

調剤基本料2・3に甘んじる薬局も
やっぱり在宅業務拡大に動き始めた

もう、よろずや薬局ばかりは必要ない。薬局にも機能分化が必至！

今年こそ
あなたの薬局1店舗を

在宅専門 薬局へ

40.9%超の実例！

技術料対薬学管理料比率(※15年9月度:18.5%)



特別ゲスト講師

株式会社 クラスタメディカル
代表取締役

佐藤 祐介 氏

2015年9月より、調剤薬局3店舗を有する法人の代表に就任する。目指すは、特徴の色濃く出た薬局づくり。薬局も病院と同様、「機能分化が必要になる」をモットーに、激戦区神奈川で在宅患者1,200名超え、居宅療養管理指導料算定回数月間2,000回を超える薬局に成長させる。「薬局の在宅業務は事務の有効活用が要諦」とは、同氏。

このような経営者様にお勧めです！

- ✓ 薬局の存続は在宅拡大しかない！
- ✓ 在宅で地域一番化を目指したい！
- ✓ 在宅案件獲得の基礎を知りたい！
- ✓ 施設、ケアマネの攻略法を教えてください！
- ✓ いまだに在宅実績がない。。
- ✓ 次期改定前に在宅実績を積み上げたい！
- ✓ か薬の実績よりも在宅実績がほしい！
- ✓ 健康サポート薬局よりもまずは在宅だ！
- ✓ 薬局存続の道を探るため情報がほしい！

マンツーマン、病院門前薬局でも在宅専門はつくれる！

【日程】2018年 6月21日(木) 東京会場 : 株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス

【時間】13:00~17:00 (受付)12:30 ~ 【定員】40社様限り

調剤薬局 経営者フォーラム

主催



株式会社
船井総合研究所

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10 船井総研 大阪本社ビル

●申込に関するお問合せ: 櫻田

●内容に関するお問合せ: 清水・松岡

●お問い合わせ No. S026995

船井総研オフィシャルページ

<http://www.funaisoken.co.jp/>

TEL 0120-964-000
(平日9:30~17:30)

FAX 0120-964-111
(24時間対応)

まずは、ある薬局店舗の数値をご覧ください。

●18年3月度の処方せん受付回数： **1,978回**
(参考:15年9月度:882回)

●技術料(居宅療養管理含む)： **980万円**
(参考:15年9月度:327万円)

●調剤技術料(加算・調剤料含む)： **579.5万円**

●薬学管理料(居宅療養管理含む)： **400.5万円**
(参考:15年9月度:60万円)

●薬剤料(医療材料含む)： **1,700万円**
(参考:15年9月度:825万円)

●調剤報酬金額： **2,680万円**

●人時生産性(薬剤師のみ)： **12,250円**

●薬剤師の総労働時間数： **800時間**

調剤薬局業界でも、高い生産性を誇る薬局事例が出てきました。今回は、この在宅専門薬局づくりについて、お伝えしたいと思います。

プレゼンター

株式会社 船井総合研究所
医療チーム チームリーダー
チーフ経営コンサルタント

しみず よういち
清水 洋一

全国の調剤薬局経営者が集う勉強会：調剤薬局経営研究会 主宰



満を持して発表します！ 在宅を手掛ける薬局に高い 生産性を誇る薬局が現れました！

さあ、ついに在宅を手掛ける薬局の中に、高い生産性を誇る薬局が現れました。

高い生産性を産み出すことが、日本経済の大命題である

ことは、各社新聞記事などでもご承知おきのことと思います。

調剤薬局業界におきましても、この課題に対して追求するのは当然のことです。

ご挨拶が遅れましたが、

私は、調剤薬局専門にコンサルティングを手掛ける清水 洋一です。

高い生産性を産み出そうとする施策は、介護業界と似ています！

介護業界では、働く職員確保難を打開すべく、2018年の介護報酬改定に至る過程で介護老人福祉施設に介護ロボットを導入する、という話も持ち上がりました。これは、調剤薬局業界において最新の全自動分包機などの機器導入と類似します。

高い収益性を叩き出す介護サービスは必ず頭を抑えられます！

また介護業界の場合、企業の営業利益に相当する数値、「収支差率」という指標で収益性が高いサービスか否かを判断する材料に用いますが、この「収支差率」が高いサービスは減算化という道が用意されています。こちらは調剤薬局業界における「大型病院門前」または、「医療モール」立地の薬局の収益性が高い、ということから調剤基本料が2・3となっていることと非常に酷似しています。

しかし、今回お伝えしたいのは、調剤薬局業界が国から先鞭をつけられた対人業務を強化した結果、高い生産性へと結びつけられたという事実です。

多くの調剤薬局様が、薄々気づいていると思いますが・・・

これから2～4年で、 調剤薬局は機能分化、いわゆる、 特徴ある薬局が求められます！

つまり！金太郎あめ的な薬局からの脱却が求められているのです！

前頁で触れた介護業界と同様に、福祉業界も、収益性が高いサービスは頭を抑えられます。しかし、これら全ての業界は「制度ビジネス」の上で成り立っていますので、国の考える政策誘導に従わなければなりません。当初、誘導したのは国であるのに・・・です。

そして、その政策誘導に従った調剤薬局業界の処方元でもある総合病院が、今まさに大きな局面を迎えているのは皆さまもご存知かと思います。そうです、**総合病院**はこれまで最も報酬の高かった急性期病院があまりにも増加し過ぎたため、その病床数を削減し回復期・慢性期病床数を増やそうと、**機能分化が進行しています**。**診療所においても「在宅医療」という部分を切り出し、機能強化型在支診と通常の在支診そして、一般の診療所という風に機能分化がもう進んでいます**。

そうすると、次はいよいよ

調剤薬局の機能分化が叫ばれる順番ではないでしょうか？

特徴ある薬局とは、何かに特化した薬局のことを言います！

それでは、特徴ある調剤薬局とは何か？それは言わずもがな、何かに「専門特化」した薬局を指します。今回たまたまお伝えしたいのは、在宅業務の拡大で、技術料が980万円まで伸び、技術料対薬学管理料構成比が実に、40.9%超という薬局様の数値を冒頭で披露いたしました。しかし、これが、「一般薬の販売拡大で地域内シェア30%を獲得！」という薬局であるならば、これは十二分に特徴ある薬局と言えるでしょう！

実証済みの20の方法を ご案内させていただきます！

「在宅専門で、技術料対薬学管理料構成比40.9%の薬局？
聞いたことがない。きっと、難易度が、かなり高いんだろう。」

もし、あなたがそう感じているとしたら、その推察は間違いありません。

今までのように、外来処方せんを応需し、外来調剤を手掛ける薬剤師に、在宅業務も担当させていては、技術料対薬学管理料構成比40.9%を獲得することは非常に困難です。

働き方改革が進む日本の各企業。調剤薬局においても、この働き方改革を推進するため、機器による自動化を図りつつ薬剤師と事務の役割分担を進める。ここがポイントとなります。私ども船井総研では、働き方改革≡「生産性を高める」を主眼におき、コンサルティングをおこなっております。そして、今回、圧倒的な事例をもとに実証済みの20の方法を、自信を持ってみなさまにお伝えしたいと思います。

在宅専門薬局で成功する！20の方法を一部ご紹介致します！

- ・マーケティングを駆使した在宅案件の超・獲得手法！ ★★★
- ・高齢者入所施設が連携したい訪問診療医のを見つけ方！ ★★
- ・他社薬局とのマンツーマン医療機関への在宅案件の依頼法 ★
- ・在宅サービスレベルを競争優位なものにするための5つの施策 ★★
- ・薬剤師の生産性を上げるためにおこなう会議体導入法 ★★
- ・在宅専門薬局化に必須となる医療事務の有効活用法 & 採用法 ★★
などなど

今回の本セミナーは、ご支援先様多数ということもあるのと、会場の関係で、40社様 限定とさせていただきます！

現在、在宅参入または、拡大でお手伝いしているご支援先で、高齢者入所施設・住宅または、居宅から処方せんを受託できていない調剤薬局様は皆無です。

ここから2つの事が言えます。ひとつは、在宅マーケットが非常に有望であることと、ふたつ目にはノウハウを持って在宅参入または拡大に取り組めば、どんな調剤薬局様でも現状の売上に新規取り組み分の数字を乗せられるということです。

今回は、地域一番を目指す私どものご支援先様の利益を確保するため、もし仮に既存のご支援先様と同じ地域にて、在宅参入をしたい、拡大したいとおっしゃられた調剤薬局様には丁重にお断りさせていただくことになるかもしれません。

ちなみに現時点(4月末日)で、在宅業務中心にご支援させて頂いている地域は、**【北海道:南区】**、**【宮城:仙台市】**、**【福島:郡山市・二本松市】**、**【茨城:水戸市、ひたちなか市、那珂市、笠間市、茨城町】**、**【東京:大田区、品川区、世田谷区、杉並区、練馬区、板橋区、立川市、東大和市周辺市】**、**【埼玉:和光市、所沢市、富士見市、ふじみ野市、鶴ヶ島市】**、**【千葉:船橋市、市川市、習志野市、八千代市、鎌ヶ谷市】**、**【神奈川:横浜市全区、川崎市、大和市周辺、藤沢市、鎌倉市、茅ヶ崎市など】**、**【山梨:甲府市】**、**【長野:松本市、安曇野市、塩尻市】**、**【愛知:名古屋市一部、北名古屋市、弥富市、蟹江町】**、**【岐阜:岐阜市、関市、美濃加茂市、可児市】**、**【奈良:奈良市】**、**【大分:別府市】**、**【長崎:長崎市、諫早市】** 等です。

今回は、上記地域の先様の利益を確保するためにも、上記地域以外の薬局経営者様 **40社様限定**とさせていただきます。尚、DM発送をさせて頂いた会社様は、可能な限り弊社にて所在地を確認させていただき、DM発送したつもりでおりますが、万一、上記地域にて本社又は、店舗がございましたら、恐縮ですが弊社までお問合せ下さい。

セミナーの参加料は、3万円です！(税込 一般:32,400円/1名様)

表紙にも記しましたが、調剤薬局は機能分化が必至となります。多くのご支援先様が、私どものフィーや限られた時間を積極的に在宅参入・拡大のために投資した対価として、素晴らしい成果につなげています。

私も出し惜しみせずに、膨大なノウハウをお伝えしますので、自局のビジネスに投資できる方に、ご参加いただきたいと思います。

今回は、ゲスト講演があります。

技術料対薬学管理料構成比、 実に40.9%を産み出した 社長に特別にご講演いただきます！

ゲスト講演では、なぜ高い生産性をたたき出すことができたのか？や薬剤師 & アシスタント制度に取り組む前と現在とでの薬剤師と事務(アシスタント)の意識の変革。そして、今後のビジョンについてもお話しいただきます。

本ゲスト講座の後に、質疑応答の時間も設けますので、自社の現状における課題や問題点などを事前におまとめいただき、質疑応答に備えていただけましたら幸いです。有意義なセミナーとなるかならないかは、貴方の準備次第かもしれません。

セミナーカリキュラム

講座	内容	講師
第一講座 13:00-14:10	外来調剤+在宅 VS 在宅専門薬局 この両者の違いとは？	(株)船井総合研究所 医療チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 清水 洋一
第二講座 14:20-15:10	高い生産性は 薬剤師&アシスタント制度にあり！	株式会社クラスターメディカル 代表取締役 佐藤 祐介氏
第三講座 15:20-16:20	薬剤師と事務の役割分担と あらためて考える在宅案件の拡大	(株)船井総合研究所 医療チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 清水 洋一
まとめ講座 16:25-17:00	明日の調剤薬局経営スタイルは、 明日から即、実践していただきたいこと	(株)船井総合研究所 医療チーム チームリーダー チーフ経営コンサルタント 清水 洋一

調剤薬局 経営者フォーラム

日時
開催
場所

● 2018年 6月21日(木) 13:00~17:00 (12:30受付)

申込締切 6月20日(水) 17:00まで

【東京会場】株式会社船井総合研究所 芝セミナープレイス

住所:東京都港区芝3-4-1 芝シティビル

(都営地下鉄 三田線「芝公園駅」A2出口より徒歩1分)

※定員になり次第、締め切らせていただきます。

参加料

一般: 30,000円(税抜)/1名様 会員: 24,000円(税抜)/1名様

(税込 32,400円) (税込 25,920円)

振込先

三井住友銀行(銀行コード・0009) 近畿第一支店(支店コード・974)

普通 No.5785305 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ

お問合せ

Tel:0120-964-000 (平日9:30~17:30) Fax:0120-964-111 (24時間対応)

●申込に関するお問合せ: 櫻田

●内容に関するお問合わせ: 清水・松岡

講師紹介



株式会社 クラスターメディカル さとう ゆうすけ
代表取締役 佐藤 祐介氏

2015年9月より、調剤薬局3店舗を有する法人の代表に就任する。
目指すは、特徴の色濃く出た薬局づくり。薬局も病院と同様、「機能分化が必要になる」をモットーに、激戦区横浜で在宅患者1,200名超え、居宅療養管理指導料算定回数は月間2,000回を数える薬局に成長させる。2016年10月に立ち上げた訪問看護ステーションの利用者数も80名超と安定している。



株式会社 船井総合研究所
医療チーム チームリーダー しみず よういち
チーフ経営コンサルタント 清水 洋一

2010年より調剤薬局並びに、調剤併設型ドラッグストアのコンサルティングに注力する。主なコンサルティング領域は、マーケティング要素を採り入れた在宅医療の参入&業務効率化を踏まえた拡大。これまで業界にない薬局店舗ごとの各種数値を用い、薬局経営者様を最適な出口へと導く。

【お申込み書】

調剤薬局経営者フォーラム

東京会場 2018年6月21日(木) (受付 12:30~) 13:00~17:00

申込締切 20日(水) 17時まで

(株)船井総合研究所 芝セミナープレイス

住所:〒105-0014 東京都港区芝3-4-11 芝シティビル

(都営地下鉄「芝公園駅」A2出口より徒歩1分)

諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いはいたしかねますので、ご了承ください。

参加料金 / 一般企業様 : 30,000円 税抜 (税込32,400円) / 1名様 会員企業様 : 24,000円 税抜 (税込25,920円) / 1名様

お申込み方法 / 下記のFAX申込み用紙をご利用下さい。●ご入金の際は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。

【WEBからのお申込み】下記QRコードよりお申込みください。クレジット決済が可能です。受講票はWEB上でご確認ください。

【FAXからのお申込み】入金確認後、受講票と地図を郵送いたします。万一1週間前までにお手元に届かない場合は、下記担当者までご連絡ください。

- 受講料のお振込みは、お申込み後速やかにお願いたします。 ●ご入金確認後、受講票の案内をもってセミナー受付とさせていただきます。
- 万一、開催4営業日前までに受講票の案内が届かない場合や、セミナー開催4営業日前までにお振込みできない場合は、下記へご連絡ください。なお、ご入金を確認できない場合は、お申込みを取消させていただきます場合がございます。 ●ご参加を取り消される場合は、開催日より3営業日(土・日・祝除く)前の17時迄にお電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいますようお願いいたします。それ以後のお取消しの場合は、受講料の50%、当日および無断欠席の場合は、100%をキャンセル料として申し受けますのでご注意ください。
- 会員企業様とはFUNAIメンバースPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お振込み先: 三井住友銀行(金融機関コード: 0009) 近畿第一支店(支店コード: 974)

普通 No. 5785305 口座名義 カ)フナイソウゴウケンキウシヨ セミナーグチ

お申込み専用TEL: 0120-964-000 (平日9:30~17:30) お申込み専用FAX: 0120-964-111 (24時間対応)

お申込みに関するお問い合わせ: 櫻田 内容に関するお問い合わせ: 清水・松岡

※入金確認後受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

問い合わせNo. S026995 担当 櫻田 宛

調剤薬局 経営者フォーラム

FAX:0120-964-111(24時間対応)

フリガナ		フリガナ		役職	年齢
会社名		代表者名			
会社住所	〒	フリガナ		役職	
		ご連絡担当者			
TEL	()	E-mail	@		
FAX	()	HP	http://		
ご参加者氏名	フリガナ	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	役職	年齢
	フリガナ	フリガナ	フリガナ	役職	年齢

参加特典 セミナー当日、無料経営相談を承ります。希望者多数の場合には、後日とさせて頂く場合もございます。

- 1. セミナー当日、無料経営相談を希望する。
- 2. 後日、無料経営相談を希望する。
(第一希望日 月 日) (第二希望日 月 日)
打合せ場所 (株)船井総合研究所(東京本社・大阪本社) 御社(※交通費の負担はお願いする場合がございます)

●弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をお付けください)

FUNAIメンバースPlus 各種研究会() 研究会)

【個人情報に関する取り扱いについて】

1.申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった船井総研グループ各社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定められた場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2.お客様の情報管理につきましては船井総研グループ全体で管理いたします。詳しくはホームページをご覧ください。

3.セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を船井総研グループが個人情報管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行

会社に発送データとして預託することがございます。

4.必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供いただけない場合は、お申込みご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

5.お客様の個人情報に関する開示、訂正、追加、停止又は削除につきましては、船井総研コーポレートリレーションズ・顧客データ管理チーム(TEL:06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】株式会社船井総合ホールディングス 総務部法務課(TEL:03-6212-2924)

ダイレクトメールの発送を希望しません

※ご提供いただいた住所宛のダイレクトメールの発送を希望されないときは、☑を入れて当社宛にご連絡ください。



【お申込みはこちらから】

