



日 薬 総 発 第 7 号  
令和 8 年 6 月 2 4 日

都道府県薬剤師会 担当役員 殿

日 本 薬 剤 師 会  
担当副会長 原口 亨

### **組織強化に向けた取組事例集の作成に係る事例提出のお願い（ご依頼）**

平素より本会会務の運営にご理解、ご協力を賜り厚く御礼申し上げます。

本会では、都道府県薬剤師会及び地域・支部薬剤師会（以下、各会）において実施されている組織強化に資する優れた取組を収集し、「組織強化に向けた取組事例集（仮称）」として取りまとめ、各会に配布することを予定しております。

これに先立ち、本会では令和 7 年 2 月から 3 月にかけて事例調査を実施し、各会から 159 件の貴重な取組事例をご提供いただいております。

今般、それらの事例をより見やすく、活用しやすい形で共有するため、更なる事例を収集し、整理・分類のうえ事例集として取りまとめることといたしました。

本事例集は、各地域における実践的かつ特色ある取組を共有することにより、各会における事業展開及び組織活性化に資することを目的とするものです。

なお、本事業は「薬剤師会組織の在り方等に関する特別委員会」報告書の提言を踏まえて実施することとしております。

つきましては、貴会及び貴会管下の地域・支部薬剤師会において実施されている組織強化に向けた取組について、別添「掲載原稿作成シート」によりご提出くださいますようお願いいたします。

また、本事例集では、各地域における実践的かつ特色ある取組を中心に掲載したいと考えております。また、全国の幅広い事例を収集する観点から、貴会及び貴会管下の地域・支部薬剤師会から、少なくとも 1 事例をご提出いただけますよう、ご協力のほどよろしくお願い申し上げます。

ご提出いただく事例数に制限はございませんので、特色ある取組がございましたら、複数事例をご提出いただけますと幸いです。

記

#### **1. 提出資料**

「組織強化に向けた取組事例集 掲載原稿作成シート」

## 2. 対象となる事例

都道府県薬剤師会及び地域・支部薬剤師会が実施している組織強化に資する取組（会員増強、会員サービス向上、若手・女性薬剤師支援、勤務薬剤師支援、薬局運営支援等）

## 3. 提出期限

令和8年10月30日（金）

## 4. 提出方法

別添「組織強化に向けた取組事例集 掲載原稿作成シート」にご記入の上、日薬総務課<kaiin@nichiyaku.or.jp>まで電子メールにてご提出ください。

なお、記入に当たっての参考として、掲載原稿の記載例を別添しておりますので、適宜ご参照ください。

また、ご提出いただいた事例は内容を確認の上、「組織強化に向けた取組事例集」に掲載し、整理・分類のうえ取りまとめる予定です。

## 5. その他

ご提出いただいた内容については、掲載に当たり、事務局より確認や修正等のご相談をさせていただく場合があります。

以上

本件問合せ先：日本薬剤師会 総務部 総務課

担当：清澤

TEL:03-5315-0127 FAX:03-3353-6270

E-mail:kaiin@nichiyaku.or.jp

# 掲載原稿 記載例

※今後、作成にあたり内容・項目を変更する場合がございます

## 組織強化に向けた取組事例

⇒ Case 01 ⇒

# 新規指定保険薬局への 入会促進事業

新規指定薬局への早期アプローチで、  
新たな会員とのつながりを構築



## ●● 薬剤師会

### 会長コメント

分類	会員増強
実施状況	継続事業（平成30年度～）
対象	新規指定保険薬局 （開設後1年以内）
開始年度	平成30年度



薬剤師会の価値を知って  
いただくこと、そして、  
開局直後からのつながり  
を持つことが、地域に  
おける信頼関係の第一歩  
だと考えています。

### 会員数（令和7年10月末日現在）

A会員（開設者）	B会員（勤務薬剤師）
<b>1,245</b> 名	<b>2,890</b> 名
うち、病院・診療所勤務の 薬剤師 <b>356</b> 名	うち、病院・診療所勤務の 薬剤師 <b>1,102</b> 名

### 自己評価（5段階評価）

会員増強への効果	会員サービス向上	実施のしやすさ	継続性・発展性	他地域への再現性
★★★★☆ 4	★★★★☆ 4	★★★★☆ 4	★★★★☆ 4	★★★★☆ 4

## 01 事業実施の背景・課題

- ✓ 新規開局薬局の入会率が低下
- ✓ 開局直後は業務が多忙で、薬剤師会との接点が少ない
- ✓ 薬剤師会のメリットが十分に伝わっていない
- ✓ 若手開設者との関係構築が難しい

新規開局薬局への入会案内は従来から実施していましたが、返信や入会につながるケースは多くありませんでした。そこで、開局直後の薬局に寄り添い、薬剤師会の価値や活動を丁寧に伝えることを目的に、案内送付から入会後のフォローまでを一貫して行う体制を構築しました。



## 02 取組内容

### 実施の流れ



### 工夫したポイント

- ✓ 開局後1か月以内の早期アプローチを徹底
- ✓ 郵送だけで終わらず、必ず電話でフォロー
- ✓ 薬剤師会の「メリット」を具体的に紹介
- ✓ 若手薬剤師や女性会員との交流も案内
- ✓ 入会後の不安や疑問に対応するフォロー体制を整備

入会案内パンフレットとリーフレット



## 03 成果・効果（令和5年度の実績）

### 主な実績

入会案内送付件数	<b>35</b> 件
面談・説明実施件数	<b>18</b> 件
新規入会件数	<b>12</b> 件
入会率（入会件数÷送付件数）	<b>34.3%</b>

### 得られた効果

- 新規入会の増加**  
入会率が向上し、会員数の維持・拡大につながった。
- 若手会員との接点創出**  
開局直後から関わることで、信頼関係を構築できた。
- 地域連携の強化**  
地域イベントや研修への参加にもつながった。
- 薬剤師会の認知度向上**  
「相談できる団体」としての認識が高まった。

## 04 他地域でも実施できるポイント

- 低コストで実施可能**  
既存の会員向け資料を活用し、郵送・電話対応のみで実施できる。
- 地域を問わず活用可能**  
都市部・郡部いずれの地域でも、同様の取り組みが可能。
- 既存体制で実施可能**  
担当役員や事務局の役割分担で無理なく運用できる。
- 再現性が高い**  
シンプルなフローで、他地域への横展開がしやすい。

導入難易度 ★★★★☆（やや易しい）	必要な人員 必要を算	必要な予算 5～20万円
-----------------------	---------------	-----------------

## 05 今後の展望

入会後のフォローをさらに充実させ、薬剤師会の「価値」を継続的に感じていただけるよう、会員サービスの向上や、若手会員の活躍の場づくりに取り組んでいきます。



事業についての詳細はホームページをご覧ください  
<https://www.●●●.or.jp/activity/member-increase/>



●●● 薬剤師会 事務局  
〒000-0000 ●●●市○町0-0-0  
TEL: 00-0000-0000 E-mail: info@●●●.or.jp