**Exclusive Interview** 

郎

氏

氏



松野英子氏

[訪問シリーズ] 在宅緩和ケア対応薬局 株式会社なの花東日本 なの花薬局登戸店(神奈川県川崎市) 基本姿勢は「どんなに急な依頼でも 断らない」

[対談] アメリカ & イギリス 薬局・薬剤師の今後の進路

## コア業務はカウンセリング、 ワクチン接種に

スペシャルティー薬局 大野 真理子 氏

NHS トラスト プリンシパル臨床薬剤師 (内科専門) 國分麻衣子氏



國分 麻衣子氏

- 4 New President Interview 日本保険薬局協会会長に就任した三木田 慎也氏に聞く
- 5 Exclusive Interview



## セルフメディケーションと薬局経営 OTC医薬品提供にも 薬剤師の高い付加価値が重要

日本OTC医薬品協会 理事長

磯部 総一郎氏

日本保険薬局協会 常務理事

松野 英子氏

10 Conversation

\*\*\*\* アメリカ&イギリス 薬局・薬剤師の今後の進路<br/>コア業務はカウンセリング、ワクチン接種に

アメリカ ウォルグリーンズ スペシャルティー薬局 大野 真理子氏 エプソム・アンド・セントヘリア大学病院 國分 麻衣子氏

16 Visiting

訪問シリーズ 在宅緩和ケア対応薬局 基本姿勢は「どんなに急な依頼でも断らない」

株式会社なの花東日本 なの花薬局 登戸店 (神奈川県川崎市) 早川 晃央氏

- 15 三木田 慎也会長、二塚 安子・杉本 年光元副会長が薬事功労者表彰を受賞
- 9 Scientific Meeting of PSJ 第17回 日本薬局学会学術総会 10月8・9日、名古屋国際会議場とWEB配信で開催

好

評

連

載



### 協会ロゴマークの由来

協会ロゴマークは、私たちの仕事である調剤業務に古くより使用されている重要な器具・薬匙(スパーテル)を基本にあしらい、さらに日本保険薬局協会の英名 Nippon Pharmacy Association の略である NPhA を薬匙の上に広げて重ね、空を翔ける鳥のようにイメージとました。今後、日本保険薬局協会が大きく羽ばたき成長するよう、希望を込めて作成されています。

19 Partnership

薬剤師との連携を目指して 株式会社ヴェルペンファルマ はちまん町薬局(埼玉県) 小島 香月氏

20 Committee

NPhA 委員会 Act 災害対策・社会貢献委員会 古市和久委員長に活動内容を聞く

22 Workshop

NPhAワークショップ 開催レポート

24 Beyond The Sea

米国&英国からのレポート 卒後研修・卒後教育

アメリカ 2年毎の免許更新時に30時間の生涯教育受講 大野 真理子氏 イギリス 免許更新・昇進に直結している卒後教育 國分 麻衣子氏

28 At The Top

地域のトップランナー 有限会社城西調剤薬局 (愛媛県)

30 Diary

薬局管理栄養士ダイアリー 株式会社フォーラル (東京都) 小口 淳美氏

32 Local Specialty

隠れたわが郷土料理(徳島県) スマイルホールディングス株式会社 山田 弘明氏

15 新会員紹介 / 33 ファーマシーセミナー オンライン研修開催予定 / 34 編集後記

## ew President Interview

日本保険薬局協会会長に就任した

三木田 慎也氏に聞く

## 協会の信頼回復がミッション

喫緊のテーマは来年の診療報酬改定への対応

日本保険薬局協会(NPhA)の新会長に、三木田慎也氏が就任しました。

10月7日に開かれた定例理事会で選任されました。三木田氏は総合メディカル代表取締役副社長。71歳。

「協会の信頼回復が自身のミッション」と、三木田会長は強調しました。



### 情報発信を継続することで信頼回復へ

――突然の会長就任となりました。

**三木田** まさに、青天の霹靂でした。率直に申し上げて、日本保険薬局協会の会長に就任することは全くの想定外でした。しかしながら、団体として「危急存亡の秋」であることは間違いありませんので気持ちを切り替え、心を固めました。

私に与えられたミッションは、何より協会に対する 信頼回復と考えています。本会は2004年4月に設立 され、来年で20周年を迎えます。この間、歴代会長 はじめ役員、会員の皆様のご尽力のお陰で、設立当初 の目的の多くを実現しつつあると考えています。特 に、本会の綱領にある「情報の発信と収集及び分析を 強化」する点については、首藤前会長が就任して以降、 格段に成果を上げてきました。会員調査の結果発表や 公表資料数も増加したと受け止めています。こうした 取り組みを踏襲することで、国民はじめ関係団体の信 頼回復に努め、協会の発展に繋げていきたいと考えて います。

――足元の取組課題については、どのように考えていますか。

三木田 喫緊のテーマは、来年に控えた診療報酬改定です。骨太の方針2023には「物価高騰、賃金上昇、経営の状況、支え手が減少する中での人材確保の必要性、患者・利用者負担、保険料負担への影響を踏まえ、患者・利用者が必要なサービスを受けられるよう、必要な対応を行う」とあります。物価高騰や賃金上昇は、一時的なものではありませんので、物価高騰対策と賃上げ

への特段の配慮を、国にお願いしたいと考えています。

### 他職種との連携と薬局機能の進化

――今後の、あるべき薬局像をどのように描いていますか。

三木田 地域においては、医療機関、薬局、医療関係者、介護関係者、障害者福祉関係者など、他職種との連携体制を構築し、かかりつけ機能を発揮することが重要です。患者さん、国民にとっては、調剤は勿論のこと、身近な存在で健康に関して何でも相談を受け、情報提供ができる健康サポート機能、セルフメディケーションを支援するOTC医薬品や衛生材料の供給機能、安心安全で質の高い医療を提供する高度薬学管理機能を持つ薬局への進化が求められています。専門性においては、8月末時点の専門医療機関連携薬局数はまだ167薬局に止まっていますので、薬局の更なる努力が求められています。国民一人一人のニーズは異なっているだけに、身近な存在になるためには多機能・多角的な薬局に進化していく必要があると思います。

### ――会員に向けたメッセージをお聞かせください。

**三木田** 設立から20年目に入り、会員は多様化しています。チェーン薬局だけでなく、1薬局だけの法人も会員になっていただいています。それだけに会員のニーズも多様化していますので、丁寧に会員の声をお聞きしなければならないと受け止めています。また、ブロック会議や委員会活動など会員間の情報交流の場を多く設けるようにすることで、会員薬局並びに薬剤師の資質の向上に貢献したいと考えています。

Exclusive Interview

日本OTC 医薬品協会 理事長

磯部 総一郎 既

日本保険薬局協会 常務理事

松野 英子 🛭



特別 対談

セルフメディケーションと 薬局経営

# )TC医薬品提供にも 薬剤師の高い 付加価値が重要

2040年に向け 医療資源全体の有効活用が望まれる

磯部総一郎氏は厚生労働省において医薬品産業、薬 局・薬剤師職能に関わる施策に長年携わってきました。 日本薬剤師会専務理事を経て、2022年8月より日本 OTC医薬品協会理事長に就任し、OTC医薬品の振興 に努めています。目の前に迫った2040年に向け医療 提供体制の堅持という視点から、セルフメディケーシ ョン推進におけるOTC医薬品の新たな展開を探究して います。改めて薬局におけるOTC医薬品への取り組み が問われるなか、磯部氏は薬剤師による付加価値の重 要性を指摘します。 (2023年8月24日収録/9月6日以降追記)

## 本来は未病の段階からの対応が大事

松野 薬局にとってOTC医薬品 (以下、OTC) など用いたセルフメ ディケーションの推進は2040年を 念頭に、一つ大事なテーマだと思っ ています。磯部理事長から、まずは OTC産業の現状と課題についてお 話しいただけますか。

**磯部** 理事長を拝命してから、多 くの会員企業の方々にお話を伺いま したが、若干、閉塞感があると感じ



松野英子氏

ています。医療用医薬品市場は国民 皆保険制度ができて以降、使用は伸 び、出荷ベースで約11兆円ですが、 OTC は約7,000億円です。

**松野** コロナ前のインバウンド需要で、売れていたように思いましたが。

磯部 もちろん大きな影響はありましたが、売り上げが倍増するようなパワーはありません。現状はご承知のように新しい成分、スイッチOTCが認められず、OTCメーカーとしては元気も出ない状況かと思い

ます。

その一方で、機能性表示食品が台頭しています。簡単な臨床試験をして届け出て、体脂肪の低減などの機能を表示した高額な商品の販売が好調で、OTC市場は侵食されつつあります。個人的には、そういうOTCを巡る厳しい環境が、閉塞感につながっているのではないかと思います。

松野 保険薬局では、生活者のセルフケアやセルフメディケーションのサポートとして、OTC販売がほ

一方、われわれも在庫問題、少数仕 入れの難しさなど現実的な課題も感 じています。

磯部 少し前に兵庫県薬剤師会がOTCの取り扱いについて会員アンケートをしました。対象の約1,400軒のうち扱っていない薬局は約12%で、「今後も扱う意向はない」「期限切れが困る」「価格競争でドラッグストアに勝てない」「置く場所がない」「仕入れが大変」といった意見が挙がっていました。

処方箋1枚当たりの粗利は平均

2,500円ですが、同じ粗利をOTC販売で得ることは格段に手もかかります。コストをかけずに収益を得るため、患者さんの動線を考え、利便性の高い場所に出店すること自体は、至極当然のことだと思います。また、会社存続のため不採算部門が切り離されてきたのは当然の流れだったと思います。

しかし、本当は立地ではなく薬剤師の専門性、サービスで選ばれるべきだと思います。対人業務という面から、自分のことをずっと気にしてくれて、薬剤師の専門性をもとにアドバイスをしてくれる。また、相性や性格的にも相談しやすいという付加価値があれば、多少高くてもOTCは売れると思います。

松野 アンケートのご意見は、まさに私も実感しているところです。本来は、予防や未病の段階から支援し、さらに必要に応じて受診勧奨を行います。そして、検査や受診により疾患としての診断を受けた患者さんには、治療に応じた処方箋でのまか治療をフォローアップしていくといった一連の流れの中で、生活者や思者を見ていかなければならないのですが、一部、切り離してしまったのだと思います。

磯部 薬価基準が毎年改定となり、在庫の価値が毎年7%くらい下がるなかですが、客観的に個店よりも規模の大きな薬局の1店舗当たりの方が、高い収益を得ています。医療保険全体の持続可能性を念頭に、収益を上げている企業体に、より負担を求め、結果的に大きな企業体は右肩下がりモデルになっています。そのなかで他にできることの一つがOTCだろうと思います。

# Conversation

対

談

## アメリカ&イギリス

薬局・薬剤師の今後の進路

# コア業務はカウンセリング、 ワクチン接種に

## 患者フォローアップなどアドヒアランス向上が生命線

アメリカ

ウォルグリーンズ スペシャルティー薬局 Pharm.D.(Doctor of Pharmacy), MBA

大野 真理子氏



エプソム・アンド・セントヘリア大学病院 NHS トラスト プリンシパル臨床薬剤師(内科専門)

## 國分 麻衣子氏



本誌に連載を寄稿している大野真理子氏と國分麻衣子氏が、同時に帰国した機会を捉え、対談を企画しました。アメリカ・イギリスそれぞれの薬局・薬剤師の今後の進路について、議論してもらいました。薬局のコア業務は両国ともに、カウンセリングとワクチン接種に移行しつつあることが報告され、なかでもアドヒアランス向上の取り組みこそが、薬局・薬剤師業務の生命線であることを、お二人は強調しました。 (9月18日収録)

大野真理子氏(左)と國分麻衣子氏

## 「学生による予習内容の発表が授業」<sup>大</sup>野

――お二人がアメリカ・イギリスに渡ってから、既に20年以上が経過します。そもそも、何故、日本を離れる決心をなさったのでしょうか? まず、アメリカ・イギリスに向かった理由をお聞かせください。

大野 私がアメリカに行ったのは2002年でした。 当時、薬学の研究者や語学系の方が留学するケースは 見聞きしていましたが、海外に行く薬剤師は少ない時 代でした。武庫川女子大学を卒業後、私は嘱託助手と して同大に勤務している間に、たまたまフロリダ大学 の教授が講演に来られ、アメリカにはPharm.D.とい う6年制プログラムのあることを教えていただきまし た。ちょうど、その頃、日本では6年制の議論が盛んに展開されていましたので、留学生向けの6年制プログラムに参加するのも将来、役に立つのではないかと考えました。また、アメリカで使用されている薬にも興味がありました。

ただ、最初の1年は英語で苦労しました。先生が何を言っているのかチンプンカンプンで、帰国する気力さえ失くした時期もありました。何より、アメリカの授業形態になかなか馴染めませんでした。日本では講義の最中、先生がずっと話し続けますが、アメリカでは学生が当日のトピックを予習してきて、勉強してきた知識を発表するわけです。ですから授業は学生が発言し続ける。学生が中心なのです。その上で必ず、先

生から「What do you think?」と聞かれますので、まずは自分のオピニオンをまとめなければならない。それまでの私の学生時代で、自分の意見を発表するという経験がほとんどありませんでしたから、その授業形態にとにかく戸惑いました。自分の考えをまとめ整理することに、何より苦労しました。

國分 イギリスも全く同じです。日本の大学では先生の講義を学生が聞き、それを覚え、テストに臨みます。暗記して、高い点を取った学生が優秀と評価されますが、日本のこうした授業スタイルは、余りにゲーム化されているような印象を私は持っています。ルールが分かりやすいからです。たぶんアメリカ同様にイギリスも、そうではありません。例えば、私が症例発表をしたとしましょう。私の発表が、どのような観点から評価されるのか、学生には明確に知らされません。しかも、言葉の壁もありますし、イギリスの医療制度も分かりませんでしたので、意見をまとめることができない。ですから、授業で自分の意見を述べるのが恐怖でしかありませんでした。

## ――國分さんは、どのような経緯でイギリスに行かれたのですか。

國分 母校の北里大学では、私の学生時代にアメリ カでPharm.D.を取得された先生が臨床薬学と薬学英 語の講座を開いていました。1995年に大学を卒業し、 キリスト教系の東京衛生アドベンチスト病院に就職し たところ、そこでは医師の多くがアメリカの医師免許 を持っていました。それを見て、「薬剤師でも留学の オプションはあるのだな」と知りましたが、さすがに 留学経験のある薬剤師はいませんでした。しかも、当 時は「留学=研究」が当たり前で、臨床薬学を学ぶた めに留学する方はほとんどいない時代でした。5年半、 その病院に勤務している間に旅先のロンドンで、実戦 的な臨床薬学を学べる1年間のコースがあることを知 りました。褒められた話ではありませんが、ナイチン ゲールゆかりのセント・トーマス病院をアポイントな しに突撃訪問し、ここで働ける手段がないかを訊きま した。無給でも良いから職経験を積める術がないかを 尋ねたところ、対応してくれた方がロンドン大学にそ うしたコースのあることを教えてくれました。当時、 日本の薬剤師の世界では臨床薬学が関心の的でした し、クルマの免許のない私はアメリカでは生活できな いという理由もあり、1999年5月にロンドン大学に留 学することを決めました。

### 「薬剤師の仕事に命懸けると誓った」國分

――20年間の異国生活で何を学ばれましたか? 日本では学べなかっただろうことについて、今、どのように考えていますか。

大野 フロリダ大学には、さまざまな国から留学生が来ていましたから、日本人でもオープンに受け入れてもらったという感謝の気持ちがあります。薬局に就職しはじめの頃は、薬剤師として未熟だったものの薬局が開いているだけで患者に感謝され、薬剤師として求められている役割のあることが嬉しかったです。当初は会話もままならなかったのに、患者は私の話をきちんと聞いてくれる。

アメリカは日本と同じように、患者は医師を選ぶことが可能です。バックグランドを確認して選択できます。しかし、薬剤師はプロファイルも明らかにされていないことが多いですから、患者が選ぶことはほとんどありません。それにもかかわらず、外国人の薬剤師を受け入れてくれて、話を聞いてくれることが、とでも嬉しかったです。私の言葉が拙く意思が伝わらないことから、心の中で「ゴメンナサイ」と謝ることがたびたびありましたが、薬剤師として認めてくれることが心の支えになりました。3年後に薬局長になったとが心の支えになりました。3年後に薬局長になったとが心の支えになりました。3年後に薬局長になったとが心の支えになりました。そういう立場の者に、ポジションを与えてくれるアメリカの大らかさ、悪く言えば大雑把なところが、今の私にとっては、とても心地良いものになっています。

國分 私も、同じような経験をしています。どこの 馬の骨だか分からない者に、コストの掛かるワークパーミット(労働許可証)を出そうとしない病院が少な くない中で、私が最初に就職した病院がワークパーミットを申請してくれました。外国人を採用する場合、イギリスでは「面接をした結果、この人を採用したい」 旨の書類を内務省移民局に提出しなければならないのですが、申請には、お金を積まなければなりません。 そのため敬遠する病院が多いのですが、人手不足だったためか、私を採用してくれた。私の場合、5年の労働許可証を貰うことができ、全うすることで永住権に