

株式会社日本メディカルキャリア

薬剤師 サバイバル時代

生き残りをかけたあなたの戦い

アジェンダ

はじめに

薬局・薬剤師を取り巻く社会問題

サバイバル時代を生き残るためには～薬局経営視点～

1：薬局経営ビジョン

サバイバル時代を生き残るためには～薬局経営視点～

2：薬局経営の実態把握

サバイバル時代を生き残るためには～薬剤師視点～

1：能力開発

サバイバル時代を生き残るためには～薬剤師視点～

2：キャリア形成について考える

さいごに

はじめに

薬剤師を取り巻く環境は、ここ数年で大きく変化をしています。

ついに薬剤師は需要と供給が逆転し、
「薬剤師サバイバル時代」へと突入します。

生き残れる薬剤師とは？生き残れる薬局とは？

その不安に対して、少しでもヒントとなるような観点や考えなどを
本資料を通じてお伝えできればと思います。

増えすぎた調剤薬局、薬剤師飽和時代、薬剤部新設廃止
患者のための薬局ビジョン、かかりつけ薬局、など
気になる話題に切り込み、この薬剤師サバイバル時代を解説します。

薬局・薬剤師を取り巻く 社会問題

増えすぎた薬局

薬局6万軒

約6万軒。これは現在の薬局の数字です。爆発的な増加の原因は「医薬分業」。日本で、実質的な医薬分業

が始まったのは1974年。この年の薬局数は約2.6万軒でした。医薬分業をきっかけに薬局は店舗数を増やし続け、2006年には約5.2万軒、2020年には約6.1万軒にまで薬局は増加しています。

社会保障制度を維持するにめに、薬局の数を半数程度の約3万軒まで減らす必要があると言われてます。

迫りくる薬局の大淘汰の時代に、

私たちは、どのように「薬剤師」の資格と向きあうべきでしょうか。

薬局3万軒への削減

薬剤師の飽和時代

供給 > 需要

薬剤師は今まで「超・人手不足」が叫ばれる時代でしたが、首都圏を中心に

充足傾向となりつつあります。厚労省の薬剤師の需給調査では、2018年に需要と供給のバランスがひっくり返り、ついに供給が需要を上回りました。厚労省が公表した需給調査の推計では、2045年の供給数は最大で45万8000人、最小で43万2000人。需要数は最大で40万8000人、最小で33万2000人となっています。

薬剤師の業務のAI化・機械化等
が進めば進むほど、薬剤師の需要は
少なくなるという調査も出ているため、
最大12万人の薬剤師・過剰人員が発生してしまうのです。

AI化の影響

薬局調剤医療費の圧迫

7.7兆円

2020年の医療費は43.6兆円。
薬局調剤医療費は7.7兆円を超え

ています。膨らみ続ける医療費・調剤医療費を削減するために国は調剤報酬や、残薬の問題などにメスを入れています。そのなかのひとつの取り組みとして、医薬分業により増えすぎた調剤薬局の削減も掲げているのです。

医薬分業とは医師・薬剤師が
専門性を発揮し、患者に安心して適生
な薬を処方・一元管理をすることが目的とされています。しかし、
今の薬局構造は、医院の近くの薬局から薬を受け取ることが多く、
本来の想定されていた姿ではないことが課題となっています。

医薬分業？



「患者のための薬局ビジョン」の実現

医薬分業の原点へ

医薬分業の原点に立ち返り、薬局を患者本位のかかりつけ薬局に再編

するため、「患者のための薬局ビジョン」が策定されました。このビジョンが実現をすると、多剤・重複投薬の防止や残薬解消なども可能となります。患者の薬物療法の安全性・有効性が向上するのはもちろん、医療費の適正化にもつながり、前頁で述べた医療費削減に一步繋がります。

また、最近の調剤報酬改定では「患者のための薬局ビジョン」に

調剤報酬との関連

合わせた形で、点数設定や改定がされることが多く、ビジョンに即した経営ができることが、生き残りのポイントになります。

サバイバル時代を生き残るためには ～薬局経営視点～

1：薬局経営ビジョン

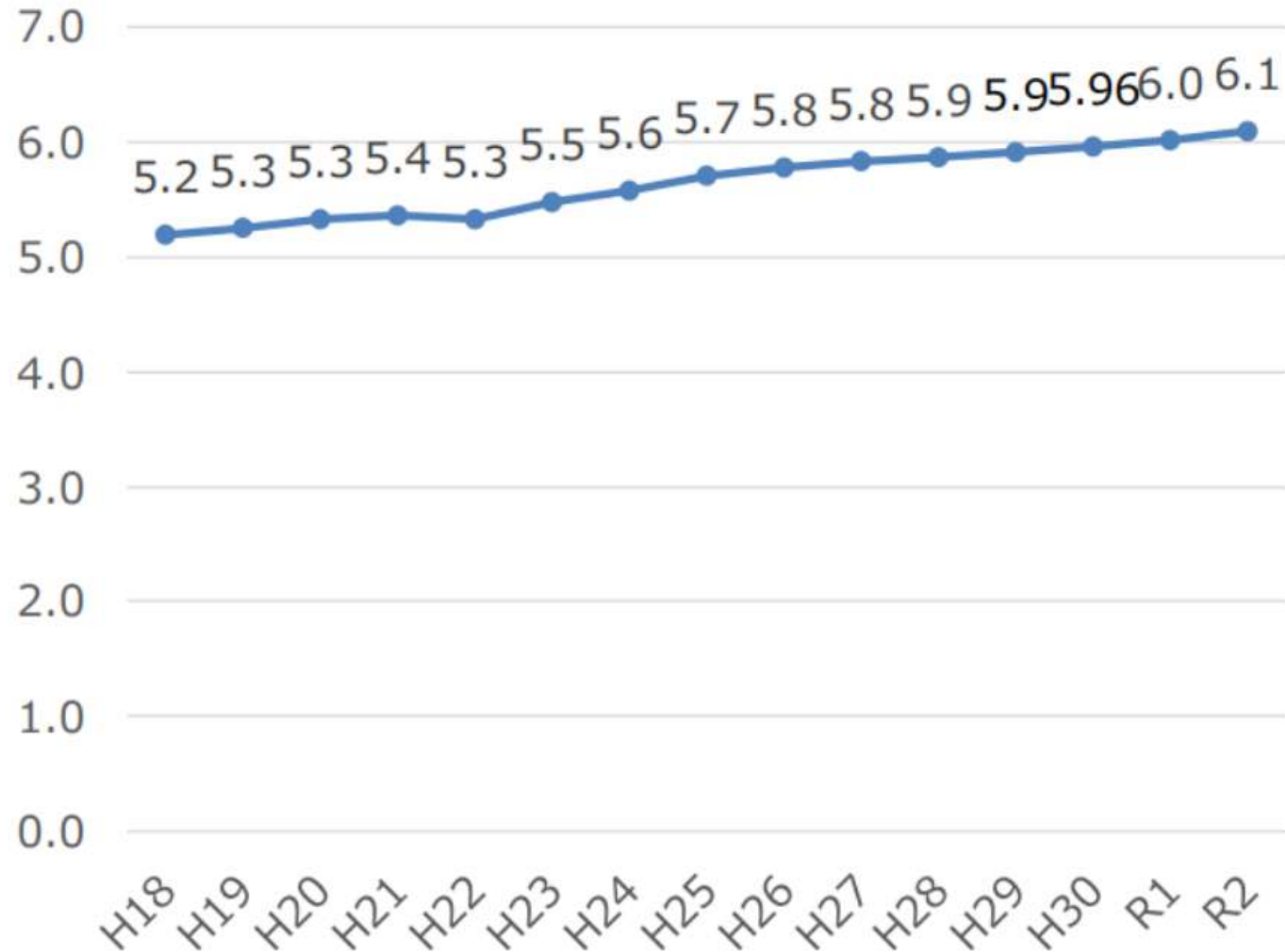
増え続ける薬局

薬局数は令和元年には6万軒を突破し、右肩上がり。薬局で勤務する薬剤師は180,415人。病院で勤務する薬剤師は54,150人なので、薬局は病院の3.3倍の薬剤師が勤務しています。

薬局数を現行の約半数(3万軒程度)に削減することが以前から叫ばれていますが、コロナの影響もあり経営難の薬局が増加。ここ数年では、薬局大淘汰が現実味を増してきました。

今後、どのような薬局が淘汰される可能性があるのでしょうか。

薬局数の推移 (万)



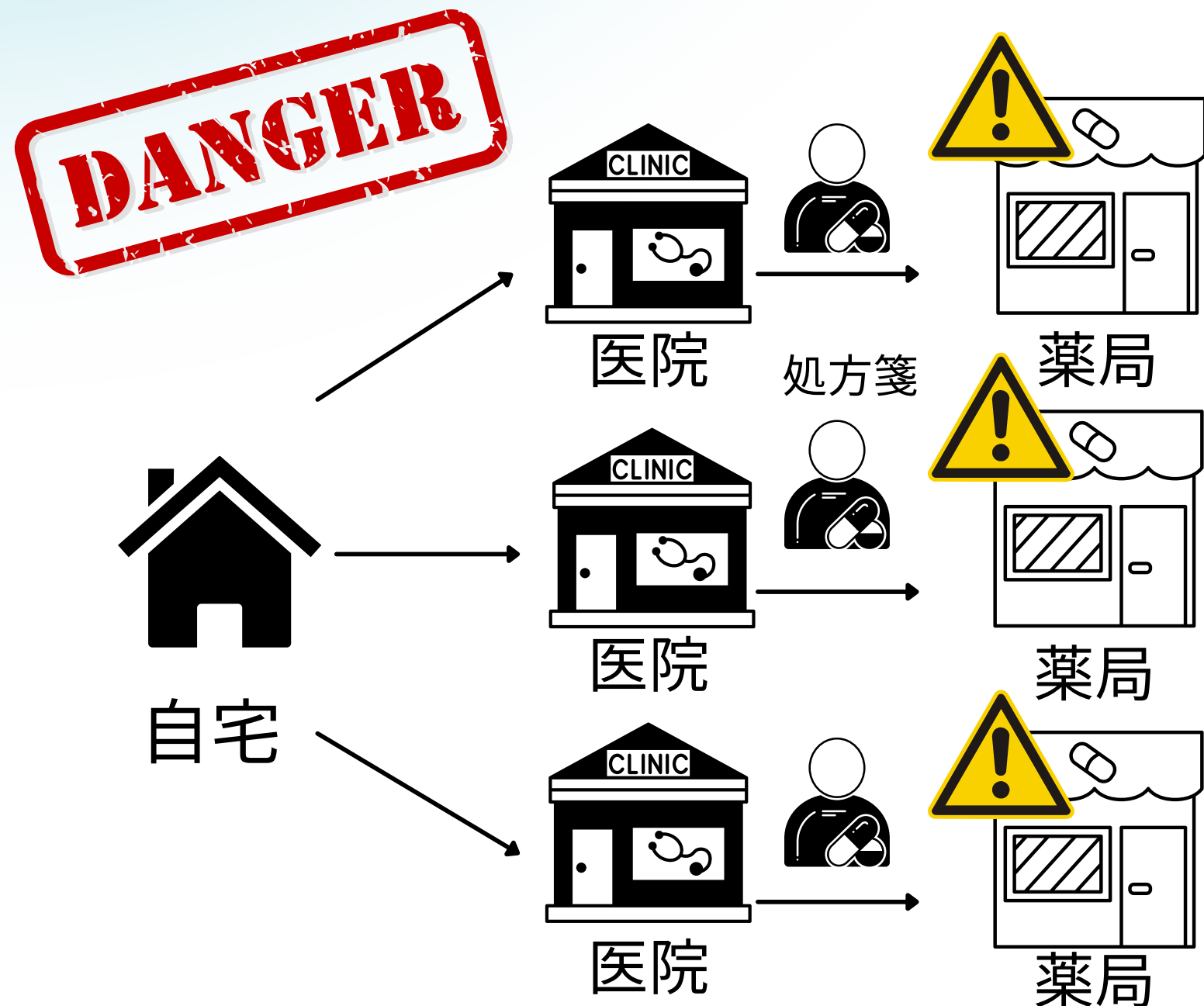
※宮城県及び福島県の一部は集計されていない。

出典) 衛生行政報告例

参考：一般診療所102,616施設、病院8,300施設
(令和元年10月1日現在：令和元年医療施設調査)

門前薬局崩壊の危機

近隣のクリニックからの処方箋を主に応需している、所謂「門前薬局」が以前から比較すると、調剤報酬減算の対象となっています。門前薬局のなかでも、以下の項目に当てはまる薬局は、特に減算の対象となっています。



- ・ほぼ特定のクリニックからしか処方箋を受けていない
 - 集中率が上がり、調剤基本料が下がる恐れあり

- ・在宅医療を全く実施していない
- ・医院や訪問看護やケアステーションと連携をしていない
 - 地域体制加算等が取得できない

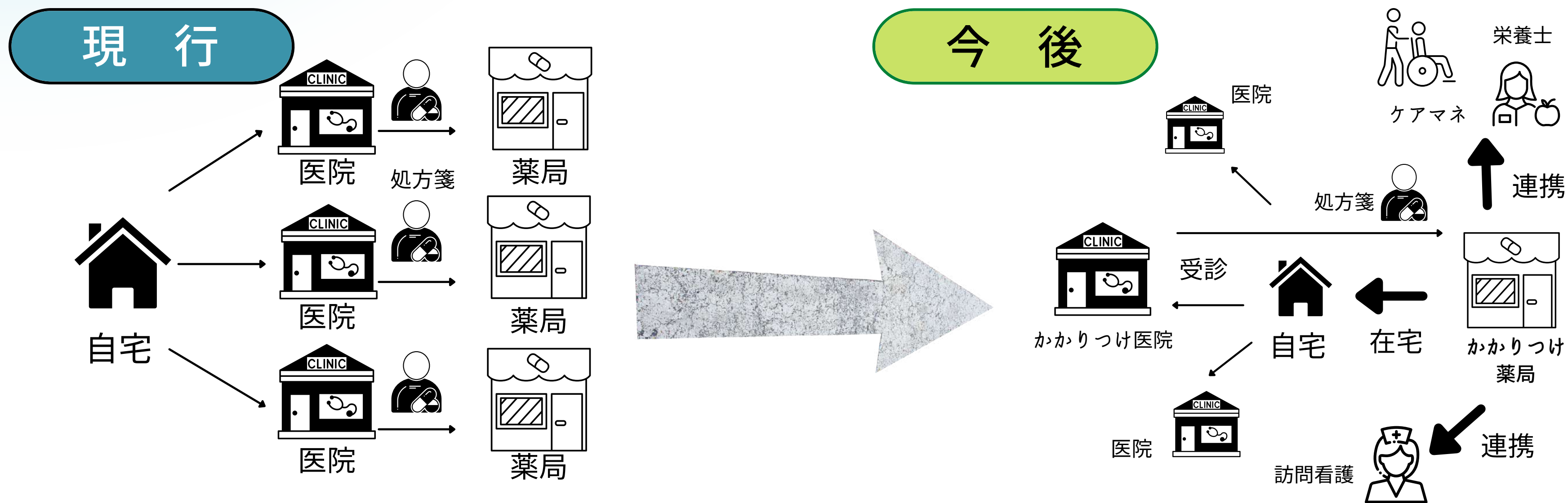
- ・医師の方針で後発品の利用がほぼできない
 - 後発品加算等が取得できない

求められる薬局の姿

それでは、どのような薬局のスタイルが評価対象となっているのでしょうか。

以下の図の通り、薬剤師が専門性を発揮し、患者の服薬情報の一元的・継続的な把握と薬学的管理・指導を実施できるスタイル、つまり「患者のための薬局ビジョン」が評価対象となっています。

このような薬局運営が実施できるかが、今後生き残りかけた分岐点になる可能性があります。



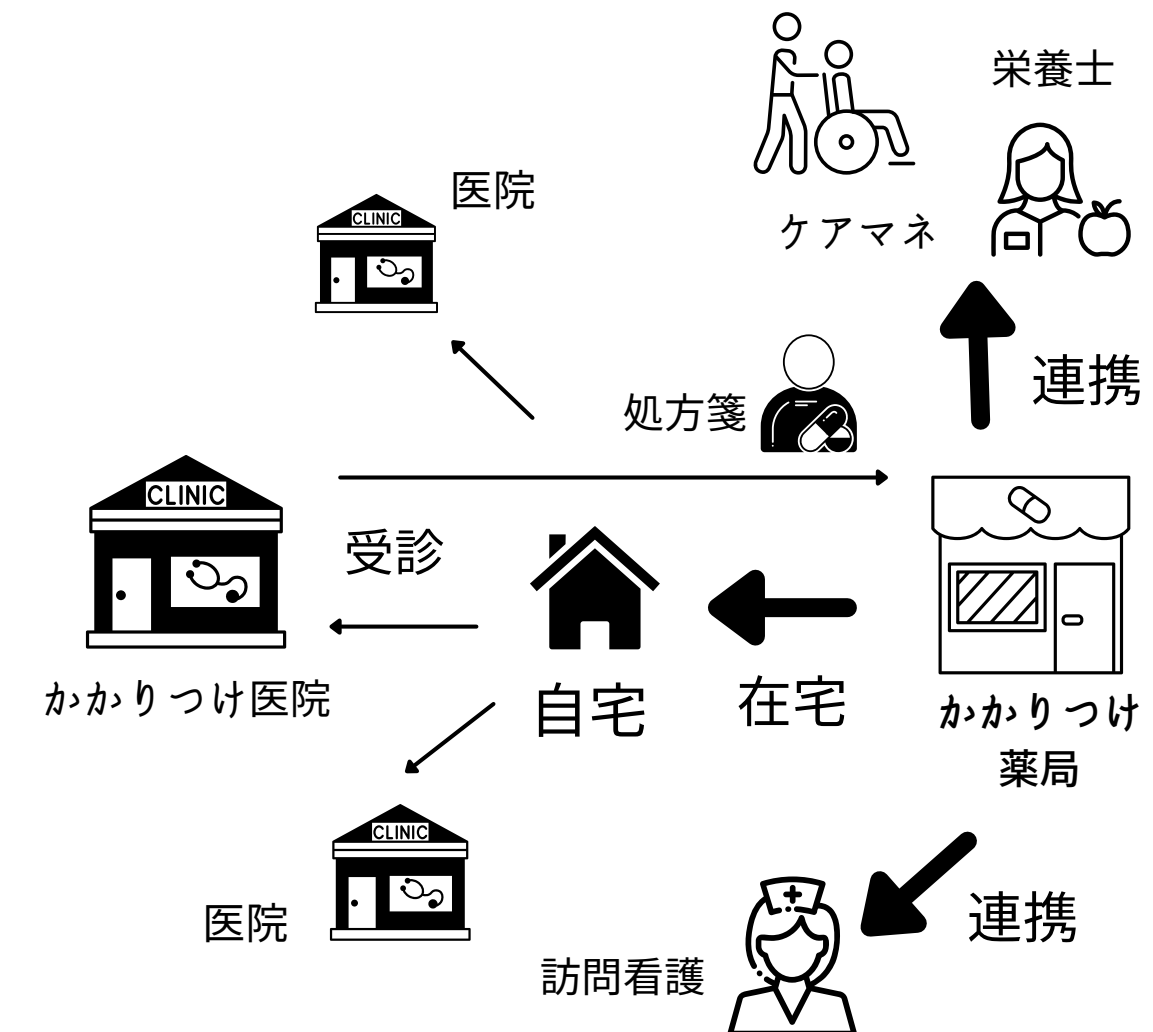
「患者本位」の薬局経営を

門前薬局が減算対象であれば、立地を変えるだけで「患者のための薬局ビジョン」の実現となるのでしょうか？

実際、薬局の立地だけでは目指すビジョンとは言えません。更に必要な視点として、「医薬分業が患者本位となっているか」ということが大切です。以下のような「患者本位の経営（医薬分業）」をできる薬局が、今後国から評価をされ、サバイバル時代における生き残りのスタイルになりつつあります。しかし、実現のためには薬局・薬剤師側の負担も大きく、実施に踏み切ることができないジレンマを多くの薬局が抱えています。

＜患者本位の医薬分業で実現できること＞

- 服用歴や現在服用中の全ての薬剤に関する情報等を一元的・継続的に把握し、次のような処方内容のチェックを受けられる
 - ✓複数診療科を受診した場合でも、多剤・重複投薬等や相互作用が防止される
 - ✓薬の副作用や期待される効果の継続的な確認を受けられる
- 在宅で療養する患者も、行き届いた薬学的管理が受けられる
- 過去の服薬情報等が分かる薬剤師が相談に乗ってくれる。
また、薬について不安なことが出てきた場合には、いつでも電話等で相談できる
- かかりつけ薬剤師からの丁寧な説明により、薬への理解が深まり、飲み忘れ、飲み残しが防止される。これにより、残薬が解消される など



サバイバル時代を生き残るためには ～薬局経営視点～

2：薬局経営の実態把握

薬局経営難の時代

2021年1～11月の「調剤薬局」の倒産が集計開始以降最大の26件。過去最大の2017年の17件を大きく上回り、負債総額も過去最大の28

億9,600万円となっています。ここ最近では、大手チェーン薬局の事業再生ADRが薬局経営難を体現するニュースとなり、中小～大手関わらず薬局経営の難易度が上がっていることが分かります。

薬局倒産の時代

銀行も 融資を渋る時代

昔の薬局経営は、調剤報酬が現行ほど厳しくなかったことや、薬価差で利益を確保できるなど、収益が得やすい経営構造となっていました。そのため、薬局経営に関する融資のハードルは比較的低く、銀行が個人の薬剤師へ『無担保で2,500万円』の融資が可能という時代もありました。しかし、現在の薬局経営は以前と比べて難易度が増し、銀行も融資を渋ることも多くなってきています。

師へ『無担保で2,500万円』の融資が可能という時代もありました。しかし、現在の薬局経営は以前と比べて難易度が増し、銀行も融資を渋ることも多くなってきています。



経営感覚のアップデート

ここ数年で、薬局経営は大きく変わり、以前と同じ経験感覚では収益を出すことが難しい時代となりました。

売上管理・キャッシュフローの管理、デッドストック防止、人材教育・育成など、厳しい目でチェックをしなければ、上手く経営がいかないことも。この、「経営感覚のアップデート」は今後の生き残りを大きく左右するといえるでしょう。

経営状態

人事評価



企業戦略

人材育成

経営感覚の アップデートとは？

では実際に「経営感覚のアップデート」とは具体的にどういうことでしょうか？
一概に結論付けることは難しいですが、以下のような運営を数十年以上続けている
場合、アップデートが必要になるかもしれません。

- ⚠ 企業理念や行動理念が共有されていない
- ⚠ 売上等を管理する責任者がいない
- ⚠ ずっと同じ給与(高額)で中途採用をしている
- ⚠ 人事考課や評価体制がずっと同じ(もしくは存在していない)
- ⚠ 人材育成に力をいれていない
- ⚠ 在宅やオンライン診療など、新たな取り組みに対して否定的・消極的
- ⚠ 薬局生き残り時代であることを、社員が認識していない(させていない)

サバイバル時代を生き残るためには ～薬剤師視点～

1：能力開発

飽和時代？ 薬剤師

長年、人手不足が叫ばれていた薬剤師ですが、厚労省が出した薬剤師の需給調査では、現時点ですでに需要が共有を上回っています。今後もその格差は、更に広がると予想をされ、2045年には最大で126,000人の薬剤師が余剰になるデータが出ています。

○ 1の需要推計、2の供給推計を比較したところ、以下のとおり。

(需給推計イメージ)

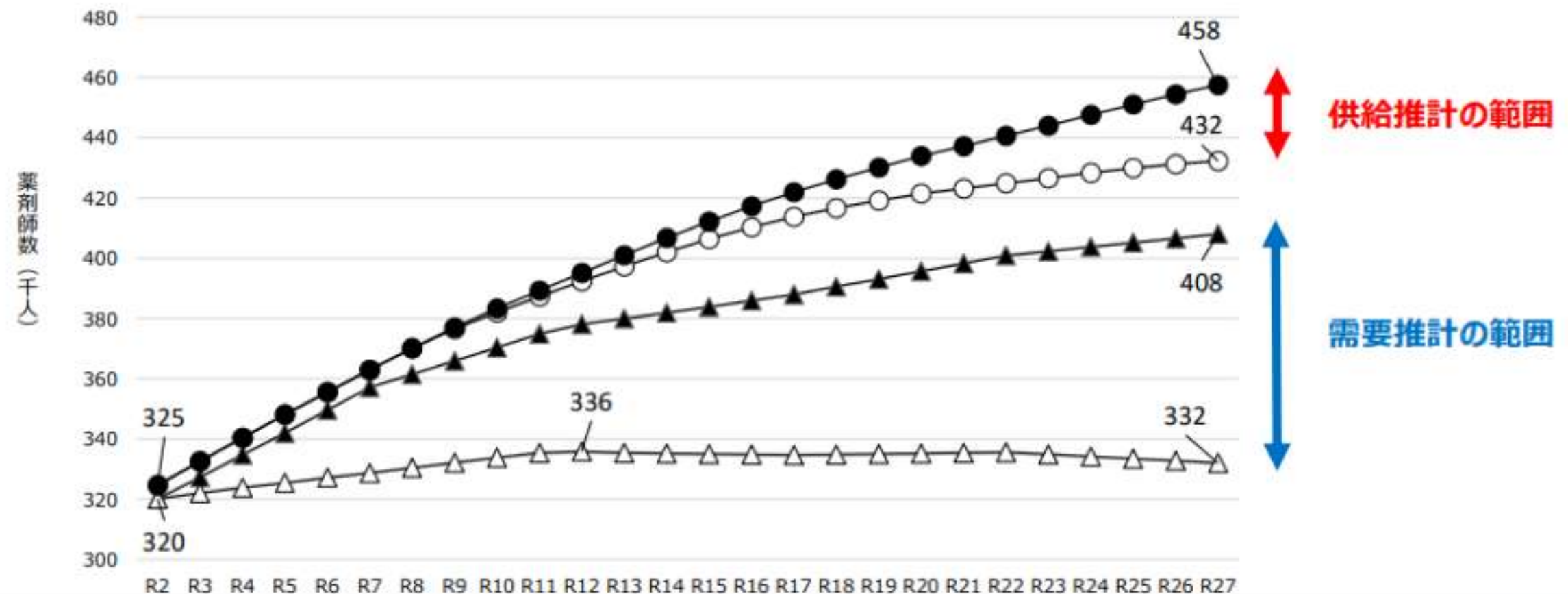
需要 32.0万人→33.2万人 (機械的推計)

32.0万人→40.8万人 (変動要因を考慮)

供給 32.5万人→45.8万人 (毎年一定数増加)

32.5万人→43.2万人 (今後の増加数が減少と仮定)

■ 薬剤師の需給推計 (全国総数)



薬剤師の需給推計(案) | 厚生労働省 より引用

なぜ薬剤師は増えたのか？

医薬分業の影

医薬分業をきっかけに、今やコンビニよりも数が多くなってしまった調剤薬局。それに伴い、人材確保が急務となり薬剤師が

急激に増加しました。しかし、今は大きく方向転換。「調剤薬局の半分削減」などの声も上がっている状況のため、薬剤師の余剰時代に突入。そのなかでも薬学部新設廃止はインパクトが大きいニュースでした。

文部科学省は、2025年度以降の薬学部の新設・定員枠の増加について、原則として認めない方針を決定しました。2006年、4年制が6年制に移行することになった時点では、全国61大学の62学部でしたが、昨年度には77大学の79学部が増えている状況です。このまま、薬剤部が増えていくと薬剤師の就職先が困難になることが予想されるため、このような議論が進んでいるのです。

薬学部新設廃止



サバイバル時代の キーワードは「能力開発」

迫りくる、薬剤師飽和時代に向けて必要だと言われているのが『能力開発』です。ひと昔前の薬剤師における『能力開発』は専門スキルの向上（専門資格の取得など）が一般的でしたが、現在、薬剤師に求められるスキルは多様化しています。

特に、コミュニケーション能力や折衝能力など、あまり重視をされなかったスキルが、今では非常に注目をされています。

こういったスキルを、ポータブルスキルと呼んだりしますが、最近ではポータブルスキルを採用基準や人事評価の一部に取り入れている医療機関も少なくありません。

今後求められる能力とは？

テクニカルスキル

(専門性が高いスキル)

- ・薬剤師としての専門スキル
- ・資格取得 など

ポータブルスキル

(異業種や他の会社にも通用するスキル)

- ・コミュニケーション能力
- ・現状把握能力 ・折衝能力 など

スタンス

(仕事への向き合い方・価値観等)

- ・仕事に対する心構
- ・社会人の基礎能力 など

薬剤師に求められる能力は
スタンス・ポータブルスキル・テクニカルスキル
に分けることができます。

▶テクニカルスキル＝専門性が高いスキル

- ・薬剤師としての専門スキル
- ・資格取得など

▶ポータブルスキル＝他の会社にも通用するスキル

- ・コミュニケーション能力
- ・折衝能力など

▶スタンス＝仕事への向き合い方や価値感

- ・仕事への心構え
- ・社会人としての基礎能力

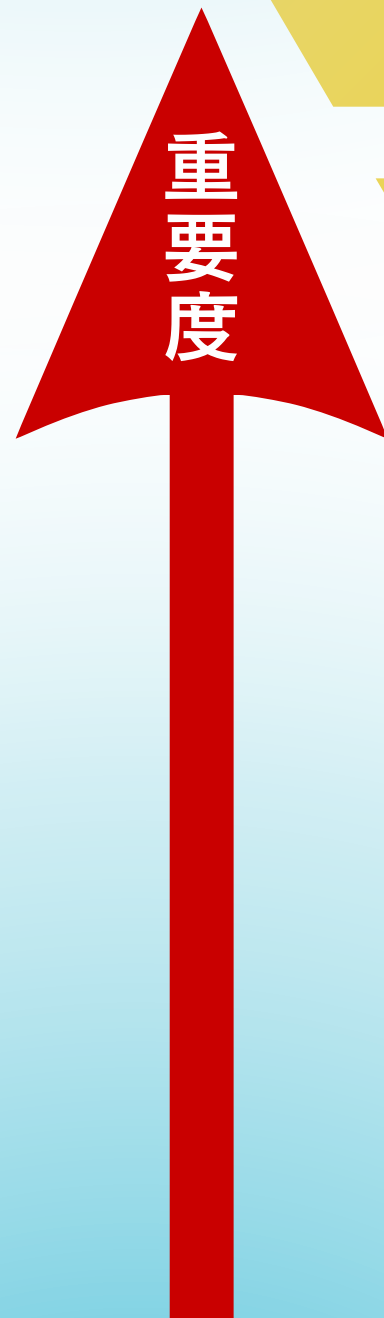
これは薬剤師に限らず、一般業界も含めて
重要とされるスキルとされています。

今後求められる能力開発 ～過去の例～

以前の『薬剤師・超人手不足』時代では薬局を運営するために、躍起になって薬剤師を採用する必要がありました。

そのため、薬剤師としての仕事ができる「テクニカルスキル」の保有を、採用の基準にしている薬局も多くありました。

そのため、仕事への向き合い方の「スタンス(=仕事の向き合い方など)」や、「ポータブルスキル(=折衝能力等)」は、どうしても優先順位を下がってしまう傾向にあったのです。



テクニカルスキル

(専門性が高いスキル)

- ・ 薬剤師としての専門スキル
- ・ 資格取得 など

ポータブルスキル

(異業種や他の会社にも通用するスキル)

- ・ コミュニケーション能力
- ・ 現状把握能力
- ・ 折衝能力 など

スタンス

(仕事への向き合い方・価値観等)

- ・ 仕事に対する心構
- ・ 社会人の基礎能力 など

今後求められる能力開発 ～現在の例～

テクニカルスキル

(専門性が高いスキル)

- ・ 薬剤師としての専門スキル
- ・ 資格取得 など

ポータブルスキル

(異業種や他の会社にも通用するスキル)

- ・ コミュニケーション能力
- ・ 現状把握能力 ・ 折衝能力 など

スタンス

(仕事への向き合い方・価値観等)

- ・ 仕事に対する心構
- ・ 社会人の基礎能力 など

重要度

以前と比べ、今の薬剤師に求められる業務領域や能力は広がりを見せています。

昨今では、在宅医療・オンライン服薬指導・介護施設やケアステーションとの連携など、薬局外での活躍が目立つようになりました。

例えば、在宅医療であればコミュニケーション能力。オンライン服薬指導であればIT知識。多職種連携では折衝能力…など、薬剤師の専門スキル(テクニカルスキル)以外の能力の重要性が増しています。

そのため、「スタンスやポータブルスキルの上に、テクニカルスキルが成り立つ」と考える薬局が増え、過去の価値観とは大きく異なっていることが分かります。

薬剤師は ポータブルスキルが苦手？

- ・薬剤師としての専門スキル
- ・資格取得 など

ポータブルスキル

(異業種や他の会社にも通用するスキル)

- ・コミュニケーション能力
- ・現状把握能力
- ・折衝能力 など

スタンス

(仕事への向き合い方・価値観等)

- ・仕事に対する心構
- ・社会人の基礎能力 など

薬局業界全体の課題としてよく挙げられているのは「ポータブルスキルの教育不足」です。

今まで、あまり重要視されていなかったポータブルスキルが、ここ数年で急激に重要性を増しています。そのため、ポータブルスキルの教育体制がまだ整っていない薬局も多く、社内育成が困難な状況です。

この状況を薬剤師も意識し、普段からコミュニケーション能力や折衝能力を開発していくことが、今後のサバイバル時代の生き残りのポイントとなります。

ポータブルスキルチェックリスト

あなたのポータブルスキルをチェックしてみましょう。

「ポータブルスキル」は厚労省が定義しており、チェックリストなども作成しています。

参考URL：https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_23112.html

自己分析の一環として確認してみることもオススメです。

	スキル	定義
仕事の仕方	現状の把握	常にアンテナを張って情報を収集し、それを評価・分析している
	課題の設定	自分なりの問題意識に基づいて、改善策や解決策を設定する
	計画の立案	最終的なゴールに向けて、効果的なシナリオを描き、具体的な実行計画をたてる
	課題の遂行	成長や目標達成にこだわって、納期を厳守しながら業務を確実に遂行する
	状況への対応	どのような状況の変化に直面しても、臨機応変に対応する
人との関わり方	社内対応	価値観の異なる人々や利害の対立する社内関係者と調整し、合意形成を図る
	社外対応	価値観の異なる人々や利害の対立する顧客・社外関係者と調整し、合意形成を図る
	上司対応	上司に対して、報告や意見具申を行う
	部下マネジメント	部下やメンバーの持ち味を把握して業務を割り当てたり、育成・指導を行う

job tag(職業情報提供サイト(日本版O-NET))より引用

サバイバル時代を生き残るためには ～薬剤師視点～

2：キャリア形成について考える

CAREER
PLAN!

多様化する キャリアの積み方

薬剤師が活躍できる職場を、是非、考えてみてください。
調剤薬局・ドラッグストア・病院・クリニック・製薬会社(MR)などが
代表的な勤務先で思いつく方も多いのではないのでしょうか？
そのほかには、治験コーディネーター・臨床開発モニター・化粧品
メーカーなどの職場も。

また、一口に「薬局」と言っても、様々なスタイルの薬局が存在して
います。在宅専門薬局・専門医療機関連携薬局・零売薬局など、
以前とは異なる形態の薬局が、地域に必要とされています。

薬剤師としてのキャリアの積み方は、以前と比べ、今は大きく広がり
を見せているのです。



「何がしたいかわからない」

特に若手の薬剤師の方からご相談いただく内容として多いのが、「何がしたいかわからない」「何になりたいかわからない」ということです。大きく変わる社会情勢や医療体制で、わたしたちは長期的なキャリアを考えにくい状況下にあることは間違えありません。

ただし、わからないからと、そのままのぼんやりとキャリアを重ねて問題ないのでしょうか…?しかし、それでは、薬剤師・激化時代を生き抜くには不安が残ります。

現在、「計画的偶発性理論」というキャリア理論が注目を浴びています。これは心理学者・クランボルツ教授が提唱した理論で、「個人のキャリアの8割は予想しない偶発的なことによって決定される」という内容です。

予測ができないこの時代。どのようにすれば、偶然に訪れるキャリアのチャンスを手に入れることができるのでしょうか。

キャリアは偶然から ～チャンスを手にする5つの行動～

偶然に訪れるキャリアのチャンスを手に入れるために大切なものは、この5つの行動だと言われています。「何がしたいか分からない」「何になりたいか分からない」、そのような方は、この5つの行動を大切にしながら、来るべきキャリアのチャンスを手に入れることができるよう、日々を過ごされることが大切なポイントになるのではないのでしょうか。

<計画的偶発性を起こす行動特性>

楽観性 (Optimism)
何事もポジティブに考える

好奇心 (Curiosity)
新しいことに興味を持ち続ける

冒険心 (Risk Taking)
結果がわからなくても挑戦する

持続性 (Persistence)
失敗してもあきらめずに努力する

柔軟性 (Flexibility)
こだわりすぎずに柔軟な姿勢をとる

さいごに

最後までご覧いただき、ありがとうございました。

先が見えないこの時代。

今後のキャリアに不安を感じる薬剤師の方も
多くいらっしゃるかと思います。

少しでも本資料が参考となり、
このサバイバル時代を生き抜くヒントとしていただけましたら
とても嬉しく思います。

弊社では、キャリアに悩む薬剤師の方へ
無料でキャリアカウンセリングを実施しています。
キャリアにお悩みの方、お気軽にお申し込みください。

無料キャリア相談する

キャリアのご相談は わたしたちにおまかせください

1999年の創業以来20年にわたり、薬剤師のキャリア形成・転職をお手伝いしてきた、私たち日本メディカルキャリアは「あなた以上に、あなたのキャリアを考える」を信念にみなさまの人生・キャリアに寄り添った支援を行います。

＼ 個別相談のご予約はこちら ／

無料キャリア相談する



COMPANY DATA



株式会社
日本メディカルキャリア

社 名 株式会社 日本メディカルキャリア

設立年月日 2017年4月1日

資 本 金 1,000万円

本社所在地 〒150-0041 東京都渋谷区神南1-18-2フレーム神南坂3階

連 絡 先 TEL：03-5784-1575 FAX：03-5784-1615

代 表 者 代表取締役 落合 宏明

事業内容

有料職業紹介事業（有料職業紹介事業許可番号13-ユ-308417）

キャリア支援事業・ライフ支援事業

転職サイト「医師ベストキャリア」の運営 <https://ishibestcareer.com/>

転職サイト「薬剤師ベストキャリア」の運営 <https://yakuzaishibestcareer.com/>

医師資産形成支援サイト「医師資産形成.com」の運営 <https://ishishisankeisei.com/>

クリニック開業案件情報サイト「医院開業バンク」の運営 <https://www.iinkaigyobank.com/>