

街づくりと連動する 新しい時代の医療モール開発

“医療モール”と呼ばれる施設の形態があります。

これは「様々な診療科のクリニックと調剤薬局が同じ建物や隣同士の建物などに物理的に集まり、かつ便利な共用スペースなども設け、患者さまへ利便性を提供するとともに服薬情報の一元管理を実現するもの」と定義することができます。ある研究では、1985年、千葉県市川市にアイセイ薬局が耳鼻科と小児科とともに開局したことを、日本で最も早い時期の医療モールの登場としています。それ以来30年以上にわたり、当社は医療モールを開発し、現在までに130カ所以上のモールを開発・運営してきました。今回は、当社が手がけてきた近年の医療モール開発の方向性についてご紹介します。



地域におけるコミュニティの形成

医 療モールは複数のクリニックと調剤薬局が集まりさえすれば成立するというものではありません。どのような場所に、どのような意図をもってクリニックと薬局が集まるか？というコンセプトが大切です。近年、当社がこだわっているのは「街づくり」です。

当社が運営してきた各地の医療モールは、それぞれの地域に貢献すべく質の高い医療サービスを提供しています。ある医療モールが、その地域の方々に貢献できているということは、そこで提供される医療サービスが、患者さまや地域の方々にとって「選ぶ価値がある」と認識されるものだからだと考えられます。それは、1か所で様々な診療科の診療を受けることができる利便性が評価されることもあるでしょう。また、モール内のクリニックが連携し合いながら、必要に応じて患者さまをモール内の他のクリニックへ紹介したり、クリニック間で疾病や治療に関する情報交換が行われるなど、総合病院に近い機能が評価されていることもあるでしょう。そして、一人の患者さまのために、それぞれのクリニックから別々に処方される薬の情報を、モール内の薬局で一元管理することが容易であるため、薬局が副作用や重複投与を防ぐ役割を

果たせることもメリットの一つです。こうしたすべての長所は、患者さまへの質の高い医療サービスへつながります。そんな医療モールが全体として、信頼される「かかりつけの医療機関」として評価されるのだと思います。

こうした、「かかりつけ」のサービスは、その街で生活をする上では無くてはならない街の機能とも言えます。ところで、生活するうえで身近に欲しい街の機能は医療機関だけにとどまりません。日常の買い物をする場所や教育施設、介護や保育の施設、行政サービスの窓口など、多くのものを挙げることができます。近年、当社が開発している医療モールでは、そうした街の他の機能と物理的にも、あるいは機能的にも連携して存在しているものが増えてきました。実際に、そうした「連携」がある場所は、街の中の「住民のためのサービスの中心的拠点」として、街の利便性の向上に寄与しています。

実は、そうした場所に医療モールが存在しているのは偶然ではありません。当社では、近年、「地域の皆さまが集まる場所をつくる」という考え方を打ち出して、街の主要な機能の集約と医療モールの開発を連動させることを推し進めているのです。こうした街の開発(あるいは再開発)は、住民の方々にとっての「利便性」を提供することにとどまらず、街の活性化を進めることにもつながります。こうした(2面へつづく)

AISEI ★ NEWS



アイセイ薬局の予防医療啓発情報誌
『ヘルス・グラフィックマガジン』
最新号(熱中症特集)は
2019年6月17日(月)発行予定!



MONTHLY REPORT WEB

アイセイ マンスリーレポート

検索

WEB版も
ご覧ください!

(1面つづき)ことは、当社が開発するすべての医療モールに当てはまるわけではありませんが、このような「活性化」が求められている地域は決して少なくないことも事実です。さまざまな街で、さまざまな活性化(=暮らしやすい街の実現)が試みられている現在、医療モールが「街づくり」と深くかかわることが求められる時代になっているのです。

街が備えるべき機能を集結させた「人の集まる場所=コミュニティスペース」を作り出すとともに医療モールも開発するには、「街づくり」の計画の早い段階から当社が参画することが必要となります。しかし、それは「言うは易し」。現実には簡単なことではありません。まずは、当社がそうした「街づくり」に

かかわる「連携の環」に入らなければなりません。そのためには実績と、それに基づく信用が大切です。さまざまな街で医療サービスの提供に関わってきた経験と実績は、社会からプラスのご評価をいただき、そうした段階から参画する機会をいただいています。また、通常「街づくり」には、数年にも及ぶ時間が必要となります。そうした期間にわたって、継続的にリソースを投入し、きちんと参画パートとしての役割を担っていかなければなりません。当社は、「医療モールのリーディングカンパニー」と評価される存在だからこそ、こうした取り組みへの責任はあると考えます。

街づくりと連携する医療モールが目に見える形に



このようなプロセスを経てオープンした医療モールの事例をご紹介します。5月7日にオープンした「クリニックステーション 榎・美木多(とが・みきた、大阪府堺市)」は、6科のクリニックとアイセイ薬局からなる駅前ビルの1階に位置する医療モールですが、同じフロアに学習塾、郵便局、携帯ショップ、フィットネスクラブ、在宅介護看護サービスのオフィスなどが入居しています。また、建物の2階は、榎・美木多駅と接続しておりスーパーマーケットがあります。飲食店やスーパーマーケットなど、約30店舗が入居する複合型商業施設です。

2015年にリニューアルし、「関東最大級の医療モール」と言われることもある「下総中山クリニックファーム(千葉県市川市)」も8科のクリニックとアイセイ薬局、デイサービス施設などが集まっている医療モールです。そして、共用スペースには、ヘルスケアを中心としたさまざまな種類の図書を数百冊

取り揃えた「健康図書館」や、キッズスペース「こどもガレリア」が備えられています。階下にはやはりスーパーマーケットがあります。

アイセイ薬局は、今年度、首都圏・関西を中心に15箇所の医療モールの開設を予定しています。その中には、こうした「街づくり」と連携する医療モールも含まれています。当社の医療モール開発の歴史は、決して平たんなものではなく、むしろ試行錯誤の連続であったかもしれません。そこでの数々のチャレンジにより、ノウハウと信用が蓄積されてきたと考えます。こうした実績に基づいた医療モール開発・運営を通じて、社会へ貢献することは私たちの責務です。アイセイ薬局は、これからも医療の未来を担う医療モール開発を続けてまいります。

正しい歯のケアが“健康寿命”を延伸 地域住民に向けた「口内トラブル予防セミナー」



去る5月6日(月・祝)、アイセイ薬局新百合ヶ丘店を含む医療モール「クリニックステーション新百合ヶ丘(神奈川県川崎市)」にて、アイセイ薬局の企画による「口内トラブル予防セミナー」を開催いたしました。この医療モールは、小田急小田原線屈指の中核駅「新百合ヶ丘」から徒歩1分という好立地にある施設です。アイセイ薬局が開発を手掛け、現在6科のクリニック(内科、整形外科、小児科、耳鼻咽喉科、心療内科、歯科)が入居しています。

また、4月15日から、当社の予防医療啓発キャンペーン「AISEI HEALTHCARE PROMOTION(アイセイヘルスケアプロモーション)」において、“口内トラブル”をテーマに掲げた「健口(けんこう)第一『口内トラブル』改善法」を開始いたしました。今回のイベントは、その取り組みの一環として企画しました。

セミナーでは、同医療モール内にある「新百合ヶ丘池内歯科クリニック」の歯科医師、池内友秀氏にご登壇いただきました。“歯の基本知識を増やそう”というタイトルで、地域の皆さまに向け、口内トラブルを予防するための知識や情報をお届けしました。

池内氏は、健康寿命の延伸には“歯のケア”が有効策のひとつであることを説き、歯の役割、虫歯・歯周病のメカニズムや予防策、歯磨きの方法などについて詳しく説明されました。また、歯周病と、糖尿病や誤嚥性肺炎などの全身の疾患との関連性を述べ「日々の口腔ケアを怠らないことが大切です。清潔を保って予防につなげていきましょう」と呼びかけました。

当日は地域の皆さま37名が参加。初めて聞く情報も多かったようで、深くうなずいたり熱心にメモをとったりされている方もいらっしゃいました。「大変勉強になり有意義な時間でした。歯ブラシの選び方や磨く方法なども知ることができたので、意識して虫歯予防につなげていきたいです」「知らない情報も多々あり、学びが多かったです。このようなセミナーをまた開いてほしいです」「薬局が、このような機会をつくってくれることは本当に素晴らしいことだと思います。感激しました」といったコメントもいただきました。地域住民の皆さまにとって、日々の口腔ケアを見直す良い機会となったとすれば幸いです。

当社は、今後もこうしたセミナーを通じて薬局が地域から求められる機能を果たし、皆さまの健康を支える一助となれるような取り組みを推進してまいります。



▲アイセイ薬局が発行する予防医療啓発情報誌「ヘルス・グラフィックマガジン『口内トラブル』号(2019年4月15日発行)。

◀「口内トラブル」号と連動した店舗内設置の物販企画棚。全国のアイセイ薬局の内292店舗にて展開。

2019年度は東京でも開催！

医師・現役院長によるナレッジ・シェアを強化



2 019年6月、当社は東京・名古屋・大阪の3都市で医療経営・医院開業セミナー「CLINIC Station LIVE」を開催します。「CLINIC Station LIVE」は、医療経営に課題を感じている開業医や将来、医院開業を考えている勤務医など、医師を対象にしたセミナー形式のイベントです。本イベントは2014年より名古屋・大阪にて通算8回開催し、延べ500名以上のご参加をいただいております。2019年度においては初の東京開催を実現し、より多くの医師に対して有用な情報を提供いたします。特に本年度は現役院長や医院経営層、医師兼企業経営者による講演枠を大幅に拡大し、実体験や実務から見出された経営ノウハウ、医療業界における最新事例といったナレッジ・シェアを推進。WEBや書籍等には掲載されない、“リアルイベント”だからこそ獲得できる情報満載のセミナーとなります。

開催概要

TOKYO
6月9日(日)11:00 START

会場 秋葉原UDX 6階
カンファレンスRoom ABC



↑詳細は
こちら

- ROUND1 『奇跡のレストラン「カシータ」の秘密』
- ROUND2 『開業の疑問 一問一答？一問多答？』(トークセッション)
- ROUND3 『オンライン医療の現状と医療×インターネットのこれから』
- ROUND4 『医療機関のメディカルプロモーション、その“成功”法』
- ROUND5 『クリニック開業・スタートアップ戦略を振り返る』(トークセッション)

NAGOYA
6月16日(日)11:00 START

会場 愛知県産業労働センター
ウインクあいち12階 1202号室



↑詳細は
こちら

- ROUND1 『医療改革の展望』
- ROUND2 『開業の疑問 一問一答？一問多答？』(トークセッション)
- ROUND3 『足立耳鼻咽喉科流 患者サービスの維持と経営効率を両立させるためのマネジメント戦略』
- ROUND4 『事業計画は経営の羅針盤』
- ROUND5 『おこうち内科クリニック流 大感動を呼ぶ医療サービス』

OSAKA
6月23日(日)11:00 START

会場 グランフロント大阪タワーB 10階
カンファレンスルーム



↑詳細は
こちら

- ROUND1 『医療組織を強くする！マーケティングの発想の医療経営』
- ROUND2 『激論！どーする?! 医院開業』第一部 (トークセッション)
- ROUND3 『2035年の医療像』
- ROUND4 『激論！どーする?! 医院開業』第二部 (トークセッション)
- ROUND5 『せがわクリニック流の医院開業・経営術』

アイセイ薬局グループの施策に関するご質問や取材のご依頼は、下記連絡先にて承っております。

株式会社アイセイ薬局 コーポレート・コミュニケーション部 担当: 霜(しも)・飯村(いいむら)

TEL: 03-3240-0994 E-mail: koho@aisei.co.jp

〒100-0005 東京都千代田区丸の内2-2-2 丸の内三井ビルディング