

エリア不問！ 3～50店舗までの調剤薬局で「在宅医療」に参入したい経営者様限定！！

料金後納
ゆうメール

宛名ラベルエリア

東京会場

6月25日(火) 13:00～17:30

船井総合研究所 五反田オフィス

大阪会場

7月2日(火) 13:00～17:30

船井総合研究所 淀屋橋セミナープレース

30名機限定

「在宅医療」に参入し、わずか“5年”で

患者数 **2500名** ・ 施設数 **100件**

達成する方法、知りたくありませんか？

スペシャルゲスト講師：
シップヘルスケアファーマシー東日本株式会社 常務取締役 小坂浩之氏



これからの参入でも**全社一丸**で行えば**在宅患者獲得は可能!!**



業績アップ
事例1

ゼロから在宅医療に参入して、2年で在宅患者数250名(個人+施設)を達成！

業績アップ
事例2

介護現場の方に対して、お薬研修会を開催し、トータル125名の処方せん受託に成功！

業績アップ
事例3

在宅患者様の“お役立ち”に徹する営業手法で、1年間で60名の処方せん受託を実現！

株式会社船井総合研究所
主任 経営コンサルタント
薬剤師 萩原光朗

これらは一部です・・・本セミナーでは『**33の成功事例**』をお伝えします！

在宅営業・訪問指導も経験

調剤薬局の現場出身・薬剤師のコンサルタントが本音で語る！

在宅医療参入に必要な**ノウハウ**(マーケティング&マネジメント)を知りたい方は中面へ→

【主催】
 明日のグレートカンパニーを創る
株式会社 船井総合研究所
〒100-0005 東京都千代田区丸の内1-6-6日本生命丸の内ビル21階
お問い合わせNO. 313464 調剤薬局が在宅医療に参入するための手法

●手続きに関するお問合せ:宮澤 ●内容に関するお問合せ:萩原

船井総研オフィシャルページ <http://www.funaisoken.co.jp/>

TEL 0120-974-160 FAX 0120-974-111
(平日9:30～18:00) (24時間受付)

【差出人・返還先】日本通運(株)東京メールセンター 〒142-0063 東京都品川区荏原1-24-5

在宅医療で成功済みの33の方法 をご案内させていただきます！

それでは、在宅医療ではいったいどのようなことをして処方せんを獲得しているのでしょうか。私たちのご支援先様がマーケティングを活用した営業活動を行い数年にも渡って様々な苦勞をした結果、手に入れることの出来た**大変貴重な生きたノウハウ**です。

<高齢者施設向け施策>

1. 誤薬対策のミニカンファレンスを定期開催し、**誤薬をゼロに導くための委員会を発足させ**先方の課題を解決する
2. 施設に合ったテーマでお薬勉強会を毎月開催し、**施設スタッフのお薬知識や意識改革を促す**ことで服薬介助のレベルを向上させる
3. 地域密着型事業所の**運営推進会議**で勉強会の講師を務め、参加者(近隣施設や行政担当者)へお薬勉強会を提供
4. 新設サービス付高齢者向け住宅に対して、協力医療機関として**訪問診療を実施することのできる医院を紹介**
5. 看取りまで取り組みたい高齢者施設に対して、**在宅専門で取り組んでいる在宅療養支援診療所を紹介**
6. 看護師不足で悩んでいる高齢者施設に**看護師を紹介**
7. 看護師派遣を希望している施設に対して、看護師を10名以上抱えている在宅療養支援診療所グループを紹介
8. 新設サービス付高齢者向け住宅の「入居のご案内」などの**販促ツールの作成サポート**
9. 新設サービス付高齢者向け住宅の開設前の**内覧会やケアマネモニター会などの入居促進イベントの開催サポート**
10. 高齢者施設の中で近隣の専門職種向けに**医療系勉強会の企画・開催をサポート**
11. 空室がある施設に**介護施設の選び方セミナーや介護施設相談会などの入居者紹介イベントの開催をサポート**し、本部とタイアップ
12. 地域密着型事業所に**ボランティア交流やカルチャースクールの開催**などで**地域活性化をサポート**し、本部とタイアップ
13. 高齢者施設向けの**教育・研修助成金**を活用した**医療系研修会(お薬勉強会を含む)の提案**から本部とタイアップ

在宅医療で成功済みの33の方法 をご案内させていただきます！

14. 行政へ定期訪問し、介護計画で公募されている**新規開設の高齢者施設**情報をいち早く入手

15. 地域の**特定施設の施設長会**などで在宅医療勉強会を随時開催

16. 地域の**グループホーム連絡会**などでお薬勉強会を定期的に行う

<個人在宅向け施策>

17. ケアマネ紹介を促進させるために、**居宅療養管理指導のお試し体験制度**を導入し、紹介スピードアップ

18. 在宅患者を対象とした**会員組織**を構築し、在宅介護の現場に必要な様々な情報などを提供し続けて**患者(利用者)満足度アップ**

19. 地域包括支援センターへ訪問し、**お薬勉強会を定期開催**することで口コミを発生させる

20. デイサービスや小規模多機能型居宅介護の**内覧会**へ手土産を持って参加し、**薬局の在宅訪問のチラシ**を置かせてもらう

21. 社会福祉協議会のケアマネやヘルパー向けにお薬勉強会を開催

22. 社会福祉協議会を通じて、**地域の市民団体での会合でお薬勉強会を定期的に行う**

23. 市区町村の**高齢福祉課 介護保険係**などが主催のイベントに**講師として呼んでもらう**

24. 市区町村が主催の**市民イベント**に講師として呼んでもらう

25. **医療ソーシャルワーカー(MSW)協会**の研修会で講師として呼んでもらう

26. **ケアマネ連絡会**で講師として呼んでもらう

<社内向け施策>

27. 在宅医療に取り組み前に**全職員(薬剤師・医療事務)**向けに「なぜ、今、在宅医療なのか？」を理解してもらう**マインドセット勉強会**を開催

28. **在宅医療推進プロジェクト**を発足し、マニュアルなどのツール類を整備し、在宅医療の最適化(仕組み化)を図る

29. 専任薬剤師(営業担当も含む)に**営業研修と在宅医療研修**を開催

在宅医療で成功済みの33の方法 をご案内させていただきます！

<医療機関向け施策>

30. 在宅療養支援診療所の登録をしている医療機関へ**手紙を送付、その後**に訪問することで連携確立ほぼ**100%**を達成！
31. 連携したいエリアの内科・循環器科・皮膚科・整形外科・精神科・泌尿器科を標榜している医院に対して、**在宅医療参入セミナー**を開催する
32. これから在宅医療に参入したい医師に対して、**在宅療養支援診療所の登録や在宅医療用パンフレット作成などの代行**を通じて連携先医院を開拓
33. 往診と訪問診療を使い分けることができていない医院に対して、**在宅医療の診療報酬算定手法**をサポート

これら33の成功事例の詳細はセミナー当日にお伝えします・・・楽しみに！

33の成功事例はいかがでしたでしょうか？これらは全て、我々が日々お付き合いさせて頂いている**現場の事例**、またそこから導いたルールばかりです。**業界紙などに書いてある内容とはリアリティが違います**。だからこそ、これらの事例の中で自社の調剤薬局でも実行に移せそう！という事例も数多くあったのではないかと、思います。

さて、この在宅医療は、既に多くの調剤薬局で**取組み**が始まっています。取組み当初は、在宅患者様がどこにいるのか分からなかったり、門前の医師から紹介をもらっても配達止まりで居宅療養管理指導の算定が出来なかったり、採算が合わずに辞めてしまったり・・・となかなか上手くいかずに困っているという声をよく伺います。しかし、マーケティングを活用した営業活動を行うことで、上記のような、いや上記も含めて多くのご支援先様の調剤薬局で業績が伸びております。

成功している調剤薬局に共通していること。それは既存の外来業務の延長ではなく、在宅医療のターゲットごとの成功モデルを徹底して極めることなのです！

ちなみに、船井総研がお手伝いせずに、独自で在宅医療をスタートしている調剤薬局も少なくはありません。ひょっとしたら、社長の周りにもいらっしゃるのではないのでしょうか？実は、かなりの確率で失敗されているのが現状で、それは次ページ以降のポイントを押さえていないからかと思われまます。

在宅医療に参入し、わずか5年で患者数2,500名・施設数100件を達成する方法

在宅医療の現場では・・・薬剤師の在宅業務を知らないと思うことが当たり前！

それを前提にして営業することが大切！！



船井総合研究所 第三経営支援部 主任 経営コンサルタント 萩原光朗(はぎわらみつお)

船井総研入社後3年に渡り、調剤薬局の業績アップにこだわりコンサルティングを手掛け、現在では、調剤薬局の在宅訪問指導に特化したコンサルティングを行っている。

「調剤薬局における在宅訪問指導の集客から運営、監査にいたるまで」の仕組みづくりに強みを発揮し、1店舗の調剤薬局から50店舗以上の調剤薬局までエリア・規模を問わず多数の支援を行っている。

現在、調剤薬局コンサルティングチームでお付き合いさせていただいている調剤薬局は全国で50社を超え、常に全国で頑張っている調剤薬局の経営者様から最新の情報が入り、我々自身も年間300日調剤薬局の現場でお手伝いをしている。

皆様、はじめまして！このたびは本レポートをご開封頂き、ありがとうございます。私は、船井総合研究所 調剤薬局コンサルティングチームの萩原光朗(はぎわらみつお)と申します。

今回このようなレポートをご案内させて頂きましたのは、調剤薬局にとって今後の核となる「在宅医療」が、実際にはまったく上手くいっていない調剤薬局がまだまだ非常に多いと体感したからです。

門前の医療機関からの紹介だけが頼り… あるいは、社長の知り合いの介護会社から紹介を待つだけ…

そんななか、我々がお手伝いしている調剤薬局の在宅医療マーケティングがなぜ順調に伸びているかと言うと、次ページ以降で説明する在宅医療の営業ステップごとの成功の秘訣を押さえているからです。

その前に在宅医療の営業の重要性について理解しておきましょう！

そもそもなぜ、在宅医療では営業活動が必要なのでしょうか？

通常の外来と比較すると、在宅医療では**情報が不足**しています。つまり、どこの調剤薬局がどの程度の在宅医療に対応しているのか？を在宅医療の関係者が把握していないのです。この情報不足を改善するために、マーケティングに基づいた営業活動をする必要があるのです。在宅医療関係者の中でキーパーソンになるのが、**ケアマネジャー**と**在宅主治医**の両名です。理由は以下の図をご覧ください。

医療保険の流れ

病院から退院

在宅主治医
の決定

必要な職種
との連携

介護保険の流れ

介護認定

担当ケアマネ
の決定

必要な職種
との連携

在宅がスタートする中心に両名が携わっているからなんです。この2名のキーパーソンに対して、「自社の薬局がどのレベルの在宅医療に対応しているのか？」を明確に伝えて、パートナーとして選んでもらう必要があります。だから、営業活動が必要なのです。

在宅医療攻略には、営業ステップごとに「成功の秘訣」が存在します！

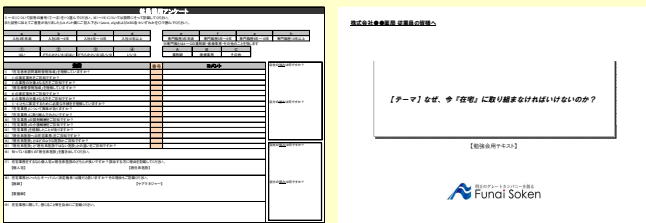
STEP0 マインドセット ～在宅医療の必要性を浸透させる～

全社員を巻き込み、薬剤師・事務の意識改革を！

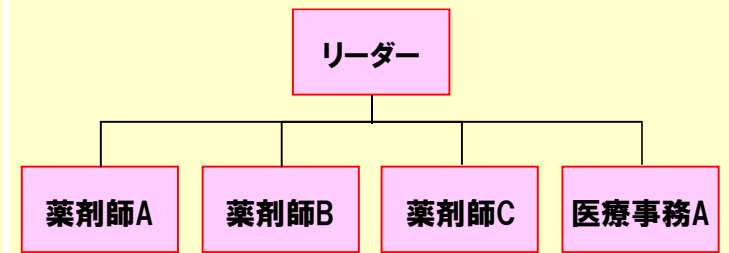
成功の秘訣
①

在宅医療を現場の薬剤師に任せすぎているませんか？

在宅医療における薬局薬剤師の役割は現場の薬剤師でさえ、理解していないケースがほとんどです。なおさら、地域のケアマネジャーや高齢者施設の施設長などのキーマンが薬局薬剤師の役割を理解しているはずはありません。そのために、行うべきことは自社の薬剤師に対する意識改革です。その方法は、**全社員向け在宅医療勉強会(年6回)**と**在宅医療推進プロジェクトの発足**です。そこには、社長自身がプロジェクトの責任者にもなり、率先して取り組む姿勢が何よりも重要です。社長の在宅医療に対する考えや想いなどを現場の薬剤師・事務に浸透させましょう！



■全社員向け在宅医療勉強会資料イメージ



■在宅医療推進プロジェクトのイメージ

STEP1 営業準備 ～経営資源の選択と集中～

とにかく情報発信、営業担当者を配置すること!!

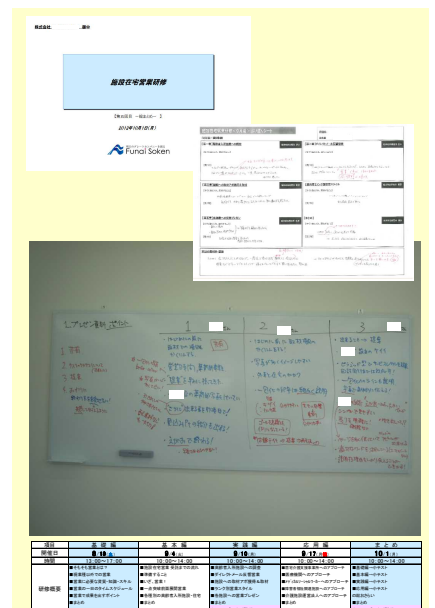
成功の秘訣
②

外来調剤と在宅医療は根本的に違うことをご存知ですか？

在宅医療に必要なことは、ケアマネジャーや高齢者施設の施設長などのキーマンに対して、自社の調剤薬局が「**在宅医療に取り組んでいる**」ことを伝えることから始めなければなりません。ケアマネジャーや高齢者施設の施設長などのキーマンからすれば、どこの薬局に自分たちが大切にしている利用者様や入居者様をお任せするのか「**決まっていない、決めていない**」ものです。なぜなら、調剤薬局に関する情報がないからです！

そのために必要なことは、情報を発信する**営業担当者を配置**することです。

営業担当者の配置で大切なことは、①営業は専任、業務をやらせない、②業務知識がなくても最低限の説明はできるため、薬剤師にこだわる必要なし(**営業研修**で順応)、③処方せん獲得後のフォローが大事、これら3点の理由から専任の営業担当者が必要なのです。



■営業研修の資料とスケジュール

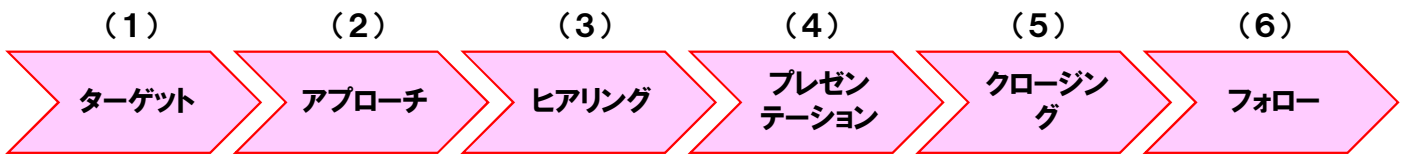
在宅医療攻略には、営業ステップごとに「成功の秘訣」が存在します！

STEP2 営業の仕組み化 ~ツール&課題解決提案~

営業は仕組み化し、営業マンは課題解決に徹すること!!

成功の秘訣
③

在宅医療では、営業を仕組み化することが必要です。営業ステップごとに成功の秘訣を確認していきましょう！



(1)優先順位(何に特化するのか)を決めます。実績がない場合は、個人在宅から施設在宅、最終的に個人在宅(緩和ケア)の順番に進めて行きましょう。個人在宅では、店舗から近隣(0.5~2.0km)の**居宅介護支援事業所**に特化。施設在宅なら**グループホーム**(定員9~18名)のような小規模施設に特化することが重要です。それから、時流に合わせ新規のサービス付高齢者向け住宅もはずせません。

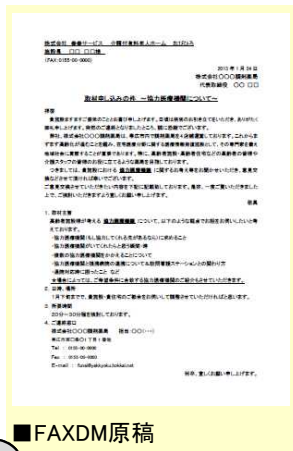
(2)アプローチ手法として、**DM原稿**と**FAXDM原稿**を用います。中心はFAXDM原稿です。

(3)FAXDM原稿からの「取材申し込み」からニーズを把握します。ちなみに、**アポ取得率は脅威の40%**です。

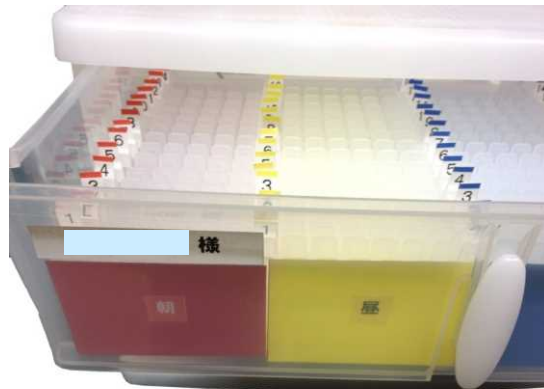
(4)**自局の居宅療養管理指導の業務内容を記載したアプローチブック**を持参して、指導内容を理解してもらいます。

(5)**課題解決用提案書+実弾プレゼンツール+お試し利用**

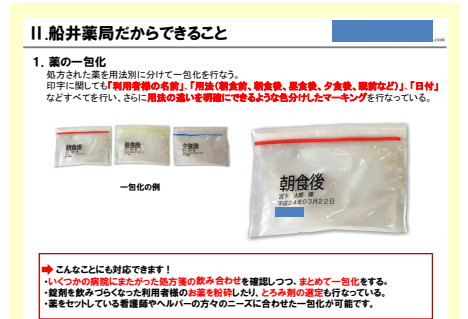
(6)居宅療養管理指導の契約や受託後の関係性構築に時間を割きます。



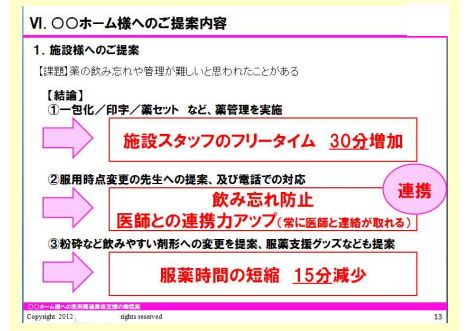
■FAXDM原稿



■お薬管理BOX(見本)



■プレゼン用アプローチブック



■クロージング用提案書

成功の秘訣
④

薬剤師のサービスは“お試し利用”で「見える化」すること！

薬剤師のサービスは体験しないと良し悪しを判断することができません。そのために、見える化することが大事です。具体的には、**お試し居宅療養管理指導体験(1ヶ月間無料)**などで居宅療養管理指導の業務内容を体験してもらうような努力をしなければなりません。

在宅医療攻略には、営業ステップごとに「成功の秘訣」が存在します！

STEP3 共感し応援してくれる仲間づくり ～多職種連携&ネットワーク～

在宅患者数を増やすための「公式」を理解すること!!

成功の秘訣
その⑤

営業担当者を選任で配置したとしても、永久的に新規開拓をしていては疲弊してしまいます。疲弊しないために、自社に共感&応援してくれるようなファンづくりが必要です。継続的に紹介がもらえる仕組みとその紹介者へのメリット提供ができる仕組みを作り出しましょう！

$$\text{売上} = \text{在宅患者数} \times \text{調剤報酬単価} \times \text{訪問頻度}$$

在宅患者数を分解すると...

$$\text{在宅患者数} = \text{専門職からの紹介} \times \text{高齢者(見込み在宅患者)の獲得}$$

紹介難易度高

ケアマネ・施設長

在宅専門医

訪問看護師・MSW

紹介難易度低

在宅医療の公式のポイントは...

(1)

最も効率的に売上を伸ばす要素になっている！

(2)

調剤報酬が上がることを期待できる状況ではない。

(3)

訪問回数を増やすことは患者様の負担増につながってしまう。

介護度高

介護認定者

特定高齢者

健康高齢者

介護度低

成功の秘訣
その⑥

自社の薬局を知ってもらう「ケアマネ営業モデル」!!

在宅患者を増やす方法は、「ケアマネ営業モデル」「在宅主治医営業モデル」「訪問看護師営業モデル」「MSW(医療ソーシャルワーカー)営業モデル」「高齢者施設営業モデル」「在宅患者ダイレクト営業モデル」の大きく6通りあります。まず、この中の「ケアマネ営業モデル」を使いこなすことを目指しましょう。まず、地域のケアマネに自局が在宅医療に取り組んでいることを知ってもらう必要があります。その次に、他社の薬局との違いを知ってもらいます。最終的には、外来患者の介護に関する実務対応をお願いします。つまり、どこの調剤薬局でもやってそうでやっていなかった、「〇〇薬局介護なんでも相談所」であることを地域のケアマネに知ってもらい互いに紹介し合う「ケアマネ営業モデル」を目指しましょう！

成功の秘訣
その⑦

在宅医療関係者のメリットになることを無償で提供すること!!

高齢者施設や居宅介護支援事業所のケアマネジャー等の介護従事者の方に、その法人や施設等向けに年間計画を策定し、無料の勉強会・研修会・研究会を開催します。結果的にその場が、地域の在宅医療をつなぐことができるネットワークとなります！

まだ他にも成功の秘訣があり、そのすべてを船井総研がサポート!!

在宅医療に参入し、わずか5年で患者数2,500名・施設数100件を達成する方法

在宅医療に本気で参入したい経営者様へ

「在宅医療に参入し、わずか5年で患者数2500名・施設数100件を達成する方法大公開セミナー」

東京会場:2013年6月25日(火) 大阪会場:2013年7月2日(火)

まずは、お忙しい中レポートをお読みくださいます、ありがとうございます。

(株)船井総合研究所では、調剤薬局経営に熱心な経営者の方に対し、在宅医療参入のノウハウを開発・提供し、業績アップに貢献してきました。しかし現在、やみくもに取り組むだけで何とかなる時期は過ぎてしまいました。業界の状況が急変してきているのです。

常々、私はご支援先様に次の2014年の診療報酬改定までに在宅医療の勝負がついてしまう、という話しをさせていただいております。理由は、大手調剤薬局チェーンが本格的に在宅医療へ参入していることと、もうひとつは、在宅医療の実績がないと基準調剤加算の算定が出来なくなるのではないか?という動きがあることです。

さらに介護報酬改定のある2015年には地域包括ケア会議が法制化される動きが出てきています。これらの動向により、在宅医療を取り巻く業界には、大きな変革が起ることでしょう。それまでに、在宅患者を獲得し、法人全体に経営体力を蓄えておかなければ、その先の3年後、5年後は生き残ることが出来なくなってしまうでしょう。このような時期に、『どうすれば調剤薬局は今後も生き残ることができるのか?』ということを真剣に考え、今までと異なる新たな取り組みを実施していかななくては、在宅患者だけでなく外来患者を増やすことも難しいでしょう。

そのために、『患者が利用したい、ケアマネや在宅医が紹介したい、と思える調剤薬局作りを行うための方法』を「今」お伝えしなくてはならないと考えました。そこで、『在宅医療に参入し、5年で患者数2500名・施設数100件を達成する方法大公開セミナー』を緊急開催いたします。

いよいよ、調剤薬局業界でも勝ち組と負け組の色分けが明確になるときが迫ってきているのです。「在宅医療の陣取り合戦」が本格化し、他社よりも少しでも早く営業活動を展開し、在宅患者を獲得しなければ、勝ち組に入ることが難しいでしょう。そのためには、在宅医療に今すぐ参入していかななくてはなりません。

なぜならば、あなたの地域で在宅医療で一番薬局にならなければ、大手調剤薬局チェーンや競合薬局に在宅患者を奪われ続けてしまうからです。

在宅医療に参入し、わずか5年で患者数2,500名・施設数100件を達成する方法

ですから、このセミナーにお越しいただきたいのは、

- ★ 今までの外来調剤以外の柱を作りたいと考えている経営者の方
- ★ 多少のリスクは負ってでも本気で在宅患者獲得を行う覚悟のある経営者の方
- ★ 在宅医療で地域一番の調剤薬局を本気で目指す経営者の方

以上のみです。経営の意思決定を行っていただく内容になっているため、現場の薬剤師や医療事務の方ですと、かえって悪影響を与えてしまう可能性があります。

今回は、特別講師として宮城県で調剤薬局を27店舗展開し、以前よりいち早く在宅医療に参入しており、急成長を遂げられておりますシップヘルスケアファーマシー東日本株式会社の小坂常務に在宅医療に参入して5年で患者数2500名・施設数100件を達成したコツやノウハウを実践事例を中心にお話いただきます。小坂常務は、在宅医療の統括責任者でもあり、今でも現場に出向いており、在宅患者様からも絶大な人気を受けています。また、現在は、高度在宅医療の推進に力を入れております。

さらに、(株)船井総合研究所 調剤薬局コンサルティングチームの専門コンサルタントより、これから在宅医療に参入するために必要な成功の秘訣を33件の厳選した成功事例を交えてお伝え致します。

さて、このような普通では公にならないノウハウを手に入れることに必要なコストは、お一人様たった31,500円(船井総研会員様はお一人様25,200円)です。わかりやすく言うと、在宅患者が2名分の料金です。すぐに投資回収が可能な金額です。ご用意できるお席は1会場たった30席のみです。つまり、日本全国の調剤薬局の経営者様のうち、このチャンスをつかめるのはたった0.1%※です。

※ 薬局店舗数約54,000件から算出

このまま大手調剤薬局チェーンに在宅患者を奪われていく不安な毎日を過ごすか、たった半日で在宅患者が集まる調剤薬局経営への切符を手に入れるか、はたまたその権利を放棄するか……
判断はトップである社長、あなたにお任せします。

株式会社 船井総合研究所
調剤薬局コンサルティングチーム

萩原 光朗

追伸

この機会を逃すと、今後この価格でこの内容をこのボリュームでお話することはありません。いわゆる1時間程度の講演です。お席の確保がお約束できるのは、あと10日程です。このDMを机の上に置いた瞬間、10日間はアツという間に過ぎてしまいます。今すぐ手帳を空けてスケジュールを確保し、同封の申込用紙をFAXでお送り下さい。

【お申込み書 & 開催概要】

調剤薬局が在宅医療に参入するための手法

開催日程 / **東京会場** 2013年6月25日(火) (受付 12:30~) 13:00~17:30株式会社船井総合研究所
五反田オフィス住所：東京都品川区西五反田6-12-1
アクセス：JR五反田駅西口より徒歩15分**大阪会場** 2013年7月 2日(火) (受付 12:30~) 13:00~17:30株式会社船井総合研究所
淀屋橋セミナープレイス住所：大阪府大阪市中央区北浜4-7-28住友ビル2号館7階
アクセス：地下鉄御堂筋線淀屋橋駅より徒歩3分

※両会場ともに、定員数は30名様限定となります。

参加料金 / 一般企業様：31,500円/1名様(税込) 会員企業様：25,200円/1名様(税込)

お申込み / 下記のFAX申込み用紙をご利用下さい。受講票の発送をもってセミナー受付とさせていただきます。

●会員企業とは、フナイトップリーダークラブ、FUNAIメンバースPlus(無料お試し期間を除く)、各種研究会にご入会中の企業様です。

●諸事情により、やむを得ず会場を変更する場合がございますので、会場は受講票にてご確認ください。また最少催行人数に満たない場合、中止させていただく場合がございます。尚、中止の際、交通費の払戻し手数料等のお支払いにいたしかねますので、予めご了承ください。

●受講票の発送を待ちましてお申込受付とさせていただきます。

●受講料は各会場開催日の一週間前までに下記口座にお振込み下さい。尚、お振込み手数料は、お客様のご負担とさせていただきます。

●ご参加を取り消される場合は、東京会場 6月20日(木)、大阪会場 6月27日(木)の17時迄に、下記の申込担当者までご連絡をお願い致します。それ以降のキャンセルの場合、参加料の50%、当日及び無断欠席の場合は100%を申し受けますので、ご注意願います。

お振込み先 / 三井住友銀行(金融機関コード：0009) 近畿第一支店(支店コード：974)

普通口座 NO. 5785464

カ)フナイソウゴウケンキョウシヨ セミナーグチ
(株)船井総合研究所セミナー口

お申込みに関するお問い合わせ / 株式会社船井総合研究所

お申込み専用TEL：0120-974-160(平日9:30~18:00) お申込み専用FAX：0120-974-111(24時間受付)

お申込みに関するお問い合わせ：宮澤 内容に関するお問い合わせ：萩原

お申込み専用 FAX. 0120-974-111 同合わせNO. 313464 宮澤・川村 宛て

会場	東京・大阪	← ご希望の会場に○(マル)をお願いします	
貴社名	フリガナ	TEL	
		FAX	
ご住所	〒	E-mailアドレス	
		連絡担当者	フリガナ
参加者名(役職)	フリガナ ()	薬局店舗数	店舗数： 年商：
参加者名(役職)	フリガナ ()	在宅患者 (利用者・入居者)	<input type="checkbox"/> 個人(名) <input type="checkbox"/> 施設(名)

参加特典

セミナー当日、無料経営相談を承ります。希望者多数の場合には、後日とさせて頂く場合もございます。

 1. セミナー当日、無料経営相談を希望する。 2. 後日、無料経営相談を希望する。

(第一希望日 月 日) (第二希望日 月 日)

打合せ場所 (株)船井総合研究所(大阪・東京本社) 御社(※交通費の負担はお願いする場合がございます)

弊社会員組織(ご入会中の弊社研究会があれば○印をおつけください)

フナイトップリーダークラブ・FUNAIメンバースPlus・各種研究会(

研究会)



【個人情報に関する取扱いについて】

1. 申込用紙に記載されたお客様の情報は、セミナーのご案内といった当社の営業活動やアンケート等に使用することがあります。(ご案内は代表者様宛にお送りすることがあります)法令で定める場合のほか、お客様の承諾なしに他の目的に使用いたしません。

2. セミナーのご案内時に、いただきました住所・貴社名・部署・役職・ご担当者氏名を当社が個人情報の管理について事前に調査した上で契約しましたダイレクトメール発送代行会社に発送データとして預託することがございます。

3. 必要となる情報(会社名・氏名・電話番号)をご提供できない場合は、お申込のご連絡や受講票の発送等ができない等、お手続きができない場合がございます。

4. お客様の個人情報に関する開示・訂正・追加・停止又は削除につきましては、顧客管理チーム(TEL06-7711-1179)までご連絡ください。

【個人情報に関するお問い合わせ】

株式会社船井総合研究所 お客様相談室担当：斉藤 英二郎(TEL03-6212-2923)

ご提供頂いた住所宛でのダイレクトメールの発送を希望されないときは、レを入れて当社宛てにご連絡ください。 希望しない

「調剤薬局が在宅医療に参入するための手法」セミナー

「在宅医療」に参入し、わずか5年で 患者数2500名・施設数100件を達成する方法大公開

【東京会場】6月25日(火) 13:00～17:30 船井総合研究所 五反田オフィス
 【大阪会場】7月 2日(火) 13:00～17:30 船井総合研究所 淀屋橋セミナープレイス

※また、このゲスト講演についてですが、大阪会場につきましては、6月25日に撮影したDVDを放映する形で実施させていただきます。ご了承の程、お願い申し上げます。

講座	内容	講師
第一講座 13:00～14:10	調剤薬局が在宅医療に 参入するための成功ストーリー	(株)船井総合研究所 第三経営支援部 経営コンサルタント 萩原 光朗
第二講座 14:20～15:10	ゲスト講演: 「在宅医療」に参入し、わずか5年で患者 数2500名・施設数100件を達成する方法	シップヘルスケアファーマシー 東日本株式会社 常務取締役 小坂 浩之氏
第三講座 15:20～16:20	調剤薬局が在宅医療に参入するための 33の成功事例を大公開!	(株)船井総合研究所 第三経営支援部 経営コンサルタント 萩原 光朗
まとめ講座 16:30～17:30	明日の調剤薬局経営スタイルは、 「待ち」から「攻め」に転ずるべき!	(株)船井総合研究所 第三経営支援部 チームリーダー 清水 洋一

講師紹介



シップヘルスケアファーマシー東日本株式会社

こさか ひろゆき
常務取締役 小坂 浩之氏

シップヘルスケアファーマシーは、宮城県・岩手県・秋田県・青森県に27店舗の調剤薬局を展開しています。総合病院や医療モール前にて調剤薬局を展開、在宅・施設調剤も多数応需など、薬剤師としての総合力を高められる環境があります。いち早く「薬剤師による在宅医療」に着手し、現在は、高度在宅医療の推進に力を入れている。

株式会社 船井総合研究所 調剤薬局コンサルティングチーム

はぎわら みつお
第三経営支援部 萩原 光朗



薬剤師資格を生かし、調剤薬局の在宅訪問指導に特化したコンサルティングを行っている。「調剤薬局における在宅訪問指導の集客から運営、監査にいたるまで」の仕組みづくりに強みを発揮し、1店舗の調剤薬局から20店舗以上の調剤薬局までエリア・規模を問わず多数の支援を行っている。在宅医療の新規参入から活性化まで幅広い実績を残している。

株式会社 船井総合研究所 調剤薬局コンサルティングチーム

しみず よういち
第三経営支援部 チームリーダー 清水 洋一



調剤薬局のマーケティング戦略・戦術の立案及び具現化支援を専門とする。販促・営業ツールの企画立案から個別担当者の営業力アップ指導まで、調剤薬局・ドラッグストア併設薬局の業績UPノウハウを保有している。調剤薬局の業績支援全般に精通しているが、ここ数年のメインテーマは、「施設在宅」。調剤薬局の脱カウンター化を目指し、ご支援先と二人三脚で高齢者施設の開拓を展開している。