

Topics

- ✓ GP一般内科で「現在院内で医療機器や食品を販売している」のは1割未満で、2016年の結果とほぼ同じ。「販売していないが、今後販売しても良い」が3割いるものの、「今後も販売しない」が6割を占めた。
- ✓ 現在物販を行っていない最大の理由は、「発注や在庫管理の煩雑さ」。
今後の販売意向別にみると、物販にポジティブな医師は「販売に必要な手続きがわからない」「院内にスペースがない」などの知識や環境面の不足を挙げた一方で、物販にネガティブな医師は「販売するメリットがない」など、物販の意義そのものに否定的であった。

調査背景・目的

2014年6月の閣議決定以降、厚生労働省から「医療機関において、療養の向上を目的とした、医療機器や食品の販売が可能」である旨の事務連絡がなされている。

医療機関における医療機器や食品の販売は事務連絡以前から可能であるが、2016年に調査を行ったGP一般内科では、院内で医療機器や食品を販売しているのは1割未満と浸透が限定的であった。

今回は2016年に調査対象としたGP一般内科に加え、GPの整形外科・皮膚科・眼科・歯科・産婦人科・耳鼻咽喉科・精神科・小児科の8診療科の医師も対象として、厚生労働省事務連絡の認知度と医療機関における物販の実態について確認した。 ※診療科別の結果は本資料には掲載していない。

調査概要

調査方法：インターネット調査（TenQuick）

調査地域：全国

調査対象：GP(19床以下)の一般内科、整形外科・

皮膚科・眼科・歯科・産婦人科・耳鼻咽喉科・

精神科・小児科

有効回答：1200サンプル

調査期間：2024年10月29日～11月1日

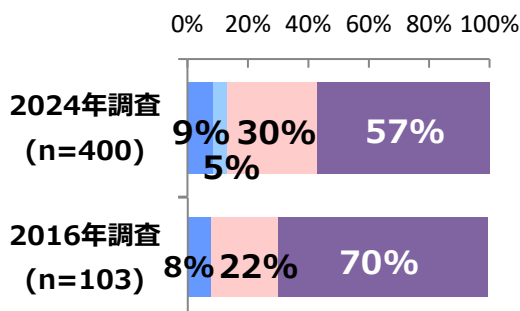
調査主体：株式会社インテージヘルスケア

調査結果 過去調査との比較 -GP一般内科-

医療機関における物品（コンタクトレンズ等の医療機器やサプリメント等の食品）の販売状況

<単一回答>

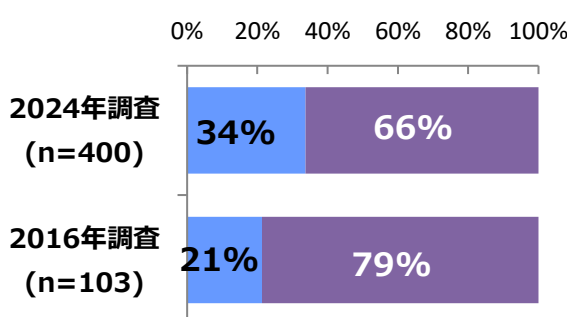
- 現在販売している
- 現在は販売していないが、過去に販売していた ※
- 販売していないが、今後販売してもよい
- 今後も販売しない



医療機関において物販が可能であることの認知状況 <単一回答>

(規制改革の内容を踏まえて)

- 認知
- 非認知

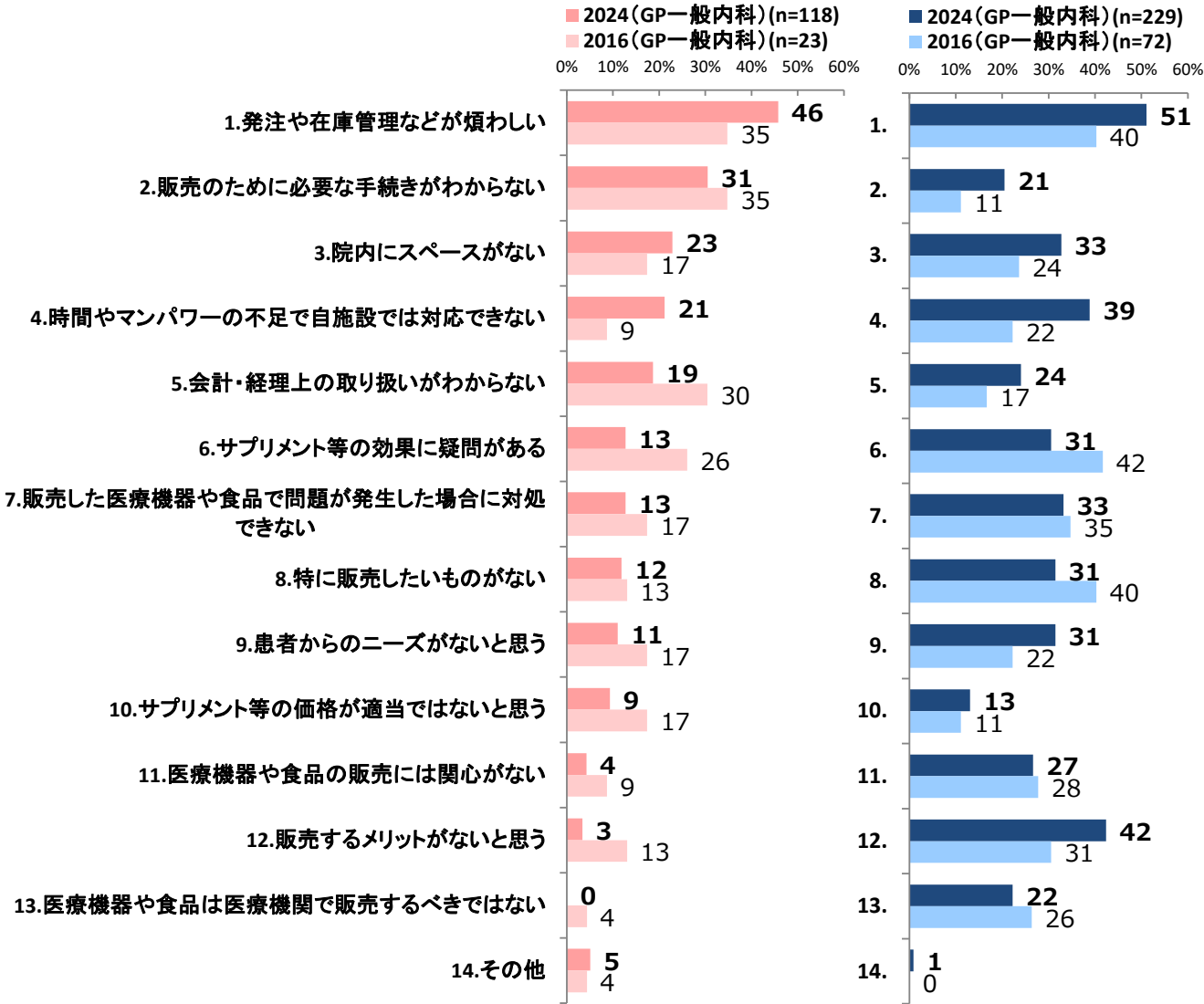


※「現在は販売していないが、過去に販売していた」は2024年度からの新項目。

現在物販をしていない理由 <複数回答可>

「今後販売しても良い」
医師

「今後も販売しない」
医師



今後も物販をしない理由(2024年) <自由回答> (全診療科)

n=580

- 煩雑／時間がない (27%)**
- ・ 会計処理が面倒で、事務スタッフの負担
 - ・ 苦情処理が面倒
 - ・ 院内処方での在庫管理で他に手が回らない
- 必要性を感じない (20%)**
- ・ 治療にあまり必要ない
- 医師本来の業務ではない (19%)**
- ・ 保険診療のみ粛々と行いたい
 - ・ 院内では処置は行すが、物品などは薬局で購入で良い
 - ・ 公的機関であるため
 - ・ 医療機関がサプリメントを売ることは良くないと思っている

ほか、「副作用／健康被害を懸念」(7%)「サプリメント等の有効性に疑問」「販売したいものがない／わからない」「患者からのニーズがない」(各6%)、「人手・場所がない」「利益が見込めない」(各4%)「関心がない」「経験がない」(各3%) など