

PHARMACY DIGEST

2・3

合併号

2019 February &
March

【巻頭インタビュー】…… 2 P

* 「かかりつけシール」で情報共有を推進 地域へ出た活動でも薬局の可能性広げる

薬局の存在・認知度の向上目指して情報発信

株式会社アピスファーマシー 首都圏事業部 エリア担当補佐／アピス薬局勝どき店 薬局長 若松大地

【薬業連携 ～薬剤師が変わると病院が変わる～⑤】…… 7 P

* “服薬後のフォロー”開始で生まれた効果とは

ファルメディコ株式会社／医療法人嘉健会 思温病院 理事長 狭間研至
大阪大学大学院医学系研究科統合医療学寄附講座 特任准教授

【2040年を見据えて動く薬局業務 ―今、薬剤師が踏まえておくべきこと―③】…… 8 P

* “選ばれる薬局”になるために持つべき機能とは

株式会社メディカルグリーン 代表取締役社長 大澤光司

【地域の元気を応援中! 薬局File⑦】…… 9 P

* あけぼの薬局つくば手代木店(株式会社メディカルサポート)

【To Best Pharmacy ～愛されるかかりつけ薬局を目指して～】…… 10 P

* 有限会社山サ山崎(北海道札幌市)／キュアオール株式会社(長野県上伊那郡)



「かかりつけシール」で情報共有を推進 地域へ出た活動でも薬局の可能性広げる 薬局の存在・認知度の向上目指して情報発信

東京・下町の風情が今なお残る勝どきエリアは、近年では高層マンションが立ち並びウォーターフロントとして人気を集める。アピス薬局勝どき店(東京都中央区)は、同エリアで“街の薬局”として地域活動にも積極的に取り組んでいる。最近では、かかりつけ薬局がすぐに確認できるように、「かかりつけシール」を開発。健康保険証に貼ることのできる小さなシールで情報共有を進めている。

高層マンションが立ち並ぶ下町で 面分業の薬局を展開

——まず、アピスファーマシーグループの事業概要と、貴薬局の位置付けを簡単にご紹介いただけますか。

若松 当社は保険薬局を中心として、OTCでのプライベート商品の開発・販売や、介護施設・事業所などを展開しています(会社概要参照)。関西、中部、首都圏に店舗があるのですが、それぞれ地域性が異なるため、地域に合ったサービスや事業を各店舗で独自に考え実施しています。

東京エリアについては、薬局名の異なる同じグループ下の薬局も含めると10店舗ありますが、「アピス薬局」としての店舗はこの「勝どき店」(写真1)が第1号

です。グループ内の薬局は中央区に集中しているので、在庫管理や応援体制などで連携しています。

——勝どきエリアというと下町のイメージがありますが、地域特性と貴薬局の事業内容を教えてください。

若松 勝どきエリアは近年高層マンションが増え、人口増加率は全国でもトップクラスです。当店周辺にもタワーマンションが5つあります。以前から勝どきに住む人と、新たに転居してきた人とのコミュニケーションを増やすことが地域の課題です。

当店は、4年前にM&Aにより、アピス薬局に変わりました。門前ではなく面の展開ですが、以前の薬局に通っていた方々も多く来局されています。

このエリアに長く暮らす高齢者からは、「病院に行ったほうがいいのか」などと相談されることもしばしば

■株式会社アピスファーマシーの概要

- 本社所在地：大阪市北区梅田2丁目1番22号
野村不動産西梅田ビル6階
- 本社設立年：1979年7月
- 総店舗数：78店(2018年6月現在、グループ計)
- 総従業員数：745名(2018年6月現在、グループ計)
- URL：<https://www.apis.co.jp/>

当社は1979年に設立し40年、地域の皆様に安心してご相談、ご利用いただける「かかりつけ薬局」に取り組んできました。現在は78店舗となり、多くの医療機関から処方箋を応需しています。アピスグループは、薬剤師をはじめスタッフ一人ひとりに、広く薬学・医療、そしてコミュニケーション力・プランニング力などの充実した社員教育を行っています。また、OTC医薬品や介護関連用品、アピスブランドのサプリメントやコスメ商品も数多く取り揃え、薬剤師や登録販売者などの有資格者がご相談に応じ、情報を提供し、ご自宅で療養される方々やセルフメディケーションのサポートをしています。アピスグループの福祉サービス事業に加え、未来を見据えた事業展開を行い、これからは皆様の健康をみつめ、さらに信頼され選んでいただける薬局を目指しています。

▲アピスファーマシー本社受付





ばで、セルフメディケーション支援の役割も果たしています。

処方箋は月約800～900枚で、私も含めて常勤薬剤師は1名、パートが5～6名で、常時薬剤師2～3名の体制を取っています。地下鉄の出口から近く、会社員も多い街なので、OTCの需要も高いです。また在宅医療も行っています。看取り期は麻薬管理のため、毎日訪問するときもありました。

かかりつけ薬剤師がいることを 保険証に貼るシールで表示

——貴薬局では、かかりつけ薬剤師制度をスムーズに運用するための「かかりつけシール」を考案したそうで

すが、どのようなものなのでしょう。

若松 かかりつけシールは、薬局でかかりつけ薬剤師の同意をいただいた患者さんにお渡しする、縦1cm、横2cmの小さなシールです。「かかりつけ薬局」の文字とともに、薬局名や電話番号、ファクス番号などが印字してあり、健康保険証などに貼ってもらうことを想定しています(図1)。

ただ、どこに貼るかは患者さんの自由ですので、財布や障害者手帳に貼る人、お薬手帳に貼る人など、さまざまです。

かかりつけ薬剤師になると、お薬手帳に連絡先や担当薬剤師名などを記載しますが、残念ながらすべての患者さんが手帳を携帯しているわけではありません。首都圏のアピスグループ8店舗で調べたところ、お薬手帳の携帯率は6割前後でした(次頁・図2)。

また、手帳を複数持っている患者さんもいて、かかりつけ薬剤師がいるのかどうか、どこに情報提供の連絡をすればいいのか、現場では確認できない現状があります。

そこで、受診時に必ず持っていく保険証などに貼ることのできるサイズのシールを作成しました。

このシールを見ただけで、かかりつけ薬剤師を持つ患者さんがすぐに確認できますし、他の薬局や医療機関も、必要なときにどこに連絡すればいいのかすぐに分かるので、情報を共有しやすくなると考えています。



▲写真1 地下鉄出口近くにあり、利便性の高いアピス薬局勝どき店(東京都中央区)。

図1 かかりつけシールを貼付した健康保険証のイメージ

携帯率が高い!!

健康保険被保険者証

本人(被保険者) 00111
平成26年 6月25日 交付

記号 21700023 番号 21

氏名 山田 太郎
生年月日 平成 元年 5月 10日
性別 男
資格取得年月日 平成 26年 6月 1日

事業所名称 ○○ 株式会社
保険者番号 01101100116
保険者名称 全国健康保険協会 ○○支部
保険者所在地 ○○市○○区○○町○○-○○

健康保険被保険者証

平成 ○年 ○月 ○日 交付

記号 000 番号 0000

氏名 山田 太郎 性別 男

生年月日 昭和 ○年 ○月 ○日

住所 ○○県○○市○○○

富額取得 令和 ○年 ○月 ○日

所在地 ○○県○○市○○○

事業主 名称 ○○

所在地 ○○

保険者番号 011234567

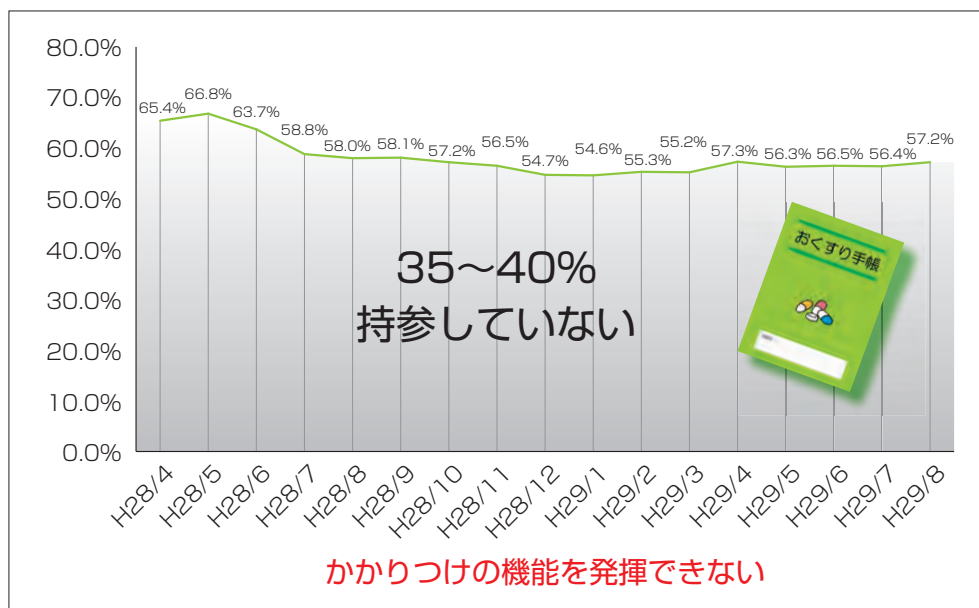
保険者名称 ○○健康保険組合

かかりつけシールを貼付

※配置やデザインは貼付後のイメージで、実際のものではありません。

(資料提供: 株式会社アピスファーマシー)

図2 お薬手帳を持参している割合(首都圏アピスグループ8店舗)



(資料提供：株式会社アピスファーマシー)

他の薬局でも「かかりつけシール」があると、かかりつけ薬局が互いに把握できて、利便性が高いように思います。

「かかりつけシール」の表示で 患者さんの心理的負担を軽減

——シール作成に至るヒントなどはあったのですか。

若松 昔、当薬局グループで、ファクスで処方箋を受け付けていることを周知しようと、シールを作成したものの、定着しなかったという話を聞いたことがありました。そして最近、ジェネリック希望の意思表示のシールなどを目にするようになり、「かかりつけ薬剤師のシールがあってもいいのではないか」というヒントになりました。

患者さんの中には、「かかりつけ薬剤師はいますか」と、薬局で何度も聞かれることを煩わしく思う人もいるでしょうし、すでにかかりつけ薬剤師がいる場合、「他の薬局にお願いしている」と言うのは気が引けるものです。

そこで、シールを見せることで意思表示できれば、患者さんにとっても心理的負担が減らせるのではないかと考えました。

今は当グループの全店舗で、かかりつけの同意書と交換した方に、シールを発行しています。

——医療機関や他の薬局との連携において、シールの効果を感じた場面はありますか。

若松 患者さんの入院前に、病院から薬の情報の問い合わせが入ったことがあったのですが、それがシールを見て問い合わせてきたのかまでは分かりませんでした。今後、効果を追跡していきたいと思います。

かかりつけ薬剤師制度は、徐々に浸透してきているように感じています。

しかし、あちこちの医療機関にかかってその近くの薬局で薬を出してもらう患者さんがまだまだ多いことを考えると、それらすべてを薬局が把握できていないケースもあるのではないかと思います。

患者さんにかかりつけ薬局を持つ意義——薬を一元管理するメリットがまだ理解されていないことも原因としてあるでしょうし、患者さんが大きな病院と近隣のクリニックと、医療機関を使い分けている中でそうした状況も生まれやすいのだと考えます。難しい問題ですが、今後の課題と捉えています。

薬局内から地域に出て 住民向けイベントを開催

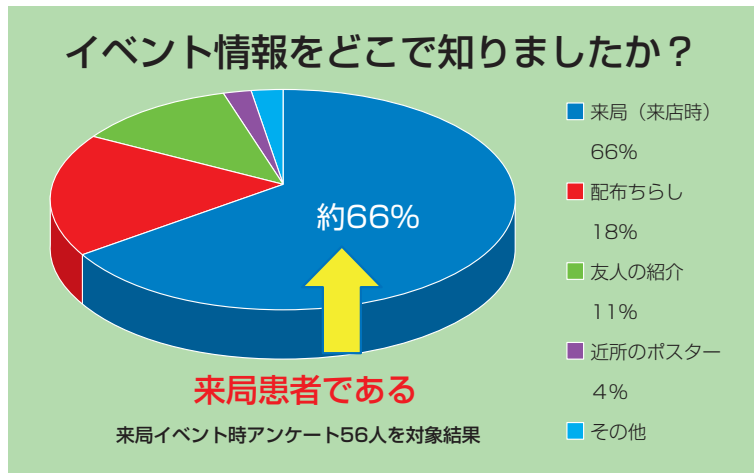
——講演などを通じて、地域にかかりつけ薬局を普及させるための取り組みもされているそうですね。

若松 調剤報酬で地域活動が要件化される以前から、当グループとして店舗ごとに地域向けのイベントを開催していました。当店も、薬局内で健康イベントを行っていたのですが、アンケート調査をしてみると、参加者の7割近くが来局した患者さんで(図3)、薬局と接点のない人にほとんどアプローチできていないことが分かりました。

そこで次の段階として、かかりつけ薬局として認知してもらうために、公民館など薬局の外に出てイベン

図3 アピス薬局勝どき店 薬局イベント時の店舗内アンケート結果

かかりつけ薬局や
在宅訪問など
薬剤師の取り組みを
ご存知ですか？
知らない……約28%
(56人アンケート)



薬局との接点がない地域住民に 積極的なアプローチが必要

(資料提供：株式会社アピスファーマシー)

トを実施するなど、より広く地域の人たちに情報発信を行っています。

イベントは高齢者向けのセミナーが中心で、2カ月に1回以上は開催しています(写真2)。テーマは、季節の健康トピックから、かかりつけ薬剤師など医療業界の変化、薬の管理方法、災害時の備えなど、さまざまです。

イベントは主に当店が主催していますが、一度介護のことを取り上げたときに地域包括支援センター(以下、包括センター)に相談したのをきっかけに、包括センターでも定期的にセミナーを開くようになりました。そのときには、包括センターの方たちも共催という形で協力してくださっています。

そのつながりから、支援の困難な事例について話し合う地域ケア会議に呼んでもらうようになり、そこで地域のさまざまな関係者に引き合わせていただくなど、コミュニティのネットワークも広がりました。

セミナーのテーマは、最初はこちらで設定していましたが、現在は参加者にどんなテーマに関心があるかを聞いて選んでいます。また、イベントではアンケートも取り、地域のニーズをキャッチするよう努めています(次頁・図4)。参加者は毎回10~30名ほどですが、防災をテーマにしたときは40名以上集まりました(次頁・写真3)。



▲写真2 セミナーは高齢者を対象に、2カ月に1度以上の頻度で開催。
(写真提供：株式会社アピスファーマシー)

処方箋やOTCを介さない 地域のためにできる薬局の仕事とは

——貴薬局では、地域活動を段階的に発展させてきたのですね。

若松 当店では地域へのアプローチを3段階で実施してきました。1段階目が薬局内での患者さん向けのイベント、2段階目が地域に出て住民向けのイベント、そして3段階目が住民向けに処方箋やOTCを介せずに薬局としてできる活動の展開です。

この3段階目の取り組み例としては、防災のイベントなどが挙げられます。薬局が主催のものもあります

アンケート

お名前

- どのくらいの頻度で緊急時を意識していますか？

☐ 全く意識していない
☐ 年に1～2回
☐ 常に意識している
- あなたは緊急時の準備ができていますか？

☐ 1
できていない
☐ 2
☐ 3
☐ 4
☐ 5
できている
- 緊急時にあなたの周りに助けてくれる人はいますか？

☐ 1
いらない
☐ 2
☐ 3
☐ 4
☐ 5
いる

緊急時に備えて、ご自宅でのお薬の管理状況を確認し、服用しているお薬情報を更新する事ができます。

- このサービスを利用したいですか？

☐ 1
利用したくない
☐ 2
☐ 3
☐ 4
☐ 5
利用したい

- どのくらいの頻度で友人と出かけますか？

☐ 月に3～5回
☐ 月に1～2回
☐ 2か月に1回
☐ その他
- 今から知り合いを増やしたいと思いますか？

☐ はい
☐ いいえ
- 知り合いを増やすには地域イベントでどのような事が良いと思いますか？
- 今あなたが相談したい悩みはどんなことですか？
- 他にご意見、ご要望があれば、お聞かせください。

100歳まで、安心して楽しい生活を目指しましょう♪

し、包括センターの防災企画で消防署の方たちと合同で講演したこともあります。

地震や洪水など各地で災害が起きる昨今、防災は住民にとって関心の高いテーマです。勝どきエリアは橋に挟まれ、前後に川と海があります。そのため、特に津波などの水害、高層マンションでは火災などへの対策が必要とされています。避難時に介助の必要な人がいる場所を把握するのもその一環なのですが、それと同時に、近所に住む人たち同士で助け合うコミュニティの力も大切です。

そのため防災イベントでは、高齢者同士でコミュニケーションをとってもらい仲良くなってもらおうと、グループごとに分かれて参加者同士で話し合うワールドカフェ形式を取り入れたこともあります。また、高層マンション内でコミュニティが形成できないことも課題となっているため、他の住民と顔を合わせる場としての防災イベントを、マンション担当の不動産会社にも協力してもらって地域で開くことができないか、模索しているところです。

A man in a dark suit and glasses is standing on the right side of the frame, holding a microphone and a small white card. He is presenting to an audience whose backs are visible in the foreground. Behind him is a whiteboard decorated with numerous colorful paper flowers and Japanese text. The text on the whiteboard includes "第17回" (17th), "新聞部" (Newspaper Club), "12月12日 10時-15時" (December 12, 10:00-15:00), and "7C教室" (7C Classroom). To the left of the whiteboard, a projector screen displays a presentation slide with Japanese text. A small table in front of the whiteboard holds a laptop and other equipment.

に、自宅で倒れたときなどに救急隊が適切に活動を行えるよう、緊急時の連絡先や通院中の医療機関、病名、服用薬名などを記載して冷蔵庫に保管しておく「救急医療情報キット」を配布しています。キットはそのままにしておくとも情報が更新されないため、「地域のかかりつけ薬局に、薬の情報を更新してもらってください」と、包括センターと連携して住民に啓発しています。

当店の患者さんについては、残薬確認も含めて定期的に訪問し、キットの情報更新をしていくことも考えています。今後は、患者さん宅への訪問時に時間が合えば、包括センターや消防署の人たちに同行してもらって、防災チェックや介護状況なども確認する仕組みが必要であると思っています。

——地域に根差したかかりつけ薬局として、目指しているイメージはありますか。

若松 昔の薬局は、地域の方たちが相談したり集まれる場所だった——そうした役割を取り戻せればと思います。また、調剤報酬という枠にとらわれず、薬局としてできるサービスを手がけていきたいと考えています。

地域ごとに抱えている問題は違いますが、必要とされていることに真摯に取り組むことで、かかりつけ薬局としての機能を果たせるのではないかと思います。最近では、街を歩いていて声を掛けられることも増えました。地域のかかりつけ薬局らしくなってきたな、と感じています。

6 日本ケミファ(株)発行「PHARMACY DIGEST」2019年2・3月号

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 / 医療法人嘉健会 思温病院 理事長
大阪大学大学院医学系研究科統合医療学寄附講座 特任准教授
医師・医学博士 狭間 研至



第5回 “服薬後のフォロー”開始で生まれた効果とは

病院運営にまで効果もたらす 薬学的アセスメントのフィードバック

病院においては、医師が診察・処方し、その内容を薬剤師がチェックした上で、正確・迅速に調剤して病棟に届けるというのが、医師と薬剤師の連携のあり方として考えられてきました。これはこれで重要なことですが、基本的には薬剤師が「お薬をお渡しするまで」の部分を担当していることになります。30年前と異なり、機械化やICT化の発達が目覚ましい現在では、「お渡しするまで」の部分で薬剤師がその専門性を発揮する(=薬剤師でなくてはならないと自他共に認める)比率は、ずいぶん低下しているのではないのでしょうか。

薬剤師が専門性を発揮し、医療安全の確保と医薬品の適正使用を推進していくためには、薬理学や薬物動態学などの薬学的専門知識をもとに患者さんの状態をアセスメントし、そこで考えたことを、次回処方をよりよいものにすることを目的に医師に伝え、ディスカッションすることが大切です。患者さんの症状や訴えが、使用中の薬剤によるものかをチェックすることで、多剤併用や薬剤性有害事象も回避できるのです。

この考え方を、病院運営を進めていく上でも生かしたいと思い、前回まで述べた**薬剤オーダーリングの一部電子化、薬剤師の病棟業務支援の開始、非薬剤師スタッフの雇用**を進めていきました。その結果、病院薬剤師が「お薬をお渡しするまで」ではなく、「お薬を飲んだ後までフォローする」時間と現場の体制を作ることができてきました。この取り組みは、最初は戸惑いもあったと思いますが、いくつかの効果を病院運営にもたらし始めました。

1つは、病棟担当の薬剤師が患者さんの状態や病状経過を「自分が調剤した薬剤を使用した状態はどうなっているのか?」という観点から見られるようになり、医師へのフィードバック内容が変わってきたことです。中には「下痢の症状は、使用中の緩下剤の影響ではな

いか」という基本的な内容もありますが、錐体外路症状や食思不振、せん妄などの症状が現在の薬で起こっているのではないかと問題提起などは、医師としてはありがたいというか、ヒヤッとするというか、重大・深刻なものだと感じるものばかりでした。

DPC 病床はもちろん、地域包括ケア病床や医療療養型病床でも、医薬品費の適正化は病院運営において極めて重要です。不要な薬剤を減らすだけでなく、薬剤性有害事象を回避することは、医療経営的によい影響をもたらすはずですが、その重要なパーツの1つが、薬剤師が服用後の状態をフォローして、アセスメントの内容を医師にフィードバックすることだと思います。

入退院支援にも現れた変化 薬薬連携や患者自身にもメリット

もう1つは、入退院支援において薬剤師のあり方が変わってきたことです。まず効果が現れたのは退院時共同指導の場面でした。「お渡しするまで」であるならば、退院時に薬局薬剤師に引き継ぐものは、薬剤情報提供書以上の情報は出てきません。しかし、継続的に患者さんを見るようになった今、「薬局でもこんなことをフォローし、気をつけてほしい」「こんなときにはこういう対応をしてほしい」ということを伝えなくては考えるようになりました。これは、退院後を担当する薬局薬剤師にとっては、貴重な情報になるでしょう。

それと共に、薬局薬剤師からの入院時の情報提供も、入院後を担当する病棟薬剤師にとって、継続的な薬学的管理を行う上で重要な情報になってきます。そうになると、「入退院支援が忙しくてできない」ということはなくなるでしょうし、今はPCやタブレットでのテレビ電話を介した入退院時の共同指導も可能になりますので、ますます充実していくでしょう。

これらの取り組みは、病院と薬局の双方の薬剤師にとって、そして何より患者さん自身にとっても、望ましい結果を生むのではないかと考えています。

2040年を見据えて動く薬局業務

—今、薬剤師が踏まえておくべきこと—

第3回
(全3回)

“選ばれる薬局”になるために
持つべき機能とは



株式会社メディカルグリーン 代表取締役社長
大澤光司

■在宅機能が“選ばれる薬局”のポイントに

地域包括ケアシステムの構築が推進される中で、保険薬局に求められる役割は変わりつつあります。厚生労働省が2015年にまとめた「患者のための薬局ビジョン」では、2025年までにすべての薬局がかかりつけ機能を持つ、という目標が掲げられました。次期国会に提出予定の改正医薬品医療機器等法案にも、全薬局へのかかりつけ機能の義務化を明記する方針が示されています。

そうした時代になれば、患者さんからかかりつけとして選ばれるのはどのような薬局なのかが、薬局にとって大きなテーマになります。私は、差別化を図る重要なポイントの1つになるのが、在宅医療機能だと考えています。

長年薬局に訪れていた患者さんが1人で来局することが困難になり、「薬を自宅まで届けてほしい」と依頼してきたときに、「うちでは在宅はやっていない」と断るようでは、かかりつけ薬局として選ばれるとはとても思えません。実際、当薬局には「近隣に在宅医療をやっている薬局がない」と、ときどき遠方から訪問薬剤管理指導の依頼が舞い込みます。当然、当薬局からは距離的に対応できませんから、依頼者の近所にある、在宅医療を手がけている薬局をご紹介します。これは、機能による薬局の選別を意味しています。

このように、在宅は薬局選びの上で大きなポイントになります。反対に言えば、今後は高齢者が増加し、地域包括ケアが進むことが明らかですから、在宅をやらない薬局は淘汰されるリスクが高くなると思います。

■“自分の患者さん”意識で芽生える責任感

なぜ在宅を敬遠する薬局が多いのか、理由はさまざまだと思いますが、少なくとも薬剤師であれば特別なスキルは必要ではないと考えています。訪問する場合には、医師から事前に、疾患名や注意すべき点、時には検査値なども記載された診療情報提供書がもらえま

す。薬局の窓口業務では、医師がそこまでの情報を提供してくれることはまずないのではないのでしょうか。つまり、ある意味在宅業務のほうが多くの情報を得られるということです。

また、患者さんが来て、薬局を出ていくまでの比較的短い時間に、処方箋監査や薬歴のチェック、調剤などをやらなければいけない窓口業務とは違い、在宅は時間的にも余裕があるため、診療情報をもとに十分な準備もできます。さらに、患者さんとのコミュニケーションも取れ、感謝の言葉をいただくことも少なくありません。薬剤師にとって、在宅は窓口業務ではなかなか味わえない、やりがいを感じられる現場だと考えます。

その醍醐味は、やってみないと分かりにくいものかもしれませんが、一度やり始めると、理解できる方も多いと思います(参考：表)。

当薬局では、薬剤師ほぼ全員が在宅医療を担当しています。面白いことに在宅医療を始めると、薬剤師に今まで以上のやる気や責任感が芽生え、変化していく姿を見ることができるのです。やはり、「自分の患者さん」という意識を持つようになるのでしょうか。そして、患者さんが困っていれば、「“自分が”何とかしなければ」と行動するようになります。

薬局の窓口業務では、かかりつけ薬剤師でなければ、次に患者さんが来局するときに誰が対応するのか分かりません。だから、その場では患者さんに対して責任感を持って仕事をしても、“自分の患者さん”だという意識は持ちにくいものなのかもしれません。こうした差は、医療従事者として患者さんと接する上で、意外と大きな違いとして現れるのではないかと思います。

先日、難病のお子さんの在宅医療の依頼がありました。その都度、無菌調製した上で、薬剤を週3回届けなければなりません。しかし、それを担える薬局があれば、そのお子さんは病院を退院して自宅で生活できるのだそうです。

このようなケースでは、薬局探しは家族にとって大きな問題です。無菌調製と訪問薬剤管理指導を行う薬局が非常に限られているからです。在宅で治療が受けられないからではなく、薬の供給が確保できないから退院できない——そういう例は意外と多いと聞きます。

■在宅の意義を他の薬局機能とセットで考える

在宅医療で果たして採算が取れるかといえば、現状では難しいでしょう。今後も、在宅単独で経営が成り立つようになるのかは分かりません。ただ、その意義を他の薬局機能とセットにして考えると、話は別です。かかりつけ薬局として選ばれるために在宅医療という機能を持ち、それにより多くの患者さんが集まり、OTC や調剤などで在宅医療をカバーするだけの利益を上げられれば、それは1つの経営戦略として成り立つのではないのでしょうか。

経営効率は大切です。しかし、在宅だけを切り取って、時間当たりの単価だけで「やる・やらない」を判断するのは医療ではないと思うのです。

表 在宅訪問業務の始め方

黙って待っていても、なかなかチャンスは訪れない。
自ら動くことが大切！

例) ●在宅関連の研究会、研修会、学会に参加する

〔この場合、懇親会に必ず出ること！〕
〔コミュニケーションは飲みニケーション〕

●在宅関連メーリングリストに登録する

●市民講座、ケアマネジャー対象の研修会を実施する

(資料提供：大澤光司氏)

ただ一方で、仮に在宅医療だけで採算が取れるようになったとしても、在宅専門薬局がかかりつけ薬局としてよいのかは分かりません。普段から OTC や雑貨を販売しつつ処方箋調剤を行っていることで、患者さんが薬局を訪れてくれ、こちらで「相談があればいつでも来てくださいね」と言えるわけですから。

かかりつけ薬局として、地域に選ばれる薬局になるためには何が必要なのか、1人ひとりの薬剤師が考えていくことが大切だと思います。(了)

地域の元気を応援中！薬局 File

— File.7 —

あけぼの薬局つくば手代木店(株式会社メディカルサポート) (茨城県つくば市)

「既存の薬局の概念を覆せ！」を合言葉に 社員の提案を活かした活動を展開

あけぼの薬局は、1996年の開局時より在宅医療を見据え、クリーンベンチを導入し県内でもいち早く在宅医療に取り組んできました。

現在では10店舗中5店舗に、無菌室もしくはクリーンベンチを導入し、中心静脈栄養療法の患者や在宅緩和医療患者に対する医療用麻薬の注射製剤を供給。また、10店舗すべてが在宅医療へ係わりを持っており、



▲地域住民を対象とした健康工房開催の様子

より高度な在宅医療を地域密着型で業務展開しています。

弊社理念の「既存の薬局の概念を覆せ！」が示すとおり、保険医療の分野だけでなく、薬局製剤のノウハウか

在宅支援室室長
坂本岳志氏



ら化粧品製造業許可を取得しての製造・販売やアロマ講習、乳がんヨガ、地域住民を対象とした健康工房等さまざまな活動をしています。これらの活動は社員から提案されたもので、各社員が積極的かつ自分自身が楽しみながら実施できるよう会社全体で支えています。

今後も医療の枠にとらわれず、地域に貢献しつつ社員自身がやりがいのある業務展開を目指していきます。

株式会社メディカルサポート プロフィール

- 本社所在地：茨城県坂東市沓掛3244-5
- 設立：1996年(あけぼの薬局つくば手代木店開局：2006年)
- 店舗数：10店舗
- 従業員数：90名(内、薬剤師65名)(パート含)
- URL：<http://www.akebono1.com/>



▲あけぼの薬局つくば手代木店の外観

File. 78

有限会社山サ山崎(みやのさわ薬局)

(本社：北海道札幌市)

**スムーズな患者対応で待ち時間を短縮
在宅医療では薬を一括管理し、信頼される存在へ**

札幌市で2004年に開局した、みやのさわ薬局。地域住民に親しまれ、通いやすい薬局を目指す同社は、速やかな患者対応のための工夫や、在宅医療におけるより安全な服薬管理のための取り組みを進めている。活動の指揮をとる代表取締役の太田幸一郎氏にお話を伺った。



▲代表取締役 太田幸一郎氏

——はじめに、貴社の概要をご紹介ください。

みやのさわ薬局は2004年に開局し、“地域の住民に親しまれ、通いやすい薬局”を目指して、スタッフ一同取り組んでいます。開局当初より待ち時間をできるだけ短縮し、患者様に安全に安心してお薬を服用していただくことを念頭に、服薬業務を行っています。

——来局する方々への対応について、工夫されていることはありますか。

当薬局の強みの1つは、受付入力・調剤・投薬までの流れのスムーズさだと考えています。事務・薬剤師間での連携の良さはもちろんのこと、受付時にお薬手帳の有無や残薬の確認をしてから調剤をするようにしています。また、電子薬歴の導入により、迅速かつ確実な投薬作業に取り掛かることができ、個々の投薬口で会計を済ませることで、患者様へ速やかな対応ができるようにしています。

投薬では患者様への聞き取りを大切にし、会話の中で体調の変化や実際の数値などを確認して、患者様と一緒に改善点を考えたり、食生活や運動等のアドバイスをしています。



▲待合室の様子。



◀個々の投薬口で会計を済ませることで速やかな対応が可能に。



▲みやのさわ薬局スタッフ。

その延長線として、会話の中での患者様からの疑問や季節に合わせた事例をテーマに薬局新聞としてまとめ、月に1回待合室とホームページに掲載しており、日々の生活が患者様にとって、より良い毎日になるようお力添えができればと思っています。

——在宅医療においては、どのような点をポイントに取り組まれていますか。

患者様は複数の医療機関を受診していることが多く、薬の管理がうまくいかない場合があります。そこで当薬局では、複数の医療機関の処方箋を受けて調剤し、日付を印字してお薬ボックスに日ごとでセットした状態でお届けしています。薬を一括管理することによりADLの向上、飲み間違い防止、残薬減少への手助けをさせていただいています。

また、薬が切れないように医療機関の受診日を確認したり、経腸栄養剤など重量のある製剤のお届けにも対応しています。

今後も在宅医療を進めていく中で、信頼される薬剤師になれるよう努めていきたいと思っています。

▼在宅医療では、薬剤をお薬ボックスに日ごとでセットした状態で届けている。



基本 DATA

本社所在地：北海道札幌市西区発寒6条11丁目1-1新道北口ビル地下1F / 創業：1999年4月6日 / 店舗数：1店舗 / 従業員数：7名(内、薬剤師4名) / URL = <http://www.e-classa.net/miyanosawa/>

File. 79

キュアオール株式会社(ほたる薬局)

(本社：長野県上伊那郡)

**住民のニーズ探求し
“信州一 地域に寄り添ったかかりつけ薬局”を目指す**

2012年に設立されたキュアオール株式会社。調剤事業を基盤として、信州伊那谷を中心に、医療サービスの拡充を目的に活動している。地域に寄り添った医療サポートの提供を目指し、信頼感・安心感を重視して、よりよい地域医療の創造を追求する、同社代表取締役副社長の村上豊氏にお話を伺った。



▲代表取締役副社長 村上 豊氏

——はじめに、貴社の概要をご紹介ください。

ほたる薬局は、伊那市・駒ヶ根市・上伊那郡地域(辰野町・箕輪町・飯島町・南箕輪村・中川村・宮田村)を活動の中心として、地域の皆様の健康増進に貢献すべく、地域密着型の薬局を長野県内に3店舗展開しています。

——こちらのほたる薬局春日街道の店舗は、ゆったりとして和モダンな店構えとなっていますね。

はい。癒しの空間を大切にしており、無垢木材の天井・床板を使った、木のぬくもりが感じられる店舗です。感染症待合室を完備しましたので、近隣の整形外科の患者さんとインフルエンザの患者さんを同じ待合室で待たせることのないよう配慮できますし、吸入剤指導等もゆっくり、確実に行えます。

また、窓のない閉鎖的な部屋ではありません。ガラス面を多くして開放的に、空気の入替えも容易にで

き、冬場に足元から温風を送れる空調設備、空気清浄機も設置。照明やイス、テーブルにもこだわった落ち着いた空間となっています。

——調剤のほか、在宅支援サービスや介護事業を複合した、利便性の高い事業展開もされておられるとか。

在宅医療においては、多職種との情報共有に取り組んでいます。薬剤師だけではうまくサポートできなくても、多職種協働することで、よりよい患者さんのサポートができたケースがありました。担当者会議はとても重要な業務の1つだと考えています。

ほたる薬局の掲げるスローガンは「信州一のかかりつけ薬局をめざして」です。信州一と言っても、それは店舗数や事業規模ではありません。地域の風土を知り、住民の生活に触れ、そのニーズを探り、「信州一地域に寄り添ったかかりつけ薬局」を目指して運営していきたいと思っています。



▲和モダンの暖かい雰囲気の外観。



▲ほたる薬局春日街道のスタッフ。

▼感染症待合室は落ち着いた空間に。



▲ほたる薬局のロゴマーク。



▲各店で季節の鉢植えが患者を迎える。

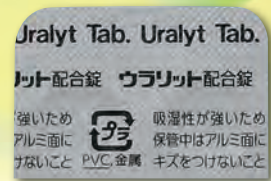
基本 DATA

本社所在地：長野県上伊那郡箕輪町大字中箕輪3009-1 / 創業：2012年 / 店舗数：3店舗 / 従業員数：18名(内、薬剤師10名) / URL = <http://www.cureall.co.jp/>



おかげさまで30周年

ウラリット®の日本ケミファ



アルカリ化療法剤 ―酸性尿・アシドーシス改善―
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

薬価基準収載

ウラリット® 配合錠 ウラリット®-U 配合散 Uralyt® <クエン酸カリウム・クエン酸ナトリウム水和物配合製剤>

高尿酸血症・痛風の
総合情報サイトを開設しています。

<http://www.uralyt.jp/>

痛風ナビ

ウラリットを服用されている患者さま
およびご家族の方に

ウラリット.jp

医療関係者の皆さまに

●禁忌(次の患者には投与しないこと) ヘキサミンを投与中の患者(「3.相互作用」の項参照)

- 効能又は効果
痛風並びに高尿酸血症における酸性尿の改善、アシドーシスの改善
- 用法及び用量
ウラリット-U 配合散
痛風並びに高尿酸血症における酸性尿の改善 通常成人1回1gを1日3回経口投与するが、尿検査でpH6.2から6.8の範囲に入るよう投与量を調整する。
アシドーシスの改善 原則として成人1日量6gを3〜4回に分けて経口投与するが、年齢、体重、血液ガス分析結果などから患者の状況に応じ適宜増減する。
ウラリット 配合錠
痛風並びに高尿酸血症における酸性尿の改善 通常成人1回2錠を1日3回経口投与するが、尿検査でpH6.2から6.8の範囲に入るよう投与量を調整する。
アシドーシスの改善 原則として成人1日量12錠を3〜4回に分けて経口投与するが、年齢、体重、血液ガス分析結果などから患者の状況に応じ適宜増減する。
- 使用上の注意
1. 慎重投与(次の患者には慎重に投与すること) (1)腎機能障害のある患者[カリウムの排泄低下により、高カリウム血症があらわれやすい。] (2)重要な基本的注意の項参照 (3)肝疾患・肝機能障害のある患者[症状を悪化させるおそれがある。] (4)尿路感染症の患者[感染を助長するおそれがある。]
2. 重要な基本的注意 (1)本剤の投与に際しては、患者の血清電解質の変化に注意すること。特に、腎機能障害のある患者に投与する場合や、長期間投与する場合には、血中のカリウム値、腎機能等を定期的に検査すること。

と。また、高カリウム血症があらわれた場合には、投与を中止すること。(「4.副作用」の項参照)(2)リン酸カルシウムは、アルカリ側で不溶性となることから知られているので、結石防止のため過度の尿アルカリ化は避けるべきである。

薬剤名等	臨床症状・措置方法	機序・危険因子
ヘキサミン (ヘキサミン 注)	ヘキサミンの効果を減弱することがあるので併用は避けること。	ヘキサミンは酸性尿下で効果を発現するので、尿pHの上昇により効果が減弱することがある。

(2)併用注意(併用に注意すること)

薬剤名等	臨床症状・措置方法	機序・危険因子
水酸化アルミニウム ゲル	他のクエン酸製剤との併用でアルミニウムの吸収が促進されたとの報告があるので、併用する場合には2時間以上投与間隔を置くこと。	クエン酸がアルミニウムとキレート化合物を形成し、アルミニウムの吸収を促進させるとの報告がある。

4. 副作用

ウラリット-U 配合散(承認時・再審査時)及びウラリット 配合錠(承認時)の調査症例13,226例中192例(1.45%)に副作用(臨床検査値異常を含む)が報告された。主な副作用は、下痢・軟便20件、胃不快感15件、悪心10件等の消化器症状0.60%であった。また、臨床検査値異常は、血清カリウム値の上昇28件、ALT(GPT)上昇23件、AST(GOT)上昇18件が主なものであった。

(1)重大な副作用 高カリウム血症(0.21%):高カリウム血症があらわれることがある。また、高カリウム血症に伴い、徐脈、全身倦怠感、脱力感等があらわれることがあるので、観察を十分に行い、異常が認められた場合には、投与を中止し、適切な処置を行うこと。

●その他の使用上の注意につきましては添付文書をご参照下さい。

製造販売元(資料請求先)
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)

H30-4

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 [2019年2・3月合併号]

発行日 ■ 2019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