薬局経営の現状と今後の課題

株式会社 摩周調剤薬局
専務取締役　竹森英彦

本日の流れ

- 医薬品販売業の種類と主な業態
- ドラッグストアの変遷
- ドラッグストアと主な業種の市場規模比較
- 処方箋枚数の推移
- 国民医療費の伸びと調剤薬局
- 調剤薬局　今後の課題
- 当社が目指すものは

自己紹介

昭和４０年　　弟子屈町生まれ

学歴

弟子屈小学校　→　　弟子屈中学校　→　　札幌南高校
→　青山学院大学　法学部

職歴

（大学在学中～２９歳）
大学受験予備校　数学科講師
中高受験予備校　算数科・数学科・理科（生物）講師
高等看護予備校　国語科・生物科講師／全国入試問題正解執筆（数学科）

（２９歳～３７歳）
調剤併設ドラッグストアチェーン勤務（店舗）
社員教育（薬学及び接遇）担当（３０歳～）
人事部（採用担当）（３４歳～）

その後、摩周調剤薬局設立に伴い２００３年より現職

医薬品販売業の種類

薬局

一般販売業 → 薬剤師

薬種商販売業 → 薬種商

特例販売業

配置販売業 → 資格は持たない

都道府県知事の許可で開業

薬局

個人薬局（OTC、調剤）

調剤薬局（個人、チェーン）

調剤併設のドラッグストア

一般販売業

調剤を行わない薬局、ドラッグストア

薬剤師

薬種商販売業

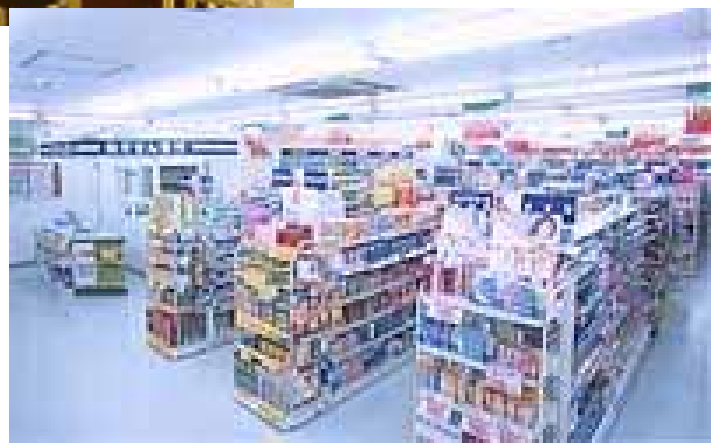
ドラッグストア、薬店

薬種商

＊販売できない医薬品（指定医薬品）がある

資格の必要な販売業　主な業態

ドラッグストアの変遷



都市部の駅前立地

⇩

郊外型大型店

スーパーDgs.

⇩

住宅地立地、小商圏

⇩

更に調剤併設、Ｈ＆ＢＣの専門性を高める。

新業態の展開も。

Dgs.の市場規模（2004.9～2005.3 決算分）

	売上高	経常利益
マツモトキヨシ	2,911億7,400万	140億
カワチ薬品	1,938億6,000万	126億
サンドラッグ	1,510億3,700万	109億
ツルハ	1,190億7,100万	55億
サッポロドラッグ	265億800万	4億

２００５年度　およそ６兆円台半ばになる模様

★ 2010年度　ドラッグストア市場

１０兆円予想（JACDSによる）

【資料】

主な業種の市場規模

Ｃｖｓ．

２００４年度

７＆ｉ、ローソン、Ｆマート

市場規模　７兆３，１６５億円

ＧＭＳ

２００２年度

イオン、ポスフール、ＩＹ

市場規模　８兆５，０００億円

ＨＣ

２００２年度

コメリ、ホーマック

ケーヨー、ジョイフル

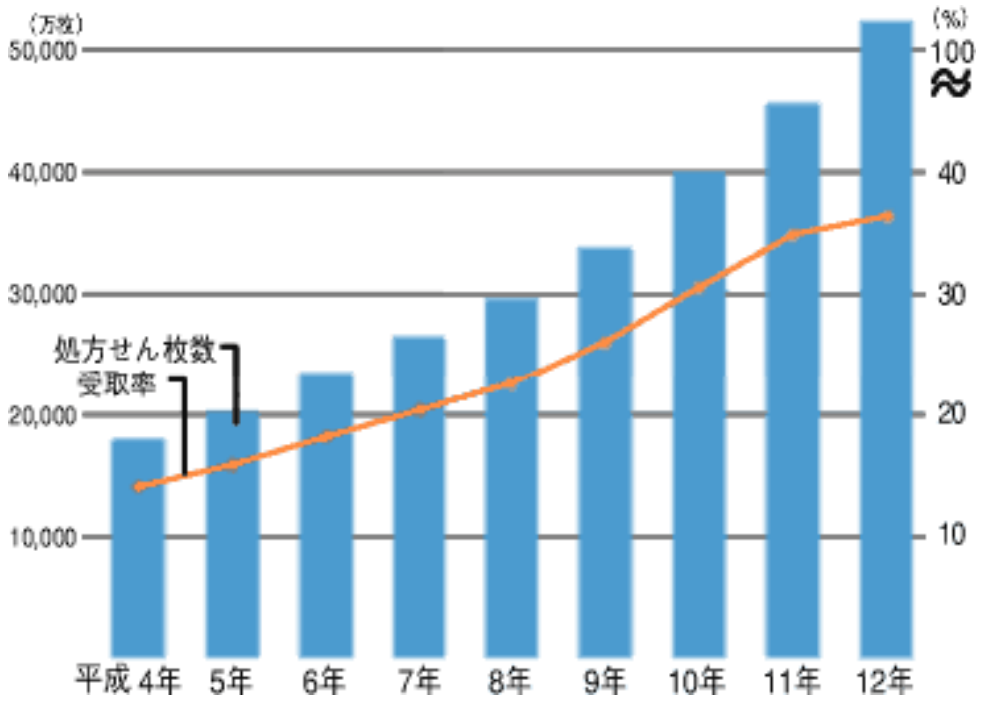
市場規模　５兆４，５６８億円

【参考】

各業種のＲＯＡ（Dgs.基準値　８％）

ＧＭＳ	イオン　5.8％	ＩＹ　8.3％
ＨＣ	ホーマック　3.1％	
電機量販	ヤマダ電機　１3.7％	
アパレル	ユニクロ　２7.9％	
ＣＶＳ	セブンアンドアイ　１6.4％	
	ローソン　１1.9％	Ｆマート　１0.6％
Ｄｇｓ.	マツキヨ　9.3％	サンドラッグ　１9.7％
	ツルハ　１2.8％	サツドラ　約6.5％

調剤薬局の推移



処方箋枚数

平成４年	平成１２年	平成１７年
１億８千万枚	５億６００万枚	６億１千万枚（予測）

この１０年あまりで３倍超

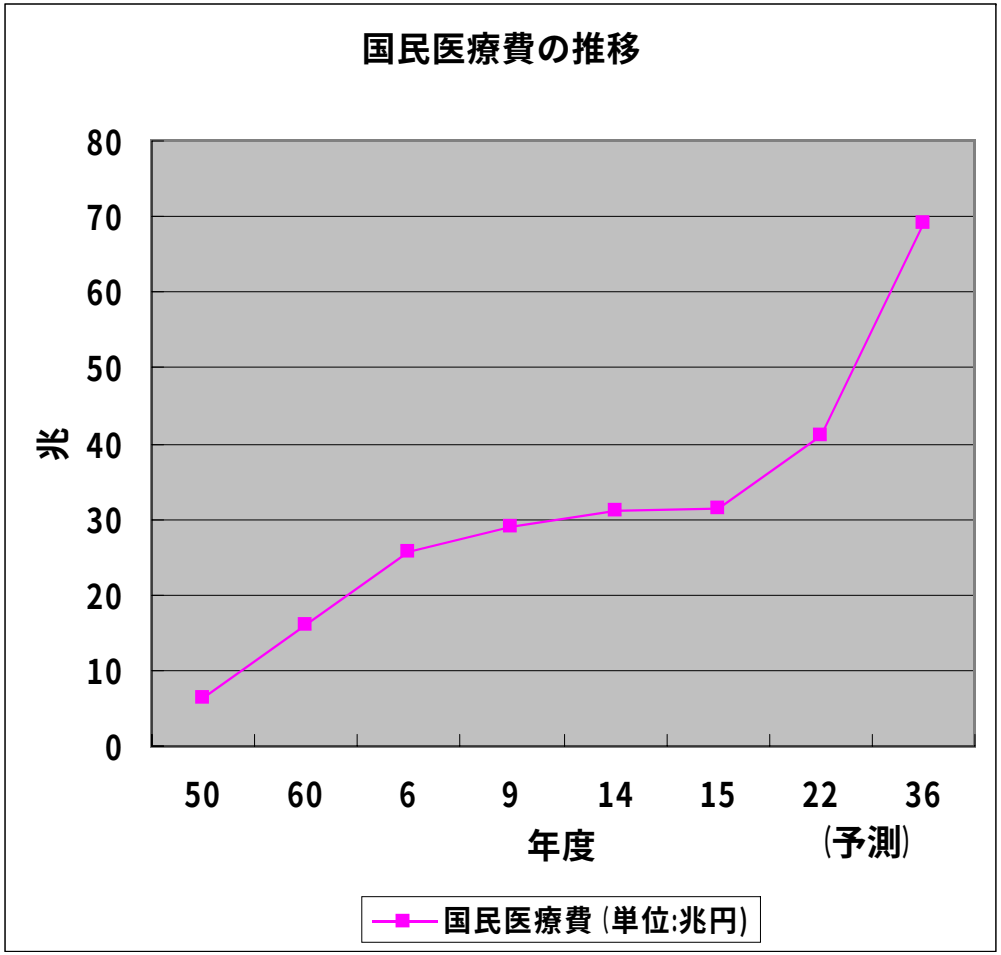
これまで年々伸び続けてきた処方箋枚数 → 処方日数の長期化 自己負担の増加 → 伸長率鈍化

しかし

人口減でも老齢人口の増加により
今後もある程度の伸びが期待できる

→ 老齢人口は

国民医療費の伸びと調剤薬局



６５歳以上の老齢人口

2000年　2200万人 (17%)

2010年　2870万人 (22%)
(予測)

2020年　3455万人 (28%)
(予測)

医療費に占める保健薬局
収入の割合は
約9.4%

調剤報酬の減少による経営悪化

薬局機能評価制度の確立

M&A等による再編

患者主体の体制へシフトする事が急務

ちょっとひといき

ジェネリック医薬品とは？

新薬《1品目開発に11～12年、260～360億円が投じられる》

→ 特許で守られる

特許が切れると、全く同じ成分を用いて他のメーカーが作り始める

開発費が0だから、安く作ることが可能

これをジェネリック（業界ではゾロ品・ゾロ新など）という

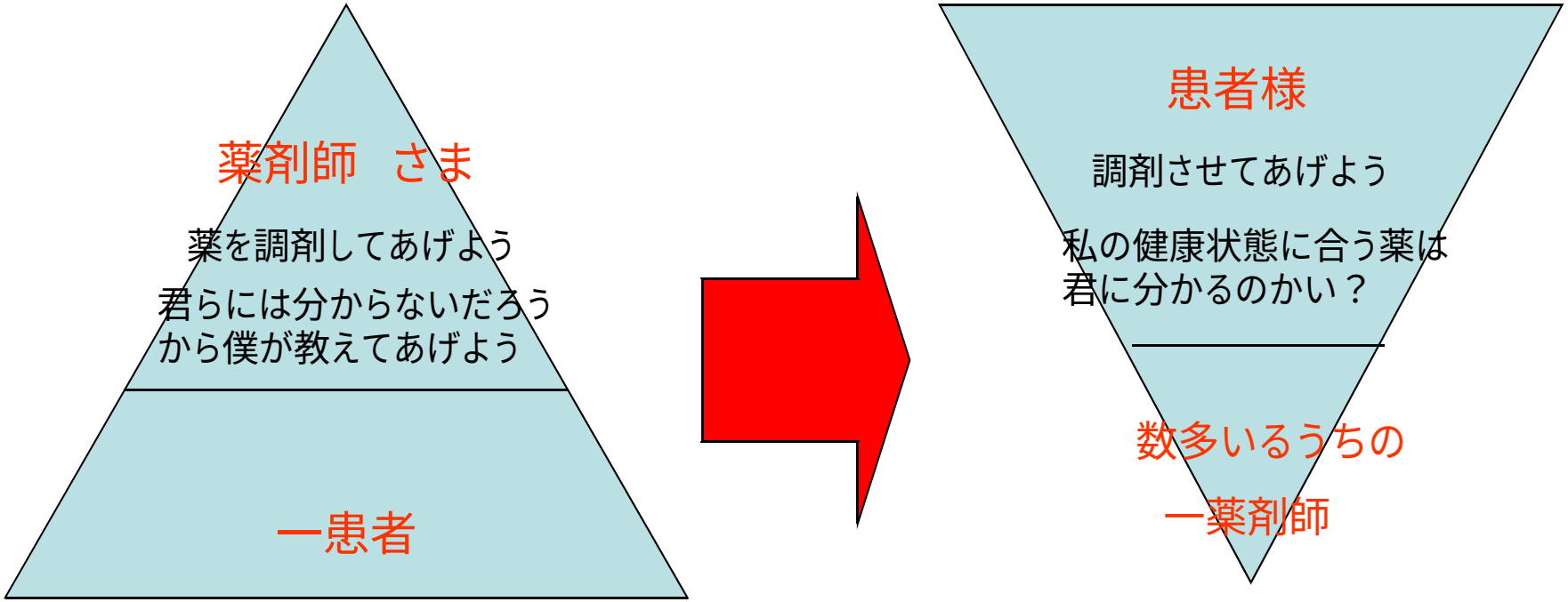
安いから飛びつく人が出てくる （効果が同一か不明なものが多い）

思ったほどの効果が得られなくて、通院・投薬が長引く

その場の医療費だけが抑えられるが、実態は……？？

調剤薬局　今後の課題と我々の取り組み

1．患者様の意識の変化について行けない薬剤師･薬局は淘汰される！



高度な知識を持っていることは当然。

常に患者様の身になることのできる意識の高さが、これからの薬剤師に求められる。

ＣＳ（顧客満足）の徹底追求こそ、今薬局が目指す方向！

2．地域医療の一翼を担うものとしての意識

充実した研修体制の
維持･拡充に努めます

地域の皆様が健康な生活をおくるために　その１

① 処方箋薬に関する深い知識、実践的な知識
② 一般用医薬品についての幅広い知識
③ 健康食品･サプリメントと医薬品の関係に関する知識
④ 生活習慣病に関する深い知識

医療用医薬品：毎月１～２回メーカー勉強会を社内また摩周厚生病院と合同で実施

一般用医薬品：社内勉強会テキストを作成、今春より全社員向けに勉強会を開始予定

健康食品　　：本格的な社内勉強会を今夏より実施に向け準備中

生活習慣病　：健康管理士一般指導員資格取得により、基本知識を習得（現在３名が取得済み）

地域の皆様が健康な生活をおくるために　その２

健康に関する情報発信　　現在行っていること

① ホームページに健康関連の記事を掲載、啓蒙に努める

② 生活習慣病に適した食事や生活習慣を促す冊子等を配布

③ チラシに、「季節に応じた疾患」を考えた商品を掲載

④ 弟子屈町の学校薬剤師（当社管理薬剤師）として、小学生や中学生に対し、薬と健康についての講演会を実施

今期以降実施予定のこと

① 「お薬入門」として、地域の皆様が不安に思っている健康や薬のことを小冊子にまとめ、シリーズ化していく

② 麻薬等撲滅委員として、地域の子供たちに啓蒙活動を行う

③ 骨密度測定会など、町民の皆様の健康をご自身で体感できるイベントの定期的な実施（機材の関係で来期以降の予定）

3．町民の皆様の 「生活に密着した小売業」 として

私どもの使命は？

調剤だけ、一般の薬だけ、ではなく総合的に地域の皆様の健康を
お預かりする企業として、存在し続けること。

病気の治療は勿論のこと、「未病」の方へのアプローチを探りながら、
健康な一生を全うして頂く、その手助けをさせて頂くこと。

健康について、「ワンストップショッピングが可能な品揃え」と
「適正な価格」、そして「的確なアドバイスが受けられる専門性」
を兼ね備えた店舗を創り、地域の皆様の健康生活を
バックアップすること。

無資格者の調剤は罰せられる！

薬剤名・ミリ数・１日回数×日数などを

薬剤師が確認できる

何が入っているか、ミリ数は合っているか、薬剤師の確認が大変

他の病院でもらった薬との飲みあわせ、体質、などにより薬剤師が安全性をチェックする必要性

間違いのない調剤が行われるためには、薬剤師による厳重なチェック体制が必要

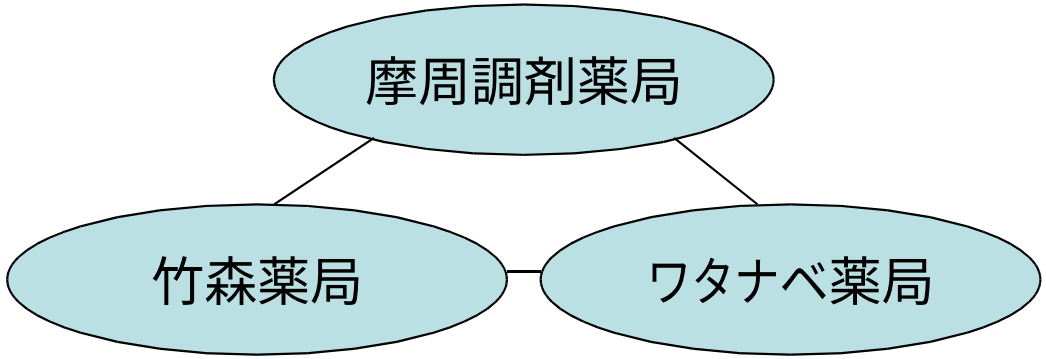
薬剤師以外の調剤業務は、何よりも患者様の健康と生命を守るために行ってはならない！

4．法令の遵守と地域の協力体制で皆様により大きな満足と安心を！

調剤業務は薬剤師以外は行ってはならない

→ 無資格調剤の徹底排除で、より安心できる調剤体制を今後も続けていく

調剤･一般販売の協力体制



私どもは、患者様･お客様に満足して頂くために、法令を遵守し、また商品供給や情報について、その体制を共有することで、皆様にご満足と安心をご提供させて頂きます。

その他ご協力頂いている主な薬局

クリオネ薬局（釧路･札幌）　クリスタル薬局（釧路）　藤田薬局（中標津）
プラム薬局（札幌）　川口薬局（中標津）　標茶調剤薬局（標茶）

株式会社 摩周調剤薬局

住所　川上郡弟子屈町泉２－３－５

TEL （０１５）４８２－８３８８　　Ｆａｘ ４８２－８４１１

ホームページアドレス　http://masyu.jp

E-mail アドレス　masyu@cameo.plala.or.jp

takemori@masyu.jp

健康や薬に関するご相談、また当社に対するご意見･ご要望が
ございましたら、是非お聞かせ下さい。