

在宅特化チーム作りで他薬局との差別化を実現せよ！

大好評につき！
オンラインで
追加開催！

在宅部門
強化で

高生産性を 実現するWebセミナー

▼ このようにお考えの調剤薬局事業主の方にオススメ

- ✓ 薬局存続のためにも、新しいことに挑戦したい方
- ✓ 生産性の高い在宅医療を実現したい方
- ✓ 在宅医療で地域一番化を目指したい方
- ✓ 新しい調剤薬局のビジネスモデルを知りたい方
- ✓ 外来と在宅を両立させられる組織づくりを目指したい方

外来処方箋が全然増えない調剤薬局3店舗で
月間個人在宅算定件数**600件**
月間施設在宅算定件数**1,900件**を
実現し、収益化に成功したくろ一ず薬局の
成長ストーリーはレポート中面をご覧ください。



株式会社メディカルクルーズ
代表取締役
芳川 卓司 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

在宅特化チームづくりで高生産性を実現！調剤薬局在宅セミナー

お問い合わせNo. S099762

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。

当社ホームページからお申込みいただけます。(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。)→ **099762** 🔍

「外来処方箋が全然増えず、 利益がでない」

調剤薬局が

在宅特化型のチーム体制を取り、

3店舗で

月間個人在宅算定回数600件

月間施設在宅算定回数1,900件を実現

在宅中心で収益化を実現した成功ストーリー

成功ストーリー ゲスト講師

株式会社メディカルクルーズ

代表取締役 **芳川 卓司** 氏

大阪府住吉区を中心に在宅医療中心の薬局を3店舗展開されている株式会社メディカルクルーズの代表。大手調剤薬局・在宅特化型薬局での勤務を経て、2014年にくるーず薬局を開局。3店舗で月当たり個人在宅算定回数600件・月当たり施設算定回数1900件という驚異的な実績をあげており、現在も拡大に向けて日々取り組みを強化している。在宅に特化するためにチーム体制作りを行っており、在宅拡大におけるモデル調剤薬局。



『在宅チームを結成し、収益化を実現した』
調剤薬局成功事例レポートを次のページからチェック！

自分のやりたいことを実現するために

2014年7月にくるーず薬局を開局

私自身、前職では大手調剤薬局・在宅に特化した薬局で勤務しておりましたが、私がやりたいことは自ら開業してでしか実現できないと考えるようになりました。このようなことから、私は退職を決意して独立し、くるーず薬局を開局することに決めました。

くるーず薬局は大阪府住吉区に開局しました。住吉区にゆかりがあったわけではないですが、この場所しか薬局ができる場所がありませんでした。紹介してくれた医薬品卸の担当者からは「クリニックが一つしかない場所ですがどうでしょうか？」という連絡をいただいたのがきっかけでそこでやると決めました。



1日当たりの外来処方箋はたったの20枚程度・・・

在宅医療に特化するしか生き残る方法は無かった！

無事開局できたわけですが、前述の通りクリニックは近くに1か所しかなく、当然のことながら外来処方箋はほとんどありませんでした。もちろん、開局したばかりでしたので、1日当たりの処方箋は20枚程度・・・。待っているだけでは赤字続きなので、なんとかして売上を立てる必要がありました。何か方法はないかと考えたところ、待つて処方箋を受け取る外来ではなく、前職からの経験を活かして在宅医療に力を入れていこうと考えました。

そのように考えている中で前職からのご縁もあり、在宅案件を紹介していただくことがございました。儲からない個人在宅でも紹介いただけた案件は利益を度外視してでも自社で受け入れていきました。

サービスレベルも他の薬局よりも高くすることを意識して業務を進めていきました。



**本気で在宅に取り組み続けた結果、
多くの連携先からご紹介をいただくことができた！しかし、、、**

在宅のサービスレベルを向上させるために、苦労の日々が続きました。開局当初は私と妻の2人体制を取っていましたが、土日祝日のオンコールも行い、**在宅医療の質を極めていくための努力**を惜しみませんでした。

このような形で在宅に取り組み続けた結果、幸いにも多くの連携先の医療機関・介護事業所の方々から在宅の案件をご紹介いただくことが増えてきました。このことをうけて、私は薬局が**在宅医療で拡大していくためにはサービスレベルを向上させることが大切**であることに気が付きました。

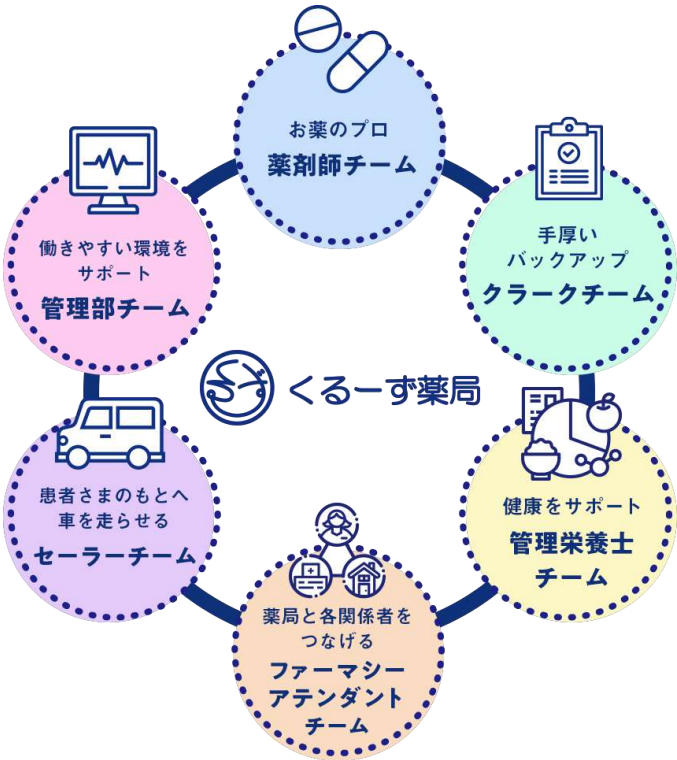


しかし、在宅の案件数が増えてきて、私と妻での2人体制にも限界が近づいてきており、このままサービスの質を維持しながらの拡大は厳しくなってきました。この状況を打開するために私たちはあることを実施しました。

在宅のサービスレベルを高いまま拡大できた理由は
在宅特化チーム体制作りにあった！

前述の通り、在宅のサービスレベルの向上が在宅紹介数アップにつながり、将来的に利益につながると信じて、とにかく在宅の質を高めるためのチームづくりをしていきました。もちろん、人件費がかかることは覚悟しておりましたが、質を高めるための1つの施策として行いました。

チームは薬剤師、レセプト、セーラー(ドライバー)、クラーク、管理部、在宅部と6つから成り、各セクションが連携し仕事を進めていきます。薬局業務を支えるそれぞれのプロフェッショナルがチームで連携します。また、クリーンベンチを設置するなどの、在宅医療の質向上のための設備投資も行いました。その結果、医療機関や介護事業所からの信頼を得ることができ、営業活動をしなくとも在宅患者さんのご紹介数が増えてきて、3店舗で在宅算定件数を2,500件/月まで拡大することができました。



チーム名	役割
薬剤師	薬剤師全員が在宅医療に携わり、施設・個人宅に訪問する
クラーク	フロア部、調剤補助部、在宅部、レセプト部に分かれており、各部が専門性をもって対応する
管理栄養士	患者さんの栄養管理を行う
PA (ファーマシーアテンダント)	メンバーが働きやすい環境を創造する
セーラー	患者さんのもとに車を走らせる＋施設とのやり取りを行う
管理部	メンバーが働きやすい環境を創造する

まだまだ成長し続けるくるーず薬局！

3店舗まで拡大したくるーず薬局の今後の課題とは！？

くるーず薬局は次のステージに向けてこれからも成長し続けます。今までは私と私の妻が現場に入っているから医療機関や介護施設からのご紹介がくることが多かったです。しかし、これからは、**スタッフ中心での運営**でもそのようなご紹介をいただけるような体制づくり、組織づくりをしていかなければなりません。現在、スタッフだけではなく、私自身も意識改革に取り組んでおります。

そのためには、くるーず薬局の理念を浸透させることや新しい評価制度を取り入れるなどして、スタッフのやる気アップを促していくことが大事であると考えております。そして、**3年後には7店舗まで拡大**をし、現在の在宅医療におけるサービスを拡大していくことを目指しております。在宅医療のあるべき姿として、**24時間365日いつでも受け入れられる体制**を整えていきます。



医療と生活が一体となった「くるーずタウン」をつくる！

私は2030年までに医療と生活が一体となった街「くるーずタウン」を形成したいと考えております。くるーず薬局を中心に街があり、食、成長、地域貢献等ができるコミュニティネットワークを構築し、地域に貢献したいと考えております。患者さんが人生の最期を迎えるまでお世話をし、その人生を終えるときにくるーず薬局に出会えて良かったと思っただけのような会社にすることが最終的な目標です。

薬局を中心とした医療と生活が一体となった街「くるーずタウン」



本レポートをお読みになっている薬局事業主の皆様へ・・・

ここまでレポートをお読みいただきまして、誠にありがとうございました。

くるーず薬局の成長ストーリーが在宅医療に取り組むうえでのご参考になれば幸いです。

調剤薬局
在宅医療

在宅で高生産性を 実現するための 3つのポイント

株式会社船井総合研究所 調剤薬局・在宅医療チーム リーダー 安室 圭祐



くるーず薬局のレポートはいかがでしたでしょうか？

「生産性の高い在宅医療を実現したい！」

「在宅医療で地域一番化を目指したい！」

外来と在宅を両立させられる組織作りを目指したい！」

とお思いになった方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

申し遅れましたが、私は株式会社船井総合研究所の調剤薬局・在宅医療チームのリーダー安室圭祐と申します。私はこれまで数多くの調剤薬局事業主の皆様に対して、業績向上のお手伝いをしてまいりました。

2022年の改定の診療料報酬の改定(地域支援体制加算の要件追加)からもわかるように、調剤薬局の経営において「在宅拡大」こそが業績アップの鍵となることはお伝えするまでもありません。

私はこれまでに、調剤薬局経営専門コンサルタントとして、300社近くの事業主の皆様との経営相談を受けさせていただきましたが、ここ最近では

「施設在宅を拡大していきたいがどうすればよいかわからない・・・」

「個人在宅を効率的に行いたい・・・」

「外来と在宅の業務を両立させたい・・・」

「医療機関や介護事業所と上手く連携を取る方法を知りたい・・・」

というご相談を多くいただくようになりました。

私たちは全国の調剤薬局の事例や在宅クリニックのコンサルティングを通して、**施設在宅は競争が激化**しており、サービス合戦・複数事業化などが進んでいて、介入するのが難しくなっていると考えようになりました。

一方、**個人在宅は非効率**で件数をこなすほど生産性が悪くなり、収益化が厳しくなるのでなかなか本気で取り組みにくいというお声もいただきます。

しかし、個人在宅においてもやるべきことを実施すれば高生産性を実現できるという試算がでてきております。例えば、**外来を中心とした薬局ですと、高生産性の基準は月間80万円**(生産性＝月間粗利÷スタッフ数)以上です。これに対して、**個人在宅でも、月間生産性100万近く出せる**可能性が出てきております。

本レポートでは、くるーず薬局の事例を踏まえ、「在宅で高生産性を実現するための3つのポイント」を公開していきます。

個人在宅での収支シミュレーション

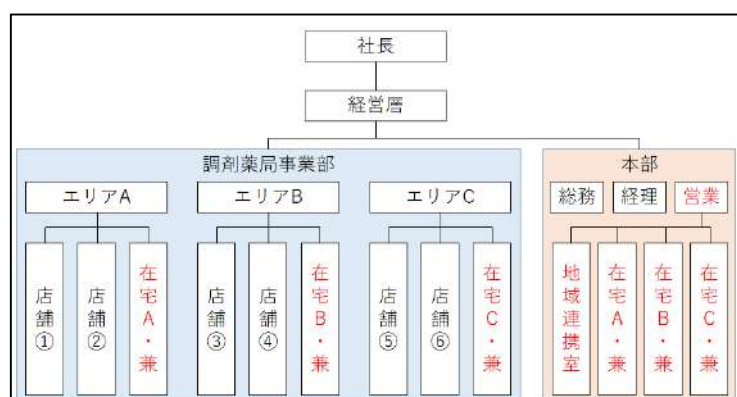
月間粗利	日当たり粗利	日当たり居宅(名)	生産性
1,980,000	90,000	12	高
1,650,000	75,000	10	高
1,320,000	60,000	8	中
990,000	45,000	6	中
660,000	30,000	4	低
330,000	15,000	2	低

※1件あたりの粗利単価7,500円で想定
※月間22日稼働で想定

ポイント① 在宅に本気で取り組むための組織体制を構築する

在宅の紹介数を増やしていくためには、多くの患者さんを受け入れられる組織体制を整えていく必要があります。ゲストレポートに記載がございましたが、くろ一ず薬局には6つのチーム体制で在宅に取り組まれているとのお話がありました。このように在宅に特化するチーム体制を構築することで各々の社内における役割が明確になり、患者さんにも高いサービスレベルを提供し続けることができます。

船井総合研究所が提案する在宅特化型組織図



弊社においても右記のような組織図をお客様にご提案させていただいておりまして、「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しております。

営業機能として地域連携室が医療機関や介護事業所に向けた営業活動を行います。また、在宅中心薬剤師を各店舗ではなく、各エリアに配置することが重要になります。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、結果として宅案件の獲得につながります。また、外来薬剤師はかかりつけの業務に専念できます。

ポイント② 連携すべき在宅クリニック の特徴を抑える

前述させていただいたように、個人在宅においては高生産を実現するためには在宅クリニックと連携していくことが必要不可欠でございます。ではなぜ在宅クリニックとの連携が必要になるのでしょうか？

まずは在宅クリニックが1日当たり訪問している個人在宅の件数を確認してみましょう。弊社のクライアント先である在宅クリニックにヒアリングしたところ、ドクターは1日当たり10件～12件の個人在宅に訪問しているとのことです。

つまり、訪問診療を行なっているドクターと同じように個人在宅をまわる、もしくはそのドクターの訪問診療に同行することによって1日当たりの訪問回数を最大化でき、外来よりも高い生産性を実現することができます。

しかし、医師との連携となるとかなりハードルが高いのではないかと考える方も多いかと存じます。そこで自社のサービスレベルにあったクリニックへのアプローチが大切になってきます。

在宅クリニックの種類と特徴

	支援診(1)	支援診(2)	支援診(3)
見込み在宅患者数(月当たり)	約100名/Dr.		約10名
担当患者の特徴	慢性期～終末期		慢性期

訪問診療を行なっているクリニックには上記の画像のように3種類あり、種類によって求められるサービスレベルが変わってきます。こちらは厚生労働省への届け出を調査することで、連携したいクリニックが薬局に求めている在宅医療のサービスレベルを把握することができます。

以上のように自社のサービスレベルに合わせて、営業先のアタックリストを決定していくことをおすすめしております。

連携先の事業所から信頼を得る ポイント③ 営業手法とは？

STEP①自社のサービスレベルを見える化する

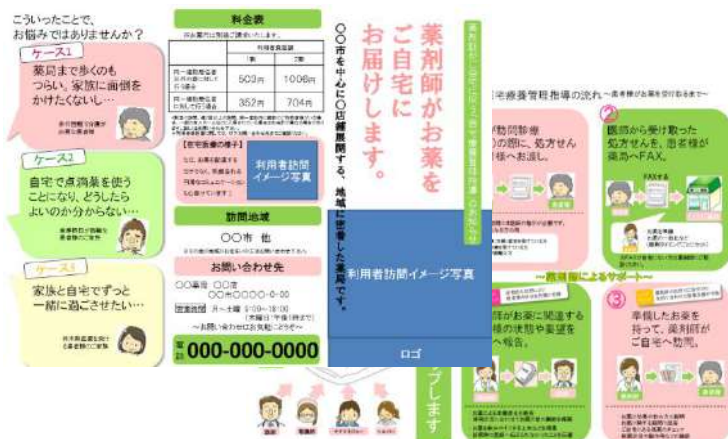
まずは自社の在宅医療に関するサービスレベルの見直しを行いましょう。

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」などさまざまあるかと思えます。

くるーず薬局のお話にもございましたが、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。営業を実施する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。

薬局のサービス内容がわかるパンフレット



連携先に向けたチラシ



STEP②面談のアポイントを獲得し、初回訪問を実施

営業ツールを作成した後に、営業先リストのクリニックにお電話し、面談のアポイントを取得いただきます。面談をしていただく方は必ずしも院長先生ではなく、**クリニックにおいて連携先の薬局を決定する担当者(一般的にはクリニック内の地域連携担当者)**です。

面談時にはヒアリングする項目を決めておき、「**クリニックの在宅医療に対する考え方**」「**クリニックの患者層**」「**どのようなサービスが求めているのか**」などを伺います。

ヒアリングした内容は一旦社内に持ち帰り、サービスの内容に関することは現場にでる薬剤師の方々と決定していきましょう。

STEP③継続的に関係性を築く

クリニックから継続的にご紹介いただけるようになるためには、ご紹介いただいた患者さんを丁寧にクリニック側にご報告をするなどして、**継続的に顔を合わせる**ことが大切になってきます。

私たちがおすすめすることとしては、数か月に1回程度ニュースレターを発行し、そちらに**薬局の在宅医療に関する実績を集計したものを掲載**しております。たった一度の顔合わせではなく、上記のようにして継続的に関係性を保つことが在宅医療の営業では重要になるのです。

ヒアリングシート

【クリニック】ヒアリングシート	
全項目優先順位の高い上位3つまで選択	
① 回答者	
□ クリニック名	()
□ 役職名/資格名	()
□ お名前	() 名刺 □
② クリニック情報	
□ 患者数 全体患者数 (名) 居宅 (%) 施設 (%)	
□ 一番多い疾患名 ()	
① 定期的に勉強会を開催している □ はい □ いいえ	
→ ② 薬剤師も参加してよいのか □ はい □ いいえ	
③ 訪問薬局を選択される際に重視していることは何でしょうか？	
□ 販路指導や管理が手厚い □ 連携先向けの相談窓口や担当者がある	
□ 車取りまでサポートしてくれる □ ICT利用含め多職種と連携が取れている	
□ 患者から近い □ 夜間緊急時の対応がしっかりとされている □ フットワークが軽い	
□ 訪問看護STや介護サービスが併設されている □ 急な退院や夜間でも対応してくれる	
□ 曜日関係などでも遠隔地カンファレンスに参加してくれる □ 訪問調剤開始後の状況共有してくれる	
□ 薬剤師数が多い □ 薬剤調剤室がある	
□ 女性薬剤師が所属している □ 話をよく聞いてくれる薬剤師がいる	
□ 輸液ポンプの貸出をしている □ 住診同行をしてくれる	
□ その他 ()	
④ よく連携している薬局を教えてください。	
□ 薬局名	()
□ その薬局を選んだ理由を教えてください ()	
⑤ 自宅でお悩みの患者さんはどのような方が多いですか？	
□ お薬を正しく飲めない方 □ お薬の管理ができない方 □ 服薬の処方が必要な方 □ 点滴が必要な方	
□ ご自宅、施設での療養を強く希望される方 □ 病院への通院が困難な方 □ 家族が遠方もしくは独居生活	
□ 寝たきりの方、または寝たきりに準じる方 □ がんなどの治療をご自宅、施設で行っている方	
□ 入院退院を繰り返している □ 通院拒否や引きこもりがち □ かかりつけ医が在宅医療を行ってこない	
□ 在宅診療やカテーテルなどの医療管理が必要な方 □ ご自宅で緩和ケアをご希望の方	
□ その他 ()	
⑥ お薬以外のことでクリニックの運営に関して困りごとはありませんか？	
□ 集客に困っている □ 地域連携力が弱い □ 施設をとりたい	
□ その他 ()	

本レポートをお読みいただいた熱心な 事業主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。
「在宅を拡大する」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事業主・幹部の方を対象に特別にセミナーをご用意
しました。

今回は、株式会社メディカルクルーズ 芳川 卓司氏をゲスト講師として
お招きします。今回お伝えした「在宅で高生産性」を実現するにあたり、
在宅に特化したチーム体制をとって地域の医療機関・介護事業所から信
頼を獲得していき、特別営業活動をしなくとも在宅案件のご紹介が増えて
いくまでの成功事例をご講演いただきます。

また、船井総合研究所からは、在宅中心で高生産性を実現するための
ポイントとなる「在宅に特化した組織体制の構築」「訪問診療を行なってい
る医師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・・・

＊個人在宅でも高生産性を実現できる数値シュミレーション大公開！

＊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、目指すべき商圏内シェア率

＊すぐにできる！店舗周辺医療機関・介護施設のリスト作成方法

＊紹介見込みの高い医療機関・介護施設の見つけ方！



本レポートをお読みいただいた熱心な 事業主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・医療機関別トーク事例

＊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

＊営業担当者育成のための研修内容とは？

＊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わ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わかる！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、「生産性アップ」「組織体制作り」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！」という志ある事業主の方に関しては、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。

在宅特化チームづくりで高生産性を実現！調剤薬局在宅セミナー

参加費用

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

豪華3大セミナー特典

1 貴社店舗の商圈調査 (希望者のみ)



全国各地の調剤薬局の支援を行なっている弊社コンサルタントが貴社の展開されているエリアで在宅が拡大に向けた商圈調査をさせていただきます。

2 コンサルタントによる 無料経営相談 (希望者のみ)



貴社の商圈調査の結果や地域医療の現状を踏まえた上で、セミナーやレポートからさらに踏み込んだ具体的なアドバイスをお伝えします。

3 調剤薬局経営 研究会へのご招待 (希望者のみ)



弊社では、調剤薬局の経営者、人事責任者向けの定期勉強会を開催しています。本セミナーにご参加いただいた方には研究会にご招待させていただきます。

以上3点をご提供！

※研究会へのお試し参加は1社1回限りでございます。

講座	講座内容	講師
第1講座	調剤薬局の在宅における時流	株式会社船井総合研究所 在宅医療・調剤薬局チーム リーダー 安室 圭祐
第2講座	個人在宅600件・ 施設在宅1,900件/月を実現した 実践事例大公開！ ※3月19日に開催した講演の録画配信になります。	株式会社メディカルグループ 代表取締役 芳川 卓司 氏
第3講座	在宅で高生産性を実現する 組織戦略と営業戦略	株式会社船井総合研究所 在宅医療・調剤薬局チーム 吉田 貴大
第4講座	本日のまとめ	株式会社船井総合研究所 在宅医療・調剤薬局チーム リーダー 安室 圭祐

※講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

2023年
7月 8日 土

13:00～16:00(ログイン開始12:30)
【申込期限:7月4日(火)】

2023年
7月 16日 日

9:30～12:30(ログイン開始9:30)
【申込期限:7月12日(水)】

2023年
7月 15日 土

13:00～16:00(ログイン開始12:30)
【申込期限:7月11日(火)】

2023年
7月 22日 土

13:00～16:00(ログイン開始12:30)
【申込期限:7月18日(火)】

全てWeb開催 申込期限は各日程の4日前です。

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。
セミナーご参加方法の詳細は「船井総研Web参加」で検索。

セミナーのお申込みはこちら！

【QRコードからのお申込み】
右記のQRコードを読み取りいただきWebページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ。

※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。



【PCからのお申込み】
下記セミナーページからお申込みください。
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/099762>

船井総研セミナー事務局 <seminar271@funaisoken.co.jp>

TEL:0120-964-000(平日9:30～17:30)

※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。また、お問い合わせの際は「お問い合わせNoとセミナータイトル」をお伝えください。