

# 調剤薬局・ドラッグストア

薬学生の就職先の柱として、近年、注目を浴びているのが調剤薬局、ドラッグストアなどの企業。医薬分業の進展による調剤業務の受け皿として、さらに生活者の健康志向ニーズに合致する小売業態として、急成長を遂げ、売り上げ拡大と共に株式公開を果たす企業も増加している。調剤薬局企業、ドラッグストア企業はいずれも患者や消費者に直接接する機会が多く、薬剤師職能を發揮する格好の舞台でもあるが、業界の動向も気になるところだろう。

## 成長する保険薬局市場 ドラッグの調剤進出も加速

2005年12月上旬、日本薬剤師会から『55.7%』という数字が報告された。数値から何を連想するだろうか。これは、国内の医療機関が発行する処方せんを、保険薬局が応需した受取率(05年3月分)の全国平均値だ。一般に医薬分業率と呼ばれる。外来で薬の処方を受けた患者の半数以上が、街の薬局で調剤を受けていることを意味する。いわゆる『保険薬局市場』は、応需処方せんが年間6億枚以上、調剤金額も4兆円を超える規模にまで成長した。保険医療の上でも、調剤の位置付けが非常に大きくなっていることは間違いない。

調剤薬局、ドラッグストアの公開企業の事業計画などを見ると、まだまだ拡大戦略路線にあることは確かだ。これまで拡大戦略の手法としては、双方とも出店を加速させることで急成長してきた。

しかし今年からは、医療制度改革と密接な関係にある調剤報酬体系、薬剤給付の見直しなどにより、これまでの収益構造が大きく様変わりする方向にもある。調剤薬局の業界環境は、必ずしも順風満帆とはいえない。またドラッグストア業界も、大手チェーンによる出店競争の激化に伴う価格

## 医療改革の厳しい波が 差別化のカギを握る薬剤師



ドラッグストア店頭でも専門性を持たせる意味で薬剤師職能が求められる



「薬局」の社会的役割が大きくなるなかで、勤務する薬剤師も医療人としての自覚が必要になる

# 今や薬学生の最も大きな進路

近年は大手調剤チェーンを中心に、積極的な出店施策が進められている。ただ、その手法は大規模病院の門前という流れが依然として強く、既に業界関係者は「出店先がない」というほど乱立状態にある。そのため、新たな動きとして、複数の医療機関を集めた『医療モール』を企画し、開業医を集める手法で取り組む企業も出ている。

一方、ドラッグストアの調剤事業への参入も目立つようになった。業界団体である日本チェーンドラッグストア協会の調査によれば、回答した会員企業9822店舗のうち、23.3%に当たる2286店が調剤を行うなど、調剤取り扱い店舗が着実に増加している。ドラッグストアという物販のイメージから、専門性を持たせる方向で、調剤薬局併設型店舗などに傾注する企業もある。

競争のほか、メイン商材であるはずの医薬品の販売が低迷するなど、厳しい環境下に置かれている。

このように医療制度改革の激しい流れがあり、従来の延長線上では将来性などを見定めることが難しくなった。今後は「調剤薬局」「ドラッグストア」業界でも、企業再編・淘汰が加速する可能性が高い。企業としては、生き残りを果たすべく、同質化競争からの脱却をどう図るかが鍵となってくる。

その中で最も大きな差別化として、薬剤師職能に求められる部分は大きい。調剤薬局は、既に患者から選択される時代に入った。調剤業務の完全な遂行は当然であり、患者の利便性向上を図るためのサービスも求められることから、各企業は薬剤師研修にも力を入れて

いる。最近では、ドラッグストア企業でも調剤研修センターなどを立ち上げ、教育を推進する企業が出てきた。

## 薬局も医療提供施設に 求められる医療人の自覚

ただ、調剤に関わる部分である「薬局」を、企業としてどう捉えていくかがドラッグ、調剤薬局の双方とも分かれ道になるだろう。医療法改正の論議でも、「薬局」を医療提供施設の1つとして位置付けることが決まった。また、日本薬剤師会が推進する「薬局機能評価」などでも、医療への参画、貢献が評価の柱となりそうだ。薬局を取り巻く薬剤師の環境変化は著しい。薬局薬剤師のみならず勤務薬剤師にも、今まで以上に医療人としての自覚が求められることは言

うまでもない。

一方で調剤薬局、ドラッグストアの慢性的な薬剤師不足は解消されていない。中には高給優遇で薬剤師確保に向かう企業もあるほどだ。多くの企業では、出店要件である資格者が確保できないという状況も見られる。だが、一般用医薬品の販売に関しては、医薬品販売制度を改正し、薬剤師以外の人による販売を拡大する方向にある。

調剤薬局、ドラッグストアへの就職を希望する薬学生は、薬剤師として「何がしたいか」を明確にイメージする必要があるだろう。そうでなければ医療制度改革の波に晒される調剤薬局、医薬品販売制度の大改革で揺れるドラッグストアで、自分のポジションを見失いかねない。

# 創造する企画する開発する調剤薬局



「ドラッグスターメイト」  
当社所有 実用新案登録 第3030269号

薬学生のみならず、はじめまして。私たちあさひ調剤は関東・福島・静岡の1都5県に82店舗を展開する調剤薬局です。創造する企画する開発する調剤薬局として、患者様の利益を考えた数々の独創的アイデアをカタチにしてきました。例えば、全国に普及し今ではすっかりポピュラーになった薬のカラー写真付き薬袋は、あさひ調剤が日本で最初に開発したものです。教育に関しても業界をリードしていると自負しています。5年にもわたる教育研修システムは極めて実践的でクオリティが高く、勤務シフトやスケジュールの都合で未受講にすることはありません。また、研修に限らず、業務をバックアップし、個々の向上心と探究心を満たす数々の支援制度を用意しています。ぜひ、みなさんと一緒に医療に貢献できることを楽しみにしています。

