

【連続 4 回シリーズ】

タイトル : 患者満足度向上と“かかりつけ”の定着を目指す薬局経営
～勝ち残る薬局のために、今から取り組むべき課題を見出し、対策を実行する～
(薬局経営者・幹部を対象とした少人数による集中講座です)

☆開催趣旨と目的

薬局業界は大きな転換期に差し掛かっています。従来のビジネスモデルは終焉を遂げ、新たな思考に基づく意識改革、行動変容が求められています。2025 年に向けて地域包括ケアシステム、地域完結型医療にどのように貢献するのか、そのために今から取り組むべき課題は何か―。

「薬局経営塾」では、地域に貢献し、患者に選ばれる存在となるための課題を明確にし、実践に結び付けることを目的としています。

☆薬局経営塾の概要

受講対象者	薬局経営者、エリアマネジャー、管理薬剤師、幹部候補生
会場	(株)シード・プランニング 1F ラウンジ (1 回～4 回まで同じ会場です) (東京都文京区湯島 3-19-11 湯島ファーストビル) TEL 03-3835-9211(代)
第 1 回	8 月 27 日(土) 14 時～16 時 30 分 ○患者が期待する薬局とは? (鈴木信行氏・患医ネット(株)代表取締役社長) ○地域密着薬局のコンセプトづくり―理念、ビジョンを形にしよう (星名真喜子氏・社会保険労務士法人 星名事務所代表社員)
第 2 回	9 月 10 日(土) 14 時～16 時 30 分 ○他業界から学ぶ薬局経営戦略―薬局経営とは、繁盛店に学ぶ (鈴木信行氏) ○コンセプトに基づいた店の作り、デザイン (三崎知佐子氏・店舗デザインオフィス 代表)
第 3 回	9 月 24 日(土) 14 時～16 時 30 分 ○患者の期待に応えられる薬剤師とは? (鈴木信行氏) ○次世代に求められる社員教育 (藤田菜穂子氏・クリアーコミュニケーション代表)
第 4 回	10 月 8 日(土) 14 時～16 時 30 分 ○知って得する「お金をかけないでできる社内研修」の技 (松尾泰洋氏・アスカレッジ(株)代表取締役) ○総括: 患者に選ばれるために、あなた独自の戦略を具現化しよう (鈴木信行氏)

☆参加費＝全 4 回シリーズ通じて 30,000 円 (次世代薬局研究会 2025 会員は 5000 円割引)

・参加費振込先＝みずほ銀行石神井支店 口座番号: 普通 2322656 名義: 次世代薬局研究会 2025

☆参加要項＝原則として参加者は 4 回シリーズを連続して受講して頂きます。

やむを得ない場合に限り、代理参加もお受けします。

☆お申込み＝下記アドレス宛にメールでお願いします。ホームページからもお申し込みができます。

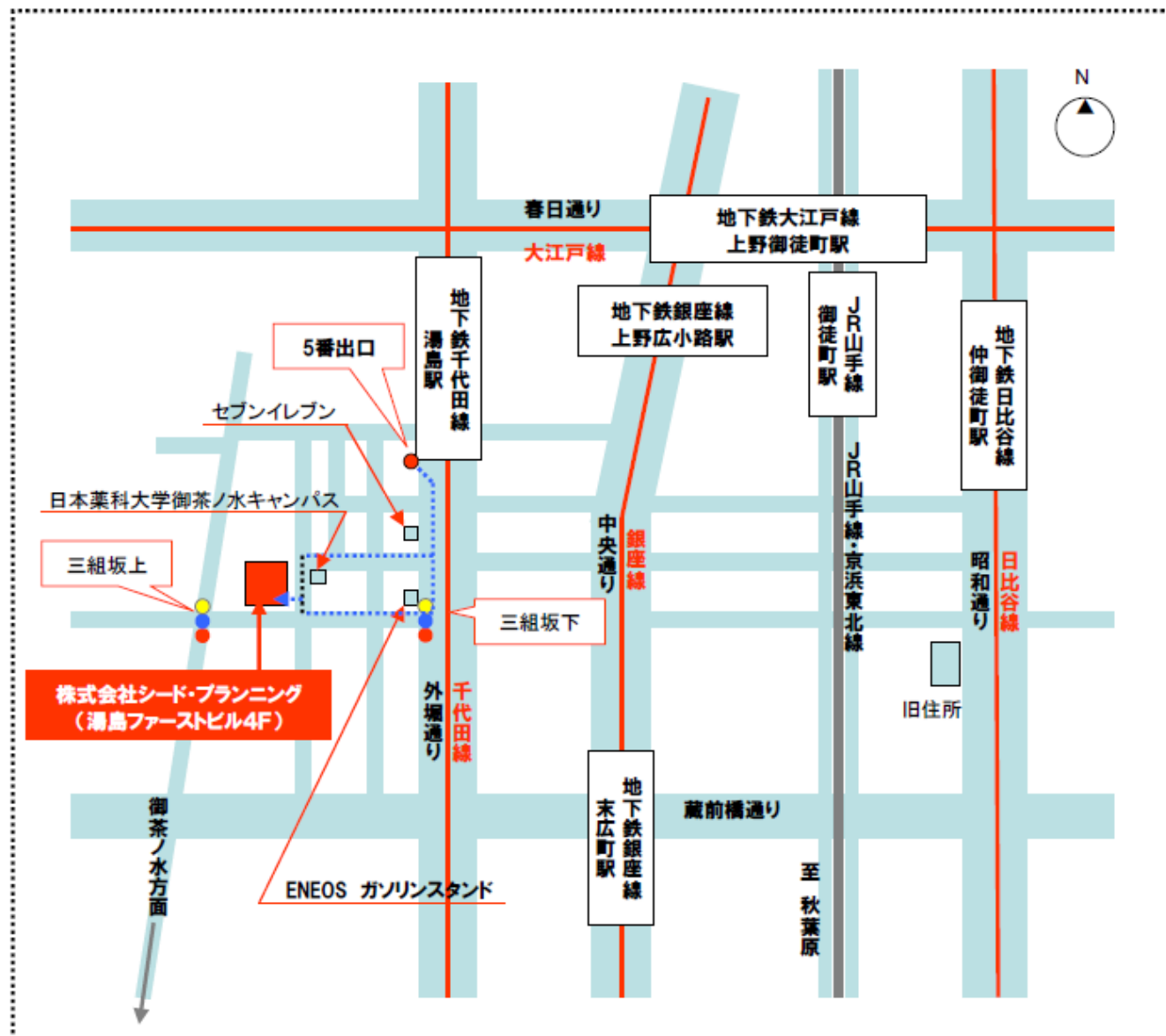
メール: 0813fujita@catv296.ne.jp または mct.miyamoto@hyper.ocn.ne.jp

ホームページ <http://jisedai2025.jp/>

☆会場へのアクセス

東京都文京区湯島 3-19-11 湯島ファーストビル 1F TEL 03-3835-9211(代)

- ・地下鉄千代田線 湯島駅 徒歩 3 分
- ・地下鉄銀座線 末広町 徒歩 7 分
- ・地下鉄銀座線 上野広小路駅 徒歩 7 分
- ・地下鉄大江戸線 上野御徒町駅 徒歩 8 分
- ・JR 御徒町駅 徒歩 12 分



◇講師紹介

□鈴木信行氏：患医ねっと(株)代表取締役社長

NP0 法人患者スピーカーバンク相談役、北里大学薬学部非常勤講師、精巣がん罹患者友の会副代表、甲状腺がん罹患患者（闘病中）日本女性薬局経営者の会会員
みのり Café オーナー



嘉

□星名真喜子氏：社会保険労務士法人 星名事務所 代表社員

特定社会保険労務士、企業の社外人事部として、給与計算・社会保険諸手続き
採用支援・人材育成を行う

他、様々な経営相談にも対応。

経営者との対話や、独自のワークシートによるヒアリングを通して『会社が
社員像』を明確化・言語化することを重視し、業績向上に貢献する人事制度
に取り組んでいる。



□三崎知佐子氏：店舗デザインオフィス Misaki Design Room 代表

経営者の理想を丁寧に聞き、それを形や色に表現するデザイナー。特に店舗
デザインにおいては、リラクゼーションサロンを中心に、顧客のコンセプト
に合わせて柔軟に対応する。



□藤田菜穂子氏：クリアーコミュニケーション 代表 CTN（コミュニケーション

トレーニングネットワーク）講師、一般社団法人マナー教育推進協会副会長
川口市立看護専門学校非常勤講師、コミュニケーショントレーナー、ビジネス
ナルコーチ、ウイズリミテッド トップマナー講師



□松尾泰洋氏：アスカレッジ株式会社 代表取締役

会社設立後 5 年間で延べ 5000 名以上の人と面談、独自の人脈関係を構築
ビジネスマナー研修や営業研修など対人スキルの研修に特化している
優れた人脈を活用し助成金を活用した研修や、他業界との共同研修開発を行う。
すでに、調剤薬局向けの研修も実施し、高い評価を得ている。

