

地方独立行政法人新小山市市民病院 第 51 回理事会 監事説明議事録

説明事案:高額医療機器の購入(マルチスライス型 CT 撮影装置)

説明日時:岩瀬勇監事 令和 6 年7月29日(火) 10:00~10:20

廣瀬眞二監事 令和 6 年7月29日(火) 10:30~11:20

事務局(説明者):大塚事務副部長兼経理課長、館野馨経理課主事

事務局:本田晶紀総務係長

説明経過

発言者	内 容
事務局	(議案書に沿って説明)
監事	2社が入札に参加したのですね?
事務局	はい。
監事	機種は指定ですね?提案型ではなく。
事務局	はい。医療機器委員会で議論しました。院長が委員長となります。7月に委員会で銘柄選定を行いました。シーメンスの中でもよい機種を選定しました。松竹梅でいうと松のグレードとなります。
監事	グレードを松竹梅と表現したわけだ。
事務局	はい。当院の伝統的な呼称で、院長もそう呼称されます。シーメンス、GE、キヤノンの3社の中からシーメンスを選定しました。要望科の医師を招いて議論をしました。本体価格ではシーメンスが最安だが、本体と保守料を合計した総額では他社の方が安い。それを考慮してもシーメンスの方のアドバンテージがあり、シーメンスを選定しました。
監事	機器そのものの比較では、3社を比較したときに、放射線の医師の使い勝手を含めて遜色ないのか?
事務局	性能比較表を作成し、それをういて議論をしました。結果、シーメンスにアドバンテージがあり、シーメンスに軍配が上がりました。
監事	性能はシーメンスが優れていたこと、銘柄をシーメンスに決めて入札を行ったということで承知しました。予定価格はどのように算定したのですか?
事務局	市場調査を行ったが、なかなか精緻なのは出てきませんでした。
監事	出てきませんよね。
事務局	そこでコンサルトに助言を依頼しました。
監事	予定価格の根拠はコンサルトに頼んだと。自力ではなかなか出せませんよね。入札は2社が参加したわけですが、栃木放射線はあまり聞きませんね。
事務局	当院では初めての落札となります。
監事	どこの会社ですか?
事務局	本社は宇都宮市です。
監事	サンメディックスの本社はどこですか?
事務局	事務所は大平となりますが、本社は東京です。
監事	メンテナンスの契約はどのようですか?
事務局	栃木放射線を通して、実際はシーメンスが行います。
監事	栃木放射線は商社のような位置付けですね。メーカーと直接の買入れは難しいのですか?商社を間に挟むのが医療機器の一般的なルートなのですか?
事務局	そのようになります。

	今回の更新においては、今年12月に入れ替えを予定します。脳疾患と心疾患が増加して本機の使用頻度が上がる厳冬期を迎える前に更新を行います。日程を逆算すると次回の理事会に間に合わないため、今回は集合ではなく持ち回りとさせて頂きました。
監事	CTの陳腐化で議決を急いでいたのですか？
事務局	はい。10年経過すると劣化してきます。
監事	あえて理事会を開くことのない持ち回りの議決のスタイルを採ったのか、急いでいるので開いている暇がないのか。前者ですね？
事務局	はい。
監事	あえて会議ではなく持ち回り。会議には変わらないが、本来は実際に会議をしてよりよい方向に向かうために、その場でやりとりをしてよいものが出るのが会議。今回はあえて会議を開くまでの議案ではないというのがわかりました。了解です。 契約書では、病院とシーメンスと商社が絡む。立場上、栃木放射線が倒れても問題点が出ないようなメンテナンスの履行の確保を、契約書の中で齟齬や落ち度が生じないように、コンサルタントと吟味いただきたい。
事務局	承知しました。
監事	本件、了解しました。
監事	既存の装置もシーメンスですか？
事務局	いえ、キヤノンとなります。今まではキヤノン(旧東芝)の装置が多いです。新病院移転の際の一斉買入れの際にキヤノンに統一しましたが、年数が一巡して更新の時期を迎え、医師より新たにシーメンスの希望がありました。 銘柄選定の際は、キヤノン、GE、シーメンスの3社で比較をしました。本体はシーメンスの方が安いですが、保守が高い。本体と保守の合計額ではGEの方が安いですが、基本性能を考慮するとシーメンスにアドバンテージがあり、総額の差額の約400万円は吸収できるだろうと。
監事	銘柄を選定された医療機器委員会のメンバーはどのようなのですか？
事務局	委員長に病院長、ほか副院長、看護部長、事務部長となります。申請側として、放射線科の医師2名と、放射線部門の技師長が出席されました。
監事	審議の過程では放射線科医師2名、放射線部門技師長の3名からシーメンスを、ということですね。
事務局	はい。事務局からは客観的な3メーカーの性能比較表を作成して議論に供しましたが、その中でもシーメンスにアドバンテージがあり、シーメンスに決まりました。
監事	毎回聞きますが、予定価格はどのように算定しましたか？
事務局	市場調査を行うもなかなか我々では適正な価格設定が難しいので、取引先のコンサルタントにアドバイスを貰って設定しました。
監事	応募は2社でしたね。市民病院がこういう機器を欲しがっているということは、入札公告で仕様を知らしめる前に、予め2社には知らしめなかった？
事務局	しておりません。
監事	落札した栃木放射線の本社はどこですか？
事務局	宇都宮市です。ちなみにサンメディックスは東京です。
監事	サンメディックスはよく聞きますね。サンメディックスの応札価格は、予定価格を上回っていますね。
事務局	卸によってはメーカーの得手不得手があり、サンメディックスは値が出せませんでした。

監事	定価は10数億円。コンサルタントによると定価の1～2割で買えるというが、どういった業界の慣行なのか。日進月歩で20年・30年と使えない。
事務局	せいぜい10年でしょうか。
監事	メーカーは研究開発費に利益を乗せて、仮に年間30台売れば利益を含めてコストを吸収させるとなると、これが40台・50台と売れば、販売単価は安くなる。最短期間と最低数量で販売していくなら、1台幾らで売なのかというギリギリの値段が10数億円だと思う。それは1年で買ってくれる値段。1年で投下資本を回収するなら10数億の定価が出てくるのだと思う。しかし、それで買う人がいるとは思わないが。
事務局	実際にはありません。
監事	10数億が1億になる現状を考えると、売り出して基本的な利益をとってしまっているのではないか？もう利益は十分だよと。もうこのあとは実費で十分かなと。となると1.2億。これは二重構造だと思うが、それがどういう世界なのかが解りません。
事務局	定価が有って無い世界と伺っています。この世界は保守料で稼ごうという世界です。
監事	10数年前から言ってきた未だ納得していないのは、きちっと自前で予定価格の説明が出来ないのであれば、コンサルタントに頼らざるを得ないということで一つの判断材料にはなりますが。 我々監事はオブザーバーとして議論経過を見えています。この前段の医療機器委員会で議論がなされているのならば、監事に関わる部分ではありません。理事の委員がそこまで責任を持ってやっているのならば、我々監事は何も言えません。 入札をしようとする際、予定価格は事前公開をしていませんよね？
事務局	事前公開は行っておりません。
監事	先ほども話しましたが、定価設定と実勢価格設定は、メーカーも計算があると思います。変な慣行ですよ。 中古市場はどのようですか？
事務局	なくはありません。
監事	車の業界のように、中古市場が強みを持つと変わるのですが。 いずれにしても、問屋2社と事前に接触はないとのこと。また、予定価格は自院では設定できないのでコンサルタントに相談して、プロが検証した結果とのこと。不審な点はありません。 理事会をあたかも開いた如く話が出来ました。賛否の権限はありませんが、承知しました。

以 上