

DRUG

magazine

11

2017
NOVEMBER

毎月1回1日発行

特集

在宅・終末期医療に どう関わるか

議論進む“人生の最終段階”における医療の在り方

インタビュー

地域密着薬局チェーンの“勝ち残り”戦略

**有料老人ホーム運営で
医療・介護・生活を包括支援**

地域住民の“困りごと”解決を軸に事業推進



ツジ薬局

代表取締役社長 **辻 秀典氏**

インタビュー

「機能性表示食品制度の今後」

**「届け出者の
予見可能性を向上」**

届け出品目の増加に期待高まる



消費者庁

食品表示企画課長 **赤崎 暢彦氏**

有料老人ホーム運営で医療・介護・ 地域住民の“困りごと”解決を

1963年から、50年以上にわたり愛知県清須市を中心に薬局を展開してきたツジ薬局。現在、調剤事業主軸の薬局6店舗、調剤併設ドラッグストア2店舗、介護施設2施設を展開している。昨年、住宅型有料老人ホームを新設したほか、来年にはデイサー

ビスを移設開設する。

デイサービスの開設場所は市の幼稚園跡地。地域と密接に連携する一方、経営基盤強化を意図し、全国展開中の薬局チェーンのリファーマと業務提携した。（本誌編集長兼デスク 菅原 幸子）

社内第1号の ケアマネジャーが辻社長

——昨年、有料老人ホームを新設されました。

辻 住宅型有料老人ホーム「ふくろく」を愛知県北名古屋市西之保に開設しました。薬局の「西春ふくろく店」も併設しているほか、近隣には「にしのほう伊藤内科クリニック」もあり、入居者の方々の診察にも対応いただいています。

いわば医療と介護・生活を包括的にご支援するこのスタイルは、当社の目指してきたものの、現時点での集大成といえると思います。

——住宅型有料老人ホームでは、必要な方には訪問介護を御社からも提供できる体制かと思いますが、介護保険事業の収益も厳し

くなっていく中、住宅型有料老人ホームの将来性をどのように感じていますか。

辻 有料老人ホームが儲かるか儲からないかと聞かれれば、儲かりません。しかし、当社のビジネス使命は「関係されるお客さまのお困り事を解決するソリューションビジネス」であると思います。有料老人ホームに関しても、地域の方々のご要望に対し、当社ができることがあるのであればという趣旨で立ち上げたものです。

当社の介護事業の歴史は、介護保険創設2000年4月にさかのぼります。当時は、「介護保険とは何か」「どのように使うのか」というご質問をお客さまから受けたことを契機に、「ご要望にお応えできる体制を」という考えの下、スタッフとケアマネジャーを取得しました。当社のその第1号が私です。

そこから、介護事業を別会社「福神」で行っていましたが、昨年2月、介護事業と薬局事業を全てツジ薬局に統合しました。

——有料老人ホームの入居者の方は何人ですか。

辻 最大で19人のところ、現在は14人の方に入居いただいています。

——今後のご予定はいかがですか。

辻 来年、清須市の幼稚園の跡地内にデイサービスを移設します。

今70坪くらいでやっているデイサービスを移設する形ではありますが、いずれは複合モールにしていきたい。女性の勤務薬剤師も多いので、託児所等を併設し、安心して働ける環境づくりにもつながりたいと考えています。

——新設するドクターとの連携

生活を包括支援 軸に事業推進



ツジ薬局 代表取締役社長 **辻 秀典氏**

はいつぐらいを目処にお考えですか。

辻 5月です。

——そういったドクターとの連携はどこで取られているのでしょうか。

辻 地域密着型でお付き合いさせていただいている、そういう方からのご紹介です。

——ある意味地元根付いた企業の強さ、地元の仲間ということですね。

辻 ある方面の方から、「お前のところは儲からないだろう。調剤だけやれば儲かるのに」と言われたのですが、それは少し違う気がします。自分に相談していただいた方に対して、その問題をどうやって解決しようか考える、それを続けてきたら、今の会社の形になったのです。「薬局を軸にして何ができるか」を絶えず考えています。

「後発品加算」で 改定影響をカバー

辻 昨年1月は、当社にとっての大変革がありました。有料老人ホームのような大きいプロジェクトを起こすには、1年かかりましたが、今の当社の規模で1億、2

億というお金の融資を金融機関から引き出すには時間を要します。それをバックアップしてくれるところをと、模索していたところ、福岡県のニックが中心となってやっているリファーマというグループがあり、手を組むことになりました。

——ニック自体は薬局を営まれているのですか。

辻 調剤薬局だけで約125店、グループ全体で売上高240億円あります。

創業以来、当社は一匹狼的な経営をして参りましたが、同社の吉川社長とお話をしているうちに、バックアップしていただけるということになりました。自由にやらせて頂いており、感謝いたしております。

——足下の決算では、出店もされなかった中、厳しい環境下で増収となっています。

辻 店舗数が増えていないと指摘されますと、耳が痛い。しかし、今に至るまでにいくつかのスクラップ&ビルドに取り組んで参りました。そして、基盤が整ってきたため、来期からは手始めに2店舗、出店予定であります。現状維持で

いこうという考えは、全くありません。

一方で、ご質問の増収に関しては、比較的新しい店舗での処方箋が伸びていることによるものだと思います。調剤併設ドラッグストアである店舗の処方箋枚数も伸びています。

——処方箋枚数が増えていると、処方箋単価の改定はそれほど気にはならないかもしれませんが、調剤報酬改定による処方箋1枚の技術料への影響はどのようにみていますか。

辻 リファーマのグループとなったことで、41点だった調剤基本料が21点になりました。これは大きな影響といえますが、後発医薬品の使用を推進するなどの対策で、むしろ技術料全体でみると上がった店舗もありました。

——かかりつけ薬剤師管理指導料については、いかがですか。

辻 率直に申し上げて、算定はしてませんでした。これだけ同じ土地で長く薬局をやっていると、夜間の電話相談対応や急患対応も日常的です。お客さんとも“ツーカー”の仲で、あえてかかりつけ薬剤師指導料をとることは考え



ツジ薬局が運営する住宅型有料老人ホーム「ふくろく」（愛知県北名古屋市）。薬局のほか、内科クリニックも近隣にある



「にしほ伊藤内科クリニック」

ませんでした。ただし、自ら加算を取りたいと意識し、取られている弊社薬剤師もおりますが。

——本店（清須市土器野）は、住宅街立地ですが、増収の背景は何でしょうか。

辻 本店はまったくの面で処方箋を受けていますが、親の代からお付き合いさせていただいていた近隣の方々が、年を取られて、調剤薬が必要になっても処方箋を持ってきてくださっています。あとは、近隣に透析対応病院があり、そちらの患者さんを当方で対応させて頂いているものですから、そちらの先生のお力添えもあり処方箋が増えたということもあります。

そのほか、本店ではずっと漢方薬の相談を定期的に行っているため、漢方薬の相談のついでに処方箋を持ってきてくださるということもあるようです。

——物販事業の方はいかがですか。

辻 厳しいことになりましたが、収益性は徐々に改善してきています。現在、社員教育において「メリットプレゼンテーション（MP）」の強化に取り組んでいます。皆さんが言うところ「推奨品」を売りこなすスキルの養成です。

——やはり、推奨品をしっかりと育てていくということですね。

辻 物販と調剤、あるいは予防と治療の両立というのは、永遠の課題ですね。私は薬局というのはソリューションビジネスだと常々社員に言ってきました。当社に来るお客さま、あるいは当社に関わる患者さんの問題を解決することが使命であって、その媒介が薬であるかもしれませんが、薬でないかもしれない。昔の薬局は街の“相

談屋さん”だったような気がします。ですから、「薬だけでなくもいいのではないか」という気持ちは常にあります。

現在、事業としては、もちろん薬局主体ですが、実は今、商工会の仲間と介護ロボットの研究をしています。ヒューマンズを持ち合わせたロボット達が介護環境を改善することができる可能性があるのではないかと考えています。どの介護事業所も、特に、夜勤対応や重労働に関して困っているもので、そこにソリューションを提供できないかと。それについては自分のお金の範囲内で、会社に迷惑

をかけないようにやっています。

まだお話しできるような段階ではありませんが、所属する「名古屋清須ロータリークラブ」、「清須市商工会」、「西法人会」等にもいろいろな方々がお見えになって、そうした方々と、「こういうことが現場で起こっているけれども、こういうことを解決できるプログラムはつくれないのか」とか、「プログラムは作れるけれども、その事業化は誰ができるのか」という、議論をしている、そんな段階です。

御用聞きを始めた「買援隊」

——「お困りごとの解決ありき」の代表例といえるのが、御社が実践されている「買援隊」ですね。

辻 「買援隊」と呼称して、買い物を援護する部隊を6、7年前に立ち上げました。

きっかけは本店の薬局を現在の形態にする際、物販に関連する商材をドラッグストアの店舗に移しました。しかし、本店の周りには買い物に苦慮する高齢者の方も多いので、「御用聞きをやろう」ということになったのです。

女性1人を専属としました。彼女が注文を受けて持って行ったり、あるいは自宅に伺った際に書いてくるメモを活用したりしています。

——買援隊は週に何回か、決まった日に行っているのでしょうか。

辻 基本は月・水・金です。ただ、それではお応えしきれない要望もありますので、この曜日以外でもお受けすることがあります。

——何人ぐらいの方が利用されていますか。

辻 固定しているのは15、16人です。これまで各店で行っていた配達機能も買援隊で一括できないかということも試験的にやってい

ます。

——奉仕事業に近いのでしょうか。

辻 そうかも知れませんが、とにかくまずはやってみて、地域の方々へのソリューションになればよいのではないかと考えています。

——現在、薬局事業で課題を挙げるとすると、何でしょうか。

辻 すぐにというわけではありませんが、やはり毎年新卒の方を採用していきたいと思っています。出店のこともありますので。

社員の行動は企業理念を基準に判断を

——社員教育などはどのようにされていますか。

辻 E-ランニングや毎月の勉強会等は当然ですが、当社の企業理念として、第1条が「和を以て貴しとなす」、第2条が「共存共栄にて絶えず勝者となる」、第3条が「損得より先ず善悪にて絶えず前向きに考えて行動する」と定めています。

マニュアルというのは最低限のラインですから、これを超えた時の判断は、企業理念を基準にして考えなさい、と教育しております。

——社長の人生観に重なるのですね。

辻 私は歴史が好きなものですから、その影響は多少なりとも企業理念に反映されていると思います。

12年前の平成17年11月に社長を引き継いだ時は、企業理念らしいものもなく、皆が別々の方向を向いていた。今は随分固まってきたのを体感するにつれ、やはり企業理念の浸透は大事だと思います。

——理念に求心力を持たせるといことですね。

辻 そうです。経営計画で将来を示すということも大切で、5カ年計画、10年計画で「こうなっていましょう」と発表し、取り組んでいると少しずつ変わってきます。

——先ほどの託児所の話も、薬剤師の獲得や定着のための施策にもなりますでしょうし、5カ年計画もその一つかと思えます。

辻 当社は辞める人が極端に少ないのですが、世間で言う、伸びている企業は人の新陳代謝が盛んです。どちらが良いかは私では分かりかねますが、当社では、社員同士が少しでも楽しく過ごせるようにと、委員会を作りました。その中には、体育部会と文化部会があり、社員が自ら決めました。体育部会は定期的にボーリングやバレーボール等に行ったり、文化部会では、一緒に社内でケーキを作ったりしています。それらの費用は会社が半分負担致します。

——最近、よく地域包括ケアという言葉が出てきます。市町村が主体となって、介護保険マターで、地域支援事業をやるとういうようなことがあるようですが。

辻 私共も「地域包括企業を目指します！」とうたっております。今回の幼稚園跡地には、幾分の余裕があり、今、弊社有料老人ホームにて活躍中のリハビリの先生等に声をかけ、敷地内での活用はできないかという話を煮詰めている最中です。

また、そこにデイサービス移設含め託児所、地域の方々が集えるカフェや、趣味で活用できる空間等を組み合わせ、その近隣周辺に当社の店舗や医療関連所が織りなすことができないかを模索中であります。

——分かりました。本日はありがとうございました。