

に広がる真の医薬分業

住民が選ぶ薬局、
住民が信頼する薬剤師

上田駅を出てからのメインストリートには数多くの薬局が並んでいました。そのほとんどがいわゆる門前薬局ではなく、病院が近くにあるものも薬局の方が先にあったそうです。いくつかの薬局には上田薬剤師会の認定薬局を示す緑色に光る十文字が掲げられていました。

その中でも一際目立っているイイジマ薬局の見学をさせていただくと、そこはこれまで見てきた薬局とは大きく異なるものでした。

ドラッグストア並みのOTC医薬品の種類、その中にはその地域に根ざした、住民が求めるものが多数揃えられていました。

有限会社飯島の代表取締役社長飯島裕也さんは、「1年に1回売れるかどうかの品物でも、患者さんが求めているものはとりあえず置くようにしている」とおっしゃっていました。また処方箋集中率を聞くと、高くとも1つの医療機関で約9%だとのこと。

そのため、それぞれの医療機関が利用している医薬品をすべて取り揃える必要があり、スウェーデンから取り寄せたという薬品棚には、医療用医薬品が2000品目以上ありました。

品をすべて取り揃える必要があり、スウェーデンから取り寄せたという薬品棚には、医療用医薬品が2000品目以上ありました。

私たちが見学をしていると1人の男性が薬局に入ってきました。その方は薬局に入るなり、「風邪をひいちゃったから、薬がほしい」と言いました。イイジマ薬局の薬剤師の方がその男性に具体的な症状などを聞きながら、いくつかのOTC医薬品を取り出して説明をしていました。ここイイジマ薬局にはOTC医薬品を検索できるソフトが導入されており、それにより医療用医薬品を含めた併用禁忌、類似医薬品の検索などが容易にできるようになっています。

薬剤師の方は世間話も交えながら、その男性から情報を引き出し、最適と思われるOTC医薬品を渡し、笑顔で送り出していました。何気ないような数分間でしたが、ここにかかりつけ薬局のあるべき姿が集約されているように感じました。

ただ、上田薬剤師会常務理事の合葉

雅彦さんは「かかりつけ」ということに4月から点数が付くようになったが、ここでは当たり前のこと。患者にどう説明したらいいか困っているとおっしゃっていました。

薬局は商業施設ではなく医療提供施設です。病気を抱えた人を呼び込むような外装、内装であってはならない。患者さんの気持ちをとことん意識して、心の声を聞くことが大切であるとおっしゃっていたのは、木町薬局の飯島伴典さんです。私はこれまで薬局の構造という部分に着目してきませんでしたが、地域の人が気軽に訪れ、自身の身体の相談をするという段階になるには、当然薬局という場の構造にも目を向けることは欠かせないと感じました。

また、その薬局には昔からのいつもの薬剤師がいること、自分の病気という弱い部分を見せられるような信頼関係のある薬剤師がいることが大事であると思いました。



イイジマ薬局で飯島社長と業務・施設内容などについて質疑

分業元年とされる1974(昭和49)年から40年以上たった今、本当の意味で、医薬分業が問われています。私たち薬学生はこれからの薬剤師像を考える上でこれまでのあり方にとらわれず、また単

に時代の流れに身をまかせず、「どうすれば患者のためになるか」を考え続けたいと思います。

飯島会長が力強くおっしゃっていた言葉、「なんでも一番になることが大



上田薬剤師会で上田の分業について合葉常務、中村理事と質疑

事」が耳に残っています。私たち薬学生1人ひとりがナンバーワン薬剤師になるべく努力していけたら、少しでも社会は変わっていくのではないかと思います。



木町薬局で『患者のため』の薬局構造なども勉強

一般社団法人日本薬学生連盟

川口 悠里江
山口 真奈
小池 雄悟
北澤 裕矢



マツキヨが
目指す先

地域医療と連携した
「かかりつけ薬局」を
推進していきます。

☎0120-047-300

<http://www.r-matsukiyo.com/>

株式会社マツキヨホールディングス
<http://www.matsumotokiyoshi-hd.co.jp/>

あなたにとっての、いちばんへ。
1st for You.