

薬局の経営難に立ち向かうべく行った5つのこと ～お金はない、処方箋も増えない、考える時間はある～

中央区・柳筋薬局 長浜 悠（薬剤師）

【はじめに】

柳筋薬局は、処方箋のほとんどを門前の柳筋診療所から応需している。

小規模薬局の経営は一般的に困難で、月平均 450 枚の処方箋受付では黒字にはなりえない状況である。

そんな現状の中、調剤報酬改定、薬価改定などの収益のマイナス要因に追い打ちをかけるように、コロナ感染拡大の影響を受け、受診抑制、長期投薬により、処方箋枚数は減少。

そこで、柳筋薬局の経費削減と経常利益増加を目指して、小規模薬局ながらに取り組めることを一から見直し、経営対策を行った。

【目 的】

一ヶ月の経常赤字の赤字幅を少しでも減少させる。

【方法・対象】

経営対策として、以下の 5 つのことを行った。

- ①地域支援体制加算の算定。
- ②在宅患者の契約移行。
- ③パート薬剤師の契約時間短縮。
- ④不働医薬品在庫の買取業者への売却。
- ⑤散剤監査システム故障の際に、システムの購入ではなくプログラムをインストール。

【考察・まとめ】

経営対策は今も絶賛継続中である。途中経過として報告したい。