

「薬剤」第107回国試 問169(参考正答率74%)

線形薬物動態を示す薬物A 10mgを静脈内投与あるいは経口投与した後の血中濃度時間曲線下面積(AUC)は、それぞれ500ng・h/mL、150ng・h/mLであった。経口投与後の薬物Aの消化管上皮細胞への移行率と肝抽出率を算出したところ、それぞれ90%と45%であった。また、胆汁中及び尿中に未変化体薬物は検出されなかった。薬物Aが消化管上皮細胞での代謝を免れる率として、最も近いのはどれか。1つ選べ。

1 10% 2 20% 3 30% 4 60% 5 75%

出題の特徴とアドバイス

設問文から得られる情報をもとに関連する公式を導いていきましょう。薬剤では、出題基準における「薬動学」「TDM(投与計画含む)」「製剤材料の物性」の各小項目で計算問題が頻出です。近年の国試では範囲ごとで正答率が大幅に異なり、「薬動学」「投与計画」の範囲では、合格基準に到達している受験生とそうでない受験生との間に正答率の明確な差がついています。薬剤においては、計算問題に使用する公式が多数あり、特に計算問題を苦手としている受験生では、適切な公式を導くために演習が必要です。決められた時間内で正答するために、既出問題を使って繰り返し問題演習を行いましょう(解答番号4)

「実務」第107回国試 問341(参考正答率82%)

以下の処方により調製された薬剤を鑑査するにあたり、分包紙の重さを含む薬剤の全量を秤量した時の正しい重量はどれか。1つ選べ。ただし1包量が0.1g以下の場合は、1包あたり0.2gの乳糖を賦形することとし、分包紙は0.5g/包とする。

(処方)

ロートエキス散10% 1回10mg(1日20mg)【原薬量】

1日2回 朝夕食後 14日分

1 15.4g 2 16.8g 3 19.6g 4 21.6g 5 22.4g

出題の特徴とアドバイス

実務の計算問題は、散剤・液剤・消毒薬・輸液(カロリー、mEq、Osm、NPC/Nなど)を中心に3~4題が出題されます。例年、難易度は平易から中等の場合が多く、本設問においても80%以上の受験生が正解しています。しかし、問題文中の情報を整理し、内容を正確に理解しないことには、計算式を組み立てる段階で間違えることもあります。国試の終盤で得点源となる計算問題を取りこぼさないように、普段の模擬試験から時間配分に注意するとともに、既出問題を用いて演習を行う際には、「なぜ、このような解法なのか」ということまで理解して、答えを導くよう意識しましょう(解答番号5)

Q 薬学部5年生です。薬局薬剤師を志望し複数の法人を研究しているところです。日本の医療政策を見ると、薬局には厳しい環境のように思えます。転職はなるべくしたくないので、生き残れる有望法人に就職したいのですが、会社規模は大きいほうが良いのでしょうか。

A 薬局を希望されているのですね。志向が明確で、迷いなく就活に取り組まれているようで頼もしいです。就職先となる有望法人はどこか。この紙上では具体的法人名を提示できないのと、そもそも私見を示しても参考にならないと考えますので、法人を研究する際のチェックポイントを助言します。

まず、国内の全法人のうち中小企業が99%以上を占めています。調剤薬局やドラッグストアを見てみると、最近はM&Aが進み、大手資本の傘下に入る法人が激増してきました。

では、薬局の法人で注目したい点をいくつか挙げてみます。世の中ではデジタルトランスフォーメーション(DX)が進んでいますが、医療界も例外ではあり

薬学生 キャリア相談 Q&A



キャリア・ポジション
代表取締役

西鶴 智香

有望法人の見分け方を知りたい

ません。紙から電子処方箋への移行、マイナンバーカード兼保険証の導入で患者の処方歴を確認できる等、DXによって薬局の業務が合理化されるのは想像できると思います。そういったITへの取り組みが、どの程度経営に反映されているかは確認しておいたほうがいいでしょう。

各法人の評価について、上場していれば、「時価総額」は一つの指標になります。これは投資家はその法人の業績や財務、経営方針、計画にどのくらい魅力を感じているかという数値になりますので、是非見ておいてください。非上場だと公表データはありませんので、就職サイトなどに出ている業績を数年間の推移も含めてチェックしましょう。

資本について、上場している法人の場合、検索すれば大株主を知ることができます。非上場の法人では、人事担当者や経営陣に確認すればわかります。創業者が株主で経営者の場合、その方が元気な

うちはいいのですが、後継をどう考えているかも知りました。今、薬局でおきているM&Aのほとんどは、後継者不足が理由です。大手を避けて魅力ある法人を見つけて就職しても、数年後に大手の傘下に入ったという話は現実にあります。

最後に、最も大事な点は、「長く、顧客から支持される薬局かどうか」です。ある学生さんは、「これからは立地が大事だと思う。オンライン診療を使い医療機関まで行かずに済むなら、医療機関からの近さは魅力にならない」と言っていました。さて、どう考えますか？

私自身は転職を経験していますので、自分のステージをアップさせる転職は悪くないと考えています。この先時代はめまぐるしく変わります。所属組織が時代に合わせられないようであれば、転職も一つの選択肢になると思いますので、最初から決めつけず、動いてみてはどうでしょうか。

「考える力」「対応力」を身につけて、効率よい充実した実習にしよう！

改訂モデル・コアカリキュラム対応

薬学生のための臨床実習

一般社団法人日本病院薬剤師会 監修

一般社団法人日本病院薬剤師会薬学教育委員会 編集

■代表的8疾患の症例について薬物治療の考え方や進め方を対話形式で解説

カルテや患者情報から、学生と指導薬剤師のディスカッションを通して薬物療法を検討し、医師への処方提案、患者への服薬指導、学生カルテの記録までの流れがわかります。

◎ポイントごとに「何をどう考えていけばよいか」が掴める！

◎実際の医療現場をイメージしながら学べる！

詳細はコチラ▶



B5判/159頁/定価2,300円+税

薬事日報社 書籍のご注文は、オンラインショップ(<https://yakuji-shop.jp/>)または、書籍注文FAX03-3866-8408まで。