

# 医療機器メーカーの動向 (納品実績関連)

2019年02月  
株式会社エスピーク

本資料に記載している内容は、

- **納品実績データの活用と収集**
- **後値引きの課題**

について、約30社の医療機器メーカーに対して調査した結果となります。

貴社の事業活動のご参考になれば幸いです。

## 概況

- メーカー/ディーラー間での後値引き取り引きが増加傾向である。最近では、カテーテル等の高額品において**従来の「預託」から「買取&後値引き」に移行**している例も出てきている。
- 特に広域ディーラーでは、各地域に密着した地場ディーラーを吸収合併し、全国の仕入価を把握することで**メーカーに対する価格交渉力を強めている**。
- 一方メーカー側では**納品実績や後値引きのデータ**を活用して、
  - ①ディーラーとの価格交渉
  - ②営業マンの粗利評価といった形で**利益確保の対策**を講じている。

## 納品実績データの活用

- 企業によって活用方法は様々であるが、主に以下の用途で活用している。
  - ① 営業戦略立案の参考
  - ② 特価承認時の妥当性判断
  - ③ 営業マンの評価
  - ④ 営業マンの活動の参考
- **国内メーカー**では、「②特価承認時の妥当性判断」に活用しているケースが多い。
- **外資系メーカー**では、「③営業マンの評価」に活用しているケースが多い。

## 納品実績データの収集状況

- **50社～100社**のディーラーから納品実績データを収集しているケースが多い。（一部メーカーでは数百社以上から収集しているケースもある）
- 全体の収集率（カバー率）について、ディーラーから受領する納品実績データだけでは**高くても80～90%**となる。

## 納品実績データの収集体制

- Excelのフォーマット加工や単位の補正、施設紐づけといった**一次加工に1～6名体制**を取っている。
- 更に、重複実績の削除や、大手SPDの実績調整といった**二次加工に20名以上の体制**を取っているメーカーもある。

## 後値引きにおける課題

- ・ディーラー/メーカー間の特価の認識齟齬によって、「間違い探し」や「訂正作業」に無駄な労力を使う。
- ・ **特価承認がKKD（経験・勘・度胸）**で行われるケースが多い。  
（結果、利益に影響する）

## 後値引き業務の体制

- ・メーカーの後値引き作業の体制は2パターン存在する。
  - ① 営業マンが個別に実施
  - ② 「営業管理部」に該当する組織が一括で実施
- ・国内大手メーカーや外資系メーカーでは②のパターンが多い。

もっと詳しく聞きたいという方はお問い合わせください。

## 株式会社エスピーック 第2事業部 営業部

【連絡先】

TEL : 03-5625-3822 (代表)      080-9438-4674 (直通)

MAIL : [sales-info@spic.co.jp](mailto:sales-info@spic.co.jp)

【担当】

仁平 武 (Takeshi Nihira)

今野 美保 (Miho Konno)