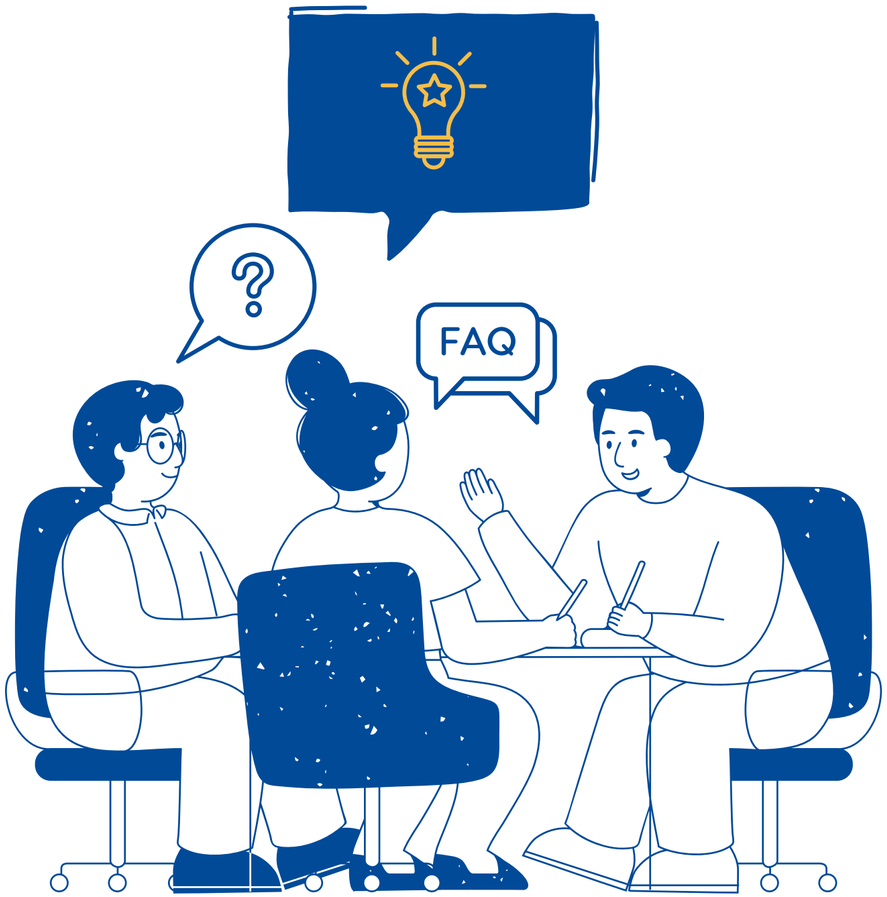
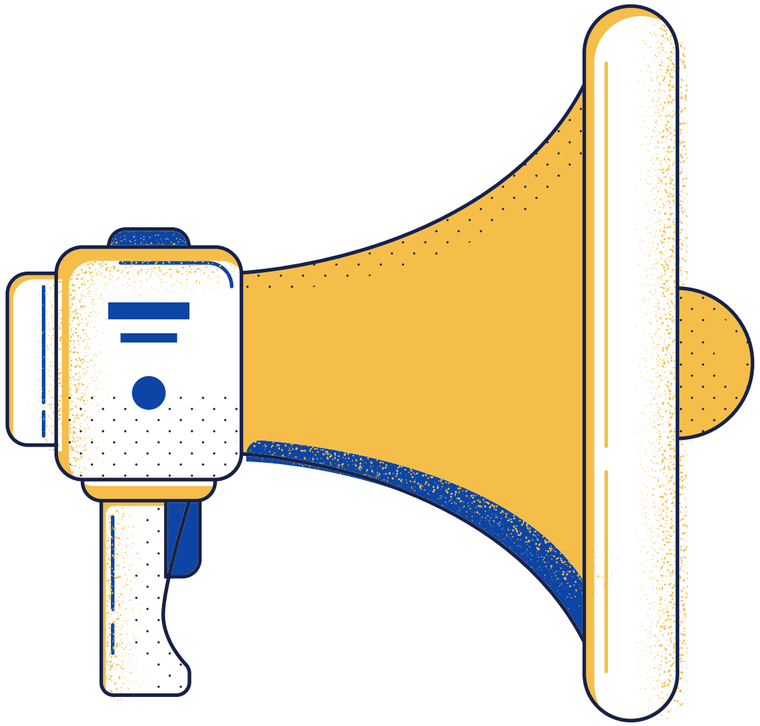
独立開業における薬局業界の概要と譲渡案件のトレンド



https://yakuzaishibestcareer.com/



激動の薬剤師マーケット。それは独立開業の譲渡案件も影響を受けます。独立開業において今のマーケット情報や傾向を知ることはとても重要です。

https://yakuzaishibestcareer.com/

議 題

1. 調剤薬局の課題と動向
2. 薬局が求められていること
3. 譲渡案件化のトレンド
4. 前進するためのおさえておきたい視点
5. わたしたちの独立開業のサポート

https://yakuzaishibestcareer.com/

調剤薬局の課題と動向

投薬患者数は減少傾向

コロナ禍に感染リスクを恐れ患者が受診を控えたり、マスク手洗いの習慣で感染症が減少。また長期処方により受診間隔が延び、投薬患者数は減少傾向に。

日本の薬局数は多い

コンビニやガソリンスタンドよりも薬局数は多く競争は激しさを増しており、100万人当たりの薬局数は、アメリカの2.3倍・ドイツの２倍と世界的に見ても、日本の薬局数は多い。

社会保険料を減少させたい政府

人生100年時代に突入し、社会保障費に歯止めをかけたい政府の意向も変わることはなく、《調剤報酬の改定》《規制緩和》など今後も国は厳しい施策をとることが予測されます。

https://yakuzaishibestcareer.com/

調剤薬局の課題と動向
から見えてくるM&Aが活発になった理由

今後、高齢者の割合がさらに高くなれば、
薬を求める患者が増えたり、調剤医療費が増えていくのでは！？
答えはいいえです！！国（政府）はこれ以上増えないよう、
多くの施策をさらに打ち出してくるでしょう。

今までも、政府が打ち出す施策を解決していった結果
調剤薬局グループ各社はＭ＆Aを着手する傾向が出てきました。

調剤薬局の課題と動向
国の施策から薬局の対策流れ

薬価単価の下落

2022年調剤報酬改定によるリフィル処方箋の導入や敷地内薬局容認による単価の下落。

販管費を下げる

調剤薬局を運営する企業にとっては、今までと同じことをやっても、売上や粗利が下がっていく現象におちいる。そのため、販管費（人件費など）を下げなければ、利益を保てない構造になってしまう。

政府の方針

在宅やかかりつけ薬局などを推進していけば、当然ながら、機能性を発揮するために、人材を確保しなくてはならない環境となる。

事業規模の拡大

経営安定のために抑えなければならない人件費も、必然的に増えてしまうため、どうしても圧迫してしまう状態となり、こうした状況を打破するために、調剤薬局グループ各社は、M&Aにて事業規模の拡大に着手するところが昨今増えてきた。

https://yakuzaishibestcareer.com/

薬局が求められていること
患者のための薬局ビジョン

薬局市場における経営は国の政策により左右されやすいです。
《どのような薬局像を求められているのか》を
政策から読み取り実現していかなければなりません。

一番押さえておきたい厚生労働省が打ち出した政策は
これから求められる薬局の形をわかりやすく示した
【患者のための薬局ビジョン】あるべき姿を3つの方針です。

https://yakuzaishibestcareer.com/

薬局が求められていること
◆政府が示した3つの基本方針◆

立地から機能へ

現在多く見られる門前薬局。立地に依存し、便利さだけで患者に選ばれる存在からの脱却。薬剤師としての専門性や24時間対応、在宅対応など様々な患者ニーズに対応できる機能を発揮することを通じ、患者さんに選択してもらえるようにする。こうした取り組みが、かかりつけ薬剤師・かかりつけ薬局として、地域の医療貢献につながる動きになる。

対物業務から対人業務へ

薬剤師として、薬局として、
患者さんに選ばれるには、まず専門性やコミュニケーションスキルを磨くこと。それが、かかりつけ薬剤師として、患者さんへきめ細やかな服薬指導を行い、患者さんに対し、質の高い医療提供にもつながる安心感をもたらせることができる。

バラバラから1つへ

かりつけ薬剤師という存在が大きな役割を占める。診療を受ける医療機関が複数であっても、かかりつけ薬剤師がいれば、その患者さまの処方内容を一括して管理することができます。　一冊のお薬手帳で、服薬情報をすべて管理できるシステムを構築情報の分散を減らし、それが患者さんへの質の高い医療提供につながりICTの活用も活発化してくる。

https://yakuzaishibestcareer.com/

薬局が求められていること
から見えてくるM&Aの傾向

この3つの基本方針をもとに、社会保障がこれ以上増えないよう更なる施策や方針を
政府が今後も打ち出していくことは間違いないと予見されています。
今まで通りのやり方では成り立たないようになってきました。
シビアなコスト管理、今以上にサービスの質を追求しなくては
時代に取り残されると安易に想像できます。

「今が安泰だから危機になってから対策を打とう。」
と決して軽んじてはいけない市場になっています。
今後の成長戦略を考えている経営者の手腕よって
生き残れるかどうかの大きな分岐になることは間違いないでしょう

ここに現在のマーケットの影響を受け
譲渡対象店舗の傾向や流行が少しずつ変化し始めています。

https://yakuzaishibestcareer.com/

譲渡案件化のトレンド
昨今の薬局M＆Aの傾向

過去打ち出された政策の医薬分業により、調剤薬局は爆発的に増えその数60000件上です。
大きな方針が打ち出されるということは変革を求められる時。
医薬分業のあおりを受け薬局数を意識した経営方針から患者のための薬局ビジョンの政策により
運営体質の変更を見直す動きに変わってきました。

自社だけでどうにかしようと考えてしまうと体力的に難しい薬局も多く存在し
業務提携を結ぶVC※など、事業形態を模索しながら
患者さんに質の高い医療を提供していく薬局も数多くあります。

一方で、乗り越えていく課題が大きすぎて
今の薬局の経営状態に悩まれている
経営者も少なくはないのです。

※VC(ボランタリーチェーン）独立した事業者が主体的に集まって業務を連携したり
仕入れを共同化したりする事業形態

譲渡案件化のトレンド
昨今の薬局Ｍ＆Ａの傾向

今後の報酬改定の見通しについていけず
不動産運営等をしている会社が調剤薬局事業に参入することが一時期トレンドとなるほどだったが
昨今の報酬改定を経て、より専門性が必要になってくることから事業撤退が進み
Ｍ＆Ａが活発化し始めました。

このＭ＆Ａの活発化も後押しとなり
「今が手放し時！」と考え
《経営課題を抱えた薬局》が
ここ十数年は譲渡対象店舗として多い傾向がありました。

Point
報酬改定により譲渡案件の傾向に影響がでる

https://yakuzaishibestcareer.com/

譲渡案件化のトレンド
現在の薬局譲渡の傾向

人材不足
へき地などに多い。人材確保が難しく
薬局経営が困難

収益低下
コロナ禍で増えてきた理由。収益を確保
できなくなり、経営が困難

事業撤退
親会社が別の業界で
調剤薬局事業からの撤退

経営課題を抱えている薬局の案件

300店舗ルールの対象薬局

調剤報酬改定のあおりを受け、ある程度規模感を持った大手薬局がいわゆる「300店舗ルール」の対象となり、一部薬局手放すという案件

※2022年度調剤報酬改定で新設された、調剤基本料「3-ハ」
①同一グループ薬局の処方箋受付回数の合計が40万回超/月、又は同一グループ薬局の数が300以上②処方箋集中率が85%以下

譲渡案件化のトレンド
現在の薬局譲渡の傾向

人材不足
へき地などに多い。人材確保が難しく
薬局経営が困難

収益低下
コロナ禍で増えてきた理由。収益を確保
できなくなり、経営が困難

事業撤退
親会社が別の業界で
調剤薬局事業からの撤退

経営課題を抱えている薬局の案件

以前の譲渡対象店舗の多くは、上記の経営課題を抱えている店舗が多く、人員補充・専門知識などを補える経営会社にM＆Aにてスイッチすれば問題なく運営できる案件が多くありました。このような案件は、利益が出ている、立地がいいなど、いわゆる「いい案件」・いち早く情報を得たい案件と言えました。よってその問題をすぐに解決できる大手企業が手を上げすぐ決まるため、個人へ案件情報が回ってくること自体が少なかったのです。
また、少ないながらも運やタイミングなど良く、個人に回ってきて相談する事ができた案件も即決を余儀なくされたり企業と価格競争を行わなければならないこともありました。

譲渡案件化のトレンド
現在の薬局譲渡の傾向

そして、今のトレンドはこちら「300店舗ルール」の対象となり一部薬局を手放すという案件です。ある程度の規模感をもった企業が不採算店舗を手放しています。経営課題を抱えた薬局の譲渡案件ももちろん今も案件としてあります。その譲渡対象店舗を企業が購入し、ところてん方式で収支バランスが合わない店舗を手放しといった具合で、企業運用では理想的な運用とならない譲渡対象店舗が出回り始めています。

300店舗ルールの対象薬局

調剤報酬改定のあおりを受け、ある程度規模感を持った大手薬局がいわゆる「300店舗ルール」の対象となり、一部薬局手放すという案件

※2022年度調剤報酬改定で新設された、調剤基本料「3-ハ」
①同一グループ薬局の処方箋受付回数の合計が40万回超/月、又は同一グループ薬局の数が300以上②処方箋集中率が85%以下

譲渡案件化のトレンド
こ こ に 注 目 ！

300店舗ルールの対象薬局

ここに注目

「300店舗ルール」が
できた事により手放す薬局は
法人が購入を希望されるような規
模の薬局ではないものも多く
独立開業者向けの案件として相談
がでてくるようになりました。

⚠ ここに注意 ⚠

ただしそのような案件は処方箋枚数
が多くなく、収支バランスが
大手の企業運用では理想的ではない
案件がほとんどよ言えるでしょう。

Point
個人へ譲渡する調剤薬局が増えた
採算の合わない店舗から切り離される事が多い傾向

https://yakuzaishibestcareer.com/

前進するための、おさえておきたい視点

企業運用が理想的でない案件とはどのようなものなのでしょうか。
それは大手企業が運用した場合、赤字黒字がほぼトントンとなる案件です。
確実に誰が見ても黒字となる案件は企業が購入する案件となり
情報も企業へ先に行き個人が購入するには難しいほど高額です。

一方、個人に開示される案件は
運用・やり方によっては黒字となるような譲渡対象店舗です。
個人に開示される譲渡案件数自体は一昔前に比べ増加傾向ですが
見るべきポイントは難しく悩ましいものが多くなってきています。

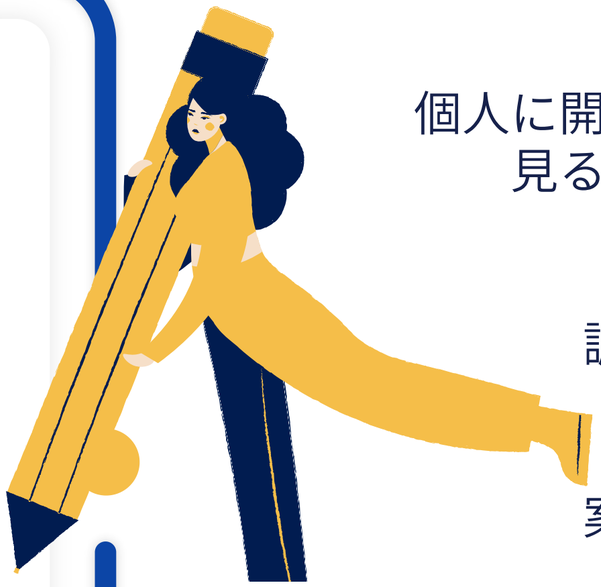
調剤報酬改定を意識しつつ自身が開業するための点数の取り方の
シミュレーションを、何度も行う必要がでてきました。

https://yakuzaishibestcareer.com/

前進するための、おさえておきたい視点
チェックポイント

譲渡案件の基本的な
チェックポイント

- □譲渡価格
- □粗利（収支のバランス）
- □ペイできる期間
- □クリニックとの集中率
- □地域支援加算の取得有無
- □クリニックの先生の年齢
- □後継者有無
- □クリニックとの関係性
- □患者さんの層
- □処方箋単価
- □設備状態
- □社員の引継ぎ有無



個人に開示される案件自体は増えつつあるが
見るべきポイントが難しく悩ましい

そして
調剤報酬改定も意識しながら
となってくると
ご自身で判断しずらい
案件となるかもしれません。

専門家のへ相談は
早めのタイミングで！

https://yakuzaishibestcareer.com/

わたしたちの独立開業のサポート

独立開業の準備で必要なのは「国の政策」「M＆Aのトレンド」
そして「必要スキル」「資金」
こうなるであろう未来の予想、今のトレンドの情報は重要だと考えています。

そのため、わたしたちの独立開業サポートは、案件案内からのスタートではなく、
また、ご自身でたてられたシュミレーションの相談だけでもありません。
独立開業をキャリアの選択肢の一つと捉え、キャリア相談の上、
独立開業も視野にいれた転職のサポート及び情報共有を行っています。
金融機関からの融資審査では管理薬剤師・エリアマネージャーなどの
経験という観点も重要になってきたため、開業のための事業計画書の
構想の相談なども転職活動時から行う事もあります。

独立開業において融資の金額や可否はキャリアや年齢も関わってくるため
タイミングやキャリアの設計、早くからの情報収集が重要です。
開業を選択肢の一つとして考えた時点でご相談ください。

https://yakuzaishibestcareer.com/

わたしたちの独立開業のサポート
事業承継までの流れ

情　報　交　換	国の政策・現状のマーケットの傾向・大手企業のＭ＆Aの流行りの情報共有
キャリア相談	開業についてのキャリア設計の相談
Ｍ＆A専門家へ相談	弊社を含め、Ｍ＆Aの専門への相談。受けるサービスの相談
譲渡案件を探す	開業の案件を探す・独立開業案件についてのアライアンス先の紹介
譲渡案件の検討・条件交渉	開業案件が出てきた際、自身にあった案件か検討する
ト　ッ　プ　面　談	開業案件の売り手・買い手の直接折衝
基　本　合　意	現時点での基的な諸条件の確認、合意。
最　終　交　渉	契約締結に向けた最終調整を行う
最　終　締　結	最終的な契約締結。法的拘束力が発生するため、これの以降の変更は不可

わたしたちの独立開業のサポート
融資で審査されるポイント

融資で審査されるポイントを押さえたキャリアを設計しましょう。

融資審査の結果は、事業計画書の出来に大きく影響されます。
この事業計画書がわかりにくかったり曖昧な内容だったりすると審査を通過しにくくなります。
また差別化できるような強みがあったり、取引先の見込みがあったりすれば、
よりスムーズに運用できると判断されやすいはずです。
自分に必要な経験を積める、キャリア設計を行っていますか？

実際に開業が将来的な話しだったとしても、
開業を考え始め たタイミングで事業計画書を記載してみて
その上でキャリア相談を受けてみることをおすすめします。

開業・転職・キャリア相談を希望の方へ

薬剤師ベストキャリア

私たちがご提供するのは単に「転職して終わり」ではない”キャリア支援”
経験豊富な国家資格者が多数在籍し、キャリアや開業・ライフプランを通し「次の転職先をご紹介して終わり」ではない、皆さまの人生のステージに寄り添った、長期的なお手伝いをいたします。
また、医療・介護専門の転職サポートに20年以上携わる当社だからこそ医療機関や求人詳細の情報量が圧倒的に豊富です。

個別相談を予約

COMPANY DATA

社　　名　MRT株式会社
設立年月日　2000年1月26日
資　本　金　4億3,211万円
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
代　表　者　代表取締役　小川 智也（医師）

サービスの詳細を見る

事業内容

医療情報のプラットフォームの提供
1. 医師及び看護師等の職業紹介
2. 医療機関の開設及び運営のコンサルティング
3. 医師が発信するオウンドメディアの運営
4. 医局向けグループウェアの運営
5. 遠隔診療・健康相談サービスの運営

https://yakuzaishibestcareer.com/