

## 審 査 基 準 表

項目		評価基準の項目	評価基準	配点
1	価格の値引率	(1) 令和8年度目標値引率 (評価の比率:0.30)	令和8年度のメーカー毎の目標値引率(総価)を相対評価する。 今年度のメーカー毎の目標値引率を評価する。 ○評価の指針 ・ 値引率を比較し、値引率の大きいところを評価する。 ・ 今年度目標値引率の達成状況を評価する。	30
		(2) 令和7年度上期実績及び下期の値引の状況 (評価の比率:0.30)	原則、令和7年度において値引きに尽力しているか。(ベンチマークを基準として評価) ○評価の指標 ・ ベンチマークを上回っている／下回っている	30
2	供給体制の確保	(1) 配送体制の状況 (評価の比率:0.05)	これまでの欠品や配送遅延の状況から評価する。 配送体制及び緊急時の対応から評価する。 他社の在庫がない場合の急配状況について評価する。 発注時の電話対応や期限管理等について評価する。	5
		(2) 在庫確保状況 (評価の比率:0.10)	在庫の確保はどのように行われているか(欠品等を防ぐ工夫)を評価する。 メーカー発注品への対応について評価する。 年度末の在庫確保体制を評価する。	10
		(3) 供給停止に対する対応 (評価の比率:0.10)	供給面の情報提供、在庫確保や代替薬の提案等について安定供給への取組を評価する。 供給に関する情報提供の迅速性を評価する。	10
3	業務の質	(1) MS(営業担当)の活動の質 (評価の比率:0.05)	医師・薬剤部・医薬品購入担当に対する医薬品の情報提供や、書類提出等のMS活動を評価する。(病院にとって有益となる情報提供をしているか。) 事務処理体制(迅速かつ正確な請求書の作成など)を評価する。	5
		(2) 病院に対する貢献度 (評価の比率:0.10)	今年度に行った、病院に対して貢献したと考えられる活動について評価する。	10
合 計				100

## 【審査方法】

- (1) 委員は、各項目について審査を行い、採点する。
- (2) 全ての委員の点数を集計する。
- (3) 集計の結果、医薬品メーカーごとに設定した各ディーラーの価格の値引率等を採点し、合計点数が最も高い提案者を優先交渉権者として決定する。
- (4) 参加者が1者の場合、委員の合計点数の平均が最低基準点 60 点（100 点×6割）以上となったとき、その参加者を優先交渉権者として決定する。