

調剤薬局の在宅医療に力を入れたい方々は必見!

なぜ、まんまる薬局では

1
店舗で

1,800件/月の

個人在宅を実現できるのか?

月当たり1店舗管理患者数

600名

月当たり新規依頼数

80件

薬剤師1人当たり1日訪問件数

13~15件

こんなことでお悩みの方は必見!

- ☑ 在宅に取り組むための組織体制を構築したい…
- ☑ 薬剤師が個人在宅に協力的でない…
- ☑ 在宅の件数がなかなか増えない…

▶そんなお悩みの解決策をお伝えします!

特別
ゲスト
講師

株式会社 hitotofrom
代表取締役
松岡 光洋 氏

開催
日程

2024年3月3日 東京会場
13:00~16:30(受付開始12:30~)

2024年3月10日 大阪会場
13:00~16:30(受付開始12:30~)

たった3分で読める「まんまる薬局の個人在宅取り組みレポート」はDM中面をご覧ください

主催



サステナブルグロスカンパニーをもっと。

Funai Soken

高生産性を実現する調剤薬局個人住宅セミナー

お問い合わせNo. S109292

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

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。

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。

109292

なぜまんまる薬局では・・・

1店舗で

1,800件/月の個人在宅を実現できるのか？



株式会社hitotofrom 代表取締役 松岡 光洋氏

2018年4月1日に東京都板橋区にまんまる薬局を開局。創業当時から個人在宅に特化しており、処方箋の個人在宅比率はなんと「95%」。現在は3店舗で1,000名近くの在宅患者様を担当し、月当たり2,300件の個人宅を訪問している。看取り難民47万人を減らしていくことを掲げ、まんまる薬局独自の「ボランチ制度」を個人在宅業務に取り入れている。ボランチ制度により、効率化はもちろんのこと、患者様のLTVの向上・社員の働き方の多様性にも大きな影響を与えている。

プロサッカー選手から調剤薬局業界へ・・・

私は元々プロサッカー選手としてサッカーに人生をかけておりました。しかし、入団直後の怪我の影響もあり、サッカー選手を引退することになりました。

当時は「何もかも捨てた」という心境でした。

引退した後はサッカーとは無縁の仕事をしようと、北九州市小倉の高級クラブのボーイとして勤務をしておりました。その時たまたまいらしていた、都心で調剤薬局を経営している社長から「昼の仕事をやってみないか？」とお誘いを受けて、埼玉県内で新規オープンする調剤薬局の事務員として、働くようになりました。これが私の調剤薬局業界に足を踏み入れるきっかけとなった出来事でした。

調剤薬局に事務員として入社したが、 調剤薬局の「受動的」な業務に違和感を感じた

調剤薬局に勤務して「そもそも処方箋って何？」というような状態からスタートしましたが、徐々に医療事務の仕事を覚えていきました。しかし、働いていく中で「薬剤師もみんな多少人間関係に問題があってもいわれたことをやっていればお金がもらえるみたいな感じで、新しいことをやってみようという雰囲気がない！」こんなことを考えるようになりました。私がいた調剤薬局の仕事は店舗を訪れた患者から処方箋を受け取り、薬を出すだけの受動的な仕事しかありませんでした。これをなんとか「**能動的な仕組みに変えることはできないか？**」これが私自身のテーマでした。

調剤薬局の「能動的」な仕事とはなにか？ 答えは「訪問薬剤サービス」だった！

私は調剤薬局に来る患者さんではなく、ご自身で調剤薬局に自分で来れない患者さん、車いすを押す介護者もいない患者さんはどうしているんだろうと思いき色々調べてみると国の医療報酬制度に薬剤師が在宅訪問する仕組みがあることを知りました。

「これだ！」と私のなかでピンときたので、事業計画書を作成し、社長に訪問薬剤サービスをたちあげたいと提出をしました。しかし、社長からは「外来で来る処方箋を対応することに比べて、**1件1件訪問するような在宅は圧倒的にコストパフォーマンスが悪い。割に合わない**」と反対されてしまいました。このレポートを読まれている皆様も重々承知のうえかと思いますが、在宅への訪問効率が悪いというのが当時の参入障壁でもありました。

ゲストインタビュー/個人在宅中心のまんまる薬局の取り組み

しかし、その一方で近くの訪問診療専門の診療所から患者宅を訪問し薬を手渡してほしいというご相談をいただいております。その影響もあり、社長も渋々ですが、私を訪問薬剤サービスのリーダーとして活動することを認めてくれました。そこから私の訪問薬剤サービスへの取り組みが始まったのです。

会社で訪問薬剤サービスを開始！

しかし、待ち受けていた課題は沢山だった…

私は社内で呼びかけをし、複数の薬剤師と共に訪問薬剤サービスを開始しました。最初は「患者さんの暮らしがよく見えるところがいいですね」と薬剤師からのポジティブな声をきくこともできました。しかし、ある日女性の薬剤師が泣きながら患者さん宅から薬局に帰ってきたのです。理由を聞いてみると「ナビ通り行っても訪問先がわからなく、駐車場もわからない。案の定指定した時間に遅れてしまい、玄関先で患者さんの息子さんに罵倒された」とのことでした。私はこの出来事をきっかけに**薬剤師が安心して訪問できるような仕組み**を早急に作らなければならないと考えるようになりました。在宅訪問のご経験がある方はご存知でしょうが、患者さん・ご家族には様々な方がいらっしゃるのです。家の中に1人で入ることは勇気がいることなのです。

薬剤師のサポーター役「ボランチ」を新設！

2名体制の訪問スタイルを構築した！

前述のような出来事をきっかけに私は薬剤師の**サポーター役である医療アシスタント役**を新設し、「**ボランチ**」と名付けました。ボランチの役割は薬剤師がお薬のことに専念できるように用心棒役はもちろんのこと、



ゲストインタビュー/個人在宅中心のまんまる薬局の取り組み

車の運転、患者さんご家族・ケアマネや訪問診療医とのコミュニケーションを担います。最初は私自身がボランティアとして薬剤師と一緒に訪問をはじめましたが、前述のようなトラブルは解消されました。

ボランティア制度をより社内に浸透させて、個人在宅への訪問サービスを1つの事業として取り組んでいきたいという思いが強まりましたが、「個人在宅は採算が合わない」「事業としては到底無理だ」などと周りからの反対があり、社内で訪問薬剤サービスを拡大していくことは厳しいと感じるようになりました。周りからの反対を押し切り、私は個人在宅への訪問薬剤サービスに特化した調剤薬局を立ちあげました。それがまんまる薬局のはじまりです。



**まんまる薬局を開局し、訪問薬剤サービスを拡大！
ボランティア制度には様々なメリットがあった！**

まんまる薬局を開局し、薬剤師と共に板橋区の居宅介護支援事業所を周りながら在宅患者さんを徐々に増やしていきました。もちろん、前職と同様にボランティア制度を導入し、訪問薬剤サービスを展開していきました。日々業務を行っていくなかでボランティア制度を導入してよかった点は3つあります。1つ目は、前述の通りではございますが「訪問の際のトラブル防止」です。ボランティアが患者さん宅への訪問ルートを決めておくことでスムーズに移動ができるようになるので、訪問時間に遅れて患者さん・ご家族にご迷惑をおかけすることもなくなりますし、訪問効率も圧倒的に良くなりました。また、運転はもちろんのこと、患者さん・ご家族とのコミュニケーションも彼らが担うので、薬剤師の方々も薬剤師

ゲストインタビュー/個人在宅中心のまんまる薬局の取り組み

としての業務に集中できるようになったのも非常に大きい利点です。

2つ目に「**患者さんの本質的な課題が見つかるようになった**」ことです。私自身が社員によく伝えているのが、患者さんの薬以外の課題をみつけてその課題を解決していくソリューションを提供していただきたいということです。そのためにもボランティアである非薬剤師の方々が必要なのです。

3つ目に「**時間に縛られない薬剤師の働き方**」です。例をだしますと、まんまる薬局のメンバーには子育てをしながら働かれているママさん薬剤師がいます。ママさん薬剤師は訪問エリア内でアクセスしやすい駅で待ち合わせ、ボランティアにピックアップしてもらい、車で患者宅を数軒訪問し、再び駅で降りてもらおうというような形で勤務されています。このような働き方ができるのも個人在宅へ特化してやっているまんまる薬局でしかできない働き方なのではないかと思います。



1店舗で600名の個人在宅訪問を実現！今では3店舗展開している今後のまんまる薬局のビジョン

現在、板橋の店舗では約600名の患者さんを担当しており、月当たりの訪問件数は1,800件にのぼります。1日あたりの訪問件数は70～80件で常に薬剤師とボランティアの車が5台稼働しております。これだけの数の個人在宅を数多く担当できるのもボランティア制度があるおかげです。

ゲストインタビュー/個人在宅中心のまんまる薬局の取り組み

本レポートをお読みになっている皆様へ…

今後は私たちのこの**ボランティア制度を軸とした個人在宅の仕組みを全国の調剤薬局にも広げていきたい**と考えております。**地方でも実現可能な個人在宅の仕組みをより具体的に、より実践的なところまで知りたいという方は是非、3月開催のセミナーに参加いただければと思います。**当日はまんまる薬局の仕組みを惜しむことなく皆様にお伝えするつもりです。皆様のご来場を楽しみにお待ちしております！



株式会社hitotofrom
代表取締役 松岡 光洋氏

10～20年先を見据える調剤薬局経営

個人在宅中心でも高収益化を実現するための3つのポイント

株式会社船井総合研究所 在宅医療グループ マネージャー **安室 圭祐**



まんまる薬局のレポートはいかがでしたでしょうか？

「個人在宅を効率よく取り組む仕組みを作りたい！」

「在宅中心の組織を構築していきたい！」

「現場の負担少なく、在宅を拡大していきたい！」

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在宅医療グループ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、在宅医療への取り組みが必要不可欠なのは言うまでもございません。しかし、本レポートをお読みになっている方々には、2024年の改定を乗り切ることだけでなく、10～20年先でも成長し続ける調剤薬局になるための調剤薬局経営を考えていただきたいと思います。

本レポートでは、在宅への取り組みをこれから始めていきたい方、またはすでに在宅への取り組みはできている方でも参考になるような、中長期を見据えた在宅医療に対する具体的な取り組みを事例と共に、段階を踏んでお伝えできればと考えております。

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さん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ふのが難点**でどの薬局も取り組みたがらない現状があります。

結論、まんまる薬局のように**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、薬剤師1名・非薬剤師1名で**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

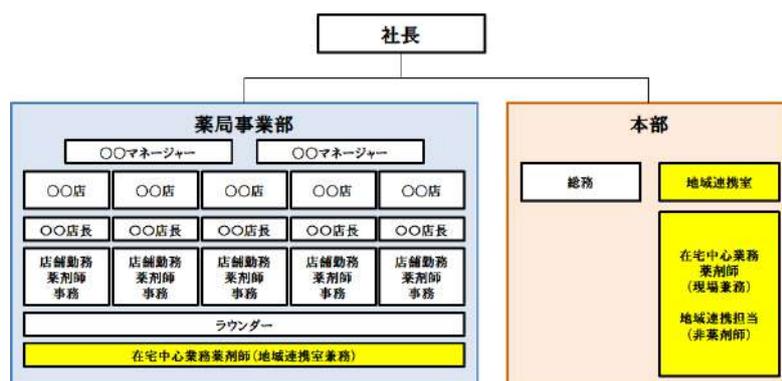
※1件あたりの粗利単価7,500円で想定
 ※月間22日稼働で想定
 ※あくまでもモデル数値です

在宅に本気で取り組むための ポイント② 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になってしまいます。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。

船井総合研究所が提案する在宅特化型組織図



- ①地域連携室(営業機能)の付加
- ②在宅中心薬剤師の配置

を配置す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、訪問看護師やケアマネからの患者さんのご紹介の連絡に関してはすべて地域連携室に来るようにします。これにより、店舗の判断で在宅の受け入れを断ってしまうようなことが無いように全社で在宅件数を管理することが出来ます。

また、在宅中心薬剤師を各店舗ではなく、**エリアごと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。

ポイント③ 連携先の特徴を把握し 適切なアプローチをする

在宅の紹介数を増やすためには外にでて、在宅医療に関わる連携先と関係性を構築することが必要不可欠です。では皆様は各連携先の特徴を把握されておりますでしょうか？在宅を拡大するうえで各連携先を把握していけないと、**現場の負担や件数の伸び悩み**にもつながってくる場合がございます。

地域性にもよるのにはございますが、各連携先によって

- ①ご紹介いただく患者さんの状況
- ②ご紹介をいただく頻度

を把握することにより、自社の状況にあった営業を行うことができます。

右記の表を参考に例えば、設備的にも終末期の患者さんが対応できない

営業先	要介護度	紹介頻度
地域包括	△ 低い	△ 低い
居宅	△ 低い	○ 普通
外来	△ 低い	○ 普通
訪看	○ 普通	○ 普通
クリニック	◎ 高い	◎ 多い
病院	◎ 高い	△ 低い

ような状況の際は「居宅介護支援事業所」へのアプローチや「外来からの誘導」をメインに行っていくようにオススメしております。また、終末期への対応(クリーンベンチ設置等)ができる体制になれば「訪問診療専門クリニック」「病院」へのアプローチもできてくるので、ターゲットを切り替えていくことを検討できます。

とはいえ、**看取り難民の増加**を踏まえると、どの薬局も**終末期への在宅対応**が必要不可欠になってくることは間違いないので、終末期への対応ができる薬局として設備を整えていくことが求められております。今後は慢性期のみならず、終末期にも対応できるように、医療機関との連携力強化をしていきましょう。

本レポートをお読みいただいた熱心な
皆様へセミナーのお知らせです。

高生産性を実現する調剤薬局個人在宅セミナー

東京会場 2024年
3月3日(日)

大阪会場 2024年
3月10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。「個人在宅の効率化」「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皆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hitotofrom 松岡 光洋 氏をゲスト講師としてお招きします。今回お伝えした「高生産性の個人在宅」を実現するにあたり、「患者さんへの価値提供、社員の働き方改革にもつながる、薬剤師とボランチによる2名訪問体制とは？」「地方でも実現可能なまんまる薬局の個人在宅のシステム」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、在宅拡大におけるポイントとなる「在宅に特化した組織体制の構築」「介護事業所・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. 10年、20年先を見据えた調剤薬局経営とは？
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りべき戦略を徹底解説！
5. 「個人在宅」における調剤薬局のとり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. ボランチ制度を活用した個人在宅業務の効率化
8. 地方都市でも可能なまんまる薬局の個人在宅の仕組み
9. 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
10. 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！
11. 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！
12. 緊急時にもスムーズに対応できる組織体制とは？
13. 持続可能に在宅医療を拡大するための多職種連携とは？
14. 在宅拡大に必須な地域連携活動の具体的手法とは？
15. ご紹介が来る営業ツールを大公開！
16. 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！
17. 初心者でも安心して営業できる！営業ロープレ動画大公開！
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！

レポートをお読みいただいた皆様へ特別なご案内

更に！当日限定で「薬剤師在宅マニュアル＋在宅営業活動」
で使用するツール類を公開します！

地域連携担当育成

▼営業研修テキスト



▼営業ロープレ動画



在宅中心薬剤師育成

▼在宅医療マニュアル

項目	内容	担当	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	営業 / 訪問	営業 / 訪問	営業 / 訪問
3.1.00			
3.4.30			
3.5.00			
3.5.30			
3.6.00			

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、「個人在宅の効率化」「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。

株式会社船井総合研究所
シニアライフ支援部
在宅医療グループ
マネージャー

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。個人在宅に(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。個人在宅の効率化にお悩みの方も、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。

お申し込みはこちらから

2024年3月3日(日)には東京で、
2024年3月10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。



【私たちがお勧めします！】

私は船井総合研究所とお付き合いしてから10年ほどになりますが、定期支援コンサルティング・調剤薬局経営研究会を通じて、自社の在宅医療に対する取り組みを強化していきました。調剤薬局経営研究会では「ドライバー」と「電子薬歴」を活用して、高生産性で個人在宅を実現されている薬局様のお話を伺い、自社でもすぐに取り入れられないかを考えるようになりました。船井総合研究所のコンサルタントとも相談をしながら、「ドライバー活用・電子薬歴の導入」「担当制からエリア制に変更」、個人在宅を効率化に向けて、試行錯誤しながら取り組んでいきました。

結果として、現在は「薬剤師3名・医療事務1名で個人在宅件数400件」「個人在宅のみで粗利生産性が100万円/月」を実現し、調剤薬局経営研究会の会員企業の方々が、うちの薬局をみてみたいと見学にも来るようになりました。

このように調剤薬局経営研究会では全国の様々な会社様と関係性を築くことができます。毎月行われる例会には必ず参加し、他社様の取り組みやゲストの事例企業のお話を聞きながら、自社にどうにかして落とし込めないかを考えております。定期支援コンサルティングでは私がやりたいことを実現するまで、徹底して現場に落とし込んでくれます。今後ともよろしくお願いたします。

東京都 株式会社メディック 代表取締役 三好幸利氏

船井総合研究所とは2024年3月からお付き合いさせていただいております。1月開催の「高生産性を実現する調剤薬局個人在宅セミナー」を受講して自社で個人在宅を生産性高く、組織全体で取り組めるような体制作りをしていきたいと思い、思い切って船井総合研究所に定期支援コンサルティングを依頼することにしました。

船井総合研究所のコンサルティングはチームで対応して下さるので在宅拡大のみならず、採用・評価制度構築などと様々な分野でお手伝いをいただいております。優秀な地域連携担当者を採用できたりと徐々に良い兆しが見えてきております。また、現場のメンバーとも積極的に関係性を構築して下さり、会社に良い風をふかして下さいます。

調剤薬局経営研究会では、2ヶ月に1回は東京に赴き、全国の調剤薬局の経営者の方々と情報交換をしており、毎回楽しみにしております。日々のコンサルティングだけではなく、同じ調剤薬局経営者の方々とご相談が気軽にできる環境が非常に充実しております。

茨城県 アイアールファーマシー株式会社 代表取締役 石塚博己氏

1店舗で1,800件/月の個人在宅件数を実現！

高生産性を実現する 調剤薬局個人在宅セミナー

【受講料】一般価格 25,000円(税抜)/27,500円(税込)
会員価格 20,000円(税抜)/22,000円(税込)
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メンバースPlus)へご入会中のお客様が、ご登録のメールアドレスよりお申込された場合に適用となります。

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、交通費の払戻し手数料等のお支払い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

■パソコンからはこちらから

■お問い合わせはこちらから



こちらのQRコードを読み取ってお申込みください。

船井総研 調剤薬局セミナー

<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/109292>

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。

【日時・会場】 ※講座内容は全て同じです。ご都合の良い日時をおひとつお選びください。

①2024年3月3日(日)13:00~16:30 申込期限:2月28日(水)

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丁目6番6号 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]

②2024年3月10日(日)13:00~16:30 申込期限:3月6日(水)

会場:船井総合研究所 大阪本社

〒541-0041 大阪府大阪市中央区北浜4-4-1
[地下鉄御堂筋線「淀屋橋駅」@番出口より徒歩2分]

※オンライン配信は行っておりません。

主催

サステナブルな成長をもっと。
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
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」をお知らせください。

高生産性を実現する調剤薬局個人在宅セミナー
お問い合わせNo. S109292

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。個人宅に対して更に分業化を進めいく。

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。個人宅に対して更に分業化を進めいく。

岐阜県
株式会社エールファーマシーズ
代表取締役 筒井 大介 様

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示していこうと思えました。
お話の中で、おかげでこの質が違ってくるという話がとてうれしかったです。
数年前の薬剤師以外の社員（ケア、MA、セラピー）にも、質の向上をお話しする機会をとり、お困りした
ことを伝えていきたいと思っております。

大阪府
株式会社メディカルクルーズ
代表取締役 芳川 卓司 様

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 様

明日から実践できるような具体的なことまで学びました！

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 様

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くるであろうことから、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）のアプローチから。

個人宅市場はこの先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）のアプローチから。

大阪府
株式会社U社
S・A 様