

全国で成功されている調剤薬局のマネジメント事例 **大公開**

たった5時間で 戦略的な組織創りで社員を伸ばす全てが分かる

調剤薬局向け マネジメントセミナー2018

講座内容&スケジュール

講 座	セミナー内容
東京 2018年 8月28日 火 株式会社船井総合研究所 東京本社 〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6 日本生命丸の内ビル21階 JR「東京駅」丸の内北口より 徒歩1分	大阪 2018年 9月4日 火 株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス 〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28 住友ビル2号館7階 地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」⑩番出口より 徒歩3分
第1講座 12:00 ~ 12:30	組織力の向上が業績アップに直結する  株式会社船井総合研究所 営業職採用チーム チームリーダー シニア経営コンサルタント 石田 智也 調剤薬局の新卒採用支援を専門としており、その戦略、戦術はもちろんのこと、具体的な戦術レベルの代行までも行い、全面的な支援を行っている。年間250日超を調剤薬局の現場における採用支援に充て、全国を駆け回る。採用活動時の学生の集客力は業界内でも評価が高く、その成功率は極めて高い。机上の空論ではなく、即実践できる手法にはクライアントからも評判が高い。
第2講座 12:40 ~ 13:40 特別ゲスト出演	業績の上がる組織創りの成功事例大公開！  株式会社エールファーマシーズ 代表取締役 筒井 大介 氏 岐阜・愛知に7店舗の調剤薬局を展開。戦略的マネジメントの実現で、社長の想いに共感した社員の育成に成功。それにより、「在宅」や「かかりつけ」の件数も順調に伸び、処方箋枚数を増やしつ、定着率は94.2%を誇る。時代の流れにマッチした業績の上がる調剤薬局づくりを実現。
第3講座 13:50 ~ 14:20	社長の想いを理解し、実現させる組織の創り方  株式会社船井総合研究所 専門職採用チーム 安室 圭祐 新卒で船井総研に入社後、調剤薬局の人財に関するコンサルティングに従事。薬剤師の採用から教育、育成まで幅広く支援をすることで、人財に関する悩みを解消している。資格者に「経営者の価値観」「企業の方向性」を判りやすく伝え、理解を促しながら、業績アップにつながる人財の育成をすることで、調剤薬局の業績アップに貢献している。
第4講座 14:30 ~ 15:10	会社と社員が一体となる人事評価制度の作り方  株式会社船井総合研究所 人事評価・組織開発チーム チームリーダー 人財マネジメントコンサルタント 井上 智弘 医薬品卸会社を経て、船井総合研究所に中途入社。入社以来、医療・介護業界のマネジメント分野に従事。人事評価制度の構築・運用の支援を中心とした、「人財育成」「人 財定着」「組織づくり」「会社の業績アップ」に注力している。
第5講座 15:30 ~ 16:10	新卒薬剤師採用の必勝ノウハウ大公開  株式会社船井総合研究所 専門職採用チーム 安室 圭祐
まとめ 16:30 ~ 17:00	改定を恐れない組織を作るために  株式会社船井総合研究所 営業職採用チーム チームリーダー シニア経営コンサルタント 石田 智也

お申し込み方法

FAXでのお申し込み

本DMに同梱しておりますお申込用紙にご記載のうえFAXにてお送りくださいませ。

担当：櫻田

0120-964-111
(24時間対応)

WEBからのお申し込み

右記のQRコードを読み取り頂きWEBページのお申し込みフォームよりお申し込みくださいませ。



OPEN!

セミナー情報をWEBページからご覧いただけます！

<http://www.funaisoken.co.jp/seminar/033517.html>



東京会場
2018年 8月28日 火
12:00~17:00
株式会社船井総合研究所 東京本社

大阪会場
2018年 9月4日 火
12:00~17:00
株式会社船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

経営者・経営幹部様限定

調剤薬局 向け

新卒薬剤師採用・組織化・評価制度などに取り組み改定にも即時で対応できる組織になりました！

調剤薬局7店舗
薬剤師20名

の薬剤師不足に悩んでいた普通の調剤薬局が
薬剤師の顔色を伺った保守的な経営から脱却し、

かかりつけ算定件数

360件/月

在宅算定件数

604件/月
(個人・施設含む)

粗利率

43.5%

過去5年間

の實現と
社員定着率94.2%を達成した方法

▶ 調剤報酬改定に即時対応！

社員が社長の想いに共感し、
調剤薬局が求められる役割を全うできる秘訣！

▶ 高定着率を維持したまま在宅件数が増加！

外来業務もしっかりと対応しながら、在宅やかかりつけなどの
業務を付加しても、対応できる組織の創り方とは？

▶ 最高、薬剤師4名、事務2名で

施設在宅235件、個人在宅15件、
かかりつけ57件を算定する

薬剤師・事務マネジメント手法大公開

特別ゲスト講師

株式会社エールファーマシーズ
代表取締役
筒井 大介 氏



主催



明日のグレートカンパニーを創る

Funai Soken

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 お申込みに関係するお問い合わせ：櫻田 内容に関するお問い合わせ：安室

調剤薬局マネジメントセミナー

お問い合わせNo. S033517

TEL.0120-964-000 平日 9:30~17:30

FAX.0120-964-111 24時間対応

WEBからもお申し込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。)→ **033517**

『かかりつけ』『在宅医療』
に積極的に取り組む
薬剤師・事務が生まれる!

業績を上げる調剤薬局向け人財マネジメント手法大公開!

特別ゲスト講師

2017年調剤薬局経営研究会 MVP 株式会社エールファーマシーズ

社員が能動的に考えて働く組織を創り、
かかりつけ算定件数360件/月
在宅算定件数604件/月
を実現

薬剤師不足の状況から脱出し、高収益経営を実現するまでの成功ストーリー

■薬剤師の退職が怖くて、やりたい経営ができなかった時代

当社は岐阜・愛知を中心に調剤薬局事業で7店舗を運営。この業界は「薬剤師不足」に悩む経営者様が多いと思いますが、当社もご多分に漏れず、悩みを抱えていました。「辞めたら困るから、本当にやりたいことをお願いできない」こんなことを考えながら、毎日経営をしていました。

■新卒薬剤師採用に取り組み、毎年安定的に薬剤師を採用!

薬剤師不足に悩んでいると、「新卒薬剤師採用」と書かれたDMが届きました。自社の規模でも採用できるかは不安でしたが、まずはやってみることを決意し、セミナーに参加し、そこで学んだノウハウを素直に実行することにしました。結果、毎年安定的に新卒薬剤師が入社!これが会社の転機となりました。

■安定的に入社する薬剤師に伴い、増加させた在宅!

薬剤師が安定的に採用できるようになってきたこともあり、かねてから増やしていきたかった「施設在宅」の件数を増やしていくことを決意しました。現場としても、若いエネルギーが入ってきたことで活気があり、在宅を増やしても、特に問題もなく、しっかり取り組んでくれました。

■経営者の考えを共有するための組織創りに挑戦!

在宅をやってくれたこともあり、もう少し会社として考え方を伝えて、会社のために能動的に行動する人財を増やしたいと思い、組織創りに注力。会社の考えをしっかりと社員に伝えるようにしてからは、在宅やかかりつけなど、良いことを積極的に実施する社員が増え、結果的に、業績も良くなっていきました。

■良い社員にもっと頑張ってもらうための評価制度!

前向きに頑張ってくれる社員には、もっと良い待遇にしてあげたい!と思い、評価制度の導入もスタート。会社にとって良い社員が報われ、もっと頑張りたいと思ってもらえる組織を目指しています。

株式会社エールファーマシーズ

代表取締役 筒井 大介 氏

岐阜・愛知に7店舗の調剤薬局を展開。戦略的マネジメントの実現で、社長の想いに共感した社員の育成に成功。それにより、「在宅」や「かかりつけ」の件数も順調に伸び、処方箋枚数を増やしつつ、定着率は94.2%を誇る。時代の流れにマッチした業績の上がる調剤薬局づくりを実現。



当日セミナーでお伝えする 具体的 成功事例

成功事例① 新卒薬剤師採用の成功! 毎年安定的に薬剤師を採用するノウハウとは?

中小の調剤薬局でも薬学生が集まる仕組みを構築! 薬学生との初接触から入社までの鉄板ノウハウを大公開!



成功事例② 患者様のため、地域のために能動的に動く薬剤師を育成! 業績を伸ばすためのアクション会議!

社員自らが在宅やかかりつけなど、会社のためにできることを考える! やりがいを感じ、業績も上がっていく会議の実現!



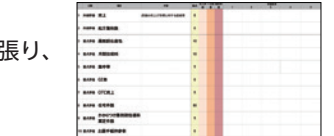
成功事例③ 会社の考え方を社員が理解! 社員が納得し、主体性を持つ経営方針発表会

経営者の想いを社員に伝達! 激動の調剤薬局業界を乗り越えるための経営戦略を全社員に伝え、会社が一体化!



成功事例④ 業績に直結した社員の行動を評価! 社員のモチベーションを高めつつ業績が上がる評価制度

頑張る社員を会社が応援! 会社にとって良い社員がもっと頑張る、業績が上がっていく評価制度!



社員を増やし、主体的に動いてもらうための 最新ノウハウ11ポイント

- 1 ノウハウ 小規模でも薬学生を集められる**合同説明会必勝法**
- 2 ノウハウ 薬学生の**志望度**を中小薬局に変える**業界動向説明会**
- 3 ノウハウ 薬学生が**継続的に**参加したくなる**インターンシップイベント**とは?
- 4 ノウハウ 薬局のファンとなり、友達に紹介したくなる**事務実習のポイント**
- 5 ノウハウ 社員の**モチベーション**を高める**経営方針発表会**
- 6 ノウハウ 薬剤師が**辞めなくなる**、どの会社でも**簡単に**できる**従業員満足度向上法**
- 7 ノウハウ 社員からの**提案**を引き出す**組織活性化会議**とは?
- 8 ノウハウ 社員が**主体的に業績を上げる**ための活動を行う**プロジェクトミーティング**
- 9 ノウハウ 会社の思い描く**ビジョン**を実現する**評価項目**
- 10 ノウハウ 良い社員が**辞めずに**、もっと頑張りたいくなる**評価制度設計**
- 11 ノウハウ 管理者が現場社員を**教育**してくれる**評価のフィードバック面談**

以下に**1つ**でも当てはまる**経営者様**は**すぐお申込みください!**

- ✓ 自社の規模や状態では**新卒採用は難しい**と思っている
- ✓ **新卒薬剤師の採用が上手くいかない**
- ✓ **薬剤師が定着せず**に困っている
- ✓ 会社にとって**良い薬剤師をもっと評価したい!**
- ✓ **名ばかりの管理職が多く、組織として成り立っていない**
- ✓ 「かかりつけ」や「在宅」など、**業績を伸ばすアクションをもっとしたい**

日時・会場

東京会場

2018年8月28日(火)
株船井総合研究所 東京本社
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6
日本生命丸の内ビル21階

JR「東京駅」
丸の内北口
より
徒歩1分

大阪会場

2018年9月4日(火)
株船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス
〒541-0041 大阪市中央区北浜4-7-28
住友ビル2号館 7階

地下鉄御堂筋線
「淀屋橋駅」
⑩番出口より
徒歩3分

開催時間

12:00
▼
17:00
受付11:30～

受講料

一般企業

税抜 30,000円 (税込32,400円) / 一名様

会員企業

税抜 24,000円 (税込25,920円) / 一名様

※ご入金の際は、税込金額でのお振込をお願いいたします。

●受講料のお振込みは、お申込み後速やかをお願いいたします。 ●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時迄に電話にて下記申し込み担当者までご連絡くださいようお願いいたします。それ以後のお取消の場合は、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メンバーズPlus、各業種別研究会にご入会中の企業様です。

お申込方法

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上でご確認いただけます。

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。
お振込いただいたにも関わらず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。

お振込先

下記口座に直接お振込ください。
お振込先 三井住友銀行(0009)近畿第一支店(974) 普通 No.5785901 口座名義:カ)フナイツウゴウケンキユウシヨ セミナーグチ
お振込口座は当セミナー専用の振込先口座でございます。 ※お振込手数料はお客様のご負担とさせていただきます。

お問合せ

 明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所

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

●申込みに関するお問合せ: 櫻田 ●内容に関するお問合せ: 安室

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。

お問合せNo. S033517	担当	櫻田 宛
-----------------	----	------

調剤薬局マネジメントセミナー

FAX:0120-964-111

ご希望の会場に ☒ をお付けください。		☐ 【東京会場】 2018年 8月28日(火)		☐ 【大阪会場】 2018年 9月4日(火)				
フリガナ		業 種		フリガナ				
会社名				代表者名				
会社住所	〒			フリガナ				
				ご連絡担当者				
TEL	()			E-mail	@			
FAX	()			HP	http://			
ご参加者氏名	1	フリガナ	役 職	年 齢	2	フリガナ	役 職	年 齢
	3	フリガナ	役 職	年 齢	4	フリガナ	役 職	年 齢
	5	フリガナ	役 職	年 齢	6	フリガナ	役 職	年 齢

今、このお申し込み用紙を手にとされている方は、間違いなく業績アップに真剣に取り組んでいる数少ない方々の1人だと思えます。
そんな勉強熱心なあなたは現在、経営状況等にどのようなお悩みをお持ちでしょうか？下記に現状の課題をできるだけ具体的に整理してください。

上記の課題解決に向け、今回のセミナーにご参加される方に限り、無料個別経営相談を行います。(どちらかに☒をお付けください。)

☐ セミナー当日、無料個別経営相談を希望する。

☐ セミナー後日、無料個別経営相談を希望する。(希望日 月 日頃)

ご入会中の弊社研究会があれば☒をお付けください。

☐ FUNAIメンバーズPlus ☐ その他各種研究会(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)法令で定める場合のほか、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確認ください。

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の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、お申込の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(TEL06-6232-0199)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】
株式会社船井総研ホールディングス 総務部法務課(TEL03-6212-2924)



お申込みはこちらから

※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。

ダイレクトメールの発送を希望しません ☐