

PHARMACY DIGEST

12・1

2022 December &
2023 January

【巻頭インタビュー】…… 2 P

＊「私たち薬局薬剤師には
やれていないことがまだたくさんある」
新しい薬局の役割・働き方を追求する次世代の経営者

株式会社FUNmacy 代表取締役 小嶋夕希子

【薬薬連携 ～薬剤師が変わると病院が変わる～⑩】…… 6 P

＊薬薬連携を深化させるための観点とは

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②】…… 7 P

＊いざスタート、COMPASSプロジェクト

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

PHARMACY DIGESTは



日本ケミファ株式会社

お届けいたします

「私たち薬局薬剤師には やれていないことがまだたくさんある」 新しい薬局の役割・働き方を追求する次世代の経営者

薬学部卒業から2年目の2016年に株式会社 FUNmacy ^{ファンマシー} を起業した小嶋夕希子氏は、閉局を余儀なくされた保険薬局の経営を引き継ぎ、現在は3店舗を展開する。

在学中にスポーツ関連の会社を起業するなど異色の経歴を持ち、薬局経営を始めた後も経営コンサルティングや SNS でのプロモーションなど多彩な活動を展開、その新たな働き方が注目を集めている。

母親の看病のため大学を中退 後に薬学部に入り直す

—小嶋先生は、薬学部卒業後2年目の2016年に株式会社 FUNmacy を起業したそうですが、まず現在の事業概要からご紹介ください。

小嶋 FUNmacy では現在、保険薬局3店舗と、居宅介護支援事業所1カ所を運営しています。

東京都台東区にある1号店のオアソ薬局田原町店は外来調剤を、区内にある2号店と、茨城県水戸市にある3号店は在宅調剤センターとして在宅に特化し、2号店では無菌調剤にも対応しています。在宅訪問業務は全店舗で行っています。居宅介護支援事業所は、台東区内に置いています。

—薬学部に入學するまでに、紆余曲折があったそうですね。

小嶋 私は高校卒業後に理学部へ進んだのですが、間もなく母がステージⅣのがんだと分かりました。母一人子一人だったので、働きながら母を支えようと大学を1年で中退しました。母はまだ若かったため通院での治療が主体で、介助はそれほど必要にはならなかったのですが、精神的な部分では大変で、私自身も介護うつのような状態に陥りました。

母の看病中、医療従事者との関わりはほとんど印象に残っておらず、薬剤師に至っては「手術で入院したときに薬の説明に来たな」というくらいです(笑)。2年間働きながら母を看病し

ましたが、今も心残りの部分はあります。

母を看取った後、薬学部に入り直したのは、大学をあきらめきれなかったことが大きいですね。どの学部を選ぶか考えたときに、看護師だった母の影響や「医療系だと安心だな」という言葉、また科学全般に興味があったことなどから薬学部にしました。でも当時は、薬剤師を仕事にしようとは全く考えていなくて、学問としての興味からでした。

—学費は、自ら株式投資で賄ったと伺いましたが。

小嶋 母の看病中に勤めた会社の社長から、基本的な考え方を教えていただきました。当時はリーマンショックから景気が回復しつつあるところで、ラッキーだったと思っています(笑)。

やりたいことが見えなくなり 大学在学中に起業に挑戦

—薬学部に入學してから、自分のやりたいことが見えてきたのですか。

小嶋 いえ、どんどん見えなくなりました(笑)。6年間って長いんです。資金が厳しい中、必死で勉強しなければいけないのに、今学んでいることが一体何につながるのか、薬剤師になってからどう役立つかが全くイメージできませんでした。

その必要性を実感したのは、在宅医療に関わるようになってからです。薬理学など基礎的な知識を学び直しましたね。ですから薬学生の方には、「大学の勉強は無駄にはならないから、とりあえずやっておいたほうがいいよ」と話しています。

ただ当時は、入学して2年近くなるころには授業がつまらなく感じてしまい、それをきっかけに自分で会社をつくってみようと考えました。趣味でテニスをやっていた関係で、そのころ流行し始めていたビーチテニスの用品を輸入販売する会社を立ち上げたのです。

競技人口があまり増えず、事業はあまりうまくいかなかったのですが、さまざまなイベントを企画するなど、いろいろなことをして楽しかったですね。

株式会社 FUNmacy 概要

2016年に創業し、同年に東京都台東区でオアソ薬局田原町店を開業。外来調剤と在宅訪問業務を手がける。2020年には居宅介護支援事業所も開設し、現在ケアマネジャー3名が勤務。2021年に同区でオアソ薬局浅草在宅調剤センター店(無菌調剤対応)、茨城県水戸市で水戸在宅調剤センター店を相次いで開設。

田原町店の薬剤師数は4名、事務職数2名。浅草在宅調剤センター店は薬剤師数2名、事務職数1名。水戸在宅調剤センター店は薬剤師数2名、事務職数2名。

・本社所在地：東京都台東区雷門1-7-3

・URL：https://funmacy.com/



▲1号店のオアソ薬局田原町店



——その経験が、今の会社の起業につながったのでしょうか。

小嶋 実は、卒業時には薬局を経営したり、薬局薬剤師として長く働くことは少しも考えていませんでした。自分のやりたいことをしながら、当時時給の高かった派遣薬剤師として働こうと考え、調剤経験を積むために保険薬局に入ったのです。

当時、経営者に提言することもありましたが、その際に「経営者の気持ちは、経営者にしかわからない」と言われることもあり。そこで薬局経営の経験のない自分が何を訴えても説得力がないと考え、開業を決意しました。

——開業の準備には、どれくらいの期間をかけたのですか。

小嶋 卒後1年目の秋に決心し、2年目に開業したのですが、その間にいろいろな薬局を見ようと思い、10カ所ほどの薬局・医療機関で働きました。ただ、見れば見るほど、目指す薬局の方向性が分からなくなりましたね。今ならば、新しい取り組みをしている薬剤師がたくさんいることを知っていますが、当時は知らず、薬局ごとの違いがあまり感じられなかったからです。でも、自分でやってみなければ分からないと、まずは自分の店舗を持つことに邁進しました。

薬局を少しでも楽しい場所に 猫グッズが会話のきっかけに

——そうして2016年12月に、東京都台東区の浅草界隈で1号店を開業されたわけですが、どんな経緯があったのでしょうか。

小嶋 「30年以上続いていた薬局が廃業し、処方箋を出していた近隣の診療所や薬剤師会などが困っている」という話を知人から聞いたことをきっかけに、私がやらせていただくことになったのです。ただ、廃業した店舗の後を受けた形でしたので、当初の収益は恐ろしいほど低く、事務職なしの薬剤師1人体制でないと賄えない状態でのスタートでした。

——こんな薬局にしたいというイメージはありましたか。

小嶋 患者さんにとって薬局は行かなければならない場所ですが、少しでも楽しんでもらえる場所にしたいと考え、社名も「FUN」と「Pharmacy」を合わせて「FUNmacy」としました。

また、私は猫が好きなので、薬局内に猫のデザインを取り入れたり(写真1)、猫の本やハンドメイドの雑貨を置いてみたの

ですが、これはとてもプラスになったと思います。患者さんから、「かわいいわね」「猫が好きなの？」などと話しかけていただくことが多く、会話のきっかけには困りませんでした。

——事業はどのように軌道に乗せていったのでしょうか。

小嶋 まず、地域に受け入れてもらうことが必要だと考えました。最初の2、3年は、患者さんの満足度を上げてご家族の処方箋も持ってきていただけるようにするなど、基本的なことに地道に取り組み、徐々に処方箋枚数を伸ばしていきました。

——在宅を柱にする展開は、最初から考えていたのですか。

小嶋 いえ、当時は全く思い描いていませんでした。在宅に関心を持つ薬剤師が周囲に多くいましたし、ここ浅草では地域に根差した保険薬局も多く、あえて自分がやる必要はないのではと思ったのです。また、店舗も小さかったので、在宅患者さんを増やして多忙になるのは避けたいと思っていました。

開業から3年目のころ、次の段階としてM&Aで店舗数を増やすのか、別の展開を考えるのかといった岐路に立っていました。その間に、私は薬局経営のコンサルティングや独立開業を目指す薬剤師向けのセミナー、SNSでのプロモーション事業なども別会社で始めていました。弊社の規模では薬局事業だけで大きな利益を上げることは難しく、利益率の高い事業を組み合わせることで経営基盤を強化できると考えたためです。今は休止していますが、当時はそちらの事業の売り上げがある程度出て、経営の支えになっていました。

そうしたときに、「薬の管理に困っている」と依頼されて訪問した介護施設で、薬がグチャグチャに保管されている様子を目にしました。そんな状態なのに「薬局が管理に入っている」というのです。非常にショックを受けたと同時に、薬局を経営するきっかけになった志を思い出し、行動を起こしました。

支援が必要な患者に向けて 能動的に動いて在宅介入する

——それが在宅に力を入れ始めたきっかけだったのですね。そこからどのように在宅事業を広げていかれたのでしょうか。

小嶋 売り上げの観点から言えば、やはり施設在宅がベースになります。個人在宅は不安定な要素が多い上、どんなに訪問ルートを効率化し薬剤師以外のスタッフを活用しても採算性が低く、外来調剤にもしわ寄せがきます。従業員への負荷も大きくなってしまったため、まずは施設在宅を先に広げ、その上で個人在宅を増やしていきました。

現在、外来調剤を持っている1号店ではほとんどが施設在宅で、個人在宅は2号店に集中させ、施設在宅と半々の比重で手がけています。

また、創業時のモットーでもあった「常に自分たちから能動的に動くこと」を心掛けています。それは数字を取りに行くという経営的なことだけでなく、私たちが能動的に動くことで、支援が必要なのにその手が届いていない人たちに介入するきっかけを作る、という意味でもあるのです。

ですから、必要な人には自分たちから介入していくのが弊社の特徴です。患者さんや施設職員などから相談を受け、「これ

は薬剤管理が必要だな」と判断すれば、介入に向けて動いています。そういう意味では、自分たちで患者さんを開拓しているような部分もありますね。

例えば、受診間隔がまちまちな患者さんは、適正な薬剤管理ができていない可能性があるため、こちらから医師に「一度自宅を見に行かせてください」と相談することもあります。

居宅介護支援事業所を持ってからは、介護保険と医療保険の橋渡しを意識する機会も増えました。介護サービスは入っていても医療サービスが入っていない、あるいはその反対のケースがたくさんあることに気づき、医療が必要な場合は私たちがまず訪問して訪問診療などにつなぎ、介護や福祉が必要だと思ったら、地域包括支援センターや行政などを巻き込むこともあります。

——居宅介護支援事業所を開設した利点も大きそうですね。

小嶋 在宅現場では介護サービスが絡むことがほとんどで、医療への橋渡しを含め、ケアマネジャーがその司令塔になっていることが多いのです。ただ、ケアマネジャー側には、保険薬局が介入することのメリットがあまり知られていないため、うまく連携できた事例は少ないと思います。それならば、自社に居宅介護支援事業所をつくり、医療と介護の両側面から関わっていけるような体制にしてみようと考えました。

加えて、処方元であるかかりつけ医に対し、患者さんを紹介し集患の面でも力になることで、より良い協働関係を作れると思ったのです。そこで、まだ薬局は1店舗だけでしたが、2020年に居宅介護支援事業所を立ち上げました。

ケアマネジャーは、報酬はつかなくてもやらざるを得ないことが多い仕事ですが、採算が合わなくても利用者さんが困っていたらお断りしないというポリシーでやっています。幸い、そ

うした価値観の近いケアマネジャーと出会うことができ、一緒に台東区・墨田区を支えていこうと開設に至りました。

——薬剤師についても、そうした価値観を重視して採用しているのですか。

小嶋 そうですね。SNSでも自社の考え方などを発信していますが、人材紹介会社に依頼する際はコンサルタントに、まず企業理念から説明し、今後どう展開していきたいか、どんな人材を求めているかをプレゼンテーションさせてもらっています。それが、質の良い紹介に結び付いているように思います(関連:写真2)。

在宅に特化することで 満足度の高い働き方を実現

——在宅に特化した薬局をつくったのはなぜでしょうか。

小嶋 在宅業務を多く手がけている保険薬局は、残業が多い傾向があるように思います。夜間対応などもしながら満足度の高い働き方を実現するには、勤務時間帯の縛りが一切ないフルフレックス制にするしかないと考えました。

でも、1号店のように在宅と外来を併行していると、臨時や緊急対応で訪問に出なければならないとき、薬局内の業務を担う人員を確保しなければならず、人員配置が難しいという問題があります。そこで、在宅に特化した店舗があればフルフレックス制を導入しやすいと考えました。

在宅調剤センターの薬剤師のほか、全店舗の事務職、ケアマネジャーもフルフレックス制で、日中に1回退勤して用事を済ませてから再度出勤することもできます。スケジュールリングの自己裁量が大きくなり自由度の高い働き方ができて、従業員の



写真1 オアソ薬局田原町店の待合室と猫グッズたち

働き方改革



▲「薬剤師こじゆきチャンネル」(YouTube)画像より

「薬剤師こじゆきチャンネル」(YouTube)では、薬剤師のためのビジネス・現場・生き方などに活用できる情報を発信。薬局経営や業界ニュースの解説、LIVE 配信を行ったりするほか、薬学生就活に役立つ情報も配信している。

● URL https://www.youtube.com/@yakuzaishi_kojiyuki

写真2 FUNmacy の SNS でのプロモーション例

満足度も高くなっています。

——自由度の高い働き方の工夫は、育児と仕事を両立されたご自身の経験から発想されたのですか。

小嶋 子育て中でも融通の利く働き方することも目的の1つでしたが、それ以上にもっと自由に働ける形にしたいと思っていたことがベースにあります。また、勤務時間の縛りが大きいと、働く側は自分の時間を提供し対価をもらう意識になりがちですが、そうではなく、自分の“仕事の価値”を提供できる人材を育てたいという思いも抱いていました。そのために、働き方を変えることも1つの方法と考えたのです。

医療事務から在宅連携の中核まで 事務職の活用で効率化を実現

——一方で、在宅訪問業務では効率性も課題となります。そのために工夫されていることはありますか。

小嶋 資格がないとできない業務に薬剤師が集中するために、それ以外の業務をできるだけ事務職に担ってもらっています。ですから、介護施設などへの薬の配達、残薬のカウント、施設の看護職やスタッフとのやり取りなど、医療事務以外の業務も行うことで自然に連携の中核になっています。

そうした存在なので、待遇面でもなるべく手厚くしたいと思っています。ただ、その原資は必要なので、より在宅業務に関わって経営的に貢献してもらうことで給与を引き上げる仕組みにしています。

薬剤師に関しても同様で、人事評価上のグレードやポジションなどで多少仕組みが変わるのですが、自分の業務範疇において売り上げの一定割合を給与に乗せるといった仕組みを取っています。自分が頑張った分だけ数字として目に見えるということが、患者数の増加やサービスの質向上などのモチベーションになっているようです。

——働き方に制限のある人や、仕事は確実にやるものの売り上

げアップの働きかけに消極的な人には厳しい条件にも思えます。

小嶋 私は、働き方にはいろいろあって良いと思っています。私自身も経験していますが、子育てしながら働くだけで精一杯な時期は人生においてあると思いますし、外来での対応は好きだけれど在宅訪問は苦手といった個性の違いもそれぞれあるでしょう。ですから、売上を伸ばすことを求める組織にするつもりはなく、多様性を大事にしたいのです。それぞれが持っている「働く理由」に対して、会社として環境を整えられたらと考えています。

——多様性を重視されているのですか。

小嶋 弊社の企業ビジョンとして「選択肢を増やす」ことを掲げています。患者さんにはどのような治療を受け、どう生きていくか、どこで最期を迎えるかといった選択肢を増やせる関わりをする、スタッフには選択肢の多

い生き方・働き方ができる体制をつくるということです。

私自身、真っすぐ一本道を歩いてきたわけではないので、スタッフが副業や独立起業をしてもいいと思っています。1人ひとりの可能性を広げるためにも、自由度の高い、選択肢の多い働き方を大事にしたいと考えています。

自分のこだわりや譲れない価値観を 貫いてきたからこそ今がある

——これまでを振り返ってみて、経営を軌道に乗せる上で一番のポイントになったことは何だとお考えですか。

小嶋 自分のこだわりを貫いて経営してきたことは、すごく大きいと思います。どんな薬局にしたいかというビジョンはもちろん、働き方や、仕事において譲れない価値観などを曲げずにきたからこそ、今があると考えます。店舗数を増やしたのも、事業規模の拡大という漠然とした意図ではなく、こだわりを持った結果、必要だったからなのです。

——最後に、若い薬剤師に向けてメッセージをお願いします。

小嶋 薬局はルーティン作業でつまらないと言う人もいますが、そんなことはないよと言いたいですね。私たち薬局薬剤師がやらなければいけないのにやれていないことが、まだまだたくさんあると思います。国家資格をもらい、責任も義務もある中で、まだそれらを果たできていない状態だと感じています。

それらを実現していくのは大変ですが、やりがいがあります。ただ、結構泥臭い仕事が多く、体力もいるので若い力が絶対的に必要です。

今の社会の中で、医療や介護が必要な人に届いていないことをすごく痛感していますし、弊社だけで対応できる患者さんの数は限られています。同じような思いを持ち、取り組んでいただけるような薬局薬剤師の輪が広がってくれたらいいなと思っています。

——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28回 薬薬連携を深化させるための観点とは

ただ情報を伝え合うだけの連携からは脱却を 目指すゴールを明確にして遂行しよう

「そのレントゲン、写真と思って見ていたら失敗するよ」——今から25年ほど前のことになりましたが、医師になって2年目ぐらいのときに、病棟でカルテ（当時は紙でした！）にレントゲン（当時はフィルムをシャウカステンに掛けていました）を見ながらスケッチをしていた私に、指導医のK先生がおっしゃいました。

レントゲンは写真のようなものですから、「一体何のこと？」といぶかる私に、にやりとしながら、「それは映画のフィルムの一コマやぞ。その前のコマもあれば、お前が持っていきたいコマもあるんやろ？」と言われました。そのとき私が見ていたのは、入院患者さんの胸部レントゲン写真でした。前日にむせた後、発熱しているということで、誤嚥を疑って撮影したところ、やはり右の下肺野に浸潤影を認めたため、これは大変だと、熱心にスケッチしていたわけです。

K先生はおもむろに、レントゲン袋（懐かしい！）から1週間ほど前、発熱の症状がないときに撮影していたフィルムを取り出し、シャウカステンに掛けました。そこでは当然のことながら、右下肺野はクリアでした。それが今回、浸潤影が見える写真が撮れたわけです。今回のフィルムだけを眺めるのではなく、以前のフィルムと比較する。医師としては当たり前のことなのですが、駆け出し研修医の私はレントゲンの読影に夢中で、なかなか気が付かずにいたわけです。

「で、どうするつもりなの？」と聞かれ、当然ながら、抗生物質を4日間点滴する方針を伝えました。「なるほど」と言われたK先生は、2枚並んだレントゲンの右側の空きスペースを指さしながら、「投与後にここに掛かるレントゲンは、どんなふうになりたいと思っているの？」と尋ねられました。右下肺野の浸潤影が、肺炎になる前のようにクリアになった写真を撮りたいわけだと思って、やっとK先生の真意が分かりました。このことは、今も現場で診療するときに、必ず意識しています。これがなければ、ある意味では目指すべきゴールがハッキリせずに治療をしてしまいかねないわ

けです。現状とあるべき姿を正確に把握してこそ、正しい治療方針を立てることができ、それをしっかり遂行していくことが、患者さんの病状を改善していくためには極めて重要なのです。

● ●
翻って、薬剤師さんではどうでしょうか。従来のように「対物業務」に熱心に取り組んでいる場合には、どうしても患者さん、もっと言えば処方箋を、写真の1枚として見てしまう傾向があると思います。「72歳男性、高血圧、糖尿病、脂質代謝異常症の薬をのんでいる…」的な感じです。その方にアレルギーや重複投与の有無をチェックして、薬を準備してお渡しするのが、病院・薬局を問わず薬剤師の仕事だとすると、「こういう方がこういう薬をのんでいますので、よろしくお願ひします…」というふうに、薬薬連携というのは写真の情報を伝え合うだけになります。

一昔前までは、そういった情報だけでも良かったかもしれませんが、患者さんやお薬に関する単なる「写真」的な情報であれば、診療情報提供書や看護サマリーにも書かれているので、わざわざ病院と薬局の薬剤師同士が連携する必要性は感じられないのではないのでしょうか。これが、薬薬連携が盛り上がらない(?)主な原因ではないかと思うのです。

しかし、病院にせよ薬局にせよ、薬剤師が服用後フォローし、薬学的にアセスメントし、その内容を医師にフィードバックするということができれば、自然と薬剤師も映画のフィルムの一コマとして目の前の患者さんを見る癖がついてきます。降圧薬が増量されたとすると、その後はどんな経過をたどることを医師が望んでいるのか、薬剤師なら分かります。それを念頭にフォローして、必要に応じて薬学的なアセスメントを医師にフィードバックするというのが、昨今言われる「対人業務」です。この観点やスタンスが身につけば、病院から退院するときには、病院薬剤師が見ていた動画の内容を薬局の薬剤師に引き継ぐための連携が必要になりますし、入院時にはその逆が求められるようになるでしょう。薬薬連携の深化のポイントは、こんなところにあるのかもしれませんが。

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2回 (全3回)

いざスタート、COMPASS プロジェクト



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**

「薬剤師の情報提供で血糖値が改善」 学会発表で信じてもらえず 科学的検証を決意

新人薬剤師だった私が、薬局で糖尿病患者さんに生活習慣改善で血糖値を改善するコツを、配布資料を使って支援するという経験を前回紹介しました。

私は、薬局の仕事にやりがいを感じていた一方で、こんなに喜ばれるのであれば日本中の薬局で行えば、患者さんからは薬剤師は感謝され、薬剤師もやりがいを感じるのではないかと思います。

そこで、卒後2年目の2007年、日本糖尿病学会九州地方会で、薬局で糖尿病患者への短時間の情報提供であっても血糖コントロール改善した事例として発表しました。ところが、会場からは「薬局で説明したくらいで血糖値がよくなるなら苦労しない」、「薬を増やしただけじゃないか」と言われるなど、信じてもらえませんでした。

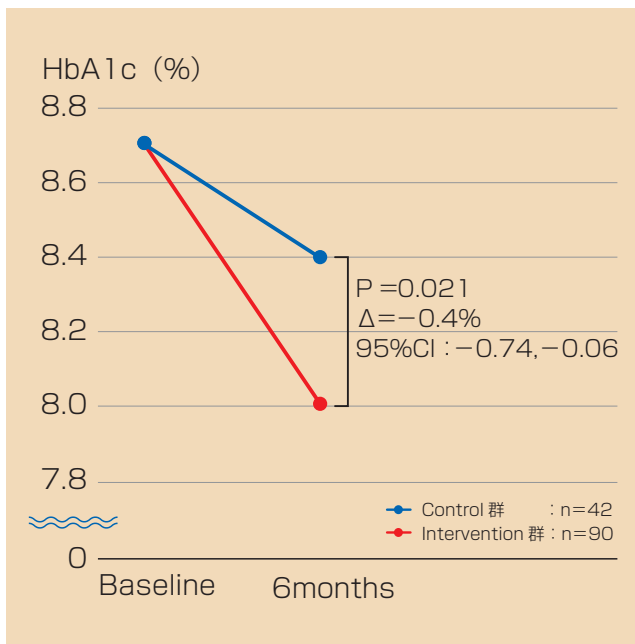


図1 COMPASS 研究の結果¹⁾

立場が異なる医療関係者に納得してもらうには、科学的な手法で検証するのを感じた私は、薬局でのランダム化比較試験(RCT)を行うことにしました。幸い、翌年2008年にRCTの経験を持つ京都医療センター・坂根直樹先生の研究員にいただき、臨床研究の手法について指導を受けることができました。

薬局3社の協力得て 念願の研究スタート 情報提供の介入群と対照群の差を立証

すぐに薬局での介入研究をスタートできると思ったのですが、介入することへの不安からか、断られることが2年半続きました。

2011年に薬局3社に協力していただけることになり、ようやくCOMPASS研究がスタートできました。

3社50薬局の協力により、薬剤師が資材を渡した3分以内の情報提供だけでも、HbA1cは-0.7%、対照群-0.3%で、両群間で0.4%の差がありました(図1)¹⁾。

同様に、2014年に行った高血圧患者への介入研究COMPASS-BPでは、薬剤師が減塩などについて情報提供した介入群と通常の服薬指導のみの対照群で6.0mmHgの差が得られました²⁾。

参考文献：

- Okada H et al. Effects of Lifestyle Intervention Performed by Community Pharmacists on Glycemic Control in Patients with Type 2 Diabetes : The Community Pharmacists Assist (Compass) Project, a Pragmatic Cluster Randomized Trial. *Pharmacology & Pharmacy*, 2016, 7, 124-132.
- Okada H et al. Effects of lifestyle advice provided by pharmacists on blood pressure : The COMMUNITY PHARMACISTS ASSIST FOR BLOOD PRESSURE (COMPASS-BP) randomized trial. *BioScience Trends*, 2017; 11 (6) : 632-639.

(次号へ続く)

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。

ウラリット®の 日本ケミファ



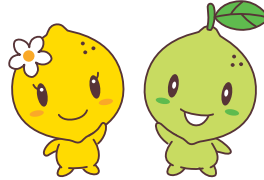
アルカリ化療剤 一酸性尿・アシドーシス改善 薬価基準収載
処方箋医薬品^{注)} 注)注意-医師等の処方箋により使用すること

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

薬価基準収載

新発売

日本ケミファの2022年6月薬価基準収載品目

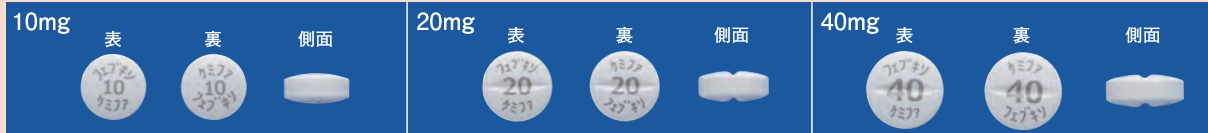
非プリン型選択的キサンチンオキシダーゼ阻害剤
高尿酸血症治療剤

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年6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12月・2023年1月号]

発行日 ■ 2022年12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