

# あしたの地域医療をリードするために ～2020年 社長メッセージ～



謹んで新年のお慶びを申し上げます。

アイセイ薬局グループは昨年創業35周年を迎えることができました。日頃からの皆さまの温かいご支援に、改めて厚く御礼申し上げます。昨年は、医療業界としては消費税増税に伴う薬価改定、改正医薬品医療機器等法(薬機法)の成立など薬局・薬剤師の取り巻く環境が大きく変化した年となりました。新しい年を迎え、当社としての今年の取り組みや方向性について述べてみたいと思います。

2020年1月 株式会社アイセイ薬局 代表取締役社長 藤井 江美

## 社是“奉仕のこころ”が道標 地域の患者さま一人ひとりとの対話を大切に

**2** 019年11月27日に改正薬機法が成立しました。今回の改正では、薬局が地域に貢献するための方向性がはっきりと示されました。具体的には、薬局を機能別に「地域連携薬局」と「専門医療機関連携薬局」に分類して定義すること、および、薬剤師による継続的な服薬指導の義務化などが明示されています。また、これからの超高齢社会を見据え、高齢者が住み慣れた地域で安心して暮らし続けられるように、「地域包括ケアシステム」のさら

なる前進に向けた薬局・薬剤師の役割発揮を期待する内容となっています。薬局・薬剤師は、医薬品を供給するという“対物業務”に留まることなく、地域の患者さま一人ひとりをケアする“対人業務”の重視への転換が求められてきました。当社では、これまでも“対物業務”の質を確保しながら“対人業務”を充実させるべく取り組んでおりますが、今まで以上に“患者さまに対する細やかなケア”の質を上げるべく努力してまいります。そのため(2面へ続く)


**MONTHLY REPORT WEB**
[アイセイ マンスリーレポート](#)


 WEB版も  
ご覧ください!

**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』  
次号(めまい特集)は  
2020年3月16日(月) 発行予定!

(1面より続く)の一環として、薬局店舗における機械化を、より推進してまいります。機械を導入することで、一層の業務効率化を図れば、結果として、「人にしかできない細やかなケア」のための時間を、より増やすことができます。そうした工夫により、「服薬期間中のフォロー」などの患者さまとのコミュニケーションの充実につなげることができます。

また、昨年の4月2日に厚生労働省から発出された通知により、ピッキングなどの業務は、一定の要件を満たせば薬剤師以外が行うことが可能であると明確になりました。このことも、薬剤師自身が、患者さまとのコミュニケーションをより多く行うことを後押しするものです。当社では、通知の内容を踏まえて「医療事務業務マニュアル」の更新・整備を行い、薬剤師が“人から人へ”の業務にしっかりと取り組めるような体制整備を全社を挙げて推進しております。

薬局店舗における「服薬期間中のフォロー」は、法令に

定められるまでもなく、非常に大切なことです。時には命にかかわることもある薬物治療において、調剤の正確さが必要なことは言うまでもないのですが、お薬を正しく飲んでいただくことは、それと並んでとても重要なことです。当社では、患者さまの「服薬フォロー」の事例を、店舗内でのカンファレンスで討議・共有し、全社的にもデータとして積み上げ常に参照できるようにしていきたいと考えております。

これらのさまざまな業務は、「法令に従って行う」という姿勢にとどまっているようでは、本来求められる趣旨を全うできるものではありません。アイセイ薬局グループでは、社是である「奉仕のこころ“誠実な気持ちで他者を愛する”」という考え方を道標に、地域の皆さまに寄り添ったサポートを提供してまいります。本年も全従業員が知識や技術をしっかりと磨き、求められている薬局・薬剤師として役割を全うできるよう努力いたします。

## 独自のノウハウによる医療モールで地域の医療に貢献

**ア** アイセイ薬局グループでは、地域の皆さまの健康を総合的にサポートするために、独自のノウハウによる数多くの取り組みを行っております。当社の強みでもある地域に根ざした医療モールの開発はその一つです。現在は全国で140箇所(2019年12月時点)の医療モールを運営しておりますが、2020年も、地域においてさらに利便性の高い医療モール開発を進めてまいります。薬局が、医療モール内の医療機関で処方されるお薬を一元的に管理することは、多剤投与や飲み合わせによる副作用防止など患者さまの安心安全につながります。また薬局が患者さまにとって病気の時以外にも気軽に相談できる場所となれるよう、かかりつけ薬局・薬剤師、健康サポート機能の強化に取り組んでおります。現在、そうした取り組みの一つとして、薬剤師の「健康サポート薬局研修」受講を積



2019年5月に「トナリエ梅・美木多」内にオープンした医療モール「クリニックステーション梅・美木多(とが・みきた、大阪府堺市)」

極的に推進しております。その結果、研修受講の薬剤師数は500名を大きく超えるまでになりました。また、健康サポート薬局も引き続き増やしてまいります。

## 先進的な介護を推進 介護度軽減と自立を支援

**ア** アイセイ薬局グループにおいて介護・福祉サービスを担っている株式会社愛誠会では、「医療と介護の融合・連携」を掲げて、薬局と緊密に連携した老人介護施設

を運営しております。愛誠会では利用者さまの「自立を支援する介護」を推進しております。これは、介護度を下げ、生活能力改善の道を歩みながらご自宅へ戻られるこ

とを目指していく介護のあり方です。運営する施設で自立支援を促すことにより、実際に「介護度5」の方が「介護度1」になるなど、大幅に生活能力が改善する事例を実現させており、着実に成果を出しております。各施設でこのようなケースを増やしながら、利用者さまの自立支援に取り組んでまいります。

また、2019年は、愛誠会が初めて外国人人材をスタッフとして登用した年となりました。ミャンマーやベトナムなどの海外からの技能実習生・留学生が、介護技術や知識を習得しながら各施設で活躍し始めています。万全の準備と育成体制により、彼らのコミュニケーションの実力とケアスキルは利用者さまたちからも好評。こうした取り組みは2020年も推進し、多様な人材を受け入れて、ご入社いただいた人材が生き生きと働けるような体制の整備を推進してまいります。また、現在施設で行っている利用者さまの脈拍・血圧の測定から記録についてなどにIT技術を



2019年12月1日に開所した  
「はなまるホーム東浦和(埼玉県さいたま市)」

取り入れて効率と精度の向上を目指し、利用者さま・介護スタッフ双方のためになるようなシステム化も検討しております。利用者さまが一日一日を笑顔で充実してお過ごしいただけるような施設づくりを目指して、今後も取り組んでまいります。

## 調剤薬局事業とのシナジーを活かした分野で新規事業へ参入 ～初のプライベートブランドも誕生～

**調** 剤薬局事業とのシナジーを活かした分野で、いくつかの新規事業が既に始動しています。2019年11月には、当社初のプライベートブランド「KuSu(クス)」が誕生。当社薬剤師の意見を活かして開発したハンドクリームを薬局店舗で発売しました。今後も調剤薬局事業を柱に物販やサービス、未病領域のコンサルティングなど可能性が広がるものについては引き続きトライしていきたいと考えております。



当社初のオリジナル商品となるハンドクリーム  
(商品名: クスハンドクリームプロ)

## 永続的に社会貢献できる企業になるために

**2** 020年は調剤報酬改定の年です。薬局を取り巻く環境は日々変化していますが、コンプライアンスを遵守しながら、皆さまから求められる薬局・薬剤師の役割と責任をしっかりと果たしてまいります。そして、アイセイ薬局グループが永続的に社会貢献するために、社員一同、努力を重ねてまいります。一層のご指導、ご協力を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

# 医院経営者のニーズをとらえた「分院展開セミナー」を開催！



**2** 019年11月に東京・大阪にてCLINIC Station College「クリニック経営講座・分院展開戦略」を開催しました。このセミナーは分院展開の難しさとして挙げられる管理医師の確保や組織運営、必要資金や事業リスクをテーマとし、概論的な戦略ロジックと分院展開を推進する医療法人のナレッジシェアを目的としております。両会場を合わせて来場者数は200名を超え、分院展開に対する関心の高さを認識する機会となりました。アンケートでは「失敗事例やリスクも開示され、具体的な内容で大変参考になった」、「成功している医療法人でも目的や方法は全く異なり、成功の鍵はひとつではないのだと知りました」といったコメントをはじめ、大変高い評価を頂戴いたしました。

また、セミナーに参加された医療法人様より開業立地・物件の相談といった多くの引き合いをいただきました。すでに出店申込みをいただくなど、医療モール開発の推進においても奏功することになりました。今後もこのような取り組みを通じて、医療法人様との連携を進めることで更なる地域医療の充実に貢献してまいります。

## ご登壇された医療法人理事長にコメントを頂きました！

「様々な診療科目の先生方が集まることを想定し、総論的な内容や心構えなど、できるだけ汎用性のあるものとなりましたが、分院を出す際に必要となる就業規則の整備やお金の話など、実践的なことに関心が高いと感じました。また、私の取り組んでいる発展途上国医療に共感してくださる先生方もおり、非常に嬉しかったです。」



医療法人元志会 理事長  
宗 永元 先生



医療法人隆由会 理事長  
大瀧 隆博 先生

「分院長を招聘し永く勤務し続けていただくことが肝要であり、また分院展開の難しさであると思います。大変多くの先生方が来場され、驚きとともに開業医にとって分院展開は関心の高い分野なのだと思います。分院長の夢や目標の過程に自分たちの医療法人があるということ、そのような存在でいようとするのが大切であると気づきを得ました。」



医療法人社団翔和仁誠会 理事長  
高松 俊輔 先生

クリニック経営講座・分院展開戦略<東京開催>  
<https://clinicstation.jp/event/4918/>



クリニック経営講座・分院展開戦略<大阪開催>  
<https://clinicstation.jp/event/4917/>



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