

グループ購買組織の手引き・質疑応答

I. なぜ米国ヘルスケアの一要素としてGPOの重要性が増えているのか？

なぜ、ヘルスケアに対する政府の更なる効率化と経費節減においてGPOが重要な役割を果たしているのか？

オバマ大統領は包括的なヘルスケア改革について明確にコミットしている。このコミットメントの一部は我々のシステムがもたらす効率化により実現されるだろう。GPOは最大の全国的購買組織や、より狭い地域での購買組織であり、米国の人々に大きな効率をもたらしている。

ヘルス産業共同購買協会（HIGPA）は政府との協力、特にヘルスケアシステム（医療制度）改革、コスト削減や、全ての米国人が低価格で質の高い医療を受けられるシステムを持つべきだとの基本方針を実現する上での初期投資に対する協働を期待する。“今回の経済危機の間に米国はサービスの質を維持すると同時に、ヘルスケア・コストを下げるための実証された方法を探し求めている。この二つのゴールに向けたヘルスケア共同購買業界の成功を阻害する活動はほとんど存在しない。”とHIGPA代表のカーティス・ルーニー氏は述べている。

“GPOは医療機関が正確な製品を、正確な時間に、正確な価格にて取得することを可能にしている。GPOは集中購買パワーで病院や他のヘルスケア施設において年間で数十億単位を削減していると推定される。この削減はメディケアのような重要な政府プログラムに定期的に恩恵を与えている。”（ルーニー氏談）。

ほとんどの米国民にGPOの成功例は知られていない。病院、ナーシングホームや他のヘルスケア施設が購入するほとんど全ての物品の購買額（外科用品、医療機器から調剤、データプロセッシング、機器メンテナンスなどディスカウント・プライスで）を削減することで、GPOはこれらの施設が患者ケアの改善のために医師、看護師を追加雇用し、他のリソースや活動に投資する手助けをしている。もっとも重要なことは、GPOがコスト削減をすることで、多くの人々に価値のある、必要とされるヘルスケア（医療）を確保するのに寄与している点である。

GPOの利点は何か？ GPOは実際にいくら削減しているのか？

GPOは売り手と買い手が価格を交渉する上で両者の力関係のバランスを取るために多くの病院の購買パワーを集めている。共同購買は病院と患者に大きなコスト削減を直接もたらすことにより、ヘルスケアシステムにおいて重要な役割を果たし、大きなインパクトを与えている。

GPOメンバー（出資者）と顧客は、直接的には10～15%の値引き、間接的には配当や分配、管理コスト削減を享受する。同時に購買組織は病院がシステムと能率、労働と費用を最大活用する業務工程の改善を図ることにより、米国ヘルスケア産業の全体に貢献している。**全体的には、病院が米国ヘルスケア産業を維持するために、毎年10億単位で削減することができるようGPO**

が支援していることを意味している。

シェネラー博士 (Dr. Eugene S. Schneller) の最近の研究、題名 “共同購入の価値 2009：戦略的コスト削減のニーズとの出会い” では、**GPOは米国ヘルスケア産業において年間 360 億ドルを削減している**と述べている。

II なぜGPOなのか？ どのように機能するのか？

なぜGPOなのか？

GPOは、購買ボリュームを集約し、てこの作用 (leverage) を使い製造業者、卸業者や他の売り手と値引き交渉をすることで、ヘルスケア・プロバイダー (病院、救急施設、ナーシングホームや在宅介護業者のような) がコスト削減と能率向上を実現するのを助ける存在である。

GPOはどのように機能するのか？

GPOはいかなる製品も購買、購入しない。GPOは病院が購買するときに使う契約・条件を交渉する。メンバーや顧客の情報により、GPOはヘルスケア製造業者、卸業者、その他の売り手と契約条件を交渉する。共同購買契約が成立した後でも、病院の諸事情により最適な製品やもっとも的確な購買のやり方をどうするかを決めるのは病院次第である。

ほとんどのヘルスケア施設は、医師、看護師や技術者などの医療専門家で通常、構成する委員会で購買選定がなされる。これらの委員会は、診療面から一番適した医療機器を決めるのを助ける。病院や他のヘルスケア施設は、GPO以外と契約するのも自由であり、たいていはそのようにしている。

GPOが提供するサービスはどのようなものか？

病院や他のヘルスケア施設は、複雑な購買システムに対応するのに、ますますGPOを頼ってきている。多くのGPOは病院に対して、その購買管理を容易にする目的で電子取引手段を提供している。GPOは、病院で使う製品の標準化を助け、ベストプラクティスを医療者に教育し、医療機器へのバーコード付与を推進するなど、医療エラー削減に努力するなかで、リーダー役を果たしている。

GPOはそのグループ病院に対して購買力だけでなく、頭脳力 (brain power) を調整するユニークな仕組みを提供している。GPOは広範なメンバーシップや顧客ベースに分けて、新製品を評価し、ケアの質に及ぼす影響を査定するために、医師、看護師、薬剤師、技術者にパスイエを提供している。GPOは古い格言 “一つの心より二つの心” を使い、それをヘルスケアの意志決定に当てはめている。

GPOの歴史は？

GPOの起源は1909年、ニューヨーク病院管理者組合が最初にランドリーサービスの購買代行業

務を行うことを考えたことに遡る。その後 1910 年、ニューヨーク病院局という最初の G P O が作られた。20 世紀の第四半期にケア（介護）の驚くほどの進歩と老齢化のために、支出の増大と政府と民間支払基金からの診療報酬支払金の落ち込みに直面したことで、G P O の重要性が増した。

何十年の間、ヘルスケアの G P O 数の増えるのは遅く、1962 年にはわずか 10 社だった。メディケア・メディケイドが刺激になり、1974 年には 40 社に成長した。その数は 1974 年から 1977 年の間に 3 倍になった。1980 年代の初期にヘルスケア・コストの急激な増大により、連邦政府はメディケアをサービス対価支払方式（F F S）から診断別に 1 患者当たり固定の金額を病院が受け取る診断群別包括支払方式（P P S）に改定、1983 年、P P S 制度がコスト調査に大きな焦点を当てたことが、G P O の急激な拡大を助長した。2007 年までには、米国には何百のヘルスケア G P O、関係会社や協同組合が増大した。急性期病院の 96%、地域病院の 98% が少なくともひとつの G P O 会員権を持っている。重要なことは、非営利病院、非政府病院の 98% が何らかのかたちで共同購買に参加していることである。

G P O のタイプは何種類あるのか？

規模、オーナーシップのタイプ、メンバーや顧客に提供するサービスが大いに異なるので、もしもひとつの G P O を理解したとしても、それは単にその G P O を理解したに過ぎないのである。いくつかの G P O は病院により所有されている、一方で他はサービス対象の施設とリンクしていない。いくつかの G P O は非営利病院のみにサービスを提供している、一方で他は民間の施設のみにサービスを提供しており、また、いくつかは両方にサービス提供している。いくつかの G P O は病院に対してほとんど全ての考えられるタイプの製品を購入する能力を提供している、一方で他は具体的な製品分野に絞っている。さらに、いくつかの G P O は長期療養施設のようなタイプに向け特化している。

G P O はヘルスケアだけに使われているのか？

いいえ、ヘルスケア分野以外の経済界で共同購買の概念はみられる。実際に G P O は製品購入コストの削減、ケアの質改善のために、基本的な経済原則を使う能力を病院や他のヘルスケア施設に提供している。ヘルスケアに加え、共通役務庁（GSA）、国防省、退役軍人局などの連邦政府は、G P O と同様のたくさんの製品購入技術を使っている。

米国には G P O はいくつあるのか？

米国で何らかの形で共同購買に参加している組織は 600 件以上ある。600 件のうち約 30 件が大きな G P O で、メンバーのために大規模な契約を交渉している。残りの組織は、メンバーにより大きなグループ契約にアクセスできるように便宜を図ったり、何らかのサービスのために地域の売り手と契約交渉を行う。

なぜヘルスケア産業において G P O が使われ、重要なのか？

病院や他のヘルスケア施設は、ベスト・プライスで最適な製品を獲得するために共同購買を使っ

ている。平均では、病院が購入する約 72%が G P O 契約を使って行われている。

どのようなヘルスケア事業者が G P O を使っているのか？

全てのタイプのヘルスケア組織が共同購買を使っている。米国のほとんど全ての病院（約 96%～98%）が G P O の購買機能を使う契約を選択している。加えて、米国の病院は、平均すると 1 施設当たり **2～4** の G P O を使っていると思われる。長期療養施設、救急施設、ホームケアや開業医の市場の成長している部分では、低コストの維持、効率改善のために共同購買を使っている。さらに、連邦政府もいろいろな行政部局に共同購買サービスを提供している。

G P O の運営の資金源は？

G P O は、G P O が医療機関に提供しているサービス運営資金の一部を、売り手が支払う管理手数料に依存している。これらの管理手数料は、一般的には医療機関が G P O 契約を通して購入する製品の購入価格に基づいている。管理手数料は、G P O のメンバーや顧客が G P O 契約を利用したときに支払われる。

管理手数料とは何ですか？

G P O が病院、他のヘルスケア施設や製品・サービスの売り手に提供するサービスの契約は、売り手が G P O に支払う管理手数料により部分的に賄われている。これらの手数料は一般的には、医療機関が G P O 契約を通して購入する製品の購入価格に基づいている。手数料は G P O のメンバーや顧客が、製品やサービスに G P O 契約を利用したときのみ支払われるものであり、事前に支払われるものではない。一般的には、管理手数料は G P O の運営費用の一部をサポートするために使われ、また多くの例ではメンバー病院の配当に使われる。G P O は顧客にすべての管理手数料を報告することが求められ、顧客はこれをコスト報告の一部としてメディケア・プログラムに報告しなければならない。

なぜ、管理手数料が G P O ビジネス・モデルの必須部分であるのか？ 売り手から管理手数料を G P O がもらう価値は何か？

G P O が管理手数料をもらう価値は、病院、他のヘルスケア施設が医師、看護師の追加雇用、最新の製品購入ができて、患者ケアの直接的な対策にもっと資金を投入することができる点にある。

管理手数料は売り手（例：製造業者）に更なる値引きを提供させるため、また、病院メンバーにとってはより良い価格を獲得するために購買ボリュームを集約させる強力なインセンティブを提供している。2003 年、政府の会計監査がどのように G P O が運営されているかを調査したときに、運営費用をカバーするのに手数料が使われているのに加え、G P O が余剰金を時々、メンバー病院に配分しているのが分った。管理手数料はコアビジネス外の電子取引のような新しいベンチャー事業に使っている。

管理手数料をもらえなければ、病院は恐ろしい状態になるだろう。病院は G P O の運営費を補うために患者ケアの直接管理から資金を回すか、ボリューム・ディスカウントを失い、ヘルスケア・

コストが増加することに繋がるGPOの利用を全部止めるかを選択しなければならない。

なぜ、議会はGPOに連邦法の“Safe Harbor”を与えたのか？

(*注：Safe Harborとは、個人情報保護規定)

GPOの“Safe Harbor”規定の目的は、コストを削減し、病院の購買ニーズを助けることである。1991年、HHSは、管理手数料契約を認める議会の意向を反映し、Safe Harbor規定を公布した。

“Safe Harbor”規定は医療機関がどのように財務処理をすべきかを述べており、連邦法に従い売りに管理手数料を請求することができる。

メディケア・メディケイド患者保護法1987の“Safe Harbor Provision (条項)”は次のように述べている：“GPOは次の二つの基準に合致する限り、病院や他のヘルスケア施設に物やサービスを提供することができる。(1)GPOは各病院やヘルスケア施設と明文化した契約書を結ばなければならない。次の契約書のどちらかを備える (a) 病院やヘルスケア施設が品物やサービスを購入する売りが、GPOに売りが提供する品物やサービスの購入金額の3%あるいはそれ以下を支払うこと (b) GPOに支払う手数料は、品物やサービスの購入金額の3%あるいはそれ以下に決められていない場合は、契約で正確な手数料のパーセントあるいは金額を設定すること (2) GPOは病院やヘルスケア施設があるいは代わりに購入した各売手から受け取った金額を病院やヘルスケア施設に少なくとも年に1回文書で公開しなければならない。

病院が最善の取引ができるためにデザインされたシステムなので、議会はこの Safe Harbor Provision をそのままにしておくべきである。GPOは、契約範囲内の何かを病院が買うまで、サプライヤーから管理手数料を受け取らない。GPOは、小規模な製造業者がGPO契約を獲得できる機会や利益相反を保護・防止している産業運営規約を支持し、反キックバック法と反トラスト法を遵守する。この自主規制により、GPOと売手の関係で透明性が求められ、GPOが一番効率的にヘルスケア・マーケットのニーズ応えることができる。

GPOは売手の競争を制限しているのか？ あるいは新しい革新的技術やヘルスケア市場に参入する関係企業を制限しているのか？

いいえ。2008年ペンシルバニア大学ウォートン校のロートン・バーンズ教授が医療機関の資材管理責任者の全国調査を実施し、GPOが市場で技術革新を制限している、競争を阻害しているとの非難に値しないと分った。調査は国立科学基金により資金提供された。この質問をしたとき、バーンズ教授の答えは、“調査回答の中で、GPOが新しい革新技術へのアクセスを阻害しているとの大きな感触は無かった。クレームの全部が基本的には手に溢れるほどの小さな創業開始したばかりの会社によるものである・・・”私はしばらくの間この問題に関して調査していた。私は、でたらめ (bunch of bunk) であると信じている。他の非難のひとつは、マルチ製品、マルチな売りを巻き込む問題と同様に、GPOは独占ソース契約と二重のソース契約を強要している、いかに新会社を排除しているかである。これらの策略は常に論争の中心である。GPOの批評家はこれらが反競争行為であると文句を言っている。私はどちらも信じない。調査では、実際に資材管理者がGPOの活用は非常に助けになっていると報告している。

(出典：The Journal of Healthcare Contracting, November/December 208)

H I G P Aとは？

ヘルス産業共同購買協会（H I G P A） www.higpa.org は、非営利、利益追求企業、購買グループ、協会、マルチ病院システムや医療機関連盟を含む 16 のG P Oを代表する広範囲の協会である。H I G P Aの使命はヘルスケア共同購買協会(Health care group purchasing associations)の為にヘルス産業の中で購買、販売と全ての物品とサービスの利用効率を改善するためにデザインされた教育機会を提供することを提唱し、G P Oの中で意義のある対話を促すことである。

2009 年 9 月

日本語訳：(株)メディ・ケア情報研究所
(株)チェーンマネジメント