

薬学教育協議会がまとめた2008年「薬科大学卒業生・大学院修了者就職動向調査」で、回答した56大学の学部卒業生は1万0109人に達し、うち64％に当たる6497人が就職したことが分かった。調査開始以来、学部卒業生が1万人を超えるのは初めてで、新設校の増加が反映された格好だ。卒業後の進路としては、「薬局勤務」が30.5％と初めて30％台に達した。進学組を除くと、40％強が薬局に就職した計算になる。

空白期を前に就職戦線は順風

一般企業の厳しさとは別に薬業界では、薬学部6年制への移行期間の、いわゆる新卒空白期間を目前にして“売り手市場”が続いている。大手調剤薬局チェーンを中心とした積極的な割り増し採用などによって、最後の“4年生”はほとんど就職先が内定しているようだ。

薬学教育協議会の「08年就職動向調査」でも、それが映し出されており、就職者6497人のうち、「薬局勤務」がトップで3085人、30.5％を占めた。進学組を除いた学部卒業生7187人では、42.9％と4割を超えている。次いで病院が1498人（14.8％）、さらに一般販売業（6月から改正薬事法施行により「店舗販売業」へ）への就職などを含めれば、7割が「薬剤師」として現場に巣立ったことになる。

たった10年ほど前、「薬局勤務」は17％程度だった。当時は製薬企業など薬学関連職種

への就職が多く、今とは様相がかなり違っている。その変遷には、「医薬分業」の進展が大きく影響し、“薬剤師需要”を生み出してきた。

直近のデータ（07年度）では、6億8375

万枚余の院外処方せんが発行され、医薬分業率は57.2％と、5人に3人が薬局での調剤を経験する時代になった。10年ほど前の98年度分業率はやっと30％を超えたレベルで、その10年前は10％を達成した状況だった。

薬剤師の名称と職能が規定されたのが明治22（1889）年、医薬分業が“市民権”を持ち得ようになるのに、約120年もの歳月を経た。

卒業生1万人突破

薬局勤務4割に

秋田、神奈川、佐賀県などは分業率が70％台に達し、伸びが見られない小康状態。半面、分業率が低いのは北陸3県から鯖街道を結ぶ京都や大阪、奈良、さらに和歌山の各県と四国地方など。全国的には分業が進展して、伸び率は低くなっている一方、進展する余地を残している地域もある。当然、大手の調剤薬局チェーンなどは、着々と進出の機会をうかがっている。

分業が普及し、全体的に分業率の伸びが低下するのは当然。成長を続けてきた調剤薬局チェーンなどの規模拡大も、これまでの方法だけでは限界が見え始めてきている。さらに、処方せん1枚当たりの単価が伸び悩んでいる。処方せん単価は、単純に医薬品費（薬価）と薬剤師フィーとで構成されているが、05年度平均で1枚当たり6817円、06年度は6842円、07年度7190円といった状況で、収入の伸びは低い。これには近年の強力な医療費抑制策が大きな影を落としている。

02年春の史上初となる診療報酬マイナス改定以降、僅かでも引き上げられてきた医師、歯科医師、薬剤師の技術料は、その後2年ごとにゼロ改定、あるいはマイナス改定が続き、医療提供施設に深刻な影響を与えている。処方せん1枚当たりの単価が伸びないという現状が、薬局への影響を如実に表している。

業界の最新事情

厳しい経営環境が続く中で、保険薬局、特に大手調剤薬局チェーンを中心にした業界再編の動きが急速に進んでいる。その特徴は、調剤薬局チェーンが異業種と手を組み、資本力を増強し、成長を維持しようというもの。例えば、調剤薬局チェーン最大手のアインファーマシーズ（北海道）では、08年早々、ドラッグストア大手のハックドラッグやスーパーを展開するCFSコーポレーションとの統合を模索。CFS筆頭株主のイオンとの関係で白紙になったが、その夏にはセブン-イレブン、イトーヨーカ堂、西武百貨店などを事業会社を持つセブン&アイ・ホールディングス（HD）と、電撃的な業務・資本提携に合意した。

大手を中心に業界再編が加速

また、全国259店舗余の「そうごう薬局」を展開する総合メディカル（福岡）は、医薬経営コンサルタントや医療機器リースなどを多角展開し、07年夏に三井物産と業務・資本契約を締結している。また、ジェネリック医薬品メーカーを子会社に持つ日本調剤（東京）は08年10月、ドラッグストア最大手のマツモトキヨシHDとの業務提携を発表した。東日

本を中心に全国展開を目指すクオール（東京）も、最大手卸のメディセオ・パルタックHDと三菱商事を主要株主にし、経営基盤を固めている。メディカルシステムネットワーク（北海道）も2位卸のアルフレッサHDと業務提携している。メディセオ・パルタックHDとアルフレッサHDは、4月1日に合併する

保険薬局編

基本合意書を締結しており、メガ卸が誕生するが、その後の調剤薬局事業の展開はなお一層気になるところだ。

大きく調剤薬局チェーンの経営基盤が変化する中で、中堅チェーンあるいは小規模チェーンは、規模拡大を目指す大手チェーンによるM&Aを受けたり、逆に、経営環境の悪化や人員確保の問題などを背景に、売り込みを図るケースも多く、さらなる再編が進行するものと見られる。

一方、多くの保険薬局は小規模で地域に密着した運営を行って、地域に欠かせない存在としての生き残りを図っている。今後も、関連・異業種参入による大型チェーン店と、地域密着の小規模型薬局の2極化は、さらに進みそうだ。

その存続や成長を左右するキーワードには、「患者・顧客サービスの向上」が挙げられ、薬局の質、薬剤師の質が問われる時代に入ったと言える。

ACRONET

<http://www.acronet.jp/>
人財開発および臨床ITに強いCRO

ACRONETは「医薬品企業のベストパートナー」を目指しています。

医薬品企業の臨床開発における課題（「スピード」「クオリティ」「セーフティ」）解決を提案できる専門家集団を目指しています。また、顧客から「依頼してよかった」と愛され、従業員からACRONETで働いていることを「誇りに思える」ヒューマンカンパニーを展開していきます。

フルサービスが提供できる真の「総合CRO」を目指しています。

臨床試験支援業務のフルサービスを提供、かつ臨床ITを駆使して「専門性」「コンサルテーションスキル」「グローバル化に対応できる能力」を有し、顧客に対して高品質（＝受託業務の確実な履行だけでなく、新たな付加価値を提案）な成果が提供できるような総合CROを目指しています。

CRO業界の「オンリーワン企業」を目指しています。

当社でしか実現できず、他の追随を許さない「これぞACRONET」といわれる項目を下記3点で設定。各々でトップを目指していきます。【1.多様性のある優秀な人財の輩出率、2.臨床ITコンサルティング力、3.高品質の成果提供と顧客リピー率】

日本CRO協会正会員 伊藤忠商事グループ企業

〒112-0002 東京都文京区小石川1-3-25

TEL：03-3830-1135 FAX：03-3830-1155

URL：<http://www.acronet.jp/>

株式会社ACRONET



企業概要

- 設立／2003年7月1日
- 資本金／1億円
- 代表者／楠松 尚
- 売上高／22億円
- 従業員数／300名
- 事業内容／モニタリング業務、データマネジメント、統計解析、臨床システム、薬事コンサルティング、教育研修
- 事業所／東京本社、大阪、福岡

待遇と勤務

- 初任給／大卒201,000円 修士220,000円 ※2008年度実績
- 諸手当／通勤手当・時間外手当・出張手当
- 昇給／年1回
- 賞与／年3回
- 勤務時間／9:00～17:15 ※フレックス制度有
- 福利厚生／社会保険完備・退職金制度・会員制福利厚生施設

お問い合わせ先

- 人財開発部 採用担当(recruit@acronet.jp)