

平成27年4月27日

No. 15-085

株式会社いよぎん地域経済研究センター

## 愛媛における薬局の現状と今後の見通し

～待ちの姿勢からの脱却が求められる薬局～

株式会社いよぎん地域経済研究センター（略称IRC、社長・山崎 正人）では、愛媛における薬局の現状と今後の見通しについてを取りまとめましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、詳細は2015年5月1日発行の「IRC Monthly」2015年5月号に掲載いたします。

### 記

#### 【調査要旨】

- ・ 高齢者人口の増加や医薬分業率の上昇で、愛媛の調剤報酬（市場規模）は全国同様、ほぼ一貫して増加を続けており、2013年度には620億円と、10年前の約1.7倍となっている。
- ・ 愛媛の薬局数は、10年度以降増加が続いており、13年度末で550店舗となっている。
- ・ アンケート結果によれば、1店舗当たりの処方せん受付枚数を5年前と比較すると、「減少」が「増加」をやや上回った。今後の見通しでは、8割強の事業者が、周辺医療機関の増加による患者の分散や人口減少などで、処方せん受付枚数は増加しないとした。
- ・ 現状の薬剤師の過不足状況は、「確保できている」と「不足している」がほぼ半々だった。今後の見通しでは、「不足する」とした事業者が7割強に達し、「募集しても応募がほとんどない」との声が多かった。
- ・ 現在の収支状況は、6割強の事業者が「黒字」で、「赤字」は1割弱だった。今後の見通しでは、処方せん受付枚数が伸び悩むとみる事業者が多く、8割強が今後収益は向上しないと見た。
- ・ 経営環境が大きく変化するなかで、選ばれ続ける薬局になるためには、「コミュニケーション能力の向上」、「薬剤師にとって魅力ある教育体制づくり」、「地域の医療ニーズへの対応」に取り組む必要があると考えられる。

以上

## はじめに

高齢者人口の増加や医薬分業の進展に伴い、薬局事業の市場規模は年々拡大しており、薬局数も増加傾向にある。しかし、薬価の段階的な引き下げに加え、調剤報酬算定要件の厳格化や薬剤師不足の深刻化など、薬局を取り巻く経営環境は大きく変化している。

そこで、愛媛県内で薬局を経営する事業者へのアンケートや取材などを通して、薬局の現状と今後の見通しについて取りまとめた。

### 1. 病院と同様、薬局は“医療提供施設”

薬局とは、「薬剤師が販売又は授与の目的で調剤の業務を行う場所」と法律で定義されている。また、調剤とは、かつて「薬剤を調合する行為」そのものを指していたが、現在はそれにとどまらず、処方せんの受付から薬を手渡すまでの一連の行為を指すものとされており、薬剤師の専権事項となっている。

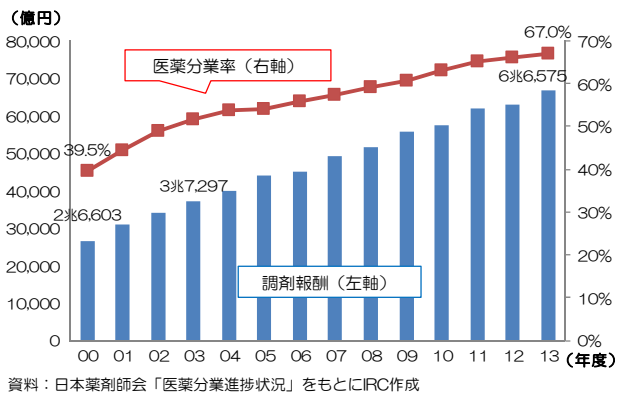
2006年の医療法改正では、「調剤を実施する薬局」が病院などと同様に“医療提供施設”として明文化された。これにより、薬局は専門性を活かして、地域医療に積極的に参画し、貢献していかねばならないことが明確に示された。

### 2. 増加を続ける全国の調剤報酬（市場規模）

調剤報酬とは、医師が発行した処方せんを受け付け、薬剤を調合し、薬を手渡すまでの一連の業務に対する報酬のことである。

全国の調剤報酬は、高齢者人口の増加や医薬分業率の上昇（2013年度67.0%）などにより年々増加し、13年度には6兆6,575億円と、10年前（03年度）と比べ約1.8倍になっている（図表-1）。

図表-1 調剤報酬と医薬分業率の推移（全国）

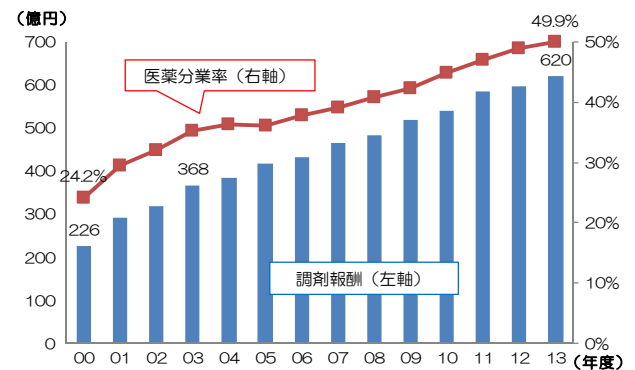


## 3. 愛媛の薬局の現状

### (1) 愛媛の調剤報酬も増加が続く

愛媛の調剤報酬も全国同様、ほぼ一貫して増加を続けており、2013年度には620億円と、10年前（03年度）の約1.7倍となっている（図表-2）。

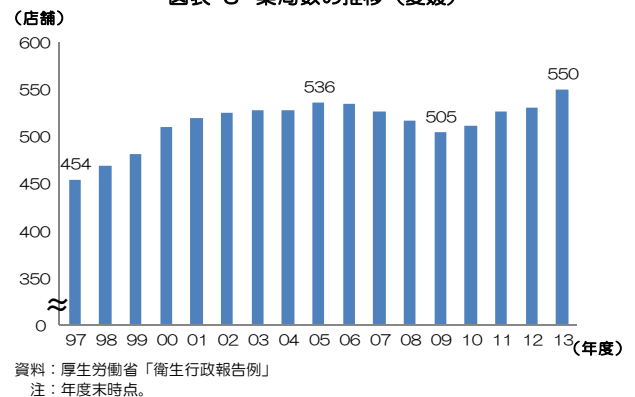
図表-2 調剤報酬と医薬分業率の推移（愛媛）



### (2) 近年増加が続く薬局数

愛媛の薬局数は、10年度以降増加が続いており、13年度末で550店舗となっている（図表-3）。

図表-3 薬局数の推移（愛媛）

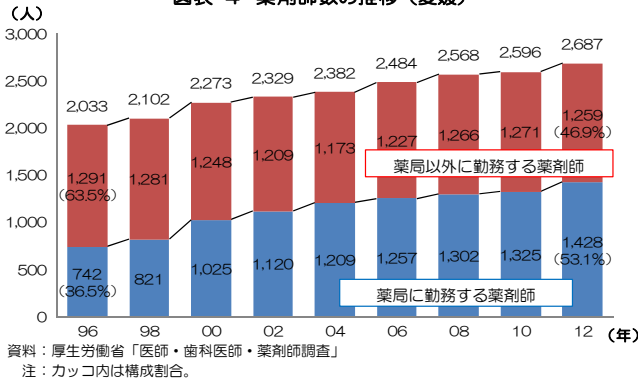


### (3) 「薬局に勤務する薬剤師数」は増加が続くも、増加人数は全国平均を大幅に下回る

愛媛の薬剤師数は年々増加しており、2012年末で2,687人と、96年末と比べ32.2%増加している。増加の内訳をみると、薬局以外（病院や医薬品会社など）に勤務する薬剤師数はほぼ横ばいだが、薬局に勤務する薬剤師は倍近くに増加している（図表-4）。

事業拡大を図る事業者を中心に、薬剤師を確保する動きは年々強まっており、過去に薬局数が減少している時期でも、薬局に勤務する薬剤師数は増加している。

図表-4 薬剤師数の推移（愛媛）



#### 4. アンケート結果

県内で薬局を営む事業者に対して、経営状況などを把握するため、アンケートを実施した。

調査実施内容	
調査対象	四国厚生支局が公表している保険薬局指定一覧（2014年12月1日現在）に掲載されている事業者（284先）
調査方法	調査票を郵送し、郵送またはFAXにて回収
調査時期	15年1月下旬～2月中旬
回答状況	有効回答数86先（有効回答率30.3%）

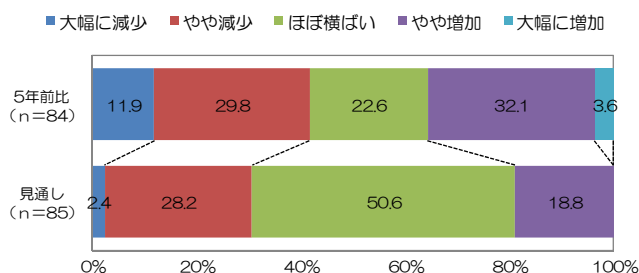
##### （1）処方せん受付枚数は伸び悩むが8割強

5年前と比較した1店舗当たりの処方せん受付枚数は「増加（大幅に増加+やや増加）」35.7%に対し、「減少（大幅に減少+やや減少）」41.7%と、「減少」が「増加」をやや上回った。

今後の見通しでは、「増加」は18.8%で、「減少」(30.6%)と「ほぼ横ばい」(50.6%)を合わせた81.2%の事業者は、今後、処方せん受付枚数は増加しないと考えている（図表-5）。

取材でも、「医療機関は開業して5～10年経つと、患者数が伸び悩む」、「周辺に医療機関が増えており、患者が分散した」、「人口が減少するなか、処方せん受付枚数が増えるとは考えにくい」など、処方せん受付枚数を増やすことが難しいと考える事業者が多かった。

図表-5 1店舗当たりの処方せん受付枚数の増減



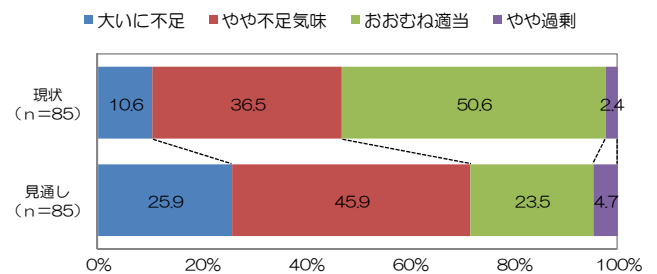
##### （2）より深刻さを増す薬剤師不足

現状の薬剤師の過不足状況を尋ねたところ、「確保できている（やや過剰+おおむね適当）」(53.0%)と、「不足している（大いに不足+やや不足気味）」(47.1%)がほぼ半々だった。

今後の見通しでは、「確保できる」が28.2%にとどまり、「不足する」とした事業者は71.8%に達した（図表-6）。

愛媛の薬剤師不足はより深刻になっていくと考える事業者が大多数で、取材でも、「募集しても応募がほとんどない」、「売り手市場で、薬剤師の給与は年々上昇している」との声が多く聞かれた。

図表-6 薬剤師の過不足状況

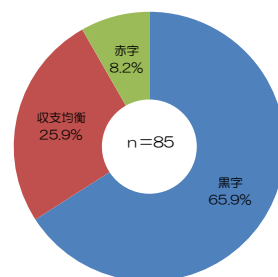


##### （3）今後収益は向上しないと事業者が8割超

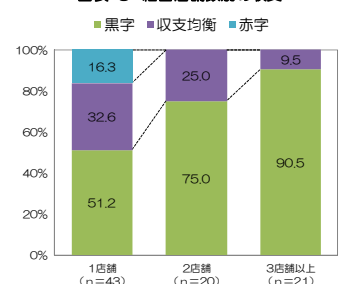
現在の収支を尋ねたところ、65.9%の事業者が「赤字」で、「赤字」は8.2%だった（図表-7）。

経営する店舗数別に収支をみると、1店舗のみの事業者では「赤字」とした割合が16.3%あったものの、2店舗以上の事業者には「赤字」はなく、複数店舗の方が採算が良い結果となった（図表-8）。

図表-7 収支状況



図表-8 経営店舗数別の収支



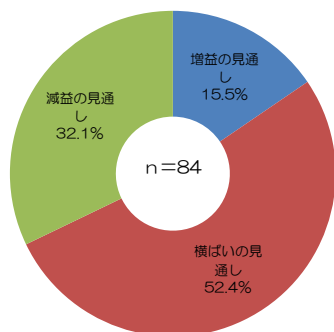
今後の収支見通しでは、「増益」とした事業者はわずか15.5%であり、「横ばい」(52.4%)と「減益」(32.1%)を合わせた84.5%の事業者が今後収益は上向かないとした（図表-9）。

取材でも、「収益の源泉である処方せんの受付枚数が伸び悩むなか、処方せんの奪い合いが一層強まる」な

ど、今まで通りの経営では収益向上は難しくなるとみる事業者が多かった。

対策として、1人でも多くの患者にリピーターとなってもらうために、「まず、患者と親交を図り、患者を知る」ことを挙げる事業者が多く、薬剤師のコミュニケーション能力の向上が求められている。

図表-9 収支状況（見通し）

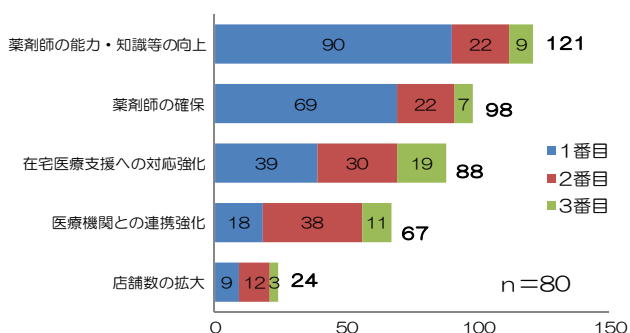


#### （４）「薬剤師の知識・能力等の向上」が最も重要

薬局を経営していくうえで重要だと考える事項について、最も重要な項目に3点、2番目を2点、3番目を1点としてスコアリングした。

最も点数が高かったのが「薬剤師の能力・知識等の向上」（121点）であり、「薬剤師は、健康管理や疾病予防、臨床医学、医療・介護の諸制度など幅広い知識をベースとして、患者とコミュニケーションを図ることが重要である」と言う事業者が多かった（図表-10）。

図表-10 薬局を経営していくうえで重要だと考える事項（上位5項目）



注：重要度が高い順に項目を選択してもらい、優先順位が1番3点、2番2点、3番1点と点数化。

## 5. 選ばれ続ける薬局になるために

### （１）コミュニケーション能力の向上

患者に選ばれ続ける薬局になるには、患者と円滑にコミュニケーションをとり、1人ひとりを良く知り、信頼関係を築くことが重要である。そこで不可欠とな

るのがコミュニケーション能力であり、その向上が特に求められている。

取材でも、これからの薬剤師の資質として「コミュニケーション能力」を挙げる事業者がほとんどであった。コミュニケーションを通して、患者と信頼関係を築くことができれば、患者の本音を知ることができ、患者のニーズに合った対応が可能となる。

### （２）薬剤師にとって魅力ある教育体制づくり

薬剤師の確保については、取材したほとんどの事業者が福利厚生などの待遇改善には既に力を入れており、その取り組みだけでは差別化を図りにくくなっている。

取材によれば、「薬剤師は向上心が強く、自分自身のスキルアップ、レベルアップに関心が高い」と言う。また、薬学部の学生も就職に際して、教育制度の充実度を重視する傾向が強まっているようだ。

上記を考慮すれば、キャリアや資質に応じた階層別研修のほか、外部研修への派遣、自己啓発のサポートなど教育体制の充実を図り、薬剤師自身が成長できる仕組みづくりも大切である。

### （３）地域の医療ニーズへの対応

これからの薬局は、単なる“医薬品提供”施設から“医療および健康情報提供”施設への転換が必要である。これは、政府が進める在宅医療への取り組み強化にも沿うもので、地域医療の一翼を担うことでもある。

薬局には、言わば“地域のかかりつけ薬局”としての機能強化が期待されている。医師や看護師、ホームヘルパーなどと連携し、患者に必要な情報や、最適なサービスを提供していくことが求められ、それが地域の医療ニーズに応えることになる。

## おわりに

調剤報酬や薬局数は増加が続いているものの、処方せん受付枚数の伸び悩みや薬剤師不足の深刻化などもあり、薬局経営は転換期を迎えている。

選ばれ続けるために必要なこととして、先述の3点を挙げたが、いずれも息の長い取り組みが不可欠と言える。

こうした地道な取り組みにより、経営の質を高め、患者はもちろん、地域から“頼りにされる薬局”となっていくことに期待がかかる。

（土岐 博史）