

2024年改定後も

9店舗中8店舗で

# 地域支援 体制加算2

を算定できた秘訣レポート

どんな改定にも対応できる  
強い薬局になった!

## 株式会社エールファーマシーズの軌跡

- ① 新卒採用中心へのシフト**  
優秀な人材を安定して確保でき、組織風土も良い方向へ変化!
- ② 人事評価制度の導入**  
スタッフの定着率・モチベーション向上に繋がった!
- ③ 管理者会議の実施**  
算定ノウハウの共有で加算算定へ!管理者の数字意識を高める!



株式会社エールファーマシーズ  
代表取締役 筒井 大介 氏

エールファーマシーズの成功ストーリーは中面へ **まずはこちらをお読みください!**

主催

本部機能強化で完全攻略!地域支援体制加算2算定の秘訣



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No. S117456

セミナーの  
お申込みはこちら



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](http://www.funaisoken.co.jp)]右上検索窓に『お問い合わせNo.』を入力ください。

117456

| 講 座                                  | 内 容                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|--------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 第1講座                                 | <p><b>薬局のあるべき姿を追求!経営本部が進めるべき、業績が伸びる調剤薬局組織戦略</b></p> <p>.....</p> <p><b>セミナー内容抜粋①</b> 改定内容を踏まえた今後の調剤薬局のあるべき姿</p> <p><b>セミナー内容抜粋②</b> これまでの薬局の組織戦略とこれからの薬局の組織戦略</p> <p><b>セミナー内容抜粋③</b> 経営本部が地域支援体制加算獲得のために実施すべきこと</p> <p>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</p>  |
| <p>特別<br/>ゲスト<br/>講座</p> <p>第2講座</p> | <p><b>主体的に質の高い薬局を追求する組織創りの成功事例大公開</b></p> <p>.....</p> <p><b>セミナー内容抜粋①</b> 主体的に地域支援体制加算算定に取り組むエールファーマシーズの組織戦略</p> <p><b>セミナー内容抜粋②</b> 中・長期で組織を醸成させてきた具体的な取り組み内容とポイント</p> <p><b>セミナー内容抜粋③</b> エールファーマシーズが大切にしている考え方とこれから重要視していくこと</p> <p>株式会社エールファーマシーズ 代表取締役 筒井 大介 氏</p> |
| 第3講座                                 | <p><b>地域支援体制加算算定のための組織戦略</b></p> <p>.....</p> <p><b>セミナー内容抜粋①</b> 業績アップを実現する管理者会議のポイント</p> <p><b>セミナー内容抜粋②</b> 経営本部が社内に共有すべきたった3つのこと</p> <p><b>セミナー内容抜粋③</b> 経営者目線で業務に取り組める社員の育て方</p> <p>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 栗原 千怜</p>                                        |
| 第4講座                                 | <p><b>本日のまとめ～明日から実行していただきたいこと～</b></p> <p>.....</p> <p>セミナー内容を踏まえ、明日から実施に移し、成果に繋げていただくためのポイントをお伝えします。</p> <p>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</p>                                                                                                             |

|        |                                                                                                                                                                |
|--------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 開催日時   | 東京会場 ※各回同じ内容です。ご都合の良い回をお選びください。                                                                                                                                |
|        | 2024年 9月1日(日)                                                                                                                                                  |
|        | <p>午前の部 10:00～13:00 (受付開始:開始時刻30分前～)</p> <p>午後の部 14:30～17:30 (受付開始:開始時刻30分前～)</p>                                                                              |
| お申込み期日 | 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 ※祝日や連休により変動する場合もございます。                                                                                                        |
| 受講料    | <p>一般価格 税抜30,000円(税込33,000円)／一名様 会員価格 税抜24,000円(税込26,400円)／一名様</p> <p>※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みに適用となります。</p> |

## お申込み方法

|                                                                                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  <p><b>【QRコードからのお申込み】</b><br/>右記QRコードからお申込みください。</p> |  <p><b>【PCからのお申込み】</b><br/><a href="https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117456">https://www.funaisoken.co.jp/seminar/117456</a><br/>船井総研ホームページ(<a href="https://www.funaisoken.co.jp">https://www.funaisoken.co.jp</a>)の右上検索窓に「117456」をご入力し検索ください。</p> |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|



E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000(平日9:30～17:30)

※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込みは承っておりません。



## 株式会社エールファーマシーズ 代表取締役 筒井 大介氏

岐阜・愛知で9店舗の調剤薬局と訪問看護ステーションを展開されている。戦略的マネジメントの実現で、社長の思いに共感した社員の育成に成功。

2024の診療報酬改定で、多くの会社・薬局が地域支援体制加算の算定が難しくなっている中、同社では9店舗中8店舗で継続して地域支援体制加算2の算定を実現。

（※1店舗は外部環境要因として算定が不可）

『本部機能強化』『幹部育成』『算定ノウハウ共有会』を通じて、社内の仕組み化による各種加算算定を実現している。

### ■ 組織の課題に直面… 現状からの脱却を決意

約10年ほど前、当時は中途採用を主軸としており、明確な給与体系が整備されていませんでした。当時の採用方法は人員不足の際にその都度募集をかける形式で、「特定のスタッフに退職されたら困る…」という状況下で店舗運営を行っていました。

このような組織運営の結果、会社方針に従わず「やりたくない」という態度を示すスタッフが多く見受けられるようになりました。この状態では、国が求める薬局の提供価値を実現するのは難しいと感じました。

私が薬局経営において常に大切にしてきたのは、国が薬局に期待していることを確実に実行することです。しかし、現状の組織体制ではスタッフに主体的に動いてもらうことが難しいと判断しました。

そこで、組織体制を見直していこうと決意し、取り組みを進めていったのです。

## ■ 家業から企業へ

スタッフが会社方針に従わない理由を考えたとき、組織の規模を支える仕組みが整っていないことが原因であると気付きました。

すなわち、「**企業化**」が進んでいないことが**根本的な問題**であると考えました。

その際、偶然にも船井総合研究所の【調剤薬局経営研究会】に参加し、同規模の調剤薬局さんが成功している事例を知ることができました。この事例に刺激を受け、自社でも同様の取り組みを実施することを決心しました。

それ以降、

- ・ 新卒採用の開始
- ・ クレド（行動指針）の作成
- ・ 評価制度の導入
- ・ 経営方針発表会のリニューアル
- ・ 管理者の教育
- ・ 私自身の現場業務の削減

など、さまざまな施策に取り組みました。



これらの施策を一つひとつ構築していく過程で、スタッフに「良い会社だ」と感じてもらえることを期待し、当社は「計画的な経営」へと転換を図りました。こうした「企業化」を進めることで、結果的に国が求める薬局の姿に近づいていくことができていきました。

## ■ どうしたらスタッフが動いてくれるのか？

### そこで始めたのが経営方針発表会だった

そうした企業化への取り組みの中で、どのようにして企業として目標を定め、その目標のもとスタッフを効果的に動かすかを模索してありました。そこで、まず実施したのが**経営方針発表会**です。

経営方針発表会では、【会社方針に共感・納得してもらえること】に焦点をおいていました。

コンテンツは計画的に準備・検討をし、

- ・ 会社理念や業界時流
- ・ 利益を適切にあげることの大切さ
- ・ 会社としてなにを目指していくのか
- ・ 目標達成のための具体的な取り組み

などを具体的に伝えました。



▲ 経営方針発表会の様子



▲ 実際の資料

加えて、「社長が勝手に言っているな」ではなく「社長の言う通りに業界が変わってきているな」とスタッフに感じてもらうために、船井総合研究所のコンサルタントを招いて講義をしていただいたりもしました。

この経営方針発表会を毎年継続して開催した結果、一部のスタッフが徐々に会社方針に共感し、納得してくれるようになりました。

その結果、施策や指示がスムーズに進行するようになり、企業としての一体感と目標達成への道筋がより明確になりました。

## ■ 計画を実行に落とし込むために 「管理者会議」をリニューアル

経営方針発表会で発表した計画を実行に移すために、店舗管理者による【**管理者会議**】をリニューアルしました。従来の管理者会議では、私からの情報共有が主な内容となっており、成果に結び付かないと感じていたからです。

そこで、**地域支援体制加算の算定をクリアするために何をすべきかを決定するアクション会議・相談会に内容を変更**しました。

管理者会議用に必要算定件数や算定実績を管理する数値管理シートのフォーマットを作成し、毎月数値の進捗を追うようにしたのです。

この結果、各種加算の算定が徐々に達成できるようになったことに加え、「どのように算定できたのか」というノウハウが共有されるようになりました。「店舗ごとの努力」から「会社全体での協力して算定する」という風潮が生まれたのです。

ただし、こうした形式変更に伴い、管理者を降りたいという声も出てきました。そうした方たちには別のポジションで力を発揮していただくか、研修を受けてチャレンジしてもらう形を取りました。

また、若いスタッフにも管理者を担ってもらえるように、管理者会議と並行して管理者教育にも力を注ぎました。

### ▼実際の会議資料



## ■ どんな改定でも対応できるようになった！

管理者会議のリニューアル、そして管理者の育成を計画的に進めていった結果、2020年頃には「加算を取るのが当たり前」の組織風土になっていきました。現在では、管理者会議の資料の質も向上し、加算の算定だけでなく計画達成に向けたP/L管理も行っています。

特に直近の2024年の改定では、**管理者自らが「いつまでにどのようなアクションを取るか」を発表するようになり**、私は計画の立案役からサポート役に移行することができました。

私自身の仕事内容も変わりました。

現場に入る時間が減り、外部視察やセミナーに参加する時間を確保できるようになったのです。

情報収集に充てる時間が増えたことにより、今後の方針と戦略を検討する余地が生まれました。検討した内容は計画に落とし込み、次の経営方針発表会や管理者会議で共有しています。

会社方針に基づいて計画を実行してくれる頼もしいスタッフが増えたことで、今度のどんな改定があったとしても対応していけると感じています。

10年、20年先も持続して成長続けられる会社を目指し、今後も組織づくりに邁進していきます。

# 地域支援体制加算算定攻略のための 本部機能強化のポイント3選

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



2024年度の調剤報酬改定をうけて、

**「店舗の収益が上がりきらない…」**

**「管理者の指導力不足で社員の離職が発生している…」**

**「複数店舗をもっと効率的に管理したい…」**

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 在宅医療グループ マネージャ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年度の改定を受けて、地域支援体制加算の算定を維持する方法のご相談が増えてきております。しかし、本レポートをお読みになっている皆様には、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組織戦略を考えていただきたいと思います。

本レポートでは、店舗収益の伸び悩みにお困りの方、または管理者の育成のお悩みの方にご参考いただけるような、中長期を見据えた組織マネジメントの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。

## ■ 企業の組織力を高める「経営方針発表会」

成長し続ける企業に共通する特徴は、トップのメッセージが明確で現場にまで数値目標が落とし込まれている点です。

この落とし込みの手段として、**経営方針発表会**があります。

経営方針発表会とは、企業の経営方針を社員に発表する機会ですが、重要なのは社員が「この会社でよかった、努力が認められた！」と感じるイベントにすることです。

具体的には、**①経営者による理念やビジョンの発信、②前期振り返りと今期の経営方針、③店舗別の数値目標やアクションプラン発表、④表彰式と懇親会**などがコンテンツとして挙げられます。こうしたプログラムを通じて会社の価値観や社員への感謝を伝えていくことが重要です。

注意点として、数字目標だけが語られる会や、社長の意向だけが押し付けられる会にならないようにすることです。方針発表は全体の4分の1程度に抑え、残りの時間は各店舗の管理者による方針発表や表彰に充てることをお勧めします。また、表彰式や懇親会など、社員全員が活気づく企画を取り入れると良いでしょう。

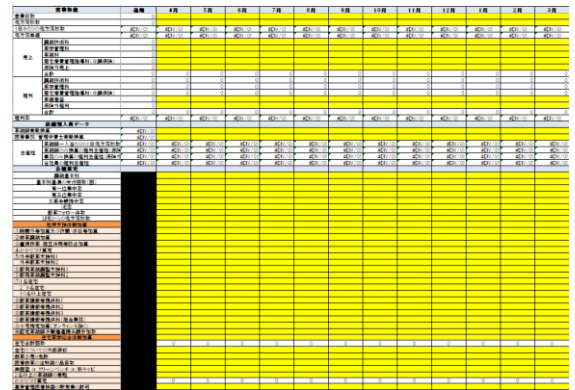
方針発表会に向けては、約3か月前から各店舗管理者とスタッフが戦略を話し合い、社長もこれに応じて評価や面談を行います。この計画的な準備が社員のモチベーションを高め、次期への意気込みを一層強化します。

## 社員が主体的に業績を上げる「管理者会議」の手 法

店舗収益を最適化するには、管理者が主体的に店舗のPDCAを回せる仕組みを整えることが重要です。そこで、弊社では**定期的な管理者会議の実施**をご提案させていただいております。管理者会議におけるポイントは「会議のつくり込み」です。

会議に取り入れるべきコンテンツは大きく2つあります。1つ目は**数値管理シートを用いた売上報告**です。

数値管理シートには毎月の処方箋枚数や売上額はもちろん、地域支援体制加算の算定要件や生産性などもKPIとして組み込み、各月の算定件数を管理します。



管理者にシートを毎月作成、提出させることで ①**数値の読み方やパターンを自然に把握できる** ②**目標意識が生まれ、PDCAが回りやすくなる**、といった効果が期待できます。

2つ目は業界時流解説です。国の方針や診療報酬改定に伴い、今後の変化とそれが会社に与える影響を共有しましょう。重要なのは、管理者の視座を高め、変化への適応が不可欠であることを理解してもらうことです。

課題に対する当事者意識を育てることで、管理者が自ら施策に取り組むモチベーションを高めます。

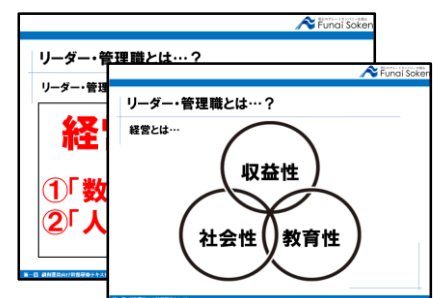
## ■ 数字を読む・改善できる管理者の育て方

店舗収益を最適化・最大化させるには、管理者の育成が必要不可欠です。薬局の管理者には、「数字」と「人」の管理が求められます。月次のP/Lを把握し、改善策を検討し、スタッフを巻き込みながら実行できる管理者がいれば、店舗業績の改善が大いに期待できます。

日々のコンサルティング活動の中で、経営者の皆様から「管理職が育たない」というお悩みを多くいただきます。こうした悩みの多くは、社内で管理者育成の仕組みが十分に整備されていないことに起因する可能性が高いです。管理者に就任する、または就任後間もない時期にしっかりとした教育を実施しないと、機能不全に陥るリスクが高まります。

数字を理解し、部下を育成できる管理者を育てるためには、数字の見方やスタッフマネジメントの手法を研修・教育することが重要です。弊社、船井総合研究所では、調剤薬局に特化した幹部研修プログラムをご用意しております。一部を紹介させていただくと、全6回に分けて実施し、最終回ではプレ経営方針発表会を行います。実際の店舗とエリアの経営方針を具体的に考え、発表し、フィードバックを行うことで、より実践的な店舗・エリア運営に関する能力開発を行っています。ぜひご参考にしてください。

|     | テーマ                      |
|-----|--------------------------|
| 第一回 | 管理者の役割とは？／調剤薬局の収益構造を理解する |
| 第二回 | 行動計画の立て方／KPI・KGIを設定しよう   |
| 第三回 | スタッフマネジメントの原理原則          |
| 第四回 | 経営分析のフレームワーク             |
| 第五回 | 自店舗の経営計画を立てる             |
| 第六回 | 経営計画発表会（「管理者版経営方針発表会」）   |



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

## 本部機能強化で完全攻略！ 地域支援体制加算2算定の秘訣セミナー

東京会場      2024年  
9月1日（日）      ①午前の部：10：00～13：00  
②午後の部：14：30～17：30  
※各回同じ内容です。ご都合の良い回をお選びください。

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。「店舗収益の最適化」「管理者の育成」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、株式会社エールファーマシーズ 筒井大介氏をゲスト講師としてお招きします。今回お伝えした「本部機能を強化させ、業績を上げる仕組み」を実現するにあたり、実際に取り組まれている「組織づくり」について具体的なコンテンツやその成果をお話していただきます。

また、船井総合研究所からは、地域支援体制加算算定攻略のポイントとなる「管理者が主体的に業績を上げる会議のコンテンツ」「数字と人の管理ができる管理者の育て方」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. どんな改定でも業績アップを実現させる薬局のマネジメント戦略とは？
3. 企業の組織力を向上させるポイントと具体的な施策
4. 経営方針発表会の計画～実施までのステップについて徹底解説！
5. 社員参加型の経営方針発表にするためのポイント
6. 成長する管理者の特徴とは？
7. 管理者に任せるべきたった2つのポイントとは？
8. 業績が伸びる管理者会議の手法を徹底解説！
9. 会議で共有すべき数値と目指すべき指標とは？
10. 加算の算定を進めるための会議のポイントとは？
11. 実際に活用されている管理者会議の資料を大公開！
12. 管理者の経営者感覚を醸成し、主体性を持たせるためのポイントとは？
13. 数字を読む、改善できる管理者の育て方について徹底解説！
14. 管理者育成のための教育プログラムとは？
15. スタッフが定着し自発的に加算をとるようになる教育コンテンツを大公開！

## 更に！当日限定で「管理者会議＋管理者育成」で使用するツール類を公開します！

### 管理者会議

#### ▼数値管理シート

#### ▼報告書

#### ▼時流解説

### 経営方針発表会

#### ▼各店発表資料

#### ▼管理者合宿

### 幹部育成

#### ▼幹部研修テキスト

# レポートをお読みいただいた皆様へ特別なご案内

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、「店舗収益の最適化」「管理者育成」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、東京会場にて午前・午後の2日程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会いたいからこそ、本セミナーを企画させていただきました。

組織活性化に（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。地域支援体制加算の算定にお悩みの方も、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。

2024年9月1日（日）に東京で、  
お会いできるのを楽しみにしております。



▲お申込みはこちらから