



IMAGINE
ROTARY



クラブ会長ターゲット
「奉仕して学び向上しよう」
"Serve, learn and improve"
2022-2023年度
東京臨海ロータリークラブ会長
杉浦孝浩



国際ロータリーテーマ
「イマジン ロータリー」
"IMAGINE ROTARY"
2022-2023年度
国際ロータリー会長
ジェニファー・ジョーンズ



衛星クラブ議長ターゲット
「自主性を持った奉仕と運営」
"Independent Service
and Management"
2022-2023年度
東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ議長
小松啓祐

2023年4月19日
東京臨海 RC 【第1273回例会】
東京臨海北斗 RSC 【第82回例会】

東京臨海 RC
創立：1994年8月8日
会長：杉浦孝浩
副会長：酒井教吉
幹事：井上晴貴
プログラム
構成委員長：伊佐康暢
(会報担当)

東京臨海北斗 RSC
創立：2020年12月18日
議長：小松啓祐
副議長：大貫翔吾
幹事：井上晴貴

4月19日の卓話

「最新の歯科治療と
知っておくと得をする予防の知識」
こばやし歯科クリニック 院長
小林健一郎様
(東京臨海 RC 会員)

5月10日の卓話

「ロータリー財団について」
東京臨海ロータリークラブ
会長 杉浦孝浩様

《2023 年 4 月 12 日 例会報告》

東京臨海 RC 第 1272 回
東京臨海北斗 RSC 第 81 回

司会：入澤会員

■点鐘：東京臨海 RC 杉浦孝浩会長
東京臨海北斗 RSC 小松啓祐議長



■ロータリーソング斉唱「我等の生業」

：ソングリーダー：吉成副委員長

■「四つのテスト」斉唱（歌）

■「ロータリーの目的」東京臨海 RC 抜萃 Ver. 唱和
：酒井副会長



■来賓・ゲストスピーカー紹介：杉浦会長
ゲストスピーカー 岩楯佳司様（東京臨海 RC 会員）

■ビジター紹介：田中会員
木村謙一様（勝間田会員ゲスト）

■4月のお祝い

◆東京臨海ロータリークラブ

- ・会員誕生日
舩本俊輔会員、白井正三郎会員、笹本寛治会員、
太田智久会員、田村浩康会員、今井博会員
- ・奥様誕生日
佐久間裕章会員夫人、佐久間栄一会員夫人、
渡辺真吾会員夫人、大澤成美会員夫人、
伊藤丈史会員夫人、櫻田誠一会員夫人、
太田智久会員夫人、米衛純二会員夫人、
諫山豊会員夫人
- ・結婚記念日
村社研太郎会員、尾身治彦会員、寺田雄司会員、
大西洋平会員、秋田将宏会員
- ・出席100%
該当者いらっしゃいません。



◆東京臨海北斗ロータリー衛星クラブ

- ・会員誕生日
小林誠会員、寺田千春会員、関口満博会員、菅原友行会員、藤中靖大会員
- ・奥様誕生日
福田義正会員夫人
- ・結婚記念日
篠塚慎之介会員、菅原友行会員、須田隆志会員
- ・出席100%
該当者いらっしゃいません。
- ・「誕生日の歌」：ソングリーダー：吉成副委員長

■会長報告：杉浦会長

- ・入会式
東京臨海 RC 新会員：坂本 健太郎様
①職業分類：内装大工業
②推薦者：工藤義孝会員・秋田将宏会員
③カウンセラー：佐藤大輔会員
④所属委員会：親睦活動委員会
- ・江戸川6ロータリークラブ合同例会が無事終了しました。ご協力ありがとうございました。



■幹事報告：井上幹事

- ・4月のロータリーレートは、1ドル=133円です。
- ・「地区納めの会」が6月27日(火)16:00から20:00ホテル椿山荘東京で開催されます。参加希望の方は東京臨海 RC 事務局あて5月16日(火)までにお申込みください。(登録料1名:2万円)

- ・定例理事役員会を本日14時より、3階「松・桐の間」で開催致します。

■委員会報告

- ・クラブ研修リーダー（佐藤正樹副委員長）
本日例会後、「新入会員のためのオリエンテーション」を開催致します。



- ・ロータリー財団（田村委員）
ロータリーフェローズ東京（RFT）が主催する春の例会が5月13日(土)に津田塾大学千駄ヶ谷キャンパスで開催されます。どなたでも参加可能ですので、参加希望の方は申込方法を臨海 RC 事務局へお問い合わせください。(申込締切5月1日)
- ・プログラム構成委員会（伊佐委員長）
4月の「ロータリーの友」紹介
- ・青少年交換（高橋副委員長）
青少年交換派遣予定学生の募集が始まりました。



- ・柴田次期幹事
次年度会員名簿に変更がある場合は、本日4月12日までに臨海 RC 事務局へご連絡をお願いします。
- ・米山奨学担当（入澤委員）
公益財団法人米山梅吉記念館、館報41号が届きましたので回覧いたします。



■出席状況報告：櫻田委員

東京臨海 RC

会員数：56名
出席：41名（例会場：41名 ZOOM：0名）
欠席：15名
出席率：74.55%

東京臨海北斗 RSC

会員数：31名
出席：6名（例会場：3名 ZOOM：3名）
欠席：25名
出席率：19.35%

■ニコニコ BOX 報告：工藤委員

(ご意向)バギオ基金奨学生 4 人共、東京国際大学に合格しました。おめでとうございます。今後共宜しく願います。： 齊藤会員

(ご意向)本日は、東京南 RC に入会予定者の木村謙一さんをお連れしました。皆様どうぞ宜しくお願いします。： 勝間田会員

(ご意向)本日より入会させていただきます。宜しくお願い致します。： 坂本健太郎会員

(ご意向)坂本健太郎さん、入会おめでとうございます。ロータリーを楽しみましょう。： 杉浦会長、酒井副会長、井上幹事、今会員、岩楯会員、小松靖教会員、入澤会員、伊佐会員、須藤会員、米衛会員、太田会員、櫻田会員、田村会員、寺田雄司会員、高橋会員、佐久間裕章会員、柴田会員、小松啓祐会員、村社会員、佐藤大輔会員、田中会員、秋田会員、曾根会員、内海会員、大貫会員、大澤会員、山田晃久会員、大西会員、樋口会員、伊藤会員、本多会員、吉成会員、畠山会員、今井会員、工藤会員

【36 件 62,000 円 今年度累計 1,961,410 円】



■卓 話 （紹介者：プログラム担当 今委員）

「ロータリアンの健康と薬」

(株)半次郎 代表取締役 岩楯 佳司様

(東京臨海 RC 会員)

皆さん、不健康ですか？私の立場も一応医療という立場から何か面白く今回プレゼンしたいと思ってます。先週は合同例会で来週は自事業活性化委員会で、正直私の方から経営の「け」の字も皆様に提供することは正直できません。私の職業的な周知と、こんなにロータリーで「頑張ってるぞ!」という姿を皆に見せて、これからは皆さんのお尻を下から叩ける立場でいきたいなと思っています。

イニシエーションスピーチ以来ですので、自己紹介、薬とか健康いろいろ、そして最後に弊社事業紹介、この3本立てで行かせていただこうと思っております。衣食住が非常に必要かと思ってるんですけど、私たち医療業者も必ず避けては通れない事業者だと思ってまして、そこに対して国家資格がしっかりあるのかなと思っております。なので、ちょっと健康に絡めて、皆さん、気軽に、今日は箸休めだと思って聞いてください。最初に自己紹介させていただきます。私は岩楯佳司といいます。江戸川区に住んでいる人だったらこの名前聞き覚えあるかと思います。結構一般的な名前かと思えます。1月30日生まれで、先々月33歳になりました。妻、そして子供の名前はのどかと言います。特技は

柔道かなと思います。記憶がないころから柔道をやっておりまして、講道館柔道、今現在3段を持っております。職業はご存知の通り薬剤師です。この武道派が揃っている委員会で、私は柔道家でいかせていただきたいと思います。

特に自慢することないんですが、1つだけ自慢させていただくところがあるとすれば、医療系の全国大会っていうのがありまして、無差別級なんですけれども、学生時代、柔道で全国制覇しておりまして、白衣を着ている柔道家だったら全国で僕が1番最強です。

オリンピック選手には勝てませんが、白衣を着ていれば僕が一番強いです。

体重111キロありまして、もうビッグボーナスですね。完全に。今はこう痩せてしまったんですけども、現役時代は太っておりまして。こんな感じでもうお月様みたいな顔をしてました。豆知識なんですけど江戸川区とか、どこかの区の代表っていう制度がありまして、その代表になると区からお小遣いをちょこっともらえます。これ試合に出る交通費という名目でもらえるんですけども、当時新宿区代表でして、月々の小遣い1万円いただきました。ありがとうございます。江戸川区もそういう制度があるのか分からないですけど、江戸川区の選手と当たったことがないので、もしかしたら江戸川区にもその制度があるのか確認はします。

3つ目ですね。女性には申し訳ないですがモテません。ほとんど男文化でした。ただですね、ちょっと男性にはモテ気味というか、高校卒業する時に、男から第2ボタン全部取られまして結構モテるといって……そういうことなんですかね。柔道をやってたことについて就職の時にエントリーシートにかけるといって、これは結構高い効果を感じました。やっぱり柔道をやってたことをエントリーシートに書くと、企業からの評価とか非常に高かったかなと思います。

そこを基に私もサラリーマン開始したんですけども、やっぱりサッカー何年、野球何年っていうよりは、しっかりと段位で実力を示せるので、この人はどのくらい強いかなという1つの指標になります。そこまで続けられる忍耐力があるんじゃないか、という風に受け取ってもらえるので効果が高くなるんじゃないかと思えます。

オリンピックとかを見ていると黒帯の方が非常に多いんですけども、実はその上に赤帯があります。赤帯を締めている人がいたら、その人は達人ということで皆さん認識をお願いします。私は寝技が非常に嫌いでした。理由は臭いがキツイからです。作業着を1日中着ているような感覚でして、午前練習、午後練習とあると、午前練習が終わった後に道着を乾かしてから午後練習に行かないといけません。その際が非常に臭いがキツイ。特に寝技をする時は相手を締めたり、関節を極めたり、もうほっぺとほっぺがすり合うぐらい相手とですね、イチャイチャします。そういう意味では寝技を使う展開になる前に倒したいなっていうスタイルではあります。

皆さんオリンピック見ると大体先頭バッターは柔道ですね。「優勝以外は取ってくるな」みたいな雰囲気皆

さんの中でもありませんか？これ現場でも本当にそう
でして、優勝以外は本当にケチをつけられるんです。2
位、銀メダルでも駄目ですね。蓮舫さんが聞いたらもう
発狂するんじゃないかって具合です。そんな謎のシ
ステムが組まれています。根性論がまだ蔓延ってるの
かなと。それでちょっと考えたんですけど正直体育の
授業以外でやろうって思うこともないじゃないですか。
調べてたらありました。部活動死亡率トップってこと
です。野球でも硬球が頭部に当たって……ということ
もありますが、それに比べて柔道って実は結構危ない
んです。まず使われている畳が柔らかくないんです。
スプリングもついてなくて、施設にあまりお金をかけ
てない道場に行くと畳に本当に固いところがあったりし
て、そこに肩ぐらいの高さから相手を投げつけるわけ
です。まあ、死ぬ人もいるかなって感じですね。
こういうスポーツでありますので、僕の同期とか、柔
道やってた仲間は、ほぼ警察か総合格闘技路線の人で
ほぼ間違いないかなって感じでした。私も薬剤師に
なっていなかったらそっちの方の路線に進んでいた
かと思います。ちなみに私は野球が非常にやりたかつ
た。なぜならマリーンズファンだから……。
次は私の職業のなり方です。薬剤師にどうやって就く
のかってあまり聞きなじみがないかと思います。通信
教育なんかを利用すればすぐなれるんでしょう？と言
う方もたまにいらっしゃるので、少し言わせてくださ
い。皆さのお子さんと薬剤師になりたいって方がいた
らこういうふうになります。まず6年間学校へ通って
ください。これについては飛び級がないので、最短で6
年間かかってしまいます。なので社会人になるのが24
歳とだいぶ遅れてしまいます。そして全国の私立の薬
学部の年間授業料を調べてきたんですけど、大体平均
して1200万程度、年間200万ぐらいが授業料としてか
かります。この学費が非常に重くのしかかる職業でし
て、今現場にいる薬剤師もほとんどが奨学金を借りて
借金して仕事してます。下にも書いてあるんですが平
均年収が言うほど高くない職業でして、この奨学金が
30何歳まで皆乗っかってます。ですが現場でもしお薬
もらう機会があってもですね「借金持っていてかわい
そうだな」とは思わないでください。あくまでという
人が多いという話です。病院勤めの方はそういう人が
多いと。女性の方がこの職業に就くのがおすすめです。
なぜ女性がおすすめかというと、伴侶の男性に全国ど
こについて行っても比較的引く手あまたということで、
パートなり正社員になりやすいという点があります。
実際に大学の在学生はほとんど女性です。男女比は2:
8ぐらいです。これよく「ハーレムじゃん」と言われ
るんですけど、皆さんご自宅にあと奥さんを2人用意
してみてください。ハーレムですか？大学生活ですね
男は非常に肩身が狭い思いをします。もう端っこに追
いやられるような感じです。男女共通で入るという感
じでも真面目な人が多いので、ハーレムではなくかか
あ殿下です。大学はあとメガネ率高い。これ間違いな
いです。だって今ガリガリだったり、真面目だったら
オタクということで、このオタクっていうのをよく見
極める方法が1つだけあります。

花火が上がってるところを見て薬剤師に聞いてみてくだ
さい。「綺麗だね」、薬剤師はこう答えます。「あ、ナト
リウム。黄色だ」「あ、カリウム。赤だ」みたいなこ
ういうことを言い始めます。これは薬剤師です。ガリガ
リは筋トレへの意識が低いということです。もうちょ
っとご飯食べてしっかり筋トレしていただきたいと思
います。なので医療系はそういう細い人が僕みたいな
柔道家という感じではあります。まあ、平均年収はこ
うなっています。勉強嫌いな人は正直しんどいです。
僕も嫌いなんですけども、いざという時に頑張れる力
がないと国家試験を通れないです。6年間勉強しても、
60%ぐらいしか国家試験合格できませんので、こんなに
厳しい試験でも年収510万かってなった時のことを皆
さんちょっと考えてみてください。地方は給料高いで
す。900万とかというサラリーマンでそういう方もいま
す。
私の経歴なんですけれども、薬剤師免許を取った後に、
第一三株式会社というところに入社しました。あまり
馴染みがないと思うんですけど、聞きなじみがありそ
うなところを挙げるとロキソニンを作っている大元の
会社です。葛西に工場がございます。主に東北と福島
に出て回ってまして、2014でもともとインドに飛ばさ
れる予定だったらしいんです。顔がインド顔だから。
少し英語も喋れるもんですから、インドに飛ばすぞっ
て話だったんですけど、第一三共がインドの会社の買
収を失敗しまして、ダンバキシーって会社ですね。僕
はどうなるのかな？と思ったんですけど、そのまま東
北配属になりました。
なぜ東方配属になったかということ、被災地後の福島で
すね。体育会系を1番しんどいところに送りたいとい
うことで、送られたわけです。福島、東北で携わった仕
事が今僕の根幹にあります。こっちの方で例えると錦糸
町のインターの奥から津波流されて何もないとかです
ね。遺品がゴロゴロ転がっていました。放射線を浴び
たものがそこら中に転がってるという状況でして。非
常に辛い思いをしました。
そこでずっとサラリーマン生活をしていたんですけど
も、そこでの私の根幹では死ぬ以外は基本的に失敗で
はないだろうという考えでした。被災地で子供や親子
さんを亡くした人もたくさんいたので、そういう人に
比べたら、これ以外を失敗とすることはないだろうっ
てことですね。福島を離れて次に青森か北海道に転勤
することになった時に「この会社でもうやることもな
いだろう」ということで、自分でちょっと会社作っ
てやってみようということになりました。左の流れか
ら言いますと、製薬企業から一般的に薬品を下ろしに
行って、現場の僕らみたいな調剤薬局に行って、患者
にお薬を与えてという普通の流通システム取っていま
す。なので僕は製薬会社と薬品卸しをちょっとかじっ
ていて、調剤薬局とですねこの縦ライン、製薬企業か
ら調剤薬局まで全部経験した薬剤師って全国でもほと
んどいないと思うんですけども、数少ない全部につい
て話すことができる薬剤師かなというふうに思います。
僕シャイで実はあんまり人と一対一で喋るのは得意じ
ゃなくて、どちらかという人前で喋る方が自分の喋

りたいことだけ喋れるので、喋りやすく得意ですね。製薬会社時代の研修とかで叩きのめされた結果で、人前で喋るのはそこそこなれてきたんですけども、もし懐に入る方法がありましたら、少しずつ教えてください。そこがちょっと苦手ポイントです。

「薬局で儲けるの?」「儲かってるよね?」とよく聞かれます。実際じゃあどうなのかってところをちょっと見てみます。これ漢字で細かく書いてあって分かりづらいと思うので簡単に言います。患者さん1人当たりの単価が約2000円から3000円の間、まあ2000円ちょっとかなって感じですよ。

儲かっていた時代がですね。この薬剤料ってとこがありまして。いわゆるひと箱仕入れたらもうひと箱おまけでついてくるみたいな時代があったんですね。なのでもう原価がもう50%切るとかもうひと箱かったら三箱ついてくるなんて時代もありました。

僕が製薬会社時代ですね、僕、正直に言うともそういう売り方をしてました。「ひと箱買ってください、裏で三箱回しますから」まあ、裏々取引みたいになっていたわけですね。ここで原価が落ちたりして、薬局さんが1箱仕入れたら、四箱分出せたりとかですね。儲かった時代あります。今それがほぼできないプラスですね、僕らは国に利益を完全に決められてまして、薬の値段も僕らは決められません。この薬剤料っていうのは簡単に言いますと1箱を仕入れてるとしますと、ひと箱に100錠入っているとすると90錠ぐらい使わないと利益でないんです。その薬の1箱が9割が捌けてプラスマイナスゼロ、50錠残ろうものならその箱は赤字です。殆どの場合で在庫が置いてある現状を見ると、薬の在庫状況は赤字が多いのかなと思います。

そして技術料、管理料、それから補填材料とかですね。ここに関しても、国からどんどん下げられてしまっただんだんと粗利が下がって2000円前後になってしまった。2000円の患者さんを何人自分の店に呼べるかという、そういう商売かなというふうに思ってます。

ここで、僕がつらつら喋っていても面白くないと思うので、クイズです。薬を作る費用、皆さんどれぐらいかかると思えますか?選択肢は5億円、50億円、500億円です。頭の中で思い浮かべてください。正答者に景品を配ろうかと思ったんですが、ちょっと持ってくるの忘れちゃいました。すみません。答えは、3番です。500億円かかります。1つの薬につきです。これどれぐらいかかるかっていうと、ちょっと建築の方多いと思いますので、建築の方で例えるとスカイツリー建てるぐらいかかります。1つの薬に。

なのでめっちゃ金かかるんです。大体年間100億ぐらい1つの薬で売れるやつだと売れるので、まあ10年ぐらいかけて回収するというシステムになってます。ここで皆さんに1つ知っておいてもらいたいことがあって、不治の病に対する薬がなかなか出ないじゃないですか?これ作らないんです。なぜなら利益が取れないからです。500億円のもとが。なので申し訳ないですが、治らない時にかからないでいただきたいですね。なので正直言うとスカイツリーを島根県に立てたらどうなるかって話ですね。人が入るかどうかな。

あの島根県に由来のある方いたらすみません。島根県にスカイツリーを建ててもやっぱり興業的に難しいということです。製薬企業の人間として、血圧とか糖尿病、胃薬だったり、みんなが使いそうな薬ばかり研究するのはしょうがない。元が取れないからです。担保が。あとは抗がん剤も。「1万人に1人かかるよ」とか「2万人に1人かかるよ」みたいな病気については申し訳ないですが、僕らがそういう病気に対する薬を作ること自体が少ないです。そういう体制の会社ではないので。そういうふうな病になった場合は治療法がないというのが現状です。これは多分永遠に解消されないです。さて、そんな薬作ってみようじゃないかってことですね。どれぐらい期間かかると思えますか?1番-1年、2番-10年、3番-50年という選択肢になってます。

答えは2番です。大体10年から15年ぐらい研究します。葛西の工場にもある機械で複雑な工程を経て作られているわけですが、こんなに長い時間がかかるのには理由があります。

薬になるまで1万とか何千種類の中からスクリーニングと言ってその薬のもとになる材料を探すわけですよ。僕も昔エイズの研究をしてまして、エイズの治療薬を頑張って開発しようかなと思ったんですけど、開発できませんでした。皆様申し訳ありません。でも、少しずつ進歩してましてその研究の成果もあって、今エイズで亡くなる方の話を聞かなくなりましたか?エイズを治すことはできないですけど、亡くなるまでエイズを長引かせることには成功しています。なので、こういう研究成果が皆さんの生活に少しずつ少しずつ影響してるのは間違いないという業界かなというふうには思っております。

3つ目ここですね。薬で人間の寿命は伸びたと思いませんか。どうでしょうか?これは、間違いなく伸びました。僕もいろいろ厚生省とかからデータ持ってきたんですけども、やっぱり1番の伸びた理由は抗生物質です。皆さん感染症で例えば現場で木材や鉄材で切ったとか、生まれただの子供もそうなんですけど、破傷風や狂犬病なり全部含めて感染症で亡くなる方はあまりいなくなりました。これは抗生物質のおかげかなと思ってます。これが間違いなく寿命が伸びた原因です。

もう1つ、血圧の薬、皆さん飲んでますよね。血圧の高さによる出血で急に亡くなってしまう方もだいぶ減りました。健康寿命と言うんですかね。人間が死ぬまでに健康でいられる時間が間違いなく伸びましたし、平均的な寿命っていうのも明らかに伸びたと僕は思ってます。

さて、ここはもう完璧ですね。あの職業奉仕です。寿命を縮めるのは、これ全部ほとんど全部なんですよ。1番-喫煙、2番-飲酒。1番と2番に関してはやめる薬はあります。3番-偏食。まあ、何でしょう。アイスクリームばかり食べてるとかですか?これは申し訳ないですが、皆さん、奥さんに頑張ってもらってください。4番-肥満ですね。これも一応痩せ薬というのはありますが、即効性はないので運動療法も入れてください。5番-非運動習慣ということで、運動習慣つけてく

ださい。吉成さんお願いします。6番-心理的ストレスですね。これもかなり、ストレス値が血圧に影響するということで、ストレスを抱えるなっているのが僕らにとって無理なのでここはやめましょう。7番-感染症ですね。感染症にかかるとその瞬間プラス長期的に見るともしかしたら影響があるんじゃないかともいわれています。8番-口腔内健康でございます。口の中が汚れていると寿命が縮まるらしいです。小林先生、お願いします。9番-経済状況が悪くなって、経済状況が自分の中で直結するというのが一応データで持ってきて、あんまり貧困で生きているとちょっと辛いということで、来週の自事業活性委員会をお願いします。こんな寿命ばかり言っても面白くないと思いますので、実際は大丈夫です。もう皆さんが検診で引っかかればまず高橋さんとこで検診していただいて、伊佐さんと僕のところで薬をもらっていただいて、もし健康寿命が駄目になりかけたら、井上さんいますね、田中さんいますね、柴田さんいますね、ありがとうございます。もし死んでしまった場合はですね、山田会員お願いします。

なので、もう完全に6回からもう中継ギリレーが臨海ロータリークラブ完璧にでき上がってます。皆様普通に生きていただいて、こんなこと気にしないで、楽しく生きていきましょう。

ここで少し弊社事業紹介を簡単にさせていただきます。私、株式会社半次郎 代表取締役です。今期、3期終わりました。売上とかもあのう恥ずかしくないと思って全部出します。

今期、決算7500万で着手しました粗利43%でした。薬局業は30%ぐらいって言われる中、私結構この数字については結構頑張ったかなというふうに思ってますが、正直まだまだポンコツです。

事業としては調剤薬局、訪問薬剤です。あとオンライン服薬指導オーナーシステム、今お手元に資料置かせていただきました。あと自宅配送です。コロナの自宅配送を江戸川区でかなり受注受けております。夜間休日。

一期目、自分の会社立てた1年目。2000万ちょっと行くのがギリギリだったところだったので、まあ少しずつですが少し伸びてきているのかなというふうに思います。

粗利もですね40%ぐらい推移してますので、来年150%ずつぐらいはですね、来ますので、来年もちょっと行きたいなというふうに思ってます。まあ、でも自分の頭の中こんな感じです。皆さん、やはり会社の売り上げが多くてですね、なんでまだ自分の中で1億円行きたいと思っております。

クリニックとかが医療法人として設立するんですけれども、薬局は割と株式会社で設立してる、つまり営利法人です。なので、医療者としての立ち位置なのか、利益を求める立ち位置なのかっていうところ。非常に微妙な曖昧な立ち位置になってしまってることは否めません。

今まで培った薬剤師の仕事が逆にこう壁になってしまっている。新規事業に関しても、まあ、いろいろあれこ

れ試行錯誤してこんな仕事どうだろうとか、薬剤師とかそれを使ってこんな仕事どうだろうと考えておりますが、なかなかまだまだ少しずつステップアップしてる所存でございます。ただこうも考えてます。臨海に入って2年目ですが、お手本になる人がいっぱいいます。今回ですね、資料につきましても、最初佐久間さんと話していただいてから、今回の授業にちょっと作ろうかなと思って、スタートしたところもあります。僕がスタートしたらですね、やっぱ今ディーエムエムオンライン資料みたいCMやり始めますよね。後付けでこういう時代になってくるんじゃないかなと、僕1年後推測はしております。そして逆に最下位ぐらいからのスタートということで、まあ変にかっこつけずに皆様の会社どうやってるんですか？どんな事業があるんですか？など聞いてると思うんですけど、最下位ぐらいからのスタートの方が伸びしろがあって皆さんにどんどん聞いていこうかなと思ってます。ただ、新しい価値観と取り組みということで、まあ薬を扱えるということは最大の僕しかできない強みだと思ってます。

そこについてまだまだやることは全然あると思ってます。薬剤師は薬局の中にいてはいけないとはですね、駅前降りるとほとんど薬局ありませんか。不動産的効率が割と影響してくる業界の大手さんの薬局は儲かってはいます。そのような立地に薬局を構える点が1つ大事になってます。ただ、僕らみたいな中小の薬局っていうのは駅前に出店しても、結局は横から取られてしまったりですね。

クリニックの不動産の家賃も薬局が出してるとか、そういうケースもかなり多く見られるんです。そうすると僕らみたいなやっぱり薬局とかクリニックとか、病院の家賃を全部うちが肩代わりしますよっていうのはやっぱりなかなかまだ中小でもできないということで、駅前に店舗ちょっと構えようと思って準備はしていましたが、大手にかすめとられてしまいました。まあ、そういう結果もあって、そこでちょっと1時間ぐらい落ち込んだんですけど、逆に大手ができない仕事をしようと思っております。なので、薬剤師は薬局の中にいてはいけないということで、今、実は医療保険を使うんですけれども、介護的な役割の仕事も実はできるというのが言われてまして。薬局さんが、その寝たきりの人々の家まで行って、そんなサービスをしっかりと今後していかなきゃということで、新しく今年ちょっと始めました。4月ですね。まだローンチしたばかりでして。仕事で忙し人とかですね、オンライン診療の受け皿ってことですね。

例えば検査キット、陽性出たってなって、どこのクリニックに行けばいいか結構分かんないですか？陽性出ちゃったら、自宅に帰る方がいいのかな。どこのクリニックなのか、実はですね、またコロナ流行りそうだって情報が来てました。厚生省の方からですね。検査キットを休みの日もしっかりと配られる体制を取りなさいっていうのが実は先週ぐらいですかね。来ました。これ来た時コロナがだいたい流行るんですよ。大体予測値で5月前後。

5月開けぐらいからまた流行るっていう風に言われて

ます。その際、もしご自宅で検査キットを買って陽性出ちゃった時に、クリニック行っていいですか？すると大体のクリニックが来ないでくれって言われます。まあ、そういうふうにオンライン診療あった方が便利じゃないかというところで。一応今回5月のコロナ流行る前に実はここで講演させていただいたってのは、今しかないなと思って講演させていただいたってのも事実です。書いてありますね。5月全国コロナ流行りますよ。こんなこと言って流行らなかったいいんですけど、流行った時やっぱ咳とか、熱とかで苦しまないように、うちもあの、深夜対応も実はしてますけど、僕夜中1度起こされることも多々ありますので。夜中になるとほぼ僕が届けます。従業員がいない期間僕が対応するので、夜お酒を飲まない期間が1か月ぐらいあるかもしれないですが、そこだけは飲ませないでください。最後に、1つこのロータリーと自分で照らし合わせて1番好きな言葉を持ってきました。僕、天才じゃないので、この天才はちょっと無視してください。天才とは蝶を追ってる。蝶を追っていつの間にか山頂に登ってる少年だ。ってことです。自分の仕事を通して、この蝶追ってるこの頂点、僕はこうロータリーに置き換えています。この場合の先輩方の経営を含めて尊敬してます。なんで僕はこのロータリーを追ってこの皆さんを追っていつの間にか山頂、ここで山頂になるのは難しいですが、山頂1人しか立てないわけではないので、山頂に登っていきいたいなと思ってます。ちょっと30分過ぎましたので、ここで終わります。



■点鐘：東京臨海 RC 杉浦孝浩会長
東京臨海北斗 RSC 小松啓祐議長

当クラブ例会変更

2023 年 4 月 26 日（水）：休会（祝日週）
2023 年 5 月 3 日（水）：休会（憲法記念日）