

## 第 108 回 H S E (Health care Sales Engineer) セミナー開催のご案内

「患者のための薬局ビジョン」から 3 年が経ちました。「対物業務から対人業務へ」の転換を求められた改定を通じ、薬局業界はどのように変わったのでしょうか。医療・介護業界ではアウトカム評価という言葉がしきりに使われています。これは「プロセス」よりも「結果」を評価をするということです。連続薬価改定もあり薬局の利益は逡減の傾向にあります。いまこそ「薬局」というものを見直し、将来に向けた戦略を考える時期に来ているのではないのでしょうか。

1 講義目には「小売業」の未来について学びたいと思います。薬局は商業区分上「小売業」に該当をします。コンビニエンスストアが小売業を大きく変え、いま「ドラッグストア」が変革をもたらそうとしています。薬局業界では「対人業務」と言われていますが、小売業界は「無人化」にいま取り組んでいます。そのような小売業界の変化に私たち薬局業界はどう対応をしていくのでしょうか。生き残りが激しい業界だからこそ、常に 1 歩 2 歩先を見据えた行動が必要です。

2 講義目には私たちのメインターゲットである「シニア」について考えてみたいと思います。ひと言に高齢者と表現しても年齢や背景によって行動は異なります。また長寿化したことによりシニアの年齢幅も 30 年、40 年と長期化しています。過去のシニアに対する概念から新しい概念にアップデートする必要があります。そんなシニアが多く集まる薬局において、どのようなサービスが提供できるのでしょうか。需要(ニーズ)を知らなくては、サービスの供給はできません。

3 講義目には地元の薬局から大手チェーン薬局まで成長に携わった講師をお呼びしました。時代の変化に合わせてどのように薬局を改革してきたのか。そして、薬局の運営から離れた今、何を思うのかを聞いてみたいと思います。企業が成長を果たすためには組織があり、戦略・戦術があります。改めて薬局を俯瞰した時に、何を感じたのか。薬局経営の荒波の中に生きてきたからこそ、今見える視点があります。これからの薬局について皆さんと一緒に考えたいと思います。

HSE セミナーは業界唯一の薬局経営セミナーと自負しております。引き続き皆様と一緒に「本物の薬局・薬剤師」を考えていきたいと思ひます。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

**1 月の開催日は 18 日・19 日になります。**

【開催日】 2018 年 12 月 14 日(金) 13:00~17:00

≪17:15 より懇親会(会費 5,000 円)を企画しております≫

15 日(土) 9:00~12:00

【内 容】

● 12 月 14 日(金)

「A1、ネットが変える小売業の現状と未来」

山本 恭広 氏 (株式会社商業界 取締役 教育支援本部長)

「4 人に 1 人以上が高齢者時代のシニアマーケティング ～概況・類型・顧客・表現～」

中田 典男 氏 (株)日本 SP センターシニアマーケティング研究室プロデューサー)

● 12 月 15 日(土)

トレンド分析(押さえどころ!)

駒形 和哉 氏 (株式会社 Kae マネジメント 代表取締役)

「本当にどうする!? これからの薬局」

小坂 浩之 氏 (株式会社メディカルコンフォート 代表取締役)

【参加費】 50,000 円(消費税別)

\* 上記参加費は単月参加の費用となります。

\* 継続の場合は御相談下さい。

【場 所】 ・ リロの会議室 田町 「会議室 G」

東京都港区芝 5-26-24 田町スクエア 6 階

<参加対象者>

医療機関、介護・福祉事業、薬局の経営者、製薬企業マーケティング担当者

医薬品卸経営相談及び経営企画担当者、医療・介護事業参入予定者など

株式会社<sup>カエ</sup>Kae マネジメント

連絡先: TEL 03-5829-6659 FAX 03-5829-6679 [seminar@kae-management.com](mailto:seminar@kae-management.com)

主催: 株式会社 Kae マネジメント 後援: 一般社団法人 日本薬局経営学会

## 第 99 回「薬局未来塾」開催のご案内

ある専門家によると来年を境に外来患者全般がピークを迎える。さらに 2025 年には診療所の外来数もピークになる。患者が減少するわけではない。ただ単に「通院が困難なもの」が増えることによるものである。この「通院が困難なもの」が在宅療養患者へとつながっている。外来患者の減少は薬局での処方箋応需にも大きく関わってくる。まさに国が目指す”地域包括ケア”に向けたギアチェンジが始まる。薬局で処方箋を待っていても来ない時代が間近に迫っている。

在宅療養患者の多くは高齢者である。そこには医療だけではなく介護も必須となっている。その現場に赴く薬剤師は薬を通じた医療だけではなく、薬を通じた介護にも通じる必要がある。在宅は医師との連携だけではなくケアマネジャーを柱とした介護事業者との連携も欠かせない。

そこに必要になるのが介護保険に関する最低限の知識である。ある調査では在宅に係わる医師やケアマネジャー、訪問看護師、介護事業者が薬剤師に求めることに介護保険に関する知識が 90%もあった。そこで今回は、薬剤師として知っておきたい介護保険知識について考えてみたい。使う資料は御社内でのテキストにも活用できるように工夫を凝らしたいと思う。

日時： 12月15日(土) 午後12時15分から14時  
(昼食を取りながらのランチ形式です。)

会場： リロの会議室 田町 「会議室D」  
東京都港区芝5-26-24 田町スクエア5階

会費： **3,000円** (\*会費は食事代と会場費となっております。)  
※参加費は当日会場にてお支払いをお願いいたします。

テーマ： 薬剤師に必要な介護保険知識

- ・介護保険の基礎知識
- ・介護サービスの内容と関わり方
- ・居宅療養管理指導費の算定について
- ・在宅における多職種連携のありかた

駒形 和哉 氏 (株式会社 Kae マネジメント 代表取締役)

※HSE セミナーに参加していない方でも参加歓迎いたします。

10年先を読むキーポイント

- ・「患者のための薬局ビジョン」とは、現状は患者のためになっていない反省なのか？
- ・2017年度の「骨太の方針」にある「患者本位の医薬分業に向けて」とは何を意味する
- ・増えすぎる医薬品の問題から多過ぎる薬局の問題に変わった
- ・「薬中心の業務」から「患者中心の業務」への転換は調剤料を直撃するのか
- ・薬価の毎年改定は業界全体を揺るがす変化となる
- ・2025年には全ての薬局が「かかりつけ薬局」になっている
- ・「かかりつけ薬剤師指導料」が薬局経営の柱になる
- ・「健康サポート薬局」に込められた国の期待とは何か
- ・2016年度は“減収減益”に陥った潮目の年
- ・厚生労働省を動かす「閣議決定」に将来が見えてくる
- ・早すぎるICT化が医療の仕組みを変える
- ・超高齢者社会は「通院が困難なもの」と「認知症」への対応に注目
- ・地域包括ケアは在宅による多職種連携がカギを握る
- ・ドラッグストアの処方せん獲得が激化する
- ・M&Aがどこまで寡占化を進めるのか

# 第 108 回セミナー参加申込書

FAX : 03-5829-6679

E-mail : [seminar@kae-management.com](mailto:seminar@kae-management.com)

フリガナ	
氏 名	
会社名	
部署名	
住 所	〒
携帯電話番号	
メールアドレス	
備 考	

※ 単月の方に後日御請求書を送付させていただきます。

**次回、開催日は2019年1月18、19日になります。**

## 懇親会のご出欠

懇親会のキャンセルにはキャンセル費をご請求させていただきます。

御出席	御欠席
-----	-----

## 薬局未来塾のご出欠

御出席	御欠席
-----	-----

### ■会場

\* 2017年10月より会場を変更しました \*

### リロの会議室「田町」会議室D

東京都港区芝5-26-24  
田町スクエア5F (旧 東京機械本社ビル)

JR田町駅より徒歩3分  
都営三田線・浅草線田町駅A3出口徒歩2分



※未来塾単体のお申し込みの方は、「未来塾のみ」と備考に記載くださいませ。