

# 中小薬局は専門性発揮を

## 大手やアマゾンに対抗可能

ファルメデイコ社長の狭間研至氏は18日、大阪市内で開かれたメディアカ  
ルジャパンで講演し、院外処方箋発行率の伸びが上限に達し、薬局間の競  
争が激化していると語った。ドラッグストアの調剤部門が応需枚数を伸ば  
し、大手調剤薬局チェーンもシェアを拡大している。中小薬局は個性と専  
門性を発揮することで、こうした動きに対抗できると呼びかけた。

### ファルメデイコ 狭間社長



以前は、医療機関の近隣に薬局を出店し、院外処方箋という水源にできるだけ近い位置を確保できれば、薬局の経営は成り立った。

しかし、新型コロナウイルスの感染拡大を契機に、受診控えなど患者の行動が変化。ドラッグストアの調剤部門の成長もあり、中小薬局の経営は厳しくなっている。

狭間氏は「全てのビジネスモデルには寿命がある」と指摘。

門前型調剤のビジネスモデルは「限界に達している」とし、地域医療と一体化した薬局へと転換する時期を迎えていると説明した。

今後、日本でもアマゾンが薬局事業に参入すると見られる中、狭間氏は「アマゾン参入後、本屋の数は半減したが、半数は残っている」と言及。中小薬局でも個性と専門性を発揮すれば、アマゾンや大手調剤薬局に対抗できると強調した。

薬局経営の面では、門前

型の調剤を主体とするのではなく、面での調剤、在宅

医療への関与、OTC医薬品販売の二本柱を経営の柱に据えるよう呼びかけた。前回の改定で調剤報酬は、対物業務と対人業務を明確に意識した構造に変わった。狭間氏は、今後の改定でも、服薬後のフォローアップやアセスメント、医師へのフィードバックなどの対人業務を評価する傾向は強まると指摘。対人業務を充実させる時間を生み出し、薬剤師が専門性を発揮するために、非薬剤師と連携して対物業務の効率化に取り組むことを提案した。