

# 施設案件はもう取れない… そう諦めてはいませんか？

## 営業開始1年で11施設！

# 障がい者グループホーム 在宅獲得セミナー

今では紹介案件が舞い込んでくるように！  
施設在宅の新たな市場とは？



特別  
ゲスト  
講師

株式会社ヴェルペンファルマ  
代表取締役 **大野 泰規** 氏

### ■未だ未開拓の施設市場とは？

➔ 営業開始からたった1年で新規11施設獲得！  
今からでも取れる施設在宅をご紹介します！

### ■新規施設獲得のための 具体的営業手法とは？

➔ 施設のニーズを確実にキャッチ  
具体的アプローチ手法大公開！

### ■施設から次々と紹介が来る薬局づくりとは？

➔ 待っていても新規案件紹介が来るように！  
施設在宅の質を高める具体的な  
取り組みを特別にご紹介！

たった3分で読める「障がい者グループホーム獲得の成功レポート」はDM中面をご覧ください

新・施設在宅獲得セミナー

お問い合わせNo. S123317

主催

サステナブルグロースカンパニーをもっと。  
**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



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。

123317

**来局していただいている患者様に  
親身なってお薬を提供していれば  
経営は安定していたはずなのに…**

**いつからか収益は下がり、  
薬剤師も事務も不足して、  
患者様の数も少しずつ減っているような…**

調剤薬局事業を立ち上げた頃…  
門前の先生と連携して、患者様に接して、  
とにかく健康になってもらいたかった。

先生が流行れば、多くの患者様に来局してもらえたとし、  
特に営業活動をしなくても、安定した経営ができていた。  
経営者としての収入も安定しているし、このまま先生と  
連携していれば、一生安泰！…かと思いきや

気が付けば、風向きが変わっていた。

診療報酬改定で単価が下がった。薬価も下がって利益が  
どんどん減っていった。  
在宅に踏み込もうにも、時すでに遅しで、大手や地域密  
着の薬局が在宅に入っていて、なかなか在宅案件が回っ  
てこない…

同業者も、みんなそう言っている。

やっぱりあんな良い時代はもう来ないのか…

でも冷静に業界を見回してみると…  
中小企業ながらまだまだ出店しているあの会社  
在宅をどんどん伸ばしているあの会社  
まだまだ伸びている薬局がある気がする。

ひょっとして、まだうちにも活路はあるのか…？  
このマイナス改定を打開する策があるのか…？

## 2024年 最新業績アップ事例

# 地域の在宅案件は全て大手に取られてる！？

## 新しい施設市場で大逆転の1年間の実話

### 株式会社ヴェルペンファルマの実話

#### ■ 市の人口は約8万人 決して都会ではないエリア

当社は昭和40年、埼玉県飯能市に「おおの薬局」として誕生し、現在では飯能市だけでなく狭山市、入間市、坂戸市に合計10店舗の調剤薬局を展開しております。

ありがたいことに、外来においては地域の中では認知基盤があり、多くの人々に足を運んでもらえるような状態でした。



埼玉県飯能市  
「ヴェルペン はちまんちょう薬局」

しかし、少しずつこれまでのやり方が通用しなくなっていく感覚もありました。

大きな壁としてはやはり薬価と報酬改定。

まず薬価ですが、薬価改定によってどんどん薬価差益は厳しくなっていくばかりで、卸業者さんを変える決断をしたこともありました。

#### ■ 現場も積極的でなく なかなか増えない在宅…

そしてもう一つが診療報酬改定です。2024年度に大きく変わった「地域支援体制加算」。やはり国としても、かかりつけから在宅までをしっかりとってほしいんだらうな、といった印象を受けました。

現状あまり注力しきれていない在宅を進めていくべきということで、薬局事業部長を営業担当に任命して、少しずつ営業を開始しました。

やはり、高齢者施設の在宅案件はかなり埋まっており紹介を待つしかないという状況。そこで、個人宅を中心に拡大していく方針を取りました。

結果、ある程度の在宅件数を獲得することができました。しかし、全店舗2を算定できるほどの十分な件数はなかなか取れず。

現場も、『外来で忙しい』を理由に在宅拡大に消極的でした。

今後を考えると何とかして在宅を増やさなければならぬ。でもどうすればよいのかわからない。そんな日々が続きました。

## 2023年10月のこと。 ふと思いついたのは…

在宅獲得のために何をしたら

良いのだろうか…？

どんな人たちが在宅を

必要としているのだろうか…？

そんなときふと頭に浮かんだのが、  
「障がい者グループホーム」でした。

もともと会社として障がい事業にも着手していたことも相まって、「薬のことで困っているのは高齢者だけではないのではないか？」と考えたのです。

早速船井総合研究所のコンサルタントとの打ち合わせで相談し、簡単に地域の状況を調査してもらったところ、近年非常にニーズが高まり、障がい者グループホームの新規立ち上げが多くなっていることがわかりました。

「笑顔・感動 創造企業」ほっとカンパニー  
Welpen Pharma



## 市場性を確かめたい！ 早速現場にヒアリングへ

そうとわかれば、実際に現場の方々に話を聞いてニーズを確かめてみたいと考え、すぐに薬局事業部の部長と相談して訪問のアポイントを取っていただきました。これが2023年の11月の出来事でした。

翌12月、満を持して現場への初訪問を行いました。

話を聞いてみたところ、薬局の在宅サービスを導入していないだけでなく、なんとスタッフがつきっきりで通院同行から薬局に薬を取りに行くところまでをサポートしていました。当然かなりの負担がかかっており、疲弊しているのが見て取れました。

高齢者施設ではもう当たり前のようにどこかしらの薬局が入っており、いかにサービスの質を上げて競合に勝つか、といった状態になっているので、福祉施設とのギャップに衝撃を受けたのを覚えています。

これを受けて、この分野のニーズの高さを確信しました。

「障がい者グループホームは在宅を必要としているのではないか？」というアイデアから、私の中で、会社として障がい者グループホームの開拓を進めていこう！という決意に変わりました。

## 驚くほどスムーズに案件獲得。しかし…

初めて訪問したそのグループホームからはすぐに問い合わせがあり、すぐに翌年の2024年2月から訪問スタートが決まりました。

すぐに2月中に新たに2施設とのアポイントを取り、訪問することを決めました。そして、訪問営業をかけたところが次々に契約となり、4月時点で3施設の在宅を受け持っている状態でした。



施設向け  
在宅サービス案内資料

しかし、そこで大きな問題が生まれました。

⇒

## 初めての分野。 そう簡単にはいかなかった…

次々と案件が決まっていく中、

「これ以上増えると大変かもしれません…」

そんな声が上がってきました。

聞いてみれば、立て込んでいるはずの障がい関連の業務をおこなっていたのがごく一部のスタッフのみだったことがわかりました。

福祉の分野では必ず必要になってくる“公費”の手続きが非常に複雑で、特に医療事務さんの業務が属人化していることがわかりました。

さらに、薬剤師業務においても施設ごと、患者ごとに求められている内容が異なり、すべてを把握する必要があり、結果1人の薬剤師が全てを担っている状態でした。



施設ごとに  
サイズの異なる  
カレンダー

このままでは新しく障がい者グループホームの案件をとってきても、現場がオーバーヒートしてしまう…

一刻も早く属人化からの脱却をしなければと思い、すぐに船井総合研究所の担当コンサルタントに相談しました。

## 急ピッチで進む 業務の棚卸

さらに、翌7月から、さらにもう1施設の新規が開始することがすでに決まっている状態でしたので、何とかして業務のノウハウ共有、棚卸をしなければならない状況。

そこで決まったのが、「マニュアル作成」でした。

2024年の6月に船井総合研究所のコンサルタントに同席してもらい、障がい者グループホームへの一連の業務をすべて洗い出しました。



業務洗い出し  
ここから施設ごとに展開

施設ごとの細かい違いを一つのシートにまとめることで、一目でわかるようなマニュアルの作成ができました。

ここから、今までベテランの薬剤師・事務1名ずつで回していた障がい者グループホーム業務ですが、それぞれ1名の増員に踏み切ることができました。

初めは大変そうにしていたのですが、今では円滑に業務を進めてくれていてとても助かっています。

## 地域に選ばれる薬局へ

今では障がい在宅チームは4名体制となったことで棚卸も順調に進み、スムーズに業務を行うことができます。

2024年の10月には、もともと訪問していた障がい者グループホームに来ていた訪問看護師さんから、別の障がい者グループホームの案件を紹介していただきました。

日頃から訪問で回ってくれているヴェルペンファルマのスタッフのサービスが、地域から認められたような気持ちでした。

障がい者グループホームという新しい分野で、手探りで少しずつ施設の患者様、スタッフのニーズにお応えできるように努力してきた1年間だったなと思います。

今後、さらに障がい在宅のチームを大きくしていき、福祉分野での地域貢献を果たしていきたいと考えております。

## ■ ヴェルペンファルマの これから

障がい者グループホームへの展開を始めてから、伸び悩んでいた在宅件数を1年間で大きく伸ばす事ができました。

ヴェルペンファルマの目指す未来としては、在宅部門において

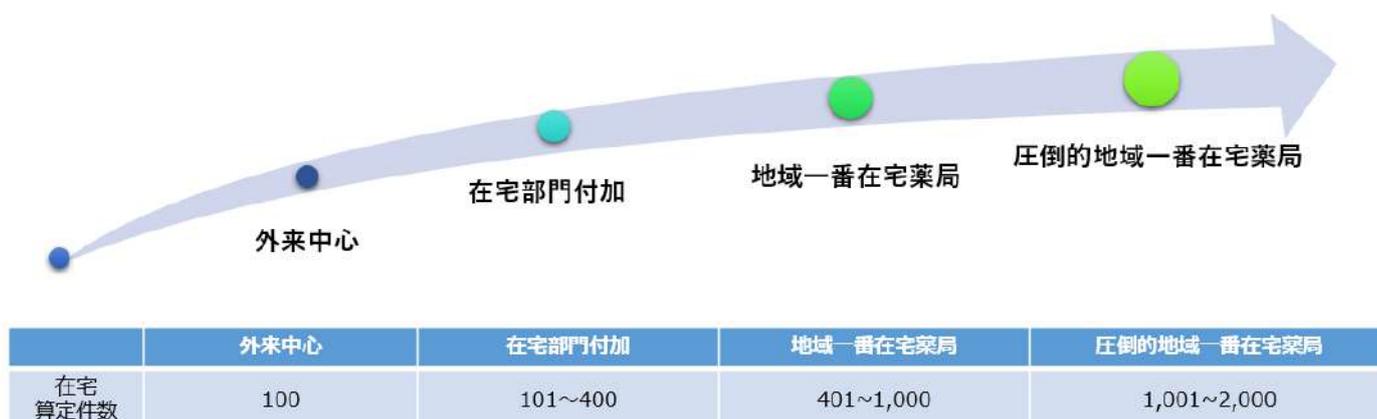
### 「圧倒的地域一番在宅薬局」

になる事です。

介護・福祉を分け隔てることなく、必要としている患者様に在宅サービスを届ける。

圧倒的一番薬局として算定件数1000件以上を目指すために、現在展開しているエリアのサービス充実だけでなく、さらなるエリア拡大も見据えています。

今後も様々なチャレンジをして参ります。



# スペシャル対談

## ～障がい者グループホーム在宅獲得秘話～



株式会社  
ヴェルペンファルマ  
代表取締役  
大野 泰規氏

株式会社ヴェルペンファルマ代表取締役。  
地域に根ざした「笑顔・感動 創造企業」として、100年続く企業をめざすことを掲げ、埼玉県飯能市を拠点に、10店舗の調剤薬局をはじめ様々な事業での地域貢献を実現している。



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

**安室** 大野さん、改めてゲスト講師を引き受けていただきありがとうございます。いやあ、なかなか濃い一年だったかなと思います（笑）

**大野氏** そうですね、特に現場のスタッフさんたちはすごい大変だったと思います（笑）

**安室** 在宅といえば高齢者向けサービスに目がいきがちだと思いますが、最初に障がいGHへの在宅訪問に着手しよう！となったきっかけって何だったんですか？

**大野氏** まず去年までの時点で、外来は順調でしたが在宅件数が少し伸び悩んでいて…。日々、どんな人が在宅サービスを必要としているのだろうかと考えていました。そんな中で、もともと障がい福祉事業に関わっていたこともあり、『薬のことで困っているのは高齢者だけじゃないのでは？』と気づいたところで、障がい者GHへの可能性を感じました。

**安室** その後すぐに私たちにご相談をいただきましたね。正直我々も今まであまり触れていなかった領域で、とにかく調査しなければ！とわくわくしたことをよく覚えています。

**大野氏** すぐ相談しておいて本当によかったです。

**安室** 実際、市場や地域の調査をしたうえで『大野さん、これイケますよ』って言った記憶があります。



市場調査（一部抜粋）

そしたらすぐに翌月の訪問営業アポイントをとってましたね。このスピード感が大野さんのすごいところです（笑）

初訪問の際、現場でどのような課題を感じられましたか？

**大野氏** 正直行ってみてびっくりですよ。スタッフが通院同行から薬の受け取りまでをすべて担っていて、かなり疲弊していました。薬局の在宅サービスがほとんど導入されていないことに衝撃を受けましたね。高齢者施設とは全く違う状況でした。

# スペシャル対談

## ～障がい者グループホーム在宅獲得秘話～

**安室** まさかですよ(笑) 福祉施設はまだまだ医療サービスの導入が普及していませんでしたね。その後、初めて訪問されたその施設からすぐに依頼が来たそうですが、任せていただいたポイントは何だったんでしょうか？

**大野氏** シンプルに、相手の負担を軽減できる提案をしたことかなと。『利用者様の服薬管理だけでなく、スタッフさんの負担も大きく減ります』と伝えたところ、大変喜ばれました。その時、『**あっ、ここ(障がい者GH)は本当に薬局の在宅サービスを必要としているんだな**』と確信しました。

**安室** 確信を持てたのは大きいですね。その後、もう4月には3施設の在宅を担当されていたんですって？すごいですね(笑)軌道に乗ってきた！といったタイミングでしたが、さすがにこのあたりで現場がきつそうになってましたね。

**大野氏** はい…。実態として、かなり件数があるはずなのに担当スタッフはごく一部でした。原因を聞いてみたところ、特に医療事務が公費の処理に慣れていない人でないと回せない状態だったんです。薬剤師の業務も施設ごとの細かい対応をすべて個人で担っていたようで、『これ以上増えるのはちょっと...』といった声まで。  
**完全に業務が属人化していました。**



障がい者グループホーム対応をメインで行う「ヴェルペン はちまん町薬局」

**安室** 今思い返してもなかなか深刻でしたね～。属人化の解消、業務棚卸しが急務だということで、私たちが訪問に同行させていただき、業務洗い出しをしたうえでマニュアル作成をさせていただきました。現場での反応はいかがでしたか？

**大野氏** 最初は『自分で教えたほうが早いんじゃない？』という感じでしたが、実際に運用し始めると**確認の手間が大幅に減る**と好評でした。特に**新しいスタッフの教育**に大いに役立ちましたよ。



実際のマニュアル  
施設ごとの特徴や公費について掲載

## スペシャル対談 ～障がい者グループホーム在宅獲得秘話～

**安室** そう言っていただけると嬉しいです。8月ごろにはマニュアル完成と並行して棚卸を進めたことで、業務の分担がスムーズになりましたよね。その後、新たな施設も追加で始まりましたが、現場の負担軽減は感じられましたか？

**大野氏** いや～だいぶ変わりましたね。それまでは限られたスタッフに負担が集中していました。ノウハウ共有がスムーズになり、4人のチーム体制を整えたことで、みんなで分担し合えるようになりました。

**安室** チーム体制が整えば、施設の増加にも柔軟に対応できますね。10月には訪問看護師からの紹介で新しい案件も入ったとのこと。ついに向こうから紹介来ちゃいましたね(笑) 選ばれる理由は何だとお考えですか？

**大野氏** やっぱりスタッフの皆が本当に良くやってくれているのが一番ですが、特に『**現場目線で対応していること**』が大きいと思います。

施設のスタッフや訪問看護師の皆様が感じている課題を解決できる薬局として信頼を得ることができたのではないのでしょうか。

利用者様の疾患もそれぞれで、数が少なく取り寄せが必要な薬剤にも一生懸命対応したこともありました。

**安室** そこはさすがといったところですね～。近々さらに倍近くグループホームの患者様が増えると思います。この分野を伸ばしていく中で、今後の展望をどうお考えですか？

**大野氏** まずは現場力をさらに高めたいです。次は、サービスの質をもっと向上させ、どのグループホームにも『ヴェルペンファルマに頼みたい』とっていただけるような存在を目指します。

**安室** ぜひ実現していただきたいです。その中でまた新たな課題が出てくるかと思いますが、私たちもしっかりサポートさせていただきます。

**大野氏** ありがとうございます。これからもよろしくお願いします。

**安室** こちらこそよろしく申し上げます。本日はありがとうございました。



ヴェルペンファルマ本部

## 調剤薬局経営特別コラム

# なぜヴェルペンファルマには 次々と紹介が来るのか？



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

- ・ 施設獲得に向けて動いているがなかなか獲得できていない
- ・ 在宅の件数を増やしていきたいが具体的なやり方が分からない
- ・ 今からでも獲得できるような施設の市場、時流を知りたい！

あなたはこんなお考えをお持ちではありませんか？

改めまして、私は船井総合研究所 在宅医療グループ マネージャーの安室圭祐と申します。船井総合研究所ではこれまで15年以上にわたり、調剤薬局業界の皆様に対して、業績向上や質の高い地域医療の提供に関する情報を発信してまいりました。

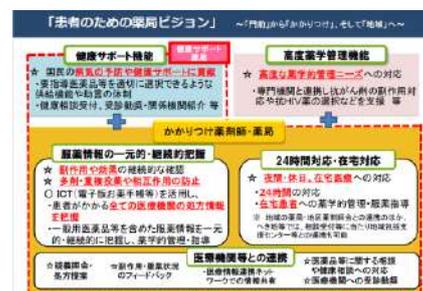
ここ最近では、2024年度改定を受けて、効率的に地域支援体制加算の要件を満たす方法や在宅の件数を増やしていく方法のご相談が増えております。しかし、本レポートをお読みになっている調剤薬局業界の方々には、2024年の改定を乗り切ることだけでなく、“あるべき薬局の姿”として地域から必要とされた結果として在宅件数が自然に伸びていくような、10年・20年先でも成長し続ける調剤薬局になるための調剤薬局経営を考えていただきたいと思います。

## ■ “あるべき薬局の姿”として、必要としているすべての方へ 在宅サービスが行き届く世の中を目指す

今回皆様に一番お伝えしたいのが、医療機関である調剤薬局の根本的な役割として「必要としている方に、適切なサービスを届けること」があるということです。

重要なポイントとして、障がい者グループホームにおいては利用者様、そしてスタッフの皆様が在宅サービスを必要としているのにも関わらず、ほとんど普及していなかった、という背景がございます。

在宅サービスを必要としているのは何も高齢者だけではございません。ヴェルペンファルマの取り組みは、これからの新しい形の地域貢献として広がっていきます。



厚労省が示した薬局の役割

厚労省『患者のための薬局ビジョン概要』より抜粋

ただ、

「自社エリアでそんなにうまくいくだろうか？」

「障がい事業をもともとやっていないとだめなのか？」

とお感じの方もいらっしゃるかもしれません。

そこで、次ページでは、ヴェルペンファルマの成功のポイントを簡単にまとめさせていただきます。

## ■ ヴェルペンファルマ 成功のポイント

### ① 多職種連携のための窓口を設置し、円滑な地域連携を実現

次々と在宅患者様の紹介が来るような“選ばれる薬局”は、地域包括ケアの中でどのような役割を果たしているのでしょうか。

重要な要素として、「コミュニケーションが円滑である事」があります。ヴェルペンファルマでは“地域連携室”を設置しており、多職種連携専門の組織として紹介～契約までをスムーズに執り行います。



### ② 障がい者グループホームのニーズに合わせたアプローチ

患者様の紹介をいただくためには、ニーズに沿った適切なアプローチが欠かせません。今回の障がい者グループホームにおいては、利用者様だけでなく、施設で働くスタッフの皆様のお困りごとにも対応できることをしっかりとお伝えしたことが決め手となりました。しっかりとニーズを聞き取る事、そしてそれを伝えるわかりやすいツールを用意することで、効率的に営業を進めることが可能になります。



施設向け  
在宅サービス案内資料

### ③ 障がい者グループホーム特有の「業務マニュアル」

業務の属人化を防ぐため、ヴェルペンファルマでは「障がい者グループホーム業務マニュアル」を作成しております。これは、施設ごと、患者様ごとの細かな違いを一括で管理できるような仕組みになっており、これによって、スムーズなノウハウ共有・業務棚卸を進めることが可能になりました。



実際のマニュアル  
施設ごとの特徴や公費について掲載

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？本レポートではごく一部のご紹介となっしまい大変申し訳ございません。セミナー当日は、紙面では紹介しきれない、在宅拡大のノウハウをすべてお話しいたします。

レポートで書かせていただいたように、「在宅件数増加」「新規在宅市場拡大」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。

今回のセミナーでお伝えしたい内容のほんの一部をご紹介しますと…

1. **10年、20年先を見据えた調剤薬局経営とは？**
2. **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！**
3. **自社の在宅拡大における調剤薬局のとるべき戦略を徹底解説！**
4. **障がい者グループホーム紹介獲得のための具体的アプローチとは**
5. **多数の在宅を受け入れ可能にする体制構築のためのポイント**
6. **なぜヴェルペンファルマは待っていても障がい者グループホームから案件紹介がやってくるのか？**

「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

# 更に！当日限定で障がい者グループホーム向け営業＋業務効率化で使ったツール類を公開します！

障がい者グループホーム在宅業務

## ▼障がいGH在宅マニュアル



## ▼患者様情報管理シート

氏名	性別	年齢	住所	連絡先	担当	備考
山田 太郎	男	75	東京都千代田区	03-XXXX-XXXX	山田 太郎	
田中 花子	女	68	東京都千代田区	03-XXXX-XXXX	田中 花子	
佐藤 一郎	男	82	東京都千代田区	03-XXXX-XXXX	佐藤 一郎	

障がい者グループホーム向け営業ツール

## ▼施設向け在宅サービス案内資料



## ▼障がいGH向け営業チラシ



## ▼ニーズヒアリングシート



### 【追伸】

今回のセミナー会場ですが、東京会場にて午前のみ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出会いたいからこそ、本セミナーを企画させていただきました。

自社の在宅拡大に（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。在宅拡大にお悩みの方も、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。

**2025年2月9日（日） 10:00** より東京にて  
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

講座	内容
<p>第1講座</p>	<p><b>調剤薬局の時流</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 調剤薬局の時流                  セミナー内容抜粋② 現在の在宅の市場性                  セミナー内容抜粋③ 2040年まで成長し続けられる調剤薬局とは？</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>特別ゲスト講座 第2講座</p>	<p><b>新たな施設在宅獲得で在宅を伸ばし続ける調剤薬局の事例講座</b></p> <p>セミナー内容抜粋① 新たな施設在宅獲得に踏み切ったきっかけ                  セミナー内容抜粋② 新規施設案件の獲得を可能にする”地域連携室”とは？                  セミナー内容抜粋③ ヴェルベンファルマの今後の展望</p> <p>株式会社ヴェルベンファルマ 代表取締役 大野 泰規氏</p> 
<p>第3講座</p>	<p><b>新規の施設在宅獲得のための戦略と具体的手法</b></p> <p>セミナー内容抜粋① レッドオーシャンかと思われていた施設在宅の新規拡大戦略とは？                  セミナー内容抜粋② 成功事例を踏まえた、新たな施設獲得に向けた具体的営業戦略                  セミナー内容抜粋③ 次から次へと施設案件の対応依頼が来るのはなぜか？</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 町田 大地</p> 
<p>第4講座</p>	<p><b>本日のまとめ</b></p> <p>セミナーのまとめと明日から取り組んでいただきたいこと</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>

**開催日時** **東京会場** **2025年2月9日** 10:00~12:30 (受付開始:開始時刻30分前~)

船井総研グループ 東京本社 サステナグローススクエア TOKYO  
 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階  
 JR「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)、東京メトロ丸の内線「東京」駅 地下直結(八重洲地下街経由)

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はいたしかねますので、ご了承ください。

**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がございます。

**受講料** 一般価格 税抜25,000円(税込27,500円) / 一名様 会員価格 税抜20,000円(税込22,000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込みに適用となります。

**お申込み方法**

**【QRコードからのお申込み】**  
 右記QRコードからお申込みください。

**【PCからのお申込み】**  
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/123317>  
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「123317」をご入力し検索ください。



# 【調剤薬局経営】

を今後どうするかお悩みの方、  
ぜひダウンロード、ご購入ください！

**無料配信中！**

調剤薬局経営のノウハウが  
知れる小冊子無料ダウンロード用QRコード

〈小冊子無料ダウンロードとは〉

船井総合研究所がセミナーでしかお伝えしない調剤薬局の  
業績アップに繋がるノウハウを小冊子にまとめ、無料で  
ネット配信をしております。詳細は右記QRコードをチェック！

下記のQRコードから  
「2025年度  
時流予測レポート」  
をダウンロード！



「船井総合研究所 調剤薬局」  
上記検索でもOK！



**随時配信中！**

**無料メルマガ購読者募集中!!**

調剤薬局経営でお悩みの経営者さま向け

〈下記内容を中心にお届け〉

- ・調剤薬局業界の時流
- ・持続的成長をする組織づくり
- ・店舗管理者の育成
- ・業績の上がる評価制度
- ・在宅業務の拡大・生産性向上
- ・船井総研の最新セミナー情報



上記のQR  
コードから  
メルマガ登録



お問合せ：調剤薬局チーム

TEL:070-2455-0677 / MAIL:t-yoshida@funaisoken.co.jp 担当：吉田貴大