

## 保険薬局法人の所有店舗数別収益状況

日本における保険薬局の数はコンビニエンスストアを追い抜き 6 万店舗以上になっていることは薬剤師には周知の事実と思いますが、法人別にみるとどれだけの収益を上げているのでしょうか？

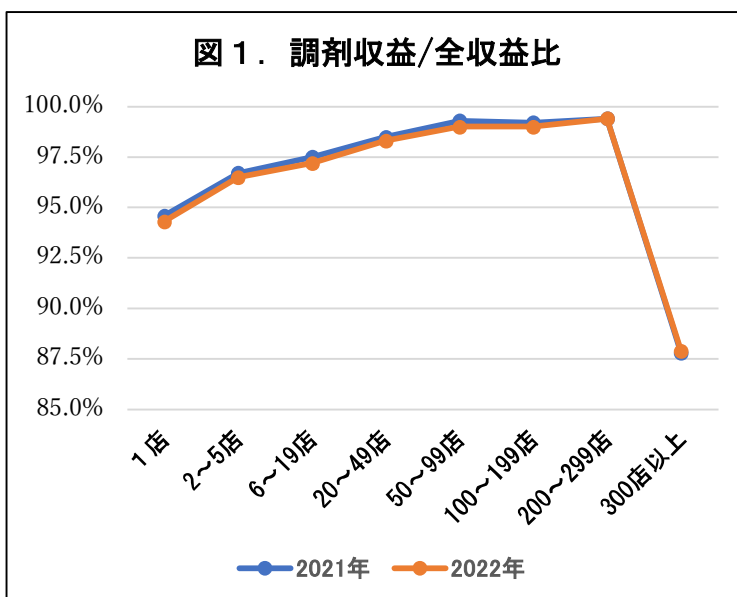
一般に多数店舗展開をしている調剤薬局チェーンほど収益率が高いとされ給料や研修制度も行き届き新卒薬剤師はそちらに流れていきやすいとか、近年増加してきている給与の高いドラッグストアにも流れやすい傾向があると言われてしています。いずれにせよ保険薬局は他の医療機関と同様に国が 2 年に 1 回改定する診療報酬によって方向性が決められ、それに沿った運営をしないと経営に影響してきます。

厚生労働省のホームページでは“**第 2 4 回医療経済実態調査報告「令和 5 年(2023 年)実施」**”が掲載されており薬局法人が所有する店舗数別の収益、費用などがまとめられています。今回はそこに記載された一部(構成比率)を基にして保険薬局の現状や将来についての私見を示します。

### 1) 調剤報酬が全収益に占める割合(%)

図 1 は縦軸に全収益における調剤収益の占める割合、横軸に 1 法人が所有する店舗数を示します。それを 2021 年度と 2022 年度と比較したグラフになります。

ここでは調剤収益比率増加が調剤収益の増加と考えることにします。1 店舗よりもそれ以上の店舗数を所有する法人の調剤収益比率が高くなっていますが、50 店舗以上 299 店舗で頭落ち状態となり、300 店舗以上になると一気に収益が落ちていることが分かります。これは調剤基本料 3 の 300 店舗以上の条件で点数が減額される影響が出ていると考えられます。



### 2) 給与(人件費)が全費用に占める割合(%)

次ページに示す図 2 のグラフは縦軸が全費用に占める給与の割合になります。ここは薬剤師の給与の高さを示す指標と考えます。図 1 と異なり店舗数が多くなるほど人件費比率が減少しています。店舗数の少ない薬局ほど薬剤師を募集しても集まりにくいとか、高齢の薬剤師を雇用継続せざるをえないなどの事情で給料が高くなっていると考えられます。右肩下がり傾向のある図 2 ですが 200 店以上 299 店以下では給与の占める率が高くなっています。グループ薬局内でも異動が多いと辞める傾向もあると聞きますからこの付近の店舗数の規模では給料を高め設定しておかねば退職者が増加するリスクのある微妙な店舗規模なのかもしれません。逆に 300 店以上の薬局法人では図 3 の損益差額率がさほど下がっていないので図 2 の給与比率が下がっていても給与の絶対金額自体は維持されていると思われる。薬局間の異動も多いと聞きますが大企業的になっているが故の十分な手当があり退職者も少ないのかもしれません。もしくは退職者が出て直ぐに若手薬剤師の補充ができるのかもしれません。

### 3) 損益差額が全収益に占める割合(%)

図3になりますが、損益差額とは「収益－費用」で、どれだけ薬局が調剤報酬などでお金を獲得し(収益)、どれだけ薬局が薬品購入や人件費などでお金を支払ったか(費用)の差を示します。要するにどれだけお金を儲けたかになります。これが+になれば黒字で薬局経営が上手くいき、-になれば赤字で薬局経営の先行きが怪しくなります。全収益に対する損益差額の比率が大きいほど黒字額が大きいと言えますから1店舗～5店舗所有の法人は経営的にはギリギリのラインと言えます。図2で示したようにそれらの薬局では人件費率も高く当然の結果と言えます。難しい問題ですが人件費が高くならないような工夫や調剤報酬改定への適切な対応が求められると言えます。6店舗以上所有の法人では現段階ではほぼ安定した収益を期待できそうですが、店舗数が増えると1年での比較ですがやや低下傾向がみられます。300店以上では図1のように全体の調剤収益は減少しているにもかかわらず店舗数の多さで収益差額を維持しているようです。

図2. 給与/全費用

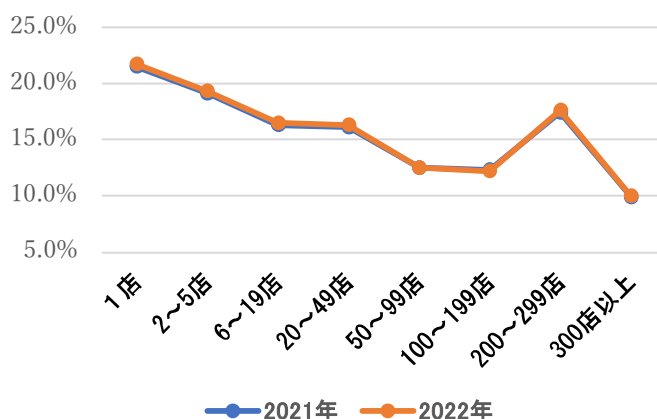
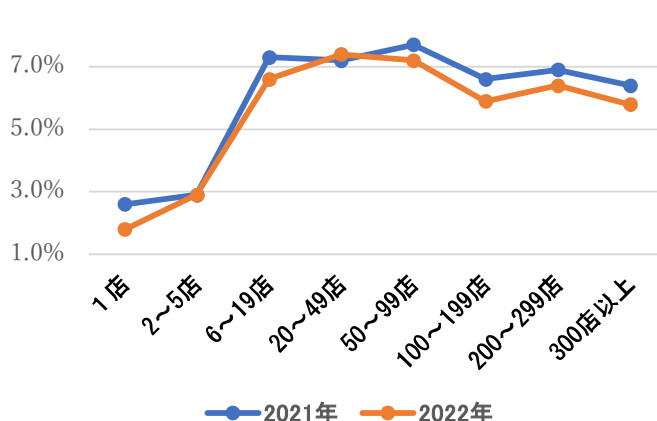


図3. 損益差額/全収益



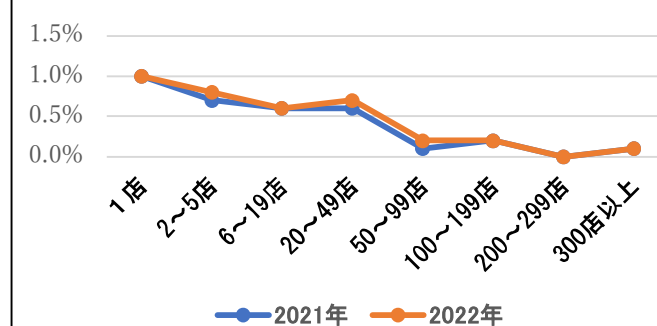
### 4) 介護収益が全収益に占める割合(%)

介護収益が収益に占める割合は全法人を通して1%以下でした(図4)。店舗数の少ない法人ほど全店舗で居宅指導に関わり、店舗数の多い法人ほど居宅指導に関わる薬局にはむらがあると言えるでしょう。居宅指導業務は今後ますます必要性が増していく分野と思われるものの費用対効果は悪い分野と判断しているのが店舗数の多い法人だとも言えます。

この分野の報酬のアップは残念ながら今後

も微々たるものと推測されますが少ない店舗数の薬局法人が生き残れる分野とも言えます。そのためには、いかに効率性(コスパ)を上げてその業務に臨むかを考えていくべきでしょう。

図4. 介護収益/全収益



### 5) まとめ

薬剤師数も少ない小規模薬局ほど人件費負担が大きく、それゆえに経営を圧迫しているにもかかわらず在宅指導へ積極的に参加している印象があります(図2～図4)。一方の大規模薬局も現在は良いですが今後は収益減の傾向が顕著になるかもしれません(図3)。国の政策の中で医療・福祉関連はこれまでも予算削減の対象となりがちでしたが、今後も患者を中心とした他の医療機関、福祉機関と積極的に連携しながら運営していく薬局は生き残れると信じているのですが。

(終わり)