

病院薬剤師の仕事は、この十数年間で劇的な変化を遂げた。医薬分業の進展に伴って、かつては仕事の大部分を占めていた外来患者の調剤業務が、病院薬剤師の手を離れた。その浮いたマンパワーや時間を、病棟での業務に費やせるようになってきたのだ。入院患者への服薬指導だけでなく、医師への処方提案、副作用の監視など様々な役割を果たし、チーム医療の一員として認められつつあるところだ。まだ米国のクリニカルファーマシストには及ばない点はあるにしろ、その距離は確実に縮まってきたといえる。薬学教育6年制などの追い風を受け、この動きはさらに加速することだろう。



チーム医療の一員として医師や看護師と回診する薬剤師
（写真は国立長寿医療センターにおける褥瘡回診の風景）

病院薬剤師

医師への処方提案など チーム医療の一員に

“管理指導”業務主体に
外来から入院へシフト

かつての病院薬剤師の業務は外来患者の調剤が主体だった。調剤室に閉じこもって、調剤業務を繰り返すのが日常の姿。当時の病院薬剤師に求められた役割の1つは「いかに間違えることなく、正確に調剤を行うか」であった。

調剤室に閉じこもりがちだった病院薬剤師が、病棟に進出し、より患者に近い位置で仕事をするきっかけ

となったのは、1988年に診療報酬で入院調剤技術基本料（100点）が新設されたことだ。病棟で服薬指導などを行えば月1回1000円を算定できるようになった。病院薬剤師の病棟活動が、報酬の得られる“業務”として評価されたのである。

「100点業務」と呼ばれたこの業務はその後、薬剤管理指導業務へと名称を変え、点数も段階的に増額されてきた。現在は、入院患者1人あたり、1回350点を月4回、最大で1カ月に1万4000円を算定できるまでになっている。

診療報酬上での評価というバックボーンを得て、病棟における病院薬剤師の活動は次第に定着していった。当初は、入院患者を訪問

し服薬指導を行うことが活動の主体だったが、病棟での薬剤師の居場所が形作られていく中で、医師や看護師など他の医療スタッフから、薬に関する様々な依頼や相談がもたらされるようになった。それに応える形で活動の幅が広がった。

病院薬剤師の患者に対する姿勢も変化した。副作用の発現チェックなど医薬品の適正使用の観点から活動を行い、単なる服薬指導だけで終わらせず、薬剤師の視点から様々な問題を見つけ出しそれを解決する方向へと発展していった。病院によっては、薬剤師が病棟にいるのがごく当たり前になった。各病棟

期待したい待遇の改善
薬局薬剤師と大きな格差

このように業務の質の向上を果たした病院薬剤師だが、その待遇は恵まれているとはいえないのが現状だ。特に、薬局薬剤師との初任給の格差は大きい。また、病院内の他職種と比較しても、若いうちは様々な手当が付く看護師の方が待遇は上という話もよく耳にする。実際、病院薬剤師を辞めて、薬局薬剤師に転身するケースは少なくない。

病院薬剤師の待遇は、薬剤師資格を持つ国

に1人ずつ薬剤師を常駐させる病院が、今では各地に見られる。

「専門薬剤師」を制度化
感染抑制、がんで認定

一方、患者を中心に据えて多職種が連携しながら医療を行う「チーム医療」の進展も、病院薬剤師の臨床での活動を後押しした。院内感染対策チーム（ICT）、栄養支援チーム（NST）など種々のチームが各病院で稼働し、癌、褥瘡などの分野でもチームが組まれている。

チーム医療の進展に伴い、高度な専門知識や技術が各医療職種に求められるようになった。これを受けて日本病院薬剤師会は、専門薬剤師の認定制度を立ち上げた。

1月以降、感染制御専門薬剤師、がん専門薬剤師の認定試験が相次いで実施される。このほか、精神・神経疾患、HIV感染症、高齢者、小児、核医学（PET）などの分野で、専門薬剤師の認定が計画されている。栄養、糖尿病分野では他団体による専門性の認定があり、褥瘡分野においても今後、日本褥瘡学会による認定が立ち上がる見込みだ。

病棟における活動の推進や、専門性の向上を踏まえ、病院薬剤師が職能を発揮できる機会は今まで以上に増すものと思われる。病院によって取り組みに大きな差があることや、個々の薬剤師間でもその熱意に温度差があることなどが課題だが、総じて言えば、米国のクリニカルファーマシストのような活動を展開できる舞台が、次第に整いつつあると見ていいだろう。

家公務員の給料が基準になる。薬学教育6年制を機会にその改善を図ろうという声は多いが、公務員全体に逆風が吹く中、その実現は今のところ厳しそうだ。

今後、医療費の抑制や病床数の減少が政策的に進められる中で、生き残りに向けた病院間の競争は激化すると見られる。どの病院も得意分野を設定し、特徴を出そうと必死だ。競争に勝つため、病院経営に民間企業のノウハウが持ち込まれている。それは人事評価にも及ぶだろう。そう遠くない将来に、能力のある病院薬剤師は高い報酬を得られる仕組みになるかもしれない。それが現実のものとなることを期待したい。

皮膚を科学するブティックカンパニーへ

maruho マルホ株式会社

「皮膚を科学するブティックカンパニー」
ブティックとは品質の高い製品を扱う専門店のこと。
マルホは今後も皮膚と薬のよい関係を追求し、
人々のたゆまない健康に貢献していきます。



会社概要

設立 昭和24年10月
資本金 3億8,253万円
代表者 代表取締役社長 高木 幸一
売上高 416億円(平成17年度)
従業員数 818名
事業内容 医薬品等の研究開発・製造・販売
提携先 ドイツ2社、中外製薬、第一アス
ピオファーマ、資生堂ほか
事業所 本社/大阪
研究所/京都・彦根
工場/彦根
支店/札幌・仙台・大宮・東京・
名古屋・大阪・広島・福岡
営業所/19都市
出張所/20都市
駐在事業所/ドイツ

募集要項

募集職種 MR(医薬情報担当者)、研究職、
臨床開発職
初任給 (平成17年4月入社者)
大卒、MR 240,300円
諸手当 通勤交通費全額、営業外勤手当(初年
度月額2,800円別途支給)、その他
昇給 年1回(4月)
賞与 年2回(6月、12月)
休日・休暇 土・日・祝、夏季・年末年始・GW連休
リフレッシュ休暇・MR特別休暇4日
(平成16年年間休日実績122日)
福利厚生 制度/財形貯蓄・企業年金・社員持
株・国内外留学・借上社宅・公的資
格取得奨励・自己申告
施設/淡路島海の家・仁川倶楽部・
リゾートクラブ法人会員

就職についてのお問い合わせ URL <http://www.maruho.co.jp>

本社人事部 〒531-0071 大阪市北区中津1丁目5-22 TEL ☎0120-189004