

2022年度上半期

# 薬局経営研究会 in 高松

テーマ “調剤報酬改定に対応した戦略を考える”



第2回  
6/22(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頂きます。

コロナ禍で詳しい説明もない中での調剤報酬改定が2ヶ月を過ぎようとしています。今回の報酬改定の大きなポイントは、何と言っても「地域支援体制加算」への挑戦にあります。実績要件として掲げられている9項目は日頃からの管理なくしては成就できません。実績回数をきちんと把握する必要があります。ただし、9項目は2025年に向けた薬局の地域支援活動を具体的に示しただけです。薬局を持続させるためには、次の2040年に向けた準備が欠かせません。

6月の「薬局経営研究会」では、今回の調剤報酬改定に関する最新の疑義解釈の解説は勿論ですが、来るべき2040年に向けて動き出した政府の審議会などから、次への準備を考えてみたいと思っています。6月初めには経済財政諮問会議から「経済財政運営と改革の基本方針2022（骨太の方針）」が出てきます。ここに大きく影響するのが財務省からの財政制度等審議会、内閣府からの規制改革推進会議、そして厚生労働省の社会保障審議会などがあります。それぞれからの情報を的確に分析し、これから薬局経営への検討課題としてとらえて欲しいです。

さらに、相変わらず売上を伸ばすドラッグストアの脅威や大手調剤チェーンのM&A戦略などにも触れながら、中小薬局のマーケティング戦略の在り方を模索したいと思います。

変化は知らない内に脅威になります。知って対応すると機会に変わります。ぜひ一緒に変化を知る時間を共有しましょう。

## 会場

香川県社会福祉総合センター  
(高松市番町1丁目10番35号)

## 時間

19:00~21:00

## 定員

20名

## 主催

(株)Kaeマネジメント

## 協力

(株)幸耀



# 業界外が求める規制緩和の先にあるのは大手集約・薬局ビジネス構想

「患者のための薬局ビジョン」に示された3つの機能は「かかりつけ薬剤師指導料」、「地域支援体制加算」そして「服薬情報等提供料」に代表されています。そして、この3つの報酬の算定に関連して全体の構成が成り立っているようです。2025年に残る薬局の条件かもしれません。

2025年までにはまだ時間があります。先ずは、何をやるのかの目標を明確にし、その目標にたどり着くために、どのような実踐行動が必要かを決めましょう。その決めた道をひたすら進む。あきらめない限りその先に夜明けが見えてきます。

2025年に向けて進められる「薬局規制“大”改革」の動きを把握しているでしょうか。オンラインが医療における「“不”便」を変えようとしています。調剤の外部委託は薬局業務の「“非”効率」を改善します。なぜ各種小売店がスーパーマーケット、コンビニエンスストアの出現によって淘汰されたのかを考えなくてはいけません。そして生き残っている店舗は「なぜ」生き残れるのかにヒントがあります。

## 研究会開催日

第1回 4月 27日 (水)

第2回 6月 22日 (水) **参加者募集**

第3回 8月 24日 (水)

**高松での開催は隔月(偶数月)になります。**

**奇数月は松山で開催をしております。**

**研究会では各種議会の最新情報を  
お伝えさせて頂きます。**

### 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高松」 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22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)