

医業の現場から 経営

file011 中国・四国地区

医業経営コンサルタントとともに 「医の原点を支える」

■ 門前薬局からの 脱皮を目指す

株式会社ハッピーファーマシーは、愛媛県松山市を中心にハッピー薬局を展開し急速な発展を遂げている。創業10年を目前に、薬局展開としては愛媛県随一の21店舗を擁するが、それでも計画よりは少し遅れているという。原因は薬剤師不足で、実はこれまでにそのために4店舗を閉鎖している。採算面も理由の1つで、昨年は10店舗ほど新規の出店要請があったが、医療モールのような複数の医療機関が対象でなければ採算は厳しいため断念した。

「愛媛県の2014年度処方せん受取率はまだ52%。しかも医療費改定のたびに薬価が下がり、薬局に落ちる額も率も低下傾向に歯止めがかかりません。医療機関と薬局では損益分岐点が違うので、行き詰まる門前薬局が出ています。“医療機関の隣の薬局”というだけで、患者さんに名前も覚えてもらえない

い薬局から脱皮するため、私たちは開設当初から松山医療圏でのブランディングに力を入れてきました」と、経営ビジョンを語るのは代表取締役社長の新野和幸氏。さらに、「各店舗がかりつけ薬局の機能を目指すことは当然ですが、今まで“医療機関の隣の薬局”だからと利用していた人たちに、“ハッピー薬局”を選んでいただくことが目標です。そして将来は“ハッピー薬局の隣にある医療機関だから安心”と言われるだけのブランド力をつけたいのです」と熱く語る。

新 しい薬局業態を模索
病気になる前の段階で来て



市内中心部にある大手町店はビル1階に



市街地店舗は戸建が多い。写真は石手白石店



ドライブスルーがある内宮店



アロマショップを併設する志津川店



コンビニエンスストアを併設する
古川南店



本社内に掲示されていたのは
薬局ロゴマークのデザイン画。
パリ在住の作家の手による作品

株式会社ハッピーファーマシー 概要



■所在地
愛媛県松山市末広町6番地5

■代表者
新野 和幸

■事業概要
松山市内にハッピー薬局を21店舗展開。またアロマセラピーショップ&サロン「ROSA LUNA」運営。「こども薬剤師」「おくすり勉強会」「無塩パン販売」「おくすりマイバック」などの社会貢献活動も実施している。

らえるかつての薬局に戻りたいとの思いから、「お腹が痛い」「熱がある」といった軽症患者の相談に対応するヨーロッパ型の医薬分業を目指すハッピー薬局は、「近くの薬局」として便利に利用してもらえる店舗づくりに力を入れてきた。たとえばコンビニエンスストア併設の薬局は2店あり、1日1,000人ほどの集客力があるという。検体検査室を持つ店舗、健康商品を扱う調剤薬局、さらに地元のパン屋と共同開発した無塩パンなども販売し、処方せんを持たなくても足を運びたくなる店舗づくりを工夫している。

薬 剤師の確保と教育

同社は社員130人のうち半数が薬剤師だが、地元松山大学卒の薬剤師も1期生から徐々に減っているという。そこで対策として考えているのが東京支店の開設だ。「東京で就職するけれど、いずれは松山に戻りたい。そのときに良い就職先があれば

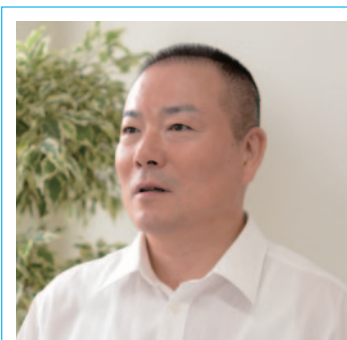
と考える薬学生は多い。われわれの薬局なら東京でキャリアを積んで松山に帰ってこられる、そんなリクルート戦略を立てています」と、新野氏の人材確保戦略に抜かりはない。

教育研修にも力を注ぐ。疾患別研修をはじめ、医療・保険制度、業界、臨床薬学など、国内はもちろん海外研修まで、創業当初からその充実を図っている。

薬 局が担うべき役割

今後は、日常的に利用してもらいながら、いざというときに適切な医療機関や介護施設を紹介できるようにした上で、ケアマネジャー、管理栄養士、看護師などの専門職が様々な相談を受けられる薬局にしていきたいと話す新野氏。

一方で、ハッピー薬局は休日でもどこかの店舗が開いているため、在宅医療に取り組む医療機関にとっても重宝されている。そうした利点を生かした医療機



代表取締役社長 新野 和幸氏

株式会社ハッピーファーマシー代表取締役社長。1985年第一薬科大学卒業、1986年外資系化学メーカー入社、1992年医薬品卸会社入社後、2006年(株)コンフォルト、(株)ハッピーファーマシー設立、2010年サークルKフランチャイズ事業スタート、2013年(株)ハートプロジェクト設立。

関との強い関係づくりは必要とした上で、「医療機関を熟知している薬局こそが価値を高めることができると思いますし、医薬経営コンサルタントが、薬局の経営にコミットする機会がもっとあっていいはず。医療機関の誘致や経営改善によって患者数が増え、結果的に調剤が増えるといった流れの中で、薬局からフィーを獲得する動きを取ればいい」と、医薬経営コンサルタントを活用した薬局経営の可能性に言及した。さらに、「たとえば、社会保険労務士の方が協会に所属して知識や経験を身につけ、一步踏み込んだ社労士業務を行えば、医薬経営コンサルタント業務をさらに伸ばせるのではないのでしょうか。診療報酬や医療制度改革にコミットするだけがコンサルテーションではないと思います」と医薬経営コンサルタントへのエールもいただいた。



「薬剤師不足はどこも同じ。現状維持は後退でしかなく前を向いて進んでいくしかない」と新野氏は、積極的な人材確保戦略と教育研修に力を注ぐ