

調剤薬局の成長ぶり

「門前」で展開する調剤薬局運営会社 地価下落で商機拡大中



東薬 木下貴弘社長

東薬 ● 東京都新宿区

医薬分業を追い風にしたのが、調剤薬局であろう。近年は地価の下落もあって、その成長は止まらないようだ。中でも、年成長率四〇％を記録しているのが、調剤薬局を七店展開する東薬（東京都新宿区）だ。

「東京都内の病院のうち、院外処方箋を実施しているのは、まだ四〇％です。五〇〇床一〇〇〇床といった大病院は既に多くの業者が競合していますが、当社が狙うのはまだ大手も行っていない中小の病院です」（木下貴弘社長）

こうした調剤薬局運営事業の重要ポイントの一つに病院前の土地を押さえるということがある。いわゆる「門前薬局」だ。病院から、処方箋をもらった患者たちがすぐ、足を運んでくれるように、最適



メネフィット 広本進社長

街の調剤薬局が在宅専門薬局開設

メネフィット ● 東京都目黒区

往診専門医などと協力し、薬を重度患者の自宅まで届ける在宅専門薬局を今年の四月に開設したのはメネフィット（東京都目黒区）だ。今年度の年商は三億円を見込んでいる。

同社は一九九七年四月に設立。薬剤師であった広本進社長が東京都目黒区に調剤薬局をスタートさせた。二年後には大田区・世田谷区と二店、三店と新規出店を行うも他社との競合で経営が悪化してしまふ。そこで、二年後に介護保険制度が施行されると、日本福祉サービステクニクスとフランチャイズ契約を結び、訪問介護、入浴事業を開始した。

「厚生労働省の医薬分業推進により調剤薬局が増加したため、他社との差別化として介護サービスを開始したので。その中で、患者を訪問するうちに薬の宅配サービスの必要性を感じ、事業を開始しました」

通常、薬は病院で処方箋を受け取った本人が調剤薬局に行き、薬

を受け取らなければならない。だが、自分一人では病院にいけないような寝たきりの人や重度の障害を持つている人に関しては往診した医師が代行し、薬局に処方箋を渡すことができる。薬局の人間はその処方箋に指示された薬を調剤、患者に届けるというのが在宅薬局のシステムだ。

広本社長が往診専門医と出会ったのは今から一年半前。友人からの紹介で行った「かかりつけ医を育てる会」で知り合った。生命保険会社などと進めていた予防医療の推進事業を手伝ったことがきっかけで親睦を深め、広本社長が在宅薬局に着手していたことから提携することになった。

「今後、一人暮らしや寝たきりの高齢者がさらに増加するにつれ、在宅薬局の需要は伸びると思います。現に当社の今年度の売り上げは倍増を見込んでいます」

こう意気込む広本社長は今後も在宅薬局の店舗拡大を目指している。

DATA

- 設立年 / 1997年4月
- 資本金 / 2500万円
- 従業員 / 32名
- 備考 / 現在、薬局・介護ステーションなど6つの営業所を展開している。

薬業界地獄耳

「医師へのリベート」密な関係」悪質業者はいまだに存在する

「かつての主役は製薬会社だったが、薬価引き下げが始まってからというもの今では、調剤薬局の方が主役だよ」取材中、こんな一言を耳にした。何の話かと言えば、医療・薬業の世界にはびこる、リベートについてのことである。

薬の種類・量を決定するのは医師の判断一つだ。もちろん、患者の症状に合わせるのが基本であり医療倫理に沿って考えれば当然の話。しかし、だからこそ院内処方箋が当たり前の頃は、製薬会社の営業スタッフは医師を徹底的に狙ってきた。

現在は、製薬会社よりも調剤薬局が医師を追いかけているのだとか。処方箋を持ってくる患者をひたすら待ちつづける彼らは、病院の目の前に店舗を構える。さらには、使用する薬量が多いほど売り上げ増につながる仕組みになっているために、病院との関係を築いておく必要があるのだという。

もちろんこれは、ある一部の業者の話である。