

2022年度上半期

# 薬局経営研究会 in 大阪

テーマ “薬局DX・規制改革 中小薬局がやらなければいけないコト”

第4回

7 / (水)  
20

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。

INNOVATION

今年度の骨太の方針が発表されると同時に、日本薬剤師会からも「政策提言2022」が公表されました。いま薬局業界が認識しなければいけないコトは「時代の流れ」だと言えます。骨太の方針は日本の戦略方針であり、付随する「規制改革実施計画」はこれから起こる変革の未来予想図です。記載されている規制改革は薬局業界を大きく変える“きっかけ”になることを感じなくてはなりません。

個々の薬局を存続させるのは制度や助成ではなく、「経営力」です。新興感染症により薬局の多くが売上減少となりました。業界団体は国に助成を求めています。果たしてそれで存続に向けた解決となるのでしょうか。「処方箋が減っている」「他の薬局に流出している」この本質と向き合わずに持続可能な経営は成り立ちません。

国の大きな流れとして「DX」があります。「大きな話過ぎてよくわからない。」「何から始めていいのかわからない」こんな経営者も多いのではないのでしょうか。効率化に必要な「機械化」には投資が付きものです。大規模な投資が出来るのは資本力のある企業です。中小薬局が出来る時代への対応に何があるのか。皆さんと知恵を絞って考えてみたいと思います。

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、け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

イオンコンパス大阪駅前会議室 Room B  
(大阪府大阪市北区梅田1-2-2 大阪駅前第2ビル15階)

時間

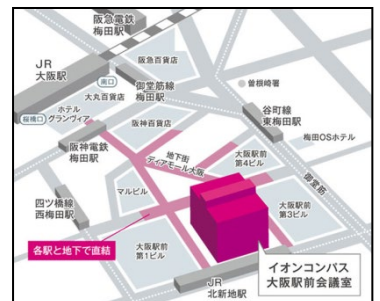
17:00~19:00

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。

都心部と地方では経営環境が違う。まさしくその通りだと思います。群雄割拠な都心部に対し、集約化が難しいのが地方部です。その反面、都心部は人口流入が多く、地方部は人口減少が激しいです。令和4年度報酬改定により、300店舗以上の企業が進んでいく道がある程度みえてきました。ドラッグストアも同様です。それは中心部から地方部へ、市場占有率の獲得です。

薬局市場の歴史は浅いですが、急激な成長を遂げた市場とも言えます。だからこそ、過去の経験が通用しない時代になっていることに気が付かなければいけません。20年前に超大型チェーンは存在していたでしょうか。ドラッグストアは調剤を取り扱っていたでしょうか。個店から1000店舗を超える企業が、限られた「処方箋」というパイの奪い合いをしています。時代の変化を受け入れ、環境に合わせた戦略を考えなければいけません。

## 研究会開催日

~~第1回 4月20日(水)~~

~~第2回 5月18日(水)~~

~~第3回 6月15日(水)~~

第4回 7月20日(水) **参加者募集**

第5回 8月17日(水)

第6回 9月14日(水)

## 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大阪」

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"/> 7月20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)