

保険薬局

# 対人業務の評価を手厚く

保険薬局業界は、コロナ禍で2020年度調剤医療費が約3%減と厳しい状況に直面している。薬局・薬剤師を取り巻く環境は変化しており、コロナ後は患者や医療機関とのやり取りなど対人業務にシフトし、患者から評価された薬局が生き残る構図が予想される。

全国の保険薬局は06年の5万2000軒から20年には6万1000軒と増加の一途をたどり、処方箋枚数は処方箋受け取り率で見ると20年には約76%と伸び、医薬分業は大きく進展した。

調剤医療費約7兆5000億円の内訳を見ると、技術料は約1兆9000億円。技術料全体のうち対人業務を評価する「薬学管理料」の割合は20%にとどまるなど、対人業務への移行は進んでこなかった。

2年に1度行われる今年4月の調剤報酬改定は対物業務と対人業務を適切に評価する観点から、薬局・薬剤師業務の評価体系を見直した。調剤料、薬剤服用歴管理指導料を廃止し、新設した「薬剤調製料」「調剤管理料」「服薬管理指導料」に再編した。

調剤料は技術料全体の5割を占めており、薬局が対物業務に依存していると批判される要因となっていた。これまで手がつけられなかった調剤料にメ

スを入れ、対物業務と対人業務が混在していた評価体系を整理・再編成した意味で、近年でも大きな改定と言えるかもしれない。

具体的には、薬剤調製や取り揃え・監査業務は薬剤調製料として評価が行われることになったが、処方日数に関わらず一律の評価とするなど従来に比べ点数を絞り込んだ。調剤に依存した保険薬局にとっては厳しくなることが予想される。

一方で、処方内容の薬学的分析や調剤設計、疑義照会を含む医師への問い合わせなどの業務は調剤管理料として日数に応じて4段階で評価し手厚くした。在宅業務や医療的ケア児に対する薬学的管理などへの評価も新設し、点数を振り分けた。

対物業務の評価を引き下げ、対人業務の評価を重点化する調剤報酬の評価体系ができあがり、今後の改定でも薬学的管理にウエイトを置いて評価が行

われていくのは確実な情勢だ。

さらに、薬局・薬剤師業務を大きく変える可能性があるリフィル処方箋が4月から導入されることになった。症状が安定している患者について医師の処方により医師・薬剤師と適切な連携のもと、一定の期間内であれば医療機関を受診しなくても、上限3回までは繰り返し利用できる。

リフィル処方箋の導入は地域の中で患者の動きに変化をもたらす。医療機関を受診した後に門前薬局で薬をもらう患者が多かったが、医療機関を受診しなくても処方箋を繰り返し利用できるため、地域のかかりつけ薬局に行って薬を受け取るという「門前から地域」への新たな流れが作られることになる。

薬剤師は、患者の状態や服薬状況を確認し、リフィル処方を継続すべきかどうかを判断する必要がある。患者へのフォローアップを行い、医療機関や多職種とも連携してしっかりと結果を残せば、これまで立地で選ばれなかった薬局が患者から選ばれる絶好の機会となる。

薬剤師の対物業務をめぐるのは自動

各業界の動向と  
展望をチェック！

化や機械化、非薬剤師の活用などが議論されており、薬局や薬剤師には付加価値が求められている。厳しい時代ではあるものの、対人業務ができる薬剤師には活躍の場は広がっている。こうした社会の動きを捉え、薬剤師の職能という視点で自分が就職する薬局選びをしてみるといいかもしれない。

# 医薬品の枠超えた事業展開も

製薬企業

製薬業界は、これまでの医療用医薬品という基幹事業の枠を超えたビジネスモデルへの転換が迫られている重要な局面にある。新型コロナウイルス感染症をはじめとした事業環境の劇的な変化も後押しし、デジタル化が大きく前進。日常業務のオンライン化や在宅勤務の浸透により、医薬品の開発、販売に関わる従来型の業務でもオンラインツールなどを活用した非接触型の取り組みが加速している。

医療用医薬品に集中してきたビジネスモデルも「ヘルスケア」という広い枠組みで捉える企業が増えてきており、製薬企業が置かれた立場が大きく変わろうとしていることが実感できる時代となった。

逆に、アプリやゲームを用いた生活習慣の改善や、VR(仮想現実)による精神疾患の治療支援など新たな領域に挑戦する企業が相次いでおり、医療用医薬品以外に様々なビジネスチャンスが眠っているとの捉え方もできる。

かつてない大変革期の背景にあるのは、デジタル化という時代の潮流もあ

るが、もう一つは公定薬価を引き下げる薬価改定が診療報酬改定の行われる2年に1回ではなく、毎年実施されるようになったことが大きい。

医薬品調査会社のIQVIAによると、2025年までの医薬品市場で、世界市場は年平均成長率3~6%で成長する一方、日本市場は薬価改定の影響によってマイナス2~1%と主要国で唯一のマイナス成長に沈むと予測されている。

相次ぐ薬価引き下げ政策により、かつて海外で使える新薬が日本で使えない「ドラッグ・ラグ」が再び訪れつつ

あると警鐘が鳴らされている。

こうした厳しい状況下において、日本の製薬業界も新たな産業像を模索し始めている。国内の研究開発型製薬企業73社が加盟する業界団体の日本製薬工業協会は今年、従来の革新的新薬を創出するという役割だけでなく、水平分業によってデジタル企業などと連携し、生活習慣改善アプリなどの予知・予防領域といった「トータルヘルスケアソリューション」を提供するビジネスモデルに転換していく産業像を示した。

これまで製薬業界は、国の公定薬価という公的保険制度のもとでの活動が中心だったが、保険でカバーできない領域までビジネスの幅を広げていくという宣言だ。その一方で、切れ味の鋭い高額な医薬品が相次ぎ登場する中で、どこまで国民の保険料で負担すべきかという議論も進めるべきと提案している。

まさに医療用医薬品ビジネスに逆風が吹く時代にあって、革新的な医薬品の果実はしっかりと公的保険でカバーし、それ以外の新たなヘルスケア領域のビジネスは保険外の収益源として展開していく。そんな将来に向けた姿が浮かび上がる。

とはいえ、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大を受け、驚異的なスピードで革新的なワクチンと治療薬が開発され、製薬産業の重要性が強く認識された。今後も医療用医薬品ビジネスが根幹であり続けることに変わりはないだろう。

国内で活動する製薬企業の命運は、新薬を開発し続けるコストをどこまで賄えるかにかかっている。新薬のイノベーションにどこまで投資をしているか、デジタル化や新領域への展開、またその事業可能性など、就職に当たってチェックすべき点は多い。

製薬企業の将来性を判断するのは難しい時代だが、自分のやりたいことと目指す会社のビジョンをしっかりと研究しておくこと。それが納得いく就職活動のスタートラインになるはずだ。

実習ポイントを捉えた

# 薬学生病院実務実習ノート

2018改訂版

公益社団法人  
神奈川県病院薬剤師会 編

「改訂薬学教育モデル・コアカリキュラム」に準拠し、F薬学臨床の各項目における病院薬剤師業務に関連する内容をわかりやすくまとめた、薬学生、指導薬剤師に役立つ一冊。

＜目次＞

- 序 章 病院実習を始めるにあたって
- 第1章 調剤
- 第2章 注射剤調剤(個人別セット)
- 第3章 医薬品管理
- 第4章 医薬品情報管理
- 第5章 薬剤管理指導と病棟薬剤業務
- 第6章 治療薬物モニタリング(TDM)
- 第7章 多職種連携
- 第8章 がん化学療法
- 第9章 製剤
- 第10章 治験管理

A4判/270頁  
定価3,080円(本体2,800円+税10%)  
発行:2022年2月

