

薬学4年制最後の卒業生の進路をみると、薬局薬剤師に就く割合が32.7%に達し、過去最高となった。一方、大学院への進学は25.0%にとどまり、前年に続き30%を割り込んだ。これまで進学率が高かった男子が前年に続き40%を割り込み、35.3%と2000年当時の水準になった。また、卒業生は1万0693人に達し、過去最多を記録した。他の多くの大学生が就職に苦労しているのを横目に、いまだ就職戦線は順風満帆といった状況だ。ただ、初任給は平均23.6万円と前年より3000円ほど低下、薬局勤務では24.8万円と前年をやや下回るなど、給与の面ではやや伸び悩みの様相だ。今後も薬局は安定した就職先となり続けるのだろうか。

保険薬局編

スキルアップで“差別化”

薬局の収入のほとんどは調剤報酬、つまり国民医療費から分配されている。医療費を決定する物差しである診療報酬は、2年に1度改定されるが、実は02年に史上初のマイナス改定が行われて以来、08年度まで毎回、マイナスあるいはゼロ改定が続いている。

この強力な医療費抑制策により、救急医療や小児・産科医療などを中心に医療全般が疲弊し、いまや医療崩壊とまで言われるに至っている。病院・診療所を含め、薬局も経営面から厳しい局面に立たされている。

これまでの行政や政治の仕組みは、絶対成長を前提に動いてきた。「そのために破綻した」と指摘するのは漆畑稔氏(日本保険薬局協会専務理事)。

「社会保障は税金と保険料、患者負担で成り立っている。所得の伸びがないという状況は、抵抗力・組織力の弱い『調剤』に一番効

く」と、医療界の中で薬局が最も厳しい立場にあると指摘する。

また、極端に言えば、たとえ薬局の経営をプラスにしても、医療がよくなるわけではない。潰しては元も子もないが、薬局の数が今ほど必要かという議論もある、とも指摘する。

事業仕分けなど新年度予算編成にまつわる状況を見れば、今後も膨大する医療費に対し、抑制圧力が大きいのも事実。影響が低いと見られる領域から、切り詰められていくのは常道。その意味では、「薬」は常にターゲットだ。

「経営ノウハウや内部留保、自己資産など総合的な経営力により、大手(チェーン薬局)も小さいところも善し悪しが決まってくる。これまでの経営ノウハウが、必ずしも生かされない可能性は高い」と、生存競争が一層激しくなると指摘する。

ただ、「競争がシビアになるほど、これからの学生さんや患者さんにとっては、薬局の

質はもっとよくなる可能性があります。就職先の会社は小さくなる可能性はありますが、医療規模自体は変わりません。全体的には高齢化時代、経済規模的には需要は拡大する。ただし、問題は財源がないということ」と話す。

となれば大手チェーンのみが生き残るのか?。「もちろん、大手はいろんな意味で有利な面はありますが、医療はそれだけではない。競争の仕方をどう転換するかで生き残りが決まります。従来の仕組み、延長線上では、いずれ潰れます」と規模は一要素だという。

さらに漆畑氏は、個店などの強みはOTC薬だと断じる。いわゆる大手門前薬局は一見、患者で溢れているが、患者1人当たりの来局数は街の薬局の方が断然多いという事実をみれば、地域の患者にとっての来局のしやすさは、大きなメリットになるはずだ。

高齢化の進展で、個々の絶対行動範囲は縮小、ワンパターン化する。その中で、「気がつくといつも薬局に来るよう仕向けていくことが重要。薬剤師らしい専門性を備え、幅広く医療・医学の知識に明るく、きちんと対応できれば強い。その一方で、保健・予防領域での職能発揮が、この先、光明になる」とも語る。

組織力や薬局規模も非常に重要な要素だが、生き残りの最後は、地域住民の健康・医療に貢献し得る薬剤師職能をいかに身につけ、還元していくかという、個々のスキルアップにあるようだ。

インファーマシーズグループの今川薬局北茨城中郷店に勤務する石井僚さんは、入社3年目の薬剤師。現在の店舗では、既に管理薬剤師を任されるなど、着実なキャリアを築きつつある。石井さんに、薬局勤務を選んだ理由や、仕事を通して感じること、将来のビジョン、さらには薬局への就職を考えている後輩に向けたメッセージをうかがった。

幅広い視野で就職活動を

今川薬局北茨城中郷店 石井 僚

石井さんは、1984年生まれの25歳。東邦大学薬学部を卒業後、今の会社に就職した。就職活動を始めた時点では、特に薬局勤務を希望していたわけではない。実際「MRやCRC、卸、病院と一通り説明会に参加した。でも、説明を聞いているうちに、違うと感じた」と石井さん。

最終的に薬局の説明会に参加、そこでインファーマシーズに惹かれたのだという。「現場に機械・機器を導入することで、働いている人のストレスを少しでも軽減しようとする会社の方針を聞き、しっかりしているなと感じた」と振り返る。会社自体の姿勢が決

め手になったようだ。

実際に仕事をしていて一番難しいと感じるのは、患者さんのニーズがそれぞれ違うことだという。「とにかく早く薬を出してほしい。その一方で、話をたくさん聞いてほしいという患者さんもいる。ニーズに合ったものを提供するのが難しい」と語る。

特に、話を聞いてほしい患者さんに対して、薬に関係のない話でも、忙しいからといって無下にできない。丁寧に相手をする必要がある。その間、大変なのは調剤を担当する同僚だ。「今の薬局は基本的に2人体制なので、片方が患者さんの相手をしていると本当に大

先輩からのメッセージ



変」と石井さん。お互いの苦労・状況を理解し合うことが大切だ。いずれにしても「帰り際、患者さんに『ありがとう』と言われると苦労も報われる」と話す。

自分の将来については、いまだ模索中とのこと。「今は、管理薬剤師の仕事を覚えることが第一。いずれは人事や運営・管理にも携わってみたい。でも、10年後には全く別の仕事に就いているかもしれない」と、薬剤師以外の職業も選択肢に入れている。

学生へのメッセージを聞くと、「今学んでいることは、どんな職種に就いても無駄にはならない。決して国家試験のためだけでなく、その後のことも考えて学んでほしい」と、返事が返ってきた。

就職活動も「同じような薬局でも、それぞれで業務・方式はかなり違う。説明会で、企業はよいことしか言わない。様々な角度から、よくよく見てほしい」とアドバイスする。面倒くさがらずに、なるべく多くの企業、薬局をみて判断することが肝要だ。

ポケット版 臨床医薬品集 2010

最新の診療ガイドラインに基づいた簡潔でわかりやすい解説。内容もさらにグレードアップ!

編集責任 星 恵子 (昭和薬科大学薬物治療学教授、聖マリアンナ医大難治研客員教授)

A6判(ポケットサイズ)
2色刷り 約1,050頁
定価 4,200円

2010年
1月末
発行

