

# 第110回HSE (Health care Sales Engineer) セミナー開催のご案内

調剤報酬改定、薬価改定があった2018年が終わりに新しい年のスタートです。ひと息つかぬ間にまた改定の準備が始まるのは薬局経営の定めです。薬機法改正が薬局業務にどのような影響を与えるのか。オンライン服薬指導等の規制改革の足音も聞こえてきます。今年は終始「患者のための薬局とは」を考える慌ただしい1年になりそうな予感がしています。

厳しくなる薬局の経営環境に大手調剤チェーンはどのように挑んでいくのでしょうか。制度という外部環境に文句を言っても始まらない、変わらない。解決は対応でしかありません。大手調剤チェーンは調剤報酬及び薬価改定により既存店の売上・利益が減少しています。そこで敷地内薬局の解禁から門前回帰の経営に戻ろうとしています。国が掲げる理想の姿と現実の乖離が起きています。今後より厳しくなるだろうチェーン対策と、厳しい世論にさらされる調剤薬局の中で、国民の信頼獲得に向けた薬局づくりのビジョンを1講義目にお聞きしたいと思います。

2講義目には業界再編に向けたM&Aの近況を聞いてみたいと思います。薬局バブルと言われた成長市場が終わろうとしています。プレミアがついた薬局の売値もストップ安となり、「価格が付かない薬局」というのも出てきています。大手薬局チェーンは株価対策なのか中規模チェーンのM&Aが活発化しています。調剤報酬改定を行うごとに薬局の市場価値が変化をしています。このM&Aの流れはいつまで続くのか。バブル終焉の足音が聞こえてきました。

3講義目は薬局とつながりの強い、コンビニ業界の市場戦略を覗いてみたいと思います。コンビニは既に淘汰が終わり3強時代に突入しました。いまやインフラとも言えるコンビニですが、生き残りをかけた熾烈な差別化対決が始まっています。その差別化の一つに「ヘルスケア事業」があります。「地域に根ざした店舗」として、私たちの目指すべき姿の一つといえるコンビニから生き残るための「変化」を考えたいと思います。そしてそのたゆまぬ「努力」の姿から小売業に一番必要な「顧客志向」を考えます。

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っております。皆様のご参加を心よりお待ちしております。

**3月の開催日は15日・16日になります。**

【開催日】 2019年2月15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≫

16日(土) 9:00~12:00

【内容】

● 2月15日(金)

「薬機法改正に向けてクオールが準備し始めたこと」

岡村 章二 氏 (クオールホールディングス株式会社 専務取締役)

「2020年改定を見据え、薬局の市場価値の変動を考える」～薬局M&A、終焉の足音～

花木 聡 氏 (MACアドバイザリー株式会社 代表取締役社長)

● 2月16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)

「どうなるコンビニ3強時代～セブン・ファミマ・ローソンの戦い方」

吉岡 秀子 氏 (コンビニジャーナリスト)

【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

カエ  
株式会社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 110 回 HSE セミナー 講演紹介>

■テーマ：「薬機法改正に向けてクオールが準備し始めたこと」

■講師：岡村 章二 氏（クオール株式会社 専務取締役）

最近薬局にとって明るい話題が少ないように感じる。業界内の不祥事や、偽造薬問題、薬局バッシングと薬局の未来はどうなっていくのだろうか。そんな問題の矢面に大手調剤チェーンは立っている。理想の薬局を作るために「薬機法改正」が進められる中、いまどこよりも「ガバナンス」「コンプライアンス」に敏感なのが大手調剤チェーンではないだろうか。薬機法改正をどう捉え、体制を整えていくのか。そして各審議会で進められる薬局業界改革に対しどう対応をしていくのかを聞いてみたいと思う。なんだかんだ言っても大手の取組みは早い。そこに気が付き追いつけなくては中小薬局の未来はない。なにより「やることをやる」のが大手である。

### <講師紹介>

昭和 33 年生まれ。昭和 55 年、日本大学理工学部薬学科卒業後、同年 4 月株式会社マツモトキヨシ入社。昭和 57 年、薬日本堂株式会社に入社。平成 10 年 12 月、クオール株式会社に入社。埼玉支店長を経て平成 16 年に執行役員、翌年には薬局支援本部長、取締役に就任。平成 19 年に常務取締役、その後薬局事業本部長、経営企画部長を経て平成 22 年に専務取締役に就任。

.....

■テーマ：「2020 年改定を見据え、薬局の市場価値の変動を考える」～薬局 M&A、終焉の足音～

■講師：花木 聡 氏（MAC アドバイザリー株式会社 代表取締役社長）

大手調剤チェーン対策が始まり M&A の動きは鈍化したかのように思えた。しかし、中規模薬局を中心にまた活発化してきたように見える。そのポイントは「4 万回以上のチェーン」である。この「4 万回縛り」が経営者のモチベーションを一気に奪ったと言っても過言ではない。とある経営者は「これ以上売る機会を逃さない」という。調剤基本料 3 が細分化されたことにより値付けも複雑化してきた。日本の M&A はまだまだ歴史が浅い。盛んにおこなわれる薬局の売り買いを国はどのように感じているのだろうか。売った経営者の従業員に対する「熱い」「想い」もわからなくないが、それ以上に財布も「厚く」「重く」なったのではないだろうか。

### <講師紹介>

証券会社法人部責任者として、ベンチャー企業 100 社超の株式上場を支援。その後、M&A ブティックに転身し、多数の薬局 M&A を経験。現在は、調剤薬局・D g s に専門特化した M&A の仲介会社を運営。年間 200 社超の薬局オーナーと面談し、全国数多くの事業承継のニーズに応えている。M&A の仲介業の他、調剤薬局の直営店も経営している。近年では独立を希望する薬剤師の開業支援も行っている。明治大学大学院修了、CFP、中小企業診断士。

.....

■テーマ：「どうなるコンビニ 3 強時代～セブン・ファミマ・ローソンの戦い方」

■講師：吉岡 秀子 氏（コンビニジャーナリスト）

「対物から対人へ」「門前から地域へ」と薬局は変化を求められている。「患者のための薬局ビジョン」から 3 年。業界はどう変化をしてきたのか。昔の専門品店はスーパーやコンビニの登場により淘汰されてしまった。コンビニエンス（便利）を追求したサービス提供は地域のインフラになっている。私たち薬局業界は同じような機能を「かかりつけ」という言葉に置き換え求められているのではないだろうか。実は日本のコンビニ誕生と医薬分業は同世代（1970 年前半）である。奇しくも薬局はよく「コンビニ」と対比をされるが、同じ時を経て店舗数こそ勝っているが国民からの評価は同じとは言い難い。なぜそうなってしまったのだろうか。薬局に「顧客目線」に立った「便利の追及」があるだろうか。いま一度薬局業界も小売業に立ち戻らなければいけない時代に来ているのではないだろうか。年中コンビニを追いかける講師から魅力を聞いてみたいと思う。

### <講師紹介>

コンビニジャーナリスト。関西大学社会学部マスコミ学科卒業。フリーランス記者として執筆するかたわら、2002 年から日本人のライフスタイルに応じた「新しいモノ・サービス」を生み出すコンビニ業界を徹底取材。現在、コンビニ情報の伝達者として執筆、「マツコの知らない世界」などメディア出演、セミナーなど、活動を広げる。著書に「セブン-イレブン金の法則」（朝日新書）など多数。

# 第 101 回「薬局未来塾」開催のご案内

2 月は”逃げる”と言われている。しかし、逃がしてはいけない。2 月は来期に向けた戦略を社内に浸透させる大事なタイミングである。新年度は 4 月からなどと言っていてはいけない。4 月から社内に説明して、行動に移すまでにどれだけの時間を要するだろうか。新年度は 4 月から実績として成果を出さなければならない。そのためには 2 月中に社内への方針徹底と 3 月からの実践行動が欠かせない。2 月の「薬局未来塾」では、そんな戦略及び戦術についてひも解きたいと考えている。”逃げる前に捕まえる“覚悟が欲しい。

言葉では知っていると思うが、戦略・戦術の構築に活用されるのが SWOT 分析である。まずは、この仕組みから理解したい。事業には「理念」が欠かせない。それを成就させるためには外部環境と内部環境の分析による「事業領域」の明確化が必要になる。次に、実践するために活用したいのが PDCA サイクルとなる。極めて単純な仕組みではあるが、出来ていそうで出来ていないことが多い。今回は 2018 年に起きた薬局を取り巻く「災」から、2019 年を「福」に転ずる戦略・戦術について考えた見たいと思う。極めて重要な生き残りかもしれない。

日 時： 2 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ョン形式です。）

会 場： 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

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： 2019 年から未来に向けた戦略・戦術のありかた

- ・ SWOT 分析を学ぶ
- ・ 理念の力を考える
- ・ 外部環境に乗る
- ・ 内部環境とは資源なり
- ・ 実践行動における PDCA サイクル

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110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3月15、16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G

東京都港区芝5-26-24  
田町スクエア6F (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。