

PHARMACY DIGEST

2・3

2023 February &
March

【巻頭インタビュー】…… 2 P

* 「患者様本位のかかりつけ薬局」を目指し “体験”を取り入れたオンライン新人研修を実施 地域の多職種と積極的に連携し“顔の見える関係”を構築

株式会社アクア マリーナ調剤薬局 ゼネラルマネージャー 採用担当 荒井店 鈴木健悟

株式会社アクア マリーナ調剤薬局 プロジェクトマネージャー エリアマネージャー 桂店 飯塚知慈

【薬業連携 ～薬剤師が変わると病院が変わる～^{②⑨}】…… 6 P

* 「診療情報提供書」や「看護サマリー」に学ぶ

ファルメディコ株式会社 代表取締役社長 / 医療法人嘉健会 思温病院 理事長 狭間研至

【COMPASSプロジェクトで分かった 慢性疾患患者を支える薬局薬剤師のチカラ^③】…… 7 P

* 薬局は地域住民の健康を支える身近な場所

京都大学大学院医学研究科 社会健康医学系専攻 健康情報学分野 特定准教授 岡田 浩



バックナンバーはこちら



「患者様本位のかかりつけ薬局」を目指し “体験”を取り入れたオンライン新人研修を実施 地域の多職種と積極的に連携し“顔の見える関係”を構築

仙台市を中心に宮城県内に店舗を展開するマリーナ調剤薬局。地域に根ざした「患者様本位のかかりつけ薬局」を目指し、かかりつけ薬剤師業務や地域の多職種連携などを重視している。新人研修にもかかりつけ薬剤師業務を意識したテーマを取り入れ、早くから教育をスタート。2020年から拡大した新型コロナウイルス感染症の影響で、対面での集団研修が難しい昨今、同薬局ではオンライン研修でも工夫を凝らし、新人薬剤師が自分で体験し学べる仕掛けをつくっている。

スタッフが働きやすい環境があってこそ 「患者様に優しい薬局」が実現できる

——最初に、マリーナ調剤薬局の概要をご紹介ください。

鈴木 私たち株式会社アクアは1992年の設立で、保険薬局24店舗をマリーナ調剤薬局の名称で展開しています。弊社の代表取締役社長である田畑秀香は、「スタッフが働きやすい薬局」「患者様に優しい薬局」を経営理念として、仙台市を中心に宮城県内にこだわって出店しており、全店舗が県内にあります。特定地域に集中出店する“ドミナント”展開により、行政、医療機関や介護事業者・施設など、地域の皆さんとより密接な関係を築き地域貢献することや、店舗を変わってもスタッフが働き続けやすい環境とすることが目的です。

店舗の立地は診療所の門前が主体ですが、住宅地にある店舗も多いため面調剤の機能を担う薬局も少なくありません。在宅医療も24店舗どの薬局でも対応できるように、新人のころから在宅の知識・技術を学ばせ、現在は23店舗で実施しています。目指すところは「患者様本位のかかりつけ薬局」です。

——「スタッフが働きやすい薬局」「患者様に優しい薬局」という貴社の理念ですが、どのようなイメージなのでしょう。

鈴木 「スタッフが働きやすい職場環境」をつくることで、「患

者様に優しい薬局」ができるという考え方が基本にあります。互いに信頼し尊重し合える関係性のもとでスタッフは自ずと成長していき、良い職場環境が生まれます。そうした基盤があってこそ、より良い医療の提供や地域社会への貢献ができ、真に「患者様に優しい薬局」の実現と同時に、患者さんから信頼される薬局への進化にもつながると考えています。

——スタッフの働きやすさという点で、具体的な取り組みがあれば教えてください。

飯塚 1つは、産休・育休が取りやすいことです。弊社の田畑も子育てをしながら会社を大きくしてきたので、産休・育休から戻った薬剤師が安心して働ける体制に配慮しています。加えて、仙台市を南北に走る地下鉄南北線の沿線を中心に、アクセスの良い立地に店舗展開をすることで、店舗異動があってもなるべく転居せずに済むようになっています。この点はドミナント展開の強みだと思います。

鈴木 「スタッフ同士の仲が良いですね」と、よく外部の方から言われるのですが、後ほどお話しする社内研修で同期などのつながりを育むことを大切にしていることも、働きやすさに関係しているのかもしれない。

同期の横のつながりをつくることは 新人研修ならではの醍醐味

——貴社では研修、特に新人研修に定評があると伺いましたが、どのような研修体系なのでしょう。

飯塚 新人と管理者の研修は、独自にカリキュラムを組んで実施しています。新卒から入社する薬剤師が多いため、特に新人教育には力を入れています。薬剤師として働くには処方を見る力も大事ですが、患者さんに優しく対応するために「対・人間力」を養うことが不可欠です。その部分を新人研修では重視しています。

——新人研修はどのような内容ですか。

飯塚 新型コロナウイルス感染症(COVID-19)拡大前は、新卒1年生の薬剤師と事務職員を本社ビルのホールに集め、5日間の集合研修を開催していました。年によって違いますが、1年生は平均12~13人で、うち薬剤師が5~10人ほどです。

研修テーマは、社会人としてのマインドセットや外部講師に

■ 株式会社アクア(マリーナ調剤薬局)概要 ■

代表取締役社長の田畑秀香氏によって1992年に設立され、現在、仙台市を中心にマリーナ調剤薬局24店舗を展開。社員数181名(うち



▲鈴木氏が勤務する荒井店(左)と、飯塚氏が勤務する桂店

薬剤師数は110名)。交通アクセスの良い立地に店舗を開設することで、社員の働きやすさに配慮するとともに、さまざまな医療機関からの処方箋を応需する面分業に対応している。

- ・本社所在地：宮城県仙台市青葉区一番町三丁目5-16 アクアビル6F
- ・URL：http://www.aquamarine-net.co.jp/



くあります。そうしたケースに対応できるように、研修テーマには「妊婦・授乳婦・小児に対する対応」を入れています。

実際には、妊婦や子どもの来局がほとんどない店舗もありますが、現場で1年生が服薬指導を始めた6月ごろに、妊婦や小児などへの服薬指導について教える。それにより学ぶ機会を失うことはなくなり、そうした患者さんにも慌てず対応できます。

—オンライン研修では、対面に比べると研修スタイルは限られますが、新たに工夫をしたことはありますか。

飯塚 オンライン研修でも、体験型研修を意識しています。例えば、第1回の研修では、新人薬剤師としての心構えや会社の基本理念などを講義しますが、「『患者様に優しい薬局』とはどういうものか』をテーマに、WEBを介して皆でグループディスカッションしてもらいます。話し合うことで同期の輪に早く溶け込めるようにする、という狙いもあります。

また、対面のロールプレイはできなくても、各店舗で“実験”はできます。例えば、小児に対して散薬の服薬支援で、「粉薬を団子状に練って上顎に塗布する」という方法を紹介することがあると思います。薬剤師がその服薬支援の理由やポイントを知らずに、知り得た知識を受け売りで伝えることに対して、デメリットもあるということを感じてほしいと思っています。そのため、材料を各店舗に配布し、オンライン研修のなかで1年生に一齐に団子状に練る作業を実際に体験させ

よる接遇、調剤報酬、妊婦・授乳婦・小児などハイリスク患者への対応、かかりつけ薬剤師などについてです。毎年トライ・アンド・エラーを繰り返し、時代の状況や1年生のニーズなどに合わせて、研修内容やスケジュールの見直し、資料のブラッシュアップに取り組んでいます。

—研修で工夫している点はありますか。

飯塚 座学以外にロールプレイやディスカッションなどを取り入れ、1年生同士と一緒に取り組む機会を設けています。また、美味しい食事(お弁当)を用意して全員と一緒に食べる機会を、研修期間中に6~8回ほどつくっています。私は、同期の横のつながりをつくることは新人教育の醍醐味だと思っています。仲の良い同期がいると、分からないことを気軽に質問し合ったり相談したりできます。管理薬剤師になってからも、管理者ならではの悩みを相談できる相手がいることは支えになると思うのです。

現場研修のタイミングに合わせ オンライン新人研修のテーマを設定

—新人研修は、仲間づくりの場でもあるわけですね。コロナ禍の今は、どのような形で新人研修を行っていますか。

飯塚 2020年からはWEB会議システムを用いたオンライン研修としています。集合研修の内容から抜粋してテーマを設定し、4~7月にかけて5回に分けて行っています(図1)。

1年生の薬剤師は、4~7月中旬にかけて1クール約1カ月ずつ3店舗を回って現場研修を受け、その後に本配属となります。オンライン研修は各店舗で受講してもらっています。

テーマは、1年生がどの時期にどのような業務を任せられるかを想定して選定しています。例えば、調剤を始める5月中旬ごろには、一般名処方ではどこまでの変更ができるのかといった疑問が湧きやすい。そこで、調剤報酬を研修で取り上げ、日頃やっている業務の理由を再確認できるようにしています。

—カリキュラムを組むうえで重視していることは何ですか。

飯塚 個人的に新人研修の一番の目的は、配属された店舗により学べる内容に差異が出ないように、一定ラインまで補うことだと考えています。例えば、住宅地にある店舗では、妊婦や子どもが持ち込むさまざまな診療科からの処方箋を扱うこともよ

図1 新人研修のスケジュール例(2022年度)

- WEB会議システムによるオンライン研修
 - 4月4日(月) 10:00~ 社会人としてのマインドセット
 - 4月15日(金) 12:00~ 接遇 70分
 - 5月13日(金) 12:00~ 調剤報酬 75分
 - 6月10日(金) 12:00~ 妊婦・授乳婦・小児 75分
 - 7月15日(金) 12:00~ かかりつけ 75分
- 動画研修
 - セルフケア・一般用医薬品販売手引き 30分
 - 在宅医療・多職種連携 45分
- その他、社内勉強会委員会の企画する勉強会、製薬企業や医薬品卸企業の提供による勉強会 など



▲コロナ禍前の新人研修の様子。現在はオンライン研修としている。

(資料提供: マリーン調剤薬局)

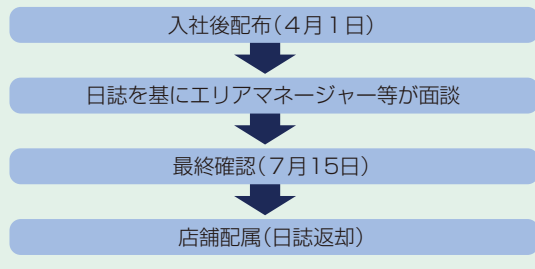
図2 新人研修日誌について

研修日誌によって、新人の知識・マナー・研修中の過ごし方等を幅広くフォローする。

●研修日誌の内容

1. 社則等マリン調剤薬局に関すること
2. チェックリスト
3. 参考資料
4. 週報
5. 自主学習

●一連の流れ



(資料提供: マリン調剤薬局)

て、患者様や親御さんに寄り添った服薬指導について考える機会を用意しています。

業務チェックリストと週報のやり取りで現場研修の進捗状況をフォロー

—いろいろな工夫を凝らしているのですね。現場研修に関しては、個々のスキル習得の進捗管理をどう行っていますか。

飯塚 「新人研修日誌」を設けて、学びべきスキルの標準化を図っています。研修日誌には、1年生が習得すべき薬剤師業務を棚卸しして細かくリスト化した「チェックリスト」や、「週報」のページなども盛り込んでいます(図2)。研修日誌は1年生に配布するのですが、管理薬剤師やエリアマネージャーもこの日誌を見ながら定期的に面談を行い、研修の進捗状況や仕事の悩みなどをフォローする仕組みです。

具体的には、1クールごとに1年生は店舗を異動するので、指導薬剤師はそのクールが終わる前に、研修日誌の内容をもとにして次の店舗の指導者に申し送るとともに、エリアマネージャーなどに指導報告書を提出しています。

—研修日誌が教育記録になっているわけですね。チェックリストと週報の使い方も教えてください。

飯塚 チェックリストでは、「発注端末で店内在庫を調べられるようになった」など一つひとつの業務について、指導者とできるようになった日付を記録します。この日誌を定期的にエリアマネージャーが回収し、1年生の学習の進捗に差がないか確認してドロップアウトする人が出ないように目配りしています。

個人的に思い入れが強いのは、「週報」です。これは1年生と指導薬剤師の交換日記のようなものです。1年生が週1回、その週にできるようになったことや苦労したことなどを手書きで提出し、指導薬剤師がコメントを返します。こうしたやり取り

図3 新人研修後のスキルアップ体制

●店舗配属後のスキルアップ

- ・新人研修(全6回程度)
- ・社内勉強会(Dr・メーカー・スタッフ発表)
- ・社外勉強会・社外研修会・各種自己研鑽
- ・各種委員会による研修会
- ・学術大会(宮城薬剤師学術大会・日本薬剤師会学術大会)

●その他 研修・ミーティング

- ・新任管理薬剤師研修(管理者研修)
 - 指導薬剤師を付け3カ月間フォロー
- ・チーフミーティング(管理者ミーティング)
 - チーフ職以上を集め、会社からの情報発信、各店の問題点共有・解決について話し合う
- ・全体ミーティング(全体社員ミーティング)
 - 経営戦略、収支報告、業界の動向、スタッフ発表、外部講師講演など

(資料提供: マリン調剤薬局)

で、1年生も自分の苦手なことなどを客観的に見られるようになります。

—新人研修後のスキルアップ教育はどうしていますか。

飯塚 現在はオンライン開催ですが、全体向けの社内勉強会を勉強会委員会が企画し、月1回程度昼の休憩時間を利用して実施しています(図3)。各店舗の取り組みの発表や、製薬会社による新薬や追補収載のタイミングでの後発医薬品の説明、医師による病態の解説などテーマはさまざまです。自己研鑽のための社外勉強会への参加や、学会などでの発表も推奨しています。

鈴木 そのほか、経営戦略などを報告する全スタッフが集まる年1回の全体ミーティングで、スタッフが取り組みを発表したり、医療業界に関わる動向や制度のトピックなどについて飯塚が講義をしたりすることもあります。管理者向けのミーティングでも、職場におけるハラスメント防止対策を講義するなどしています。

他職種を理解し困ったときに相談できる顔の見える関係を地域で築く

—地域連携にも力を入れているようですが、どのような取り組みでしょうか。

飯塚 仙台市内の将監中学校区では「将監・桂連携の会」という多職種連携の会があります。将監地域包括支援センターを中心に、毎月1回の世話人会と年3回の全体会を行って医師や薬剤師、居宅サービス事業所やグループホームの責任者など地域の医療・介護関係者が顔の見える関係を築いています。この会の立ち上げ当時に声が掛かり、私は世話人を務めていました。

当時からこの地域では、他職種の職能を互いに理解し、顔の見える関係を築く取り組みがとて盛んでした。さらに、地域ケア会議では民生委員や自治会長、区役所の職員なども加わって、地域の課題の話し合いや勉強会もしています。そうした取り組みが、まさに時流に乗り、次第にかかりつけ薬剤師や地域連携など調剤報酬で評価されて注目されるようになったのです。



写真1 「将監・桂連携の会」にて、管理栄養士による在宅食事介助のグループワークに参加した飯塚氏

(写真提供: マリーン調剤薬局)



写真2 住民向けの「お薬・健康相談会」(左)と「講演会」の様子

(写真提供: マリーン調剤薬局)

連携の会では、管理栄養士を招いて経腸栄養剤のとりまの付け方を、理学療法士から嚥下に影響する食事の姿勢について教えてもらうなど、1つのテーマに対して複数の専門職の視点から話を聞くといったこともしていました(写真1)。それがさまざまな職種のキーパーソンと顔見知りになり、「この問題はこの人に相談すればいい」とつながる先を知る機会になりました。

また、専門職としての気付きの目も養われ、薬局で患者さんと話をしながら「最近では1人で来局されなくなったな」といった些細な変化をキャッチし、必要に応じて地域包括支援センターなどへ連絡するようになりました。そうした取り組みをしていると、若い世代の薬剤師も多職種連携を意識し学ぶようになり、一緒に連携の会に参加したこともあります。

——顔の見える関係が多職種とできたことで、薬局業務に変化はありましたか。

飯塚 地域のさまざまな職種から、薬の問題を相談されることが増えました。地域包括支援センターの主任ケアマネジャーから、飲み残しの薬が大量にある高齢者宅に訪問薬剤管理指導に入れないかと、相談を受けたこともあります。患者さんはタクシーで複数の医療機関を受診していたので、外来服薬支援で薬をまとめて一包化し、お薬カレンダーで管理する支援ができることを説明しました。その後、当薬局に処方を一元化してほしいと持ち込んでくれるようになった事例もありました。

使用済みの点滴バッグや注射針の捨て方など、ちょっとしたことを電話で相談されることも多くなりました。「薬のことは薬剤師に聞けばいい」「マリーン調剤薬局に聞けば答えてくれる」と考える人が地域に増えることは、薬剤師としての職能を認知してもらえている、という嬉しさがあります。

それぞれの地域状況に合わせた形で顔の見える関係をつくるのが大切

——住民向けの講演会なども行っているそうですね。

飯塚 地域包括支援センターや福祉事業団、介護事業所、地域のボランティアの会など主催はさまざまですが、住民向けの講演会や健康相談会なども実施しています(写真2)。将監地域包括支援センターでは、健康相談や健康フェアなどの活動も盛ん

です。また、仙台市薬剤師会の活動にも積極的に参加しています。これまでに、認知症予備軍の早期発見のためのトレーニングや、手洗いチェッカーを使って普段の手洗いでどの程度汚れが落ちているかを住民に体験してもらうイベントなども一緒に手がけました。

鈴木 全国的にイベントが行われる「薬と健康の週間」には、弊社からほぼ全店舗が参加し健康フェアなどをやっています。昨年度は、太ももやふくらはぎの周径を測定するフレイルチェックと栄養補助食品の紹介を企画したところ、市薬剤師会から賞をいただきました。弊社では地域に根ざした薬局をコンセプトにしているため、学校薬剤師をしているスタッフもいて、学校で薬物乱用防止の啓発のために授業をすることもあります。

——薬局薬剤師が地域連携に取り組むために必要なことは何だと思いますか。

飯塚 地域連携は、自分の職能が人の役に立ち必要とされることが楽しくて続けてきた、というのが原点です。ただ、いきなり薬局の外に出て多職種と連携するのは怖いと思う人もいるでしょう。私は地元・東北医科薬科大学の出身ということもあり、連携の会には他の会社ですが大学の先輩もいて、最初はアドバイスをもらいながら溶け込んでいきました。同じように、最初に地域に出て多職種に紹介するなど手を引いてくれる人がいると、それだけでハードルが下がると思います。私自身も、先輩に教えてもらったことを下の世代に還元していきたいと思っています。

——薬局としての今後の展望をお聞かせください。

鈴木 地域連携については、将監・桂地域を見習って、それぞれの地域状況に合った形で、顔の見える関係づくりをしていくことが重要になると考えています。それは、経営のためだけでなく、弊社の理念である、「患者様本位のかかりつけ薬局」を目指すうえでやらなければならないことだと思っています。

これから高齢化はさらに進んでいくので、各医療・介護関係機関と連携しながら、かかりつけ薬局の機能の充実を図っていきたくて考えています。そして、患者さんに信頼されて患者さんの気持ちに寄り添えるような「患者様に優しい薬局」を目指して従業員一同、日々取り組んでいきます。

——本日はありがとうございました。

薬薬連携

~薬剤師が変わると病院が変わる~

ファルメディコ株式会社 代表取締役社長
医療法人嘉健会 思温病院 理事長
医師・医学博士 狭間 研至



第29回 「診療情報提供書」や「看護サマリー」に学ぶ

病状によってさまざまな場所で受療する今 医療の継続を図るための情報伝達が重みを増す

患者さんはそのときの病状によって、急性期病院、回復期病院、診療所、自宅とさまざまな場所で医療を受ける時代が到来しているなかで、情報の伝達や共有だけでなく、医療そのものの継続性についても考えていく必要があります。医療は、医師だけでなく、看護師、薬剤師、管理栄養士、理学療法士、作業療法士、言語聴覚士などさまざまな専門家がチームを組んでいます。専門家には、専門家でしか理解できない内容もあるので、例えば医師同士であれば「診療情報提供書」、看護師では「看護サマリー」を記載し、次の医療チームにバトンタッチします。これは、いわば次の医療チームが適切に治療に当たれるように申し送るということになるのです。

例えば「診療情報提供書」では、その患者さんの概要だけでなく、どういった検査でどういった所見がありどのような診断のもとどのような処置を行ったのか、現在の治療の内容や今後の治療方針、患者本人や家族などに行っている説明やその返答などを記載します。これらをもとに、次の引き継いだ医師は、従来の流れを踏まえた齟齬のない治療を行っていただけることとなります。

また「看護サマリー」では、患者さんの概要はもちろん記載しますが、点滴ルートの場所や、尿道バルーンのサイズ、褥瘡の有無や処置の内容といった医療的な内容だけでなく、入浴・食事・排泄についてや精神状態、患者や家族が疾患をどの程度把握しているのかや退院希望の有無、退院する場合の家庭の環境なども把握している部分はまとめて申し送ります。これをもとに、次の看護師は看護計画を立案し、看護に当たっていくわけです。

在宅訪問のなどの機会があれば 「診療情報提供書」等に目を通してみよう

一方、内科的疾患はもとより、手術を急性期病院で

受けたとしても、手術そのものは数時間から十数時間程度のものであり、その後は薬物治療がメインになります。だとすれば、患者さんが治療を受ける場所が変わるときには、薬剤師同士もきちんと申し送る必要が出てきます。

ただ、しばしば現場で耳にするのは「お薬手帳に書いています」とか「薬剤情報提供書を見てもらえれば分かります」ということでした。しかし、「〇〇という疾患の患者さんなので、△△を3錠、毎食後で飲んでいます」という情報をやりとりするのは、適切な「薬薬連携」とは言えません。

現在、そういうことが話題にならないのは、多少残念なことではありますが、送り出す医療機関の薬剤師も、受け取る医療機関の薬剤師も、共に前回お話ししたように「写真」として患者さんを把握しているからではないかと思います。

重要なのは、目の前にいらっしゃる患者さんは「動画の一コマ」であり、この前も、この後もあるんだという観点で見る必要があります。この概念が、医師や看護師にはあるので、先ほど述べたような内容の「診療情報提供書」や「看護サマリー」が記載されていくのです。

服用後のフォローや医師へのフィードバックが法的にも薬剤師の業務として明記された今、送り出すほうの薬剤師は、患者さんの概要についてまとめた後、どういったことを目的にこの薬剤が開始されたのか、そのコンプライアンス、効果、副作用の有無などを記載するとともに、必要があれば、漸減や中止を検討する必要があるのか、継続した服用が必要なのか、どのような副作用に注意が必要なのかということに記載した「薬剤情報提供書」が必要になってくると思います。

在宅の患者さんの場合には、「診療情報提供書」や「看護サマリー」を読める場合もあります。本稿の内容も参考にして、ぜひ一度、情報収集として目を通してみてください。

きっと新たな発見があるとともに、ご自身の「薬剤情報提供書」にも活かせると思います。

COMPASS プロジェクトで分かった 慢性疾患患者を支える薬局薬剤師のチカラ

第3回 (全3回)

薬局は地域住民の健康を支える身近な場所



京都大学大学院医学研究科
社会健康医学系専攻 健康情報学分野
特定准教授 **岡田 浩**

地域においてアクセスのよい薬局 海外ではさまざまな場面で活用進む

薬局での糖尿病や高血圧の患者さんとの私の経験を
もとにして COMPASS 研究を実施した経緯について、
2回にわたって紹介してきました。薬局で薬剤師が
日常的に行っている声かけや情報提供であっても、
HbA1c で -0.4%、収縮期血圧が -6.0mmHg 改善
したという内容でした。薬局での患者さんからの相談
が、血糖値や血圧といった患者さんのアウトカムに影
響を与えていることが明らかになったと思っています。

薬局はアクセスのよい、生活必需品を扱う生活の場
に近い場所でありながら、薬剤師という医療専門職が
常駐しています。そのため薬剤師に医学情報にもとづ
いた助言を得られるという特徴を持っています。この
ことは、病気をもちながら生きる人を支える上で、大
きな利点であり、ますます評価されていくはずで
す。現在は、薬剤師が患者支援の臨床知識と支援スキルを
学ぶ機会が不足していることが課題ですが、薬学部教
育や卒後教育の充実により解決されていくはずで
す。実際、厚生労働省のワーキンググループの資料には
COMPASS 研究の結果から、現場で使える手引きな
どを整備する必要性に触れています¹⁾。

今や日本は高齢化率29.1% (2022年総務省)と
世界一の超高齢化社会になっています²⁾。実は社会の
高齢化は今や世界共通の課題です。地球環境の変化に
よる自然災害の増加や新興感染症の拡大などの緊急事
態に対応できる社会機能の柔軟さが求められています。
対策の1つとして、海外では薬局のアクセスの良さや
生活の場と医療の中間に位置する特性を活かして、ワ
クチン接種による感染症対策、高血圧や糖尿病の患者
の疾病管理による合併症予防などさまざまな場面で薬
局を活用しています。

これまで地域医療の根幹を担ってきたのはプライマ
リケアを担う医師や看護師でした。しかし、診断がつ
き、治療を継続して合併症を予防することが必要な糖
尿病や高血圧といった慢性疾患患者を支える地域の医
師が不足するなか、患者の治療継続を支援し、合併症
を予防する専門性を発揮できる医療者が地域には求め
られているのです。

高齢化社会という危機に問われているのは 責任ある仕事を行う薬剤師の覚悟

幸いなことに、日本の1,000人当たりの薬剤師数
は OECD 加盟国の平均2.2倍に当たる1.9人で第1

図1 COMPASS リブレ研究の薬局掲示用ポスター
スマホを使っている2型糖尿病患者の参加を呼び掛けている

位です³⁾。国内の薬剤師数は、医師34万人と比べてもほぼ同数の32万人です⁴⁾。薬学部教育も臨床教育を充実させた6年制になり10年が過ぎました。薬剤師がこの高齢化社会という危機に対して、勇気をもって独立した医療者として責任ある仕事を担う覚悟があるのか、問われているのではないのでしょうか。

私の所属する京都大学社会健康医学系は薬学部ではなく公衆衛生専門職大学院です。ここに2019年に産学連携研究として「薬局情報グループ」という、薬局が公衆衛生にどのような貢献ができるのかを明らかにする研究グループを立ち上げました。現在は、薬局で2型糖尿病患者にFreeStyle リブレを配布して行うCOMPASS リブレ研究が実施中です(前頁・図1)。また、不眠を訴える患者さんに対して認知行動療法をもとにした睡眠衛生スキルを使った支援を行うCOMPASS-Insomnia 研究も、2023年春から開始予定です。今後も、薬局を活用した地域の健康を支援する

研究を続けていきたいと思っています。これらの研究に興味のある薬局の先生は気軽に私までご連絡ください。

〔岡田 浩 e-mail ▶ okada.hiroshi.28z@kyoto-u.jp〕

参考文献：

- 1)厚生労働省, 第1回薬局薬剤師の業務及び薬局の機能に関するワーキンググループ資料3.
https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_23880.html
- 2)総務省統計局, 高齢者の人口.
<https://www.stat.go.jp/data/topics/topi1321.html>
- 3) OECD, Pharmacists and pharmacies.
<https://www.oecd-ilibrary.org/sites/d6227663-en/index.html?itemId=content/component/d6227663-en#indicator-d1e13699>
- 4)厚生労働省, 令和2(2020)年医師・歯科医師・薬剤師統計.
<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/ishi/20/index.html>

岡田 浩(おかだ・ひろし)

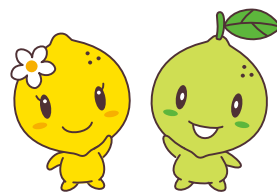
1990年福岡教育大学卒業。小中学校講師を経て、2005年長崎大学薬学部卒業。社会健康医学博士。日本で最初の薬局でのクラスター RCT: COMPASS プロジェクトを実施。2017年カナダ・アルバータ大学・博士研究員。2019年京都大学大学院医学研究科社会健康医学系専攻健康情報学分野特定講師を経て、2022年より現職。

アルカリ化療法剤 一酸性尿・アシドーシス改善— 薬価基準収載
 処方箋医薬品^{注)} 注)注意—医師等の処方箋により使用すること

ウラリット®-U 配合散 ウラリット® 配合錠

＜クエン酸カリウム・クエン酸ナトリウム水和物配合製剤＞

Uralyt®-U Combination Powder
Uralyt® Combination Tablets



●効能又は効果、用法及び用量、禁忌を含む使用上の注意等につきましては添付文書をご参照ください。

ウラリット.jp
医療関係者の皆さまに

<https://www.uralyt.jp>

製造販売元 (文獻請求先及び問い合わせ先)
日本ケミファ株式会社
 東京都千代田区岩本町2丁目2-3

提携
マダウス社 (ドイツ)

2022年3月作成

おくすりに関する資料及び製品に関するお問い合わせ先

日本ケミファ株式会社 くすり相談室(安全管理部)

受付時間 8:45~17:30 土日・祝祭日を除く

TEL 03-3863-1225 フリーダイヤル 0120-47-9321



PHARMACY DIGEST [2023年2・3月号]

発行日 ■ 2023年2月1日

発行 ■ 日本ケミファ株式会社

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2丁目2番3号

TEL: 03-3863-1211 (大代表) URL: <http://www.chemiphar.co.jp>

製 作 ■ 株式会社ドラッグマガジン / 印 刷 ■ 広研印刷株式会社