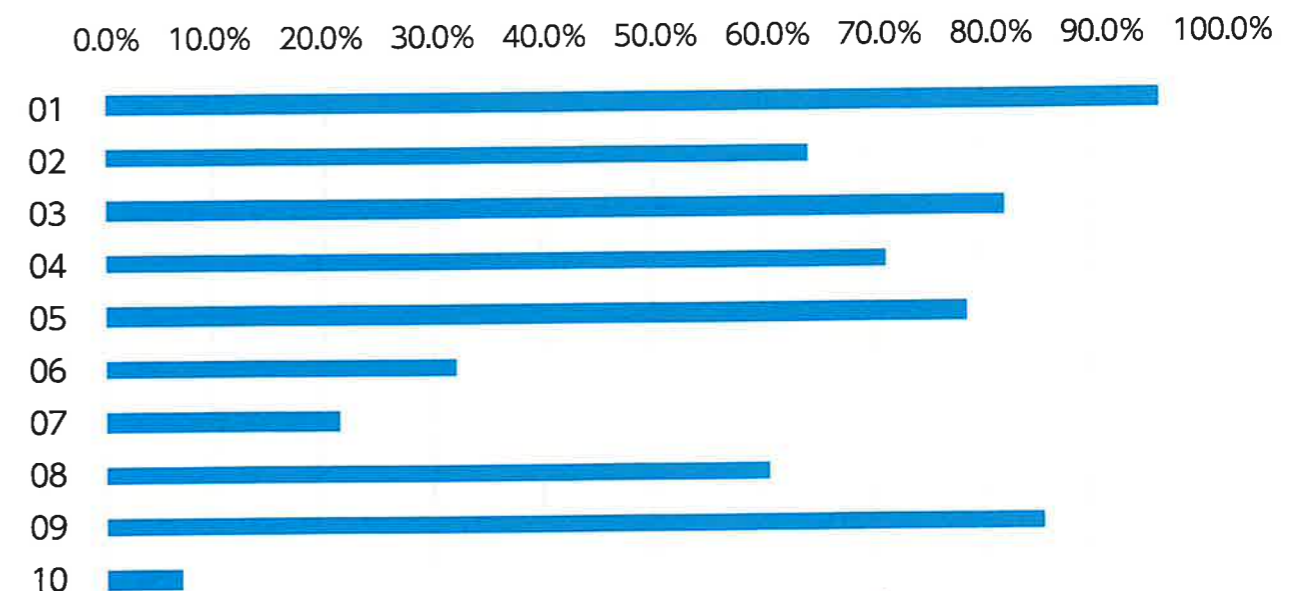
Q7

② SPD 業務における管理対象物品と付随業務、付帯業務について、あてはまるものに○を記してください。(複数回答可)

② 付随業務・付帯業務 (オプション業務含む)

		回答数	比率	回答率順位
01	データ管理・提供業務 (月別・診療科別・材料別使用実績等)	27	96.4%	1
02	管理対象物品価格のベンチマーク業務 (価格削減支援業務)	18	64.3%	6
03	医事突合 (医療材料等の保険請求漏れ防止)	23	82.1%	3
04	手術室・カテーテル室等の原価管理 (患者別消費管理業務)	20	71.4%	5
05	手術・処置セット準備管理業務	22	78.6%	4
06	滅菌業務 (滅菌物管理業務)	9	32.1%	8
07	リネン等の管理業務	6	21.4%	9
08	メッセージ業務 (検体・郵便物・伝票類・カルテ等)	17	60.7%	7
09	各種マスタメンテナンス	24	85.7%	2
10	その他	2	7.1%	10

比率



■ Q 7 回答についてのコメント

付帯業務提供の率 1~3 位は、データ管理の業務であった。

4 位以下、06 のベンチマークを除くと、04~08 までの業務は、実務作業である。物品管理業務とは言え、データ管理の業務が多くあげられている。

Q8 医療材料管理の受託実績施設

病床数	病床数					病床別 未回答	合計
	200床未満	200床以上 300床未満	300床以上 500床未満	500床以上 1000床未満	1000床 以上		
件数	180	62	119	91	11	245	708
	180	283					
	39%	61% ※1					

■ Q8 回答についてのコメント

※1 病床別に回答のあったうち、200床以上は283件で60%を占めている。

病床数別は回答せず総件数のみの回答が複数社あり、その契約件数は245病院であった。

245病院を※1の61%で按分すると、200床以上は147病院となる。

283+147=430病院が200床以上と推計。

(契約件数無回答が2社)

2020年度実施の病院向け調査では、200床以上の医療機関1,319施設に調査票を送付。結果、本調査では国内の200床以上の医療機関1,319施設中、33%をカバーした調査と言える。

430 ÷ 1,319 = 33%

Q9 医療材料管理の受託事業者として選定された要因を3つまで順位をつけてください。

選定となった要因	n=28				医療機関(※)
	順位1	順位2	順位3	合計	
管理費が安い	7	6	2	15	1
管理物品の購入価格が削減できる	2	6	4	12	2
提供サービスの内容	7	4	8	19	3
SPD業務の受託実績	3	3	3	9	6
企業規模・経営母体などに対する経営の健全性・信頼性	2	2	2	6	7
使用しているシステムの内容	2	2	3	7	5
スタッフの質	2	1	1	4	4
企画提案力(プレゼンテーション力)	2	4	5	11	

■ Q9 回答についてのコメント

選定要因の上位は「管理費の安さ」「提供サービスの内容」である。

「管理物品の購入価格削減」は順位1が少ないものの、順位3までの合計では上位になる。

「企画提案力」の合計が高いのは、総合評価による入札制による可能性がある。

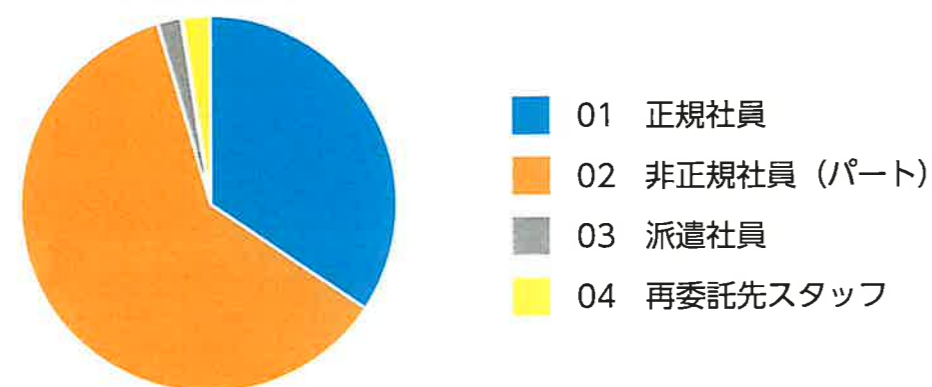
※ 医療機関向け実態調査で、医療機関が選定理由とした項目の順位
医療機関、SPD事業者側の認識は一致している。

Q10 医療材料SPDのサービス従事者の雇用実態

n=22

		1年未満	1年以上 3年未満	3年以上	合計
01	正規社員	178	251	1,299	1,728
02	非正規社員（パート）	552	894	1,623	3,069
03	派遣社員	34	38	32	104
04	再委託先スタッフ	17	42	63	122
	合計	781	1,225	3,017	5,023

従業員分布



■ Q10 回答についてのコメント

従事者数の回答があった企業 22 社の合計は上記であった。

総数 5,023 名中、正規社員は 1,728 名 (34%)、パート社員は 3,069 名 (61%)。

SPD 業務以外との兼務がある場合、主として SPD に携わる社員を記載。

パート、派遣、再委託先は 8 時間労働換算ではなく、人頭数で記載。

3年以上の正規社員が比較的多く、定着している傾向である。

物流業務とは言え、非正規社員に比し、正規社員の割合は多く、対顧客との交渉や、パート社員の労務管理などの業務があるためと思われる。

Q11 医薬品のSPDサービス受託状況

n=25

		回答数	回答率
01	受託実績あり	14	56.0%
02	受託実績なし	11	44.0%

半数強が医薬品SPDを受託している。

Q12 医薬品管理の受託実績施設

病床数	件数					病床別 未回答	合計
	200床未満	200床以上 300床未満	300床以上 500床未満	500床以上 1000床未満	1000床以上		
件数	18	15	35	38	7	81	194
	18	95					
	16%	84% ※1					

■ Q12 回答についてのコメント

※ 1 病床別に回答のあったうち、200床以上は95件で84%を占めている。

病床数別は回答せず総件数のみの回答が複数社あり、その契約件数は81病院であった。

81病院を※1の84%で按分すると、200床以上は68病院となる。

95+68=163病院が200床以上と推計。

(契約件数無回答が2社)

2020年度実施の病院向け調査では、200床以上の医療機関1,319施設に調査票を送付。結果、本調査では国内の200床以上の医療機関1,319施設中、12%をカバーした調査と言える。

163 ÷ 1,319 = 12%

Q13 医薬品管理の受託事業者として選定された要因を3つまで順位をつけてください。

選定となった要因		n=16			
		順位1	順位2	順位3	合計
01	管理費が安い	1	0	0	1
02	管理物品の購入価格が削減できる	1	1	1	3
03	提供サービスの内容	1	3	7	11
04	SPD業務の受託実績	3	1	1	5
05	企業規模・経営母体などに対する経営の健全性・信頼性	0	4	0	4
06	使用しているシステムの内容	1	1	1	3
07	スタッフの質	0	0	1	1
08	医療材料のSPDを受託しているから	5	0	1	6
09	企画提案力（プレゼンテーション力）	0	3	0	3

■ Q13 回答についてのコメント

「医療材料のSPDを受託しているから」が順位1となっている。

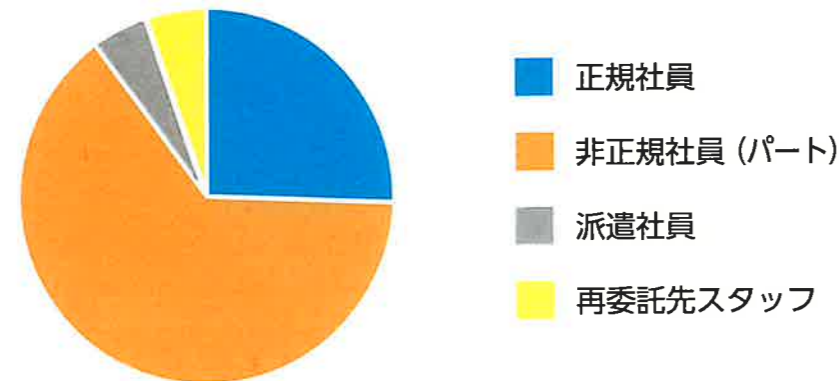
「提供サービスの内容」が高いのは医療材料管理と同様である。

Q14 医薬品材料SPDのサービス従事者の雇用実態

n=12

	1年未満	1年以上3年未満	3年以上	合計
01 正規社員	—	18	56	74
02 非正規社員 (パート)	13	53	120	186
03 派遣社員	—	5	9	14
04 再委託先スタッフ	—	5	10	15
合計	13	81	195	289

医薬品材料SPDのサービス従事者の雇用実態



■ Q14 回答についてのコメント

従事者数の回答があった企業 12 社の合計は上記であった。

総数 289 名中、正規社員は 74 名 (25%)、パート社員は 186 名 (64%)。

Q15

①受託運営することで、病院に貢献できたメリット、有効性についての御社自己評価を記入してください。

		非常に貢献	やや貢献	普通	やや貢献不足	全く貢献不足	該当なし	※1 医療機関		
								平均点	平均点	乖離
01	医療材料、医薬品の購入総額の削減	13	9	4	1			4.30	3.46	0.84
02	医療材料・医薬品単価の低減	9	13	4			1	4.20	3.37	0.83
03	医療従事者の働き方改革	10	11	7				4.10	3.65	0.45
04	在庫管理 (不在庫の防止)	10	17	1				4.30	3.78	0.52
05	使用・消費情報のデータ管理 (原価管理)	9	12	4	2			4.00	3.76	0.24
06	保険請求漏れ防止	7	11	7	1		1	3.90	3.18	0.72
07	発注・管理業務の簡素化・効率化	14	11	2				4.40	3.84	0.56
08	事務・管理コストの削減	13	11	4				4.30	3.64	0.66
09	物品の質・安全性の確保 (期限切れ防止)	13	11	2	1			4.30	3.61	0.69
10	院内スペースの有効活用 (院外SPD導入)	11	8	3	2		3	4.20	3.61	0.59
11	時間外・休日対応	3	15	9				3.80	設問なし	
12	病院運営への助言	4	8	7	7			3.30	設問なし	

■ Q15 ① 回答についてのコメント

その他のメリット (自由記入)

院内コスト意識改善

他院との比較、情報提供

情報交換の場の提供 (イベントや情報交換会)、病院のコスト意識の醸成

※1 非常に貢献 = 5 点、やや貢献 = 4 点、普通 = 3 点、やや貢献不足 = 2 点、全く貢献不足 = 1 点で、平均を計算。

※2 医療機関への満足度調査の平均点。

※3 SPD 事業者の貢献度自己評価から、前年実施の医療機関の満足度調査の平均点との差異。

[02. 価格削減] についての差が大きく、[05. データ管理] については差が小さい。

※4 医療機関向け調査において「不満」「やや不満」の多かった上位 3 項目は以下であり、医療機関、SPD 事業者のとらえ方は一致している。

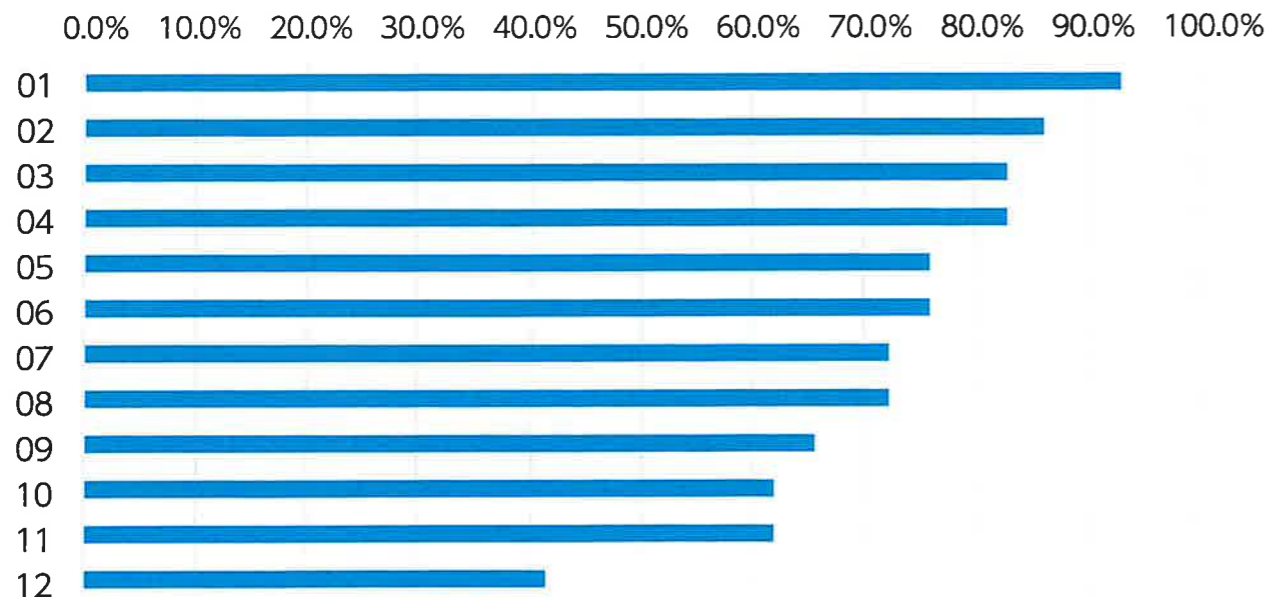
1. 単価の低減
2. 費用 (購入総額) の削減
3. 保険請求漏れの防止

Q15

②受託運営することで、病院に貢献できたメリット、有効性についての御社自己評価を記入してください。

	非常に貢献 +やや貢献
01 在庫管理（不働在庫の防止）	93.1%
02 発注・管理業務の簡素化・効率化	86.2%
03 事務・管理コストの削減	82.8%
04 物品の質・安全性の確保（期限切れ防止）	82.8%
05 医療材料、医薬品の購入総額の削減	75.9%
06 医療材料・医薬品単価の低減	75.9%
07 医療従事者の働き方改革	72.4%
08 使用・消費情報のデータ管理（原価管理）	72.4%
09 院内スペースの有効活用（院外SPD導入）	65.5%
10 保険請求漏れ防止	62.1%
11 時間外・休日対応	62.1%
12 病院運営への助言	41.4%

「非常に貢献」 + 「やや貢献」



■ Q15 ②回答についてのコメント

15の回答のうち、「非常に貢献」「やや貢献」の合計の回答の比率を、上位から並べると上のようなになった。

Q16

SPD業務受託により、生じたと感じるメリット(自由回答)

■ Q16 回答についてのコメント

メリットは「病院との信頼関係構築」と「全体の売上増加」の2点であった。

【病院との信頼関係構築】

病院とより信頼関係を築けた。

病院とのつながりができる、信頼の構築ができる、院内の状況、環境を知ることができ、次の提案に生かすことができる。

深い関係構築。

病院との関係構築。

顧客とのコミュニケーション頻度が上がり、情報を早く入手できるようになった。

【自社への影響】

システム販売のシナジー・現場経験値とノウハウ。

受託先での認知度が上がり、医材以外の商売に結びついた。

院内情報の入手・売上金額増。

売上金額の増加。

トータル売上げの確保。

トータルでの病院への提案。

1事業所の業務範囲を広げることができた。

SPD業務の委託に伴い、医療機器備品購入への営業活動がしやすくなる。

自社売上向上。

Q17 SPD業務受託により、生じたと感じるデメリット(自由回答)

■ Q17 回答についてのコメント

各社とも SPD 運用にかかわる費用を問題としている。
 病院との間で、コストの認識の差からくる齟齬がある。
 人員、人材の確保が課題となっている。

【費用、利益】

コスト増、負担大
 人件費の高騰
 人件費、管理費両面での実質的な赤字
 要望が多く、対応するものの、対価（管理費など）が得られず、利益が増えない
 収益性人員増、頻回な契約更新
 SPD 業務の立場と営業が求められていることが真逆である。会社は、利益を営業に求め、病院は SPD に削減を求める。

【在庫】

・在庫量・額の増加
 預託在庫運用による在庫金額増、期限切れのリスク
 在庫金額の増加

【人員、人材】

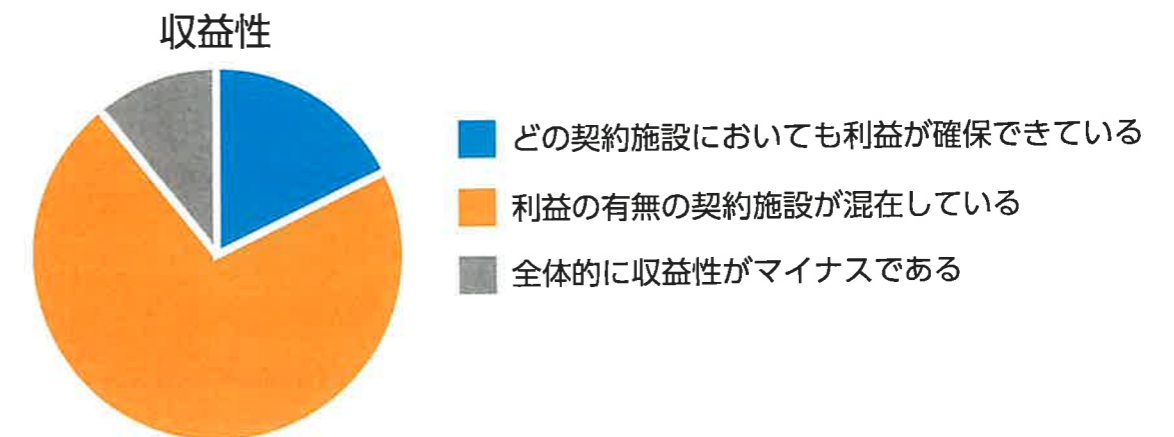
得意先と自社での仕様案件等の解釈、要求水準の認識差異等による計画人員数と契約後人員数の読み違い
 人員確保
 人材投下
 人員を多く割けないことでの人材育成の難しさ

【その他】

情報漏洩などのリスクがある。

Q18 SPD事業の収益性

n=28		
	件数	%
どの契約施設においても利益が確保できている	5	17.9%
利益の有無の契約施設が混在している	20	71.4%
全体的に収益性がマイナスである	3	10.7%



■ Q18 回答についてのコメント

多くの事業者において顧客により、収益の有無が混在している。

Q19 SPD 運営上のリスクをお聞かせください。(複数回答)

n=28			
	回答数	回答率	自由記入
労務関連	19	73.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・人員、人材関連 人員確保、人材育成が難しい、スタッフの確保、人材集め、退職者が複数人出た時の人員確保、スタッフの確保、スタッフ雇用 ・雇用管理 勤怠管理、時間外労働、スタッフの雇用管理、年末年始休暇等の連休日における稼働対応、休日・夜間等の時間外労働、長時間労働、長期連休時の休日出勤が必須 ・その他 得意先担当者とのハラスメント、賃金上昇、付帯業務の増加による労務費増
医療関連のコンプライアンス	8	30.8%	薬機法に抵触する可能性がある業務・サービスを要求されることがある、個人情報保護、情報漏洩、ロットレーサビリティの確保、期限管理
主体事業の利益への影響	13	50.0%	スケールメリットの弱さと利害の調整、価格削減ノルマの契約、購入価格の減額要求が強い、厳しい価格交渉
公正競争に関わる事項	2	7.7%	公平性、使益労務提供の要請（仕様外の業務・サービス）
その他	3	11.5%	感染対策（スタッフ）、資産のロス、契約金額と利益がアンマッチ、SPD受託金額・取扱金額・利益と人員配置の相対関係

■ Q19 回答についてのコメント

労務関連のリスクが最多であり、うち人員/人材の確保と、その管理にリスクを感じている。

医療機関の最大コストが人件費であるのと同様に、関連業務の外注においても人員とそのコストが課題である。

同様に、その他のコメントでも契約金額と人員にかかわるコストについての懸念がある。

Q20 契約施設との関係についてお聞かせください。複数施設との契約がある場合、おおよその比率を記入してください。

20-01	契約書、業務仕様書等を交わし、内容通りの運用となっている	7.5	割
20-02	契約書、業務仕様書等を交わしているが、内容と実務の齟齬がある	2.5	割
20-03	業務委託費と業務に掛かる費用は整合が取れている (委託費 ≥ 費用)	4.5	割
20-04	業務委託費と業務に掛かる費用は必ずしも整合が取れていない (委託費 < 費用)	5.5	割
20-05	業務委託費 (サービス対価) のみ契約している	5.1	割
20-06	業務委託費 (サービス対価) + 医材売買 (モノの対価) で契約している	4.9	割
20-07	施設の窓口担当者はSPDを理解している	7.1	割
20-08	施設の窓口担当者は、必ずしもSPDを理解していない	2.9	割
20-09	日・祝も業務 (実務) を提供している	2.5	割
20-10	日・祝は業務 (実務) を提供していない	7.5	割
20-11	夜間 (18時以降) も業務 (実務) を提供している	1.0	割
20-12	夜間 (18時以降) は業務 (実務) を提供していない	9.0	割
20-13	日・祝や24時間の電話対応をしている	5.8	割
20-14	契約業務時間以外は電話対応はしていない	4.2	割

■ Q20 回答についてのコメント

全体の3/4の施設において、契約内容通りの運用となっている。

委託費と業務にかかる費用は、概ね半数の施設で整合が取れている。

業務委託費 (サービス対価) のみと、医材売買 (モノの対価) を含む契約もほぼ半々である。

7割の施設で施設の窓口担当者がSPDを理解していると判断している。

多くの施設で、日・祝、時間外の業務提供 (実務) はしていない一方、電話対応を行っている。

Q21

サービス対価（SPD 業務）とモノの対価（医材売買） についてのご意見があれば記入してください。（自由回答）

- 一般競争入札にて業者選定を行っている施設が多数ある。SPD の根幹は物品管理業務にあり、本来はサービスの質を比較できる入札方式を採用することが望ましい。
- 医療機関はサービスの対価もモノの対価も両方を下げたいという希望を持っている。両方が適切であるのが理想的な姿であるが、現状では SPD 業務のサービスの対価が適切に評価されていない。
- 年々専門性が必要な経験値が高まっているが、対価は上昇せず、アンマッチが発生している。
- サービス対価 = 無料と考えている顧客がいまだに多い。また、無料で請負う業者もいる。
- サービス対価とモノの対価は分けて考えることが望ましい。
- 業界の中で、サービス対価に対しても、ある程度の理解が深まってきた（一部の得意先を除く）。
- SPD 業務と医材売買については、別々に考えるべきだと感じる。
- サービス対価は受託時に厳しい価格競争の末に決定されており、モノの対価と併せて初めて収益確保ができる状況。しかしながら、モノの対価についても値下げ要求が厳しくなっており、SPD 事業での収益確保が厳しくなっている。
- SPD 業務と医材売買は別の物としての認識を進めたい。

■ Q21 回答についてのコメント

多くの事業者が、サービス対価（SPD 業務）とモノの対価（医材売買）は別に考えて欲しいとの希望を持っている。Q20. の委託費と業務に掛かる費用の整合が取れていない施設が半数強あることの内容を表している。

Q22

自社の今後の SPD 事業の展開について 記入してください。（自由回答）

（自由回答）

積極的展開

- 新たなサービスメニューの創造と質の向上を目指していく。
- 材料中心の業務から医薬品の業務にも広がってきている、材料やその他の物品だけでなく病院全体の物流管理を担うことで、病院の業務効率化を図ることができる。
- 労働力確保が困難になることが予想されるため、更なる標準化と効率化を進めていく。
- 自社開発ソフトウェアと提供サービスをより有機的に結合することによる新しいサービス展開。
- DX 推進と活用を SPD 事業に活かしていきたい。
- 業務委託費で収益が出る契約を増やしていきたいと考えます。
- 価格勝負ではなく、高付加価値のある SPD を展開し競争力を高める必要がある。
- 発展的に拡大していきたい。
- 経営コンサルタントとして病院経営に貢献していく。

様子見の展開

- コストが見合わないサービスは中止する可能性あり。
- 積極的には展開しない。ユーザーの要望があれば進めて行く。

■ Q22 回答についてのコメント

多くの事業者が、内容の充実、サービスの展開、医療経営への貢献等の理由により積極的に展開を図る一方、コストとの見合い、ユーザーの希望次第という回答もある。付加価値を探っていきたいという考えが多くを占めている。

Q23

SPD 事業者として医療機関に望むこと、
期待することを記入してください。

(自由回答)

適切な対価

- SPD サービスの質に対する適正な評価と適正な対価。
- SPD 業務とサービス対価に対する適切評価。
単なる「運び屋」ではないという認識。
医療機関と SPD 事業者のみならず業界全体で共に生産性を向上してゆく活動の推進 (サプライチェーンマネジメントの推進)。
- 物品管理業務の貢献度をもっと評価してほしい。物品の減額 = SPD との認識を改めてほしい。
- SPD (業務サービス) の質を正しく評価頂きたい。価格第一の傾向が強い。
- 人件費高騰への理解。

運用に関して

- 現場スタッフへの周知、コンセンサス。
- お互いがリスペクトできる関係、ギブ&テイクの関係。
- 仕様書に概ねの内容は記載されているが、より具体的に記載し、明確化する必要があると思う。

コンサルの存在

- 価格コンサルの言いなりにならず、業務委託費を適正な価格で契約してもらいたい。
- 医療機器や修理も含めた購入、価格コンサルの導入をしない。

■ Q23 回答についてのコメント

サービスに対する適正な対価を望む意見が多い。
現場の運用に関して、理解と協力を求める意見。
コンサルタントの意見により左右されることにつき不満、不安を感じている傾向がある。

Q24

①共同仕入を実施していますか。

	件数
01 共同仕入を実施している (実績がある)	8
02 購買・仕入組織には加盟しているが、選定品の購入実績はない	0
03 共同仕入は実施していない	15
04 現在は実施していないが、将来的に実施したいと考えている	3

Q24

②対象物品はなんですか。

	件数
01 医療材料 (全般)	7
02 医療材料 (グローブやマスクなどの消耗品)	4
03 医療機器 (備品)	3
04 医薬品	0
05 事務・日用品	0
06 その他	—

■ Q24 ②回答についてのコメント

共同仕入れは8社が実施しており、3社が実施したいとしている。

Q24

③共同仕入の有効性について、あてはまるものを選んで○を記入してください。

		非常に 貢献	やや 貢献	普通	やや 貢献不足	全く 貢献不足
01	材料コストの削減	5	5	1	1	0
02	価格交渉業務の軽減	2	6	2	1	0

		非常に 貢献	やや 貢献	普通	やや 貢献不足	全く 貢献不足
01	材料コストの削減	41.7%	41.7%	8.3%	8.3%	0.0%
02	価格交渉業務の軽減	16.7%	50.0%	16.7%	8.3%	0.0%

■ Q24 ③回答についてのコメント

材料コストの軽減についての貢献度は高いとの認識である。

価格交渉業務の軽減については「やや貢献」が多数あるものの、「非常に貢献」が少ない。

Q25

①SPDの問題点、課題についてのご意見をお聞かせください。
(自由回答)

委託費とコスト

- 業務請負費と人件費コストのバランス。
- どの事業者を実施させても「同じ」との認識をする医療機関が増えてきている（価格だけで選定する等）。

サービス対価と購買

- 「SPD＝物流管理」よりも「SPD＝価格低減」という認識が広まっているように思う。物販利益を見込んでSPD管理料（委託費）を破格の金額で入れてくる業者も多く、SPD業務の本来の姿が見えなくなっている。
- 管理料の低下、材料コストの低下。
- 物販と委託を明確化する。

業務の質

- 各SPD業者を比較する際に、物品管理や購買管理について明確な比較項目がなく、施設も業者選定の際に困惑しているケースや、相談を受けるケースが多々ある。SPD事業者選定に関する比較項目や資格制度作成に取り組むことは有効だと考える。
- 業界全体としてのサービスの標準化・質向上の取り組み、災害時の連携、教育・資格制度、システム・データ交換のインフラ整備等（特定企業の利益誘導ではない取り組みとして）。
- 人材不足。病院の要望が多岐にわたるため、スペシャリストの育成が急務である。
- 労働集約的な業務であり、労働力不足が予想される今後、更なる効率化が必要となる。
- 社内品質に関する標準化（個人スキルへの依存）。ユーザーによる客観的な比較（業者選定）。
- 価格のみで内容が注視されない。
- SPDを業者へ委託する病院のメリットは「複数施設」で共有される「人・もの・金・情報」が、自院にも提供、共有されるという付加価値であり、その価値提供が実現できればSPDは今後も将来性のある事業と考えます。看護助手、病院職員などに代わる労務の提供中心の事業であれば、労務コストの上昇は病院職員と同様に委託業者にも影響が生じるため、この「付加価値」に対するフィーをどのように値付けする（認めていただく）か？がポイントとなるのではないのでしょうか？

マスタ

- 各社がマスタをメンテナンスする必要がある、その分のコストがサービスに載っている。
- 管理コード体系GS1の法制化が必要と思います。

その他

- 委託業者が変更した時の引き継ぎを両方で円滑に行えるような業界内体制が必要と感じる。
- 業者任せになりやすい、病院資産との分別管理。

Q25

② SPDの将来性についてのご意見をお聞かせください。

(自由回答)

医療機関への貢献

- マーケットの拡大が予測される。ただし、今後は提供するサービスの質が問われていくと考えられる。
- 病院の業務改善に大いに貢献できる。資格のない人ができる業務をSPDに任せることで、有資格者の業務に貢献できる。
- 医療機関の困り事（ニーズ）や経営課題を全て解決する、または、解決手法をアドバイスする。
- 地域内において共同で、物品を採用し、管理し、価格交渉もする。
- SPDの委託化に求めること＝材料単価の削減、という流れが拡大していくと思われる。
- 原価コントロールや働き方改革をはじめとする外部要因によりますます普及すると考える。
- SPDを業者へ委託する病院のメリットは「複数施設」で共有される「人・もの・金・情報」が、自院にも提供、共有されるという付加価値であり、その価値提供が実現できればSPDは今後も将来性のある事業と考えます。

IT化、コード等

- ITを駆使したSPD運用形態。
- RFIDなどで限られた人員で運用できる技術を導入していく必要があると思う。
- 商品コード統一がポイント。
- 一般社会のように商品コードの統一化が必要。

費用

- 業務委託費で収益が保てるような形での運用を望む。
- 価格のたたき合い要素が大きく、SPD業務の本来の価値が見失われつつある。

Q25

③ 価格ベンチマーク、価格コンサルについてのご意見をお聞かせください。

(自由回答)

状況

- 昨今、特に価格ベンチマーク分析や価格コンサルのニーズが増えてきているように感じる。しかし、導入後それらをうまく活用しきれていない施設も多く見受けられる。
- 病院にとってのメリットはある。
- SPDの付随業務としてやっていく。

評価

- 平均値（ベンチマーク）が適正価格ではない。あくまでも目安であって絶対値ではない。流通経費や人件費が高騰しており、このままでは安定供給ができなくなる。
- 価格ベンチマークについては、非常に有用と感じる反面、価格コンサルは不要。
- 上記の付加価値の中でも、物品購買（価格）に関する情報提供は病院経営に資する点で、病院からも価値を認めていただきやすい付加価値であると思います。
- 有益なツールにはなりえるが、絶対ではないという認識をもって（契約施設担当者には）頂きたい。
- 安価であればよいという考えだけのベンチマーク、コンサルは業界の衰退につながる。消費量に応じた適正価購入を提案していくべき。
- 地域性による特別価格や共同購入による特別価格が混ざったベンチマークになっている。
- ベンチマークに関しては賛成であるが、比較する条件を合わせたベンチマークが必要であると考える。
- 適切な価格で物品を購入するためには必要な機能。価格情報だけでなく、その背景にある運用や事情を理解したうえで交渉をすべき。
- ベンチマークは有用であると思うが現実の差が大きい。

Q26 資格制度についてのご意見

		件数
01	内容を確認し、有用であれば社員を受講させたい	25
02	社員の教育・研修は自社で行うので必要ない	1
03	自社の業務は、この制度に該当しない	1

その他（以下に記入してください）

■ Q26 回答についてのコメント

資格制度などにより、SPD の価値を高めていくことは事業としても重要であり、施設にとっても高度なサービスを受けられる仕組みになり、非常に有効だと考えられる。

まとめ

まず、本調査にご協力いただいた各社に感謝を申し上げます。

お忙しい中、また自社のサービス、運用、数値的なデータなど、お答え難い設問もあったと思いますが、一定数の回答をいただき参考となる資料になったと考えます。

2020 年度に実施した医療機関向け SPD 実態調査との比較もでき、サービス委託側、受託側両者の考え方、同意、乖離についても考察ができました。

今回の SPD 事業者向け調査において、主たる意見は大別すると以下になりました。

1. サービスに対する適正な対価を評価してほしい。
2. サービスの対価（SPD 業務）とモノの対価（医療材料納入価）の区別。
3. 価格削減における「適正価」の評価（＝価格コンサル、ベンチマークが合理的か否か）。
4. SPD 業務の市場は今後も継続、伸長が見込まれるが、より付加価値が重要となる。
5. 医療機関及びその SPD 窓口担当は、SPD へのさらなるご理解をお願いしたい。

1. サービスに対する適正な対価

投入している人員に比べ明らかに管理費が安い例もあり、公正な取引の観点からも問題となる可能性がある。事業者側も業務量、人員等の積算などの原価計算に基づく見積もりを提示するなど、医療機関との交渉を明朗に進めることで両者に利点があると考えられる。

2. サービスの対価（SPD 業務）とモノの対価（医療材料納入価）

前項に関連するが、医療材料売買での差益で管理費を賄う（補填する）状況は、医療機関側から見ても、業務の対価とモノの対価が不明瞭になるため、経営上の課題が潜在してしまう可能性がある。また、公的医療機関においては会計監査上の問題となる可能性がある。

3. 価格削減における「適正価」

市場環境や地域性、使用量を勘案しない最低価格が、一医療機関における「適正価」として交渉材料になることは公正な市場を形成するとは考えられず、良質なベンチマークが望まれる。

4. SPD 業務の市場は今後も継続、伸長が見込まれるが、より付加価値が重要となる

多くの事業者が SPD 事業は医療機関の経営、運用に貢献していると自己評価している。実際、急性期病院においては不可欠な業務となっている。その中で、IT 化を含む付加価値の向上を訴える事業者が多数を占めている。

5. 医療機関及びその SPD 窓口担当の SPD への理解

トレーサビリティを含む医療機器、医療材料の管理を SPD に委託することは、医療従事者の業務負担軽減、医療安全、経営効率に大きく寄与するものとする。

一方、2020 年度に実施した「医療機関における物品管理 (SPD) 実態調査」において医療機関の管理部門の危惧として、「SPD 任せで院内に医療機器およびその管理についての知識、経験が蓄積されず、職員が育たない」という意見が多くあった。

委託元である医療機関においても、SPD 業務について自院での実態を把握し、適切な管理、交渉ができる人材の育成、確保が望まれる。

医薬品におけるゲートキーパーとして薬剤部、薬剤部長がいるように、医療機器の窓口担当部署、担当者確立することで、より有効に SPD を活用できると考える。

最後に

今回は初回調査と言うことで、全体感をとらえる設問となりました。今回の調査を元に今後も、医療機関にとっても SPD 事業者にとっても益となる健全な SPD の育成、普及を図るべく皆様のご意見を伺っていきたいと考えます。会員企業の皆様におかれましては、今後もさらなるご協力を賜りますようお願い申し上げます。

また、非会員の皆様におかれましては当協議会への加盟をご検討いただきますようお願い申し上げます。

最後の設問において、SPD 業務の資格制度につきお尋ねしておりますが、準備が整い次第ご案内いたしますので、併せてご検討いただきますようお願い申し上げます。

発行日：2022 年 2 月 10 日

発行者：笠原庸介

発行：一般社団法人日本 SPD 協議会

発行所：〒113-0034 東京都文京区湯島 3-3-4 高柳ビル

TEL：03-5812-4191 FAX：03-5812-4292

URL：<http://www.spdjapan.org>

e-mail：office@spdjapan.org

※本報告書の全部または一部を無断で複製複製（コピー）することは、著作権・出版権の侵害になることがありますのでご注意ください。

