

2022年度上半期

薬局経営研究会 in 広島

テーマ “外来・在宅の売上を増やすためには”

第3回

6 / 16 (木)

17:00~19:00

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。

調剤報酬改定が終わると同時に次回改定に向けたカウントダウンが始まります。調剤報酬を算定することは処方箋単価の向上につながりますが、処方箋の増加にはつながりません。薬局運営は「処方箋枚数」を増やさなくては持続可能な運営にはつながりません。昨今の状況を見ていると、コロナ禍で落ち込んだ処方箋枚数は未だ回復していない状況です。しかしながら、大手チェーンは出店やM&A、ドラッグストアは利便性によって処方箋を大きく増やしています。

皆さんの薬局は、ここ数年の処方箋枚数を比較した時、「増加・維持・減少」どのような状態にあるでしょうか。小規模薬局において処方箋の減少は死活問題につながり、将来的な戦略を構築しなくては、いずれ閉局に繋がります。人口減少が顕著になる中、数年後には医師の需給問題はピークアウトし、都市部を中心に医師過剰時代を迎えるとも言われています。診療所は既に全国10万軒を超えています。オンライン等の普及も予測される中、今までと同じ時代が流れていくとは考えづらい状況です。

6月の薬局経営研究会では、「処方箋を増やす」ためのできる限りの施策を皆さんと一緒に考えていきたいと思えます。そのためには外来・在宅と業界のトレンドを理解し、勇気ある行動が求められます。大手企業、ドラッグストアによる市場占有率が増す中、ローカル薬局として何ができるのかを考えたいと思えます。

薬局経営研究会では、毎月の薬局経営に関するトレンドを整理して皆様に提供させていただきます。その後、参加者の皆さまとの意見交換を通し課題の明確化、解決の糸口を探求します。

2時間という短い時間、ただどもとても濃い時間。薬局経営を真剣に考える時間をご提供します。

会場

株式会社セイエル 幟町オフィス別館会議室
(広島市中区橋本町 6-17 池尻ビル 1F)

時間

17:00~19:00

定員

20名

主催

株式会社 Kaeマネジメント



5年後、10年後の継続に向けた戦略の構築が必須になります。

医薬分業から50年が過ぎ、薬局数は6万軒となりました。小売業を代表とするコンビニの店舗数も約5万軒ということを見ると、日本の国土に対する小売業態は上限は約6万軒と言えます。薬機法などの規制が他業種の参入を阻んできました。しかし、昨今のトレンドは「規制改革」です。経団連の主張する「調剤の外部委託」、IT企業が提案する「オンライン医療」が参入障壁に囲われていた薬局業界を大きく変えようとしています。それは、なぜなのか。それだけ調剤市場は青い芝生だということです。

5年後、10年後を考えたとき、どれだけの医療機関が継続をしているのでしょうか。門前薬局は単独では継続出来ないビジネスモデルです。「継続するためには出店を続けなくてはいけない」ということに気が付いているのでしょうか。ビジネスノウハウが集約され、上位企業も大きく成長しました。そのような環境下で、自社の立ち位置を考え、差別化をどのように図っていくのかを考える必要があります。

研究会開催日

~~第1回 4月21日(木)~~

第2回 5月19日(木)

第3回 6月16日(木) **参加者募集**

第4回 7月21日(木)

第5回 8月18日(木)

第6回 9月15日(木)

駒形 公大

株式会社Kaeマネジメント
代表取締役
2025年戦略推進本部長



NPO法人金融検定協会認定
中小企業事業再生マネージャー

大学卒業後、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。2020年4月より代表取締役。

お申込み 「薬局経営研究会in広島」

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	<input type="checkbox"/> 6月16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)