

PHARMACY DIGEST

4・5

2022 April & May

【巻頭インタビュー】…… 2 P

* 保険調剤とOTC販売、相談機能で 3世代にわたる患者をサポートする“まちの薬局” 外来から在宅まで継続的に関わる薬局薬剤師

有限会社さかえ薬局 代表取締役／一般社団法人東村山市薬剤師会 会長 石塚卓也
さかえ薬局東口店 管理薬剤師 辻 尚孝

【薬業連携 ～薬剤師が変わると病院が変わる～⁽²⁴⁾】…… 6 P

* 2022年度改定が示す薬業連携深化の方向性

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

【To Best Pharmacy ～愛されるかかりつけ薬局を目指して～】…… 7 P

* 有限会社フレンド (本社／広島市)



バックナンバーはこちら



保険調剤とOTC販売、相談機能で 3世代にわたる患者をサポートする“まちの薬局” 外来から在宅まで継続的に関わる薬局薬剤師

東京都東村山市で、1963年から地域密着型の薬局として3店舗を展開する有限会社さかえ薬局。保険調剤だけでなく、OTC販売や相談対応など地域住民の健康を総合的に支える“まちの薬局”を看板に掲げている。そのため、20～30年前からかかりつけとしている患者や、3世代にわたって通っている患者もいるという。来局が困難になった患者には訪問薬剤管理指導も手がけ、長い付き合いができることも特徴の一つだ。「患者さんと長くつながっていける薬局は、一番強いと思っています」と、代表取締役の石塚卓也氏は話す。

“患者さんの納得”を重視して 時間をかけて真摯に説明

——貴社は、東京都東村山市にさかえ薬局全3店舗を構え地域密着型の展開をしていますが、その経緯を教えてください。

石塚 まだ医薬分業が本格化していなかった1963年に父が薬局を開局しましたが、薬から衛生用品などまでを扱う、いわゆる“まちの薬局”からのスタートでした。1977年に有限会社化した際に、初めて院外処方を応需するようになり、その後、東村山市内に他の店舗も設けました。私は1992年に後を継ぎました。

現在は、最初に開局した「東口店」のほか、小児科診療所の処方箋が主の「本町支店」、少し離れた場所にあり隣の透析クリニックや近隣病院の処方箋が中心の「北山店」があります。薬剤師数は東口店が8名、本町支店が3名、北山店が6名の計17名で、登録販売者が1名います。

——地域に根ざした薬局として展開されてきたそうですが、どのような薬局を目指していますか。

石塚 3店舗ともに、保険調剤だけでなくOTCの販売や、地域の人が気軽に立ち寄り健康相談ができる機能を持った薬局を目指しており、健康サポート薬局も取得するつもりで準備を進めています。

これらの機能を併せ持つことが、大手薬局チェーンとの差別化にもつながると考えています。

——調剤報酬においては対人業務へのシフトが促され、その方針のもと報酬の見直しが進んでいます。経営においてどのようなことを重視されていますか。

石塚 今は保険薬局に対する風当たりが強いのですが、決して薬剤師が対人業務をしていないわけではありません。しかし、基準を満たし対人業務の点数を算定するには要件も多く、薬剤師にかかる負担が大きい時代だと思います。

弊社では、調剤報酬や制度の見直しなどの際には、スタッフ全員が参加する会議を開いて変更点などを説明しています。そして、自分の置かれている環境でどうすれば利益、つまり給与を維持できるかを理解してもらったうえで、何を必要があるか話し合うようにしています。これからは、一人ひとりの薬剤師がそうした視点で考えることが大切だと思います。

ただ、指導料などの算定件数をやみくもに増やすようなことは考えていません。指導は職能に関わる部分であり、その患者さんに対して必要かどうかは、薬剤師自身の判断にある程度任せています。後発医薬品に関しても、点数ありきで勤めるのではなく、患者さんにきちんと納得してもらったうえで変更することを重視しています。

辻 時間はかかりますが、文書や掲示の説明だけで済ませず、なぜ後発医薬品の使用が進められているのか、口頭できちんと説明し同意を取るようにしています。時間外加算などについても同様です。患者さんにできるだけ正直に話す。それを続けていくことにより、患者さんの理解が得られ、ひいては長い付き合いにつながると考えています。

月に300施設から処方箋を応需 外来から在宅まで継続的に関わる

——貴社の最初の店舗である、東口店の患者層や処方箋動向などを教えてください。

辻 東口店は、駅前の交通至便な場所に位置するため、地域の

■ 有限会社さかえ薬局 概要 ■

1963年東京都東村山市に薬局を開設。1977年に有限会社化し、保険調剤を開始。現在、同市内に東口店、北山店、本町支店の3店舗を展開し、在宅業務も手がける。1992年に石塚卓也氏が同社を継承。

薬剤師数17名、登録販売者1名。

・本社所在地：東京都東村山市本町2-3-74

・URL：http://www.sakaeyakkyoku.jp/



▲東村山駅前にある「さかえ薬局東口店」



さんの状態が変わっても継続して関わっていくというのは、国が保険薬局に求めている在宅モデルに近い形ですね。

——在宅医療になると、医師や看護師など関わる人たちの顔ぶれが変わってしまうこともよくありますが、馴染みの薬剤師が担当してくれるのは、患者さんにとっても心強いですね。

辻 実は今日訪問した方も、20年以上来局されていて在宅医療に移行されたのですが、家族全員を知っているの、安心感が相当あるようです。健康なころからの歴史を知っているの、他の方にはしないような昔話を、われわれ薬剤師に

はよくしてくれます。

人たちが複数の医療機関からの処方箋を持って来られます。1カ月に約300施設の処方箋を応需しているので、薬の在庫は約3,000品目に及びます。面対の店舗ですね(写真1)。

慢性疾患の方が半数ほどを占め、繰り返し来られる患者さんが多いことが特徴です。そうした患者さんは、皮膚科や眼科など他の医療機関にかかったときも当店に処方箋を持ってきてくれます。長年通っている患者さんも多く、親・子・孫と3世代にわたって利用されている方もいます。

そうした中で、ご高齢により通院困難になる患者さんも出てきましたので、訪問薬剤管理指導を行っています。在宅医療を行っている医師からも紹介をいただきますが、それ以外の在宅患者さんは昔から来局されている方がほとんどで、個人在宅ばかりです。

石塚 施設在宅に関しては、薬局での患者さんへの対応に十分に時間を取りたいので、今のところは手掛けていません。患者

いつもの“顔”がそろっている薬局 食事から健診などまで相談に対応

——長年通っている患者さんが多いそうですが、かかりつけ薬局として選ばれているのはなぜだと思いますか。

石塚 日曜を除いて営業時間は9時から19時までと長い、24時間電話を受け付けているので、何かあったときにつながる安心感はあるのではないかと思います。24時間対応は地域支援体制加算の要件でもありますが、弊社では20~30年前からその体制を取っています。加えて、「取り扱いがない」と断らないことも信頼につながっているのかもしれない。

また、弊社は入れ替わりが少なく、長く勤める薬剤師が多く在籍しています。同じ薬剤師が3年いれば顔なじみになるので、

店舗間の異動もあまりさせません。いつもの顔がそろっている薬局は、患者さんにとっても通いやすいと思うのです。患者さんから相談されることも多いですね。そうした患者さんのおかげで、処方箋枚数もある程度安定しています。——どんな相談が多いのでしょうか。

辻 相談内容は、薬をはじめ食事やサプリメント、健康診断、サポーターや血圧計といった医療材料・健康機器についてなどさまざまです。特に、健診結果に関する相談が多いですね。数値を正常にするにはどのようなことに気をつければよいのか、食事はどうす



写真1 さかえ薬局東口店の様子

①薬の在庫は約3,000品目を取りそろえている。②電子薬歴システムは早くから導入、情報は3店舗で共有している。③OTC医薬品もカウンターで丁寧に相談に乗り販売、大手チェーンとの差別化を図る。



写真2 手作りの日めくりタイプお薬カレンダー

A4判の用紙1枚ずつに日付を大きく印字し、そこに処方薬を貼ったもの。通常のお薬カレンダーで管理が難しい患者に合わせ、在宅業務ではさまざまに工夫している。

ればよいのかといったことです。食事に関しては、食べても良いものまでは具体的に指導されないことも多いため、その部分をよく補足しています。

相談は多岐にわたりますが、何でも答えられるように日ごろから勉強はしています。店舗にない商品についても、「取り扱いがないので分からない」と断るのではなく、「インターネットのこのサイトで買えますよ」「こうした機能のある製品がいいのではないですか」など、できる提案はするようにしています。

点数を算定するよりも 患者さんの問題解決を優先

——まさに、かかりつけ薬剤師に求められる役割ですね。かかりつけ薬剤師の同意取得も多いのですか。

辻 東口店では、薬剤師7名がかかりつけ薬剤師の要件を満たしていますが、同意書を交わしている患者さんは3～4名です。24時間対応や相談などは以前から当たり前に行っていたことから、改めて同意書を取って指導料を高くするわけにもいきません。患者さんが強く希望される場合のみにしています。

——そうなのですね。患者さんにとっては親切だと思うのですが、収益性の面で問題はないのでしょうか。

辻 点数は取れなくても、長く来ていただいている患者さんです。在宅業務に関しても、医師の訪問指示が2週に1回でも、その頻度ではご本人による薬の管理が難しい場合などは、報酬は算定できませんが毎週訪問することもあります。

お薬カレンダーなども、種類が豊富なインターネットでの購入を勧め、ネットが使用できない人に当店で販売しています(笑)。中には、お薬カレンダーがうまく使えない人もいますので、そうした場合は日付を大きく印刷した日めくりカレンダーを自作し、その1枚1枚に、1日に服用する薬包を貼って持参するなど、その方に合う方法を考え工夫しています(写真2)。

石塚 介護保険の居宅療養管理指導では事前の契約が必要ですが、その前に訪問することもあります。当然、居宅療養管理指導費は算定できませんが、ずっと通われていた患者さんですし、まず困りごとを解決することが先だと思うのです。その上で、タイミングが合えば契約を結ばよという考えです。

時には、地域包括支援センター(包括)から、同居家族が訪問系の介護サービスを拒否するなど困難事例への介入を依頼され、在宅関連の報酬は算定できなくとも、包括の職員と一緒に訪問して薬を届けることもあります。保険薬局の場合は、“薬”があるので意外と家の中に入れてもらえ、家族ともコミュニケーションを取りやすいからです。

在宅業務は、確かに経営効率は悪い部分もありますが、今まで地域の薬局としてやってきた弊社の使命だと考えています。

吸入療法研究会等の活動を通じ 病院と保険薬局、医師会の連携は良好

——前回の2020年度改定では、医療機関との連携に基づいた指導加算などが評価されましたが、連携は進んでいますか。

石塚 この辺りは昔から結核病院が多いエリアで、呼吸器疾患を扱う病院が複数あるため、吸入薬の指導については日常的に医師から依頼が入ります。

もともと近隣の病院を中心に、東村山市や清瀬市など5市の薬剤師会・医師会などの共催で、吸入療法研究会を実施していました。すでに24回を数え、調剤報酬がつく前から吸入指導依頼書や吸入指導評価表、指導マニュアルなどを作成し、地域で運用していたという背景があることから、連携もスムーズです。

辻 インスリン製剤の、導入時の指導やフォローアップに関しても、実地医家の先生から随時依頼が入っています。インスリン導入後のフォローや、何かあったときのフィードバックは以前からしていますし、地域の先生方と顔の見える関係ができていますので、そうしたベースの上で行っています。

——日ごろから、地域の医師との連携体制が構築されているわけですね。がん領域での連携も進んでいますか。

辻 東口店でも、抗がん剤や支持療法などの処方箋は受けていて、経口抗がん剤の処方でも週4～5例はあります。若いころから通っていた地元の患者さんが高齢になり、がん罹患して処方箋を持ってくるというパターンが多いですね。

がん領域に関しては、前回の改定を受けて病院薬剤部との薬連携が増えていますが、新型コロナウイルス感染症(COVID-19)の流行で、勉強会はオンライン開催になっています。薬局薬剤師による抗がん剤の有害事象(AE)のGrade評価の経験は、圧倒的に不足しています。

対面での研修ができない中で、病院薬剤部と同じ視点で評価できるようになるためには、どのような研修を行えばいいのかが課題の一つです。

Mini-column

COVID-19が拡まったダイヤモンド・プリンセス号への調剤支援を経験

2020年2月8日から23日まで、COVID-19が拡大していた大型クルーズ客船「ダイヤモンド・プリンセス」号の乗客支援のため、神奈川県薬剤師会と東京都薬剤師会(都薬)は薬剤師を派遣しました。

都薬からの要請を受け、5市の薬剤師会からなる西武薬剤師会からも何名かが出動し、私も17、18、20日の3日間、横浜港内で調剤などに当たりました。



私が関わった時点では支援も後半に差し掛かり、緊急処方などはなかったため、私たちはDMAT(災害派遣医療チーム)の医師の処方箋ではなく、多国籍の乗船者が自分で書いた薬剤名のメモをもとに調剤を行いました。

1日の調剤件数は10~15件程度

と少なかったのですが、困ったのは服用量が日本人とは違うことと、古典的な薬が多かったことです。

用量に関しては、乗船者とのやり取りもできず体重も分からない中で、記された国籍を手がかりにインターネットで調べ、それでも判断がつかない場合は、乗船して支援に当たっているDMATの医師に無線で確認しました。

その形から「カマボコ」と呼ばれたテントの中には、多くの薬剤が準備されていましたが、国内にはない薬などもあり、薬剤師同士、また船上の医師と相談して同種同効薬に変更するなどしました。その際、変更の理由や用法などの説明を英語で書かなければならず、翻訳アプリを使ったものの、苦労しました。被災地支援の経験はありましたが、患者さんも医師の顔も見えない中で、調剤したのは初めての経験でした。

(石塚氏談)

困っている人を見つけ手助けする 制度への“入り口”のような場所に

——店舗では、流行を繰り返すCOVID-19対策そのものも課題の一つかと思いますが、どのような対策を講じていますか。

石塚 マニュアル通りに、防護服や手袋、マスクなど個人用防護具を確保するとともに、手指消毒や体温測定を徹底しました。当初はマスクなどの価格が跳ね上がっていましたが、薬局の機能を維持するためにも、まず従業員が感染しないための対策を重視しました。また、廊下だったスペースをビニールの透明なカーテンで仕切り、空気の流れなどにも配慮して発熱のある患者さん用の待合室に改造しました(写真3)。

実際、専用の待合室で対応した方のうち、後から陽性と判明した方は何人もいました。近隣の診療所の医師にはCOVID-19疑いの患者さんの処方箋には赤いチェックを入れてもらい、漏れなく対応できるようにしていますが、昨年の8月下旬、いわゆるコロナ第5波のときは外来でも危機感を感じました。幸い弊社では感染はありませんでした。一方で、自宅療養が増え、東京都から患者さんへの薬の配達要請があったので手を挙げ、電話で患者さんに服薬指導し、置き場所などを確認して薬も届けました。

——最前線で働いている方々は、本当に大変な思いをされているかと思いますが、1日も早く収束することを祈るばかりです。最後に、今後の展望についてお聞かせください。

辻 医療や介護のことなど、地域の人たちが気軽に聞きたいことを相談できる、“入り口”のようなかかりつけ薬局になりたいですね。今、問題だと感じているのは、医療や介護などの制度に乗っていない人が結構いるということです。高齢で独居や老老世帯の方だと、COVID-19ワクチン接種にしても正しい情報が届かないため、サービスにたどり着けない状況があります。

そうした人たちの存在に気づき、手助けできるような場所でありたいと思います。

石塚 先日、子どものころから来局していた方が薬学部に入り、弊社に実務実習を受けに来ました。この地域で薬局をやっていて良かったなと、感慨深かったですね。

私たちの薬局には、平成元年から令和に至るまで通い続けてくださっている方や、3世代で来局されている方もいます。

長い年月、また世代が代わってもつながっていける薬局は、コロナ禍などの影響を受けにくく、一番強いと思っています。4世代で来局していただくことが次の目標です。

薬局が地域に定着するまでには10年はかかります。その間、同じ薬剤師が働き続けられる環境づくりや、薬剤師の職能を生かせる薬局づくりに、会社として取り組んでいきたいです。また、薬局の中だけでなく、薬剤師会の仕事や市の休日夜間対応薬局への協力などを通じて、地域に貢献できる保険薬局、薬剤師でありたいですね。

——どうもありがとうございました。



写真3 発熱者専用の待合室

廊下だったスペースをビニールカーテンで仕切り、空気の流れに配慮。発熱者専用の対応窓口を作ってコロナ禍に対応した。

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24回 2022年度改定が示す薬薬連携深化の方向性

2022年度調剤報酬改定で追加された 服薬情報等提供料3が示しているものとは

2022年度調剤報酬改定においては、病院薬剤師と薬局薬剤師に関わる部分にも変更がありました。1つは、服薬情報等提供料3、そしてもう1つは退院時共同指導の要件です。この変化を理解することは、病院薬剤師の在り方を考える上でも重要ですので、今回は少し掘り下げてみたいと思います。

服薬情報等提供料とは、処方箋を応需した薬局の薬剤師が、患者さんの服薬状況を確認し、残薬の状況(提供料1)や、服用後の体調変化などの情報を医療機関にフィードバックした場合(提供料2)に算定できるものでしたが、そこに新たに追加されたのが服薬情報等提供料3です。

今回の改定資料には「入院前の患者に係る医療機関の求めがあった場合において、患者の同意を得たうえで、患者の服用薬の情報等について一元的に把握し、必要に応じて患者が薬局に持参した服用薬の整理を行うとともに、医療機関に必要な情報を文書により提供等した場合に3月に1回に限り算定する」とあるように、入院時に薬局側からいわゆる「サマリー」をお渡しする場合を想定したものです。

ご存じのように、地域の開業医さんから病院へ入院する場合は、医師は必ず「診療情報提供書」を書きますし、病院から病院へ転院の場合には「看護サマリー」が必ずつくだけでなく、最近では、理学療法士や作業療法士、言語聴覚士の「リハビリサマリー」が合わせて同封されていることも増えてきました。患者さんの高齢化や介護依存度が進む中で、薬物治療が高度化・複雑化することで、薬剤師からの情報は極めて重要になってきたことを示しているのだと思います。

バージョンアップした薬薬連携で提供すべきは ショート動画として把握できるような患者情報

しかし、ここでご注意いただきたいことがあります。それは「写真としてではなく、動画として患者さんを

捉えた情報を提供することが大切だ」ということです。

写真として患者さんを捉えるというのは、「何歳の男性で、既往歴がこれで、現在服用中の薬は以下の通りの方です」的な患者さんの基本情報を伝えるというものです。もちろん、これはこれで必要ですが、健康保険証とお薬手帳、さらには医師の診療情報提供書などがあれば、ほとんど入手できる情報です。だからこそ、薬剤師からの情報提供書というのは、今まであまり重視されてこなかったのかも知れません。

しかし、服用後のフォローと薬学的アセスメント、それらの医師へのフィードバックが薬剤師の業務として明確になった今、薬剤師は患者さんを動画として捉える必要があります。動画といっても、生まれてこの方の患者さんを説明するような映画のようなものではなく、「こんな患者さんが、今回こういう理由で入院することになったが、それは現在服用中のこの薬との関連があるかも知れないので、入院後もフォローをお願いします」というショート動画のようなものです。

これがあると、病院薬剤師は、入院を担当する主治医と相談しながら、「この薬は減量したほうが良いかも知れない」というアドバイスもできますし、薬物治療の適正化に近づくことができるでしょう。今まではその情報提供にコストはついていませんでしたが、今回50点(=500円)という点数が設定されたことは、やはりこの意義が評価されたのだと思います。

また、同様の業務を病院薬剤師が病棟で行った上で、「今回こういうことで入院した患者さんだったが、処方内容を調整し、こんな治療をしたら軽快したので退院することになった」というようなショート動画として把握できていれば、それを薬局薬剤師に引き継ぐ意味は、医療安全の観点からも極めて大きくなります。

それもあってか、今改定では退院時共同指導(600点=6,000円!)の要件に、医師、看護師、保健師に加え、薬剤師も含めた他の医療職種も入ったのです。これからの薬薬連携は「写真から動画へ」というバージョンアップが求められているのではないのでしょうか。そのためにも是非、Follow、Assessment、Feedback (FAF)の実践にトライしていただきたいと思います。

File. 86

有限会社フレンド(ページ薬局)

(本社：広島市)

本との“偶然の出会い”で有意義な時間を——
「薬局×本屋」の新たな業態が地域で好評

書籍が買える保険薬局。有限会社フレンドの経営するページ薬局は、そんなユニークな業態で地域住民に好評を博している注目の薬局だ。同社常務取締役である瀬迫氏の、書籍への情熱が結実して誕生したという同店舗について詳しくお話を伺った。



▲常務取締役 瀬迫貴士氏

——はじめに、貴薬局の概要をご紹介ください。

ページ薬局は2020年6月に、ここ大阪府豊中市にて開局しました。最大の特徴は、薬局内で本の販売を行っている点です。処方箋を持って来られる患者さんのみならず、本を買い求めるために来局される方もおられます。

このような店舗を開こうと思ったのは、実は薬局起点ではありません。私は成人してから読書をするようになり、あわせて書店にも定期的に通う習慣が身につきました。そういった経緯から、あるとき出版業界への興味が湧き、書店に何かしらの形で関われないかと考えたのがきっかけです。そして試行錯誤の末、「薬局で本を置くのもいいかもしれない」とのアイデアに至りました。

——「薬局に本を置く」ことについて、どのようなメリットを考えられたのでしょうか。

患者さんにとっては待ち時間の有効活用になるのでは、と思ったのです。やはり待ち時間はネックに感じやすいものですが、そこを短縮するというよりは、「意

図しなかった本と出会ってもらう、有意義な時間に変えられる」と考えました。社内での反対もありましたが、「書籍の在庫リスクは決して高くない」とも訴えて、理解を求めました。

“普段本屋に行かない人にも薬局に本を置くことで偶然の出会いを提供する”

これをコンセプトとして掲げ、「薬局×本屋」という掛け合わせの業態としてオープンに踏み切りました。

——薬と書籍のどちらも入手できるんですね。ワクワクしますし、国内の書店が減少している今、このような店舗があることは地域の皆さんも嬉しいと思います。

書店事業としては少ないのですが、多い月には100冊以上の本が売れ、想像以上に書籍を手にとっただけだと感じています。購入されるのはもちろんですが、待ち時間に気軽に本を手にとってもらえるだけでも嬉しく思います。

まだ開局して2年も満たない店舗ですが、薬局として、書店として、医療と文化の2つの面から地域のお役に立てる存在を目指し、これからも精進してまいります。



▶ページ薬局は一見、書店を兼ねているとは分からない外観。

▲入口から見た薬局内。正面に調剤室があり、右壁面が書棚になっている。左壁面の壁紙は、書棚デザインという遊び心が楽しい。

▶書籍在庫は約1,000冊に及ぶ。話題の最新刊から児童書まで、広く取り揃えている。



▲薬や健康の相談も丁寧に対応。「地域の皆さんに気軽に立ち寄ってほしい」と、管理薬剤師の尼子氏。

基本 DATA

本社所在地：広島県広島市安佐北区亀山南5-36-33／創業：1993年／店舗数：4店舗／ページ薬局所在地：大阪府豊中市蛍池東町2-3-6／URL = <https://page.friend-ltd.com/>

薬価基準未収載

発売準備中

日本ケミファ 2022年2月承認取得製品

非プリン型選択的キサンチンオキシダーゼ阻害剤
高尿酸血症治療剤

処方箋医薬品^注

フェブキソスタット錠 10mg・20mg・40mg「ケミファ」
フェブキソスタットOD錠 10mg・20mg・40mg「ケミファ」
〈フェブキソスタット製剤〉

【フィルムコーティング錠】

錠剤写真



【OD錠】

錠剤写真



注) 注意- 医師等の処方箋により使用すること

●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。



製造販売元(文献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

2022-2

ウラリット®の 日本ケミファ



アルカリ化療剤 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(文献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 [2022年4・5月号]

発行日 ■ 2022年4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.chemipharm.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