

病院にくる 営業マンとの接し方

～ 良い提案を引き出す病院側の考え方～

阿部 椋太 | 医療法人海邦会 鹿島記念病院 統括管理部長

令和8年6月26日（金）

自己紹介

阿部 椋太

医療法人海邦会 鹿島記念病院 統括管理部長

身長 182cm

体重 110kg

出身

東京都練馬区

新卒

タカラスタンダード → 福岡（2年） → 大分（2年）

独立

屋号「Office阿部」九州でB向け商材営業4年

現在

医療法人海邦会 鹿島記念病院 統括管理部長

スポーツ歴



ラグビー 23年現役

仙台RC（長町B）メイン・女川SR サブ



水泳 11年

現在も継続中



なぜ病院には営業マンが来るのか

医療機器	システム	給食	人材	各種サービス
診断・治療機器 MRI・内視鏡・手術支援等	電子カルテ・レセコン 業務管理・DX推進	委託・食材納品 栄養管理サービス等	看護師・コメディカル 紹介・派遣・業務委託	清掃・リネン・備品 警備・設備管理等

営業訪問は「情報収集の場」でもある。

断る前に、まず聞く。業界の最新動向・他院事例・価格相場は、営業担当者から得られる貴重な情報です。

「来訪を受ける」 → 「情報を取りに行く」という意識転換

病院側の営業対応で大切な考え方

01

最初から断らない

断ることは簡単。でも機会を逃すリスクもある。まず話を聞く姿勢を。

02

まず情報を得る

価格・他院事例・新技術。面談だけで得られる情報は多い。

03

病院の課題を伝える

こちらから課題を伝えると、的外れな提案が減り、的確な提案が生まれる。

04

専門知識を活用する

営業担当者はその分野のプロ。知識を引き出すことが病院の力になる。

良い営業担当者の特徴

信頼できる担当者

- ✓ 病院の話をしっかり聞く
- ✓ 課題を理解しようとする
- ✓ 注意点も正直に説明する
- ✓ 導入後の運用まで考えている
- ✓ 質問への回答が早い
- ✓ 自分の商品に誇りを持っている

注意が必要な担当者

- ✗ 契約をやたら急がせる
- ✗ 価格の安さだけを強調する
- ✗ 導入後のフォローがない
- ✗ 現場の負担を考えない

提案を受けた時に確認すべきポイント

01

本当に必要か？

現状の課題解決につながるか

02

現場負担は増えないか？

職員の作業・ストレス増加の有無

03

費用対効果は？

投資に見合うリターンの試算

04

将来の維持費は？

5～10年先のコスト試算

05

サポート体制は？

トラブル時の対応スピード・窓口

06

職員への影響は？

研修・教育は誰が担うか

「安くしてください」
だけでは交渉になりません。

条件全体を見て交渉する

導入費用

保守・維持費用

契約期間

追加費用の有無

サポート内容

職員研修の有無

「価格だけでなく、長期的な運用も含めて一緒に考えたい」

給食委託会社から 「米の値上げ」相談を受けた。

なぜ価格が上がるのか？

→ コスト構造はどうなっているのか？

→ 他の改善方法はないか？

→ **米の調達・保管方法も含めて契約全体を見直した**

その結果・・・



✓ 米倉庫費用は約1年3ヶ月で償却

✓ 元々の契約金額より単価を下げることに成功

「値切る」のではなく、双方にメリットがある形を作った。

実体験から学ぶ 交渉の4原則

01

相手の言葉をそのまま受けない

「なぜ？」 「どのように？」を必ず確認する

02

背景・事情を確認する

外部環境（原材料費・人件費等）の理解が鍵

03

別の方法がないか考える

YES/NOの2択にしない。代替案を一緒に探す

04

契約全体を見渡す

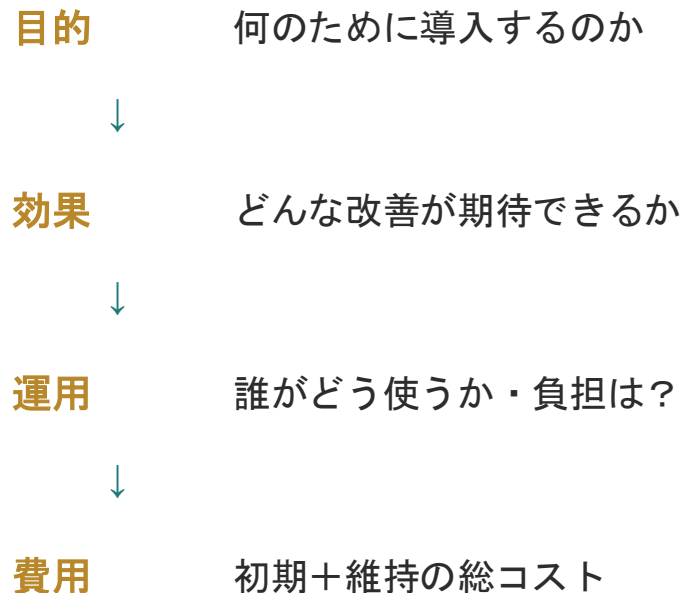
価格だけでなく、条件・サポート・期間まで視野に

失敗しない導入判断

やりがちなNG

- X 有名だからとりあえず導入
- X 価格だけで選ぶ
- X 現場確認が不十分
- X 担当者の熱意に押される

導入前の確認フロー



営業担当者を味方につける

良い営業担当者からは
病院だけでは得られない情報を得られる。

病院側がすべきこと

課題を明確にする

良い質問をする

情報を提供する

営業担当者から得られること

最新情報・他院事例

専門的な知識

業界の価格相場

病院側が良い質問をすることで、より良い提案が生まれる。

営業マンを「選ぶ」だけでなく、 良い提案を引き出せる病院になる。

相手を情報源・パートナーとして捉える

病院側から課題を明確に伝える

価格交渉ではなく条件交渉をする

導入前のチェックリストを持つ

メディカルリンクみやぎ（仮称）

人材紹介業界の現状（課題）

- × 紹介手数料が高すぎる（業界標準：年収の20～30%）
- × 早期退職時のダメージが大きすぎる
- × 入職後のフォローがない

メディカルリンクみやぎ（仮称）なら自分で作る。

- 💰 業界より格安の手数料を予定
- 🔄 早期退職時の手数料返還 → 代替案を現在模索中
- 💬 入職後の定期フォロー（LINE or Instagram）で悩みを聞き、病院へフィードバック → 早期離職を防ぐ

ご清聴 ありがとうございました

阿部 椋太 | 医療法人海邦会 鹿島記念病院 統括管理部長

第110回 病院事務管理者ネクスト研修会 令和8年6月26日（金）