

出張研修

社内勉強会におすすめ！

かかりつけ薬剤師・薬局

本質的な機能強化を図りませんか？



平成30年度調剤報酬改定は、超大型チェーン・大型チェーンに厳しい内容となり、地域支援体制加算の新設や医療機関等との連携が求められる点数が強化されました。この背景には2015年10月に発表された『患者のための薬局ビジョン』があり、そこで示された「2025年度までにすべての薬局をかかりつけ薬局にする」という方向性は今後も続くと考えられます。

この『患者のための薬局ビジョン』で示された薬局機能の根幹を占めるのが、「かかりつけ薬剤師・薬局機能（服薬情報の一元的・継続的把握、24時間対応・在宅対応、医療機関等との連携）」であり、その取り組みは、要件を満たすことだけを踏まえて行うのではなくその「本質が何か？」を踏まえて「アウトカム（≒患者目線でのそのメリット）の実現」を図っていくことが求められています。

本研修は、薬学的な観点からこれらの取り組みをサポートするものではありませんが、

**マネジメントの視点からその本質の追究とアウトカムの具体化**  
にアプローチをしています。より多くの皆様のお申込みをお待ちしております。

## 研修の目的と目標

### 本研修の目的

かかりつけ薬剤師・薬局機能の強化に  
本質的に取り組むため

出版書籍にて本研修の取り組みを  
事例紹介しています



『今こそ「かかりつけ薬剤師・薬局機能」を強化しよう！』  
企画・編集ネグジット総研 じほう刊 絶賛発売中！

### 本研修の学習目標（研修終了時）

- ①かかりつけ薬剤師・薬局機能の重点対象患者のアウトカム（価値提案）が明確になっている
- ②かかりつけ薬剤師・薬局のビジネスモデルのポイントが明確になっている
- ③服薬支援計画の事例が策定できている（※1日コースのみ）

## 過去研修参加者の声 ～研修アンケートより～

－同意獲得だけでなく、アウトカムを理解して－

「かかりつけ薬剤師としてただ同意をもらうのではなく対象になる方にはどういうメリット・アウトカムがあるか理解してやっていかないといけないと思う。」  
<30代:男性薬剤師 管理者>

－普段の薬歴作成・他の患者にも応用が・・・－

「『サービスデザインを考える』で行ったことは、対象患者のアウトカムに向けた取り組みに用いる以外に普段の薬歴作成や他の患者に対しても応用して使えるものだと感じました。」<30代:女性薬剤師 管理者>

－3つのアウトカムのどれに当てはまるかを意識して－

「顧客に対して自分がやってあげたいことという視点で考えるといつの間にか顧客の望むアウトカムからズレてしまうことがある。自分の考えが3つのアウトカムのどれに当てはまるかを意識することを大切にしたい。」<30代:女性薬剤師>

－重点顧客とアウトカムをもう一度考え直して・・・－

「患者様に対応するときに3つのアウトカムになっているかを考えることが今までできていませんでした。重点顧客とアウトカムをもう一度考え直して、患者様のお役に立てるかかりつけ薬剤師になっていきたいです。」<50代:女性薬剤師>

# 研修プログラム詳細

## 1日コース(7時間)

時刻例	テーマ	形態	内容	進行
10:00	1. オープニング	講義	オリエンテーション	講師
		ワーク	チェックイン	全体
10:30	2. かかりつけ薬局・薬剤師をどうみるか?	講義	ワーク説明	講師
		ワーク	薬局ビジョン・かかりつけ薬局・薬剤師クイズ	グループ
		講義	説明	講師
11:30	休憩			
12:30	3. 価値提案とプロセスを考える～ビジネスモデルデザイン	講義	ビジネスモデルキャンパスとは?	講師
		ワーク	かかりつけ薬剤師サービスのビジネスモデルを考える	グループ
		講義	説明	講師
14:20	昼食			
14:30		ワーク	かかりつけ薬剤師・薬局のプロトタイプを考える	グループ
15:50	休憩			
16:00	4. かかりつけ薬局サービスデザインを考える	講義	サービスパスとは?	講師
		ワーク	サービス・パスの検討	グループ
17:30	休憩			
17:40	5. クロージング	振り返り	説明	講師
		リフレクション	本日の気づきと学び	ペア
18:00		挨拶		

1日コース(7時間) 400,000円(税別)

## 半日コース(4時間)

時刻例	テーマ	形態	内容	進行
13:00	1. オープニング	講義	オリエンテーション	講師
		ワーク	チェックイン	全体
13:30	2. かかりつけ薬局・薬剤師をどうみるか?	講義	ワーク説明	講師
		ワーク	薬局ビジョン・かかりつけ薬局・薬剤師クイズ	グループ
		講義	説明	講師
14:30	休憩			
14:40	3. 価値提案とプロセスを考える～ビジネスモデルデザイン	講義	ビジネスモデルキャンパスとは?	講師
		ワーク	かかりつけ薬剤師サービスのビジネスモデルを考える	グループ
		講義	説明	講師
16:20	休憩			
16:30	4. クロージング	振り返り	説明	講師
		リフレクション	本日の気づきと学び	ペア
17:00		挨拶		

半日コース(4時間) 200,000円(税別)

※両コースともに30名上限です。上限人数を超える場合は、ご相談ください。本研修は、**薬学的な観点からアプローチするものではありません。**

# 研修資料・ツール例

ビジネスモデル名: **かかりつけ薬剤師・薬局機能サービス**

⑥KP キーパーナー  
 ●医療機関  
 ●地域包括ケアセンター  
 ●介護施設  
 ●ケアマネージャー

④KA 主要活動  
 ●かかりつけ薬剤師 服薬支援計画

②VP 価値提案  
 ●継続アウトカム

③CR 顧客との関係  
 ●患者との関係

①CS 顧客セグメント  
 ●高齢者

⑦⑧⑨⑩⑪⑫⑬⑭⑮⑯⑰⑱⑲⑳㉑㉒㉓㉔㉕㉖㉗㉘㉙㉚㉛㉜㉝㉞㉟㊱㊲㊳㊴㊵㊶㊷㊸㊹㊺

⑤C\$ コスト構造  
 ●薬剤師の人員費  
 ●システムコスト  
 ●検査機器コスト  
 ●スペースコスト

上記期間、実施している施策・状況  
 時期(右側のアウトカム)に照して

## <3つのアウトカム>

治療的介入あるいは危険因子への曝露の及ぼす影響のことであり、臨床的アウトカム、患者立脚型アウトカム、経済的アウトカム、に分類される。

### 臨床的アウトカム

各種検査値の改善度を示す。罹患率・死亡率・生存率、合併症の発生率、緊急入院の発生率などの客観的評価である。万人に共通の指標であり、異なる群間の比較や、異なる治療介入による効果の比較に活用しやすい。

### 患者立脚型アウトカム

患者の主観的な評価指標を重要視している。健康関連QOL(生活の質)の向上、主観的な健康状況、治療に対する満足度などを含む。急速に進む高齢化と急性疾患・慢性疾患の増大により、近年これが重視されるようになってきた。

### 経済的アウトカム

総コストや利用率、対費用効果等を示す。近年、医薬品の費用と効果、しつこい医療経済評価に対する議論が高まりつつある。  
 日本薬学会 HP(2014.7更新)より 吹き出し部はネグジット追加  
 『患者本位の医薬品開発』今こそ「かかりつけ薬剤師・薬局機能」を強化しよう! 119

・検査値の維持・改善

・フレアボイドの実現(副作用、相互作用、治療効果不十分などを回避・軽減)等

・ADLの維持・改善

・QOLの維持・向上

・健康寿命の延伸等

・一人当たり生涯医療費の削減等

詳しい説明・資料ご希望の方は下記に必要事項をご記入の上、FAXにてお申込下さい

**FAX送付先:078-330-3654**

<input type="checkbox"/> 詳しい説明が聞きたい	<input type="checkbox"/> より詳しい資料が欲しい	問い合わせ担当者名: メールアドレス:
貴社名:	代表者名:	
住所:〒	店舗数:	
TEL:	FAX:	
弊社への連絡事項:		
<input type="checkbox"/> 薬局経営者研究会 会員企業		

## お問合せ

ご不明な点は下記宛先までご連絡お願い致します。

株式会社ネグジット総研 経営コンサルティング部  
 〒650-0033 兵庫県神戸市中央区江戸町85-1 ベイ・ウィング神戸ビル5階  
 TEL: 078-393-2153 FAX: 078-393-2180 E-mail: mc@nextit.co.jp URL: http://www.nextit.co.jp

**NEXTIT**  
 ネグジット総研

(保険薬局向け) 2017年8月8日更新DM