

1店舗・外来処方箋99.5%の調剤薬局でもできた!

たった6ヵ月の『在宅強化』の取り組みで…

薬剤師1名、無資格者1名で
在宅患者月40名・120回算定
在宅で高収益&高生産性を実現した秘訣大公開!

個人住宅で収益を出すための3つのポイント

1 薬局が在宅医療で
差別化を図るポイントとは?

2 在宅紹介件数が増えていく
医療連携とは?

3 地域の医療従事者から連携したいと
思われるような薬局とは?



株式会社大森薬局
代表取締役 大森 嵩 氏

たった3分で読める「在宅強化型薬局へのステップアップレポート」はDM中面をご覧ください!

主催

1店舗の薬局が実現した高収益・高生産性在宅セミナー

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

お問い合わせNo. S123326



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。

🔍 123326



株式会社大森薬局 代表取締役 大森 嵩 氏

北海道札幌市で1店舗の調剤薬局を経営している3代目代表取締役。「途切れのない暖かいサービスを全ての方に」というミッションを掲げ、札幌市中央区を中心に外来はもちろんのこと、在宅医療にも力を注いでいる。本格的に在宅営業活動を開始し、たった6ヶ月で、患者数40名、算定回数120回と数を伸ばしている。

会社を引き継いでからのあゆみ

私は薬学部を卒業後、栃木県の病院で病院薬剤師として勤務をしており、祖父より代々ある大森薬局を当初は引き継ぐつもりがありませんでした。しかし、2代目の父親が現場に立つことが厳しい状況となり、薬局業務に深く今後大森薬局が存続していくためには私が薬局に戻るしかありませんでした。



病院薬剤師として5年働き、調剤薬局業務は右も左も分からないなか、大森薬局で薬剤師として勤務をはじめました。そして現場で6年ほど経験を積んで、2020年に3代目代表取締役として就任し、薬局経営をしていくことになりました。

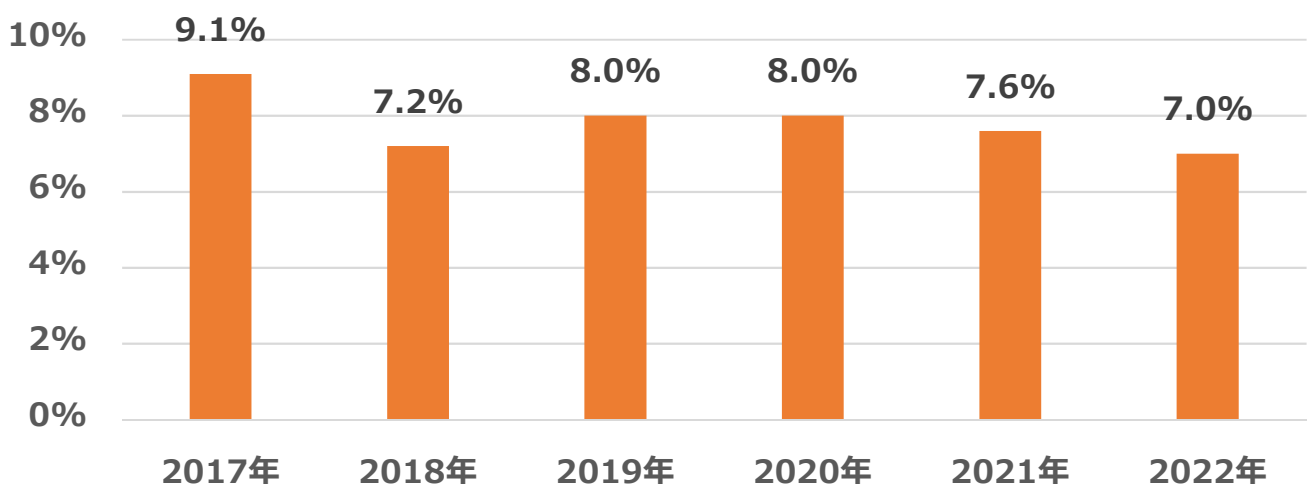
毎年薬価改定の影響による薬価差・売上の減少・・・

大森薬局は大学病院の門前ということもあり、処方箋単価が高い薬局です。しかし、新型コロナウイルスの影響による売上の減少があったことと、毎年行われるようになった**薬価改定の影響で薬局経営に徐々に危機感を感じるようになりました。**

前述したように何よりも処方箋単価が高い薬局なので、薬価差をメインとした収益構造だったのですが、このままでは**薬価改定が起こるたびに収益が大幅に減少**していくことが目に見えていました。

このままではいけないと思い、**何か新しい収益の柱**を作らなければならないと考えようになりました。

平均乖離率の推移



出典中央社会保険医療協議会 薬価専門部会（第 192 回）議事次第より作成

新たな収益の柱として在宅医療に注力することを決意！

薬局として今後存続するためにはどうすればよいのかを真剣に考えました。今後調剤薬局の収益向上に寄与しそうなのが「OTCの拡大」と「在宅医療への参入」であると考えました。OTCに関してはしっかりと取り組んでも長い時間をかけないと成果がでないと感じました。そこで私は在宅医療であれば、取り組めば成果がすぐに出やすいと考え、在宅の拡大による収益を確保していこうと考えるようになりました。

しかし、在宅医療を拡大するうえで・・・

- ・ 具体的にどのように営業すれば案件を獲得できるの？
- ・ 施設在宅は市場がレッドオーシャンとなっていて厳しいくないか？
- ・ 個人在宅は訪問効率が悪くて採算が合わないのではないか？

と考えるようになりました。何か経営的な目線で在宅医療の拡大に関するセミナーを探していたところ、このようなチラシが会社に届きました。

少し胡散臭さがありましたが、この「**個人在宅でも高生産性を目指せる！**」という部分に惹かれこちらのセミナーに参加してみました。セミナーを聴講したのですが、まさに目からウロコ。

個人在宅でどのようにすれば高い生産性を実現できるかを具体的な事例を基に説明してくださり、まさに私が求めていた内容でした。とにかく自社で取り組もう！と思い、何からするべきかを考えました。

薬局経営者向け オンラインセミナー 緊急開催

薬剤師1名+
在宅アシスタント0.5名で
月間粗利200万の高生産性を
目指せる！

高生産性を実現する
調剤薬局個人在宅セミナー

このような個人在宅に対するイメージが大きく変わります！

- 〇 個人在宅は数が多くなると採算が合わない...
- 〇 効率的に在宅業務が行えていない...
- 〇 地域の活動活動に充てられる時間がない...

個人在宅で収益を出すための3つのポイント

- 1 薬局が在宅医療で差別化を図るポイントとは？
- 2 在宅紹介件数が飛躍していく医療連携とは？
- 3 在宅クリニックから連携したいと思えるような薬局とは？

※ 当日オンライン開催 PC・スマホで自宅・事務所から参加！

2023年

1月15日 日	1月19日 日	豪華2大セミナー特典
10:30~12:00	15:00~16:30	① 貴社の徹底調査 貴社の在宅医療の現状を徹底調査し、在宅医療の課題を特定し、具体的な対策を提案します。
1月29日 日	2月4日 日	② 薬局専門のコンサルタントによる無料経営相談
10:30~12:00	15:00~16:30	③ 会場費 前席 10,000円 (後席 11,000円) 一名様 会場費 5,000円 (後席 8,800円) 一名様

新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様、および関係者の皆様によりお見舞い申し上げます。

Funai Soken 株式会社 在宅医療推進センター 事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

目標値も決まり、いざ個人在宅の拡大へ！ しかしそうあまくはなかった・・・

セミナーを聴いた後も船井総合研究所のコンサルタントに経営相談も実施いただき、自社の商圈における在宅医療の市場性や在宅医療の見込み患者さんがどれくらいいらっしゃるかを算出してもらいました。



目標値も決まったところで個人在宅拡大に向けた営業活動をスタートさせたのですが、それがなかなかうまくいかなかったのです。営業担当者としてまずは私自身がセミナーで聴いたように近くのクリニック、居宅介護支援事業所などに営業を進めていったのですが、なかなかご紹介をいただくことができませんでした・・・。

原因としては私自身が社長業も行いながら在宅営業することがなかなかできず、営業に行く回数が少なく、案件のご紹介に結びつかなかったことだと考えています。

このままでは一向に在宅件数が増えていかないなと思っていた時に、再度船井総合研究所のコンサルタントに相談し、**在宅営業をしてくれる担当者の採用**をしようかと決意しました。これがうちの薬局が大きく在宅件数を伸ばすことができた一番のターニングポイントでした。



営業担当者の長田さん
介護職員、施設長、介護事業所
起ち上げに関わってきた。

優秀な在宅営業担当者との出会いにより 定期的な営業が可能になり、在宅案件が増えた！

早速、在宅営業の担当者を探すことに向けて動き、昨年11月から介護施設の立ち上げや薬局の在宅業務に対して精通している方と業務委託契約することができ、定期的に在宅案件を増やすための営業活動ができるようになり、営業開始から**6カ月で個人宅・施設合わせて在宅件患者数40名、算定件数120回**まで増やすことができました！

また、訪問営業をしていく中で、自社の商圈における地域性がだんだんとわかってきて、**在宅医療におけるキーパーソン**、特に中・小医療機関のキーパーソンを把握することができました。地域によって、ケアマネさん、訪問看護師さん、訪問診療をおこなっているクリニックなどの在宅医療、介護におけるキーとなる事業所や人物が必ずおりますので、その居宅支援事業所・医療機関・診療所に営業し、グリップすることによって、定期的なご紹介をいただけるようになるのです。

大森薬局としての今後の展望

大森薬局は今後地域で1番の在宅件数をめざすために、**約1,800名の在宅患者さんを担当していきたい**と考えております。その目標に向けて、現在事業計画を考え、必要となる設備投資、在宅案件を管理するためのシステム構築をしております。

そして、その患者数を受け入れられるように人員整備、社内整備も強化しながら、ここにいてよかったと思ってもらえるような会社にしていきます。在宅案件が増えてきた影響もあり、今年度の診療報酬改定でも**地域支援体制加算2を算定し続けられる薬局**になり、何よりも在宅医療事業からの収入が伸びてきており、2024年は400万円の粗利、来年には1,000万円近い粗利が見込めております。



調剤薬局経営特別コラム

在宅強化し10年、20年先も地域に 必要とされる薬局になるために

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



- ・ 外来を中心とした収益構造から脱却したい！
- ・ 持続的に成長できる調剤薬局にしていきたい！
- ・ 在宅に真剣に取り組み、地域で必要とされる薬局であり続けたい！

あなたはこんなお考えをお持ちではありませんか？

申し遅れましたが、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年以上にわたって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**のご相談が増えてきております。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はなく、**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。

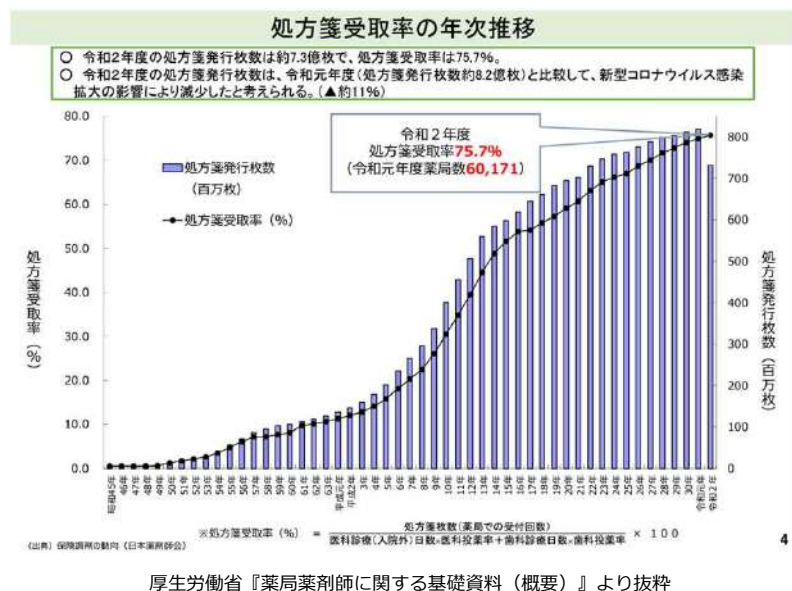
本レポートでは、単なる2024年の診療報酬改定の対策ではなく、持続的に企業が成長し、地域に貢献し続けられるように、10年・20年先を見据えた調剤薬局のあるべき姿をどう実現させるかについて述べさせていただきます。

“外来中心”の調剤薬局のビジネスモデルは衰退期を迎える

調剤薬局業界は約50年前からスタートしている業界ですが、近年皆様が感じている通りの通り、かなり厳しくなっているのが現状です。調剤報酬は2015年にピークを迎え、近年徐々に下がってきている傾向にあります。

右下にある処方箋受取率（医薬分業率）のグラフの推移をご覧くださいとわかる通り、こちらもこれ以上伸びていくことは考えにくく、新たに出店していく機会もこれから減っていく傾向にあります。

以上のことから、今までの外来を中心とした調剤薬局のビジネスモデルはこれから衰退期を迎えることになり、多くの調剤薬局は今まで通りの経営を見直していく必要性が出てきました。

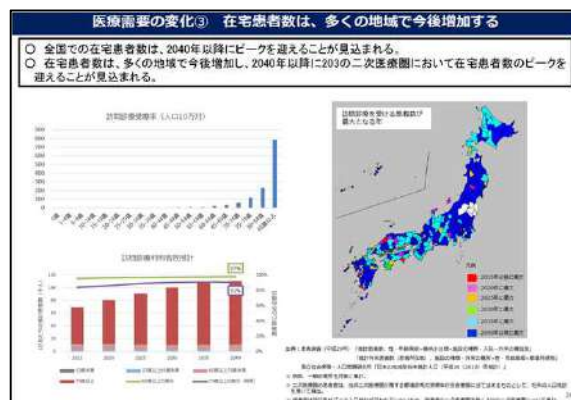
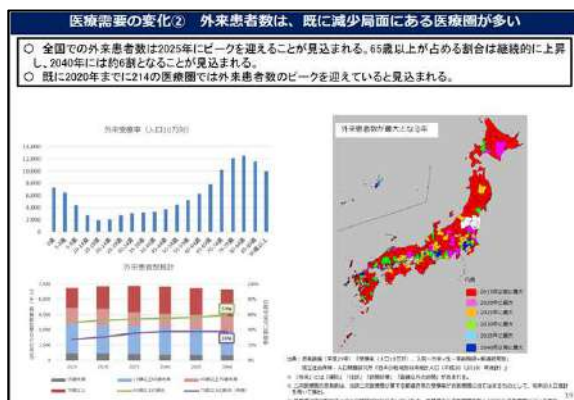


2025年⇒2040年にかけて外来から在宅医療にシフトする

実際に国から出ているデータでわかる通り、ほとんどの地域では**外来患者数が2015年以前には最大化**しており、今後外来の処方箋枚数は減少していく方向性であるといえます。

しかし、逆に在宅患者数はどのように変わっていくかといいますと、**在宅患者数は2040年以降に最大化する**といわれております。現在の外来の患者さんが今後は在宅療養に移行していくことが予測されます。

また、高齢化により多死社会が到来し、看取り難民が増えていくことが想定されます。現状は住み慣れたご自宅で最期を迎えたい方々も自宅で十分な在宅医療のサービスを受けられず、最期は病院でお看取りされる方が大半を占めている状況です。以上のことから**調剤薬局に限らずですが、医療機関は在宅医療に取り組んでいかなければ経営が厳しくなっていく**のがわかります。



第7回 第8次医療計画等に関する検討会「第8次医療計画、地域医療構想等について」より抜粋

2024年診療報酬改定のポイントは本質的な『かかりつけ』

これまで実際のデータから調剤薬局業界の時流について解説させていただきましたが、2024年の診療報酬改定でも今後の調剤薬局に求められる価値が改めて明確になりました。「基本料が+3点になった」「DX推進体制整備加算が新設された」「敷地内薬局への評価が低くなった」などの変化もありましたが、何といても注目すべきは**地域支援体制加算の要件の難化**と**在宅薬学総合体制加算**の新設だと考えております。その地域支援体制加算を算定するためのポイントが**外来と在宅において、本質的な意味で患者のかかりつけサービスの提供に取り組むこと**なのです。

今回の改定で、地域支援体制加算2を算定するためには元々9項目中3項目でよかったものが、10項目中8項目を満たさなければ算定ができなくなりました。ここでポイントとなるのが④のかかりつけと⑦の在宅なのですが、ただその件数を伸ばすことなく、質高くかかりつけと在宅を行うことがほかの項目の要件を達成

するために必要になってくるのです。外来でただかかりつけ件数を増やすというのではなく、本質的なかかりつけサービスを提供していれば、減薬提案からの服用薬剤調整支援料1or2がとれる、残薬管理をしていけば外来服薬支援料1が算定できます。また、在宅の方でもただの配達ではなく、本質的な在宅医療を提供していれば「麻薬の処方が必要な患者さんをご紹介いただける」「定期的に多職種からカンファレンスに呼ばれる」「小児在宅に関するご相談もくるようになる」など在宅に関わりやすい項目も算定できるようになっていくのです。

以上のことから今回の改定に対する対策、今後の改定後も地域支援体制加算を算定できるようにするためにはこの本質的なかかりつけと在宅を患者さんに提供していくことが大事になるのです。

要件	基本料1	基本料1以外
①夜間・休日等の対応実績	40回以上	400回以上
②麻薬の調剤実績	1回以上	10回以上
③重複投薬・相互作用等防止加算等の実績	20回以上	40回以上
④かかりつけ薬剤師指導料等の実績	20回以上	40回以上
⑤外来服薬支援料1の実績	1回以上	12回以上
⑥服用薬剤調整支援料の実績	1回以上	1回以上
⑦単一建物診療患者が1人の在宅薬剤管理の実績	24回以上	24回以上
⑧服薬情報等提供料に相当する実績	30回以上	60回以上
⑨小児特定加算の算定実績	1回以上	1回以上
⑩薬剤師認定制度認証機構が認証している研修認定制度等の研修認定を取得した保険薬剤師が地域の多職種と連携する会議への出席	1回以上	5回以上

出典：厚生労働省 令和6年診療報酬改定の概要

在宅は取り組みれば取り組むほど収益が向上！

在宅に本気で取り組める組織づくりがカギ

今回の改定でも「在宅薬学総合体制加算」が新しく新設され、終末期患者さんや小児在宅への対応ができることにより、質の高い在宅を提供している薬局は在宅件数を増やせば増やすほど収益が向上していけるようになりました。この改定を機会に在宅に本気で取り組んでいこうと考えられている調剤薬局経営者の方からのご相談もかなり増えてきております。しかし、在宅をこれから拡大していくうえで今回のゲストの大森薬局のように「施設在宅はレッドオーシャンとなっておりこれから拡大するのはむずかしい」「個人在宅は効率化に問題があり、取り組みれば取り組むほど収益が悪化する」というご相談をいただきます。

そこで今後の在宅拡大においてポイントとなるのが生産性高く個人在宅を拡大していくことなのです。

個人在宅で高生産性を実現するポイントは3つございます。

ポイント①地域の状況に合わせてターゲットを選定し、定期的な営業活動を行う

ただやみくもに外来患者さんへの声掛けや多職種への訪問営業していれば個人在宅件数は伸びていきません。在宅医療におけるキーマンは地域によってそれぞれです。その部分を把握することを目的に営業し、営業先を選定していく必要がございます。

ポイント②1日あたりの訪問件数を伸ばしていくための効率化をする

個人在宅は取り組みば取り組むほど採算が合わないというのは真っ赤なウソで、1日あたりの訪問件数を伸ばしていけば一般的な外来よりも高い生産性を実現することが可能です。目標としては1日あたり10件以上の訪問を目指し、効率化をしていくことをオススメしております。

ポイント③在宅部門を設立し、在宅に特化した専門部隊を作る

在宅を推進するうえでも、外来の片手間でやっているようでは件数もサービスも向上させることはできません。高生産性の個人在宅を実現するには外来とは別に在宅部門を設立し、在宅業務を中心とした薬剤師、営業できる地域連携担当者、在宅アシスタントを配置していくことが大事です。専門部隊を作ることにより、より多くの在宅患者さんを、より高い質の在宅医療を提供できる体制を作ることが可能です。

以上のことを実践することにより、既存の外来サービスを維持しながら、在宅強化型薬局として今後も地域から求められる調剤薬局として成長できるのです。

本レポートをお読みいただいた熱心な
調剤薬局事業主の方へセミナーのお知らせです。

1店舗の薬局が実現した高収益・高生産性在宅セミナー

2025年2月 6日（木） 15:00~17:00

2025年2月14日（金） 18:00~20:00

2025年2月22日（土） 15:00~17:00

2025年2月25日（火） 18:00~20:00

※いずれもオンラインにて開催。全て同じ内容となります。ご都合の良い日時をお選びください。

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。船井総合研究所の調剤薬局チームでは、調剤薬局だけでも過去100回以上に及ぶセミナー、研修を通して熱心な経営者の方向けに最新の業績アップノウハウをご提供し、その中から全国で業績が向上する調剤薬局が続々と誕生してきました。しかし、近年はさすがに業界の状況が急変してきています。もう単なる熱心さで何とかなる時代は過ぎました。

では熱心さだけではなく、調剤薬局はどのようにして生き残っていくべきか？課題が山積みする中で、これから調剤薬局はどうあるべきか？この疑問に対する答えを出しました。以下の3点です。

ここまで読んで頂いている方なら、改めての復習になりますが、再度ご確認ください。

- 2040年にかけて外来から在宅医療にシフトチェンジしていく
- 在宅医療に力を入れることにより今後も持続的に成長できる
- そのための外来と在宅を両立できる組織体制を構築する

調剤薬局業界では、診療報酬改定・薬価改定の影響で業界全体が激変期にきております。大手チェーン薬局の身売り、薬価差益の減少、人材不足など今後も薬局再編は進むでしょう。今後の改訂のことも考えると、もう時間は残されておられません。

我々も本気です。今回は経営者の皆さんにとって耳の痛い本質的なお話もさせていただきます。普通の研修気分で社員や現場リーダーを参加させるのはご勘弁ください。社員・現場リーダークラスには聞かせたくない本質的な経営・方向性についての話も出てきます。

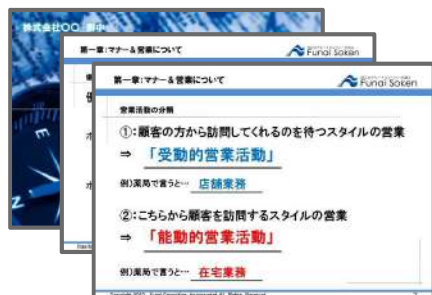
今回のセミナーでお伝えしたい内容のほんの一部をご紹介しますと

1. 2024年の調剤報酬改定を受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・個人在宅における調剤薬局のとるべき戦略を徹底解説！
5. 個人在宅中心でも高収益を実現するための基準とは？
6. 在宅を中心とした組織体制構築のためのポイント
7. 会社の方向性を社員に浸透させる経営方針発表会とは？
8. 社員が在宅に前向きに取り組んでもらうためのスタッフ教育
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. 持続可能に在宅医療を拡大するための多職種連携とは？
13. 在宅拡大に必須な地域連携活動の具体的手法とは？
14. 定期的にご紹介が来る営業ツールを大公開！
15. 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！
16. 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「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！

地域連携担当者育成

▼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



▼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



▼営業報告シート



今回は特別に「在宅強化型薬局」を実現されている

株式会社大森薬局 代表取締役 大森 嵩 氏

にゲスト講師として講演いただきます。

全て理想論ではなく、実際の現場事例、そこから導いたルールばかりです。

本に書いてある内容とは違いリアリティがあります。

次はあなたの番です。ぜひ2時間だけ割いて、毎日のあのモヤモヤした悩みをスッキリさせてください。安心してください。解説したポイントは貴社でも必ず実践できます。

セミナーまであと1カ月余りとなっております。現時点で、近日同様のセミナーは予定しておりません。お忙しい経営者のあなたに急な話だというのは承知しておりますが、このチャンスを逃すことはおすすめできません。

今や我々はすべての調剤薬局会社のお役に立てると思っておりません。しかし、『真に地域に貢献し、価値を提供できる薬局になりたい』といった志のある方に関してはぜひともお役に立ちたいと思っております。そして、価値のある薬局に永続的に成長していただきたいと思っております。どんな薬局をつくり上げるかの判断は社長、あなたにお任せします。

よろしくお願いいたします。長時間お読みいただきありがとうございました。



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

お申し込みはこちらから

講座	内容
第1講座	調剤薬局業界の時流と1店舗薬局の経営戦略 セミナー内容抜粋① 2024年診療報酬改定からわかる薬局のあり方 セミナー内容抜粋② 衰退期のなかでも成長し続けられる調剤薬局とは？ セミナー内容抜粋③ 1店舗の薬局が実施すべき高収益化戦略とは？ 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
特別 ゲスト 講座 第2講座	1店舗でも在宅件数を伸ばしている調剤薬局事例講座 セミナー内容抜粋① 外来中心の薬局から在宅強化型薬局となった大森薬局のあゆみ セミナー内容抜粋② 在宅の増加で高収益を実現した具体的戦術とは？ セミナー内容抜粋③ 在宅強化型薬局の今後の成長戦略 株式会社大森薬局 代表取締役 大森 嵩氏
第3講座	在宅件数を伸ばすための具体的な在宅案件紹介獲得手法 セミナー内容抜粋① 在宅件数0件からでもできる在宅案件の獲得方法 セミナー内容抜粋② 既存の外来からの在宅への誘導の手法 セミナー内容抜粋③ 在宅医療に関わる各事業所別在宅案件獲得手法大公開！ 株式会社船井総合研究所 シニアライフ支援部 調剤薬局チーム 町田 大地
第4講座	本日のまとめ 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 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

開催日時

2025年 2月 6日 木
15:00～17:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

2025年 2月 14日 金
18:00～20:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

2025年 2月 22日 土
15:00～17:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

2025年 2月 25日 火
18:00～20:00 (ログイン開始:開始時刻30分前～)

開催方法

オンライン開催

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

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(III: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/123326>
 船井総研ホームページ(<https://www.funaisoken.co.jp>)の右上検索窓に「123326」をご入力し検索ください。

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。

【年末年始休業のお知らせ】 2024年12月26日正午～2025年1月7日まで

※休業期間中は電話がつかないとなっております。※Webからのお問い合わせには1月8日以降順次ご回答させていただきます。※なお、受講申込はWebより24時間受け付けております。ご不便をお掛け致しますが、何卒ご了承くださいようお願い申し上げます。



【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

