

CONTENTS

堀美智子の話題の薬局訪問 **2**
 たから薬局越谷店
(埼玉県越谷市)

クローズアップ **6**
 田嶋 康剛 さん
たから薬局越谷店 薬局長

実践栄養塾 **7**
 第52回
「高齢者の低栄養指導③」
東邦薬品株式会社
 医薬人材開発部 部長
 管理栄養士 日本糖尿病療養指導士
 安齋 あずさ

ビューポイント **8**
 制度から見た薬局・薬剤師の役割
 第12回
**健康保険法等の改正、
 妊産婦の保健・医療に対応を**
医療ジャーナリスト 牧 潤二

医師から薬剤師へ **10**
 サプリメントとの付き合い方②
BCAAとサプリメント
京浜会 京浜病院 副院長
 東邦大学医学部 客員講師
 医学博士 志越 顕

患者さんへの指導のポイント **12**
**「軽微な症状に潜む疾患を
 見逃さないために」**
医薬情報研究所(株) エス・アイ・シー
 堀 美智子

調剤薬局オーナーのための税務相談Q&A **14**
**公益通報者保護制度、
 労働者代表の選任について**
〈回答者〉公認会計士・医薬経営コンサルタント
 松田 紘一郎

バーコード注文票 **15**

堀美智子の
話題の薬局訪問

**薬局のセカンドオピニオン、
 管理栄養士との協働など
 新しい取り組みを
 若き薬局長が牽引**

たから薬局越谷店(埼玉県越谷市)

今回お訪ねした「たから薬局越谷店」は、首都圏特化型薬局を謳う株式会社
 トラストファーマシーが展開する25店舗のうちの1つです。同薬局の特徴
 は、医師との定期ミーティングの実施を主とした密な連携、管理栄養士との
 協働、在宅医療への取り組みです。また、2018年6月より全社をあげて
 スタートとした医療・介護の総合相談窓口となる「薬局のセカンドオピニ
 オン」サービスにも、若き薬局長の田嶋康剛先生を中心として精力的に取り
 組んでいます。



さわやかな外観



「幸せ健康空間」のキャッチフレーズが新鮮



若くして管理者の立場で店舗を牽引する田嶋康剛薬局長

人々の悩みや不安に応える 「薬局のセカンドオピニオン」

まず初めに、トラストファーマシーが会社をあげて取り組む独自のサービス「薬局のセカンドオピニオン」について紹介します。同サービスは、医療や介護、薬や食事に関して、誰にも相談できずにいる人々の悩みを、薬剤師や管理栄養士が聞き取り、解決に導いたり、各専門機関へとつなぐサービスとして2018年6月よりスタートしました。

発案者は、2017年に自身の足の手術を経験した同社の白水常務取締役です。術後の後遺症に悩まされた白水常務は、相談先のない孤独と不安を経験し、自分と同じように悩んでいる人に薬局として何かできることはないかと考え、このサービスを立ち上げました。同サービスの導入から約1年、



店内に貼られた「薬局のセカンドオピニオン」のポスター。田嶋薬局長が手にしているのはセカンドオピニオンのリーフレットで、地域の郵便局などで配布している

25店舗の総計で120件の相談が寄せられるまでに認知度が高まってきました。

相談事例では、「自分も含めて家族の健康管理が心配」という60代の女性からの相談があり、3日間の食事記録を見せてもらったうえで「砂糖の代わりにみりんを使う」「牛乳を使った乳和食で減塩する」「炒め油を小さじ1杯に減らす」などを具体的に細かくアドバイス。血液検査の結果や体重を継続的に見ていくことになりました。

また、耳鼻咽喉科に通院する80歳女性の相談事例では、「耳が詰まってから、ぼけた気がする。同じおかずを2個つくってしまう」という内容から、認知症の簡易チェックを実施。その結果、認知症の疑いがあったため、受診勧奨をし「オレンジ連携シート」を用いて総合病院への情報提供まで行いました。受診の結果、この方は軽度認知障害と診断され、医師からは「薬局からの情報提供は珍しく、感服しております」とのメッセージが届いたそうです。

この医師の言葉にもあるように、このような取り組みをしている薬局はまだまだ少ないのが現状です。しかし、薬局において、患者さんや住民の皆さんと接している中で気づき、サポートできることはたくさんあります。同社の取り組みはその実践の良いお手本といえます。

「薬局のセカンドオピニオン」での相談内容や経緯はすべて全店舗で共有し、対応のブラッシュアップに活かしているほか、相談事例をもとに社内研修でグループワークを行い、違ったアプローチを模索するなど、社員のスキルアップにもつなげています。

さらに、同社では今年10月から、より専門性の高い疾病への相談にも対応できるようにと「薬局のセカンドオピニオン疾病チーム」の発足にも注力

しているそうです。こうした活動が、健康サポート薬局の取り組みとして広く波及し、患者さんに必要な知識がいつでも手に入る状況ができることを願ってやみません。

楽しい手書きの立て看板と 「幸せ健康空間」の文字に ワクワク

さて、たから薬局越谷店は、東武鉄道伊勢崎線(スカイツリーライン)せんげん台駅から徒歩20分ほどの住宅街にあります。

夏真っ盛りのある日、店舗前に到着してまず目にとまったのは、「レモンと乳酸菌」「夏の水分補給に!」といった文字の踊る立て看板です。店内で販売している水分補給ゼリーのPRなのですが、チョークによるカラフルな手書き文字と味のあるイラストに思わず見入ってしまいました。こうした看板が1つあるだけで、薬局の入口の雰囲気はがらりと変わるものだとあらためて気づかされます。



入口には手書きの看板。ドアには「かかりつけ薬剤師」と「管理栄養士」のロゴが見える



12名分のイスが並ぶ待合スペース

薬局長の田嶋先生によると、同社では「処方せんがなくても入りやすい薬局」を目指しており、この看板はそのための工夫の1つだそう。感心しながらふとガラス戸に目をやると、そこには「かかりつけ薬剤師」と「管理栄養士」がいることを示すマークが。さらに上方を見上げると、店名の上に「幸せ健康空間」と書かれています。これらを見ただけで、同店への興味はにわかには高まります。

ワクワクしながら一歩中に入ると待合スペースがあり、鮮やかなオレンジ色のイスが並びます。その正面にカウンター、そしてその背後に調剤室、というつくりです。

イスに座ると、カウンターに貼られた掲示物にちょうど目線が合いました。貼られていたのは、薬剤師による在宅支援の案内や、かかりつけ薬剤師やかかりつけ薬局の案内、越谷市地域包括支援センターの紹介などです。同社では在宅医療を事業の1つの柱と位置づけ推進しています。そうした会社の姿勢を、掲示物によって上手にアピールしています。



カウンター下に貼られた掲示物。待合室のイスに座ると目線が合う



「お気軽にお声かけ下さい」の言葉とともに、薬剤師3名、管理栄養士1名の名前と顔写真を掲示している

連携先医療機関とのミーティングで患者情報を共有

同店は2010年1月にオープンしました。開局は、内科、小児科、皮膚科、循環器科を標榜し、訪問診療も行っている、お隣の大越医院・大越恭二先生とのご縁からです。1日あたりの処方せん応需枚数は、この大越医院の患者さんを中心に夏期が80～90枚、冬期が100～110枚程度。定期的な在宅訪問している患者さんは4名です。在庫の品目数は約1,300。後発医薬品使用割合は、すでに88%に達しています。

「大越先生とは、毎月ミーティングを行って、患者さんに関する情報共有を図っています。定期的にお会いすることで、お互いの人柄などもわかってきて仕事がしやすくなりました。処方変更の提案なども快く受け入れていただいています」と田嶋先生が大越医院との連携の様子を語ります。

大越医院との信頼関係は、地域づくりという意味でも実を結んでいます。大越医院は2010年に現在の場所



連携先医院の移転跡地を活用して開設した「リハビリデタから越谷店」



「薬剤師にも管理栄養士にも、職種をこえた活躍を期待しています」と語るトラストファーマシー管理本部人事研修課の加藤文哉主任

に移転する以前は、50mほど駅寄りの道路をはさんだ反対側にありました。移転で空いたその土地を、地域の人々のために役立てられないかと大越先生から提案されたことをきっかけに、リハビリ特化型のデイサービス「リハビリデタから越谷店」の開設が実現したのです。

「いまでは、病気のことは大越医院へ、薬や栄養に関する相談はたから薬局越谷店へ、リハビリを必要としている方はリハビリデタから越谷店へ、といった循環が生まれています」と、地域の様子を語るのは、トラストファーマシー管理本部人事研修課の加藤文哉主任です。

最近では、デイサービスのリハビリスタッフが、利用者さんから栄養について相談を受け、それを同薬局の管理栄養士につなぎ、訪問栄養指導の導入の検討に至るなど、施設間の連携も深まっています。今後は、管理栄養士がデイサービスで栄養講座を行うなどさまざまな展開が期待でき、そうなれば、地域の健康サポート機能はますます高まると考えられます。

住民に身近な町の薬局で専門的な栄養指導

薬剤師と管理栄養士の協働は、日頃から患者さんの相談内容に合わせて随時行っています。「服薬指導の際に、食事のお話になることも多く、そんなときはすかさず栄養相談につながります」と田嶋先生。それを受けた管理栄養士の村手未来子先生は、患者さんの生活背景なども聞きながら、ていねいにアドバイスしていきます。

近年、管理栄養士を採用する薬局は増えていますが、その業務の大半を事務仕事が占めることも多く、ジレンマを感じている管理栄養士もいると聞きます。その点を村手先生に聞いてみると、「薬局に勤務したことで、患



「薬局での栄養指導はとて有意義」と語る管理栄養士の村手未来子先生と、お話を聞き入る筆者

者さんや地域の方々との距離がぐっと近づきました。何気ない会話をきっかけに専門的なアドバイスができるのは、病院にはない薬局の良さだと感じます」という、とても前向きなお返事が返ってきました。

村手先生は現在、大越医院からの依頼で、同院に出向いての栄養指導も行っています。こちらは正式な契約に基づく業務でフィーも発生します。こうした業務で職能を発揮できることも、薬局管理栄養士としてのやりがいにつながっているようです。

食品、飲料など魅力的な品揃えでグループトップの売上を目指す

同店では、食品や飲料水の販売にもとても力を入れています。取材時に並んでいたのは、カロリーを押さえたレトルト食品「マイサイズ」シリーズや、1枚5kcalのせんべいやビスケット、栄養価の高いもち麦、めかぶのおやつ、青汁など。また、夏場だったこともあり、経口補水液は特設コーナーを設け、3種類並べてありました。

こうした商品のラインナップは、全店共通の部分もありますが、各店舗が地域のニーズに合わせて選ぶこともできます。田嶋先生は、越谷店の取り組みとして、大越医院の患者さんに多い、高血圧や糖尿病を意識した商品選択を挙げます。カロリーの低いお菓子などはその一例です。

「私は入社当時からこうした商品の



厳選された商品が並ぶ販売コーナー。経口補水液は3種類並べ選べるようにしたことで売れ行きを伸ばした



2018年には医薬品以外の売上がグループ2位となり表彰された

販売に興味があって、薬局長になってからは特に、購買意欲を高める品揃えや、商品の良さが伝わる説明の仕方などを工夫してきました。そのかいあって、患者さんをはじめ住民の方々の反応はとても良いです。近くにドラッグストアやスーパーがあるのに、当薬局に来てくださる方が多いのは、地域の皆さんとの信頼関係ができてきた証のように思います」と、田嶋先生はうれしそうに語ります。

同社では年に1度、医薬品以外の商品の売上の高い店舗を表彰しているのですが、越谷店は田嶋先生が着任した2018年に、2位にあたる優秀販売努力賞に輝きました。「今年は1位を取りたい」とスタッフの皆さんともどもはりきっています。

今回、たから薬局越谷店で田嶋先生、村手先生、加藤主任にお会いし、新しい事業に意欲的に取り組む姿

を見せていただいて、「輝ける若い力」を実感しました。そして薬局の未来に希望を感じながら取材を終えました。

今回の取材で参考にしたいこと

- セカンドオピニオンで人々の悩みに対応
- 入口に置いた手書きの立て看板
- 「幸せ健康空間」というキャッチフレーズ
- 待合室の患者さんの目線に合わせた掲示物
- 購買意欲をそそる品揃え
- 医師との定期的なミーティング
- 管理栄養士の積極的なかわり

堀 美智子 プロフィール

医薬情報研究所(株)エス・アイ・シー 取締役
 医薬情報部門責任者
 名城大学薬学部薬学科卒業・同薬学専攻科修了
 名城大学薬学部医薬情報室・帝京大学薬学部医薬情報室に20年勤務の後、1998年に医薬情報研究所(株)エス・アイ・シー設立に参加。八王子にアンテナショップとして開設した公園前薬局を運営しながら、各種データベースの作成や書籍作成に携わっている。現在、ラジオNIKKEI 第1「健康ネットワーク」のパーソナリティーを務めている。
 近著：「処方せん・店頭会話からの薬剤師の臨床判断」(じほう 2017)
 「Dr.林 & Ph.堀の危ない症候を見分ける臨床判断」(じほう 2017)
 「ハイリスク薬とサプリメントの相互作用ハンドブック」(南江堂 2018年)

close up

クローズアップ

田嶋 康剛さん

たから薬局越谷店
薬局長

2013年3月横浜薬科大学薬学部卒業。同年4月、株式会社トラストファーマシーに入社し浅草店に配属。2015年、芝新町調剤薬局異動と同時に薬局長へ昇進。2018年8月より越谷店薬局長。2018年より首都圏第一グループ(5店舗)のサブマネージャーも務める。



先輩を見習い新人育成に情熱

薬剤師になるきっかけを与えてくれたのは、いまは亡き祖父です。私がまだ中学生だった頃、祖父は脳梗塞などいくつかの病気を患い、たくさんの薬を服用していました。このとき、薬への強い興味が沸いてきました。

祖父の病気を治してあげたいという思いよりも、薬そのものに興味を持ちました。加えて母が看護師だったこともあり、医療職には親近感がありました。

ただ、高校時代はバレーボールに夢中で、自分が薬に興味を持ったこともしばらくの間、忘れていました。再び思い出したのは、高校3年生の後半、同級生たちが次々に進路を決めていく様子を見ながら、自分の将来について改めて考え始めたときです。「そうだ、自分は薬や医療に興味があったのだから、薬学部に進もう」と思いました。それから急いで受検の準備をして薬科大学へ進学しました。

横浜薬科大学は、薬学部が6年制になってから新設された大学で、私は2期生として入学しました。

部活動もサークルもまだほとんどなかったもので、やりたいことがあれば自分たちで自由に立ち上げることができました。先生との距離が近くて、聞きたいことは何でも聞けましたし、相談しやすい環境に恵まれました。

また、プライベートでは、母校のバレーボール部のコーチもしていたので、学生生活はとても充実していました。

薬学への興味が特に深まったのは、大学3年生の終わり頃からです。授業が専門科目中心になり、格段に面白くなりました。また、CBT(Computer-based Testing; 薬学共用試験)を意識するようになったことで、薬剤師の仕事が具体的にイメージできるようになり、患者さんのために何かしたいという意欲も沸いてきました。

この頃からは、それまで以上に勉強に身が入り、何で

も積極的に身につけようと考えようになりました。

調剤薬局、病院、医薬品メーカーなど、就職先にいろいろな選択肢がある中で、トラストファーマシーで働くことを選んだのは、偶然の出会いからです。大学で開かれた合同企業説明会に来ていた人事担当者と意気投合したこと、その担当の方からアットホームで温かい雰囲気のある会社であることが伝わってきたことで「この会社で働きたい」と思い、入社に至りました。

最初に配属された浅草店で基本的なことをすべて学び、2年目からは薬局長として店舗運営も担うようになりました。もともと管理職希望だったので、薬局長になれたのはうれしかったのですが、実際にやってみると、店舗をまとめるのは難しく、悩み、苦しむ時期がしばらく続きました。この時期、力になってくれたのは、入社のかきかけとなった人事の方や、他店舗の薬局長たちでした。親身になって話を聞いてくれて、「言いつらいことでも、言うべきことは言うのが薬局長の仕事だ」と叱咤激励してくれたことで、管理者としての自覚が芽生えました。

2018年からは、首都圏第一グループのサブマネージャーとして5店舗を担当し、シフト調整や店舗管理などを行っています。管理職を担うにあたって、スポーツの経験が生きていると感じます。特にバレーボール部コーチとしての経験は、皆で役割を分担し協力し合える組織づくりという意味で、とても役に立っています。

今後は、新人の育成により力を入れていきたいと思っています。私を指導してくれた先輩方を見習って、薬剤師の仕事のわかりやすく、楽しく伝えられたらうれしいです。任された店舗とエリアを発展させるためにも、私自身、さらに成長できるように努力していきたいと思っています。