

2021年下半期

薬局経営研究会 in 松山

テーマ “2022年度の調剤報酬改定を乗り切れるか？”

第2回

1 / 19 (水)

19:00~21:00
開催

参加費

単月参加 10,000円/回(税別)

※上記金額は1名分の料金です。

参加費につきましては、お申込み後請求書を送付させていただきます。

財政ひっ迫状態で医療費抑制は喫緊の課題となっています。もちろん狙われているのは調剤報酬と薬価の引き下げです。調剤報酬改定の大きな旗印は「対物業務から対人業務」ですが、2015年の「患者のための薬局ビジョン」からあまり大きな変化が見られません。ここに大きな批判が生じています。特に「調剤基本料1」でありながら「地域支援体制加算」を算定できていない薬局に対する評価は極めて低いです。そのことに気が付いていない薬局が多いことが問題です。

8月から始まった認定薬局制度は国が薬局に必要とする機能を示しています。その機能とは「かかりつけ薬剤師指導料」による一元的管理、地域包括ケアに欠かせない「地域支援体制加算」、さらに長期処方箋（リフィル処方箋）の導入を踏まえた「服薬情報等提供料」です。この3つを実現するための仕組みが始まります。

ここ数年の薬局に対する風当たりは厳しく、昨今では敷地内薬局の在り方が注目されています。ところが既に敷地内薬局の「特別調剤基本料」は9点と下げようがなく、そうすると敷地内対策のように見えるが、実は全体に及ぼす可能性もなくはない話です。

薬局経営を揺るがすもう1つの大きな課題は薬価の改定です。奇数年の中間薬価改定は定例化する方向にあります。その引き下げ幅に大きく影響する「調整幅2%」の是非が問われています。昨年度は薬価と実勢価格との乖離幅は7.6%と速報値が発表されています。大手調剤チェーンや共同交渉グループ、ドラッグストアなどの価格交渉が薬価をさらに引き下げていることもあり、必然的に薬価差益は圧縮されます。

2022年度の調剤改定は2025年度の地域包括ケアシステムの下地づくりになります。ここで階段を踏み外すと2024年度は確実に困難な道となります。ちょっと私と将来のことを真剣に考えてみませんか。

会場

リジェール松山 8F 「鶴亀」(愛媛県松山市南堀端町2-3)

時間

19:00~21:00

定員

20名

主催

株式会社 Kaeマネジメント

後援

株式会社 幸耀

2022年度改定まであわずか。求められる薬局薬剤師の職能とは

医薬分業から50年が過ぎ、薬局が大きな転換期を迎えています。要因として、少子高齢化に向かう日本の人口構造、アナログからデジタルへの転換が求められる産業構造の変化です。政策誘導により75%まで拡大した医薬分業率も頭打ちが見えてきた中で、薬局・ドラッグストア、他業種による処方箋の奪い合いが始まっています。

「患者のための薬局ビジョン」が公表され、健康サポート薬局や認定薬局制度と2025年に向けた薬局づくりが進められていますが、医療の中心は常に患者であり、患者の行動変容なくして理想の追求をすることは出来なく、患者や地域住民の理解、信頼を獲得できなければ全てが形骸化されたものになってしまいます。

敷地内薬局やオンライン薬局などの新しい形態が出てくる中、本当に薬局は患者に目を向けた健康情報拠点になっているのでしょうか。生き残るためのヒントは、そんな本質的なところにあるのかもしれない。

研究会開催日

第1回 ~~11月17日 (水)~~ 終了

第2回 1月19日 (水) **参加者募集**

第3回 3月16日 (水)

調剤報酬改定に伴う、最新の情報をお伝えさせていただきます。その他、規制改革、特区等のトレンド情報を時事に合わせてお伝えいたします。

駒形 和哉

株式会社Kaeマネジメント
取締役会長SAN



薬剤師
中小企業診断士
宅地建物取引士

昭和54年 東北薬科大学卒業後、医薬品卸入社。営業担当、コンサルティング担当を経て、平成9年関連会社の設立に関わる。社長として同社を調剤薬局、在宅介護用品販売・レンタルの会社として成長させた。平成19年同社を退社。8月より医療・福祉・薬局関連分野を中心とした経営コンサルタント会社である株式会社Kaeマネジメントを設立。年間の講演・研修は100回を大きく超える。多彩な経験と豊富な知識から語られる講義内容は、実践的でわかりやすいと評判。全国の薬剤師の兄貴として慕われている。

お申込み 「薬局経営研究会in松山」

FAX 03-5829-6679

氏名	
貴社名	
ご住所	〒
電話番号	
連絡先E-mail	
参加日程	☐ 1月19日

お問い合わせ

株式会社Kaeマネジメント

東京都台東区浅草橋3-1-1 TJビル3F

連絡先 [TEL:03-5829-6659](tel:03-5829-6659) E-mail [:seminar@kae-management.com](mailto:seminar@kae-management.com)

