

2022年度上半期

薬局経営研究会 in 高松

テーマ “薬局は小売業だということを真剣に考える”



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。

何となく薬局は医療提供施設などと言われていますが基本は小売業です。小売業はお客が来てなんぼの世界ではないでしょうか。お客が来るということは売上が上がることに繋がります。今、その売上进行の仕組みが薬局に問われています。

薬局を取り巻く経営環境は大きな転換期を迎えています。その最も大きな脅威はドラッグストアかもしれません。年間1,000億円を超えるドラッグストアが4社も登場してきました。そして、その勢いは毎年10~15%近い伸び率で成長しています。しかも戦略の大きな柱として調剤売上を伸ばすことが掲げられています。中小薬局にとってドラッグストアは最大の強敵になりつつあります。この現実を踏まえた患者サービスの在り方を考える必要があります。まずは、現実を知ることから始めてみましょう。

次に、調剤市場へ異業種が参入しようと水面下で動いています。それが規制緩和です。内閣府の規制改革推進会議からの提案を、いろいろな審議会等で実現に向けた検討が始まっています。今年中に具体的になるであろう調剤業務の外部委託などは、中小薬局のためと言いながら大手調剤チェーンやドラッグストアに有利な仕組みになりそうです。さらに薬局のDX化がもたらすオンライン関係は、苦手だからと避けるわけにはいきません。否応なしに取組が必須となります。いかに情報を収集し、自薬局への取り込みについての準備が急がれます。

このシリーズは8月で一度終了しますが、大きな環境変化が近づいていることを意識しながら、継続できる薬局経営の在り方を模索して欲しいと願っています。今回は締めくくりになります。聞き逃した経営者にも大きなヒントになると考えています。参加することから時代の幕開けを感じてください。

会場

香川県社会福祉総合センター 6F 第1研修室
(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

4月の調剤報酬改定が思いのほか変化を感じさせない内容で、安心していても多いのではないのでしょうか。ただ、これは大きな転換に向けた地盤固めのようなものだと思います。医療費抑制の矛先となった300店舗を超える薬局グループが持つ店舗は約10,000軒あり、新設された調剤基本料3(ハ)に該当したのは約8,500軒というデータが出てきました。軽く試算をしても、約100億円を超える減額になりました。その代償として、効率化を進めるための「調剤の外部委託」が用意されているようにも思えません。改定内容の先にあるビジョンをきちんと理解することが出来ているのでしょうか。

高騰する医療費を抑えるには効率的で、効果的な医療の提供が望まれます。限られた財源の中で薬価引き下げには限界を見てきました。そろそろ診療報酬本体への改革が必須となりつつあります。患者が健康になるための医療に薬局は何が出来ることが問われる報酬体系に大きな改革が迫って来ます。

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) **参加者募集**

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いただきます。

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"/> 8月24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 E-mail :seminar@kae-management.com