

第109回HSE (Health care Sales Engineer) セミナー開催のご案内

新しい一年がまた始まります。同時に、次回調剤報酬改定に向けた1年間もスタートします。今年は薬機法の改定や消費税増税に伴う薬価改定とイベントの多い一年です。医薬分業の是非を問う議論も多くなっています。毎年行われる薬価改定で、低減する利益を取り戻すためには各種報酬の算定と、面処方箋の獲得しか道はありません。いままでの議論からも2020年度改定は過去にないドラステックな改定になることが予想されます。

利益の確保には「処方箋枚数を増やす」か、「単価を上げる」しかありません。1講義目には過去にも好評だった講師に、前向きな調剤報酬の算定について講演して頂きます。個別指導はネガティブなイメージを抱きがちですが、調剤業務を見直す大きなチャンスです。また指導内容を理解することにより、積極的な報酬算定をすることが出来ます。「個別指導」を恐れて算定をしない。そんな薬局も多いのではないのでしょうか。改めて薬局の業務を見直したいと思います。

2講義目にはドミナント戦略で地域の「かかりつけドラッグ」戦略に取り組む講師をお呼びします。ドラッグストアの調剤部門が調剤専門家を脅かしています。国が求めている薬局の姿に一番近い運営をしているのではないのでしょうか。モノを売る、ヒトを呼ぶ。その一つ一つに緻密なマーケティング戦略があります。ドラッグストアとの差別化を考えなくては、この勢いに飲み込まれてしまいます。なぜ顧客はドラッグストアを選ぶのか、その心理を読み解きます。

3講義目には、5回目の開催を終えた「イギリス視察研修」からの報告と、薬局業界のすこし先の未来を考えてみたいと思います。「箱だし調剤」「リフィル処方」「薬剤師の調剤権」「電子処方箋」と、日本で考えられている数多くの仕組みがすでに海外では行われています。制度が違うと一言で終わらされてしまうかもしれませんが、実は日本の薬局づくりのベンチマークが英国のコミュニティファーマシーと言われています。5度目の視察を終え、世界マターで変化する薬局の姿を皆様と一緒に考え、そして一歩先取りした薬局づくりを目指したいと思います。

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。

2月の開催日は15日・16日になります。

【開催日】 2019年1月18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≫

19日(土) 9:00~12:00

【内 容】

● 1月18日(金)

「適切な保険調剤を目指して」～保険を理解し、適切に業務を行うために～

高橋 一之 氏 (株式会社ファーマみらい 執行役員 薬局支援部部長)

「店舗を超越した地域貢献ネットワークの構築～リアルとネットの融合」

平野 健二 氏 (株式会社サンキュードラッグ 代表取締役社長)

● 1月19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)

「海外の仕組みから日本の薬局の活路を見出す」～2018 イギリス視察の考察から～

駒形 公大 氏 (株式会社Kae マネジメント 専務取締役)

【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^{カエ}Kae マネジメント

連絡先: TEL 03-5829-6659 FAX 03-5829-6679 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 109 回 HSE セミナー 講演紹介>

■テーマ：「適切な保険調剤を目指して」～保険を理解し、適切に業務を行うために～

■講師：高橋 一之 氏 （株式会社ファーマみらい 執行役員 薬局支援部部長）

「かかりつけ薬剤師指導料」「服用薬剤調整支援料」「外来服薬支援料」などなど。対物業務から対人業務へと報酬が移行されている。しかしながらなかなか算定が伸びないと頭を抱える経営者も多いのではないだろうか。その根底として「算定をすると個別指導に当たる」そんな噂がある。その脅威が薬局経営の足枷にもなっている。今回は改定を振り返り、個別指導の現状と傾向から求められる調剤業務の適正化、そして国の目指す姿をポジティブな視点から考えてみたいと思う。また個別指導への恐怖を緩和することが、現場の積極的な算定につながるのではないだろうか。やるべきことをやる。たまには足元を固めることも大事である。

<講師紹介>

昭和 34 年生まれ。昭和 60 年、東北薬科大学卒業を卒業。介護支援専門員を有する。桐生薬剤師会会長、群馬県薬剤師会理事、東京薬科大学客員教授などを兼任。大手調剤チェーンの中で各地での個別指導を担当。解説はわかりやすく、要点を抑えた講義内容は個別指導に不安を抱える多くの薬局経営者・管理者の支えとなっている。

.....

■テーマ：「店舗を超越した地域貢献ネットワークの構築～リアルとネットの融合」

■講師：平野 健二 氏 （株式会社サンキュードラッグ 代表取締役社長）

門前薬局からの脱却が求められる中、ドラッグストアが一歩リードという状況を理解しているだろうか。インバウンドの影響もあり物販は好調である。その勢いはほかの小売業にとっても脅威な存在となっている。そして処方箋も好調である。医療介護生活のワンストップ化が実現しようとしている。顧客を呼ぶための様々なマーケティングは薬局業界が見習うべき積極性である。毎期応需処方箋枚数を増やしているドラッグストアの戦略を改めて覗いてみたいと思う。いま薬局業界に求められていることは処方箋獲得の戦略と実行である。ドラッグストアが成長している陰に、薬局からの処方箋が流れているという現実には気が付かなくてはならない。

<講師紹介>

1959 年北九州市生まれ。一橋大学商学部を卒業後、サンフランシスコ州立大学経営大学院にて、マーケティングを専攻し、MBA 取得。1986 年に株式会社サンキュードラッグ入社、2003 年に代表取締役社長に就任。2012 年には、Segment of One & Only 株式会社の代表取締役社長に就任。2015 年、スイスのジュネーブに国際本部を置き、世界各地の支部でマーケティング活動の支援・交流を行う MCEI (Marketing Communications Executives International) の Executive of the Year 2014 - 15 を受賞。2016 年からは九州大学客員教授も務める。

.....

■テーマ：「海外の仕組みから日本の薬局の活路を見出す」～2018 イギリス視察の考察から～

■講師：駒形 公大 氏 （株式会社 Kae マネジメント 専務取締役）

厳しい世論にさらされている日本の薬局業界。新しい施策が次々に考えられ実行に移されている。その多くが欧州を参考にしていることを知っているだろうか。中でも健康サポート薬局はイギリスのコミュニティファーマシーがモデルと言われている。事実、厚労省の薬事担当者もイギリスに駐在をしている。5 回に渡りイギリスを視察してきた経験から、今後日本に導入されるであろう制度、仕組みについて考えてみたいと思う。制度こそ違おうが、求められる機能は同じである。そして日本にアレンジできることも数多くある。なんといっても欧州ではすでにコミュニティファーマシー(かかりつけ薬局)が出来上がっている。日本とイギリスを比較しながら、地域に根ざす薬局のヒントを皆さんと共有したいと思う。

<講師紹介>

専修大学商学部を卒業後、ベンチャーキャピタルに就職。社長秘書を経験したのち、リーマンショックによる給与未払により退社、お金の大切さを知る。2010 年株式会社 Kae マネジメントに入社。財務・労務およびリクルーティング活動の指導を担当する。企業継続に向けたキャッシュフロー改善指導により中小薬局の財務改善に貢献。若手経営者の弟分として活動し、全国各地の二世経営者の相談役として活躍。2012 年調剤報酬改定より、中医協担当を務め Kae の情報収集の中核を担う。幅広い人脈と情報網は未来の業界のリードオフマンとなる・・・かも。

第 100 回「薬局未来塾」開催のご案内

“新年、明けましておめでとうございます”となるのだろうか。そんな疑問を抱く 2019 年を迎える。なぜなら厚生科学審議会が 12 月にまとめた医薬品医療機器等法(薬機法)の改定を控えている。この内容を深読みすると震撼が走る。さらに 10 月に実施される消費税増税が薬局経営を直撃する。処方箋単価が下がり、薬価差益も圧縮する。大きくトレンドが変化する。

今、薬局を取り巻く業界が転換期を迎えようとしている。それは薬局だけの話ではなく、製薬メーカーも医薬品卸もである。さらに、国民の意識さえも変わろうとしている。ある面では社会保障制度の抜本的見直しが水面下で始まっているのかもしれない。

今回の薬局未来塾はまさに薬局業界にとっての未来を語りたいと考えている。今ありきではなく、これから何をなすべきかを考え、勝手な想像をしてみたいと思う。それが生き残りのヒントになるような気がしている。過去の延長では生き残れない。時代は常に“非連続”だからじゃないだろうか。自分たちが持ちうる情報のぶつけ合いが必要だ。

日 時： 1月19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 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 年から薬局業界の未来を語る

- ・ 製薬メーカーの将来
- ・ 医薬品卸の再編はあるのか
- ・ 地域医療構想によって病床はどうなる
- ・ 地域包括ケアはどこまで進む
- ・ 生き残る薬局の条件とは何だ？

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 109 回セミナー参加申込書

FAX : 03-5829-6679

E-mail : 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2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。