

地域密着型の薬局を展開したいとお考えの経営者様必見!

在宅クリニックのドクターから学ぶ

薬局の在宅紹介数増 つながる 真の地域連携セミナー

真の地域連携を実現させるための3つのポイント

- ① 在宅業務に力を入れるための組織体制を構築する
- ② 地域連携をしていく専門部署『地域連携室』を立ち上げる
- ③ 在宅紹介数増加のための連携活動に取り組む

詳しくは中面のレポートをご覧ください



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



株式会社船井総合研究所
在宅医療チーム
吉田 貴大

特別
ゲスト



医療法人ソレイユ
ひまわり在宅クリニック
理事長・院長 **後藤 慶次氏**

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。
新型コロナウイルスの感染拡大の状況によっては、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解をいただきますようお願い申し上げます。また、来場にてご参加される際は、ご案内時に注意点がございますので必ずご確認ください。

薬局在宅業務セミナー

お問い合わせ No.S088874

オンライン
開催

2022年
8月20日(土) 15:00~17:30 • 8月25日(木) 14:00~16:30
8月27日(土) 14:00~16:30 • 8月31日(水) 15:00~17:30
(ログイン開始14:30~) (ログイン開始13:30~) (ログイン開始14:30~)

※全日程、同内容での開催となりますので、ご都合の良い日時をお選びください。
※本講座は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

東京会場 船井総合研究所東京本社

2022年9月4日(日) 13:30~16:00
(受付13:00~)

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。

医療法人ソレイユ ひまわり在宅クリニック 理事長・院長 後藤慶次 氏

熊本市を中心に在宅クリニックを開業されているひまわり在宅クリニックの代表。

医師4名体制で業績は2億円を突破し、在宅クリニックとして患者様・地域からの信頼を獲得しながら安定的に成長を続けられている。地域において、特定の調剤薬局とも深く連携をされており、薬局が取り組むべき在宅医療の姿、連携の仕方についても考えをもたれており、日々実践をされている。



ゲスト
講師

(1) 在宅医療専門クリニックにかける思い

0歳～100歳まで支える

病気や障害があっても当たり前で暮らせる街にしたい

20年前緩和ケア病棟で、「どうしても家に帰りたい」という患者様の想いを叶えるために、在宅医療へ取り組んでおります。現在、0歳の障がい児から100歳を超えるご高齢の方までを支援させていただいています。緩和ケア、訪問看護、小児在宅医療の3つの施設を拠点に、地域に様々な働きかけをすることで、学校や会社を含めた地域づくりをしていきたいと考えています。当院一同、「あなたらしく笑顔で暮らすことを全力で応援する」ことをミッションに日々診療にあたっています。



(2) 多職種と連携してきた中で、薬局に対して感じていること

当院にも薬局の方が訪問に来られます。ご挨拶に来てくださるのは嬉しいですが、ひたすら「患者さんを紹介してください」「うちの薬局と連携してください」と言われると何をもって紹介してほしいのか根拠が分からなく困ってしまいます。より良い地域連携を進めていくために、

在宅医療における強みをしっかりと提示していただければと思っております。私たちも患者様のために本気で在宅医療に取り組んでおりますので、薬局と連携する際も、在宅医療に対する姿勢を必ず確認させていただいております。



(3) 信頼できる薬局の存在

私にとって非常にありがたいのが、困った時に連絡・相談が出来る窓口がある薬局です。在宅医療を進めていくにあたって、在宅医療に関わる各事業所の方々や患者様のご家族からご連絡をいただくとき、どこに連絡をすれば良いのかわからないというお声をよくいただくことがあります。当院にも在宅医療相談室という、訪問診療開始前の患者様・ご家族への事前説明、患者様の病状や医療処置を事前に把握し診療へのスムーズな橋渡し、他事業所との連絡などの連携業務にあたっています。

薬局にもこのような在宅医療に関する連絡・相談ができるような窓口があれば、各事業所、患者様・ご家族から信頼が出来る薬局として紹介数が増えていくのではないのでしょうか。当院で一番お付き合いさせていただいている薬局はいつでも対応できる体制を整えておられるので大変助かっております。



(4) 地域の患者様を支えていくために連携を強化していきたい

訪問診療に関しては複数医師による診療体制を整え、多科目の総合診療を提供し、多くの患者様を支えていきたいと思います。在宅患者数で大体300名を支えられるように組織づくりを強化してまいります。

そのため訪問看護ステーションと居宅介護支援事業所を併設し、機能強化型へ移行しました。同時に、医療ケア児童日中一時預かり施設も開始しました。引き続き、0歳～100歳まで病気や障害があっても当たりまえに暮らせる街に向けて奮闘してまいります。



診療報酬改定によって、地域連携が必要不可欠であると感じ ていらっしゃる薬局経営者様・経営幹部の方々へ・・・



『薬局の存続には在宅拡大しかないのでこれから力を入れていきたい』
『薬局の在宅医療を通して、地域貢献をしていきたい』
『継続的に在宅案件を獲得できるような仕組みを作りたい』

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させていただいてきましたが、2022年の診療報酬改定

(地域支援体制加算の要件追加)が行われてから相談の内容が変わってきました。

今回の地域支援体制加算2・3・4のポイントは何と言っても在宅件数とかかりつけ件数
です。このポイントを踏まえると、先々の診療報酬改定に向けて2つの件数を伸ばすため
に動かなければならないのは言うまでもありません。これからよりかかりつけ薬局・在宅
療養を必要とされる方々が増えていくことは明らかです。

かかりつけ件数は自社の努力次第で伸ばすことができますが、在宅件数を増やしていく
ためには、自社の力だけではなく地域連携を強化していく必要があります。しかし、多くの
薬局経営者様からは「地域連携といっても具体的に何をすればいいのかわからない」
「営業はしているけど今の営業のやり方が正しいのかわからない」というお声を多数いた
だきます。地域連携のポイントは店舗ごとに在宅を進めていくのではなく、在宅医療を
1つの事業として捉え、会社全体で本格的に在宅医療を推進していく必要がございます。
また、全国的に重症患者が増加している傾向にあるので、介護事業所のみならず、今後は
医療機関との連携力強化が必要になってくると考えられます。

本レポートでは、在宅紹介数が増えるような地域連携をしていきたい薬局経営者様・
経営幹部の方々のために、地域連携をしてく為のポイントについて解説いたします。

在宅紹介数増につながる真の地域連携とは？

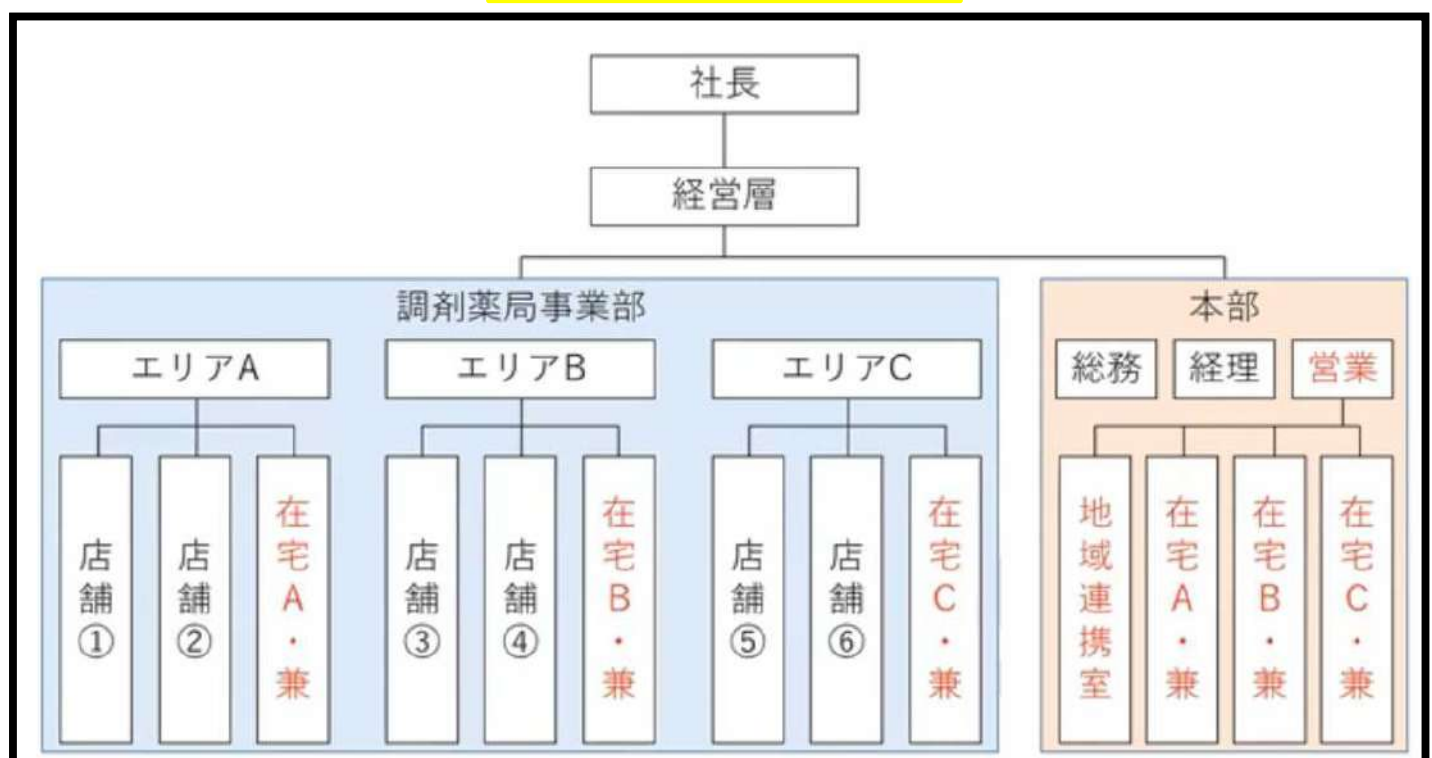
(1) 在宅業務を進めていくための組織体制を作る

在宅医療を進めるために組織の見直しが大事になります。現状、外来業務をまわしながら、空き時間で地域連携活動を行っている薬局も多いのではないのでしょうか。このような従来の外来業務を中心とした組織ですと、在宅医療に力をいれることは難しいです。在宅医療を強化するためには、下記に記載しているように営業機能を会社に付加する・エリアごとに在宅中心薬剤師をつけることをオススメいたします。

まず地域連携のための営業部門として地域連携室を開設することが大事になってきます。詳しくは次のページでお伝えいたしますが、地域の医療機関・介護事業所などへ連携活動を行う部門でございます。

もう一つ大事になるのが在宅中心薬剤師を配置することでございます。在宅中心薬剤師を配置するポイントとしては、各店舗に配置するのではなく、下記の図のようにエリアごとに配置することが重要です。エリアごとに在宅中心薬剤師を配置すれば、居宅・施設への訪問業務に専念していただきやすくなり、多職種の方々との連携にもつながります。以上の人員配置により、在宅中心薬剤師は在宅関連業務に専念ができ、業務の質が向上し、結果として在宅案件の獲得に繋がります。また、外来薬剤師はかかりつけの業務に専念できます。

在宅強化型組織図



在宅紹介数増につながる真の地域連携とは？

(2) 地域連携の窓口！地域連携室を開設する！

真の地域連携を実現するためにも、前頁でもお伝えした通り、地域連携力を強化するための専門チーム「地域連携室」をつくっていただくことをお勧めしております。では地域連携室では何をするのか？地域連携室は地域の介護・医療機関からの連絡や患者様からの在宅医療に関する相談、新患獲得のための営業活動を行います。在宅クリニックには地域連携室があることが多いのですが、薬局には無いことがほとんどです。地域連携室を作ることで、

①連携先を一括管理できる

②薬剤師の業務の軽減

③各患者様・事業所に対するサービス力の向上

が見込めます。1人の担当者が各所の連携先と対応をするため、担当者の成長ができ、連携先としても連絡が取りやすいというメリットがあります。



地域連携担当者

【役割】
* ケアマネ・クリニックへの連携機能 * 地域連携会議への出席 * 患者様・ご家族に対する医療・介護に関する相談対応
【理想の人物像】
* 自走して訪問ができる方 * 医療・介護業界に詳しい方 * 医療・介護従事者に嫌われない方

(3) 在宅紹介数増のための連携活動のポイント

在宅の患者様を獲得するためには連携活動が必須です。本レポートをお読みいただいている経営者様・経営幹部様の方々の中にも連携活動をしている方も多くいらっしゃるかと存じます。しかし、皆様は紹介数UPのための連携活動をしておりますでしょうか？

介護事業所や医療機関から紹介をいただくための営業活動のポイントは4つございます。

在宅紹介数増につながる真の地域連携とは？

ポイント①自社のサービスレベルを見直し、見える化する

まずは自社の在宅医療に関するサービスレベルの見直しを行いましょう。皆様は自社のサービス力は把握されておりますでしょうか？「無菌調剤室が設置されている店舗がある」「24時間365日対応が可能」など様々あるかと思います。サービスレベルは確かに重要であり、高ければ高いほど、医療機関・介護事業所からの信頼は厚くなります。しかし、多くの薬局が素晴らしいサービスを提供しているにも関わらず、自社の強みを連携先に伝えきれていないことも多々見受けられます。そこでやっていただきたいことはチラシやパンフレットなどに自社のサービスを掲載し、見える化することです。連携活動の前に自社の強みを洗い出して、チラシなどに落とし込んでいくことから始めていきましょう。

パンフレット



チラシ・FAXDM



ポイント②アタックリストを作成し、初回訪問をする

営業をする前に紹介見込みの高い居宅介護支援事業所、医療機関などのアタックリストを作成することが重要です。紹介見込みが高いかどうかを見分けるかは訪問前と訪問後にポイントがあります。まずは訪問前に訪問先の事業所の規模を知ることが大事になります。介護事業所であればケアマネの数が多い、医療機関であれば患者数・病床が多いなど規模が大きい所を訪問することをオススメします。

そして訪問後には、訪問先の対応方・在宅医療に対する姿勢を振り返り、紹介見込みが高いかどうかを判断します。そして、紹介見込みが高い所を中心に継続的に訪問をしていくのです。

商圏内訪問先をマッピング

施設種別	数
有料老人H(10km)	81
G H(10km)	157
サ高住(10km)	4
特養(10km)	89
居宅介護支援事業所(5km)	298



訪問先リスト

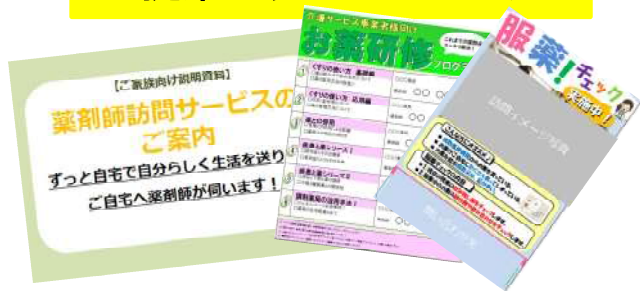
在宅紹介数増につながる真の地域連携とは？

ポイント③継続的PRをする

地域の介護事業所、医療機関からご紹介をいただくには継続的のそのご訪問先にPRをしていく必要がございます。その後訪問先に1回しか訪問していないという会社は多いのではないのでしょうか。

船井流に「**3回安定10回固定**」という原則があります。この法則は3回訪問すると安定して紹介いただけるようになり、10回営業すれば、ほぼ他の薬局には頼まなくなり、リピーターとなってくれるのです。つまり、1回だけ訪問しても自社の薬局を紹介してくれる可能性は限りなく低いという事です。そのためにも紹介見込みの高い営業先には継続的に営業をする事をオススメします。ベストなのは初回訪問の際にヒアリングした**訪問先が悩んでいることを解決してあげられるようなご提案**を持っていくことです。提案することがまだ無くとも、月1回ニュースレターを発行するなどして、**継続的に訪問する理由を作ること**からはじめていきましょう。

ご提案チラシ・パンフレット



月1回発行するニュースレター



ポイント④介護事業所との連携、医療機関との連携の違いはこれだ！

前述したように、これからは医療機関との連携力強化をしていく必要があります。私も多くの薬局と介護事業所への訪問に同行させていただきましたが、薬局はケアマネではなく、**クリニック・病院の先生にお任せしている**お声をよく伺います。つまり、自社を紹介してもらえる可能性が高いのは介護事業所ではなく、医療機関なのです。

介護事業者と医療従事者の**一番の違いは薬局在宅医療の知識の量**です。医療従事者の方々はもともと薬局の在宅医療については知っている状態ですので、介護従事者の方々とアプローチの仕方を変える必要がございます。介護従事者には薬局の在宅医療の知識を広めていくことが重要で、医療従事者には**他薬局と比べて在宅医療の品質が高い**ことをアピールしていく必要があります。具体的には、そのクリニックの強みを理解したうえで、サポートできることを見える化して訪問するのが良いでしょう。

「在宅紹介数増加レポート」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在宅医療」のために、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、医療法人ソレイユ ひまわり在宅クリニック院長 後藤慶次 氏をゲスト講師としてお招きします。今回お伝えした「在宅紹介数増」を実践するにあたり、地域において、特定の調剤薬局とも深く連携をされており、薬局が取り組むべき在宅医療の姿、連携の仕方についても考えをもたれており、日々実践をされている後藤氏より在宅クリニックが信頼を寄せる調剤薬局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、在宅紹介数増加のポイントとなる「地域連携室の開設」「医療・介護従事者から信頼を得るためのアクション」といった具体的かつ細やかなノウハウについてお伝えいたします。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・・・

***在宅業務を進めるにあたっての理想的な商圈設定**

***市場の伸びが分かる！店舗の周辺の市場調査のやり方**

***船井流シェア理論に基づいた、目指すべき商圈内シェア率**

***すぐにできる！店舗周辺介護事業所・医療機関のリスト作成方法**

***紹介見込みの高い介護事業所・医療機関・介護施設の見つけ方！**

***認知から紹介を得るための営業フロー**

***自社のサービスを見える化！目に留まるパンフレットの作成方法**

***地域のニーズを掘り起こす！ヒアリングシートの活用方法**



「在宅紹介数増加レポート」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。

＊誰でもできる！介護事業所・医療機関別トーク実例

＊営業活動の内容を一元管理！営業管理シートの作成方法

＊1回の訪問だけで終わりじゃない！継続的PRのためのニュースレターの活用方法

＊1つの居宅介護支援事業所をまるごとグリップする！勉強会の開催方法

＊ケアマネが勉強会で利用者を紹介したくなるような講座内容とは？

＊誰でも説明できる！薬剤師の訪問調剤のご案内資料

＊訪問調剤が必要な方を特定するためのチェックリスト

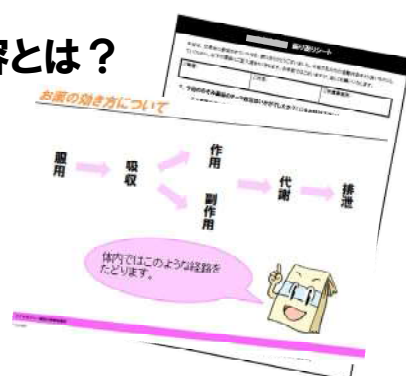
＊クリニックが薬局に何を求めているのか？数々のヒアリングに基づいたニーズを大公開

＊クリニックに向けた薬局のサービスを分かりやすく説明するチラシの作成方法

＊処方可能な薬が一目で分かる！在宅クリニックのための薬品リスト作成

＊地域連携室に必須となる医療事務の有効活用法＆採用法

＊連携力強化のための地域連携室の業務の役割・理想の人物像とは？



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、「在宅紹介数増」「地域連携」についてお考え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。

薬局在宅業務セミナー

講座内容		講師
第1講座	■調剤薬局における在宅医療の現状とこれから 2024年の診療報酬改定に向けて、調剤薬局が取り組むべき在宅医療の姿を大公開！地域医療連携を進めるべく、調剤薬局が取り組むべきポイントについて解説いたします。	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	■特別ゲスト講座 在宅クリニックから見た 『連携したい調剤薬局』の姿 在宅クリニックが信頼を寄せる調剤薬局とは！？ 熊本市トップクラスの在宅クリニックの院長より、連携したくなる薬局の特徴とその役割についてご講演いただきます。	医療法人ソレイユ ひまわり在宅クリニック 理事長・院長 後藤慶次 氏
第3講座	■在宅の件数が増えていく医療連携の進め方 地域の医療・介護従事者から信頼を得るポイントとは！？ 地域連携を通じて自然と在宅件数が増えていく具体的連携ノウハウ大公開！	株式会社船井総合研究所 在宅医療チーム 吉田 貴大
第4講座	■まとめ講座 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



医療法人ソレイユ ひまわり在宅クリニック

理事長・院長 後藤慶次 氏

熊本市を中心に在宅クリニックを開業されているひまわり在宅クリニックの代表。医師4名体制で業績は2億円を突破し、在宅クリニックとして患者様・地域からの信頼を獲得しながら安定的に成長を続けられている。地域において、特定の調剤薬局とも深く連携をされており、薬局が取り組むべき在宅医療の姿、連携の仕方についても考えをもたれており、日々実践をされている。



(株)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)船井総合研究所 在宅医療チーム

吉田 貴大

明治大学経営学部を卒業後、新卒で船井総合研究所に入社。入社後は、調剤・医科のご支援を経験し、現在では、在宅医療をテーマに調剤薬局・在宅クリニックのコンサルティングに従事。在宅営業支援では現場主義を第一に掲げており、地域性やその会社の強みを最大限に生かしたコンサルティングをモットーにしている。

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。

薬局在宅業務セミナー

お問い合わせNo. S088874

開催要項

※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。

オンラインにてご参加

2022年8月20日(土)	15:00 ▶ 17:30 (ログイン開始14:30より)	お申込み期限:8月16日(火)
2022年8月25日(木)	14:00 ▶ 16:30 (ログイン開始13:30より)	お申込み期限:8月21日(日)
2022年8月27日(土)	14:00 ▶ 16:30 (ログイン開始13:30より)	お申込み期限:8月23日(火)
2022年8月31日(水)	15:00 ▶ 17:30 (ログイン開始14:30より)	お申込み期限:8月27日(土)

日時・会場

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

東京会場にてご参加

2022年9月4日(日)	13:30 ▶ 16:00 (受付13:00より)	お申込み期限:8月31日(水)
--------------	------------------------------	-----------------

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

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、交通費の払戻しはお支払い致しかねますので、ご了承ください。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、感染状況が収束するまでの期間は、録画等によるWeb開催へ移行させていただく可能性がありますので、何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。

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、ご入金が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上でご確認ください。
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. 088874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:吉田

※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

8月20日(土)オンライン

申込締切日 8月16日(火)

8月25日(木)オンライン

申込締切日 8月21日(日)

8月27日(土)オンライン

申込締切日 8月23日(火)

8月31日(水)オンライン

申込締切日 8月27日(土)

9月4日(日)東京会場

申込締切日 8月31日(水)

