

第117回HSE (Health care Sales Engineer) セミナー開催のご案内

2020年度調剤報酬改定まで残すところ半年になりました。薬機法の改正は、臨時国会または1月の通常国会にて可決される見通しとなっており、概ねスケジュール通りの薬局改革が進められようとしています。メディアによる薬局批判、またこの1年半の間に起きた薬局不祥事も含め、次回改定に大きな影響を与えることは間違いありません。「医薬分業の価値」といわれ早数年。目に見える変化、効果が見えたのが改めて中医協の場で検証されることと思います。

9月のHSEセミナーは、翌日に行われる全国大会も含めより内容を濃く、そして多くの情報を皆様にお伝えさせて頂きたいと考えております。そろそろ実践的な具体策が必要です。

1 講義目には医療関係の出版社に長く従事、数々の媒体の編集長を歴任してきた講師をお呼びしました。2012年に話題を呼んだ『「残る薬剤師」「消える薬剤師」』の著者でもあります。薬局業界への喚起から約8年。薬局・薬剤師の淘汰論が薬機法改正案からも見て取れます。医薬分業の発展と裏腹に業界への厳しい批判が続いています。そんななか「生き残る薬剤師」とはどういう存在なのか、昨今の時代の変化と照らし合わせながら考えてみたいと思います。

2 講義目には進む高齢化、増大するシニア市場について薬局の新たな展望を聞いてみたいと思います。すでにシニア市場は既存のシニア世代から次世代シニアに戦略が転換しています。これから65歳を迎える層を「アクティブ・バブル・シニア (ABS)」と呼んでいます。ABSの背景、思想、金銭感覚を理解しターゲットを明確にした戦略が求められます。

3 講義目には当社より2019年度の上半期の振り返りから、既存店のマーケティング、2020年度調剤報酬改定に向けたインフラの整備についてご提案をさせていただきます。近年、薬局の収益モデルの変化が進められています。門前医療機関の事業承継問題や、地方部における人口減少など外部環境も変化をしています。さらに脅威となる世の中のICT化は、リアル店舗の代替えとなる大きな転換です。既存の戦略を進めながら5年後、10年後への投資を進めなくてはなりません。

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。

10月の開催日は18日・19日になります。

【開催日】 2019年9月27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≫

28日(土) 9:00~12:00

【内容】

● 9月27日(金)

【講師変更】「見えてきた『残る薬剤師』『消える薬剤師』の条件とは」(仮)

藤田 道男 氏 (一般社団法人次世代薬局研究会 2025 代表)

「日本市場の美味しいところ取りをした「ABS」が第3のシニアマーケットを創造する」

鈴木 準 氏 (株)ジェイ・ビーム代表取締役 日本元気シニア総研 研究員)

● 9月28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)

「2020年度改定に向けた体制づくりと薬局ビジョン」

駒形 公大 氏 (株)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。

【場所】 ・ リロの会議室「コンフォート田町 会議室G」

東京都港区芝5丁目26-24 田町スクエア6F(旧 東京機械本社ビル)

<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 117 回 HSE セミナー 講演紹介>

■テーマ：「見えてきた『残る薬剤師』『消える薬剤師』の条件とは」（仮） 【講師変更】

■講師：藤田 道男 氏（一般社団法人次世代薬局研究会 2025 代表）

センセーショナルなタイトルで業界を賑わせた書籍の発行から約 8 年。いままさに「残る薬剤師」「消える薬剤師」の選定がされようとしている。国が薬剤師に求めるのは「対人業務」である。10 月に開かれる臨時国会では薬機法改正が可決される見通しとなっており、服薬後のフォローが薬剤師の義務として明文化される。調剤報酬改定で薬局を機能分化するという話も出てきた。いよいよ薬局業界の大改革が始まるのではないだろうか。超高齢化、医療費高騰を見ると薬局に優遇される改定にはならないはずである。調剤報酬改定まであと半年と迫ったいま、業界に訪れようとしている変化、そして脅威を再認識したいと思う。

<講師紹介>

中央大学法学部卒。医薬関係の出版社、(株)じほう編集局勤務。各種媒体の編集長を歴任。退職後フリーの医薬ジャーナリストとして取材・執筆、講演活動を行う。2010 年、薬局薬剤師の教育研修のために「次世代薬局研究会 2025」を立ち上げ、代表を務める。

.....

■テーマ：「日本市場のおいしいところ取りをした「ABS」が第 3 のシニアマーケットを創造する」

■講師：鈴木 準 氏（(株)ジェイ・ビーム代表取締役 日本元気シニア総研 主任研究員）

少子高齢化が進む中、ビジネスの市場は海外か高齢者への転換が求められる。医薬品業界は規制の違いもあり海外進出は難しく、必然的に高齢者市場いわゆるシニア戦略構築が必須となる。既存のシニアへの対応はもちろんであるが、これからシニアになる層へのアプローチも考えていく必要がある。それが「アクティブ・バブル・シニア」と呼ばれる昭和 30 年以降の世代である。現在の戦後を生き抜いてきた世代と違い、高度成長期、バブル期を経験してきた世代である。ICT に対するリテラシーも高く、なによりも元気である。健康寿命の延伸が国策で取り組まれている中、この世代へのアプローチが薬局経営を大きく左右する一手となる。元気でネットを駆使するシニアの到来は、従来の歩いて病院にやってくるという医療の形を大きく変える可能性がある。

<講師紹介>

(株)電通ワンダーマン(現：電通ダイレクトマーケティング)を経て、1998 年に独立開業。2003 年に法人化「(株)ジェイ・ビーム」を設立。広告会社時代の約 17 年間および独立後も、様々な業界のマーケティング・コミュニケーション領域におけるプロジェクトにかかわる。通算約 40 年の経験で約 1,000 本の企画書作成とビジネスプレゼンテーションを実践。現在は次世代シニアのマーケティングおよびシニアライフスタイル提案を行っている。タ刊フジ「ABS 世代がシニアを変える」コラム毎週水曜日連載中。

.....

■テーマ：「2020 年度改定に向けた体制づくりと薬局ビジョン」

■講師：駒形 公大 氏（(株)Kae マネジメント 専務取締役）

2019 年度上半期が終わろうとしている中、次回報酬改定に向けどのような対策ができたか振り返りが必要である。財源がないといわれる中、薬局業界を喜ばせるような優しい改定は望むことができない。進む M&A は中小薬局の経営の離脱と、大手調剤チェーンの買収のみが売上増の道であることを示している。では中小薬局が生き残る道がどこにあるのだろうか。門前医療機関の処方箋の増減は、薬局の経営努力とは言えない。求められる調剤報酬の先には「面処方箋の獲得」すなわち「かかりつけ」への伏線が引かれている。これから本格的な議論が始まる時期だからこそ、自社の現状をしっかりと把握する必要がある。今ならまだ間に合う。

<講師紹介>

専修大学を卒業後、ベンチャーキャピタルに入社。社長秘書として新規事業立ち上げ支援などに従事。2010 年に(株)Kae マネジメントに入社。医薬品価格交渉や、財務コンサルティングを担当。中小企業の再生支援に従事。2012 年より同社の政策担当として、厚生労働省や各政策審議会等を傍聴。業界紙等には掲載されない生の情報を提供。独自の戦略構築により、基本料特例解除など多数達成。大手チェーン薬局幹部や、介護関係者、医師と幅広い人脈を持ち精力的に活動をする。Kae の情報はココから始まる。

第 108 回「薬局未来塾」開催のご案内

今回は翌日の全国大会を控えて、今を考えるのではなく、これからを考える。まさに未来の薬局の姿について忌憚のないディスカッション形式で考え方を深めてみたい。国は 2025 年問題から 2040 年問題にシフトしている。その 2040 年は 20 年ほどでやって来る。その時に、どの様なライフスタイルを過ごしているだろうか。仕事は、家庭は、親などはどうなっているだろうか。

今年 63 歳を迎えるにあたって、今、思うのは 40 歳の時の自分である。何も考えていなかったことに反省する。そんな思いをさせたくはない。してもらいたくもない。

イソップ物語に”アリとキリギリス”の話がある。自分は明らかにキリギリスだったような気がしている。20 年はあつという間にやって来る。厳しい冬が来ても耐えられるアリの行動を見習いたいと思う。けしてアリのエサにはなりたくはない。

世の中には「原因と結果の法則」がある。今の姿（結果）は過去がもたらした原因から成り立っている。であるなら今から未来の「結果」を想定して、これから「原因」を作っていけばいい。そんな夢物語もたまにはいいのではないだろうか。お付き合い願えれば幸いである。

日 時： 9 月 28 (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「コンフォート田町 会議室 G」
東京都港区芝5丁目26-24 田町スクエア6F (旧 東京機械本社ビル)

会 費： 3,000 円 (*会費は軽食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： 2040 年に向けた原因を作る

- ・原因と結果の法則とは
- ・2040 年を想像する
- ・薬局の姿はどうなっているのか
- ・処方元はまだあるのか
- ・20 年後の自分の姿…

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」の実現に向けた KPI 達成が目指すべき経営指標となる
- ・「骨太の方針」に書かれる第 4 次産業革命、単純作業の ICT 化が薬剤師を大きく変える
- ・「調剤業務のあり方」(0402 通知)による調剤助手の解禁で調剤料の適正化が進む
- ・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
- ・新設区分「地域連携薬局」「専門医療機関連携薬局」が薬局差別化へのキーとなる
- ・増えない「健康サポート薬局」政策ミスに終わらせないための行動とは
- ・内閣、そして財務省が調剤医療費の適正化を狙っている
- ・ICT 化による医療の効率化へ、リアル店舗の生き残り戦略とは
- ・「かかりつけ薬局」への期待と要望に活路がある
- ・「調剤のみの薬局はレッドカード」薬機法改正で業界のリストラが始まる
- ・規制改革がドラッグストアの処方箋獲得を後押ししている
- ・M&Aによる業界の集約が進んでいる。値段がつかない薬局の未来とは
- ・薬剤師不足時代の終焉が見えてきた。時代に合わせた入れ替え戦が求められる

第 117 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10月18日、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

* 2019 年は 7~9 月は下記会場になります

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)

J R 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。