

地域連携薬局の認定を目指す薬局経営事業主の皆様必見!

在宅未経験から真の地域連携実現へ!

中小調剤薬局が目指す

地域連携薬局

認定セミナー

地域連携薬局を取りたいけど...

- ✓ 月平均30回の報告件数クリアが大変...
- ✓ 地域連携会議にそもそも呼ばれない...
- ✓ 医療機関との連携って具体的にどんなことすればいいの?

そんなお悩みにお応えします!

特別
ゲスト
講師



有限会社とくひさ
代表取締役
徳久 宏子 氏
※徳久宏子氏はビデオ出演となります。

ゲスト講師のここがすごい!

- 1 1店舗で月当たり在宅件数500件!
- 2 退院時カンファレンス参加実績累計300件!
- 3 医療機関からの在宅患者紹介率9割!!
- 4 営業活動しなくても医療機関経由で施設在宅の紹介がくる!



有限会社とくひさ
在宅医療部
大木 孝弘 氏

開催
日程

2023年11月19日 東京会場

13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

2023年12月3日 大阪会場

13:00~16:00(ログイン開始12:30~)

たった3分で読める「地域連携薬局認定に向けた取り組みレポートは中面へ」

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。

地域連携薬局認定に向けた調剤薬局セミナー

お問い合わせNo. S105439

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

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。

105439

2024年の改定で 地域支援体制加算の要件になる可能性が高い 『地域連携薬局』の認定に向けて 取り組むべき施策を大公開！

株式会社船井総合研究所 医療支援部 在宅医療・調剤薬局チーム リーダー **安室 圭祐**



2024年度の調剤報酬改定に向けて…

「多職種連携会議になかなか呼ばれない…」

「医療機関との情報共有の実績がない…」

「薬剤師がなかなか定着しない…」

とお悩みになっている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医療支援部 在宅医療・調剤薬局チーム リーダーの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。

ここ最近では2024年度の改定に向けて様々な情報がでてきておりますが、なかでも財務省から『**地域連携薬局**』の認定が、**地位支援体制加算の要件に加えるべきなのではないか**という提案がございました。このままでは現在地域支援体制加算を取られている薬局のたったの8%しか来年度の改定以降で地域支援体制加算を算定できなくなる可能性が出てきております。

そのため、全国の調剤薬局事業主の皆様から「**地域連携薬局の認定を取るためにどんなことをすればいいのか？**」「**地域連携薬局の認定を受けるために、より在宅医療を拡大していきたい**」というようなご相談を多数いただくようになりました。本レポートでは地域連携薬局の認定に向けた具体的施策をお伝えいたします。

そもそも地域連携薬局とは？

2019年に「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律の一部を改正する法律」が公布され、特定の機能を有する薬局として**地域連携薬局及び専門医療機関連携薬局の認定制度**が2021年8月1日に施行されました。

【地域連携薬局】

入退院時の医療機関等との情報連携や、在宅医療等に地域の薬局と連携しながら一元的・継続的に対応できる薬局

【専門医療機関連携薬局】

がん等の専門的な薬学管理に関係機関と連携して対応できる薬局

専門医療機関連携薬局は、その性質上ほとんどが、いわゆる大病院の敷地内薬局への認定制度となる可能性が高く、**大半の中小の調剤薬局が目指すべきは「地域連携薬局」**であるといえます。下記に、地域連携薬局の認定に必要な要件を一部記載させていただきます。

【地域連携薬局の基準の一部を抜粋・要約】

- 利用者のプライバシーに配慮をし、区切られた相談窓口で座って相談ができる構造
- 「地域ケア会議」「サービス担当者会議」「退院時カンファレンス」などへの継続的な参加
- 医療機関の薬剤師・医療関係者に対し、患者様の薬剤師等に関する情報共有の実績が過去1年間で月30回以上
- 地域の他調剤薬局との情報共有体制を備えていること

【船井総合研究所レポート】地域連携薬局について徹底解説

- 無菌製剤処理を実施できる体制を準備できていること
 - 常勤薬剤師の半数以上が継続して1年以上勤務している
 - 地域包括ケアシステムに関する研修(健康サポート薬局に関する研修を含む)を終了した薬剤師が常勤薬剤師の半数以上であること
- ※1年以内に全薬剤師に計画的に受講させること
- 過去1年以内に、他医療提供施設に対して、医薬品の適正使用に関する情報提供をしていること
 - 過去1年間の在宅実績が月平均2回以上
 - 高度管理医療機器又は特定保守管理医療機器の販売業の許可を受け、訪問診療利用者に対して、医療機器及び衛生材料を提供する体制を整備していること

なぜ今になって地域連携薬局の認定が騒がれているのか？

2023年6月30日に**財務省が予算執行調査の結果を公表**しました。予算執行調査は、財政資金の効率的・効果的な活用のために毎年実施しているものなのですが、このなかで調剤報酬に関しては「**地域支援体制加算**」の**実態を問題視**しております。実際に「現在の地域支援体制加算の施設基準は、地域包括ケアシステムの中で地域医療に貢献する薬局を適切に評価するための要件になっているか」と予算執行調査資料に記載があります。

このままでは**地域支援体制加算を現在算定されている8%の調剤薬局しか地域支援体制加算を算定できなくなる可能性がでてきて**おります。

地域支援体制加算を算定している薬局のうち「地域連携 薬局」に認定されている薬局



出典：財務省

地域支援体制加算の要件は以前から厳しくなると言われておりましたが、具体的な情報がこのように出てきました。本レポートをお読みになっている調剤薬局事業主の皆様にも自社の店舗の地域連携薬局認定に向けて模索されている方もいらっしゃるのではないのでしょうか？

地域連携薬局認定のポイントの1つは「在宅医療」

最初に結論から申し上げますと地域連携薬局の認定に大切なことは「**在宅医療**」に**本気で取り組むこと**です。弊社クライアントの調剤薬局様からは前項で記載をさせていただいた認定項目の「**医療機関の薬剤師・医療関係者に対し、患者様の薬剤師等に関する情報共有の実績が過去1年間で月30回以上**」の項目をクリアすることが一番難しいというお声を多数いただいております。

一方、上記の項目に関してはほとんど困ることのないという調剤薬局もございます。地域連携薬局の認定が取得できる薬局とできない薬局の大きな違いが、在宅医療に本気で取り組まれているかどうかなのです。在宅医療に取り組む件数を増やすことで、医療機関への情報共有30回と多職種連携会議への継続的参加の要件を満たすことができます。

もちろん外来においてもかかりつけ化を進めることや門前の病院、クリニックの科目によっても医療機関への報告回数を増やしていくことは可能ですし進めていくべきことではありますが、在宅を伸ばすことが地域連携薬局の認定と在宅で処方箋枚数を獲得していくという2つの観点からも理想であると言えるでしょう。

ポイント① 高生産性の在宅医療を実現するための指標を知る

生産性のお話をさせていただく前に、「施設在宅」と「個人在宅」を分けて考えていただきたいと思います。まず施設在宅と言えはまとめて患者様の対応ができるので効率よく、収益性も高いのでどの薬局も施設獲得を目指していらっしゃるかと存じます。しかし、**施設在宅市場の状況はレッドオーシャン**となっており、施設を新規で獲得していくのは非常に難しいのが現実です。逆に**個人在宅はブルーオーシャン**ですが、**1件1件の訪問効率が悪く、生産性が悪くなってしまうのが難点**でどの薬局も取り組みたがらない現状があります。

結論、生産性の高く個人在宅を行っていくことが調剤薬局における在宅拡大戦略としてオススメしております。我々のお客様の店舗ごとの外来生産性をみてみると、高生産性といえることができる数値は月間80万円～110万円(生産性＝月間粗利÷スタッフ数)です。これに対して、個人在宅でも、**1日当たり10～12件の件数をこなす**ことで、月間生産性100万近く出せる可能性が出てきております。

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
 ※あくまでもモデル数値です

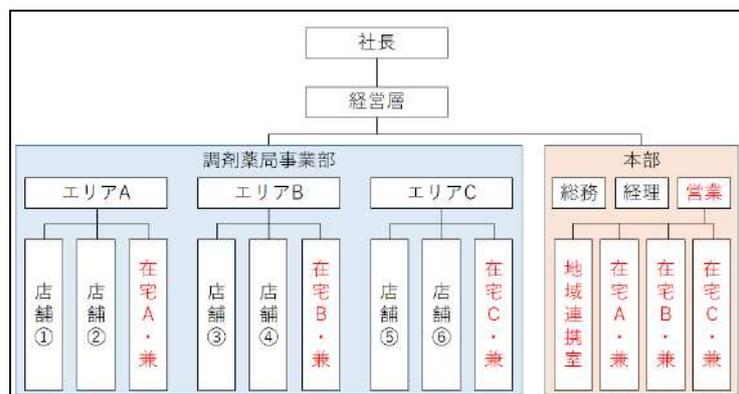
ポイント② 在宅に本気で取り組むための 組織体制を構築する

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。いくら連携先への営業活動で成果がでて、薬局内の受け入れ体制が整っていないければ、社員の方々からの不満もそうですし、サービスレベルの低下を招き、結果的に患者数が伸びないこととなってしまいます。そこで社内で在宅チームを設けることにより**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。**

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
おります、

- ①**営業機能を会社に付加**
 - ②**エリアごとに在宅中心薬剤師」**
- を配置することをオススメしております。

船井総合研究所が提案する在宅特化型組織図



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店舗の常勤薬剤師の母数を減らし、結果的に**地域連携薬局の認定要件である常勤薬剤師の勤務・研修に関わる項目もクリアできる組織体制**になるのです。

ポイント③ 連携していきたい医療機関 の特徴を押さえる

これから在宅患者数の紹介数を増やしていくためには、医療機関との連携力が不可欠です。特に**訪問診療に特化したクリニック**との連携が大切になってきます。もちろん、医療機関以外では居宅介護支援事業所のケアマネジャーや訪問看護ステーションへの営業も患者数アップに効果があります。しかし、地域性によるところもありますが医療機関へのアプローチが最も効果が高く、特に**個人在宅を効率よく、持続可能な形で拡大していくためには必要不可欠**であります。

1つ目ですが、なぜ医療機関からご紹介が効率化につながるのでしょうか？
答えはズバリ、**エリア制で個人宅への訪問**ができるようになるからです。実施度にもよりますが、訪問診療を専門でやっているクリニックの1日当たりの訪問件数は10～12回が基本となります。つまり、そのクリニックからご紹介を継続していただけるようになれば、自然とエリア制でまとめて患者様を担当することができるようになるため、**薬局でも1日当たりの訪問件数を10件～12件**にすることが可能になります。

2つ目の持続可能な形で拡大できるという点ですが、理由についてご説明いたします。自社で在宅の件数が増えると「現場の負担が増えていく…」「夜間休日の対応も比例して増えて大変そう…」と考えられている方も多いのではないのでしょうか？しかし、**訪問診療をされている医師と正しく連携をとることにより、緊急対応の頻度が多くなることはありません**。具体的な医療機関との連携手法は次項のゲストレポートにて解説させていただきます。

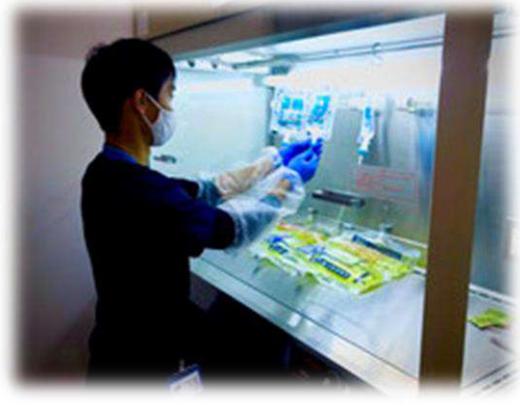
有限会社とくひさ

石川県の金沢市を中心に3店舗展開されている有限会社とくひさ。全店舗が地域連携薬局の認定を受けている。在宅医療部のある「とくひさ中央薬局」では月に500件もの在宅訪問を行っている。カンファレンスには年間80件もの回数呼ばれており、地域の医療機関からの絶大な信頼を獲得し、自宅で療養される患者さんのみならず、在宅医療に関わる連携先からはなくてはならない薬局として、日々地域医療に貢献されている。



(1) 貴社の在宅医療部について教えてください

とくひさの在宅医療部は2010年に発足しました。現在は在宅薬剤師4名、在宅医療事務3名で部隊が構成されており、月当たり500件(個人宅6割・施設4割)訪問をさせていただいております。無菌製剤にも力を入れており、比較的に症状が軽い患者さんから終末期の患者さんまで幅広い疾患に対応できる体制を整えております。また医療機関(病院・訪問診療のクリニック)との連携に力を入れており、**退院時カンファレンスには年間80回ほど参加させていただいており、在宅患者さんのご紹介の9割は医療機関からです。**



(2) 退院時カンファレンスに呼ばれるようになった理由を教えてください

結論、在宅に力を入れていったら自然とカンファレンスにお呼びいただけるようになりました。在宅に力を入れていくなかで**病院薬剤師との連携(薬薬連携)を強化**してきたことによるものが一番効果として大きいのではないかと考えて

ゲストインタビュー/医療機関から絶大な信頼を得る在宅とは？

おります。薬薬連携を行うことによって、薬剤師でなければ聞きにくい退院時の患者さんのお薬に関する情報共有が円滑に進む傾向にあります。特に病院内に緩和ケアチームがある病院は積極的に薬局との連携を進めておられるところが多く、在宅医療部の私たちは、そのような病院が主催されている研修会などに積極的に参加し、お互いに顔を合わせる機会を積極的に作っております。



(3) 医療機関との連携の際に重視されていることを教えてください

医療機関との連携で一番大事にしていることは患者さんの情報共有です。一般的には報告書を詳細に書くことが求められることが多いと考えられますが、私たちはICTツールにて詳細なご報告をすることを重要視しております。もちろん、報告書への記載も行いますが、連携先医療機関が一番みているのはICTツールですので、そちらにご報告するようにしております。

ご報告内容としては患者さんやご家族から伺ったお薬の飲み合わせなどの内容がほとんどですが、医療機関から最も喜ばれるのが医療用麻薬の計算をすることなのです。訪問診療を行っているクリニックの医師の視点からすると麻薬の計算は薬剤師の方に任せられた方が安心だと考えられている方が多く、当薬局がその計算を代わりに行うことによって先生のお手間が省けることが多いのです。



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。

地域連携薬局認定に向けた調剤薬局セミナー

東京

2023年

11月19日(日)

大阪

2023年

12月3日(日)

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。「地域連携薬局の認定」「在宅の拡大」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、有限会社とくひさ 徳久宏子氏/大木孝弘氏をゲスト講師としてお招きします。今回お伝えした「地域連携薬局の認定」を実現するにあたり、本当の意味での地域連携薬局をめざし、安定して在宅患者様のご紹介をいただけるようになる「地域の医療機関との連携」「在宅医療を持続可能な組織体制」についてお話していただきます。

また、船井総合研究所からは、地域連携薬局認定のポイントとなる「在宅に特化した組織体制の構築」「医療機関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。

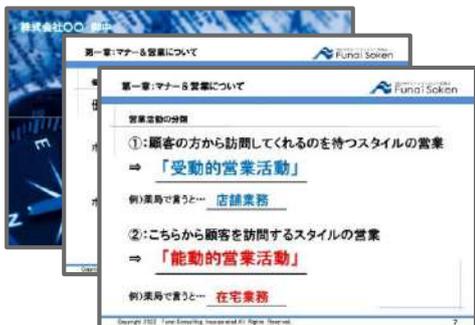
今回、お話しする内容のほんの一部をご紹介しますと・・・

1. 2024年の調剤報酬改定に向けて調剤薬局が準備すべきこととは？
2. 地域連携薬局認定を取得するためにやるべきこととは？
3. 医療業界・調剤薬局業界における在宅医療の市場の動向を徹底解説！
4. 「施設在宅」における調剤薬局のとるべき戦略を徹底解説！
5. 「個人在宅」における調剤薬局の取るべき戦略を徹底解説！
6. 在宅を中心とした組織体制構築のためのポイント
7. 肩書だけではなく真の地域連携薬局が行っている取り組みとは？
8. 新卒薬剤師でも在宅中心に取り組める仕組みについて徹底解説！
9. 採用において紹介手数料がほとんど発生しない理由とは？
10. 訪問診療のドクターから信頼を得るための連携のポイント
11. 営業しなくても施設在宅の紹介がくるほどのサービスレベルとは？
12. 0から在宅を始めるための連携ステップについて徹底解説！
13. 終末期患者にも対応できる設備・組織体制について徹底解説！
14. 終末期患者が多くとも、緊急対応が少ない理由とは？
15. 持続可能に在宅医療を拡大するための多職種連携とは？
16. 在宅拡大に必須な地域連携活動の具体的手法とは？
17. 初めての方でもすぐに営業ができるようになる教育手法徹底解説！
18. 紹介見込みの高い連携先事業所の見極め方とは？
19. 全国の調剤薬局の在宅拡大成功事例を大公開！

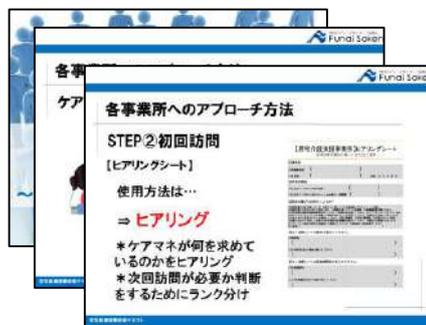
更に！当日限定で「地域連携薬局認定＋在宅拡大」
で使用するツール類を公開します！

地域連携担当
者育成

▼営業研修テキスト



▼訪問事業所研修テキスト



在宅中心
薬剤師育成

▼在宅医療マニュアル

項目	内容	備考
1	在宅訪問業務	
2	在宅訪問業務	
3	在宅訪問業務	
4	在宅訪問業務	
5	在宅訪問業務	
6	在宅訪問業務	
7	在宅訪問業務	
8	在宅訪問業務	
9	在宅訪問業務	
10	在宅訪問業務	

▼イントラサイト



事業所別
営業ツール

▼医療機関向けチラシ



▼事業所別ヒアリングシート



▼服薬チェックチラシ



案件管理
ツール

▼事業所別案件管理シート

Fax送付日	APPO電(状況)	電話 掛け直し	書会日	勉強会案内	運営法人	名称
					入力例 ●●福祉会 ●●ケアプラセンター	

▼営業報告シート

営業日数 2025年 01月01日	営業 / 店舗	営業 / 店舗	営業 / 店舗
3.1.00			
3.4.30			
3.5.00			
3.5.30			
3.6.00			

本レポートをお読みいただいた熱心な
事業主の皆様へセミナーのお知らせです。

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、「地域連携薬局認定」「在宅拡大」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えます。

「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。

株式会社船井総合研究所
医療支援部
在宅医療・調剤薬局チーム
リーダー

安室 圭祐

【追伸】

また、今回のセミナー会場ですが、大阪・東京と2会場をご用意させていただいております。状況が刻一刻と変わる調剤薬局業界の中で、経営を本気で考え、地域に求められる調剤薬局を作ろうとしている薬局事業主の方々に出会いたいからこそ、東阪両会場でセミナーを企画させていただきました。地域連携薬局認定に(改めて)「今」取り組むそのための第一歩として、このセミナーに参加するかどうかは今後の調剤薬局の運命を左右するといっても過言ではありません。地域連携薬局認定にお悩みの方も、そうでない方も、いずれ直面する課題として、ぜひ、本セミナーにご参加いただければと思います。

2023年11月19日(日)には東京で、
2023年12月3日(日)には大阪で、
お会いできるのを楽しみにしております。

お申し込み・講座内容の
ご確認はこちらから



たくさんのお声をいただいております！

在宅医療を拡大するためには組織化が重要だと思いました。

- ・在宅に係る各部門を専門化する。
- ・難しい案件から断らず、受ける姿勢は明日より現場に徹底していこうと思います。
- ・外来と在宅を分けていく。個人在宅に対して更に分業化をすすめていく。

在宅に係る各部門を専門化する。
難しい案件から断らず、受ける姿勢は明日より現場に徹底していこうと思います。
外来と在宅を分けていく。個人在宅に対して更に分業化をすすめていく。

岐阜県
株式会社エールファーマシーズ
筒井 大介 氏

大事なことは経営者の「覚悟」だと改めて実感しました。

在宅業務を進めていく上で、同じような壁にぶつかり乗り越えてきた経験は共感できました。やはり大事なものは「覚悟」ですね。覚悟を持った姿勢を改めて指し示していこうと思えました。

三好社長ありがとうございます。
在宅業務を進めていく上で、同じ様な壁にぶつかり乗り越えてきた経験は、共感出来ました。
やはり大事なものは「覚悟」ですね。覚悟を持った姿勢を改めて指し示していこうと思えました。
お話の中で、ありがたの質が違うという話がとまどいました。
数年前の薬剤師以外の丸い（カウ、PA、セラ）にも、質の違いが感じられる場面を多く、お困りな
ことをよくしていただきたいと思います。

大阪府
株式会社メディカルクルーズ
芳川 卓司 氏

リアルセミナーの良さを改めて実感しました。

今回セミナーに参加させていただきましてありがとうございました。今回3年ぶりにリアルセミナーで大変有意義でした。やはり実際にお会いして雑談から生まれるものもあります。第三講座では薬局に対して具体的な組織や営業について説明がありましたが、まさに私が求めていたことでした。

今回のセミナーに参加させていただきましてありがとうございました。今回3年ぶりにリアルセミナーで大変有意義
でした。やはり実際にお会いして雑談から生まれるものもあります。第三講座では薬局に対して具体的な組織や営業
について説明がありましたが、まさに私が求めていたことでした。

山形県
R株式会社
K・M 氏

明日から実践できるような具体的なことまで学べました！

とても勉強になりました。患者様の情報共有のやり方であったり、医療機関様からの信頼を得るためのサービスレベルの向上の施策が具体的で、明日から私たちの薬局でも取り組んでいこうと思います。ありがとうございました。

とても勉強になりました。患者様の情報共有のやり方であったり、医療機関様からの信頼を得るためのサービスレベルの向上の施策が具体的で、明日から私たちの薬局でも取り組んでいこうと思います。ありがとうございました。

東京都
K社
D・S 氏

施設在宅と個人在宅のそれぞれの戦略を考えるきっかけになりました！

個人在宅の市場はこの先20年くらいは広がっていくであろうことから、今この市場への取り組みを始めなければならない！施設もやりながら・・・となるとオペレーションをやはり考えなければならない。1日12名→まずは関係のある在宅クリニック（4~5件）へのアプローチから。

個人在宅市場はこの先20年くらいは広がっていくであろうことから、今この市場への取り組みを始めなければならない！施設もやりながら・・・となるとオペレーションをやはり考えなければならない。1日12名→まずは関係のある在宅クリニック（4~5件）へのアプローチから。

大阪府
株式会社U社
S・A 氏

【私たちがお勧めします！】

もともと、慢性的な人材不足、薬剤師不足の悩みを抱えていました。そこに船井総合研究所のセミナーの案内があり、参加したことがきっかけです。船井総合研究所の講演内容は、中小店でも活用できるような情報で、かなり実践的なものだと感じました。

その後、研究会に入会し月次支援コンサルティングの契約も結びました。やるべきことの方向性や改善すべきことが明確になり、ものさしを持つことができましたね。同規模の会社や時代の流れを踏まえ、うちの強みも弱みも明確にできました。研究会で、他社の悩みや考えていることをダイレクトに知ることができたことが大きかったです。また、担当の船井総合研究所のコンサルタントが、うちの社員になったかのごとく、いろいろと親身に対応していただけることも本当に良かったと思います。結果、社内においても戦略が明確になって、社員にも相乗効果が見られるようになりました。

今現在、1年数カ月で人事採用部門の結果が出てきました。今後は、もう一歩進み、企業理念の見直しと評価制度の作成にチャレンジしています。段階的にうまくきているので、こうした取り組みを、さらに自社のパフォーマンスにつなげていければと思います。

岐阜県 株式会社エールファーマシーズ 筒井氏

船井総合研究所とは2022年1月からお付き合いさせていただいております。当時は薬局を開業したてで、外来の枚数が少なく、在宅で処方箋枚数を伸ばしていくしか方法はありませんでした。「在宅をやらなければならない！しかし伸ばし方が分からない…」と悩んでいた時に、船井総合研究所にご相談させていただきました。自社の範疇で考えていくよりも、専門家の力を借りたほうが適切なアドバイスのもとスピーディーに成長できると判断したからです。お話を聞いて、本気で在宅を拡大していきたいと思えるようになり、ご支援いただくことになりました。

自社の環境調査～営業に同行いただきながらの現場調査の基、ターゲットを選定し、自社の強みを打ち出したツールを作り営業をしに行くという一連の流れを素直に実行したところ、年間で200件を超える在宅算定ができるくらいの件数まで伸ばすことができました。

今後は数を増やしつつ、組織で在宅をやっていくフェーズに入りますが、今後ともご指導のほどよろしくお願い致します。

東京都 K社 S氏

中小調剤薬局が目指す！

地域連携薬局認定に向けた 調剤薬局セミナー

一般価格 税抜20,000円(税込22,000円)／一名様
会員価格 税抜16,000円(税込17,600円)／一名様
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し込みにも適用となります。

※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、会場はマイページにてご確認ください。また最小催行人数に満たない場合、中止とさせていただきます。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。

セミナーのお申込み・お問い合わせはこちら

■スマホ・タブレットからはこちら



こちらのQRコードを読み取って
お申込みください。

【申込期日】
各開催日の4日前まで
・銀行振込み : 開催日6日前まで
・クレジットカード : 開催日4日前まで

■パソコンからはこちらから

船井総研 調剤薬局セミナー

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/105439>

以上の文字を検索いただき、
セミナーページよりお申込みください

■お問い合わせはこちらから

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)

地域連携薬局認定に向けた調剤薬局セミナー
お問い合わせNo. S105439

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

※お申し込みに関してよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
※お電話・メールでのセミナーお申し込みは承っておりません。
また、お問合せの際は「お問合せNo.とセミナータイトル」をお伝えください。

【日時・会場】 ※オンライン配信は行っておりません。

①2023年11月19日(日)13:00~16:00

会場: 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]

②2023年12月3日(日)13:00~16:00

会場: 船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪市中央区北浜4-4-10
[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」10番出口より徒歩2分]

※講座内容はすべて同じです。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。