

会員増強のための活性化会議 グループワーク資料

(配布資料①)

地域薬剤師会名： 鴻巣薬剤師会

地域薬剤師会代表者名： 島崎 淳

① 数値目標

- 現会員数：A 会員 34 名 B 会員 11 名
 - 目標会員数：A 会員 (+9.41%)： 3 名 B 会員 (+11%)： 1 名
-

② 具体策 (3 項目)

■施策① (すぐできること)

内容：入退会のメリット・デメリット、会の活動の周知の為の資料の作成・配布

開始時期： 7 月

■施策②（少し頑張ればできること）

内容：地薬の補助による B 会員の入会金の減免・免除の検討

開始時期： 8 月

■施策③（新しい挑戦）

内容：地域薬剤師会のみへの入会方法の検討

開始時期： 8 月

③ 想定される課題（任意）

県薬入会の必要性・価値がはっきりしないので、勧めにくい

④ 埼玉県薬剤師会への支援要望（任意）

県薬から挙げられた「経済的メリット」「実務メリット」「社会的地位」については、その多くが地域薬剤師会（地薬）の活動によって実感されている部分も多いのではないかと感じます。特に、地薬が十分に機能している地域においては、地域での連携や情報共有、研修等については地薬で完結しているケースもあります。

また、研修や制度情報については、現在では様々な媒体から入手できる環境となっており、「情報提供」だけでは県薬加入の明確なメリットとして伝わりにくい可能性があります。

県薬は、薬剤師の職能を守ることや行政との調整など、地薬とは異なる役割を担っていると考えます。しかしながら、その活動内容や成果について、会員側から見ると「県薬が関わったことで何が変わったのか」が見えにくい部分があります。

そのため、会員増強にあたっては、例えば「県薬が働きかけた結果、制度や環境がどのように改善されたか」など、県薬としての具体的な成果を示すことが、加入促進につながるのではないかと考えます。

また、県薬会員の増加については、地薬への周知・勧誘活動だけでは限界があると思われます。まず県薬として加入する意義やメリットを明確に提示し、その内容をもとに地薬が地域の薬局へ案内できる体制が望ましいのではないのでしょうか。