

病院薬剤師の動向

活躍の場所、年々拡大

病院薬剤師が活躍する場所は年々拡大している。各診療科の病棟に薬剤師が常駐し、そこで業務を行う姿はもはや日常のものになった。現在は、手術室や集中治療室、救急救命室などにも関わるようになり、外来診療においても役割を發揮している。薬剤師の介入によって医師や看護師はその職種にしかできない業務に専念できる。このことは、医療の質を低下させずに医療費の増加を抑えるという国の課題解決にもつながる。今後、薬剤師がその力を發揮する機会はさらに増えそうだ。

かつて病院薬剤師といえば、地下の薬剤部にこもって入院、外来患者の調剤業務に明け暮れる姿が一般的だった。1990年代に本格化した医薬分業の進展に伴って、外来患者の調剤は病院薬剤師の手を離れた。薬剤管理指導料の新設という診療報酬の後押しもあって、浮いた薬剤師のマンパワーを病棟などでの業務に費やせるようになった。

当初はベッドサイドでの患者への服薬指導が業務の中心だったが、病棟での薬剤師の業務は次第に広がっていった。病棟に出入りする中で、医師や看護師から薬の質問を受けて答えたりするうちに、顔の見える関係に発展。12年に病棟薬剤業務実施加算が新設

され、病棟で業務を行う時間が長くなると、そこでチーム医療の一員として活躍する機会が増えた。

それまでは感染対策チーム、栄養サポートチームなど院内横断型のチーム医療に加わることは多かったが、各病棟単位のチーム医療でも薬剤師が存在感を發揮し始めた。さらに現在は、一般病棟だけでなく、手術室や集中治療室、救急救命室などにも薬剤師が関わるようになってきている。外来診療においても薬剤師は、外来がん化学療法室で患者の服薬指導や副作用チェックを行ったり、医師の診察前に“薬剤師外来”で患者に面談したりして役割を發揮している。院内の様々な場所に薬剤師が進出する傾向がさらに強まってき

た。

活動エリアの拡大と併行して、その業務も深いものになっている。医師が処方オーダーした後だけでなく、処方の前段階で薬剤師が医師に適切な薬物療法を提案する機会が増えた。それが発展し、医師から処方設計をまかされるケースも多くなっている。

薬剤師の介入によって、医師や看護師はその職種にしかできない業務に専念できる。例えば手術が多い整形外科では、細かい薬物療法の調整を薬剤師が担当してくれれば、自分たちは手術により力を尽くせるとして、薬剤師の処方設計への関与を歓迎する医師は少なくない。ある中規模病院の薬剤師数は15年前に比べて3倍以上に増え、大学病院並みの薬剤師比率になっていた。「病棟に薬剤師がいると助かる」という現場の医師や看護師からの声を得て、病院経営者に薬剤師の必要性を認識してもらった結果、段階的に薬剤師数が増えていったという。

薬剤師の業務拡大は国も歓迎するだろう。医療の質を低下させずに医療費の増加を抑えるという国の課題解決に

就活生必見!
各業界の動向は…

関連記事6〜8ページ

つながるからだ。多職種のチーム医療によって医療の質は高まる。また、医師には医師にしかできない仕事に専念してもらって、医師でなくてもできる仕事を他の職種が代替することで、人件費を安く抑えられる。

とはいえ、業務拡大や診療報酬での評価獲得を実現するには薬剤師自身の努力も欠かせない。薬剤師の介入によって実際に医療の質がどれだけ高まり、医療費抑制にどの程度貢献したのかを具体的な数値で示し、理解を得る必要がある。業務拡大とエビデンスの構築はセットで進めるべきものだ。

国が進める病床機能再編に応じて今後、薬剤師の業務も変化する。高度急性期、一般急性期、亜急性期、長期療養ごとに病院の機能分化が進むため、各機能に応じた取り組みが必要になる。また、地域の医療機関や施設との連携強化も欠かせない。転院先が受け入れやすいように主治医と協同で処方内容を検討して調整したり、きめ細かな情報を記載した薬剤情報提供書を転院先に提供したりするなど、地域の薬物療法の要としての役割も求められている。

圏人口4000人以下店舗)▽調剤事業の推進—調剤シェア40%前後(勤務薬剤師の組織化)▽牽引企業の躍進—複数の1兆円準備ドラッグストア企業の出現—を掲げている。

調剤シェア拡大に向けた業界活動としては、様々な基盤強化活動に注力。特に、薬剤師確保の支援という面からは、薬科大学・薬学部との連携強化に取り組んでいる。業界レポートでは、「調剤の拡大には薬剤師の確保が不可欠である。このため各企業とも採用活動に工夫を凝らし、力を入れている。しかし、新卒薬剤師の採用は容易ではないという問題を抱えている。その原因の一つには、薬科大学・薬学部の教職員や薬学生にドラッグストアの現状

や将来像が十分には伝わっていないことが挙げられる。一部ではあるものの、街の雑貨店といった旧態依然のマイナスイメージばかりが流布・まん延していることも否めない」とし、「このようなマイナスイメージを払拭し、ドラッグストアの将来像を理解してもらうために、JACDSが主体となって薬科大学・薬学部向けの広報パンフレットを作成。今後、会員企業が薬科大学・薬学部の訪問時に持参し説明することで、ドラッグストアの真の姿を知ってもらい、リクルートにつなげていきたい」としている。

一方、店舗数が3万店舗となったドラッグストアは、商圈距離がより短くなり対象商圈人口が小さくなる。現在、

1店舗あたりの平均対象人口約7500人(約4000世帯)の人口が商圈距離の短縮化により対象商圈人口が小さくなる「狭小商圈化」になると指摘されている。

ドラッグストアの狭小商圈化が進むと、生活者により近い存在として様々な日常生活を支える商品やサービスをきめ細かに提供できるようになる。その反面、現在の成長を支えてきた経営フォーマットまたはビジネスモデルでは立ち行かなくなるとの見方もある。対象人口(世帯)が半減しても、地域の生活者に貢献し、早急に大きな売上と収益を確保できる「狭小商圈型ドラッグストア」の開発が求められている状況だ。

「ありがとう」のために

「ありがとう」にはさまざまなものがあります。お薬を渡し終えたときの何気ないありがとうから、質問や悩みを解決した際のありがとうなど。

一人ひとりの患者さまに寄り添い、まごころのこもった対応が薬剤師への「信頼」を生み、心からの「ありがとう」につながります。

メディカルー光はたくさんの「ありがとう」を積み重ね、地域の皆さまから選んでいただけるかかりつけ薬局をめざしています。



会社説明会・薬局見学会 受付中!
お気軽にお申し込みください!



マイナビ



めでいしーん

薬剤師を目指す学生さん必見!
メディカルー光の先輩が語る会社紹介動画
「Recruiting Guide MOVIE」

公開中!

