

価格交渉の難度向上のもとで病院は何をすべきか 病院におけるコスト削減と調達の将来像

～各費用項目ごとの成功事例を大公開!～

—講師—

株式会社日本経営 戦略コンサルティング部 課長 辰井 雄 氏

日時 2025年3月11日(火) 午後2時～5時
受講方法 会場受講／ライブ配信／アーカイブ配信(2週間、何度でもご視聴可)
会場 SSK セミナールーム
東京都港区西新橋2-6-2 ザイマックス西新橋ビル4F

[重点講義内容]

費用低減は「現場負担が小さい経営改善」として、各種ベンチマークの普及や院内での費用低減プロジェクトの林立を導いた。一方、薬価・償還価格の度重なる引き下げや円安・賃金上昇による物価高を受け、価格交渉の難度は格段に上がっている。このような経営環境において病院には何ができるか。本セミナーでは、売り手の考え方を理解した上での交渉方法や取り組みの成功事例、そして調達の将来像まで幅広くお伝えする。

1. 売り手の考え方(B2B)
 - (1) 消費者向け(B2C)との違い
 - (2) 法人向けビジネスの原理原則(売り手の考え方)
2. 各業界の商売の構造
 - (1) 医薬品・医療機器・診療材料
 - (2) 各種委託
3. 各費用項目における取組の成功例
 - (1) 外部サービスの活用を含む足元のトレンド
 - (2) 交渉の切り口
4. 病院における調達の将来像
 - (1) 投資対効果の試算と検証
 - (2) 取引企業に対する評価
 - (3) 他院連携の模索
5. 質疑応答／名刺交換

PROFILE 辰井 雄(たつい ゆう)氏

大学卒業後、医療機器ディーラーにて営業、SPD 受託施設管理、GPO(共同購買)の推進に従事。その後、外資系コンサルティングファームにて製薬企業や医療機器メーカーのマーケティング支援等をおこなう。現在は、株式会社日本経営にて病院向けの「調達支援サービス」の責任者を務めると同時に、病院の経営改善にも携わっている。

滋賀大学経済学部卒、Hult International Business School 卒(MBA)

