

# 第148回HSE (Health care Sales Engineer) セミナー開催のご案内

## 10年以上続く、薬局経営に特化した情報を発信

HSEセミナーは2010年1月に開始し、これまで100回以上、200名を超える講師をお呼びしてきました。調剤報酬だけではなく、規制緩和、他業種の参入と薬局を取巻く環境は大きく変化しています。変化をいち早く察知し、対応することが求められます。薬局経営には「医療・介護・小売業」という視点が必要になります。HSEセミナーでは業界に精通した講師はもちろん、小売業の側面から薬局に必要な知識を他業種からも講師をお呼びしています。

全国から集まる仲間たちとこれからの薬局経営を一緒に考えてみませんか。群雄割拠な時代を迎えた薬局業界。情報こそが平等に与えられた経営資源です。

### 第148回(2024年5月開催)のコンセプト

2025年「患者のための薬局ビジョン」に向けた新報酬が始まります。「対物から対人」と言われる中、在宅医療に対する手厚い報酬がついた改定から、これからの戦略を考える必要があります。5月開催のHSEセミナーでは1講義目に、対人業務を支える「人材」について、最新の情報を提供して頂きます。薬学部の6年制への移行、コロナ禍と人材市場が大きく変化しています。人材がいなくては事業継続が出来ません。

2講義目には、これからの薬局経営の柱となる「在宅」について取り上げます。地域包括ケアに向けたこの10年で取り組む薬局は飛躍的に増加したと言えます。その中で地域によっては厳しい競争が繰り広げられています。在宅に強みを持つ薬局から、その取り組みや差別化について伺います。

3講義目には、薬局業界の変化が著しい中で、いわゆる大手の戦略を伺ってみたいと思います。薬局数の増加が鈍化し、市場の集約化に入ろうとしています。大規模なM&Aも近年見受けられます。ドラッグストアの躍進する中、調剤専業はどのような戦略を取らなくてはいけないのでしょうか。アイセイ薬局の取組などから自社のポジショニングを把握し、活路を考えたいと思います。

#### 講師①

「6年制移行・コロナ禍を経て、薬剤師の転職市場はどの様に変化したのか」  
山内 正康 氏 (株)メディカルリソース 薬剤師事業部 課長)

#### 講師②

「在宅医療における中小薬局の実態と今後」  
中村 洋明 氏 (株)メディカルガーデン 取締役副社長 薬剤師)

#### 講師③

「10年先を見据えた(薬局)経営を考える」  
藤井 江美 氏 (株)アイセイ薬局 代表取締役社長)

講演内容裏面をご確認くださいませ⇒

### 詳細

開催日：2024年5月17日(金) 13:00～17:00  
18日(土) 10:00～12:00

※2日間のセミナーです

場 所：TKP田町カンファレンスセンター B1A  
(東京都港区芝5-29-14 田町日工ビル)  
JR田町駅または地下鉄「三田駅」ちかく

参加費：50,000円(消費税別)/名 (同一法人の場合、お二人目から25,000円)

※お申し込み後のキャンセル、返金にはご対応できませんのでご確認の上お申し込みくださいませ

お問合せ

株式会社Kaeマネジメント

東京都台東区浅草橋3-1-1TJビル3F

TEL：03-5829-6659 mail：seminar[@]kae-management.com

# 講演内容

## ■ 山内 正康 氏 (株式会社メディカルリソース 薬剤師事業部 課長)

薬剤師過剰時代への懸念が厚労省でも議論される中、本年も多くの新薬剤師が誕生しました。主要都市部では充足したという声も聞こえますが、地方ではまだまだ採用が厳しいという声も聞こえてきます。転職市場も薬学部6年制移行期から、コロナ禍、そして現在で大きく変動しています。薬剤師の給与もこの数年間で大きく変化をしています。それは新卒給与にも表れています。今回は全国で薬剤師の就職支援に係わる企業から、エリア別の受給状況や給与状況など、これからの採用戦略を考えるための情報を提供してもらいたいと思います。

## ■ 中村 洋明 氏 (株式会社メディカルガーデン 取締役副社長 薬剤師)

調剤報酬改定の結果を踏まえ、改めて在宅医療を成長戦略として組み込むことが求められます。神奈川県海老名市を中心に8店舗展開する同社は「6,000人」を超える在宅患者に対応し、24時間365日の対応をしています。当然ながら、近年拡大しているホスピス型施設への対応もしています。2025年、そしてその先の多死社会に向けて、これからの薬局の在宅戦略が求められます。すでに施設在宅は飽和し競争の時代へと突入しています。他社の取組を知り、自社との違い強み・弱みをすることが更なる成長に繋がります。

## ■ 藤井 江美 氏 (株式会社アイセイ薬局 代表取締役社長 薬剤師)

脅威となるドラッグストアが薬局専門企業のM&Aを始めています。これにより薬局業界の集約化が進もうとしています。対物から対人業務への転換を筆頭に新しい取り組みが求められます。そんな中で数百店舗を超える大手チェーンはこれからの市場をどう考え、取り組んでいくのかを聞いてみたいと思います。これからの薬局経営は地域に根差しながらも、視線は全国へと向けて、より多くの優良事例、取組を知ることが必要になります。「中小だから出来ない」ではなく、「出来るため」の方法を考えることが求められます。人口減少の中、10年後は薬局を含め経営環境はどうなっているのかを予測し、戦略を立てていくことが大事です。

## HPからのお申込み

お申込みはHPから、またはFAXでお受けしております。WEBからのお申込みは右記QRコードを読み込んで頂くか、当社HPからお願いをいたします。



FAXでのお申込みは、以下の必要事項を記載しFAX送付して頂きますようお願いいたします。

## FAXでのお申込み 03-5829-6679

氏名	
貴社名	
ご住所	〒
電話番号	
E-mail	
懇親会	参加 ・ 不参加

( 終了後近隣のお店で開催  
会費5000円程度 )

※お申し込み後ご請求書を送付いたします。

お問合せ 株式会社Kaeマネジメント 東京都台東区浅草橋3-1-1TJビル3F

TEL : 03-5829-6659 mail : seminar[ @ ]kae-management.com