

# 在宅医療特化型保険薬局における 経営ツールとしての BSC 活用に関する一考察

施設名／所属：日本経済大学大学院 経営学研究科 1)、  
訪問薬剤師ステーション HASC 薬局 2)

発表者：赤瀬朋秀 1, 2)

共同研究者：稲沢克紀 2)、高地恵市 2)、菅野恵実 2)、土井勝弘 2)

## I はじめに

保険薬局が地域医療に貢献するためには、その業務内容を処方箋調剤偏重の対物業務から対人業へシフトすることが必要である。また、そのためには、従業員の意識改革や、当該業務を実践するための知識やスキルの向上が必要である。すなわち、全従業員が一丸となって薬局のビジョンを共有し、実践していくためのツールが必須となる。昨年に引き続き、保険薬局における経営ツールとしてのバランスト・スコアカード導入の成果について報告する。

## II 目的

保険薬局における事業内容の変更に際し、従業員がビジョンを共有し、事業を推進させるためにバランスト・スコアカードが有用であることを評価する目的で研究を計画した。

## III 研究方法

2021年8月に、横浜市保土ヶ谷区に新規開業した訪問薬剤師ステーション HASC 薬局を対象とした。従業員が入れ替わった2022年5月、対象とした保険薬局の内部および外部環境の再分析を行い、昨年度完成した戦略マップ及びスコアカードと比較した。さらに、内部および外部環境の変化が、クロス分析、戦略マップ、

スコアカードに適正に反映できているか否かを併せて評価した。

## IV 結果および考察

内部環境分析においては、新規採用人材が有している知識、経験、スキルといった人的資源に関わる変化が「強み」として抽出されていた。また、新規作用人材による周囲へのシナジー効果も強みとして抽出されていた。また、外部環境の変化として、訪問診療を実践する診療所との新規提携が「機会」として抽出されていた。この強みと機会を掛け合わせて導き出された経営上の課題は、対象とした保険薬局のビジョンと極めて正確に合致していた。開業1年未満の短い期間においても、特に外部環境の変化に伴う「機会」の創出が、対象とした保険薬局の事業内容に大きく影響することが明らかとなった。

バランスト・スコアカードは保険薬局の経営ツールとして有用であると考えられた。特に、分析のプロセスを全従業員で共有する事により、経営ツールとして十分に活用できる可能性があると考えられた。

## VI 結論

バランスト・スコアカードは保険薬局の経営

## 一般演題 A-2

ツールとして有用であると考えられる。