

(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  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 ー複数回答 (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 ー複数回答 (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 ー複数回答 (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  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 ー複数回答 (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 ー複数回答 (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 ー複数回答 (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