

保険薬局業界

現状と展望

薬学教育協議会が例年まとめている「薬科大学卒業生・大学院修了者就職動向調査」報告によると、2007年3月の学部卒業者の業種別就業先（進学含む）で薬局は28.1%（家事従事等含む）と約3割に達している。しかし旧来の4年制から6年制への切り替えに伴う“新卒空白期間”が目前に迫っており、多くの薬局チェーンの人事担当者も「例年以上に新卒者確保を目指す」と必死だ。医薬分業率も55.8%（平成18年度、日本薬剤師会調べ）と2人に1人以上が街の薬局で調剤を受けている状況で、薬剤師の需要はまだ高い。とはいえ、調剤に関する各種トレンドはいずれも鈍化傾向にある。一方で薬系大学は急増しており、将来も今のような“売り手市場”が続くことはあり得そうにない。

個人も企業も資質向上が必須

保険薬局、中でも調剤に特化した“調剤薬局”の収入はほとんど100%が調剤業務による収入。その全体の調剤収入は、日本薬剤師会のまとめによると、06年度で4兆5200万円に達する。6年前の00年には2兆6600万円であったから、急速な成長だ。院外処方せんの枚数も、5億600万枚から6億6000万枚へと6年間で1.3倍に増加した。

ただし、この数年に限っては処方せん全体のうちで院外処方せんとして発行され、これを保険薬局が受け取る比率「処方せん受け取り率」、いわゆる分業率が03年度に51.6%と5割を超えたが、それ以降は処方せん枚数も含め、伸び率に陰りが見え始めてきた。中でも首都圏や東北、九州などの先進地域ではプラトーとなりつつあり、“成長期”から“安

定期”にギアシフトした感がある。一方で、分業率40%に満たない県もあるなど、地域格差は大きい。逆にいえば、後進県では今後の“成長”が予想され、調剤チェーン進出のターゲットとなっている。

分業率の伸び率が鈍化したとはいえ、総体的には医薬分業は成長を続けており、「処方せん40枚につき薬剤師1人」という規定によって、従事する薬剤師数も増加を続けている。ただ、薬剤師も医師、看護師らと並んで地域偏在が深刻化している。そのことが薬局数の偏在、分業率の地域間格差にも影響を与えている。また、分業先進県といわれる地域であっても、地方都市を外れた郡部などでは深刻な薬剤師不足に陥っており、需要がありながら、閉店に追い込まれる事例も見られるほどだ。

早期からの囲い込み
将来的には供給過多も

薬剤師需要をめぐる最近の動きとして、“新卒空白期間”を控え、調剤チェーンを中心にした水増し採用が“特需”を生んでいる。06年度から薬学部6年制がスタートしたことで、4年制最後の05年入学組が卒業する09年3月から、6年制の一期生が卒業する12年3月までの丸2年間は新卒者がゼロとなる。上場し資金力がある調剤チェーン大手を中心に、成長し続けるため「通常より多くの新卒者を採用する」方向が打ち出され、早期からの学生囲い込みが始まっているようだ。まさに薬学生にとって、この数年は完全な“売り手市場”といえる。

一方、就実大、九州保健福祉大に薬学部が新設された03年から、いわゆる薬大の新設ラ

ッシュが始まり、07年度までに何と26の薬学部および薬大が新設された。新設ラッシュ以前の私立薬大数29校が、08年度にはほぼ倍増する計算だ。そのため薬剤師が供給過多になる可能性もあり、売り手市場から“買い手市場”に移行する日も遠くないといわれる。実際、大手のチェーン幹部からも“特需”とのニュアンスの発言をよく聞く。

調剤チェーン再編時代

生き残りの道を模索

最大の就職先である調剤薬局チェーンをめぐっては、“何でもアリ”の再再編成時代を迎えようとしている。

日本全体が“少子高齢化”時代に突入し、総人口は減少へとカジを切った。一方で、総体的には医薬分業がプラトーに達しつつある。そのため、薬局も寡占化は避けられず

新卒空白期間を
控え、売り手市場

『生き残り』が現実のテーマとなっている。利益の薄い店舗を手放す、会社ごと売る、あるいは買収など、次々と調剤薬局チェーンの吸収・合併が起こっている。

今年4月にはアインファーマシーズ（札幌市）とCFSコーポレーション（三島市）という大手の調剤薬局チェーンとドラッグストアが一緒になり、共同持ち株会社の設立を準備中だ。この合併が成功事例になれば、調剤薬局とドラッグストアという組み合わせが、今後のトレンドの1つになる可能性もある。

多くのチェーンでは、自らの生き残りをかけて従業員、特に薬剤師の資質向上に力を入れている。薬剤師のスキルを高め、“顧客満足度の向上”“顧客の確保・維持”につなげようとの考え方だ。薬剤師確保対策の一環という側面もある。

企業側がどうであれ、自らが『させられる』研修ではなく、率先して『取り組む』研修となし得るか、それを実際の現場で生かし、自らの“ファン”に結びつけていけるかが重要だろう。分かりやすい事例では、新たな資格ではないものの、生涯研修認定薬剤師制度による“認定薬剤師”、

あるいは“研修認定指導薬剤師”を取得する、日本緩和医療薬学会で予定されている緩和医療に関する“研修認定薬剤師”の取得といった道もある。

いずれにしても最終目的は、患者を不適正な薬物療法から守り、安全な薬物療法を支援していく地域の薬剤師として、多くの患者から信頼と信任を得続けることが、企業にとって必要な薬剤師であり、ひいては「患者にとって必要な薬剤師」「社会から尊敬される職業」につながっていく。薬剤師になった以上、「日々研鑽すること」ができない人に将来はない。



痛くなったら、
すぐセデス。

あなたの痛みに合わせて
選べるセデスです。

新セデス錠
ACE処方が胃にやさしい
頭痛・歯痛・生理痛に

新セデス錠
SEDES
20錠
頭痛・歯痛・生理痛に
シオノギ

容量：20錠・40錠

セデス・ハイ
イソプロピルアンチピリン
つらい痛み

セデス・ハイ
頭痛・生理痛・歯痛に
シオノギ

容量：10錠・20錠

セデスV
ビタミンB1配合
頭痛・肩こり痛・熱に

セデスV
SEDES
10錠
頭痛・肩こり痛・熱に
シオノギ

容量：10錠・30錠

セデスキューア
小粒の
イブプロフェン
生理痛・腰痛に

セデスキューア
CURE
小粒のイブプロフェン
生理痛・腰痛に
シオノギ

容量：6錠・18錠・30錠

これらの医薬品の「使用上の注意」をよく読んでお使い下さい。特にアレルギー体質の方は服用前に医師や薬剤師等にご相談下さい。
お問い合わせ先：シオノギ製薬医薬情報センター 大阪06-6209-6948 東京03-3406-8450
<http://www.shionogi.co.jp/wellness/medicine/> (R)登録商標 2007.11作成



「スペシャリティーファーマ」を目指して。

当社は、日本薬局方が制定された翌年の1888年（明治21年）に、日本薬局方医薬品メーカーとして創業いたしました。以来、堅実経営を旨とし、医薬品の研究・開発・製造・販売を通じて、医療の発展に寄与し、健康と福祉に貢献できるよう努力しております。

会社概要

- 創 立 昭和11年11月5日（創業明治21年）
- 資 本 金 2億8500万円
- 事 業 所 本社・今津工場・中央研究所
- 社 員 数 500人
- 事業内容 日本薬局方医薬品その他各種医薬品等の製造販売

募集要項

- 募集職種 MR
- 初 任 給 大卒：215,000円
修士：233,600円
- 賞 与 年1回（7月）
- 休日・休暇 完全週休2日制（土・日・祝）
- そ の 他 社保関係完備



丸石製薬株式会社

*詳しくはホームページをご覧ください。
マルイシホームページ <http://www.maruishi-pharm.co.jp/>
お問合せ電話番号：06-6964-3100 人事・総務部 採用担当