

松山賢治氏が武庫川女子大学の臨床薬学講座教授に就任したのは11年前の1995年。8年前には最先端の病院薬局業務が体験できる薬学教育施設として、「臨床薬学教育センター」をオープンさせた。卒業前の事前実

習だけでなく、夜間大学院の実習施設としての意味合いもあり、実習やTDM解析、遺伝子診断の実習なども行っている。ここでの教育活動が松山氏の原点である。

## 「カリスマ先生」登場

武庫川女子大学薬学部教授 松山 賢治氏

松山氏は、北九州市戸畑区出身。米国のサリドマイド禍を科学的な目で食い止めたFDA医務官のフランシス・ケルシーの話を読み、熊本大学薬学部に進学した。74年に卒業後は九州大学の大学院博士課程まで進んだが、その途中で大学の薬理学教室助手となり、11年間、代謝・毒性などの研究に取り組んだ。学位取得後は、1年半のフロリダ大学留学も経験し、サイエンス教育(Ph.D教育)と薬剤師教育(Pharm.D教育)が見事にマッチしていることを理解できたという。

88年から長崎大学病院に移り調剤業務に取り組み、後に助教授となったが、この間、臨床を徹底的に勉強しようと考えた。92年2月1日、院外処方せん全面発行と病棟業務、輸液の無菌調整、TDMを同時にスタートさせた。この実現に尽力したのが当時の市川正孝薬剤部長(故人)と松山氏である。

この時に、松山氏は「サンショウウオ薬剤師」という表現を使って薬剤師を叱咤激励した。「自分の岩場を動かさず、メダカがザリガニに食われているのを見て馬鹿にする。しかし、最後には自己矛盾が肥大化して、岩場から出ようとしても出られなくなり、頓死してしまう」と話しながら、薬局という岩場から一歩も外に出ようとしないう薬剤師を批判した。松山氏自身にとって、長崎での7年間が



満開の桜の下でのバーベキュー



講演でも執筆の松山氏

全ての土台となっている。

武庫川女子大では、臨床薬学教育の充実を目指して教育システムの改革を進め、修士課程は99年度から昼夜開講制となり、社会人コースを新設した。このコースは、臨床薬学に関する知識と高度な判断力や思考力を兼ね備えた、「修士の学位を有する薬剤師(臨床薬剤師)」の養成を目的としている。研究大学院ではなく、薬剤師職能と技能のレベルアップを図る、卒業教育の一環としてのものである。同時に、教員側にとっては、医療現場の最先端の情報も入手できる。医療系教員には、この最先端情報の入手が不可欠であることを力説する。

特に、松山氏が熱心なのは現職薬剤師のレベルアップである。これは、長崎時代からの悲願で、薬剤師は処方せんの記載通りに調剤して患者に渡すだけであれば、薬価差がなくなった時代には不要論が出かねない。そうではなく、化学構造を見て報告されていない副作用を予測できる薬剤師、サイエンスに立脚した薬剤師として、適正使用などのチェック機能を果たす方向に進まなければならない。その上で、医師に対して薬物治療におけるセカンドオピニオンの立場になるべきと強調する。

そのためにTDMや癌化学療法に関与する薬剤師、ICT(Infection Control Team、感染対策チーム)の中核的存在となることなど、化学を学んだ者としての職



パワーポイントを使った4年生の卒論発表の記念撮影

## 現職薬剤師の質向上にも意欲

能の発揮を訴え、医療費抑制にも関与できることを示し、「それによって地位向上に繋がる」と指摘。現職薬剤師のレベルアップと職能拡大を図り、6年制薬剤師の受け皿になる職場環境をつくるのが役割だと語る。

学生への講義では一般名と商品名を使い分け、図やキャラクター・漫画を駆使して、ダジャレを使って講義を覚えやすい工夫しており、「面白い講義」と学生の評判も良い。「黒い長靴を履いたアシクロビル君」「アリセプトおじさん」「アテノロール小僧」など薬に関するキャラクターは20種類ほどに達しており、難しい名前も簡単に覚えられる。「難しい言葉もイメージとして頭に入る」ように工夫している。武庫川出身者であれば何人かのキャラクターを覚えているはずである。

学生に対しては、左脳だけでなく右脳も活用して、常に「楽しく学ぶ」ことをアドバイスする。また、「多勢の人に群れるのではなく、取って人の行かない道を踏破する勇氣、気概を持って頑張ってもらいたい」とアドバイスする。

自身は絵を描いたり、絵画鑑賞が趣味で、夫人同伴で大阪や神戸の美術展に行くことも多い。特にマネやエゴン・シーレが好きだという。古代史(日本)も好きで、語り口は熱い。学生時代には空手にも熱中し、女子学生の助けを借りて、実習を抜け出しクラブに駆けつけた経験もあるそうだ。

## 『未病』の意味、その大切さを知っていますか?

一人ひとりが健康を気遣うセルフメディケーションの時代、先駆けて、キリン堂が創業から提案してきた考え方です。

健康な人にも健康を提案する『未病』を实践し、地域コミュニティの中核となる店舗を展開。これからもセルフメディケーションの時代を支えていきます。

おかげさまで、昨年度近畿圏内での同業種企業中売上ランキングNo.1になりました。



株式会社 **キリン堂**

東証一部・大証二部上市  
近畿圏内を中心に  
全国190店舗を展開

大阪本部 大阪府吹田市江坂町1-2-2-26  
東京事務所 東京都文京区関口1-1-3

URL: <http://www.kirindo.co.jp/>

採用に関するお問い合わせは ☎0120-1904-92 あるいは [saiyo@kirindo.co.jp](mailto:saiyo@kirindo.co.jp) まで

