

診療報酬改定に対応!

対人業務の充実化と店舗の収益の最適化を実現!

薬局経営

DX セミナー

DX活用で店舗別・個別の各種加算項目算定状況を把握可能に!

経営データを活用し、対人業務を充実化させる方法を大公開!



株式会社カケハシ

代表取締役社長 中尾 豊 氏



薬局経営のDX化を推進して、
**患者様満足度を高めながら
経営の最適化を実現!**

詳しくは内面へ

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆さま、および関係者の皆さまに心よりお見舞い申し上げます。

Webセミナー(PC・スマホで受講可能)

薬局経営DXセミナー

お問い合わせ No. S088166

2022年
7月18日(月・祝) 13:00~16:00 ・ 7月21日(木) 15:00~18:00
7月23日(土) 13:00~16:00 ・ 7月28日(木) 15:00~18:00

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

船井総研セミナー事務局

E-mail : seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は[セミナータイトル・お問い合わせNo・お客様氏名]を
明記の上、ご連絡ください。

「調剤薬局として求められる価値を発揮できる組織づくりを！」 そのような思いをお持ちの調剤薬局経営者様・経営幹部様へ。



株式会社船井総合研究所
在宅医療チーム
リーダー

安室 圭祐

『診療報酬改定に柔軟に対応し、地域に価値を発揮できる薬局にしたい』
『経営層と現場の意識統一を図って、やるべきことをやれる組織にしたい』
『良い人財が定着し、優遇されるような報酬の仕組みを構築したい』

あなたはこのようなお考えをお持ちではありませんか？

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の在宅医療チーム
のリーダー安室圭祐と申します。

私は、船井総合研究所に入社後10年間以上、中小の調剤薬局向けに経営コンサルティングをさせていただき、これまで延べ300名以上の薬局経営者様・経営幹部様と経営に関する相談を受けてまいりましたが、そのほとんどが「人不足・薬剤師不足」「それに伴う人件費の高騰」「薬価改定・診療報酬改定による減収にも関わらず対応をしないリーダー層の経営意識の低さ」「言うことを聞いてくれない現場スタッフ」といった「人」や「組織」に関するお悩みでした。当レポートをお読みの皆様の薬局におかれましても、同様の悩みをお持ちなのではないでしょうか？

しかし、一方でそのようなお悩みを持つ薬局で働かれている現場スタッフと話をさせていただくと、「これ以上仕事を増やすなら人を入れてほしい」「現場は忙しくなっているのに給料は上がらない」「管理薬剤師としての仕事は十分に果たしていて、患者様に喜んでもらっている」「経営層が現場の実情をわかってくれない」といった声がでてくるのがほとんどです。なぜ、経営層と現場でこのような意見の乖離・対立が起きてしまうのでしょうか…？一言でお伝えすると「得ている情報の違い」です。

経営層は「経営数値」という客観的情報から状況を把握し、経営判断をしているのに対し、現場は「日々の仕事の忙しさ」という主観的情報から状況を把握し、行動判断をしています。こういった問題を解決してくれる1つの手法が、表紙のテーマで書かせていただきました

『薬局経営DX化』です。

DXって最近よく聞くけど難しそう…。薬局経営のDXって何？

“DX”という言葉が最近よく聞く機会が増えてきました。薬局で”DX”というと、現場業務の効率化という点が一番多く考えられるのではないのでしょうか？しかし、実は経営においてもDX化をするべき点は多々あります。

特に、今回ご紹介させていただきたいのは、『BIの活用による経営データ分析』です。

BIとは、「Business Inteligence」の略で、一般的に企業がそれぞれに蓄積している膨大なデータを収集・蓄積・分析・加工し、経営戦略のための意志決定を支援することをいいます。下に、株式会社カケハシが提供している『Musubi Insight』のサンプル画像を掲載いたしました。これらは、BIデータのごくごく一部ではございますが、**薬局の各店舗の経営データを可視化し、客観的に経営状況を把握できる**ツールとなります。

これらのデータを現場スタッフと共有し、客観的データをもとに、業績向上のために・患者様のために何をすべきなのか、を話し合うことが経営と現場を一体化させ、経営を進めていくことの第一歩となります。



BIデータをどう活用するの？①管理者会議の実施のススメ

BIデータの活用方法の1つ目は管理者会議です。複数店舗展開されている薬局ですと、基本的な情報の共有のために管理者会議を開催されているケースはよくお聞きしますが、各店の目標を設定し、進捗状況を報告し、PDCAをまわしていくというケースは、実はあまり多くありません。

各店舗の業績向上・患者様満足度向上を目指すのであれば、BIデータを店舗管理者と共有し、目指すべき指標(KPI)・実施のためのアクションプランを考えながら、店舗管理者が経営目線でアクションしていく文化をつくっていきます。特に、店舗の特性を踏まえた適正な生産性を示し、その目標生産性に近づけるために、どう業績を上げていくか、どう業務効率化を図るか、ということを検討していただくと、業績アップ・現場の効率化・患者様満足度向上の3つのアクションを実施しやすくなります。

また、「会議」という形で管理者同士の横のつながりをつくることで、算定事例や成功事例を共有するようになるので、業績向上・患者様満足度の向上のためのアクションスピードが上がるため、どんどん管理者同士で情報交換ができる環境をつくっていきましょう。

A店データ					
営業数値		通期	4月	5月	6月
営業日数		0			
処方箋枚数		0			
1日あたりの処方箋枚数	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
処方箋単価	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
売上	調剤技術料	0			
	薬学管理料	0			
	薬剤料	0			
	居宅療養管理指導料(介護保険)	0			
	保険外売上	0			
	合計	0	0	0	
粗利	調剤技術料	0	0	0	
	薬学管理料	0	0	0	
	居宅療養管理指導料(介護保険)	0	0	0	
	薬価差益	0			
	保険外粗利	0			
	合計	0	0	0	
粗利率	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
店舗別人員データ					
薬剤師常勤換算	#DIV/0!				
医療事務/管理栄養士常勤換算	#DIV/0!				
生産性	薬剤師一人当たりの1日処方箋枚数	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	薬剤師のみ換算の粗利生産性(保険)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	事務のみ換算の粗利生産性(保険)	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
	全社員の粗利生産性	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!	#DIV/0!
各種算定					
調剤基本料					
集中率					
お薬手帳持参率					
GE率					
地域支援体制加算					
1名在宅					
2~9名在宅					
10名以上在宅					
麻薬調剤加算(件数)					
調剤管理加算					
重複投与・相互作用等防止加算					
かかりつけ算定					
服薬情報等提供料1					
服薬情報等提供料2					
服薬情報等提供料3					
外來服薬支援料1					
外來服薬支援料2					
服用薬剤調整支援料1					
服用薬剤調整支援料2					
時間外等加算及び夜間・休日等加算(件数)					
認定薬剤師多職種連携会議参加数					

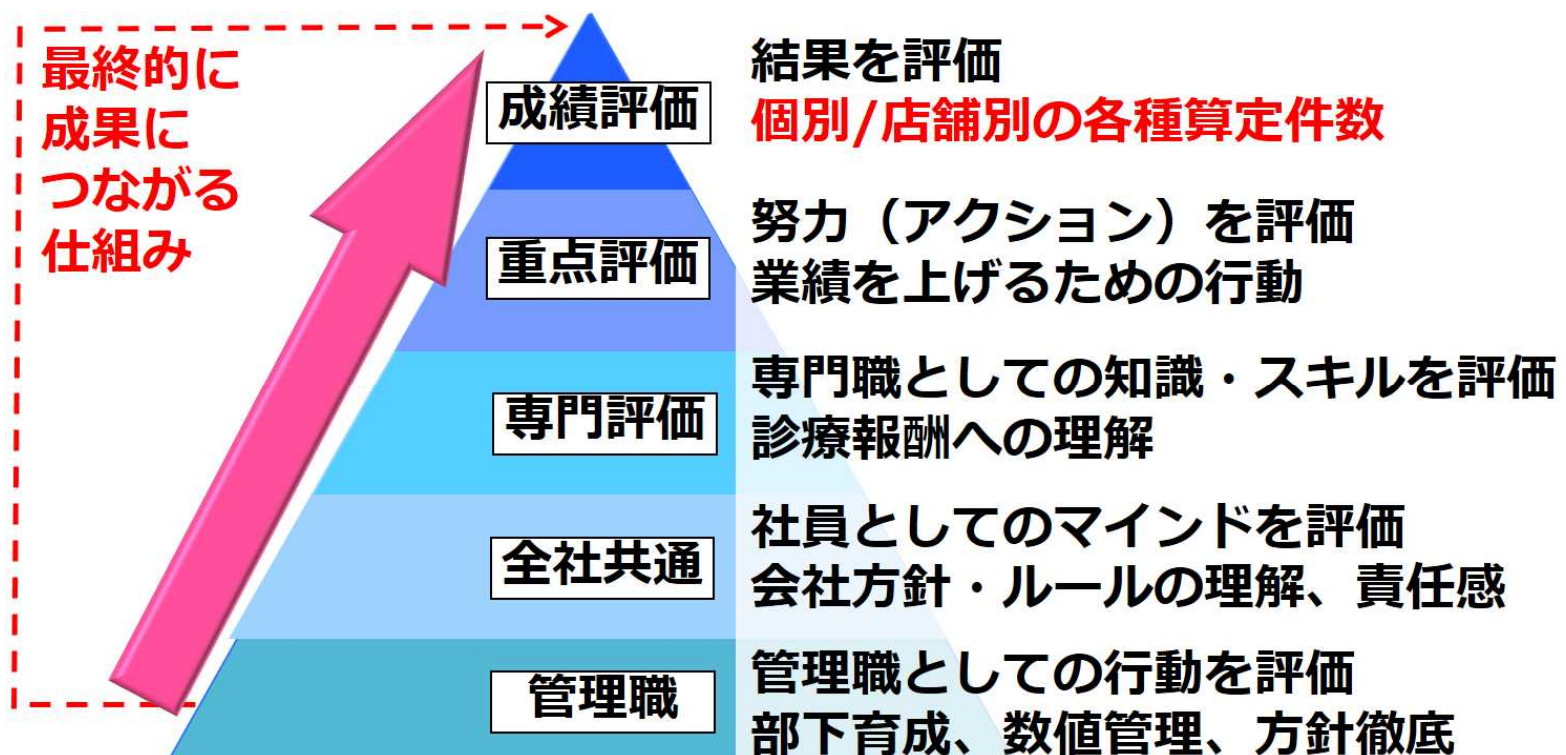
2020年〇月度 管理者会議 報告シート		所属 / 店舗	
		職種	
		お名前	
①店舗としての目標(中長期)			
マーケティング			
マネージメント			
②前回決めたアクションプランと実施したこと・数値管理シートで特にお伝えしたい点			
③店舗としての問題点			
④店舗としての目標とアクションプラン(会議後に記入)			
目標			
アクションプラン			

BIデータをどう活用するの？②人事・評価制度の構築・見直し

BIデータの活用方法の2つ目は人事・評価制度です。中小の調剤薬局ですと、「そもそも人事・評価制度がない」「人事・評価制度はあるが、まったく機能していない」というケースも多くあります。しかし、そのような薬局に多いのが「頑張ってくれている人が辞めていく」「頑張っていた人が頑張らなくなってくる」ということです。どんなに頑張っても評価されず、周りと同じ待遇になってしまうため、このようなことが起きてしまいます。どんなに規模が小さい薬局であろうと、人事・評価制度を整えていくことは、良い人財を確保していく上で非常に重要になってきます。

しかし、人事・評価制の構築をしようと思っても「店舗の数字しか見れないから、店舗評価はできるけど、個別評価はしづらい」といったお声も多くありました。しかし、BIツールを導入することで、「誰が」「どの算定項目を」「どれぐらい算定しているか」が見られるようになったため、個人別の成績評価がしやすくなりました。

BIツールを活用した個人別成績評価の導入により、客観的なデータから結果・成果を出した人を正しく評価できるようになり、現場スタッフとしても納得感があり、頑張ってくれた人が報われ、良い人財が定着し、より活躍してくれる人事・評価制度の構築が可能になりました。是非、BI×人事・評価制度構築を導入して、現場スタッフが頑張ろうと思える環境をつくっていきましょう。



▲人事評価制度における評価ポイントの考え方。BIツール活用により、個別の算定状況による評価が可能になる。

「薬局経営DX×管理者会議・人事評価構築レポート」をお読みいただいた熱心な経営者の方へセミナーのお知らせです。

まずはお忙しい中、レポートをお読みいただきましてありがとうございました。「調剤薬局として求められる価値を発揮できる組織づくり」をするために、もっと詳しく聞いてみたいと思われた、あなた様のような意欲ある薬局経営者様・経営幹部様を対象に特別にセミナーをご用意しました。

今回は、株式会社カケハシ 代表取締役社長 中尾 豊 氏をゲスト講師としてお招きします。

今回お伝えした「薬局の組織化」を実践するにあたり協力な武器になる、薬局経営のDX化を推進すべく商品開発を進められ、薬剤師がやるべき本質的な仕事に注力できるようなサポートをしてこられたカケハシより、提供されている『Musubi』の機能と『Musubi』の活用による患者様に選ばれ続ける薬局づくりについてご講演いただきます。

また、船井総合研究所からは、DXデータを活用した薬局組織づくりのポイントについて、「管理者会議」「人事・評価制度の構築」といったテーマでお話いたします。

理想論ではなく、実際のコンサルティング現場事例、そこから導いて成功してきた実践事例ばかりです。今回、お話しする内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

*** 2024年診療報酬改定を見据えて薬局経営者が準備すべきこと**

*** 薬局経営におけるDX化のポイント**

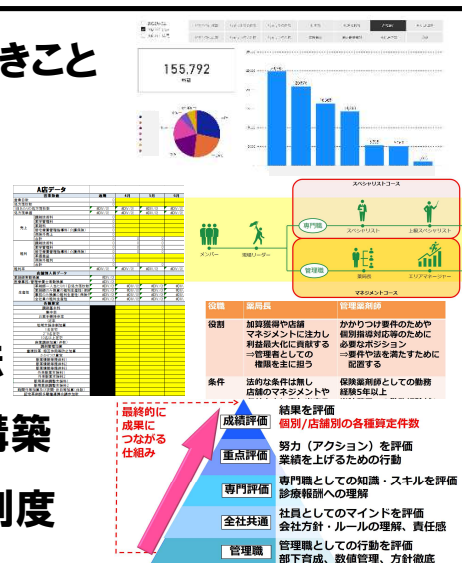
*** 薬剤師がやるべき本質的な仕事に注力するためのDXツール**

*** 業績も患者様満足度も高める管理者会議の必須ツール**

*** 店舗の「マネージャー」として求める能力と管理者の選抜方法**

*** 現場スタッフがやりがいをもって働くためのキャリアステップ構築**

*** 薬剤師個々の成果・能力に応じた報酬を決める人事・評価制度**



いかがでしょうか？「あっ！これが知りたかったんだ。」「他の薬局ではどうしているんだろう？」といった内容も一部あるのではないのでしょうか？レポートで書かせていただいたように、「人」や「組織」についてお悩みをお持ちの方にはぴったりの内容をご提供できるかと思います。「調剤薬局として世の中から求められる価値を発揮していきたい！」という志ある経営者様に
関しては、是非ともセミナーを受講していただき、思いを実現していただければ幸いです。

株式会社船井総合研究所
在宅医療チーム リーダー 安室圭祐

薬局経営DXセミナー

講座内容		講師
第1講座	■なぜ調剤薬局が経営をDX化させるべきなのか？ 薬局再編時代に生き残るために、薬局経営のDX化がどう活きるのか！？ 専門知識がなくても誰でもできる薬局経営DX化のポイントをご紹介します。	株式会社船井総合研究所 在宅医療チーム リーダー 安室 圭祐
第2講座	■『Musubi』の活用でできる薬局経営のDX化 調剤薬局のDXを推進すべく商品開発を進められ、薬剤師がやるべき本質的な仕事に注力できるようなサポートをされているカケハシ。 薬局DXをトータルサポートするMusubiの機能とMusubiの活用による患者様に選ばれ続ける薬局づくりについてご講演いただきます。	株式会社カケハシ 代表取締役社長 中尾 豊 氏
第3講座	■BIの活用による業績向上・患者様満足度向上に 的を絞った管理者会議 薬局が各店で取り組むべきアクションが分析可能に！客観的データに基づいてピンポイントで注力すべきことを決め、業績を上げる管理者会議のポイントについて解説させていただきます。	株式会社船井総合研究所 在宅医療チーム リーダー 安室 圭祐
第4講座	■BIの活用による客観的なデータに基づいた 人事評価制度 経営数値に基づいた評価制度の導入が可能に！ 成果を出した人財が適切に評価される人事評価制度の仕組みについて解説させていただきます。	株式会社船井総合研究所 在宅医療チーム 横山 未来
第5講座	■本日のまとめ 強い組織をつくるために明日から実施していただきたいこと	株式会社船井総合研究所 在宅医療チーム リーダー 安室 圭祐

講師紹介



株式会社カケハシ 代表取締役社長
中尾 豊 氏

医療従事者の家系で生まれ育ち、武田薬品工業株式会社に入社。MRとして活動した後、2016年3月に株式会社カケハシを創業。経済産業省主催のジャパン・ヘルスケアビジネスコンテストやB Dash Ventures主催のB Dash Campなどで優勝。内閣府主催の未来投資会議 産官協議会「次世代ヘルスケア」に有識者として招聘。東京薬科大学 薬学部 客員准教授(2022年～)。厚生労働省「第2回薬局薬剤師の業務及び薬局の機能に関するワーキンググループ」に参考人として招聘。



株式会社船井総合研究所 在宅医療チーム リーダー
安室 圭祐

新卒で船井総合研究所に入社後、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」をわかりやすく伝え、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。



株式会社船井総合研究所 在宅医療チーム
横山 未来

上智大学法学部を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は、人材開発・組織開発のご支援を経験し、現在では、医療業界向けの人事評価・組織開発コンサルティングに従事。「患者様満足度を向上させながら、業績も伸びる人事・評価制度」の構築をモットーとし、日々コンサルティングをしている。

ご入金確認後、マイページの案内をもってセミナー受付とさせていただきます。

薬局経営DXセミナー

お問い合わせNo. S088166

開催要項

オンラインにてご参加

※全日程とも内容は同じです。ご都合の良い日程をお選びください。

日時・会場

2022年7月18日(月・祝) 13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始12:30より)
2022年7月21日(木) 15:00 ▶ 18:00
(ログイン開始14:30より)
2022年7月23日(土) 13:00 ▶ 16:00
(ログイン開始12:30より)
2022年7月28日(木) 15:00 ▶ 18:00
(ログイン開始14:30より)

お申込み期限

7月18日開催→7月14日(木)
7月21日開催→7月17日(日)
7月23日開催→7月19日(火)
7月28日開催→7月24日(日)

本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
オンラインミーティングツール「Zoom」を使用いたします。Zoomご参加方法の詳細は「船井総研 Web参加」で検索

受講料

一般価格 税抜 10,000円(税込 11,000円)／一名様
会員価格 税抜 8,000円(税込 8,800円)／一名様

●お支払いが、クレジットの場合はお申込み手続き完了後の案内(メール)をもって、セミナー受付とさせていただきます。銀行振込の場合はご入金確認後、お送りする案内(メール)をもってセミナー受付とさせていただきます。●銀行振込の方は、税込金額でのお振込みをお願いいたします。お振込みいただいたにも関わらずメールがお手元に届かない場合や、セミナー開催4日前までにお振込みできない場合は、事前にご連絡ください。尚、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く場合がございます。●ご参加を取り消される場合は、開催3日前まではマイページよりキャンセルをお願いいたします。それ以降は下記船井総研セミナー事務局宛にメールにてご連絡ください。尚、ご参加料金の50%を、当日の欠席は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。
●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込に適用となります。

お申込方法

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。
または、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. 088166を入力、検索ください。

お問合せ



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

船井総研セミナー事務局

E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

TEL:0120-964-000(平日9:30~17:30) ●申込みに関するお問合せ:時田 ●内容に関するお問合せ:安室

※お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください

お申込みはこちらからお願いいたします

7月18日(月・祝)オンライン

申込締切日 7月14日(木)

7月21日(木)オンライン

申込締切日 7月17日(日)

7月23日(土)オンライン

申込締切日 7月19日(火)

7月28日(木)オンライン

申込締切日 7月24日(日)

