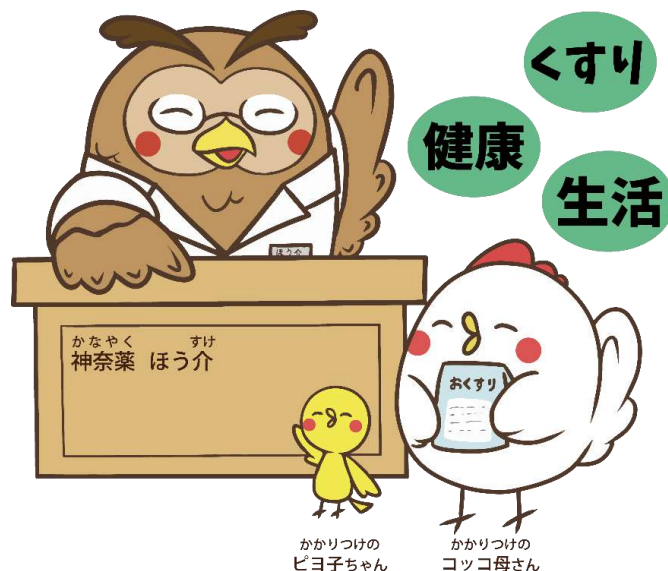


神奈川県薬剤師会会誌『薬壺』 「突撃取材！くすりと健康相談薬局」抜刷



回	掲載号	薬局名	頁
1	2017 年 3 ・ 4 月号	田中薬局（横浜市中区）	2
2	2017 年 5 ・ 6 月号	大岡薬局(相模原市南区)	6
3	2017 年 7 ・ 8 月号	大島薬局（藤沢市）	10
4	2017 年 9 ・ 10 月号	快気堂薬局上粕屋店（伊勢原市）	16
5	2017 年 11 ・ 12 月号	夏目薬局（小田原市）	22
6	2018 年 1 ・ 2 月号	不動薬局長坂店（横須賀市）	27
7	2018 年 3 ・ 4 月号	梶山みついき薬局（横浜市鶴見区）	33
8	2018 年 7 ・ 8 月号	有馬センター薬局（川崎市宮前区）	39
9	2018 年 11 ・ 12 月号	ひかり薬局（平塚市）	47
10	2019 年 5 ・ 6 月号	日の出薬局（横浜市中区）	51
11	2019 年 9 ・ 10 月号	オレンジ薬局鹿沼台店（相模原市中央区）	58
12	2020 年 1 ・ 2 月号	薬局アポテイク渡内店（藤沢市）	62
13	2020 年 5 ・ 6 月号	光栄堂薬局（横浜市金沢区）	66
番外編	2020 年 9 ・ 10 月号	新型コロナウイルス感染症対策に関する取り組み	70
14	2021 年 1 ・ 2 月号	ヒロ薬局（横須賀市）	75
15	2021 年 5 ・ 6 月号	ポートサイド薬局（横浜市神奈川区）	79
16	2021 年 9 ・ 10 月号	オリオン薬局（川崎市中原区）	83
17	2022 年 1 ・ 2 月号	カワセ薬局本店（横浜市旭区）	87
18	2022 年 5 ・ 6 月号	オアシス薬局 深沢店（鎌倉市）	92
19	2022 年 9 ・ 10 月号	有限会社すみれ薬局（横浜市港北区）	96
20	2023 年 1 ・ 2 月号	相薬よこやま薬局（相模原市中央区）	101

2023 年 2 月版

突撃取材！ くすり与健康相談薬局 第1回 田中薬局(横浜市中区)

健康サポート薬局 ワーキンググループ

神奈川県薬剤師会では、重点事業として、地域に開かれた「くすり与健康相談薬局」事業を展開し、倫理面、地域貢献など厚労省の健康サポート薬局を超える水準を目指しています。

そこで、会員の皆さんの店づくりなどの参考にさせていただくために、これまで認定された191軒の「くすり与健康相談薬局」の中から、取材陣が是非訪問してみたいという選りすぐりの薬局さんをシリーズで紹介することとなりました。

自薦他薦は問いません「〇〇薬局さんに行ってみて！」「私の店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、遠慮なく県薬へお声掛けください。



連載第一回目は、横浜市中区の「田中薬局」さんです。



田中薬局 四代目 田中大嗣 先生

田中薬局は、なんと!?今年で創業99年目!!

現在は、四代目の田中大嗣先生が代表取締役で開局されています。

大嗣先生は、「こち亀」の両さん似の風貌とその人柄から地域のみなさんに親しまれ、その活躍は薬局内にとどまらず、伊勢佐木町6丁目(通称、ザキ六)にある商店の若手が集まった「ザキ六新興会」でも中心的な人物であり、「出沒! アド街ツク天国」や「じゅん散歩」にも出演している有名人! さらに各薬剤師会・関連団体・薬剤師連盟での活動や大学講師など多岐にわたります。

今回は、大嗣先生とお父様で三代目の大い先生への取材に加え、家族全員が田中薬局を利用されているお客様のMさんにも、インタビューさせていただきました。

田中薬局について

田中薬局は薬局薬剤師として地域にお住いの皆様とのつながりを一番大切に、薬に関することだけでなく何でも相談してもらえるように心がけ、皆様に健康になっていただくことを一番の目標としているそうです。

関東大震災（二代目が4歳の時）と太平洋戦争で2度も焼失してしまいましたが、再建して地域に貢献されています。薬局のホームページには昔の写真と共に、三代目大一先生が書かれた田中薬局物語が掲載されています。

店舗外側、中央部に配置された「田中薬局の顔」看板は、二・三・四代目の顔をミックスしてデザインされたものです。

店内の売り場スペースは約3割が処方箋調剤に関わるスペース、残りが物販や相談スペースとなっています。入り口から左右にそれぞれのスペースを分けた配置となっており、来局者が目的によって進む先が異なるため、混雑しにくい作りでした。売り場スペースには沢山の商品が陳列されており、ともすればゴチャゴチャした印象を与えそうですが、PR用の写真や見やすいPOPなどをあちこちに配置し、目的のものが探しやすい工夫がされていました。店舗奥には立派な薬味筆筒が有り、薬局全体の雰囲気グッと締めていました。全体として来局者が入りやすい明るい印象でした。



田中薬局の顔

薬局らしからぬインパクトの強い看板。
それに驚きながら入店すると…
一目でわかる先生方のご登場！



店づくりへのこだわり

相談スペース：

通常は個室、又は区切られたスペースをイメージしますが、閉鎖的な空間で対応すると相談者が身構えてしまい大事な話ができなくなってしまう事もあるので、薬局中央に設置した囲炉裏が相談スペースとなっています。開放的な場所で、井戸端会議のような雰囲気で“ざっくばらん”にお話を伺えるように心がけているそうです。囲炉裏は本物で炭から火をおこしており、お客様が腰かける椅子は、なんと座っただけで“岩盤浴”ができる椅子でした。写真は、元気の出る“おもてなし”セット。相談にいらしたお客様は、大嗣先生のやさしい笑顔とおもてなしセットで元気をもらえます。

POP：

店内にはスタッフさんお手製の“見やすくて温かみのあるPOP”が並んでいました。また、わかりやすくて大きな“天井吊り下げタイプのPOP”は、三代目の大一先生の時代には使用していませんでしたが大嗣先生が取り入れたそうです。さらに“顔が見えるPOP”として、商品を愛用されている利用者が提供してくださった写真が多数展示されています。愛用者の写真の中には出入り業者の方が商品を使用した前と使用した後のものや、大嗣先生のお祖母さまの写真もありました。

田中薬局 三代目 たなかだいいち 田中大一 先生

写真下赤く囲ったPOPに写っているのは、大嗣先生の長男が幼いころ愛用の商品と一緒に撮影した写真だそうです。

現在は、薬学部を目指して猛勉強中！未来の五代目？！



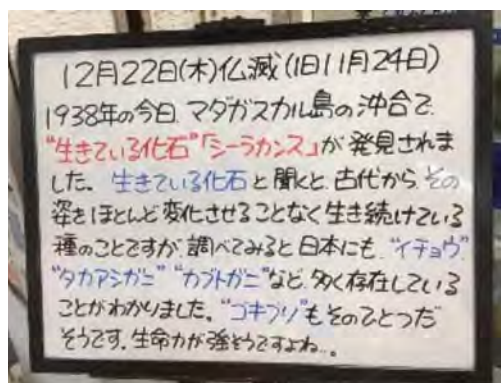
毎日更新の掲示板(ホワイトボード)：

店の外に掲示されているホワイトボードには「今日は○○の日」と毎日その日にまつわる内容や自治ネタが書いてあります。その写真を「インスタグラム」や「フェイスブック」にも投稿して、情報発信のツールとして活用しているそうです。

品揃えについてのこだわり

雑貨：

薬局なので雑貨を極力減らしていますが、高齢の利用者様などドラッグストアのように大きな店内で買い物することが不自由な方のために最低限の品目は取り揃えていました。



毎日更新の掲示板

医薬品：

基本的に大嗣先生が自身で試してみても好きなものを揃えているそうですが、CMなどもチェックしてニーズの高い商品も扱っていました。お客様がメジャーな一般用医薬品を指名しても、症状をうかがい、お客様にあった商品を推奨しているとのこと。

薬局製剤も承認を受けて製造販売しており、一般用医薬品よりも薬局製剤を推奨販売することも多く、他では販売していない田中薬局特製薬局製剤の購入をきっかけに田中薬局ファンになることも少なくないようです。特に写真の感冒剤3号Aは製造が間に合わないほど人気があると…



今後の展望や抱負など

大嗣先生：

時代の流れに乗り遅れないように在宅医療にも今以上に力を入れていきたいと考えています。ただ、長く付き合いのある方の在宅は問題ありませんが、突然依頼された方への対応は検討課題です。一薬局経営者として、ただ金儲けに走っている薬局には怒りを覚えるし、そうならないと思っています。また、実務実習に来る学生を見て、薬のことはばかりにとらわれてしまう事が多いと感じます。薬剤師は「人」を相手にする職業で、「人」との付き合いが一番の仕事だという事を念頭に置いて日々精進したいと思います。

三代目のエピソード

大一先生：

自分はこの薬局を存続させることが使命だと感じていました。昔から会社は三代目が潰すと言われていますが、今はもう安心してあります。(今は貫禄たっぷりの大一先生ですが)若いころは貫禄がないので、毎日鏡を見てわざと老けて見せるように努力していました。昔は横浜港に外国からの船が着くと、外国の船員さんがよく来局していました。日本製のゴム製品は昔から人気あり、ロシアの船員さんがよく赤ちゃん用のおしゃぶり(cocka：ソースケ)を購入していったのを覚えています。



田中薬局では、現在でも立地から外国人のお客様が多く来局しており、トラブル回避のために外国との文化の違いを理解していただくための工夫もされていました。

写真は、中国人のお客様用に「商品を開けないでください」という注意喚起。

※中国では商品の中身を確認してから購入するのが当たり前なのだから…

東京オリンピックの影響で神奈川にもたくさんの外国人が来るので、こういった工夫は参考になります。



OTCの陳列棚

薬効群・カテゴリー別に陳列されており、目的の商品を探しやすく陳列されています。

お客様の印象

M様：

20年前から務めている勤務先が近く、10年くらい前から田中薬局とさらに親くなりました。

他の調剤薬局は忙しさのあまり冷たく、説明が足りない気がして相談しにくい雰囲気がありますが、大嗣先生とこの薬局は相談しやすく、薬に限らず自分の親や子供のこと、医療全般、介護、健康、育児のことまでなんでも相談に乗ってくれます。その中で「薬剤師」として専門的かつ的確なアドバイスをもらえることに非常に感謝しています。

子供たちも大嗣先生のことを「おひげのおじさん」と呼んで、用事がなくても入り浸っています。



こだわりの囲炉裏を囲んで 相談風景

いかがでしたでしょうか？取材陣は、三代目 大一先生と四代目 大嗣先生の温かい人柄に惹かれて、患者さんが安心して来局され、健康相談されており、ただ薬を渡すだけでなく、患者さんの悩みを真摯に受け止めていらっしゃる姿勢に強く印象を受けました。長い歴史の中、地域のために医薬品や衛生材料の安定供給、公衆衛生に貢献し、地域のみなさんに愛され続けてきた素晴らしい薬局です。

田中薬局さんはまさに県民の健康増進や疾病予防、在宅医療・介護への取り組み、地域の事業への参加など、県民・患者への貢献を中心に据えた「くすりと健康相談薬局」そのものでした。

神奈川県内には田中薬局さんに勝るとも劣らない薬局がまだまだたくさんあります。次回もお楽しみに！！

四代目のエピソード

大嗣先生：

幼少のころから薬局薬剤師を目指していたわけではありましたが、薬剤師となり、三代目までの思いが詰まった薬局を継承しました。現在は先代に敬意を表しながら、Instagramやフェイスブックなどの新しい媒体を活用するなど、新たな店づくりや取組にも力を入れています。長い歴史がある薬局なので、利用者様から自分が生まれるよりもずっと前のお話を伺うと嬉しく思います。

薬剤師になって数年目には投薬した患者様が睡眠薬の多量服用で亡くなるといった悲しい経験もありましたが、不妊治療で漢方相談をしていた方が無事妊娠・出産してお礼に来てくれたり、癌の既往のある方の健康相談を受け、再発もなく過ごすことができたとお礼を言われたりと多くの嬉しい経験もたくさんあります。

突撃取材！ くすりと健康相談薬局 第2回 大岡薬局(相模原市南区)

健康サポート薬局 ワーキンググループ

前号より、神奈川県薬剤師会で認定された191軒の「くすりと健康相談薬局」の中から、取材陣が是非訪問してみたいという選りすぐりの薬局さんを紹介することになり、連載を開始しました。

今回は、相模原市南区の「大岡薬局」さんをご紹介します。



インタビューを受けてくださった大岡^{おおおか}元先生と
お客様のトラさん^{はじめ}

大岡薬局さんはネットで検索すると、「処方せん調剤だけでなく、漢方薬、一般用医薬品、衛生用品、化粧品、工業薬品だけでなく、健康増進、疾病予防、在宅医療、介護など幅広くご相談ください」と記載されています。ブログもありますので、今回の記事で興味を持たれた方は是非ご覧ください。

今回は、開設者・管理薬剤師である大岡^{おおおか}元先生と大岡薬局を利用されているお客様のトラさん^{はじめ}にインタビューさせていただきました。



旧大岡薬局



現在の大岡薬局

大岡薬局について

大岡薬局は昭和26年に大岡元先生のお爺様が始めた薬局で、元先生は3代目。戦前は川崎市で開局しましたが、その後相模原市に移転し、現在の薬局が入っているポーノ相模大野という商業施設が立っているところで営業していました。駅前再開発の関係で、約3年間を仮店舗で過ごしたそうですが、約4年前に現在の位置で再オープンしています。店の広さは30坪弱。入口が明るくきれいなお店です。一般薬を求める方から化

粧品を購入する方、処方箋調剤を待つ方など多くのお客さんが来局されています。ご両親からの教示は「いつまでも勉強なさい」「ふらっと入ってこられる立ち寄りやすい店構えにナさい」の2つだけ。それが現在の店舗に表れているそうです。



店内の雰囲気(男性化粧品のラインナップも豊富!)

店づくりへのこだわり

昔のお店から新しい店舗へと変わりましたが、お店に入った時にお客さんが戸惑わないよう、昔のお店と雰囲気を変えず、レイアウトは同じにしているそうです。入口から向かって右側が化粧品、左側が一般用医薬品の陳列、奥に調剤室があります。昔の行政指導では化粧品側と医薬品側で入口が二つ必要だった時代もありました。現在は、入口は一つで良いと言われていますが、二つあると片方から入って片方から出やすいという心理が働くので、入口を二か所作っているそうです。



大岡薬局さんの名入りの薬袋に入った漢方薬配合のかぜ薬(パッケージ製品よりも薬局製剤に近いイメージですね)

品揃えについてのこだわり

駅前という立地上、処方箋は毎月150~200の医療機関から応需しており、医療用医薬品の備蓄はおよそ1900品目、それ以外のOTCや化粧品も含めた品数も約500品目と豊富です。健康サポート薬局の基準で備蓄すべき医薬品として挙げられている48分類のうち市場に流通するものは、自然と最低でも2~3種類ずつは置くようになったそうです。毒劇物一般販売業も取得し、「苛性ソーダ」以外の在庫は置かず、注文を受けてからの発注ですが、取材した日は「はんだ付け」を外すのに使用するための「塩化亜鉛」が取り置きされていました。また高度管理医療機器販売業も取得され、血糖測定器を常備し、販売時には測定方法の指導もされているそうです。

大岡薬局さんでは、もともと薬局製剤を取り扱っていましたが、3年間に2回の引っ越しをスムーズに行うため許可申請を見送りましたが、あらためて許可申請する予定だそうです。また、化粧品のコーナーが広くいろいろなシリーズを置いていて、他では最近あまり見かけないような男性用化粧品も数多く取り扱っているのが印象的でした。

化粧品は、同じビューティースタッフの方をお願いしていますが、誰もいないときは大岡先生が販売することもあるそうです(大岡先生が化粧品販売をしているところは想像が付きません...)。化粧品があると店に入り易くなるため、不思議とお薬を買いに来た初めてのお客さんも、彼女に最初に声をかけるそうです。



化粧品相談コーナー

化粧品購入者の年齢層が上がっているの、昔から化粧品を買ってくれていた顔馴染みのお客さんが、今は処方箋を持参されるようになっており、逆に処方箋で来店されたお客さんが化粧品を購入するなど、まさに健康な時もそうではない時も頼られている薬局です。

在宅医療などについて

薬局には目立つところに神奈川県薬剤師会が作成した「在宅受入薬局」のステッカーが貼ってあり（ご活用ありがとうございます）、積極的に受け入れている様子が伺えました。また、外来調剤においても残薬調整やお薬手帳による一元管理を推進しており、お薬手帳を6冊も持っていた方へ、手帳をお預かりして1つにまとめたエピソードなどをご紹介いただき、信頼されている様子が垣間見えました。

現在、訪問薬剤管理をしている患者さんの数は多くはありませんが、元々かかりつけの患者さんが薬のことが分からなくなってきた時、大岡薬局さんから処方医に訪問薬剤管理の指示を依頼して訪問薬剤管理に繋がっていることが多いそうです。一包化に適していない吸湿性があるものなどを別包にしてお渡しすると服薬できないケースもあるので、一週間ごとに一包化し、毎週訪問しているなどの工夫もご紹介いただきました。また、はじめはヘルパーさんが服薬支援をしていたが、他の生活援助で服薬支援まで手が回らなくなり、薬剤師が介入することで生活の質が改善したケースもご紹介いただきました。その患者さんは訪問薬剤管理が必要なくなり、一人で薬局に元気に来られるようになったという、薬剤師冥利に尽きるエピソードもご紹介いただきました。大岡薬局に訪れる方で、「見ていて危なっかしい方を地域包括支援センターへつなぐのも薬局薬剤師の役目です」とおっしゃられており、まさに「地域につなぐ薬局」だと感じました。また、4月1日付けで健康サポート薬局の表示を開始しました。



大岡先生とご両親（2008年撮影）

ご自身と薬局薬剤師について

大岡先生の風貌は1枚目の写真でご覧の通り「親分」という感じです。昨年までは現在82歳のお母さまも毎日薬局に出ておられ、奥様も薬剤師で、大岡先生、大岡薬局をしっかり支えているようです。そんな大岡先生の薬剤師としての経歴を聞いてみました。

ご両親とも薬剤師で薬局の息子として生まれましたが、小さい頃からの夢は教師、教職課程もあり進路選択の幅の広い薬学部

を選んだそうです。卒業後は、医療用医薬品の製薬メーカーに入社して、担当業務だけでなく、上司、同僚、部下にも大変恵まれ、気が付いたらあっというまに15年が過ぎていたそうです。その時の経験がなければ、今の自分はなかったと感じているそうです。

お客様の印象

かかりつけの方としていらしてくださったトラさんは相模大野北口商店会の中で75年以上の歴史のある八百屋さんを営んでおり、同じ商店会の仲間として一緒にイベントを行ったり、お酒を飲んだりする仲だそうです。そんなトラさんにお話を伺いました。

トラさんは、大岡薬局さんとは1日とか2日でなく長い付き合いの中でできてくる信頼があるとのこと。親戚もこの辺りに住んでいるので、皆長くお付き合いをしているそうです。そんなトラさんからの大岡先生のイメージは「ゴマをすったり“よいしょ”したりせず、気取らずはっきり自分の意見を言ってくれるので、聞いている方も遠慮しなくて済み、話しやすい」とのこと。「私たち一般人は薬局、薬店、ドラッグストアの区別が全く分かりませんが、相談しておすすめしてくれるものを購入するのが一般的ではないかと思います。薬局薬剤師に期待するのは、とにかく具合の悪い人が来るところだから、頼れる存在であってほしい」とお話ししてくださいました。



トラさんとインタビューの塚本取材隊長

大岡先生曰く、トラさんなどのお客さんから教えていただくことが多いと感じており、薬のことだけではなく、社会人としての常識も含めて、教えていただいたことを大事にしているとのこと。学校の先生みたいな存在だそうです。

今後の展望や抱負など

大岡薬局としては漢方相談を充実させ、簡単な煎じ薬なども取り扱っていきたいと考えているそうです。薬局製剤でなければ対応できないこともあるので、大事にしていきたいとのこと。また、実務実習で研修にこられる学生さんは就職先として病院か薬局しか思いつかない人も多いようですが、実はもっと幅広い職種に就くことが可能なのが薬剤師という資格のいいところだと思うので、幅広い選択肢の中から選んで欲しいと語っていただきました。

いかがでしたでしょうか？大岡薬局は発展著しい相模大野駅の駅前ビルの1Fにあり、同じ神奈川県内でも人口増加がみられる地域特有の賑わいを感じられました。取材陣は、今回の訪問でその地域と先生の人柄が薬局ごとに現れており、雰囲気も商品の陳列も大きく異なることを強く感じました。同じ顔ではなく、その先生のカラーが出ている薬局が魅力的なのだと感じます。そこに今後の薬局経営の大きなヒントがあるのではないのでしょうか。

神奈川県内には、突撃取材をした薬局さんに勝るとも劣らない薬局がまだまだたくさんあります。

取材班は今後もそんな魅力のある薬局さんをご紹介していきたいと思っています。

自薦他薦は問いません！「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局さんに行ってみて！」「私の店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、遠慮なく県薬へお声掛けください。

今回は藤沢市の「大島薬局」さんを予定しています。お楽しみに！！

突撃取材！ くすりと健康相談薬局 第3回 大島薬局(藤沢市)

健康サポート薬局 ワーキンググループ

神奈川県薬剤師会で認定された191軒の「くすりと健康相談薬局」の中から、取材陣が是非訪問してみたいという選りすぐりの薬局さんを紹介しているこのコーナーも今回で3回目です。

今回は、藤沢市の「大島薬局」さんを紹介します。

藤沢駅にほど近い商店街の一角にある大島薬局さんは、創立80年の歴史を持つ薬局で、月刊ストアジャーナルやBS-TBSの「めざせ！健康マイスター」でも取り上げられています。

今回は、取締役である大島崇弘先生と専務である橋本いく子先生、大島薬局さんを50年来かかりつけとして利用されているM様へインタビューさせていただきました。



左から、大島^{おおしま} 崇弘^{たかひろ}先生、橋本^{はしもと} いく子^こ先生、お客様のM様、塚本取材隊長



現在の大島薬局の外観と入口横の看板

大島薬局について

大島薬局は、昭和12(1937)年4月に、崇弘先生のご祖父母様が創業されました。現在は、崇弘先生のお父様である大島 成五先生が代表取締役社長をお勤めになられており、崇弘先生は3代目です。2代目成五先生のご姉妹には、今回インタビューに答えていただいた橋本いく子先生と妹さんがいらっしゃり、皆さん薬剤師でいらっしゃいます。

現在8店舗を経営されており、本日伺った藤沢本店のビルは今から50年前に建築され、何度もリニューアルされ、モダンな作りの店構えの中に品格を感じさせる薬局です。またホームページには大島薬局のあゆみと藤沢の歴史が紹介されており、まさに地域に根付いた薬局です。

女性薬剤師の憧れ、「いく子先生」

今回、お話を伺った橋本いく子先生は、以前当薬剤師会の理事を務めていらっしゃいました。偶然にも今回のインタビューは、全員女性薬剤師だったこともあり、素敵に年を重ね、そして現役の薬剤師としてその知性と教養と女性としての魅力で輝き続けている橋本いく子先生は、私たち女性薬剤師の目指す姿を示してくれているように感じ、皆すっかり「いく子先生」のファンになってしまいました。

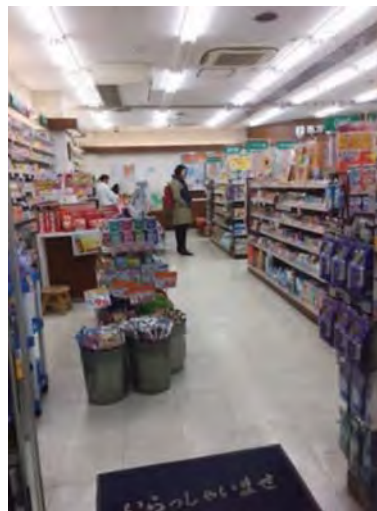
そんな素敵なく子先生ですが、大学を卒業したての頃は、薬剤師の仕事はやりたくなかったそうで、サラリーマンの妻に憧れ、現在のご主人と結婚なさいました。2年間のロンドン生活を経て、日本に帰国した時にあるお客様から「これで安心して病気ができる。」と言われビックリしたことが大きな転機となったそうです。薬剤師とはそのように思ってもらえる職業なのか！と感じ、今でもその状況は鮮明に記憶に残っていらっしゃるそうです。それからは「自分は一生懸命勉強して人様の役に立ちたい。」と考えるようになり、常に色々な方から学び続けて今日を迎えられています。いく子先生が44歳の時にお父様が亡くなられ、その時は悲しみの涙より、自分はこれから地域のため、社員のため頑張らなければと強く感じたそうです。



取材陣の憧れ 橋本いく子先生



創設されたころの大島薬局（ホームページより）



お店の入口から店内の様子を撮影



店内奥の処方せんコーナー

先代のお父様やお母様からも「大きくしようと思って仕事をしたことはない。一生懸命やっていたらこうなった。」と言われ、「そういう気持ちこそが大切であり、結果は後からついてくるものです。社員が気持ちよく働けることが大切であり、それは顔・動きに出るものです。大きな製薬会社の重役の方からこのお店は入ってくると店員の方がみんな明るいと言っていたのがとても嬉しかった。」とお言葉をいただきました。そんなお話を語るいく子先生のお顔も明るく輝いていらっしゃいました。

今回伺ったいく子先生の年齢には取材陣もびっくりでしたが（実年齢の公表は我々だけの秘密です。）、現在も週に4日現場で活躍していらっしゃいます。最近では調剤業務ではなく、主にお客様からのご相談に対応されているそうです。「若い薬剤師さんは薬の説明を一生懸命するあまりその方の望んでいること、何を求めておられるかを理解する力がまだ足りないように感じ、そんな時が自分の出番だと感じている」とのこと。しかし、

先日も1人1時間ずつ3人の方のご相談に対応した時は、さすがに疲れましたと笑って話してくださいました。いく子先生のお話から、日々の仕事を楽しんでいらっしゃる事が伝わってきました。

薬局や品揃えについてのこだわり

「あなたの街の『かかりつけ薬局』」というキャッチフレーズの通り、ひと月に200軒を超える医療機関からの処方箋応需をされ、医療用医薬品は2800品目以上を在庫されています。OTC、化粧品、健康食品や介護食品、介護用品などラインナップも充実しており、約3000品目を取り揃えていらっしゃいます。広々とした店内は、シンプルな色合で統一されており、利用者の方が目的の物がすぐわかるように陳列もカテゴリー分けされていました。

スタッフは、薬剤師が18名、登録販売者が4名、その他、ビューティースタッフ（美容部員）や管理栄養士も勤務されています。化粧品の売り場も大きく、充実しています。

毒物劇物販売業も取得され、苛性ソーダや塩酸を扱っているそうです。また、高度管理医療機器販売業も取得されています。販売価格や目先の利益にとらわれず、地域の方から「アドバイスしてくれる薬局」として老若男女問わず利用してもらえるお店をめざしており、「薬」だけではなく、オムツなど介護についての相談にも対応できるように心がけていると崇弘先生から伺いました。



化粧品相談コーナー



介護食品・介護用品コーナー



着席タイプのお薬相談コーナー

お客様の印象について

50年来、大島薬局さんをかかりつけ薬局にしているM様は、現在御年80歳!!そんな年齢には到底見えない知的で、正義感、ユーモアにあふれるとても素敵でダンディーな方でした。今回は、今までの取材にはない1時間以上の長時間に渡り、M様流の薬局に思う事や大島薬局への「愛」をたっぷり語っていただきました。

●大島薬局とM様のなれそめ

岡山県のご出身で大学入学時上京され、無機化学の研究室にいらしたそうで、無機化学系の会社に就職され研究開発に携わってこられました。入社時に社宅を紹介された際、「練馬」、「世田谷」、「藤沢」があったそうですが、その時代の若者は石原慎太郎さんなどいわゆる『太陽族』に憧れ、湘南がとても人気があったとのことで、M様は「藤沢」を選ばれたとか。初めて社宅を訪れた時、会社の方から「藤沢駅のアーケードを通り、とにかく大島薬局さんを目印に行くように」と指示をされたそうです。当時の藤沢はトタン屋根の家が並んでおり、まだ関東大震災後の面影を残していました。駅前といってもビルは大島薬局だけだったとのこと。それから50年、橋本いく子先生と長いお付き合いが続いています。お互いに相談しあうご関係とのこと。

●M様の思う最近の医療事情

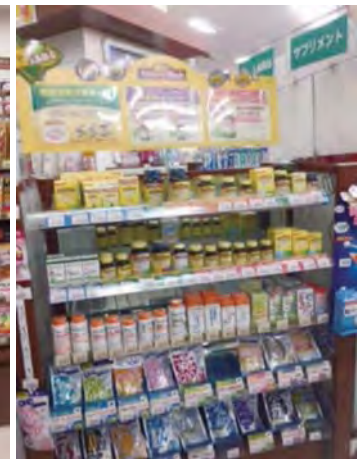
最近では医療自体が変わってきており、ドクターたちは『データ医療』でデータ解析を主にしており、患者への解説が少ないように感じている。ドクターたちにとっては良いことなのかもしれないが、いつもコンピュータを見ていて、患者が質問しても「薬の事は薬剤師に聞いてくれ」と言われてしまう。大きな病院ほど忙しすぎるのか、この傾向が強いように感じる。薬は上手に使えば良いと思っているが、あるとき自分の化学的な知識から「化学物質であることに変わりはないので『4種類以上』の薬を服用したら、『複合酸化物』ができるんじゃないか」と疑問に思い、医師に相談したが「薬剤師に聞いて」と言われた。

●M様の思う最近の薬局事情

M様がこの頃の薬局について感じることや疑問に思うことは、医療機関の門前にある調剤専門の薬局は、働いている人が1～2名でいつも忙しそうに見える。また店の前面にチョコレートやカップヌードルが山積みになっていて、一体「何屋さん」なのかわからない。経営上色々と問題があるのだろうとは思いますが、まるでスーパーみたいでどのスタッフが薬剤師なのかわからず、「保険調剤」と「薬などの相談・販売」のコーナーを初めて利用した人にはどうしたらよいのかわからないだろうと感じる。しかし大島薬局は、初めて利用する人でも店内に入ると「保険調剤」と「相談・販売」のコーナーがすぐわかり、薬剤師がわかる。



健康食品コーナーの一部



サプリメントコーナー



利用者にとってわかりやすく、薬効別に分類陳列されて、掲示されていた。

●「かかりつけ薬局は、大島薬局さんだ！」(M様の大島薬局とのエピソード)

エピソード1

11年間、脳梗塞後の後遺症と軽い認知症を患ったお母様の介護をしていた時、「外出して道がわからなくなったら必ず大島薬局さんに行きなさい。そこでタクシーを呼んでもらいなさい。」と話し、頼りにしていた。

エピソード2

ある時、血液検査の結果で「薬酸」が足りないと言われ、病院の近くの薬局で探したが見つからなかったが、大島薬局ではすぐに購入できた。大島薬局はなんでも揃っていて、尋ねても『ない』という事がない。陳列されていなくても尋ねれば必ず奥から出てくる。

『クレゾール』でも『仁丹』でも必要だと思うものはすべて揃っている。

禁煙のために『仁丹』を購入しようと某大型スーパーの中の薬屋さんを見たが、大島薬局さんが一番値段も安かった。そのことを初代の番頭さんに話した思い出がある。

エピソード3

父親を一人で介護している知人がおむつを購入する時、大島薬局さんより他の方が安いというようなことを言っていた。しかし大島薬局さんの良さは色々とアドバイスをしてくれることであり、実に具体的な介護の相談まですべて教えてくれる。例えば安い運動靴を買ったらやはり歩きにくい、それと同じである。介護の相談までできるということをととても大切だと感じていると知人に話した。

エピソード4

藤沢の大きな病院に白内障のオペで入院した時、夜、白衣を着た病院薬剤師がベッドサイドに来た。自分は薬袋もビニール袋も全て大島薬局さんのものを持っていった。すると病院薬剤師がそれを見て「藤沢市で一番薬がすぐ揃うのは大島薬局さんですね。」と言ったので、嬉しくて思わず「そうなんですよー！」と言ってしまった。



公衆衛生を担う日用雑貨についても豊富な品揃えでした。

●M様が思う、薬局に求めること

大きなドラッグストアでは「薬」に対しての説明が無い。薬は健康に関係するものなので売薬を求めるときに必ず説明をして欲しい。例えば大島薬局なら「前立腺肥大があるなら風邪薬で尿が出にくくなることもあるから気をつけなさい。」「抗生物質はきちんと最後まで飲み切れなければいけない。」ことなど毎回適切な説明とアドバイスを受けることができる。

昔、後期高齢者という言葉が発表された時、これは人権問題であると感じていたが、実際、自分が80歳になって「よく後期高齢者を決めてくれた」と感じてしまっている。昔は、総合感冒薬を飲んでいれば、治っていたが、75歳を過ぎてからは復活力（免疫力）が落ち、3日以内で治っていたものが、7日以上飲まなければ治らなくなった。「これが後期高齢者だなあ。」と実感している。

『データ医療』になってからドクターたちの説明が減り、そのことをプライベートの場で知り合いのドクターに話したところ、「自分から質問すると良い」と言われた。しかし、患者側に質問の知識がなければ質問することは困難である。『血中アルブミン』と言われても、医学用語のため理解することができない。万人にわかるように話してほしいと感じる。こんな時やはり薬剤師を頼ることになる。大島薬局は『薬屋』である。名前があって歴史がある。3代目にはこれからますます頑張してほしい。

●M様からの女性薬剤師へのエール

娘を持ったら『薬剤師』にするのが夢だった。橋本いく子先生が薬剤師になられた頃、女性は社会的にも多くの制約があった。現在はその制約は減り理工系の女性も増えている。これからは女性の時代だと思う。

●M様が社会に対し思っていることなど・・・

この頃、調剤に時間がかかると怒り出す人が多いと感じている。大半が自分のような年配者で、「連れ出してしまいたい」とさえ思うことがある。患者側がもう少しモラルを持ってくちんとして欲しい。

昔は、子供が下痢したときに直ぐに医者にかかってレントゲンまで取ってもらおうような事はしなかった。まず薬局に行って相談をし、この程度のものを飲ませておけば大丈夫だと説明を受けて納得したものである。何でもかんでもすぐに医者にかかるということは少し気をつける必要があると思う。

大島薬局では、「何時以降であればこちらに電話してください」という案内がしっかりある。しかし、「そこまでする必要はあるのか？」と感じる。利用者側に「その程度のことであれば翌朝で良い」という判断も必要であると思う。

藤沢は人口の割に大きな病院が少なく、その分開業医が多い。ドクターたちは新しい開業医が増えると脅威を感じるようであるが、私はその時ドクターに「人間、一時は移ったりするようなことがあるかもしれないが、あなたが自分の医療に自信を持ち、しっかりしたことをやっていれば大丈夫」と話している。

医療者が携帯電話を持ちその番号を患者さんにお知らせしていたら、今後認知症の方が増えたら電話ばかりが鳴るようになり、お風呂の中にまで携帯電話を持っていかなければならないような時代になってしまう。果たしてこれは必要なことなのだろうかと感じる。

●M様の3代目への思い

大島薬局は初代が非常に地域に貢献している方だった。創業当時に比べてとても大規模になった藤沢の中で、大島薬局が藤沢の歴史と共に地域に貢献して営んでいる事が今の地域の方にどのくらい伝わっているだろうか？と感じることもある。大島薬局は今日まで形は変わってきてはいるが、その初代の思いを持ち続けている。3代目にも是非この形を保ちながら時代に合わせてアレンジしてやっていってもらいたいと思う。

薬屋さんが新しくどんどんできているが、本当の薬屋のプライドを持って商売をして欲しい。3代目にはカップヌードルを売ってほしくない。



服薬支援に繋がるわかりやすいPOPや
情報提供コーナー、掲示コーナーも素敵です。



インタビュー中の崇弘先生

今後の大島薬局を担う、「崇弘先生」の思い

3代目の大島 崇弘先生は、品行方正で優しい素敵な先生です。小さい頃は、毎日野球に熱中し、あまり『跡取り』であることを意識された事は無かったとのこと。しかし、今では、先代のご祖父母様の気持ちをしっかりと続けていくことが大切であるという『思い』を胸に、今後は「これまでの大島薬局がやってきたことを『宝』としてさらに新たな形を作っていきたい」とのこと。今後も大島薬局を利用する患者様やお客様だけではなく、地域のために貢献することを大切にしていきたいと力強くお話しいただきました。

いかがでしたでしょうか？大島薬局さんは、藤沢市の歴史とともに市民の方に寄り添い、変わりゆく世間のニーズに応えつつ、品ぞろえが豊富であっても品の良さを保っている“とても素敵な薬局”でした。

取材陣は今回の訪問でも、その地域と先生の人柄や気持ちがそのまま薬局に表れていると感じました。そして、時には厳しいご意見番である最強で熱烈な大島薬局ファンのM様以外にも、きっと大島薬局の各店舗にはたくさんのファンがいるように感じました。同じ顔ではなく、その薬局のオーナー・薬剤師のカラーが出ている薬局が魅力的なのだと感じます。そこに今後の薬局経営の大きなヒントがあるのではないのでしょうか。

神奈川県内には、突撃取材をした薬局さんに勝とも劣らない薬局がまだまだたくさんあります。取材班は今後もそんな魅力のある薬局さんをご紹介していきたいと思っています。

自薦他薦は問いません！「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局さんに行ってみて！」「私の店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、遠慮なく県薬へお声掛けください。

今回は伊勢原市の「快気堂薬局 上粕屋店」さんを予定しています。お楽しみに！！

突撃取材！ くすりと健康相談薬局 第4回 快気堂薬局 上粕屋店(伊勢原市)

健康情報のための特命ワーキンググループ

神奈川県薬剤師会で認定された191軒の「くすりと健康相談薬局」の中から、取材陣が是非訪問してみたいという選りすぐりの薬局さんを紹介しているこのコーナー。

今回は、伊勢原市の「快気堂薬局 上粕屋店」さんを紹介します。

伊勢原駅に降り立つと丹沢山系の山々が近くに迫り、清々しい風に期待が膨らみます。駅から車で数分移動すると大きな県道沿いに新しく出来たばかりの快気堂薬局 上粕屋店さんが見えてきました。もともとは2006年にコンビニエンス

ストアの跡地に開店した支店でしたが、農地だった約200坪のこの地に移転し2017年2月に新規オープンしました。広い駐車場、モダンな看板、お店の横の県道沿いには漢方植物連翹・南天・呉茱萸が植え付けられおり、それらが育ちダークブラウンの店舗を背景に山からの風に揺れているのが見られる日が楽しみです。新店舗は屋根の高い構造となっており、経営者の山口代表のイメージ通りとてもモダンな薬局です。今まで



快気堂薬局 上粕屋店の外観



お話を伺った山口寿則代表取締役社長(写真中央)と
神奈川県薬剤師会の突撃取材チームの面々

伺った駅前商店街の中の薬局さんとは異なり、2階からは高速道路が見渡せます。今まさに山が削られ工事中です。新東名の新しいジャンクションができ、伊勢原インターがすぐ近くにオープンするそうです。

お店のある地域の夜は真っ暗になり、旧支店ではすぐ裏に牛小屋があったため梅雨時は全面のガラスが虫だらけになった経験から、新店舗では外

看板は外壁に文字を貼り、後方からLEDライトで照らし出す作りになっています。外部表示板もアクリル板を貼り合わせた構造となっており細部までよく考えられた作りです。



通り沿いの外部の看板



入り口付近に設置されたアクリルの掲示版

快気堂薬局について



快気堂薬局 本店の外観

快気堂薬局 本店は伊勢原駅前にあります。先代はもともと大正初期の厚木の出身の方で南満州鉄道の機関士をお勤めになり、本土に戻り伊勢原駅前で食堂を営んでいました。昔の食堂ですのでほぼ飲み屋さんのようなお仕事で隣にあった薬局に憧れ、「娘（山口代表の奥様）を絶対に薬剤師にしたい！」と考えたのが始まりだそうです。薬局は家業で営んでいるところが多いので家業の癖があります。しかし従業員をひとりでも雇えばしっかりと就業規則等を整えることが大切と感じ改善してきたことです。今の時代はコンプライアンスが大切と考えていらっしゃると思います。

立地について

一番近い医療機関は東海大学病院、それでも500メートルほど離れており完全な面分業です。ほとんどの利用者さんが車でのご来店との事。七沢リハビリテーション病院脳血管センターの院外処方全面発行に伴い車椅子での来客者も多く、駐車場にも車椅子専用の案内があり、車いすのまま入れるように広々としたトイレが完備



天井が高く、開放感がある店内



車いすの方もゆったりと利用できるトイレ



車いすの方専用の駐車スペース

されています。トイレ内は落ち着いたグリーンで統一されており、山口代表のセンスと心配りが感じられます。ドライブスルーの設置も検討されたそうですが評判が良くないこと、運用が難しいと言うことでおやめになったそうです。

保険調剤・在宅医療について

医療用医薬品の備蓄は2,000品目以上、備蓄品目が増える要因はジェネリックと、もう一つは老人ホームの入居者はまずは入居前のDO処方がある上、入居される方々が地元の方でなく他地区からの方が多いことだそうです。一般用医薬品は雑貨も含めて600品目程度、在宅医療は近隣の施設訪問が多く、伊勢原、海老名、厚木の施設も担当し、月に200件を超えています。



在宅の患者様用にカレンダーをつるしておけるカーテンレールを活用したアイデアをご紹介いただきました。(調剤室の一角)

介護施設の介護職向けの講演会も積極的に提案し、開催しています。一包化のライン引き、急なお届けなど嫌煙されがちな事にも対応されています。しかしどんな施設、在宅医療専門医でも受けているわけではなく、山口代表の感覚で察知し、付き合わないと決めてきっぱりお断りすることもあるそうです。薬剤師が薬局内に1名になってしまうときも薬剤師が安心して仕事ができるようにと監査レンジも導入しています。



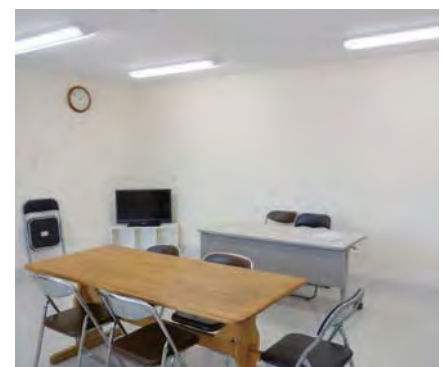
調剤室内の様子



監査レンジ

店づくりへのこだわりについて

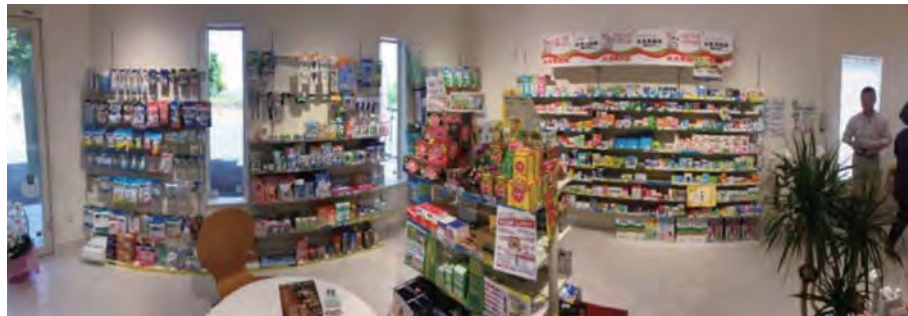
薬局での仕事でうれしいことは、「感謝される」ことに尽きる。その気持ちを大事にお店づくりをしているそうです。2階には20畳ほどの広さの会議室があり、初めからここは地域の方々の健康講習会を定期開催するために作られたそうです。現在月に1回のペースで健康講習会を開催されています。参加者が一番少ない時は、1人のこともありましたが、最多の時は20人だったそうです。継続していらっしゃることがとても素晴らしいと感じます。開催のお知らせは店頭でのチラシの配布、近隣200～300世帯のポスティング（運動のために山口代表自ら行っているそうです！）、一部ダイレクトメールでも告知されていま



2階会議室

す。医師を講師に招いたり、企業にお願いして乳酸菌の話をしてもらったりと特にルールは決めず開催されています。

お店は天井が高く、開放的です。天井からのライティングが明るく商品を照らしています。お店の中央にある柱は山口代表が山から切り出したもので、化粧品が陳列されている木製の素敵な棚も山口代表のお手製です。



店内の様子



山口代表が切り出した大黒柱とお手製の陳列棚

環境への取り組みについて

山口代表は、NPO法人 伊勢原森林山里研究会 理事長もお務めです。山から木を切り出し、棚やベンチなどを製作しているそうです。そんな折、日本薬局協会の隈 アヤ子先生の紹介で元金沢大学薬学部名誉教授であり、現在東京農業大学農学部 バイオセラピー学科教授 御影 雅幸先生と出会い、生薬の国産化に取り組むことになりました。大学、行政、一般財団法人 東洋医学資源生薬研究財団、山口代表のNPOの協力で、主に中国からの輸入に頼っている生薬の国産化に取り組んでいます。まだ試験段階ですが、いずれはこの地域の農家に作ってもらいたいと考えていらっしゃいます。しかし生薬はなかなか採算性が悪く、難しいものであるとのこと。御影教授は「生薬の国内生産安定強化を目指して、取り組んでいかなければならない。このことは他の人に任せてはいられない。薬剤師がやらなければいけないのだ。」と考えられています。昨年できた生薬はほとんど金沢大学で使用してもらったとのことですが、今年度の麻黄に関しては県内某大学にも話がついており、今後そちらでも使用して頂く予定になっているそうです。(医薬品として使用するのでも必ず、確認試験を行っています)「麻黄は、その起源植物により、抗炎症作用が強いもの、発汗作用が強いものと色々な種類があるが、特徴を生かし、品質を大切にしたい上での安定供給が大切！だからこそ国産なのです。」とおっしゃっていました。

伊勢原市周辺でも兼業農家が多く、農業はやらない方が良くというところも出てきており、荒廃農地が増えているそうです。農家にとっては、生薬よりも野菜を栽培する方が採算が良いので「採算が悪いからや



<http://www.iif-isehara.com/index.php>



お店の外でも、生薬を栽培中 左から「連翹」「南天」「呉茱萸」

めてしまおう。」となるだろうけれど、農家に任せるのではなく、修治（しゅうち）の問題もあるので、薬剤師が責任をもってかかわっていかなければならないというポリシーをもち、取り組んでいらっしゃるとのことでした。

このあと山口代表の車で薬局から10分ほどの日向薬師で有名な日向地域にある「薬草の圃場」を訪ねました。

日向の薬草圃場の様子

麻黄（ちょうど花が咲いていました。黄色いつぶつぶが花です。麻黄には雄花と雌花がありますが、この時期はまだ雌花が目立ちました。）



三島柴胡（ピンクの花は柴胡ではなく、アカヤジウの花、たまたま一緒に咲いてしまったそうです。）



桔梗（伊勢原市の花です。ゆくゆくはエキスを抽出し、「日向薬師の桔梗飴」として販売できたらいいなと企画中とのこと…）



アカマツ（行く末は、茯苓を栽培するために栽培中。何十年かかる壮大なプロジェクトだとか…）



山椒（アゲハ蝶の好物なので食べられてしまうそうです。）



今の薬局に思うこと

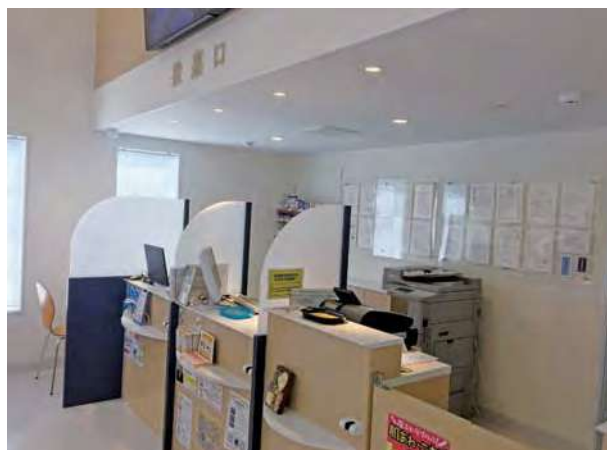
「今回、健康サポート薬局の話が出てきた時、薬局の機能が拡大したように思われた方もいると思うが、そもそも薬局というものは幅広い機能があった。しかし、経済原則があるかもしれないが、自分たちが範囲を狭めて保険調剤に集約してしまい、一般用医薬品の相談販売が追いやられてしまったり、素晴らしい制度である薬局製剤を活用していないと感じている。せっかく持っている権利を最大限生かした方が良いと感じている。そういう意味では、今回の健康サポート薬局は当然の流れだと思う。」とのこと。

薬局製剤について、現在は秦野、伊勢原地域で薬局製剤の許可を取得している薬局は3軒と聞いています。



その中でも実際に製造しているのは山口代表の快気堂薬局 本店のみのようです。薬局製剤は効き目がしっかりしており、風邪薬においてもパッケージ品よりも薬局製剤の方が売り上げも良いのこと。薬局製剤として、風邪薬は数種類製造していますが「風邪薬3号」の売り上げが1番良いそうです。その他、鎮咳薬、あせも用の薬なども製造販売しており、好評とのこと。西洋薬だけでなく、漢方薬も満量処方で作れるので、皆様にも是非、薬局製剤の製造販売許可を取ってほしいとおっしゃられていました。（現在、薬局製剤（430品目）のうち、漢方薬以外が194品目、漢方薬は236品目（216処方）が認められており、一般用漢方製剤として承認されている294処方の8割をカバーしています。）

「何か新しい物事を進めようとするときは地元の行政の担当の方と直接話すのが良いと感じており、しかし何かをするということはすべて政治が絡んでくるので意識は大切であり、政治課題、政策課題をもっとしっかり出していかなければいけないと感じている。文句ばかりでなく、実際に要望や意見を積極的に出していかなければいけない。市町村ごとで格差もあり、意識していかないと政治政策課題に気づけないのではないかな。現場の「あれ？」から繋げていかなければいけないと思う」とのことです。



投薬カウンター バックには掲示物用のアクリル掲示板

これからの薬剤師・薬局について山口代表より一言

薬剤師は薬の事はよくわかっている。でも病気のことを分かっている薬剤師は比較的少ない。もっと分かていないのが人のこと、そして社会のことがわかっていない薬剤師が大変多いのではないかと感じている。病気を治すという事は要するに人だから、究極なことを言うとその人が幸せに暮らしていくことをお手伝い出来るのが薬剤師だとすれば、そこまでの見識を持った人になってほしいと願う。薬剤師は町の科学者とされています。環境のことにも広く関心を寄せてほしい。例えば、薬局や患者さんのお宅から出る不要になった麻薬などの廃棄について行政の指導している方法に対し、「本当にそれでいいのか？」という疑問ぐらひは持って欲しいものです。

最後に、私が以前に経営コンサルタントの方の講演をきいて、印象に残ったことは「エンドユーザーと直接やり取りをする商売・商業の中で、時流に合わなければ淘汰されてしまう。そこだけは注意をしましょう。」という話。この業界でやっていくためには、生き残る側になるようにやっていくことしか道はないと思っている。

いかがでしたでしょうか？今回の取材を終えてやはり代表者の顔が見えるのがお店だなと深く感じました。山口代表は阪神、東北の震災にも薬剤師会とは関係なく災害時のボランティアとして参加されたり、伊勢原市の環境対策審議会の委員を務められたり、広い知識と行動力があり商売人・医療人がベストマッチの人であると感じました

神奈川県内には、突撃取材をした薬局さんに勝るとも劣らない薬局がまだまだたくさんあります。

取材班は今後もそんな魅力のある薬局さんをご紹介していきたいと思っています。

自薦他薦は問いません！「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局さんに行ってみて！」「私の店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、遠慮なく県薬へお声掛けください。

今回は小田原市の「夏目薬局」さんを予定しています。お楽しみに！！

突撃取材！ くすりと健康相談薬局 第5回 夏目薬局(小田原市)

健康情報のための特命ワーキンググループ

皆さんこんにちは。いつもお読みいただきありがとうございます。前号までの「突撃取材！くすりと健康相談薬局」はいかがだったでしょうか？今回は、小田原駅から徒歩4分、夏目薬局さんにお邪魔させていただき、現在神奈川県薬剤師会でもご活躍いただいている夏目善文（なつめよしふみ）先生にお話を伺いました。



訪問してまず印象的だったのは、お店に入っていらっしゃった方にすぐに夏目先生から近付き、処方箋の方は処方箋を受け取り、話しながらいっしょに調剤室に向かわれたことでした。大切にしていらっしゃるのは安心感と入りやすさ、多くの方が「お城はどちらですか？」など道を聞きに入っていらっしゃいます。



創業

夏目薬局は元々卸売業を営んでいた故夏目隆先生が昭和22年10月1日に小田原市新玉に開局した薬局です。



善文先生が3才のころ現在の場所に移動し、元々二階建ての一階店舗、二階が住まいという造りから、善文先生が中学校の頃、現在のビルに建て替えられました。現在の社長は隆先生の長男で善文先生のお父様の芳夫先生です。お母さまの幸子先生は芳夫先生の大学時代の同級生だそう。芳夫先生の弟の章二先生も鴨宮で薬局を開設しているとのことでした。

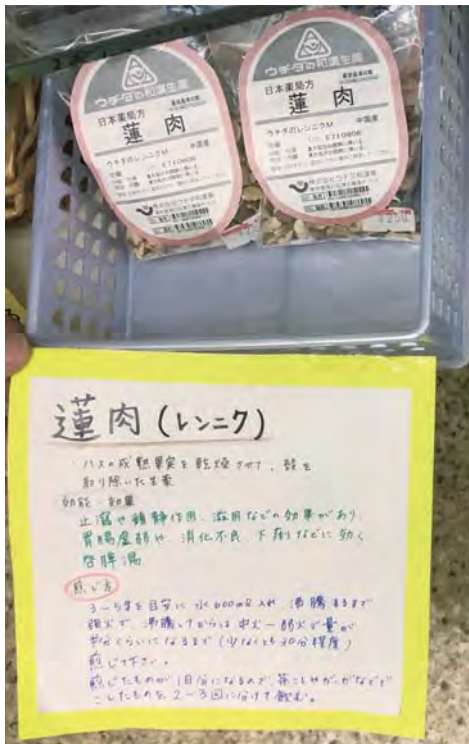


内装・品揃え

薬局の内装は元は昔からの薬局によくあるような、暗い感じだったそうですが、現在は壁紙を貼り替えたり、ショーケースの奥に鏡があるものを使うなどして明るく、広く見えるよう改装されています。医療用医薬品、OTCどちらも1800種類程度扱っており、OTCには従業員の方手作りのかわいらしいポップが数多くつけられていました。



OTCで一番売れるのは、店内のあちらこちらに置いてある飴だそうですが、季節によっても特徴があるそうで、夏場の自由研究の時期にはリトマス紙やスライムを作るためのホウ砂など、またこんにゃく芋のとれる時期には自家製こんにゃくを作るための炭酸カルシウムなども売れるとのこと。小田原は高齢化率が高く、来局する患者さんも高齢者が多いこともあり、杖やコルセットなども多く常備し売れているようです。お灸用のもぐさや元々アズレンスルホン酸ナトリウムの原料となっていたカモミール（カミツレ）、不安や下痢、食欲不振に効果のある蓮肉（煎じて服用）なども小分け販売されていました。こうなっているととても使いやすいですね。



薬局の隅には化粧直しなどに使える水道と鏡のある仕切られたスペースがあり、普段はどんな人でも使えるようになっています。そこに月1回は美容部員さんが来て、無料でメイクのお試しをしています。高齢者の施設などでもメイクをすることでお年寄りが元気になったという話が最近よく聞かれますが、薬局でもそういった取り組みを行っていくのもいいかもしれません。

薬局に関わる人々

従業員は全部で14名で、内訳は薬剤師9名、登録販売者1人、一般の販売員が3名、事務1名。薬剤師の正社員は夏目家の人を除くと1人だけで、ほとんどが午前中の忙しい時間に日替わりで来るパートさんなので、薬局を空けるのはなかなか難しいとのこと。(薬剤師会のお仕事、ご苦労様です。)そんな中でも、夏目薬局に立ち寄りやすいのは、従業員さん達の感じがよいからとのこと。パートの薬剤師の中には善文先生が子供の頃に遊んでもらった人もいます。働く側からしても、居心地のいい薬局なのでしょう。現在1人いる登録販売者は善文先生の奥様で、なんと、元は薬局に来るMRさんでした。誰にでもフラットな善文先生なので、若いMRさん達と割り勘で飲み会を開いたときに親しくなったそう。現在は1歳半になる息子さんがおり、2階の事務所で遊んでいました。将来は善文先生のように自然に薬剤師になるのかな…？





お店のマスコットサトちゃんとサトコちゃん
(コスチュームは夏目先生のおさがりだそうです。)

善文先生

夏目薬局の長男として生まれ、薬局の建て替え時期に幼少期を過ごした善文先生は、薬剤師のご両親がお忙しかったため、薬局で従業員さん達に遊んでもらっていました。そのためか、ご両親の要請は全くなく、ご自身も希望していたわけではないのに、自然に薬剤師になっていたそう。大学を卒業後も新潟の薬局に一旦は就職が決まったそうですが、ちょうど医薬分業の過渡期というタイミングでご両親の薬局が忙しくなってしまったため戻って来ることになり、結局卒業して以来現在まで夏目薬局で働いています。

そんな善文先生ですが、実は働き始めたころは金髪、ロン毛で、夜は接客のトレーニングのために(?)飲食店のアルバイトをしていたそうで、地元のバーでシェイカーを振っていたとか。歌も抜群にお上手です。普段の姿からは想像もできません。

現在も、薬局のある中央通り商店街の副会長や自治会青年部所属、下幸田神輿会副会長として神輿を担ぐなど地域に深く関わっています。

また、そんな忙しい中でも実務実習の学生(一期から三期まですべて学生を受け入れているそうです)はもちろんのこと、地元の中学生の職場体験や高校生インターシップの職場見学も受けているそうです。その中から将来の薬剤師も期待したいところです。学生に向けて一言いただいたところ、「今の学生さんたちは少し真面目すぎます。もっと広くいろいろなことに興味を持ち、もう少し遊びなさい」とのことでした。善文先生の若いころのように!とは言えませんが、興味を持つことは本当に大切なことだと思います。

今後は栄養士さんを入れていくことや、従業員に登録販売者を取ってもらいドラッグストアではない薬屋さんのOTC販売を活発にするにはどうしたらいいかを考えていきたいそうです。



善文先生が大切にしていることは、来局する人皆に時に優しく、時に厳しく、分け隔てなく普通に接するということだそうです。そんなフラットな感じが皆に安心感を与えるのでしょう。「薬局と呼ばれるより薬屋さんと呼ばれる方がいい」「薬屋のお兄ちゃんであり続けたい。」との言葉が印象的でした。

薬剤師として一番嬉しいことは“ありがとう”という言葉をもたらすことだそうです。OTCなど売らなければならない人には販売しないし、時には喧嘩をすることもあるそうで、そんな人達でも戻ってきてくれる、そういう関係を築いているからこそ人一倍嬉しい一言なのでしょう。これからも来局者さんと店頭でたくさん話していきたいと感じているそうです。

いかがでしたでしょうか？調剤薬局では中々構築するのは難しい、地域密着な感じが伝わったでしょうか？取り入れられるところは取り入れ、そうでないところも皆さんの薬局独自の色を出していく一助になれば幸いです。

さて、この記事に関して「薬剤師会の執行部に関わっている人が多いなあ」と感じているくすりと健康相談薬局の皆さん！皆さんの薬局にも取材に行きます！自薦他薦は問いません。「是非うちの薬局に！」と思われた方は薬剤師会までご一報ください。皆さんの薬局でお会いできる日を楽しみにしています。



〈お詫び〉

薬壺9・10月号(前号)におきまして、「突撃取材！くすりと健康相談薬局 第4回 快気堂薬局 上粕屋店(伊勢原市)」本文P7ページ アカマツと桔梗の写真の掲載が入れ替わっておりました。誠に申し訳ございませんでした。お詫びを申し上げますとともに、掲載をさせていただきます。

アカマツ(行く末は、茯苓を栽培するために栽培中。何十年かかる壮大なプロジェクトだとか…)



桔梗(伊勢原市の花です。ゆくゆくはエキスを抽出し、「日向薬師の桔梗飴」として販売できたらいいなと企画中とのこと…)



突撃取材！ くすりと健康相談薬局 第6回 不動薬局 長坂店(横須賀市)

健康情報のための特命ワーキンググループ

皆さんこんにちは。いつもお読みいただきありがとうございます。前号の城下町小田原に続きまして今回は港町横須賀です。今回の取材先は「不動薬局 長坂店」さんです。

取材陣はまずJR逗子駅に集合、そこから車で不動薬局 長坂店に向かいました。車は逗子から葉山とおしゃれな街並みを通り抜け、右手に海、左手に豪華な別荘やレストランを眺めながら走ります。横須賀市に入るとまもなく右手に大きな横須賀市民病院が見えてきます。その目の前にあるのが不動薬局 長坂店です。周りには数軒の薬局が並んでいます。そんな中、間口が広く入り口が2か所ある薬局の中からいつも通りの優しい笑顔で米山先生が私たちを出迎えてくれました。



歴史

不動薬局は横須賀市林に、米山先生のお父様、米山 繁男氏が開局された薬局です。本店は昭和31年に開局、続いて長坂店が、その後武支店が開局しました。横須賀市では有名な米山三兄弟（皆さん薬剤師）がそれぞれに管理者です。長坂店の前には横須賀市民病院がありますがもともと不動薬局長坂店があり、後から病院ができたという珍しい形です。米山先生曰く、「よく門前薬局さんとか言われるけれど向こうがうちの門前なんですよ。」とのこと。門前病院だそうです。そんなわけで患者さんは昔からの馴染みの方が多いようです。米山先生は男ばかりの三兄弟、かなり力強いお父上だったそうで、息子たちが順に薬剤師になるように線路を引いていました。実は米山先生本人は薬剤師になりたくてなった訳では無く、「お前の店はここだ！」と言われ、薬剤師になるのを断れなかったそうです。しかしささやかな抵抗を試みたとのことで卒業してすぐに実家の薬局に入るのは嫌だという意思表示をし、大学の就職担当の先生に全国どこでも行くから探してくださいとお願いしたところ「米山君横須賀が空いていたよ。」と言われ、今の横須賀うわまち病院(旧国立横須賀病院)に就職したそうです。米山先生本人としては「沖縄でもよかったんですけど…」と笑っていらっしゃいました。



↑昭和31年 本店開業直前



↑左：初代 米山繁男氏 右：お母様と兄 豊平先生と明男先生

初めは「これはまいったなあ・・・。」と思いましたが、町内の行事、新年会、忘年会、子供会等少しずつ地域の皆さんとの繋がりを築いていきました。まだ米山先生が20代後半から30歳ぐらいの頃だったそうです。町内の事にはできるだけ顔を出し、顔を覚え、そして顔を覚えてもらう、そんな努力の中、少しずつ徐々に地元に溶け込み人間関係を築いていきました。地域に貢献するために平日は午後8時まで、土曜日は午後6時まで営業しています。

かかりつけさん

かかりつけの女性お二人からお話を伺いました。「40代のかずちゃん」と「自称28歳の知的な老婦人」です。かずちゃんはもう20年以上のかかりつけさんです。お子さん達がまだ小さいころ病気がちで病院にかかることが多く、処方箋を持っていつも米山先生の薬局を訪れていました。ある程度お子さんが大きくなってからは米山先生に薦めてもらう薬を飲めばだいたい治ってしまうそうです。とにかく何かあると駆け込んで初めに米山先生に相談するそうです。お母様の具合が悪くなった時も、とりあえず米山先生に何科を受診したらいいのか相談したそうです。この薬局を選んでいる理由は「兎に角まず安心感！いろいろなところで割引とかもあるけれどその薬剤師さんに聞くよりは気心が知れた米山先生に症状を聞いてもらう。安心感を買っている。それに、いらない薬を売りつけるなんてことは無く、「家にある薬で対応できるならそれで対応するように。」と言われる。家族みんなとりあえず何かあったら相談に来る。」とのことでした。薬を買いに来ると言うよりは米山先生がいるからここに来ていたんだそうです。

米山三兄弟のうち長男は横須賀市薬剤師会前会長で本店を取り仕切る米山豊平先生です。次男が今回お話をうかがった長坂店の米山明男先生、三男は横須賀市薬剤師会の理事で武支店の米山和久先生です。長男の豊平先生が社長・経営者であり弟二人はそれぞれの支店をすべて任されているのだそうです。男兄弟3人が長く仲良く仕事を一緒に続けていく事はなかなか難しいことのように感じたので秘訣を伺ってみたところ、昔からお父様に「長男には絶対に逆らうな！」と言われてきたことが染みついているからだそうです。すごいですね！それぞれのお店はそれぞれの先生に任されているようでしっかり米山明男先生のカラーが出ているのがこの長坂店だと感じます。

しかしそんな米山先生ですが、この地域に来たばかりの頃はとてもよそ者感があり、馴染むまではかなり苦労したそうで、違和感が取れるまでには5年以上かかっています。もともと米山先生が生まれ育った場所、林から1.5kmほどしか離れていませんが、この地域は地元の人々が屋号で呼びあい、住民の苗字を聞いても「わからない」と返事が返ってくるような土地柄だったそうです。



続いて「自称28歳の知的な老婦人」からお話を伺いました。かずちゃんに比べるとご自宅は少し距離があるそうで車でいらしているそうです。このお方、かかりつけ薬剤師制度が始まったばかりの頃に来局した際、「かかりつけになって!」とおっしゃったそうで、米山先生が「なんでそんなこと知ってるの?」と聞いたところ「テレビでやっていたから私のかかりつけ薬剤師になってちょうだい。」と言われ、とてもびっくりしたそうです。「まだ同意書ができてないから今度にして。」と話したと笑っていました。

ご婦人のお話をそのまま引用させていただくと、「大きな市民病院の前なのでたくさんの薬局があるけれどやはりお店の持ち主さんがやってる薬局は違います。主人の具合が悪くなり、来局できなくなった時も米山先生の紹介で在宅医、ケアマネさんも決まり、米山先生が自宅まで来てくれてとても心強かったです。自分も今は元気に運転ができていますが出来なくなったときの相談にも乗っていただいて安心しています。命に関係することですから、やはり信頼というのはとても大事なことです。また薬の重複がないように確認をしてもらうことが大切です。昔はお薬手帳がなかったですし、医院と医院は連絡が取れていませんから、同じような薬が重複したそうです。それで具合が悪くなったという話も聞いたことがあります。かかりつけの薬局にかかっている、そういうことを防ぐことができる。何か間違ったことがあれば遠慮なく言ってくれる。気兼ねなく何でも相談できるので心が安らぎます。歳をとってからは尚更です。米山先生の薬局は地元根ざしている。地元出身というのはやはり責任があるわけです。隣近所にも親戚とかいろいろな方がいる。その人たちの命を守らなくてはいけない立場にいますので責任というものを重く受け止めています。長いお付き合いができるということが大事なんですね。また、処方箋のお薬は医療保険制度ですから、不要なお薬なんかはできるだけ避けて、横須賀市薬剤師会の残薬回収用ネイビーバッグを利用して、無駄な医療費を減らしていきたいと思っています。そのためにも正しく指導していただくのはありがたいです。特に今は介護保険などでも多くの税金を使いますから、あまり若い方たちに迷惑をかけることがないように心がけていきたいと思っています。年金もすべてそうですね。自分だけのことでなく日本の制度についてやはり心を配らなければいけない時代になってきたと思っています。不要な医療費は減らさなければいけない。認知症にならないようにしたいですし、寝たきりにもなりたくないですね。この地域は道路事情も良くないですし、平坦な土地ではないのでまだ車の運転をしています、十分に健康状態の良い時だけにしています。今日も眼科の受診なので、診療後に目がかすむ可能性があると思い、車では来ませんでした。もしできなくなれば米山先生が家まで来てくれるので安心しています。」お話を伺い取材陣一同感動してしまいました。

お二人に神奈川県薬剤師会の「くすりと健康相談薬局認定制度」についてご説明し、米山先生の薬局が横須賀市の取材の第1号店に選ばれたことを話すと自分たちがいい薬局を選んで本当に良かったと喜んでくださいました。お二人の言葉がまさに私たちの目指す薬局をそのまま表していると感じました。



思い

米山先生に「かかりつけ薬剤師」をどう思うか伺ってみました。先程のご婦人のようにかかりつけの方からかかりつけになってと依頼を受けるだけでなく先生の方からお声がけすることはあるそうです。しかし先生は肩書きとか看板とか押し付けがましいのがお嫌いだそうで、神奈川県薬剤師会からもらった看板もつけていないとの事です。いろいろな条件はあるが、元々やっていることだから別に肩書きは要らないと感じているとのこと。かかりつけ薬剤師に関しても同じお考えだそうです。「やっていることは変わらないのに逆に言えば人によって点数に差をつけて良いのか？」と思ってしまうんだそうです。書いてある条件もそんなの当たり前のことだとおっしゃいます。

「元々しっかりやっているところは良いが、それをムリムリ件数だけ集めようというのはどうかと思う。そもそもこういう制度というものは精神があって決まるわけで、その精神を理解すれば何をやれば良いのかは自ずと分かってくるはず。自分のお店のやり方というものが、制度において点数になっていくかはわからない。でもそれは二の次で、まずは精神を大事にし、そこからやっていこうというのが自分の中にある。点数は後からついてくるもの。でも政府はこういうことをして欲しいんだろなあということだけは自分なりに解釈し、こういう意味なのだからこういう風にやっていこうと言うベクトルを理解してやっていけば良いのではないかと思います。」

お父様から薬局経営や薬剤師として言われたことで印象に残っているのは「次に来てもらえるように。今日でおしまいじゃないよ。」という言葉だそうです。そこにはいろいろな意味が込められています。米山先生は薬局は信頼を売る職業とのお考えです。



↑お店のスタッフが折った折り紙で来店者がアジサイの花を仕上げていくディスプレイ。



↑エステコーナー



↑米山先生の奥様とエステスタッフの皆様

店内・品揃え

医療用医薬品は約1500品目、大型病院の門前であるため高額な医薬品が多くデッドストックになることも多いそうです。またOTCと雑貨を合わせると1500品目を超える品目が並んでいます。

また、お店の中には素敵なエステコーナーがあります。こちらを取り仕切っているのはお美しい米山先生の奥様です。元々先生のお店にいらした化粧品関係の方の中で1番美しくていちばん知的な方を選ばれたそうです。なるほど！お二人の写真をご覧ください。



米山先生と奥様

納得ですね。エステコーナーの周りはスタッフの皆さんがいろいろな工夫をし、素敵な一角を作り上げています。それもあり、エステの予約はびっしり埋まっているそうです。そして衣料品、傘、日用品、手作りのバッグ、化粧品、衛生用品、日本全国パワースポットの旅と題したボード・・・と並び、地域の交流の場になっています。この品揃えには理由があります。この地域は横須賀の中心部から離れているため近隣の方たちが「買い物難民」になってしまっているのだそうです。買い物を楽しむ場を提供するという目的で置いているそうです。経営的にはどうなのかな？と思うこともあるそうですが、持論である「地元の人に喜んでもらう！」という目的でいろいろなものを置かれているんですね。



米山先生は地方に行かれた時に「どんな田舎でも美容院と床屋さんそして介護施設は必ずある。どんなに通信販売・ネット販売が発達しても技術はネットで販売することはできない。」と感じるそうです。少子高齢化のこの時代、商圈はより狭いものとなっていきます。まさにこれからの薬局経営のヒントがここにあるように感じます。



これからの薬剤師、薬学生へ

最後に米山先生から薬学生また若い薬剤師に向けてメッセージをいただきました。

「当薬局でも毎年実習生を受け入れています、私は学生が来た時は主に「今日は海鮮丼な。」とか「今日はラーメンな。」とか連れて行く係です。学生もみんな個性的でそれぞれ良い面悪い面があり、それが悪い方にも良い方にも伸びるわけです。実習も含めてすべてマニュアル化されすぎていると感じるので、「画一化された薬剤師になるなよ。」とだけは伝えます。「お前のその個性は良い面も悪い面もあるけれど絶対に残しておきなさい!」と。本音で腹を割ってしゃべれるようになって初めて聞けるものがあります。マニュアル通り、型通りで四角四面のことしか言わない人だったら、こちら話しくいですよね。だから画一的な薬剤師ではなく個性を持った薬剤師が増えればいいなあと思っています。

米山先生の薬局は美しい奥様、お嬢様を始めスタッフのみなさんがとてもニコニコとして人柄の良さが伝わってきます。もう10年以上、誰1人退職された方はいないそうです。薬局にとって人はとても大切なんだなあ実感できる、優しさが伝わってくる薬局でした。



↑ 米山明男先生と薬剤師の長女 星野先生(ご主人も薬剤師)と取材隊長塚本

さて今回の突撃取材はいかがでしたでしょうか? 皆さんの地元の「くすりと健康相談薬局」で取材に行ってほしいところがありましたら、是非薬剤師会までご一報ください。自薦他薦は問いません。ではまた次回お会いしましょう。



突撃取材！ くすりと健康相談薬局 第7回 梶山みついき薬局(横浜市鶴見区)

健康情報のための特命ワーキンググループ

皆さんこんにちは。神奈川県薬剤師会で認定された「くすりと健康相談薬局」の中から取材陣が是非訪問してみたいと思う薬局を訪ねレポートする自己満足企画・・・(汗)。ではなく、素晴らしい取り組みを続ける薬局を紹介し今後の薬局作りのヒントにしてもらう連載企画、「突撃取材！くすりと健康相談薬局」も今回で7回目、2年目に突入しました!!!これも偏に取材に快く協力してくださった「くすりと健康相談薬局」の皆さんとご愛読いただいた会員の皆さんのお力添えの賜物です。本当にありがとうございます。これからも様々な薬局さんを紹介していきます。そして一つでも多くの会員薬局さんが「くすりと健康相談薬局」として名乗りを挙げてくださることを期待しつつ連載を続けていきますので皆様引き続きよろしくお願い致します。

さて、記念すべき2年目の1軒目は横浜市鶴見区の「梶山みついき薬局」さんです。くしくも1年目と同様横浜市の薬局さんからスタートとなりました(もし、お読みでない方がいらっしゃいましたら是非バックナンバーもご確認ください)。「梶山みついき薬局」さんは株式会社ヒューメディカさんの4店舗目の薬局で2013年8月に開局しました。薬局がある横浜市鶴見区梶山の環状2号線沿いには薬局やドラッグストアがなく、地域全体の高齢化も進んでいるため、地域の高齢者が使いやすい薬局をコンセプトに開設されました。トイレットペーパーやティッシュペーパーなどの物販の他、医療だけでなく予防や介護にも力を入れ様々な相談を受け様々な情報を発信していく、まさに「くすりと健康相談薬局」として日々活躍されています。今回は神奈川県薬剤師会でも常務理事としてご活躍されています代表取締役の唐澤淳子先生と管理薬剤師の平澤道恵先生にお話を伺いました。



唐澤先生とヒューメディカ

唐澤先生は大学を卒業後、2年程の病院勤務を経て結婚を機にヒューメディカの前身、「汐田薬局」に入職しました。「汐田薬局」は1974年8月に横浜市鶴見区下野谷町に開局した薬局で、開局当時から病院で使用される分包機が設置され、保険請求が手計算で行われていた時代にレセプト用のコンピューターがある先進的な薬局だったそうです。当時のコンピューターが六畳一間を独占していたという話は想像することも出来ず、

とても印象的でした。

また汐田薬局があったこのエリアは工業地帯で公害が多く、喘息や慢性気管支炎の患者さんが非常に多く今でも治療を続けている患者さんがたくさんいて、こうした患者さんとのかかわりも今の唐澤先生の考え方に結び付いているのだなぁと感じました。

今から三十数年前、在宅医療について今ほど取りざたされていない時代に事務長さんに連れられて患者さん宅の訪問をした経験が唐澤先生の在宅医療の原点で、この在宅医療に関する活動を自由に行える環境がこの「汐田薬局」にはあったそうです。初めは事務長さんがご馳走してくれるご飯に釣られて同行したそうです(笑)。ただ下町の雰囲気のあるエリアだったこともあり、まるで知人宅を訪ねるかのような和やかな訪問ができ、暖かく迎えてくれる患者さんと出会い、白衣を脱いででの会話の効果を実感するなど様々な経験をしたそうです。そんな中で患者さん宅に大量に残る薬を見て処方医と相談し残薬を解消する活動を三十年以上前から行っているという話には驚かされました。今は在宅医療について評価されるようになり、その実績が加算の算定要件に加わったため在宅医療に取り組む薬局も増えてきましたが、手間のかかる患者さんの対応を嫌がる薬局さんの中にはあります。本来の在宅医療のあるべき姿をもう一度皆さんに考えていただきたいと思いました。

1995年6月に株式会社ヒューメディカを設立し、翌年には2店舗目の「しんまち薬局」を開設、2000年9月には居宅介護サービス、福祉用具のレンタル・販売サービスを提供する「うしおだ福祉サービス」を開設しました。翌2001年に3店舗目の「新つるみ薬局」を開設しましたが、ここでまた新たな取り組みにチャレンジしました。「新つるみ薬局」は横浜市で初めて無菌調剤を行った薬局で当時は行政側にもノウハウが無く、開設にあたって苦労されたそうです。結局、大学教員のアドバイスを受けながらクリーンベンチの設置に至りました。また元々ヒューメディカの薬局は調剤偏重でしたが唐澤先生は先を見越してこの薬局でOTC販売を含む物販の強化に取り組んだそうです。社内にOTC委員会を作り、小さな成功体験を積み上げながら皆で勉強していききましたが、定着するまで6年の歳月を費やしたそうです。そしてこの薬局にはさらに驚きの事実が隠されていました！薬局開設のために購入した土地がなんと2000坪も有ったそうです……。2000坪って北海道か！と突っ込みたくなりました(笑)が、交渉がまとまらず広大な土地の購入となったそうです。当時は近隣に何もなかった場所でしたがその後、大型マンションが建設され、多数の戸建てが建ち並び福祉施設が出来るなど開発が進んでいきました。今では所有する敷地内に保育園や給食施設を誘致して地域に貢献しているそうです。そして2013年8月にオープンしたのが今回取材させていただいた「梶山みついいけ薬局」さんです。

唐澤先生に会社の社訓について伺ったところ「愛」という回答を頂きました。患者さんに対する愛・地域の皆さんに対する愛、そして職員に対する愛。関わる全ての皆さんに「愛」をもって接することが大切だと話されていました。この思いはヒューメディカのフィロソフィーやビジョンにも表れていました。また職員が意見を出し合って作ったという会社のロゴもハートをかたどったデザインとなっていました。こうして機会がある毎に思いを伝えていくことでスタッフが「愛」のある医療人として成長し、日々行動しているのかもしれないですね。

梶山みついいけ薬局の概要と店内

「梶山みついいけ薬局」は環状2号線沿いにある面分業を目的とした薬局です。在宅医療にも積極的に取り組んでいますが、特定の医療機関とタイアップするのではなく、患者さんのご家族やケアマネージャーさんから依頼されて件数を増やしています。元々コンビニエンスストアがあった場所に開業したためスペースは広めで物販スペース・待合スペースの他、隔離スペースや相談スペースなどゆったりとしたフロアになっていました。



待合スペースは明るく入りやすい雰囲気を求め「カフェ」をイメージした丸テーブルを配置しピンクの椅子を使っています。店内にはジャズが流れており薬局らしからぬ洗練された雰囲気で唐澤先生・平澤先生のこだわりが感じられます。隔離スペースにもご利用者さんからもらったという写真などが飾られており地域密着の薬局らしさが伺えます。投薬台は低く作られており必ず座って服薬指導をします。相談対応がしやすいように考えてこのスタイルにしたそうです。



↑BGMもさることながら、カフェイメージするおしゃれな待合スペース



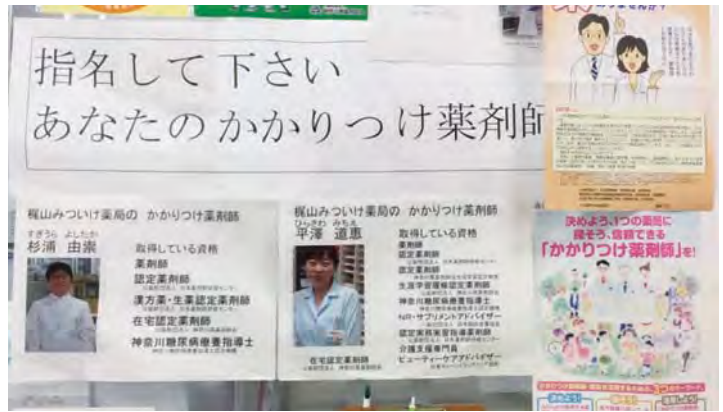
↑インフルエンザの方など感染対策の待合室
(久保田先生に入っていました)



←内部は壁面に患者様が撮影した写真や作成した作品、
抗インフルエンザ薬の使用方法が貼ってありました。



↑ 投薬カウンター



↑ 投薬カウンターの後ろには、「かかりつけ薬剤師」がアピールされていました。

物販スペースは季節に合わせた装飾がなされ、中には実務実習の学生さんが作ったブースもあり温かみを感じます。会社全体としてOTC委員会が有りそこでエッセンシャルドラッグや衛生材料など最低限の取扱品目を決定して各店舗で販売しています。その他店舗周辺の状況や利用者の状況に併せ商品を各店舗で選定しておりますが、「梶山みついで薬局」ではおよそ3,000品目の取り扱いがあり、その大半を店舗で選んでいます。その中でも待合スペースにも置かれていたフルーツ酢が目に残りました。夏場には試飲販売を行いお中元に使っていただくほどの高評価を得たそうです。そうした利用者さんからの声がスタッフのモチベーションに繋がり物販に対しての抵抗も少しずつ減ってきているとの事でした。小さな成功体験の積み重ねが明日を創るんですね！

物販スペースには地域の方々が作成した作品が販売されていました。地域コミュニティには多数の趣味の会がありますがその作品を販売する場所は多くはありません。そこで販売スペースを地域の皆さんに無償提供しているそうです。こうした取り組みも地域との繋がりを深くする一因となっているのでしょう。



↑ ご近所の方の作品を販売する手作りコーナー

← 季節商品のコーナー

店内を見渡すと目立つ場所に「聞こえの体験会」と大きく書かれていました。補聴器メーカーとタイアップして定期的に相談会を開催しているそうです。耳鼻科の患者さんが特別多いわけではないのですが、興味はあるが取扱店が近隣になく購入できない方のために取り扱っており、利用者さんの希望が有ればメーカーがご自宅まで出張してくれる親切設計です。

また「骨密度測定」の案内もありました。こちらは踵で骨密度を計測する機会をレンタルして行うそうです。健康測定器は神奈川県薬剤師会でも貸出しております。これからは「くすりと健康相談薬局」専用の機器も用意されますのでご興味ある方は是非チェックしてください。

調剤室の入り口には「かかりつけ薬剤師」をPRする手書きのポスターが有りました。薬剤師の写真と所有する資格なども書かれており患者さんが選びやすいように工夫されていました。印刷されたものより手書きの方が温かみを感じ、親しみやすい印象があります。



調剤室内

管理薬剤師・平澤先生

平澤先生はかかりつけ薬剤師のPRポスターにも有りましたが、神奈川県薬剤師会生涯研修履修認定薬剤師・日本薬剤師研修センター認定薬剤師・実務実習指導薬剤師・神奈川糖尿病療養指導士・NRサプリメントアドバイザー・介護支援専門員・ビューティーケアアドバイザーなど多数の資格をお持ちのスーパー薬剤師！薬剤師としてのこだわり・想いを伺いました。「私はやっぱり患者さん第一主義ですね！」と即答されました。「人の役に立つというのは人間の本能だと思います。薬局というのは普通に働いているだけでなく人に喜んで頂けるいいお仕事なので、全力で、患者さん目線で頑張りましょう！」とスタッフによく話していると聞いて、私自身の言動・行動を改めて考えさせられました。



左からオーナーの唐澤常務理事、インタビューに答えてくださった平澤先生、塚本隊長

「処方箋を沢山受け付けてバンバン作ってどんどん投薬するのが効率的で利益も上がるのは理解していますが、一人一人丁寧に対応し、学校薬剤師や地域の医療懇談会の講師、健康相談会や聞こえの相談会などいろいろな活動をしたいです。」と話す平澤先生。こうした活動は利益に直結せず持ち出しになることも多い

ですが、会社がそれを理解してやらせてもらえることにも感謝しており、先生のお人柄を感じました。

こんな先生だったらかかりつけ薬剤師をお願いしたい患者さんも多いのではないかと前述のPRポスターについて伺ってみました。すると「こちらからみんなに声掛けなんか絶対しません。」との答えが返ってきました。また患者さんから「あなたになって欲しい」と言われても会計が高くなることを強調した後ろ向きの説明をすると、意外にもそれでも「構わないから是非!」とお願いされるため、かかりつけ薬剤師を引き受けているそうです。私もこうなりたいと強く感じました。

実務実習への取り組みと実習生

今回の訪問・インタビューは17時から行われました。19時を過ぎた時間に実務実習中の学生さんがやってきて、実習発表会の資料をみせてくれました。「この薬局は他とちょっと違うから発表したい。」と自分から発表テーマを決めたそうです。まとめのパワーポイントには「薬局は患者だけでなく、地域の健康に幅広く貢献することが出来る。」とありました。この時間に自らの意思で薬局に来ること、そして発表内容やそのまとめを見るとこの学生さんがいかに充実した薬局実習を行ったかが伝わってきます。平澤先生によるとこの学生さんは薬局職員が患者さんと接する姿を見て、接客の姿勢や薬局の在り方などにも気が付いてくれて深い質問を投げかけてくれたそうです。確かに学生さんによって感じ方は違うかもしれませんが、気が付くだけの材料がこの薬局にはあったという事は疑う余地もなく、そうした実習を学生に提供しているのは素晴らしいと思いました。

いかがでしたでしょうか? 梶山みついけ薬局さんは開局5年目の新しい薬局ですが、開設者や管理薬剤師の想いを形にしており、在宅医療の提供や健康情報の発信、地域活動などその活動の場は多岐に渡ります。こうした活動を通して地域で信頼を得て、頼られる「くすりと健康相談薬局」として活躍されています。地域に根差すために必要なものは歴史だけではありません。地域の皆様に対する「愛」を、地域に貢献したいという想いを持って形にすることが大切だと心から思いました。

神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局さんが沢山あります。「我こそは!」、「あそこだったら!」という「くすりと健康相談薬局」さんがありましたら自薦他薦は問いません。是非神奈川県薬剤師会にご連絡下さい。

次回は初の川崎上陸! 有馬センター薬局さんを予定しています。お楽しみに!!



インタビューに答えてくださった平澤先生、オーナーの唐澤常務理事と突撃隊のメンバー

突撃取材！ くすりと健康相談薬局 第8回 有馬センター薬局(川崎市宮前区)

健康情報のための特命ワーキンググループ

皆さんこんにちは！神奈川県薬剤師会より認定された「くすりと健康相談薬局」の中から素晴らしい取り組みを続けている薬局を紹介し今後の薬局作りのヒントにしてもらう連載企画「突撃取材！くすりと健康相談薬局」も今回で第8回目となりました。

今回は、川崎市宮前区にある有馬センター薬局にお邪魔し、オーナーで当会の常務理事でもある伊藤 啓先生とスタッフの方にお話をうかがいました。

訪問時は、1月末の寒い日で数日前に降った雪がまだ残る中、18時とは言えインフルエンザなどで薬局内にたくさん患者さんがいらっしゃるお忙しい時に突撃訪問してしまいました。それにも関わらず、伊藤先生は薬剤師や薬局に対するスピリットなどを熱く語ってくださいました。



伊藤先生と有馬センター薬局について

有馬センター薬局の前身は、伊藤先生のおじい様が営まれていた漢方薬局で、現在の薬局のある場所の向かいにあったそうです。伊藤先生は、薬研で生薬をゴリゴリするような漢方薬局で、薬に囲まれて育ったので自然に薬学部に進んだそうです（洗脳？）。普段私たちが薬剤師会の常務理事として接している伊藤先生は『ゴルファー』というイメージですが、大学時代はバリバリと準硬式野球部の主将を務めていらしたとのこと。野球青年だったんですね。

伊藤先生のおじい様やご両親はともに薬剤師で、薬局を経営されていました。伊藤先生が薬局を経営されるようになって20年ぐらい経ち、現在は有馬センター薬局さんを含め3店舗を運営されています。

店舗は集合住宅の一階で薬局の広さは約30坪あり、店舗とは別に2階に会議室（通称：作戦会議室）があります。薬局の中は明るく、取材陣の訪問は日没後でしたが、すぐに見つけることができました。

立地について

有馬センター薬局さんは、市営地下鉄ブルーラインの「中川駅」、グリーンラインの「北山田駅」、田園都市線の「鷺沼駅」のちょうど真ん中に位置しており、宮前6号線沿いの「有馬第二団地前」のバス停の前にあります。薬局が所在する地域の「有馬」、「鷺沼」地域は、都心で働く若い世代のベッドタウンであり、薬局の利用者も30～40歳代の方々が中心だそうです。

店づくりについてのこだわり

お店のそこかしこに伊藤先生のこだわりやアイデアがちりばめられていました。カウンターの高さ一つ取っても、患者さんと薬剤師が相互確認することが最終チェックであり調剤過誤防止の要だと考えて、実際の薬剤、薬情、薬袋、手帳など全てを相互確認するために患者さんと薬剤師の双方が使いやすい高さを計算してあるとのこと。規制の概念にとらわれず、コスト面も考慮し、システムや備品、アイテムなどいわゆる『薬局向け』以外でも、活用できるものをいろいろとうまくお店の中に取り入れられて、薬局利用者に配慮した構造になっていました。



●プライバシーへの配慮

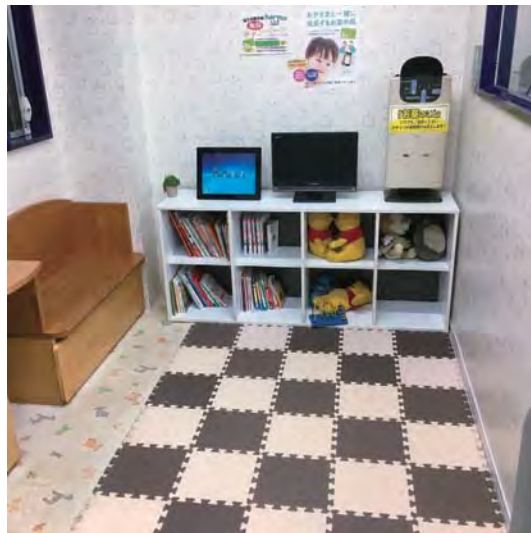


投薬スペースはしっかりとしたパーティションで仕切られていました。パーティションは斜めに設置され、絶妙な角度で他の方から見えないように工夫されています。背の高さ以上ありますが、圧迫感を感じないように配慮された造りになっていました。動線も考慮され、床の色分けなどにより、投薬スペースと待合スペースがはっきりと区別されているので薬局利用者の方が自然に導かれるようになっていました。伊藤先生によると「仕切られたパーソナルスペースがあると患者さんは安心してお話をしてくれる」とのことでした。このパーティションは、厚生局などでプライバシーの配慮と言われる前にすでに対応していたそうです。また、常時FMラジオのJ-Waveをスピーカーから流し、薬が出来上がるのを待っている患者さんが他の患者さんの服薬指導ではなく、ラジオに耳を傾けるようにしているとのことでした。さらに、今では保険薬局でもかなり主流になって

いる『受付番号表示器(ナンバーボード)』も、薬局向けのシステムがなかった時代から他の企業向けのシステムを導入していたとのことでした。

●感染症対策

有馬センター薬局さんでは、空気殺菌機が店内の随所に設置されていました。また、インフルエンザの患者さんなど感染症患者さん用の待合スペースも薬局の奥に別に設けていました。



●キッズスペースについて

入口から入って左側に、広めのキッズスペースが設けてあります。キッズスペースにお子さんが自然と入っていくように導線が工夫されていました。壁紙や絵本を置き、投薬スペースと同じく床の色が分けられており、スヌーピーの壁紙でお子さん用のスペースとして一目瞭然のかわいい作りになっていました。また、同席する保護者が座るスペースから視線の高さを合わせてママさん向けの情報も掲示されており、キッズスペースはお子さんだけではなくママさんも飽きないような作りになっていました。出入口が1つしかないので保護者の方も安心してキッズスペースで遊ばせることができるとのこと。もちろんキッズスペースにも空気殺菌機が設置されていて感染症対策もバッチリでした。



●情報提供

店内の各所に設置されたデジタルフォトフレームを利用して、スタッフの紹介や薬の血中濃度の解説など、薬局利用者の方に知っていただきたい情報を流していました。



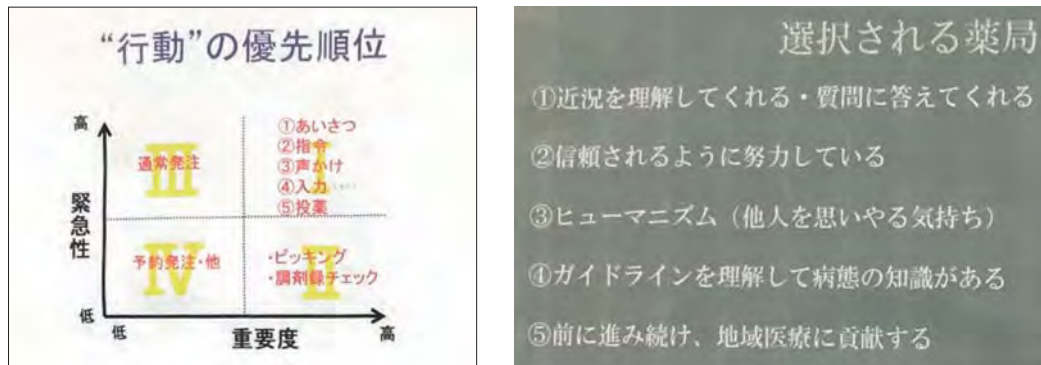
薬局の方針について

伊藤先生の願いは『みんなでhappyになること』。喜んでいただければ、自分も幸せになれる。常に地域住民に頼られる、選択される薬局になり、かかりつけとなってくれる患者さんを増やす為にはどうすべきかヒアリングしたり、スタッフとミーティングを行ったりして日々考えているそうです。

●基本方針

伊藤先生は、会社として『行動の優先順位を考えること』を基本方針として掲げ、調剤室の中に掲示されていました。「各々がバラバラに優先順位をつけるとそれぞれ大切だと思っていることが違うので、逆に優先順位にならなくなってしまう。あらかじめ基準を明確にしておくことではっきりとした行動目標がわかり、スムーズに事が運ぶ」とご説明いただきました。

たしかに、薬局の中で、個々が良かれと思って行動をしていることが裏目に出ることもあります。行動の優先順位を明確にし、調剤室に掲示するなど、『形』にして示していらっしゃる事が素晴らしいと思いました。また、会社の方針や精神的な面も含めスタッフ全員が共通の理解をもてるようにしていくことが重要であると感じました。



●年間テーマ

伊藤先生は、会社として基本方針の他に毎年テーマである評価項目（KPI）を決めていました。昨年は『イノベーション』で、「今までの価値観を新しい価値観に切り替えよう」という意味を込めてテーマに掲げたそうです。

どんな薬局でも皆さん頑張っているのだけど、どんなに頑張っても結果が出ないと意味がないので、どこかに線を引いて評価しなければいけないと伊藤先生は思っているとのこと。重要なのは、KPIを、各々の目標に落とし込み達成し、それを皆が理解するということだそうです。この目標は具体的に提示しているわけではなく、スタッフが自分たちで考えて行動しているとのこと。それでも、皆が正しく理解し行動できるかというところがうまくはいかないので、補正を重ねながら取り組んでいるとのことでした。

自分の薬局をより良いものにしようという上記のような経営理念を掲げているので、スタッフから「この薬局にいてよかった」と思われているのだと感じました。

薬局経営者は、倫理観がないと儲けばかりを求めてしまう危うさがありますが、伊藤先生は医療人としての倫理観も兼ね備えた経営者であると改めて感じさせられました。

●社内研修

伊藤先生の薬局はスタッフの年齢層が30～60代と幅広いことも特徴の一つです。伊藤先生は、若手、中堅、シニアそれぞれの年齢の立場からいろいろな意見が出ることが、大切だと考えています。例えば、若手から勢いのある意見が出てきても、経験が足りないかもしれないし、シニアから円熟味のある意見を出されても、守りに入っているかもしれない。こういったそれぞれの立場からの意見を出し合うことがメリットとのことでした。

会社全体でのミーティングは年間1～2回、店舗ごとでは毎月1回開催しているとのことでした。その他に全店舗の管理薬剤師など多数の社内会議を開催しています。

全体ミーティングでは、伊藤先生がオリジナルで作成した内容で基本方針や年間テーマなどに沿ったプレゼンを行い、毎月のミーティングではスタッフ各自が伊藤先生に与えられたテーマで資料を作って発表を



行っているとのこと。その成果が調剤室の中に掲示されており、例えば、「間違った敬語、正しい敬語の例」「言い難いことを伝える方法」などコミュニケーションスキルに関するものがありました。

ミーティングでは、あらかじめ司会と議事録作成者が決められ、掲示されていました。議事録を作成することで会議の内容の理解度を深め、また司会も決まった人がやると発展性がないの

で輪番で行うことにしているとのことでした。ミーティングが効果的に、スムーズに運営されていると感じました。

●福利厚生

伊藤先生の薬局では、3年に1回、社員旅行を開催しているとのこと、今年が旅行の年でなんと！沖縄旅行の予定なのとか。スタッフの皆さんもとても楽しみにしているそうです。

スタッフの方のご意見

入社7年目主任Wさん：理想＝目標を高くすると達成できないが、手が届くくらいの目標を見つけてできるようにしてくれるので長く続けられている。

入社10年目Aさん：中学2年生と小学2年生の子供がいます。最初はパートにて入社し、現在は管理薬剤師を務めています。子供が小さかった時は、働く時間を少なくしてくれていたおかげで、長く続けられています。

スタッフの方が、忙しくてもギスギスする雰囲気ではなく、楽しそうに、そして親切で丁寧にお仕事をしているのがとても印象的でした。

保険調剤についてのこだわり

主な処方箋の受付医療機関は、皮膚科と耳鼻科のクリニックとのことで、備蓄医薬品は約3000品目とのこと。

これまで色々こだわってやってきましたが、成功ばかりではなく、失敗も沢山あったそうです。失敗例としては、『症状聞き取りシート』を作成し待ち時間に記入してもらえば、投薬時に再度症状を聞く時間の無駄を省け、患者さんの為になり効率的にスムーズに済むかと考え試してみところ、2名くらいしか書いてくれなかったそうです。しかし、その症状の記入欄を初回アンケートの中に入れたら、皆さん書いてくれたとのこと、そうやって常にトライ＆エラーを繰り返し、失敗したことを改善して今に至っているそうです。素晴らしいなと感じました。

印象的だったのは、調剤室の目立つところにプレアボイドの用紙が貼ってあったことです。ファイルなどにしまっており「後で書こう」と考えて忘れてしまいがちですが、目につくところにおいておき、すぐに記載できるという取り組みは参考になると思います。(写真)

ジェネリックの使用促進への取り組みも、普及が始まった当初から率先して取り組んでいらっしゃるということです。伊藤先生の考えでは、ジェネリックの優位性と患者（消費者）目線ということを考えると、やらないと逆に患者さんは離れていってしまうと、ドクターにも同等性を説明できるように、聖マリアンナ医科



大学と一緒に普及・啓発に取り組み、いろいろ学び、環境を整備していったそうです。「ドクターが協力的ではない」とただ悲観し嘆いているだけではなく、「(我々は) 専門家なのだから、話し合いの段階から積極的にかかわって、理解を得ていただきたい」といつも思っているそうです。薬剤師はもっと積極的に行動をするべきだとお話しいただきました。

次の関心は『フォーミュラリー』とのこと。伊藤先生が自身で今考えているのは、『地域フォーミュラリー』で、例えば、ジェネリック医薬品に

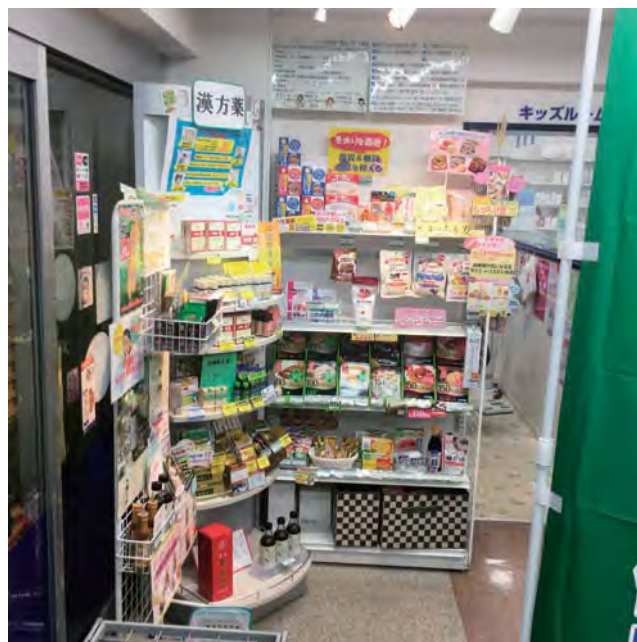
関して自分の薬局の採用メーカーと隣の薬局の採用メーカー、また別の薬局の採用メーカーが異なるのは、患者（消費者）目線からすると変なのではないかということです。「宮前区だったらこれを採用で良いのではないか」というのを皆に提案をしたそうですが、今のところ課題が多かったとのこと。『フォーミュラリー』というのは病院内の医薬品採用の考え方としては素晴らしいと思うが、薬局の場合は消費者目線でいえば薬局毎に異なる商品が調剤されるのは好ましくないが、それぞれが独立した企業であるため、価格交渉やメーカーとの付き合いも同一にはならないのでなかなか難しい問題。とはいえ将来的にはそういうのがあるべき姿ではないかと感じていらっしゃるそうです。

医薬品の採用については、味を確かめるということを徹底してやっているそうです。散剤は必ず行っているそうですが、OD錠に関しても特にっており、一例を挙げると『ドネペジル』はどれも味が良くなかったそうですが、各メーカーの確認をして、「一番苦くないのはこれでしょう」というものを採用したそうです。ただ、味見には結構勇気が必要だと笑いながら話してくださいました。医師は実際にその現物を見て確認して処方しているわけではないから、そういった点が薬剤師として関与できる専門性の一つだとおっしゃっていました。また、疾病固有の特徴など患者さんの特性を理解した上での製剤の選択などは、薬剤師の専門性を生かしてやっていける面白いところなので、特にチェックをしているそうです。

品ぞろえについてのこだわり

伊藤先生のこだわりポイントの一つは、調剤室の外の医薬品以外の商品を『店頭品』と呼ぶことにしているそうです。以前は全ての商品を『OTC』と呼ぶ傾向が強かったそうですが、『飴』についても『OTC』と口にしていたのに違和感があり『医薬品』を使う場合には、意識を切り替えて対応する必要があると考え、『OTC』と『店頭品』を分けて意識してもらうことにしたそうです。

店頭品の在庫は500品目あり、在庫管理はABC分析*を導入し合理的に行っているそうです。伊藤先生が卸の展示会などで面白い商品を見つけてきたり、スタッフの方が頑張って探してきた『エクエル』や『黒酢』など、オススメしたい商品を厳選して販売



しています。また、POPもスタッフの方が頑張って手作りしているそうです。レジもカードや電子マネーが使えるカシオのネットレジを採用し、薬局利用者には大変喜ばれているとのことでした。

店頭品の取引先は、『JOVI』とメディセオの『classA』が多く、その中でも『もっちり麦』は当初から健康サポートをするのに面白いなと思って採用しているとのことでした。薬局利用者の年齢層などニーズに合ったおしゃれな飲料水も販売されており、若い人が多いだけでなく、平均所得が高めの地域であることが垣間見えました。

ふと目に留まった、見慣れない『しょうが湯』も伊藤先生が医薬品の展示会で見つけたもので、小さいメーカーが作っているものですが、生姜の味と香りが他社の『しょうが湯』とまったく違い「生姜そのもの」という感じとのことで、気に入って販売しているそうです。また、青汁の試飲会なども開催しているそうです。

今後は、『アスタキサンチン』などしっかりエビデンスやメリットのある商品に力をいれてお勧めしていこうと考えているそうです。

※ABC分析：「重点分析」とも呼ばれ、在庫管理に用いられる手法。たくさんある指標の中から重視するポイントを決めて、優先度・重要度別にA・B・Cの三段階に分類して管理していく方法です。ABC分析のメリットは、注目すべき商品が明確になり、経営判断がスムーズになると言われています。



嬉しかったこと・悲しかったこと

毎回おなじみの質問ですが、伊藤先生の薬剤師人生においてすごく印象に残っていることを伺いました。

嬉しかったことは、薬局利用者の幼稚園児から『どんぐり』をもらったこと。こどもに「ハイ！」ともらったときに、『どんぐり』はこどもにとってみれば『宝物』だと思うので、「大事なものをくれた」＝「評価してもらえた」と感じ、嬉しかったそうです。

逆に、悲しかったことは、たくさんありすぎてわからないとのことですが、「神奈川の伊藤先生と言えば『ハルモ』」と全国でも有名なように、電子お薬手帳『ハルモ』の普及に力を注いでいるのは皆様もご存じだと思います。『ハルモ』だけではなく、『お薬手帳』をライフワークの一つとして取り組んでいらっしゃる伊藤先生ですが、ご自身は『お薬手帳』を薬剤師同士が皆で連携するツールと思って大切に扱っているのだけど、粗末に扱っている薬剤師を見るとすごく悲しい気持ちになり、心が痛むそうです。粗末に扱われている『お薬手帳』をみると、その手帳を所有している目の前の患者さんに謝り、「俺、頑張りますよ」と思うそうです。

電子お薬手帳『ハルモ』について

前述の『ハルモ』ですが、宮前区薬剤師会がソニーと共同開発のような形で始めたのが今では全国的に広がっていて、そのあと川崎全域に広げるというのでその責任者になって普及促進活動をしているとのことでした。

川崎市内のハルモ薬局導入率は30%ぐらいで4万人以上の方がカードを利用されているそうです。この数字は川崎市の人口比率だと3%に当たります。普段から継続して病院にかかっている人で換算すると約10%

の人が持っているので手帳インフラとして浸透し始めています。また、カードだけではなくスマートフォンにも情報が入るので利便性はすごく高いそうです。「災害時や、交通事故の際にお薬手帳を持っていなくても、スマートフォンは持っているから薬の情報が担保しやすい。これからはスマートフォンで持ち歩く時代になるでしょう!」と『ハルモ』のレクチャー(アピール?)もしっかり受けてきました。



今後の展望・課題

今後の有馬センター薬局さんの課題は、『健康相談を受ける』こと。皆さん頑張って「OTC販売をしました。」「健康サポート薬局を取りました。」「くすりと健康相談薬局取りました。」では、「何が出来るようになったのか」というと、あまり変わっていないと思うとのこと。認定を受けことが目標になってしまうのでは何の意味もないので、そこから先「では本当に健康相談を受けるために何をするか」が最重要の課題とのことでした。

これからの薬剤師に一言

6年制の学生たちが、せっかく6年間も学んだのだから、自分の専門性を生かすために何をしたら良いのかを是非考えてほしいです。私たち(4年制の薬剤師)と比べ、2年も多く学んでいるので、その分多くの違った経験を絶対にしていると思います。また、安易な方向にズルズル引っ張られてしまうと自分を殺してしまうのでかわいそうだなと思います。だから実習生が来るたびに、「そのプラス2年間の学びを将来有効に使ってほしい。」「『自分の専門性をどうやって活かすか』は、活かすも殺すも自分次第」だと話しています。と最後に熱い思いを語ってもらいました。

いかがでしたでしょうか? 今回の取材を終えて伊藤先生の薬剤師や薬局に対するパッションとチャレンジ精神、プライバシーの保護など患者さんに対する気配りに対し先見性があることに取材陣一同「鳩が豆鉄砲を食ったよう」にびっくりしどおしで、とてもよい刺激を受けました。『失敗の積み重ねが成功の元』というモットーで、失敗しても良いと思ったことをすぐに取り入れる伊藤先生の考え方・アイディアの積み重ね・



成功例が有馬センター薬局さんにはたくさん詰まっていると感じました。また、伊藤先生が薬剤師の専門性や個性をしっかり活かすような職場づくりをされていることを、取材を通して感じ、これからの薬剤師(若手や学生)ではない取材陣も多くの学びをいただきました。

神奈川県内には、突撃取材をした薬局さんに勝るとも劣らない薬局がまだまだたくさんあります。取材班は今後もそんな魅力のある薬局さんをご紹介していきたいと思っています。自薦他薦は問いません! 「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局さんに行ってみて!」「私の店にも取材に来て!」というリクエストがございましたら、遠慮なく県薬へお声掛けください。

次回は、湘南西エリア 平塚市のひかり薬局さんを予定しています。お楽しみに!!

突撃取材！ くすりと健康相談薬局 第9回 ひかり薬局(平塚市)

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会

素晴らしい取り組みを行っている「くすりと健康相談薬局」の突撃取材も今回で9回目となります。今回から隔号になり、健康情報のためのワーキンググループから引き継いで、地域保健委員会が担当します。どうぞよろしくお願い致します。

さて、今回取材させていただいたひかり薬局は、平塚駅南口（海側）から花水川方面（大磯方面）に車で10分程行ったところにあります。バスが頻繁に通っており、薬局はバス停の目の前で大変便利です。昔ながらの西海岸商店街の中にあり、両隣は精肉店と青果店、向かいには小さなスーパーや和菓子屋などもあり賑やかです。



薬局は片山隆博先生、息子さんの周也先生、周也先生の奥様・理恵先生のご家族でやっていらっしゃいます。周りは古くからある住宅街で3世代のお付き合いをしているお客様も多いそうです。

ひかり薬局とは

店内に入ってみましょう。横長の店内は広くはありませんが、多くの商品が工夫して陳列されています。お店の右側は化粧品コーナーがありビューティースタッフの鶴若さんがいらっしゃいます。化粧品部門のお客様は70代以上の方が多く中には90代の方もおり、また使い慣れた男性化粧品をお買い求めになる方もい

らっしゃるので豊富な品ぞろえとなっています。その奥は介護用品コーナー、道路側は外も含め雑貨や日用品が並んでいます。真ん中には雑貨・OTCと長椅子があり左奥にはOTCが陳列されています。店舗奥に調剤室があり、医療用医薬品は1700品目以上が天井までぎっしりと置かれています。



OTCは大手メーカーだけでなく、多方面から取り寄せ自信をもってお勧めできるものが多いそうです。これがドラッグストアや大手との違いだと隆博先生がお話しされていたのが印象的でした。先生方にお気に入りの商品をお聞きした所、皆さんが別々の商品を挙げてくださり、三者三様の商品愛を感じました。また、隆博先生は全薬工業が主催している皮膚病研究会に参加されており、皮膚病の相談を得意とされているとのことで、基材の良さからサトウ製薬の皮膚用薬も多く取り揃えられていました。20年ほど皮膚病を患って悩んでいた方のご相談に対応し、きれいに治った時にお客様がお赤飯を炊いてお礼に見えて、とても嬉しかったというエピソードも伺いました。

毒劇物、高度医療機器の許可も得ており、近隣の飲食店用に苛性ソーダを取りそろえています。切手や郵便はがきも販売しており、店内にはAEDまで設置しています。特に高齢者の方が不便のないよう配慮されているのがよくわかります。

医薬品やOTCの数もさることながら、トイレットペーパーや洗剤類などの一般・日用雑貨の品揃えに驚きました。取材中も常連のお客様がいらっしゃり、「いつものアレ頂戴」でご希望の商品を買っていかれました。さすがです！

化粧品も、大手メーカー商品を含め揃っており、サプリメントも多数取り揃えています。また、食品類(糖質制限用の商品や服薬ゼリーなど)もあり、本当に何でも揃っている事に取材陣一同感心しきりで商品を見るのも楽しいひと時でした。

薬局の成り立ち

お父様の片山隆博先生は、山口県のご出身で、明治薬科大学を卒業後都内の薬局に勤務しましたが、薬局を経営したいという気持ちが強く、ご親戚の伝手で、元々「ひかり薬局」の名前で営んでいた方から36歳の時継承されました。はじめは一般用医薬品の販売のみを行っていましたが、数年後に現在の3階建ての建物に建て替えて保険薬局になり、処方箋を応需するようになりました。店内は15年程前にリフォームを行い、処方箋枚数の増加に伴い調剤室を拡張したそうです。

息子さんの片山周也先生は昭和大学修士課程を卒業し、栃木県の薬局で3年勤務された後ひかり薬局に戻って来られました。隆博先生は周也先生が戻って来た時はうれしくてたまらなかったと話されていたのが

印象的でした。一緒に働く中で今まで培った長年の経験と周也先生の受けてきた今の教育から来る意見の違いで衝突することもあるよと仰っていましたが、信頼関係がある故のものだとわかります。

そんな周也先生は現在は神奈川県薬剤師会の実務実習委員会の副委員長としてご活躍しつつ、日本薬剤師会の薬学教育委員会の委員として平成31年度から始まる改定カリキュラム準拠の実習のための手引書作成等にもご尽力されています。

薬局のスタッフは薬剤師のご家族3名に加えて、医療事務松坂さん、ビューティースタッフ鶴若さん、取材した日はいらっしゃらなかったのですが、薬剤師パートの杉山さんと後藤さんの合計7名です。医療事務の松坂さんは薬局のご近所で生まれ育ち、子どもの頃からひかり薬局を利用していたそうです。ビューティースタッフの鶴若さんも近所にお住まいで、化粧品メーカーの派遣が始まりでその後お店のスタッフとなり化粧品部門を担当されています。とても家族的な雰囲気はこういったところから来ているのですね。



地域とのつながり

長くお付き合いしているお客様が多いというひかり薬局の処方箋応需は、直近3か月の受付医療機関が189件にもなります。主たる医療機関も特にないそうです（処方箋集中率は20%にも満たない）。医薬品備蓄数が多いのも頷けます。在庫管理が大変と理恵先生が仰っていました。

薬歴管理は6年程前より電子化したそうですが、過去の紙薬歴には多くの重要な情報が詰まっており、電子薬歴に移行しきれないためずっと保管しているそうです。

在宅医療は、個人宅・施設で行っていて、近隣の在宅サポート薬局もなさっているそうです。取材中、隆博先生が見せてくださった地図には、今まで在宅に伺ったり、配達したりと薬局が関わったお宅に赤ペンで印がついているのですが、印で真っ赤になっていました。

他にも、隆博先生は学校薬剤師を長年勤められ、平塚市や神奈川県知事より保健衛生表彰を受けていらっしゃいます。現在は周也先生も学校薬剤師をされています。平塚市高齢者よろず相談センター富士白苑にて薬についての講演等、依頼を受けて講師をされることも多いそうです。お店では、月1回「聞こえの相談会」を開催し補聴器の相談を行っています。

徒歩圏内には大手ドラッグストアがありますが、地域のお年寄りには馴染みのひかり薬局さんを利用されているようです。また、隣の八百屋さんから隆博先生の好物だからと取れたてのそら豆の差し入れがあるなど、地域に愛されている薬局なんだなぁと感じました。

近隣の薬局に関しても、40年ほど前の院外処方箋が主流になり始めたころから、お薬を融通しあうなど助け合っているそうです。

ここで、古くからお付き合いのある佐藤さんにお話を伺います。佐藤さんは隆博先生を命の恩人だとおっしゃいます。隆博先生の受診勧奨により大病がわかり、大事に至らなかったとのこと。「今こうして生きているのは先生のおかげだよ」と話していらっしゃいました。現在では、健康や薬のことはすべてひかり薬局さんにお任せしているそうです。加えて、ひかり薬局さんに近隣のお年寄りが交流できるサロンのようなものを作って欲しいと周也先生に言っているんだよとお話ししてくださいました。

薬局のこだわり

隆博先生、周也先生それぞれに、「どんな薬局を目指していますか？」と質問をしたところ、お二人とも「愛される薬局」と同じ答えを頂きました。そして「親切」・「丁寧」・「寄り添う」薬局を目指しているとの事。取材中にお店の前にお客様の車が止まるとすぐに誰だかわかり、さっとお迎えに行く周也先生の姿からもそれを実践されているのがしっかり伝わりました。先生方の信念とお人柄がお店に反映されています。

嬉しかった事は、実習生が手作りのお礼を作ってくれたことだそうです。お客様の手作りの作品やお土産等も店内に飾ってあります。悲しい事は、やはりお客様が亡くなる事だそうです。高齢のお客様が多く長年お付き合いされているのでとおっしゃっていました。

取材が終わる頃、周也先生・理恵先生の二人の娘さん、ゆうちゃんとしおりちゃんがスイミングスクールから帰ってきました。お住まいは別にあるそうですが、理恵先生がお店にいらっしゃる時はお店で過ごす事も多く、すっかりお店の看板娘だそうです。店内にはあちこちに二人の絵が飾ってあり、薬局の雰囲気づくりに一役買っていました。



ひかり薬局さんは穏やかでありながら、しっかりとした信念で店づくりをされている素晴らしい薬局でした。取材にご協力頂きありがとうございました。

次回は横浜市中区の日の出薬局さんに伺う予定です。お楽しみに！

突撃取材！くすりと健康相談薬局

第10回 有限会社日の出薬局(横浜市)

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



『突撃取材！くすりと健康相談薬局』は、『基準薬局』の発展的解消からできた『くすりと健康相談薬局』という新たな業態を紹介することを目的に連載を開始し、今回で10回目をむかえました！記念すべき10軒目に取材陣が訪れたのは、『くすりと健康相談薬局』誕生にもかわり、神奈川県薬剤師会の倫理研修会の講師でおなじみの高橋洋一先生が営む『日の出薬局』さんです。ご存知の方も多いと思いますが、横浜市中区日ノ出町1丁目、京浜急行本線「日ノ出町駅」駅前で、横浜を代表する繁華街の伊勢佐木町に近く、ディープな街として人気の野毛も目の前という立地にあります。

今回は、高橋洋一先生（以下、洋一先生）と、妹さんの宮道栄子先生（以下、栄子先生）とその娘さんの二葉先生にお話をうかがいました。



日の出薬局外観

インタビュー中の洋一先生



入口の上のマーク

日の出薬局の外観

ヨーロッパ等において薬局の共通サインである緑十字が目立っています。目隠し代わりのカーテンは『まちの保健室』というイメージでつけているとのこと。入口のすぐ上にあるマークは、ヨーロッパにおける薬局の共通マークで、Aは薬局を意味する『Apotheke（ドイツ語）』の頭文字、それに重なる蛇と杯のマークは、医学の神アスクレピオスの娘で、薬学のシンボルマークである「ヒギュエイアの杯」です。

日の出薬局の歴史

日の出薬局は1954（昭和29）年に洋一先生のお母様（故・高橋幸子先生）が始めた薬局で、今年で65周年を向かえます。当時の野毛は、焼け野原に屋台のような小屋が立ち並ぶ闇市で、大岡川の橋を渡った先は、金網で区切られ占領軍によって接収されていました。そのような時期に、日ノ出町駅前の京浜急行が所有している木



ゲスタフ・クリムトの描いた薬学の女神ヒギュエイア

造平屋の喫茶店だった建物が空いていたため、幸子先生はここに薬局を開こうと決意します。とはいえ、すぐには薬局を開業する資金がなかったため、幸子先生は近所の洋食屋さんの手ほどきを受け、『カレーコートアポ』というカレー屋さんを始めました。店名の『アポ』は、ドイツ語の『Apotheke (薬局)』からとり、もともと幸子先生が薬局を始める準備期間であったことが店名にもうかがえます。

店内の様子／店づくりへのこだわり

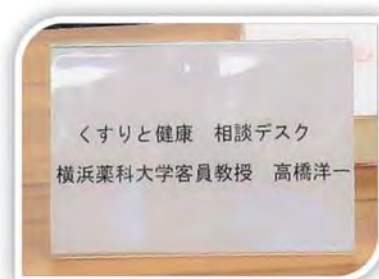
お店に入ると、数か所に『KEEP CALM AND ASK YOUR PHARMACIST』という言葉が貼ってあります。(参照：右写真) この言葉は、『まずは落ち着こう！そして、薬剤師に相談してみなさい』という意味で、ずばり！『くすりと健康相談薬局』を表している言葉です。そして、相談机や投薬カウンターには、『ASK YOUR PHARMACIST』(薬剤師に相談しましょう) と貼ってあります。留学生や外国人旅行客にも優しい配慮です。



洋一先生の相談机



洋一先生の相談机横パーテーション



卓上名札

相談机には『くすりと健康 相談デスク 横浜薬科大学客員教授 高橋洋一』と記載された卓上名札がありました。そういった工夫や、ちょっとした演出で薬剤師へ相談しやすい雰囲気をつくっているのだと感じました。安心して相談できるようにとパーテーションが置いてありますが、洋一先生曰く「目隠しがあるという安心感を与えることができれば簡易なもので十分で、仰々しい相談室などを用意する必要はない。できる範囲でやるのが大切。」とのことでした。この取り組み姿勢は、第1回の田中薬局さんの「閉鎖的な空間では相談者が身構えてしまうので、相談スペースを工夫している」と通じるものがありそうです。(薬壺2017年3・4月号参照)

投薬カウンターの後ろの棚の陳列にも工夫が施されています。相談机の後ろにもOTCが並んでいますが…よく見ると、投薬カウンターの後ろのOTCは『スイッチOTC』が目立ちます。処方箋調剤の患者さんが、処方箋でもらった薬と同じものが市販でも購入可能なことを気づいてもらえるように陳列しているそうです。その真意は『薬局の独立性の担保』であり、医療費の削減・セルフメディケーションを患者さんに理解してもらうための努力だとうかがいました。相談机の後ろには『薬剤耐性 (AMR) 対策』の厚生労働省が作成したポスターが貼ってあり、薬局利用者に対する薬の服用に関する正しい知識の啓発活動が垣間見えます。



投薬カウンターと栄子先生
後ろの棚とカウンターのメッセージにも
ご注目ください！

品ぞろえについて

日の出薬局には、変わった商品が目立ちます。OTCを含めた店頭の商品の種類は700アイテム以上！そして、なんと災害時につかえる簡易トイレまで見本が展示されて販売していました。そんな少し変わった品ぞろえについてうかがいました。商品の選定、採用や中止に関しては、登録販売者のスタッフが中心となり月に一回開いている『販売会議』で薬局のスタッフ全員の意見を集約して、採用や中止を決めているそうです。無駄なものを置かず、地域の求めるアイテムを陳列しよう！と、つね日ごろから地域にアンテナを張って意見を出し合い、品ぞろえについてブラッシュアップをしているそうです。皆さん、その会議にオブザーバーで参加してみたいと思いませんか？

特に取材陣の興味を惹いた商品が、二葉先生考案のオリジナル入浴剤『薬湯』(右写真参照)です。お客様の悩みに合わせて、オーダーメイドで作る薬湯の他に、レディーメイドで組み合わせたものが、3レシピほどありました。どれも香りがよくて、例えばレシピ番号1番の6種類の生薬(当帰、川芎、陳皮、防已、ヨモギ、山梔子)が入っているものは、からだの末端まで温まり温かさが持続するのでリピーターが多いそうです。「冷え性の女性は？」とか「肌が弱い人には？」と、取材も忘れて二葉先生への相談に夢中になってしまいました。

この『薬湯』は価格もリーズナブルで、気軽に相談して購入できるだけでなく、日の出薬局で親切にしてもらった方が感謝の気持ちとしてお礼のつもりで手軽に買えるものとしても重宝されているようです。よく他の薬局では、そういう時にはバンドエイド等を購入される方が多いと聞きますが、親切にもらったお店のオリジナルのモノを購入できるのは店にとってもお客さん側にとっても良いように思います。もう一つの『薬湯』の役目(効能?)に取材陣一同、感心しました。



薬湯



取材陣と洋一先生

日の出薬局のコンセプト

洋一先生は日の出薬局のコンセプトとして『コミュニティファーマシー』を掲げています。経営方針は利益第一主義の営利目的ではなく、『コミュニティビジネス』であること。その意味は、「地域を良くするために、営む」ことです。一般的に、会社は利益を上げて、その利益を多店舗展開などに回し、事業の拡大をしていくわけですが、利益を地域のために使うことが『コミュニティビジネス』の神髄です。『外科医は若く、内科医は老練であること、そして、薬剤師は金持ちでなければならない』というドイツの格言にあるように、「薬

剤師は様々な患者の相談に対応できるよう、薬局に投資しなければならない」とのことでした。地域のための薬局は、『多店舗展開』するのではなく、『十分な備蓄・在庫を持つ』こと。これが『コミュニティビジネス』としての地域への利益の還元をする『コミュニティファーマシー』であり、日の出薬局の目指す姿だそうです。

薬局を取り巻く現状と今後の展望

日本では今、薬局は詰め腹を切らされているような状態です。財務省や内閣府から「薬局は要らないだろう」と思われていることが窺えます。世界ではどうしているのでしょうか？ 洋一先生をはじめとする神奈川県薬剤師会は、世界の情勢を知ろうと二葉先生の恩師であるロンドン大学薬学部 イアン・ベイツ先生を4年前にお招きし講演していただきました。ベイツ先生の「世界中の薬局に赤信号が点っている。イギリスでは、すでに2013年から国を上げて「Now or Never (訳：今やらないともうダメ！) / Shape Pharmacy For The Future (訳：未来のために薬局を変えろ！)」と運動を始めており、日本の薬局も変わらなければいけない」とのお話を受け、神奈川県薬剤師会で設けられた制度が『くすりと健康相談薬局』です。その後政府主導の『健康サポート薬局』が発表されました。

『くすりと健康相談薬局』と『健康サポート薬局』の大きな違いは倫理の要素が入っているかどうかです。『くすりと健康相談薬局』では、『薬局の薬剤師の倫理と薬局の自立』を謳っています。薬局には様々な相談が舞い込み、薬剤師はとっさの判断で最善の対応を常に求められます。自立した薬剤師は医師に責任を押し付けず自分で判断し、その判断に対して責任を持たなければなりません。判断をする際に必要なのが倫理的思考です。日々地域と向き合う『コミュニティファーマシー』では相談者の立場や地域の現状を鑑みた総合的で倫理的な判断ができますが、多店舗展開や利益追求の企業薬局や薬剤師ではどうでしょうか？ 残念ながら『健康サポート薬局』には現場（地域）を知らないキャリア官僚や大資本を持つ薬局ビジネスの臭いがすると洋一先生は嘆きます。倫理的思考での判断、それに対する責任、そして覚悟をもつことが『コミュニティビジネス』の醍醐味であると力強くお話しいただきました。

洋一先生の掲げる『コミュニティビジネス』の根幹には「薬局は、公共の目的で商売しているのだから、医療費の無駄遣いをしてはいけない」という信念が感じられます。しかし現状において大手チェーンドラッグが横行するようになった背景には、『所有』という考えが大きなポイントだと、洋一先生は指摘されました。個人商店の場合、店主の資金で仕入れたものは、店主の資産です。これを誰かに譲り渡すか否かを決めるのは店主の自由です。しかし企業の場合、仕入れたものが一体誰のものだか分からない。例えば資金は株主、経営は社長、発注者は管理薬剤師の時、届いた薬は誰のモノでしょうか？ これが『所有』という問題です。ヨーロッパにおいて薬局を開設する場合、薬剤師でなければいけません。それは、薬局が個人の『所有』だということを表しています。建物ではなく、薬局の中の商品も個人の『所有物』であることを意味します。日本では、長い間『医薬分業』が進まず、薬局は医療機関ではなく、『もの売り』＝『小売業』として分類されました。『小売業』は商売ですので、株式会社の薬局が先に存在していました。その後、医薬分業が進み保険調剤の機能が付加され、やっと数年前に医療提供施設になりました。これが、日本で『所有』という概念が浸透しなかった理由ではないかと洋一先生は説明され、『所有』を意識し、『医薬分業』の推進と医療費の無駄遣いの削減を目指す思いが『くすりと健康相談薬局』には込められていると語られました。

『くすりと健康相談薬局』の産みの親の一人でもある洋一先生が考える今後の展開は、薬局で相談をたく



調剤室内の医療用医薬品の備蓄
2,000品目を超えた備蓄で、完全に面分業で処方箋を
応需されています。受付医療機関数は200軒を超えています。



平成26年6月23日
FIPワークショップ
イアン・ベイツ教授
神奈川県薬剤師会

さん受けること、つまり『薬局が地域のプライマリケアを担うこと』であり、薬局が『地域に対して責任を持つ』という考え方が大事であるとのことでした。それは、イギリス系の医療制度を持つ国のGP (General Practitioner：かかりつけ医)に近い存在になるとの説明でした。日本医師会では、長年『かかりつけ医』と謳っていますが、結局、現状では専門に特化した診療所が濫立しており、General (全面的な) 対応のできる医師の養成ができていない現状です。また、いわゆるビル診と呼ばれる医師 (職場 (診療所) と住居が同じ地域にない状況) では、地域のことを知ることが難しいという理由で、『地域に対して責任を持つ』ことは無理なのではないかとお話しいただきました。『地域に対して責任を持つ』とは、ただその地域で『商売をしているだけ』ではなく、例えば、町内会、商店会、消防団、法人会、ロータリーなどからPTAまで、多岐にわたる、面倒な『地域の仕事』を引き受けることということで、実際に洋一先生も『野毛地区街づくり会』の事務局長の他にも、町内会の衛生部長、商店会の会長もずっと引き受けて勤めていらっしゃいます。

地域とのつながりについて

現在、『野毛地区街づくり会』の事務局長でもある洋一先生。野毛と言えば、大手チェーンのお店が少なく、小さな個人経営の飲食店が軒を連ねているイメージですが、現在800軒以上の個人商店がひしめき合って、しのぎを削って商売をしているそうです。新しく開業したオーナーと話をすると、並々ならぬ覚悟を持って出店し、小さなお店で命を掛けて商売をしている。いわゆる調剤薬局の開設者や管理薬剤師とはビジネスに対する気合が全然違うように感じるとのことでした。また、野毛の町は、金銭資本はあまりないけれど、大手のチェーン店にはない、人間関係など野毛らしい文化があることが他の町とは違うところだと話してくださいました。

日の出薬局のように昔から地域にあった薬局はすでにある程度の地域との関係が構築されていますが、新しくできた薬局は『コミュニティファーマシー』になろうと思っていても地域とのつながりが薄く、環境が整わず、高いハードルや長い道のりが立ちふさがり、結局、保険調剤に特化した薬局になってしまいがちであると指摘されていました。それでは新しくできた薬局が地域とつながり、地域の人々が相談に来て愛してもらえるようになるためには、どうしたらよいのでしょうか？洋一先生からは『まちの仕事』をたくさんやるのがファーストステップだと教えていただきました。例えば、老人会への参加の依頼が来たとき、『老人のお世話要員』としてか『老人会のメンバー』として呼ばれたのかと、いささか戸惑うもののかく参加をするそうです。また、地域の問題 (ゴミ、放置自転車、商店のM&A、失業者をどうするか等) を、薬剤師として地域の方々とかかわり、協力して解決することで、地域コミュニティの輪を広げていく。このように、地域の一員になってできることはお手伝いすることが洋一先生のやり方だそうです。そのお話を聞くと、災害用トイレが置いてあることも不思議ではありませんよね。

地域に愛される薬局

昔から地域の駆け込み寺のような薬局だったと栄子先生は言います。幸子先生は地域の人たちに『ママ』と呼ばれていたそうで、飲食店も多い地域なので、包丁で手を切った料理人が血だらけのタオルを巻きながら「ママ、何とかして!」といって薬局に入ってくるのが今でも多いそうです。

日の出薬局は『コミュニティファーマシー』として、スタッフ一人一人が薬局を利用する地域の方の生活に密着して考えて仕事をしている。これこそ大病院のお医者さんではできない、まちの薬局の役割だと栄子先生は話していました。

嬉しいこと、悲しいこと

【洋一先生】

嬉しいこと：「医者に行くよりここで相談する」と言われること。

悲しいこと：薬剤師の先輩方がせっかく築き上げてくれた医薬分業を薬剤師が自分たちでめっちゃめっちゃにしてしまっていること。

薬剤師はこのままで本当に良いのか？と現状を危惧されていました。

【栄子先生】

嬉しいこと：地域の方たちに相談に来てもらえること、地域の人から全面的に信頼されていると実感した時、相談を受ける回数がどんどん増えていること。

薬剤師になりたての頃は地域の『ママ』であるお母様（幸子先生）には敵わなかったそうですが、今ではすっかり2代目『ママ』の栄子先生、その姿は二葉先生に継承されるのでしょうか。

悲しいこと：化粧品を手放したこと。投薬カウンターを設置したことでスペースが減り、化粧品を扱わなくなったことについて心残りがあるそうです。お母様はマックスファクターで、地域で一番の実績を挙げていらしたそうで、お母様自身がメイキャップをしたモデルさんと一緒に写っている写真が思い出深いとのことでした。また、美容は単純に肌に色を付けたりするだけではなく、皮膚の健康を保たせて輝かせることもできるため、老人ホームのおばあちゃんたちに頬紅をちょっと塗ってあげるだけでも喜ばれるように、人生の輝きにプラスとなるツールとして、化粧品を手放さなければよかったなと思っているそうです。化粧品を自分で選ぶことができないお年寄りの美容相談にのってあげたいという思いがあるとのことでした。

【二葉先生】（北里大学を卒業後、ロンドン大学薬学部の大学院を修了されています）

嬉しかったこと：ロンドン留学から戻ってきて調剤室で働く姿を見たお祖母様幸子先生が嬉しそうにされていたこと。

悲しいこと：①日本の個々の薬局が、地域との繋がりや介入方法についてあまり積極的ではないところ。イギリスの薬局では、薬剤師がインフルエンザ等のワクチンを打つことができ、一般の方のワクチンの相談が多く、薬局独自のサービスをよく考え、充実させています。例えば、『リフィル処方箋』の患者さんが、どうやったらまた薬局を利用してくれるか？ということ、真摯に研究しているところが、薬局のあり方を追求する姿として感動したので、日本でも広まって欲しいとのことでした。

②実務実習生の中に、「自分はメーカーに就職をしたいので、今、実習しているこの道には進まないから」というあからさまな態度を示す学生がいるのが残念。社会に出て、メーカーに勤務してしまったら、薬局の内情など絶対体験することができないので、そういう学生ほど、他の職種の手の内を見るチャンスなのに、それに気づかない学生が多いのがもったいないとのことでした。



二葉先生
薬湯と一緒に

次世代の薬剤師へのメッセージ

【洋一先生】

大事なことは『オリジナリティ』『コミュニティビジネス』。薬局は地域の問題を解決するためにビジネスをしているのであって、資本を蓄積したり、再投資して金儲けをしたりすることではありません。もちろん、企業で経営しても良いのですが、企業＝株式会社で上がった利益を、株主などへの配当ではなく、地域のために使ったら、もっと伸びるのではないのでしょうか？

【栄子先生】

「本で読んだ知識は要らないから、とにかく頭の隙間を作ってものを考える力がほしい。」薬学生は基本的にすごく真面目過ぎて、詰め込むことをしようと思ってしまう。そうではなくて、最終的には人間を相手にする仕事なので、本ではなく患者さんと向き合って、手作業を憶えるのではなく、その相談の『バックグラウンドはなんだろう?』と考える訓練をしてほしい。背景を知るといことは学校で学べないので、人間的な幅を持てるようになってほしい。

【二葉先生】

学生は座学だけではなくアルバイトを通じて社会勉強することが大切です。特におすすめは接客業! 患者さんの「どうして? なんで困っているんだろう?」を聞き出すときにも会話力を磨いたら絶対役に立ちます。

また、社会人になったら経験できないような仕事をしたり、薬剤師になったら見るできないようなところに行ったりして、広い視野を持ってほしいです。

【洋一先生と栄子先生、お二人より】

趣味もそうですが、薬剤師には、薬剤師ではない友達がいっぱいいることが大事! お二人ともモダンフォークソングやプロテストソングなどの「社会性のある音楽が好き」だそうで、代表曲はアメリカの公民権運動において歌われた『We Shall Overcome (邦題: 勝利を我らに)』。特に栄子先生からは、公民権運動や環境問題などへのメッセージが『患者の権利 (医療安全や安心) を守ること』への思いと重なり、このジャンルの曲に惹かれるのだと力説していただきました。今の世界で、日本で、何が起きているか? そして、その時代に併せた『地域と医療と薬剤師のあるべき姿』を常に問いかけながら『コミュニティファーマシー』を追求したい。あるべき姿 (The Answer)こそBlowin' In The Windでしようねとお二人とも楽しそうに話されました。



※記者注: 『Blowin' In The Wind』はノーベル文学賞を受賞したボブ・ディランの曲 (邦題: 風に吹かれて) をメッセージとして上げていただきました。



取材陣より

日の出薬局の高橋洋一先生、宮道栄子先生、二葉先生、取材にご協力いただきありがとうございました。いかがでしたでしょうか? 洋一先生、栄子先生、そして二葉先生が共通して『コミュニティファーマシー』という概念をしっかりと共有しており、地域に愛されるためのヒントをたくさん得ることができた有意義な取材でした。機会があれば、今でもライブハウスのステージで歌われているという栄子先生のヴォーカルで、『Blowin' In The Wind』を聞いてみたいと思います。

今回は、オレンジ薬局鹿沼台店さんを予定しています。おたのしみに!

突撃取材! くすりと健康相談薬局

第11回 オレンジ薬局鹿沼台店（相模原市）

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



「突撃取材!くすりと健康相談薬局」は、『くすりと健康相談薬局』を紹介する目的で連載を開始し、11回目を迎えました。

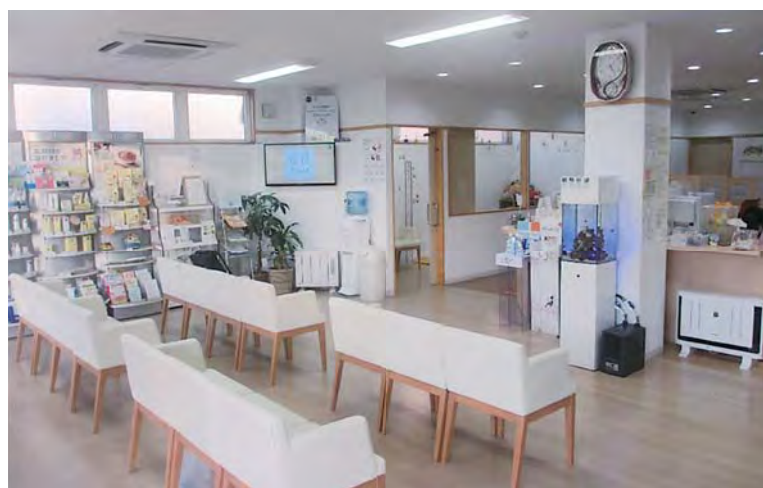
今回我々取材陣が訪れたのは、神奈川県薬剤師会常務理事で地域保健委員会を担当している佐藤克哉先生のオレンジ薬局鹿沼台店です。オレンジ薬局鹿沼台店はJR横浜線淵野辺駅南口から歩いて数分のところにあり、名前の通りオレンジ色のビルが目飛び込んでくるのですぐにわかります。



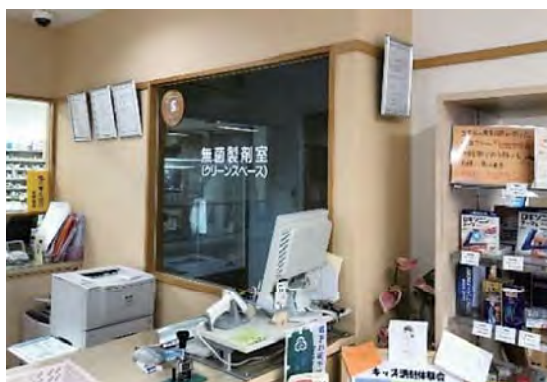
近くに鹿沼公園、目の前に相模原市立図書館があり、近隣以外の住民も目にする環境です。

オレンジ薬局の店づくりへのこだわり

外観はガラス張りで中が良く見えるようになっています。広々とした待合スペース、両側にOTCや商品棚、受付カウンターの側には熱帯魚が泳いでいる水槽がありとても入りやすい印象です。そこが佐藤先生の狙いだそうで、気軽に入る事ができる薬局を目指し『丸見え』をコンセプトに作っているそうです。



無菌調剤室もガラス張りで、待合スペースからよく見えて、ケーキ屋・手打ち蕎麦屋の



工房の様です。利用者から薬剤師の業務が見えるようにして『カッコいい』と思われたいと。の事。

このカッコいいが佐藤先生のこだわりだと感じました。今までにない薬局を作ったかったそうです。

トイレも広くベビーベッドを完備しています。キッズスペースもあり、元タインフルエンザ等流行時の隔離室として作ったそうですが、開店が5月だったため



キッズスペースとして使用し、そのまま継続しているそうです。オープンな雰囲気でありながら、投薬カウンターは奥にありプライバシーが保たれています。広々としてきれいでとてもうらやましい限りです。

また、もう一店舗のローズ薬局は、逆に落ち着いた雰囲気です。ゆっくり相談対応ができるようになっているそうです。



薬局の中で一番お金をかけているところは『調剤室』で、スタッフが立ち仕事でも疲れにくいよう、柔らかく底冷えが少ない床を使っているそうです。

また最新の調剤機器が勢揃いしていて、「薬剤師が対人業務に力を注げるように」という佐藤先生の強い思いが伝わってきます。

オレンジ薬局の由来を伺ったところ、開設するときに頭にオレンジが浮かんだからだそうです。色のオレンジ、果物のオレンジとイメージできて印象付けられるからとオレンジにしたそうです。

品揃え

医療用医薬品1800品目、OTC薬品を含む店頭商品は400品目程度。薬局製剤も扱っていて、現在はUHクリーム、ジフェンヒドラミン・フェノール亜鉛華リニメント、紫雲膏を販売しています。UHクリームは特に人気があり、過去には他の製剤も扱ったそうですが現在はこの3点に落ち着いたそうです。

処方箋調剤は、近隣の耳鼻科、内科、泌尿器科を中心に月130程度の医療機関からの処方せんを応需しています。

客層は30～40代が中心、耳鼻科患者に小児が多いことからママ世代が多いようです。そのせいか、電子お薬手帳に対応した所、反応が良かったそうです。



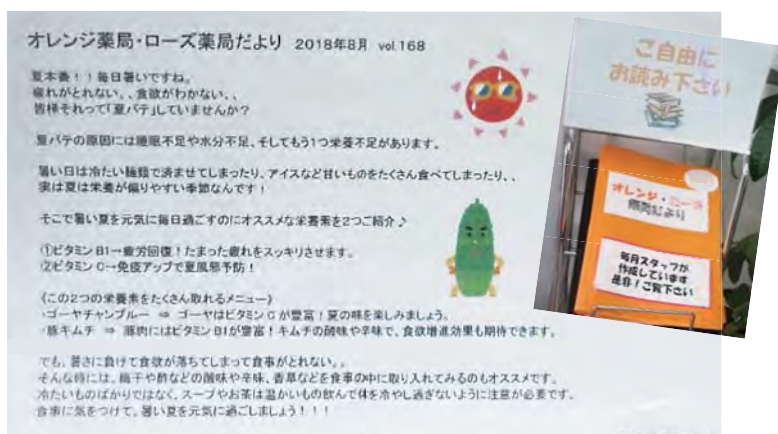
商品を見ると、マスク等の衛生用品の種類がたくさんあります。キャラクター絵柄のマスクの種類が多くあり子どもたちが選んで買うそうです。ドラッグストアでも種類の少ないものは、意識して多く置いてあるそうで、常に来局者のニーズや周りの環境等を意識して品揃えをしているそうです。

商品はスタッフ作成のポップを使い、わかりやすく配置してあります。

地域とのつながり

薬局だより『オレンジ薬局・ローズ薬局だより』を毎月作成し来局者に配布しています。作成はスタッフがローテーションで行っているそうで、175号までになっています。テーマを決めて分担していて、それぞれの個性がでています。バックナンバーも置いてあるのでスタッフも手が抜けません。

また、スタッフの提案から子供の調剤体験を開催したそうです。受付カウンター横にその時



の写真と参加者の感想文が可愛く展示してありました。調剤体験は佐藤先生も以前からやりたいと思っていたそうで、「スタッフから提案がありとてもうれしかった。」と仰っていました。

毎朝熱帯魚を見に来る子供や、血圧だけ測りに来るお年寄りもいるそうで、入りやすい薬局であることがよくわかります。

また、近隣の住民から「薬局だったのですね!」という話を聞くと、外装を変更するという柔軟で素早い対応が佐藤先生ならではのと思いました。



改装前



改装後。目に付く位置に薬局名と特徴を追加

オレンジ薬局ができるまで、そして思い

佐藤先生は新潟出身で、大学卒業後病院に就職するため神奈川に来られたそうです。病院薬剤師を5年された後、薬局を開業されます。

病院の仲の良いドクターが開院するのを聞いて、やろうと思ったそうです。(その医師の門前ではなく)。

はじめの薬局はいわゆる調剤薬局で、OTCもほとんど置いてなかったそうです。来局者のリクエストで徐々に商品が増えていき、8年後にご縁があり現在の場所にオレンジ薬局を移転開設することとなり、今のスタイルを作ったそうです。

薬剤師になって…

うれしかったこと：在宅等で患者宅に行くことになって、はじめは「誰だ?この人は」というような感じだったのが、それが訪問を繰り返すうちに「オレンジ薬局ね」→「オレンジの薬剤師ね」→「薬剤師

の佐藤ね」→「佐藤」となって最後に「ありがとう。佐藤さんのおかげでよかったよ」と言われた時にうれしかったし、在宅を積極的にやっていこうと思ったそうです。

悲しかったこと：薬局づくりに対する思いが伝わらず、スタッフが離職していく時。仕方ないところもあるけれど悲しくなるそうです。

佐藤先生のお話を聞いていると、薬剤師になる、薬局を開設する、今の場所が見つかる時、薬局のデザイナーとの出会い、熱帯魚のリース会社等々…

その時々での人との出会いがあることがわかります。佐藤先生は「たまたまね。」と仰いますが先生が人とのつながりを大事にしてきたからこそだと思います。

新潟の友人からは「いつ帰ってくるの?」と聞かれるそうですが、まだまだ相模原で人とのつながりを広げて欲しいです。

今も変化し続けているオレンジ薬局からますます目が離せません。取材にご協力頂きありがとうございました。

神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません!「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて!」「私のお店にも取材に来て!」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡下さい。

今回は後藤副会長の『薬局アポテイク渡内店』です。お楽しみに!



突撃取材! くすり与健康相談薬局

第12回 薬局アポテイク渡内店^{わたうちてん}（藤沢市）

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



12回目の「突撃取材!くすり与健康相談薬局」は後藤知良副会長の『薬局アポテイク^{わたうち}渡内店』です。

『薬局アポテイク渡内店』は、東海道線の藤沢・大船駅からバスで10分強のところ、鎌倉にも近い高台にあります。周りは20年程前に区画整理された住宅街です。

薬局はバス通りにあり、おしゃれで大きな看板がとても分かりやすいです。照明が当たる夜もまた素敵です。



店づくりへのこだわり



OTC 医薬品・雑貨

店内に入ると、OTCや雑貨が整然と並べられていてとても見やすく、手に取りやすく配置してあります。少しずつ配置場所を工夫してアイテムを増やしていったそうで、棚はオーダーメイドが多く奥行きや幅も商品にぴったりです。

OTCや雑貨の現在のアイテム数は約500品目だそうです。様々な薬局から情報収集し、よいと言われたものはすぐアイテムとして取り入れているとの事です。

カウンター後ろに配置してある、要指導医薬品、第一類医薬品等の上には『薬剤師にご相談ください』と掲示してあり、とても分かりやすいです。

商品のみ買いに来るお客様の増加に対応する

要指導医薬品
薬剤師に
ご相談ください
紫色の箱の薬は、服用にあたり
用法・用量が重要で、
購入前に薬剤師にご相談ください

第1類医薬品
薬剤師に
ご相談ください
ピンク色の箱の薬は安全に
お使いいただく為、購入前に
薬剤師に相談が必要です



ため、今はスタンプカードを作成し渡しているそうです。お客様はスタンプがたまると商品購入に使える割引券がもらえ、薬局からするとスタンプカードの名前を確認すれば誰が購入したかわかるので、情報管理がしやすいという利点があるそうです。「あえてこのアナログなところがいいんだよ。」と後藤先生はおっしゃっています。

投薬カウンターは立って行うタイプが手前に、着席できる低いカウンターが奥にあります。また、麻疹やインフルエンザ等の感染症患者用に隔離できるカウンターも設置されています。カウンターの後ろには、応需医療機関数、処方せん枚数、疑義照会数がよく見えるように掲示してあります。「患者さんだけでなく、傍の医療機関へのアピールだよ。」と後藤先生はおっしゃいます。

薬剤師は、お薬による副作用防止など
患者さんの安全に貢献しています。
薬剤師は、処方せんの内容をチェックしています。

令和元年6月に

当薬局が受付けた処方せん枚数	2458 枚
処方せんを受付けた医療機関の数	140カ所
その内	
1.お薬の量や服用方法、飲み合わせなど 薬学的判断で医師に確認	86 枚
2.処方せんの記載不備事項を医師に確認	49 枚
3.患者さんから得た情報により医師へ確認	35 枚
4.その他、薬剤師の判断で処方内容を医師へ確認	51 枚
1~4の合計	221 枚
電話等で受け付けたお薬に関する相談件数	20 件

薬局アポテイク渡内店



調剤室も後藤先生のこだわりが詰まっています。それぞれ棚は置く薬剤等のサイズに合わせて設置しており、デッドスペースが見当たりません。商品同様オーダーメイドで作ったものが多いようですが、分割注文した薬剤の入っている袋のサイズに合わせて作った引き出しもありました。配置する薬剤は常に場所を検討し、使用頻度が少なくなると奥の保管場所へ、さらにデッドストックになると2階の倉庫へ移動するそうです。それらの情報は職員で

共有できるようにしてあります。医療用医薬品は現在1600品目位だそうです。医療機関への疑義照会時のルール等は、ノートにまとめて共有できるようにしています。

また、薬剤師が対人業務に時間をかけられるように水剤分注機や監査支援製品を取り入れています。最近購入してよかったものは、自動釣銭機だそうです。導入してからレジのお金が合わないことがないので、それにかかる時間が短縮できるだけでなく、お金の計算に気を使わなくなったのがとても大きいそうです。



釣銭機やプリンターもぴったりサイズがあった棚に設置しており、動線もしっかり考えられています。そのおかげで、処方箋応需後のスタッフの動きはてきぱきととてもスムーズで気持ちがよいです。これも薬局の強みだと感じました。「スタッフは皆接客がうまく人間としても立派でとても感謝している。」と後藤先生はおっしゃいます。こうして、ああしてと言わなくても薬剤師としてプロの仕事をしていると、全幅の信頼を寄せています。

調剤室を出て2階へ上がると、事務所兼会議室、休憩室、倉庫と後藤先生のお部屋があります。2階は請求業務等の事務作業や勉強会などに使用するそうです。休憩室は和室でくつろげる空間です。また、帰宅困難時に使えるようシャワー室もあります。築20年経つそうですが、定期的に改修しているので築年数を感じさせない綺麗さです。

常連のお客様とのエピソード



薬局を見学していると、古くからのお客様の山崎さんがいらっしゃいましたのでお話を伺います。

山崎さんは近くでお寿司屋さんを営んでおり、薬局ができる少し前に藤沢に越してこられたそうです。区画整理する前のこのあたりはススキ野原が広がり何もなかったそうで、「薬局ができてからは処方箋はすべてお任せし、他にも色々相談に乗ってもらっている。」とおっしゃいます。白内障の手術をする時、点眼薬の使い方がよくわからなくて2回用法を聞きに来たそうですが、これも近所だからこそですね。薬剤師さんがとても親切で遅くなっても嫌な顔せずに対応してくれるので、ついおしゃべりして長居してしまうそうです。「最近は昔からのお客様が減ってきて寂しい。」と山崎さんと後藤先生は口をそろえておっしゃいます。

薬局ができるまで、そして伝えたいこと

ここからは後藤先生にご自分の薬局の事、先生ご自身の事、薬局をやる上でのアドバイス等色々伺いましょう。

後藤先生は平塚のご出身ですが、昭和薬科大学卒業後（ここで奥様との出会いがあります!）、杏林製薬でMRとして配属されたのが藤沢だったそうです。その後大島薬局に5年勤務したのち、31歳で開局することになります。ご実家が自営業（新聞販売業）だったからか、サラリーマンを続けることは考えてなかったそうです。その後、この薬局はトラブル等で閉局を余儀なくされましたが、「その際には薬剤師会等の周りの方々には本当にお世話になった。」とおっしゃいます。

今の薬局は3店舗目で、20年前にこちらの地主さんが、病院が遠くて通院が大変だから医療ビルを建築し医者に来てもらおうという計画があった時に、縁があって後藤先生にお声がかかり、傍に薬局を開局するに至ったそうです。はじめから順風満帆だったわけではないそうですが、現在、医療ビルには歯科、小児科、内科、眼科が入っており、1階には地域ささえあいセンター『きらり』があるそうです。「そばに医療ビ

ルがあると言っても、こちらの意見はしっかり主張するし、それができるような地域住民に選ばれる店づくりを目指してやってきた。」とおっしゃいます。実際150~160医療機関の処方箋を応需し、商品やOTCの売り上げも徐々に伸びているそうで、今後は薬局製剤もやりたいそうです。

今後は地域との関りを強化するための取り組みを考えていて、地域ささえあいセンターで講座を開いたり、町内会とのつながりも大事にしているそうです。

後藤先生は、「医薬分業の完成形は、医療機関から薬局が完全に独立していなければ成立しない。そうでなければ疑義照会も遠慮してできないし、OTCや商品も自由に勧められない。薬剤師が自分の足で立って薬局をやるのが理想形だ。」とおっしゃいます。もちろん処方箋がなければやっていけない現実もあるし、そうしてしまったのは反省すべき事だけれど、どれだけOTC等が売れているかで独立しているかを判断すべきだというお考えです。これからは、処方箋を受けているだけではやっていけない。県薬でもセルフメディケーション等に力を入れているわけだけれど、なかなか変わっていかないのががゆいそうです。だからこそ、後藤先生は「自分が行動しないとダメだから。」と、まずはOTCのアイテムを増やすことから始めて行ったそうです。

OTCや商品は何をどのように置いて、どのように売ったらいいかという声をよく会員から聞きますが、後藤先生は「古くから地域密着でやっている見本となる薬局があるのだからその薬局からどんどん聞いて、まねすればいい。」と、色々な薬局を見学し、アドバイスをもらったそうです。陳列も大事だけれどそれも色々な薬局を見ていると参考になるし、少ないスペースで工夫している薬局は沢山あるそうです。売り方のノウハウも然りです。

お話を伺っていると、まずは行動するというのは先生のモットーなのかなと感じます。他の薬局に見学に行って、良いアイデアは取り入れる前述のエピソードや、例えば軟膏の混合が分離するとあると、本だけに頼らないで実際にどのようなになるか実験をするそうです。「実際に体験したことは、自信を持って説明できる。そういったことをおろそかにすると、これからやっていけないよ。」とおっしゃいます。

今、『くすりと健康相談薬局』や『健康サポート薬局』があるけれど、それらを利用しながら薬局をどうブラッシュアップさせていけるかにかかっている。制度は能動的に使い、使われてしまっただけではいけない。そのためには制度を熟知している必要があるというのが、後藤先生が薬局をやっていく皆さんに伝えたいことだそうです。

この「突撃取材!くすりと健康相談薬局」シリーズは、後藤先生がおっしゃるような地域住民から選ばれる薬局づくりのヒントが沢山詰まっています。我々も勉強になる事ばかりで、取材に行くのがいつもとても楽しみです。是非皆様も参考にして、よりよい薬局づくりを目指していきましょう!

神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません!「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて!」「私のお店にも取材に来て!」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡下さい。

今回は、横浜市金沢区の光栄堂薬局に伺います。お楽しみに!



突撃取材! くすりと健康相談薬局

第13回 光栄堂薬局(横浜市金沢区)

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



13回目の「突撃取材!くすりと健康相談薬局」は横浜市金沢区の光栄堂薬局にお邪魔しました。

光栄堂薬局は、京浜急行とシーサイドラインの金沢八景駅前に立地し、昨年で創業80年を迎えた歴史のある薬局です。駅前再開発に伴い、令和元年5月6日にリニューアルオープンしました。外観はまちづくりガイドラインに従って、和モダンをテーマにしたそうで、街に溶け込み、とても入りやすい印象を受けます。

中に入ると、リニューアルを機に合名会社代表社員になられた3代目の堀川壽代先生と、お父様で2代目の堀川忠康先生、お母様の澄子先生が迎えてくださいました。


 店づくりへのこだわり

店内は、壽代先生のこだわりが詰まっています。天井が高く明るい雰囲気ですが、カウンターや棚はダークブラウンでシックに、待合の椅子はコーラルピンクで女性らしく、とても落ち着いていて居心地がいい空間です。椅子に座っておしゃべりをしたり、待っている間に寝入ってしまったたりするお客様がいるというのもうなずけます。(取材スタッフもすっかりリラックスしてしまいました)



商品の陳列も工夫されています。入口近くには、駅前ならではの需要の多いもの、ドリンク剤、酔い止め、下痢止め、湿布、絆創膏や生理用品など。風邪薬や生理痛の薬、滋養強壮薬などいわゆるカウンセリング医薬品は、奥のカウンターでじっくり相談に乗りながら勧められるようにしているそうです。

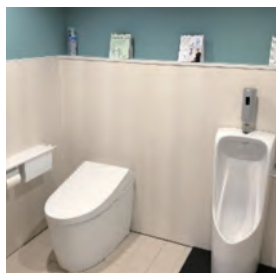


待合椅子から見えるテレビ横やカウンター横には、保険調剤のついでに買うようなオブラートや熱さまシート、目に入ったら買っておこうと思うような入れ歯用品やオーラルケア用品、爪切りなどの衛生雑貨、のど飴などが陳列されていて、とても参考になります。店頭に並んでいる品目は約1,470品目で、うちOTC医薬品が620品目。薬局製剤については、今は紫雲膏のみにしているとのことですが、せっかく届出をしているので、今後また品目を増やしていきたいとのことでした。

置いてある商品にも壽代先生のこだわりが感じられます。取扱商品

の中での一押しは、最近取り扱いを始めた沖縄の健康食品メーカーの商品だそうです。取り扱うきっかけは、某OTCメーカーの営業さんが転職してオススメされたそうで、昨年夏ごろから話題になっているシークワサー原液や冷え性の人などにオススメしている黒糖しょうがシークワサーは、くすりと健康相談薬局の県下一斉相談週間やまちづくりイベントなどで試飲会を行い、手軽におすすめできてお気に入りだそうです。なんと!薬局なのに“もずく”も売っていました。

また、一角にはカーテンで仕切られるようになっているカウンタータイプの相談コーナーがあり、長時間の相談対応をする時や身体の湿疹などの状態を見るときなどにプライバシーが保たれるようになっています。くすりと健康相談薬局の県下一斉相談週間では、このスペースを使い、近隣のエステサロンとタイアップしてハンドトリートメント体験をしたそうです。空気清浄機もおいてあり、感染症患者の対応にも気をつけています。カーテンで仕切られても明かりが差し込み閉塞感を感じませんでした。



カウンターはそれぞれ斜めになっていて、カウンター前の床は色を変えて個別の空間を意識でき、相談しやすいようになっています。これは、伊藤常務理事の薬局を真似したとか…突撃取材や薬剤師会などの視察旅行などでたくさんの薬局を見たことが、新しい店を作る上でたくさんのヒントになったとのことでした。待合室奥にあるトイレも内装にこだわっていて、海をイメージしたブルー基調でさわやかな印象でした。これも、突撃取材でうかがった快気堂薬局さんのトイレをヒントにしたそうです。

次に、カウンター奥の調剤室に入ってみます。少ない移動で医薬品が取れるようになっており、特注だという2重スライド式の棚には隙間なく医薬品が収められています。約2,170品目置いてあるそうですが、すっきりとしていて圧巻です。調剤機器も使いやすいように配置してあります。電源は天井から取っているため床はフラットで、棚や機器類の移動もしやすくなっています。これは便利!特注のものだけでなく、既製品も工夫して使っていてとても参考になりました。

白衣はオーダーで、薬剤師、登録販売者、他のスタッフと色を変えてわかりやすくなっています。

スタッフは、おばあ様の時代から勤められている今年70歳になった美容部員の美恵さんを初め、長く勤められている方が多いそうです。美恵さんには、壽代先生も第二の母として助けてもらっているそうです。顔なじみのスタッフがいつも薬局にいるというのは、お客様にとってとても心強く安心感を与えますね。



薬局の歴史

創業は昭和14年。壽代先生のおばあ様は昭和薬科大学の前身である『昭和女子薬学専門学校』を卒業



した薬剤師で、薬局はおじい様からのプレゼントなんだそうです。おじい様の名前が『栄(さかえ)』さんで、おばあ様の名前が『光子(みつこ)』さんなので、光栄堂薬局になったとのこと。エンジニアだったおじい様は、時代柄いつ戦争に呼ばれるかわからない、無事に帰って来られる保証もない状況で家族のためを思い、また、おじい様のご実家のご縁もあり、金沢八景駅前に開局する運びとなりました。おじい様は戦地に赴き、戻られることはなかったそうです。おばあ様は

33歳で未亡人になり、光栄堂薬局を切り盛りしていくことになります。

開局当初は薬局の他に手芸用品も置き、住み込みのスタッフもいたそうです。その手芸用品が下火になると、化粧品やベビー用品を置くようになり、育児相談などにも力を入れていたそうです。時代とともに変化していったのですね。

そして、その頃からおばあ様は地域活動にも力を入れていったそうです。薬剤師会の他、三師会の立ち上げや民生委員、社会福祉協議会、行政関連の仕事等もしていたそうです。

そうした環境の中で育った忠康先生は、おばあ様のご意向で薬剤師となりましたが、本当は理工学部に行きたかったそうです。東京薬科大学を卒業後、検査センター勤務を経て都内の薬局で修業の後、光栄堂薬局を継ぐことになります。忠康先生は、表に出て目立つタイプではなかったそうですが、薬剤師会等の仕事では影で支えるような役割でした。几帳面で、いい加減なことや曲がったことが嫌いで、規則を守り、お店の整理整頓にもこだわりがあるそうです。どうりでお店がきれいなわけです。

澄子先生も数学科に行きたかったそうですが、お父様の許しが出ず薬学部に進んだそうです。そのせいか、名城大学薬学部を卒業後も臨床検査技師等で働いていました。お知り合いの紹介でお見合いし、忠康先生とご結婚されますが、初めは薬局で働かないというのが条件だったようです。今となっては薬局に欠かせない存在ですが、そんなことがあったのですね。人の世話が好きで社交的な澄子先生は、薬局の仕事が合っていたのです。澄子先生もまた几帳面で断捨離が大好きなんだそうです。

壽代先生はご両親に言われたわけではなく、自然と薬剤師を目指したそうです。こうして伺っていると、壽代先生はご両親だけでなく、おばあ様の影響をとっても受けているのがわかりますね。おばあ様の教えは「食べられるようになったら地域貢献をなさい。」だそうで、壽代先生も現在は横浜市薬剤師会理事、金沢区薬剤師会副会長、金沢区三師会理事、横浜薬科大学非常勤講師、事業協同組合金沢八景共栄会理事、金沢区まちづくり委員会理事、デザインガイドライン協議委員長等など幅広く活躍されています。光栄堂薬局が愛されているのは、このような背景があるからですね。



印象に残っているお客様

①壽代先生が30歳位の頃、夜19時くらいに赤いニッカポッカに金髪の10代の男の子が重曹を買いに来ました。詳しく聞くと、作業中にフッ化水素が人差し指にかかってしまったので重曹湿布をしたいそう。指は真っ白になっていて、痛みもひどいようで、顔面蒼白で今にも倒れそうな状態です。こういう状態では、重曹湿布で改善するわけもなく、放っておくと低カルシウム血症や、指が壊死してしまう恐れがあるので、グルコン酸カルシウムでの湿布かカルシウム静脈注射等の処置を一刻も早くしなければいけません。

男の子に「救急車をすぐ呼ぶので病院に行って」というと、「保険証を持っていない、“親方”に重曹湿布以外のことはするなと言われたから」と、色々説得しても首を縦に振りません。仕方なく、無料で重曹湿布をしてあげて帰ったそうです。もっと何かできなかったかと、今でも忘れられないそうです。

②元海軍のかくしゃくとした認知症のおじいさん。認知機能の低下が気になり色々フォローしていましたが、処方箋を受付していないのに薬を受け取りに来ることが続き、処方箋を探すためにカバンの中を一緒に整理したら、無事に処方箋は見つかりましたが、通帳、振込用紙、買おうと思っている日用品の空容器などがぐちゃぐちゃの状態に入っていました。これはおかしいと事情を聞くと、一人暮らしで、物忘れがひどくなってきていて困っているとのこと、妻は他界、実子もいなく、養女がいるというので養女へ連絡し、ケアプラザにも繋げて介護保険の利用や居宅療養管理指導に入るようにしました。それでも服薬ができないため、いつもランチを食べている喫茶店に協力をしてもらい、食事の帰りに薬局に寄って、薬を飲んでもらうことになりました。食事後に薬局に寄り薬を飲み、お話をしながらバスを待つというのが日課になったそうです。結局、一人暮らしは限界となり施設に入居することになりましたが、お別れの日には、その方がお薬を飲むように用意していたマグカップをプレゼントしたとのこと。その人とのことは、日常生活の介入について色々考えさせられたそうです。

薬局の未来

新店舗は創業以来の場所だそうですが、今まで借地だったところを購入しビルを建て、光栄堂薬局は心機一転新たな第一歩を踏み出しました。

駅前という立地で人の流れは多いのですが、調剤薬局も多く、数か月後には大手ドラッグストアがオープンするという厳しいこともあります。壽代先生は、ドラッグストアや他の薬局にもないニッチなところを攻めていきたいと考えているそうです。そして、今の目標は、健康サポート薬局になることと20年後の創業100周年を迎えることだそうです。

おじい様からおばあ様への最後のプレゼントである光栄堂薬局は、人の幸せを願う心が原点であると考えているそうです。壽代先生のこれから益々のご活躍を期待しています。



神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません！「くすり与健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて！」「私のお店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡下さい。

次回は、横須賀市のヒロ薬局に伺います。お楽しみに！



突撃取材! くすり与健康相談薬局

番外編：新型コロナウイルス感染症対策に関する取り組み



神奈川県薬剤師会 地域保健委員会

新型コロナウイルス感染症により、薬局の現場では対策、対応に追われていることと思います。また、日々の生活だけではなく社会全体の在り方が変わり始めていますが、心身ともに健康にお過ごしでしょうか。

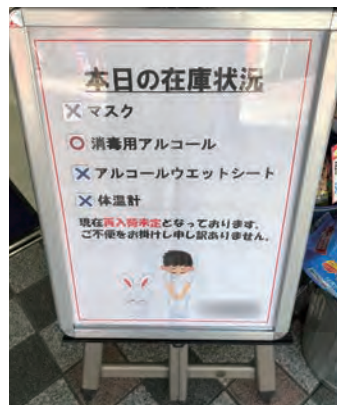
さて、このコーナーでは『くすり与健康相談薬局』にお伺いし、取り組みをご紹介します。今回はこの状況を鑑み、『くすり与健康相談薬局』全薬局を対象に、新型コロナウイルス感染症対策への取り組みについてリモート取材を試みました! 様々な対策、対応をご報告下さいましたのでご紹介します。これからの新たな生活様式に対応した薬局作りの参考にさせていただけますと幸いです。

薬局外の様子

- ・待合椅子の設置：混雑時等、他の方との接触を回避



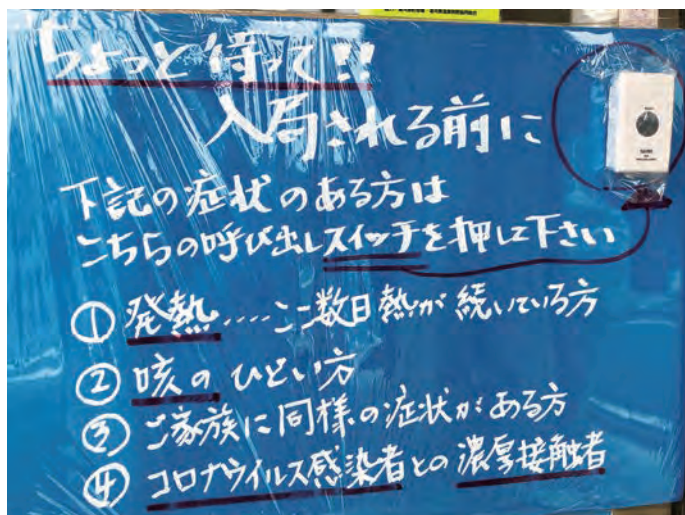
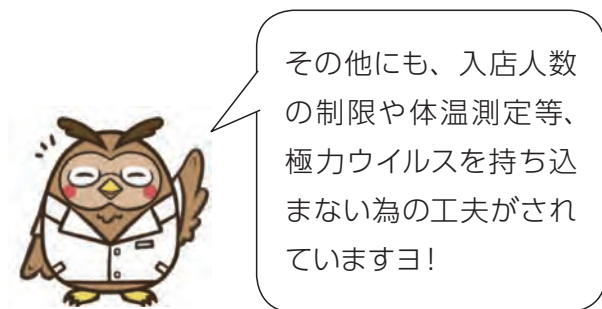
- ・コロナウイルス感染症に関する情報提供や在庫状況、薬局での対策等を掲示。不要な来店を抑え、入店が必要な際にも対策が見えて安心感があります。



- ・入店前の手指、靴底の消毒



- ・呼び出しボタン：コロナ感染の疑いの方が相談に来られた事もあるそうです。



薬局内の様子

- ・ドアや窓の開放、換気、加湿



- ・共用設備の中止やサンプル等の撤去



- ・消毒：来局者の手指の消毒、一日に複数回店内を消毒



(アルコールによる床の清掃)
アルコールの噴霧をしながら拭き取り



- ・待合：パーテーションによる隔離や椅子の間引き



- ・シールドの設置：フィルムを取り付けた薬局、本格的に工事を行った薬局等ありました。



環境を整備し、三密の回避やウイルスを滞留させない対策を行っていますネ。

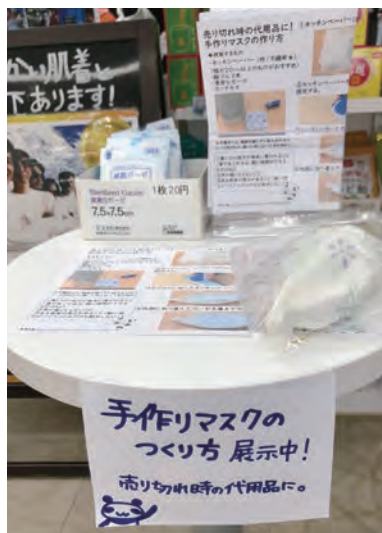
来局者、地域住民への対応

- ・新型コロナウイルス啓発リーフレット配布やポスターによる情報提供、啓発



- ・マスク：サージカルマスクの仕入先を確保し随時販売している薬局、手作りマスクを作成している薬局があり、手作りについては簡易的なものを無料配布、お手頃価格で販売等、様々です。販売ではなく新型コロナウイルス対策金として募ったり、作り方を配布したりしている薬局もありました。

その他、国の布マスクが不要な方の分を収集・再配布する取り組み、咳をして周りの人に白い目で見られない様に、マスクに貼る『ぜんそくです』『花粉症です』『なぜ症状ではありません』シールを無料配布する等、様々な取り組みが行われています。



スタッフによる手作りマスク
左上はペーパーナプキンで作成



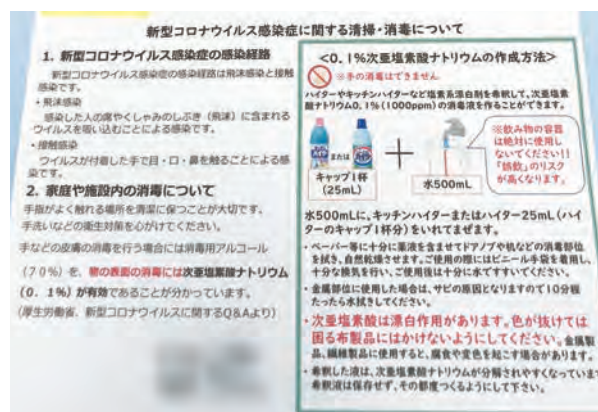
(マスクスプレー)
マスク使用時の不快解消として
アロマオイルの香りのマスク
スプレーを作成販売



- ・消毒液：次亜塩素酸ナトリウム水溶液の無料配布、消毒用エタノールの小分け販売、キッチンハイターで作る消毒液のリーフレットの提供等



(次亜塩素酸ナトリウム水溶液)
作り方・使い方に関する厚生労働省の案内を添え、誤飲を避けるために容器に消毒液のラベルを貼るなど工夫し、1人1人に説明しながらお渡し



(キッチンハイターで作る消毒液のリーフレット)
薬剤師が相談に対して個々に説明の上配布

- ・品薄商材(マスク、消毒用アルコール・アルコールウェットティッシュ・ガーゼ・体温計・うがい薬・ハンドソープ等)の販売数量制限。個別に声掛け、説明カードによるやり取りで高リスクの方へ行きわたる様な工夫。
- ・体調観察シートを配布。自宅で不安を抱える人に確認し相談の目安にするように指導。
- ・かかりつけ薬剤師が担当患者さんに電話し、状況確認し、相談対応。
- ・来局予定の患者さんでまだ来局されていない方に電話し、相談対応。FAX対応をしている病院診療所に受診している場合はその情報提供。

来局者や地域住民に正しい情報を提供し、不安や混乱を解消する取り組みを行っている様ですネ!!



職員への対応

●職員の状況把握、日々の対応

- ・時差出勤の実施
- ・毎朝の検温とマスクの着用を義務付け
- ・全従業員（正社員・パート含む）に対して、繰り返し使用可能マスクの配布
- ・毎日、情報共有の会議。職員や家族の体調管理や介護の方で出てきた情報などのチェック
- ・保育・介護状況の確認
- ・保育園休業に伴う出勤体制変更（休業補償支給）
- ・濃厚接触者発生回避：37.5℃以上の発熱があった際14日間の休業を要請（休業補償支給）

●感染対策

- ・店舗にて患者・顧客対応中のスタッフは、1時間毎に手洗いを励行
- ・発熱や上気道症状を有する等、新型コロナウイルス感染患者の可能性が否定できない患者・顧客の対応をしたスタッフは、その都度手洗い、うがいを励行
- ・メガネ装着
- ・フェイスシールド使用
- ・在宅訪問の際に合羽とビニール手袋とマスク装備
- ・昼食時など飲食の前に手洗いを励行、飲食中に使用する机は消毒用アルコールで清拭
- ・休憩室、店舗内を適宜換気し、休憩中は他のスタッフと2m以上の間隔を保つ（飲食中などの飛沫感染防止措置）

地域での対応

- ・新型コロナウイルス感染拡大に伴い、在宅業務継続が困難となる会員薬局が発生する可能性を懸念し、希望する28薬局間で在宅協力薬局体制を時限的に構築（地域薬剤師会）



いかがでしたでしょうか。

あらゆる視点から対策を講じている事が良く分かりました！ お忙しい中、取材にご協力下さり本当に有難うございました。

収束後も『くすりと健康相談薬局』として柔軟に対応し、地域に愛される薬局として、益々のご活躍を期待しています!!

次回は通常の連載企画、横須賀市のヒロ薬局に伺う予定です。お楽しみに！

突撃取材！ くすり与健康相談薬局

第14回 ヒロ薬局（横須賀市）

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



くすり与健康相談薬局を取材するこのコーナー、第14回目は横須賀市のヒロ薬局さんにお邪魔しました。

ヒロ薬局は、JR横須賀線の横須賀駅と衣笠駅、京浜急行線の汐入駅と横須賀中央駅から程よく離れた住宅地である坂本町の、それぞれの駅を結ぶバスなどが行き交う道路沿いにあります。

青と白のデザインに大きなパンダの看板が目を引く外観。当日は雨交じりで少し肌寒い陽気でしたが、平日の夕方という時間帯だったこともあり取材の間に来局者が途切れることがありませんでした。



薬局の成り立ち

ヒロ薬局は、塚本久美先生のお母様が昭和54年に設立。お母様の名前が薬局名の由来だそうです。20年ほど前に道の向かい側から現在の場所に移転、当初は調剤偏重の薬局だったところを、徐々に今の形にしていっていったそうです。

塚本先生は昭和薬科大学のご出身です。卒業時他に就職を決めていましたが周囲の反対に遭い、折角決まっていた就職先を断ってヒロ薬局に入られたそうです。他に勤めてしまったら、その仕事一筋になって薬局には帰ってこないだろうと察したためとのことですが、塚本先生にお世話になっているたくさんの人達を代表して、「よくぞ止めてくれました」とお礼を言わせていただきたいと思います。

薬局のコンセプト

薬局の中に入ると、どうしても様々なコロナ対策が目にとまってしまうのですが、待合室には数多くの店頭品が目を引くPOPとともに整然と並べられていました。投薬カウンターに立たせていただくと、情報提供のための様々なアイテムが周りに揃っていて、非常に使いやすく配置されていることに気づきます。一つの棚を占拠するくらい大量の情報提供資料は薬剤師による手作りのもの。ニュースで見たものや相談を受けた内容は直ぐに資料を作成して



いて、例えば1歳以下のお子さんのハチミツによる死亡事故が報道された時には、ヒロ薬局を利用する人でこのことを知らない人をゼロにするという思いで作ったそうです。

そして調剤室の中では、2,000を超える品目の医薬品を収納する調剤棚と同じかそれ以上の面積を占める錠剤・散剤・水剤の自動分包機に圧倒されます。「調剤に時間をかけないために機械化を進めて、対面などその他の業務に薬剤師としての知識をより広く時間をかけて発揮できるようにしたい。」という考えで調剤室をレイアウトしているそうです。調剤に追われない気持ちのゆとりが、スタッフの明るさや連携の良さ、緊張感を感じさせない薬局内の雰囲気などの患者さんからの評価にも繋がっていると感じました。



患者さん用資料ファイル・資料棚



錠剤分包機



散剤分包機



水剤分包機

そして、これら全ては塚本先生のこだわりであり薬局のコンセプトでもある「聞かれたら答えるのではなく必要だと思うものを薬剤師がどんどん情報発信していく」という言葉に繋がっています。

昨年、一昨年の『くすりと健康相談薬局一斉相談』で行った栄養相談

は、ただ管理栄養士さんに来てもらうだけでなく、必要と考える患者さんには事前に声をかけて予約をしてもらい、個別に指導をお願いしたい事項を先に管理栄養士さんに送り、それを元に栄養指導を実施。報告書を薬歴に転記するという徹底ぶりです。これを聞けば、「栄養指導を受けただけで数値が改善し薬を増やさなくて済んだ。」というエピソードにも納得がいくと思います。

そして、来局者だけでなく在宅患者さんに対してもOTCや様々な店頭品が必要だと判断したら積極的に勧めていて、その活動の結果として診療医や訪看さんからも条件に合うOTCでの対応を求められることが多くなっているそうです。このような要望にきちんと対応できる薬局が増えることが、OTCなど薬局が提供できる商品の認知度を上げることに繋がると思います。

ヒロ薬局のスタッフは皆、こういう薬局だと知った上でここを仕事の間としています。その方々の姿勢や行動力が、様々な情報を発信する力を支えていると感じました。



うちの町にある薬局がヒロ薬局でよかった

ヒロ薬局のもう一つの特徴が、地域における積極的な活動です。情報発信する相手は薬局利用者だけではなく地域住民や他職種も対象と考えていて、在宅業務においては他職種に服薬管理の情報を細かく提供し、サービス担当者会議や退院前カンファレンスにも積極的に参加しているそうです。横須賀市の在宅療養連携会議には設立当初から参加し、在宅医療学会で優秀賞を取った『よこすかエチケット集』や『横須賀在宅療養ガイドブック』を作成するなど、他の地域の手本となる活動を続けています。



**薬剤師が教える…
とっておきの薬の話！**

2017年6月24日（土）
15：00～16：30（予定）
坂本町三丁目町会館

内容
この薬、どうして食前に飲まなければならないの？
●おくすりの基本

ドラッグストアで買った薬、健康食品、サプリメント
●くすりの飲み合わせ食べ合わせ

薬剤師があなたの命を守っている
●知ってますか？疑義照会

あなたが何気なくやっているその方法、とても危険です！
●あなたに合ったお薬の管理方法

あなたの目薬の使い間違ってます！
●実践！目薬の使い方！

●予防しよう認知症、正しく理解しよう認知症。
などなど

ぜひご参加ください！

おくすりの
ヒロ薬局

坂本町の各町内会では、塚本先生自ら町内会長さんに声をかけて薬の講演会を実施。土曜日の午後などに薬剤師全員参加で行っているそうです。疑義照会がテーマの時は、その重要性を伝えるために劇団風に薬剤師全員が役を演じ、町内会の新聞で「薬剤師はみんなすごい演技力がある」という評価をいただいたこともあったそうです。このような地域での活動を長年続けてきたことが、かかりつけの患者さんが友達に「いいわねえ、ヒロ薬局のある町に住んでいて。私も坂本町に引っ越したい」と言われたと薬局に報告に来る、というエピソードを生むのだと思います。

かかりつけさんからの言葉

ここで、20年来のお付き合いのある患者さんからの言葉をご紹介します。元々はお母様の介護や奥様がかかりつけであったことから色々相談していたのが、ご自身ががんの治療を開始した際に自ら望んで塚本先生のかかりつけ患者となったという方です。

コロナのため来局は控え、文章を寄せていただきました。

『ヒロ薬局様には、親の時代から家族一同お世話になっております。

介護保険制度の実施前、寝たきり状態の母の自宅介護に際して、ヒロ薬局様には、20数年間にわたりかかりつけ医と連携して私達家族にその時々適切なご指導とご支援を頂きました。お陰様でその時の経験と知識が、後に親族の介護に大変役立ち感謝しております。

そして、最近、私が自宅での抗がん剤治療中に極度の食欲不振となった時に、ヒロ薬局様から生活、栄養、運動等の情報の提供と説明、指導、それに心強い励ましの言葉を頂いたおかげで、家族や友人も驚くほどの心身の回復を得て、手術後1年で地域活動に復帰することができました。

医師と薬剤師の固いチームワークによる、きめ細やかな御指導や御支援は、自宅療養中の高齢者にとっては、大病院には期待できない取り組みと考えます。

最後に、多くの自宅療養者が、私が得たような医師・薬剤師連携による支援を得て、幸せになってほしいと願っています。』

1つの家族に20年寄り添うというのはこういうことなのか、と考えさせられます。

塚本先生からのメッセージ

薬局をやっていて嬉しかったことは、相談場所としての認知度が上がったこと。コロナ禍では電話相談・来局相談がすごく多くなったそうです。皆が不安を感じている時に相談数が増えるということは、本当に地域の人達から頼られているのだと感じました。そんな塚本先生からのメッセージです。

【これから情報発信を始めたいという薬局へ】

最初は季節に合わせた小さな患者向け情報を作ってみて（ヒロ薬局では最初はお薬手帳に挟んで全員に渡しました）。そして町内会に出向いての健康講演会は是非やってほしい。すごく喜ばれるし薬剤師になってよかったと感じられるから。

【まだ『くすりと健康相談薬局』を取得していない薬局へ】

くすりと健康相談薬局をとると、変わりたいと思っているけどどこから走り出していいのか分からなかった薬局・薬剤師が走り出せますよ。一緒に前に進みましょう。

【若い薬剤師や学生さんへ】

若い薬剤師さんは、皆さんまじめで勉強家の方が多いことは素晴らしいことです。しかし知識だけ入れても良い薬剤師になれるということではないですし、その知識をいかに地域住民、来局者に伝えることができるかが大切だと思います。日々をおもしろがって仕事をしたいですね。

きっとこれからも

塚本先生の夢は「かわいいばあちゃん」だそうです。仕事はいつまで続けるのか？という問いには「来年まで」という答え。でも、5年後に聞いても10年後に聞いても「来年かなあ」と笑顔で返してくれる気がします。

塚本先生の思いをスタッフ全員がしっかりと受け止め行動に結びつけることで、これからもヒロ薬局は地域の人達から「ここにあってくれてよかった」と言われ続けるのだらうと思います。



神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません！「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて！」「私のお店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡下さい。

次回は、横浜市神奈川区のポートサイド薬局に伺います。
お楽しみに！



突撃取材! くすりと健康相談薬局

第15回 ポートサイド薬局（横浜市神奈川区）

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



るため道は広く、明るく開放的な街です。開設者の北川尚代先生はこの土地で生まれ育ったため、開発により住んでいた家がなくなる悲しさがある中でも、慣れ親しんだこの街に薬局を開設し、様変わりしていく様子を見るのが楽しみということでした。

2017年から掲載しているこのコーナー『突撃取材! くすりと健康相談薬局』も4年、15回目を迎えました。今回は横浜駅のすぐ裏、『海に面した自然の存在を実感できる街』として誕生したヨコハマポートサイド地区の真ん中にある、ポートサイド薬局さん取材させていただきました。

薬局の目の前にはインターナショナルスクール、周りには高層マンションが建ち並ぶなど近代的な街並み。横浜市の事業として計画的に開発されてい



薬局の成り立ちと在宅医療

北川先生は元々お父様が医院を開院されており、薬局を開設する前はお父様の診療所を手伝う傍ら、夜は勤務薬剤師として他薬局で働いていたそうです。お父様は無医村であった富士吉田の須走から開院の依頼を受け診療所を構えていましたが、横浜に戻ってから月にも一回往診に行き、北川先生はその隣で患者さんと話をしたり薬を渡すなど、助手のような仕事をしていたそうです。そのころは将来薬剤師も外へ出ていくなど思いもよらなかったとのことでしたが、その時の経験が北川先生を在宅医療に誘った原点かなと感じました。

当時上のお子さんが小学校に上がると緑区で十日市場調剤薬局をご主人と共に開設、その後平成8年にポートサイド薬局を開局し、その頃神奈川県薬剤師会の介護保険委員会で一緒だった新緑総合病院の薬剤長の藤本先生や、在宅を行っていた新緑クリニックの大地先生、看護師の榎本さんなどと知り合い、十日市場調剤薬局で在宅を始めました。それが平成10年頃で、まだ介護保険の点数が付く前の話だそうです。まさに、今の在宅連携の走りと言っても過言ではありません。特に北川先生の凄いところは、そんな時代でまだまだ薬局薬剤師が在宅へ出向くことに消極的だったにも関わらず、新緑クリニックから依頼された約120件の在宅患者を、住所などから緑区・旭区内の薬剤師会の会員薬局に一軒一軒連絡し、場合によっては初回訪問に同行して引き受けてもらったことです。その経験から、未経験の薬局でも在宅介入がスムーズにいくように、神奈川県薬剤師会の介護保険委員会で居宅療養管理指導マニュアルの作成や研修会開催の必要性を感じ、携わってきたとのことでした。私も居宅療養管理指導マニュアルは薬局実務実習の際の参考書として利用させていただいています。

現在は緑区からは離れ神奈川区の在宅医療を担っていますが、話の中で何度も出てきたのが、『平等に』という言葉でした。北川先生自身の在宅は、かかりつけの患者さんが薬局に来られなくなったら行くことを基本としています。舞い込んでくる依頼は緑区で受けたときのように、神奈川区薬剤師会として『平等に』会員薬局に振り分けているそうです。この言葉から、意識の高い薬局だけでなく、全ての会員薬局と一緒に成長していける薬剤師会を目指しているのだなと感じました。

薬局のコンセプトと新型コロナ対策



薬局は開局当初のままで大きなリフォームなどは行っていないとのことでしたが、陽の光が差し込み、清潔感と親しみやすさを意識した内装で、年月を感じさせない明るい印象でした。開発地なので開局当初は近隣に何もなくて必要に迫られてとおっしゃってはいましたが、OTC、雑貨、医療材料などはどんなニーズにも応えられる800点を超える品揃えになっていました。近隣に透析のクリニックもあることから糖尿病や腎臓病の患者の栄養補助食品なども取り揃えており、特に健康食品は内容成分がわかっているものを意識して置いているとのことでした。

新型コロナの感染予防に関しては、顔を近づけるだけで体温を測ることができる機械で来局時体温を確認すると共に、薬剤師がお金を触らないようにお会

計は服薬指導後事務さんが別のカウンターで行っていました。また、近隣のクリニックがPCR検査を行っているので、その患者さん用に入り口を別にしてパーテーションで区画し、待っている患者さんや薬剤師の動線も交わらないように工夫して対応しています。もちろん使用後の消毒や換気も徹底しているとのこと。外で対応している薬局も多い中、体調の悪い患者にとってはありがたいだろうと感じました。



処方箋調剤について

薬剤師6名(1名産休中、1名パート)、登録販売者さん3名(含む事務兼務)、一般事務さん1名です。処方箋発行医療機関数はひと月に200を超える面分業の薬局なので、在庫数も2100品目に迫り、調剤室内は手が届かない天井付近まで所狭しと在庫が置いてありました。

また、調剤報酬改定で加算が取れるようになった吸入薬の服薬指導に関しては全ての吸入薬について患者さんの手帳に貼るメモと情報提供書がセットで作成しており、皆さんの参考にしていただいていたと快く写真を撮らせていただきました。

かかりつけさんからの言葉

今回インタビューに応じてくださったのは北川先生のかかりつけの患者さんです。

まだお子さんが小さい頃から15年来の付き合いになるそうで、来局当初は小さかったお子さんが現在ではもう立派な大人になっているとのこと。家族全員で利用しており、かかりつけ薬剤師制度が始まる前から時間外にも対応してくれるので、このコロナ禍でも安心感があるとおっしゃっていました。また、15年分の薬歴がパッと遡れるため、お薬手帳が残っていない時期や息子さんの下宿先でも電話一本で確認することができとても助かったそうです。かかりつけのメリットについては薬剤師会のホームページを確認して下さっており、「重複投与の防止やコンプライアンスの向上から無駄な医療費の削減にもなるととても良い制度なのに知らない人が多いのがとても残念、お



子さんが小さい方や薬の種類の多い高齢者は是非かかりつけ薬剤師を持つべき」と、薬剤師会の啓発力不足に発破をかけられた気がしました。

特に気に入っているのは薬袋で、透明チャック袋を使用しているため、薬の残りがよくわかり、またこぼれないのでご主人の出張の時などとても便利とのこと。最後には「来局すると温かく迎えてくれて、とても親身に相談に乗ってくれます。体調が悪い時には寄り添ってくれ、元気になったら一緒に喜んでくれる。ここに来ることで元気をもらっています」とお話しくださいました。「最後は人なのよ」とおっしゃる北川先生の人柄が伝わってくるインタビューになりました。




北川先生からのメッセージ

在宅を始めた頃のこと「なんで薬剤師が来るの?薬は看護師さんが管理しているから触らないで」と言われた時は情けないやら悲しいやら。でもその方がのちに「薬は薬剤師さんが管理しているから大丈夫」と看護師さんに話しているのを聞いた時はやったーと思ったそうです。又携わってはいない患者さんの薬のことで訪問看護師さんから相談されたり、当初はケアマネの仕事もしていたそうで介護保険の相談を受けたり、訪問医の往診日、時間を各薬局に毎月お知らせしたり、受けていただいた薬局が行かれない時のフォローだったり、十日市場と今の薬局を毎日行き来していたことが今では信じられないくらい目まぐるしい日々だったそうです

北川先生など在宅医療の初期に携わった先生方の努力のおかげで、現在在宅医療の中で薬剤師が認知され、働きやすくなっていると感じました。また北川先生のお話で印象的だったのは、薬袋など、自分の身になって便利なことは取り入れているということでした。

北川先生からは皆さんに、「もっと積極的に外に出て薬剤師の仕事をアピールして欲しい。勤務薬剤師は開設者や上司から言われたことだけをするのではなく、薬剤師としてどうありたいかのイメージを持って声を上げて欲しい。医薬分業はもうすでに違う階段を登り始めていて、そこに踏みとどまらないで欲しい。井の中の蛙状態の薬剤師は医療、介護の分野から取り残されるでしょう。診療報酬に乘っかり点数が付くからやらなければでは遅すぎます。やがて調剤は機械が行い、患者さんと真に向き合える薬剤師のみ生き残ることになるでしょう。自分も含めて」と、戒めも兼ねた叱咤激励の言葉をいただきました。在宅医療のフィールドを開拓してきた北川先生だからこその今後の薬剤師の行く末を見つめる重みのある言葉だと思います。

そんな北川先生ですが、最近心掛けているのは『誠心誠意』と『早く寝ること』だそうです。この取材のために夜遅くまで準備してくださったようで、ありがたいやら申し訳ないやら。北川先生、ありがとうございました!



神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません!「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて!」「私のお店にも取材に来て!」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡下さい。

今回は、川崎市中原区のオリオン薬局にお邪魔致します。どうぞお楽しみに。



突撃取材！ くすりと健康相談薬局

第16回 オリオン薬局（川崎市中原区）

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



16回目の『突撃取材！くすりと健康相談薬局』は、川崎市中原区のオリオン薬局さんにお邪魔し、開設者の佐藤泉先生に話を聞きました。

お店の成り立ち

オリオン薬局は、東急東横線元住吉駅のブレーメン通り商店街から少し入ったところにあり、表からは薬局の中が見え難く入り難いため、見通し良くなるよう、のぼり・



PRボードで薬局をアピールしています。1997年に佐藤先生が勤務していた診療所が院外処方になり、そこで出逢った患者さんと引き続きお付き合いしていきたかったことから開業されたとのことでした。薬剤師6名、他スタッフ2名で業務を行っており、主に内科、神経内科、脳神経外科などの処方箋を1日平均40枚程度受け、外来調剤、一般販売の他、個人宅や施設の在宅訪問も行っているとのこと。地域の取り組みとしては、川崎市薬剤師会主催のお薬相談会に参加し、学校薬剤師や介護の認定審査会の審査員なども行っています。来局者の年齢層は幅広く二世帯、三世帯にわたって利用していただいております。よく相談される内容は皮膚病、血圧などが多いとのこと。

薬局のコンセプトと品揃え ～ 温かみのあるトーンの店内 ～



お客様が落ち着いてお過ごしいただけるように、照明は温かみのあるトーンにこだわって店作りをしたそうです。一瞬カフェスペースかを感じるような素敵な空間で、以前、外国の方が待ち時間にご飯を食べ出してしまった際には、さすがに他の患者さんもいらしたので食事はご遠慮いただいたそうです。そんなエピソードもあるくらいなので、来局されている皆さんがリラックスして、癒されている様子が想像できます。

待合室の壁は、絵画の先生が作品を置きたいと1つ持ち込まれたのをキッカケに、空いている

壁に「私も～」「私も～」と次々に置いていたら、いつのまにか患者さんの作品のギャラリーのようになってしまい



ました、とのこと。お客様とのいい関係性が伝わってきて素敵です。

調剤用医薬品は1,800品目、店頭品（OTC、雑貨、食品など）約230品目他、血糖測定器、センサーなど取り揃え、売れ筋商品は『若甦』などの薬用人参のシリーズで、日本薬局協励会に所属されているため日邦薬品の選定品を多く取り揃えていらっしゃいました。近隣にドラッグストア等薬局が多いので、オリジナリティのある商品を揃えて相談対応

し、商品の選定に関しては自分やスタッフが使ってみて良かったものや勉強会で勉強したものを置いているとのこと。スタッフに対する社員教育は、自発的な取り組みを推奨し、基本的には、まず佐藤先生が勉強会に参加し、その内容を薬局内スタッフにフィードバックしているとのことでした。



患者さんからの言葉

オリオン薬局をかかりつけにしている患者さんにもお話を伺いました。取材に協力してくれた方は、生まれも育ちも元住吉ですが、ご結婚後奥様の実家近くに30年住み、平成になって元住吉に戻ってきたそうです。医薬分業で院外処方スタートした当時、「薬局には、薬のチェックや説明をする機能もあるんだよということをもっと説明してくれてもよかった。」とのこと。

薬局の処方箋調剤における機能として一番大事なことは、しっかりと話しをしてくれること。薬局で薬を出す時に薬の利点となぜその薬がその人に選ばれたのか、理由まで伝えてくれるような服薬指導を行ってほしいと思っているそうです。「1人のお客様に対して時間がかかり、十分な説明が出来ないタイミングがあるかもしれないけど、『この薬で本当はどうなのだろうか』という疑問を持っている人はたくさんいて、オリオン薬局さんはちゃんと話してくれる。」と信頼している様子が伺えました。

また、地域に根差した薬局という点では健康相談や薬の相談などの薬局機能を前面に出し、薬局が薬局たるべき立場をもう少し努力してPRしてほしいとのこと。「薬剤師の皆さんの知識がもっと喜ばれるように、『街のくすりの相談所』として、『くすりでお困りのことは何でもご相談ください』『余った薬で困っていませんか?』と、ご年配や若い方も『相談していいんだ』と安心して来られるように、もっと宣伝していただきたい。そうす



ることで薬剤師さんの方たちも意識が変わってくると思います。おくすり手帳にそういう欄を付けてあるのなら残薬整理ができるということを認識していただくことも必要だと思います。」と当委員会のPR不足に発破をかけるコメントもいただきました。

最後に、『儲かる』とは、本当は『信じる者』。『店を売れ、信用を売れ』という言葉は、まずはお店というものを立て、それで信用を売る。信用を売るということは己を売ること。そう考えると商売というのは人の役に立たなければいけないという意識になる。その最終が『儲ける』なのです。」と、以前勤めていらした百貨店の創業者の言葉を教えて下さいました。

業務に対する意識

いつも心がけていることは、『親切に』。以前勤務していた診療所の先輩薬剤師が、とても親切に患者さんと接しているのを見て、自分もそうしようと実践しているとのこと。

と。それから、『笑顔』。コロナ禍で表情が伝わりにくいので、マスクをしていない時より笑顔が伝わるように一生懸命努力しているとのことでした。

嬉しかったことは、眼科の処方箋だけ受けていた患者さんが、遠方のクリニックモールの内科の先生に「(モール内の薬局ではなく) 違う所でもらっても良いの?」とお伺いを立てて、内科の処方箋も持ってきてくれるようになったことだそうです。それからずっと継続して持ってきてくれて、「なんかやっぱりここが一番ほっとするよ」と。佐藤先生は「私が長くいるからだろうと思う」とおっしゃっていましたが、それだけでないと思います。一生懸命聞こうという先生の心遣いが、伝わっているのではないかと思います。

逆に悲しかったことは、新聞や週刊誌などメディアの情報を鵜呑みにしてしまっている事例に出会った時。今はコロナ禍で、メディアも煽ってやたらと騒ぎたてられているので、うまく説得できなかった時は悲しいとのこと。他にもいろいろ悲しかった、悔しかったことはいっぱいあるけれど、もう忘れてしまったとのことでした。そういう切り替えも大事かもしれませんね。

今後は、地域のシンボルとして薬局の象徴となるべく、『くすり与健康相談薬局』として誇りをもって日々営業していき、さらにはICTの活用で困難を乗り越え、次世代薬局へと進化を続けていきたいとのこと。2011年の東日本大震災の際、ボランティアに出かける薬剤師が多かった中、妊娠中で何もできなかったため、そのときできなかったことを恩返ししたい気持ちをずっと持っています。なんとかなると思わず、なんとかしていこうと行動を起こしていきたいとのこと。

佐藤先生からのメッセージ ～ 薬局・薬剤師全体に思うこと ～

まだまだ、薬剤師は調剤に追われている印象がありますが、国家資格を持ち命にかかわる仕事であり、長期的な薬の副作用から患者を守ることが仕事の本質。また、OTCやサプリメントを駆使して、未病を防ぐことも大切な役割の一つだと思いますが、せっきくの能力を発揮できていないのではないのでしょうか。もっともっと対人業務に時間をシフトすれば、さらにやりがいにもつながってくるでしょう。そのためには、ファーマシストア

シスタントの方などの採用も視野に入れ、また、薬歴業務などを簡素化していくことも重要と考えます。

薬剤師の仲間は勉強熱心で知的好奇心が高く、人間力もあり魅力的な方が多いと感じます。そんな仲間から日々刺激を受けて助け合いながら仕事ができることは、私にとってこの上なく幸せなことで、ありがたいことだと思っています。

最後に

佐藤先生の話で印象的だったのは、『親切に』『笑顔』。先生の人柄もあり、とても温かみのある薬局で、非常に相談しやすいのではないかと感じました。薬局の多い地域で一生懸命に活躍されている様子が分かり、ファンも多い印象を受けました。今回の取材を通じて、健康フェアなどが出来ていない現在の状況下でも相談を求めるお客様が多く、自身の薬局も含めて、さらに薬局で健康相談をしやすいようにしていく事が大事だと感じました。佐藤先生、ありがとうございました。



神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません！「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて！」「私のお店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡下さい。

次回は横浜市瀬谷区のカワセ薬局三ツ境店にお邪魔致します。
どうぞお楽しみに！



突撃取材! くすりと健康相談薬局

第17回 カワセ薬局 本店（横浜市旭区）

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



神奈川県薬剤師会で認定された262軒の『くすりと健康相談薬局』の中から、取材陣が是非訪問してみたいという選りすぐりの薬局さんを紹介しているこのコーナー。

今回は、横浜市旭区の『カワセ薬局 本店』さんを紹介します。

カワセ薬局本店さんは、相鉄線 三ツ境駅の北口駅ロータリーから約1分のところにあり、周辺には診療所・クリニックが多くあります。

三ツ境駅は、聖マリアンナ医科大学 横浜市西部病院の最寄り駅でもあります。病院周辺が緑化地域の指定区域で薬局を建てられず、駅前に大手調剤チェーンの店舗や調剤併設型の大手ドラッグストア、個人薬局がひしめき合う薬局激戦地区です。

今回の取材では、入社18年目の(株)カワセ薬局 本部長であり、薬剤師である久保田 充明先生（本会常務理事）と、入社9年目で管理薬剤師3年目の近藤 一成先生、入社3年目の管理栄養士である立花 茜さんの3名にお話を伺いました。



カワセ薬局本店の外観

カワセ薬局について

瀬谷区・旭区で地域に密着し、患者様の心身両面の健康を実現するために活動されているカワセ薬局さんは、現在7店舗あります。そのルーツは、昭和49年に現会長である川瀬先生が、お隣の希望が丘で漢方薬や一般用医薬品の販売がメインの薬局として相談薬局を創業されました。残念ながら、現在は創業時の場所から移転されているとのこと、現在、本社に登録されているビルを購入されたことをきっかけに本店も移転となり、今回、取材した薬局が本店となったとのことでした。

現在の開設者代表である川瀬 淳社長は、会長の息子さんで税理士であり、本店の2階に事務所を構えられています。

カワセ薬局さんは、『笑顔でいられる毎日を』をテーマに、保険薬局事業の運営をされているとのこと。スタッフの方の名札の裏には、社是が記載されていました。

株式会社カワセ 社是

皆様の幸せを目指す人
責任を持って生きる人
相互信頼できる人

店づくりへのこだわりについて

外観については、入りやすい、親しみのある薬局づくりを心掛けているとのことでした。ガラスに管理栄養士による栄養相談ができることがかわいらしく掲示されているのが印象的でした。『健康サポート薬局』であることや『くすりと健康相談薬局』の旗も目立っていました。また、入り口そばには、かわいらしい手書きの拝



通り沿いの外部の看板



店内の様子

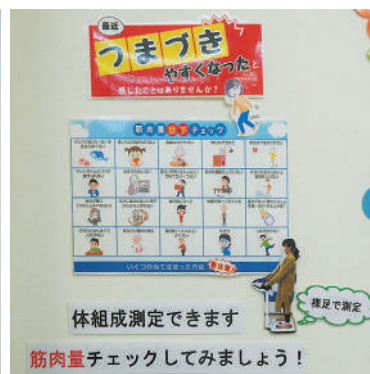
薬カウンターでの投薬にこだわらず、お客様の状況に合わせて臨機応変に対応されています。例えば、キッズスペースでお子さんを遊ばせている保護者の方や足が不自由な方などへの対応については、座席で服薬指導をされているとのことでした。

壁面には、かわいらしい似顔絵とともにスタッフの紹介コーナーがありました。各スタッフの方の『好きな映画』が添えてあり、個性がわかります。薬局利用者の方が話しかけるきっかけにもなり、良いアイデアだと思います。現在は、薬剤師：8名（服装：若草色）・医療事務：3名（服装：白色、うち登録販売者1名（名札が青色））・管理栄養士：2名（服装：青色）がご勤務されているとのことでした。一般的に薬剤師のコスチュームが白というイメージが強いのですが、かわせ薬局さんでは薬剤師は若草色とのことで、これは、創設者であり現会長の川瀬先生のこだわりとのことでした。

また、体組成計（ACCUNIQ SELVAS）も導入されており、ただ計測して結果をお渡しするだけではなく、管理栄養士さんによる栄養相談につなげることで、他の薬局では受けられないサービスになっていると思いました。体組成計の導入のきっかけに対しては、管理栄養士さんを採用した時に『何ができるか？』を考えて導入したとのことでした。体組成計により各栄養素の不足などがわかり、特に高齢者の方はタンパク質が足りないことが多く、アミノ酸製剤への推奨に結びついているとのことでした。



スタッフ紹介コーナー



つまづき喚起から体組成測定



体組成計

また、健康サポート機能として、定期的に健康フェアの開催を行っている他に、地域のケアプラザ・子育て支援拠点などへの出前授業や相談会を積極的に行っているとのことでした。子育て支援拠点への相談会では

毎月相談会を行い、昨年まで月替わりで薬剤師と管理栄養士の方が交互に行っていたとのことでしたが、管理栄養士さんへの要望がたつと、今年からは隔月での薬剤師の相談と毎月管理栄養士の方が相談に行くようになったそうです。

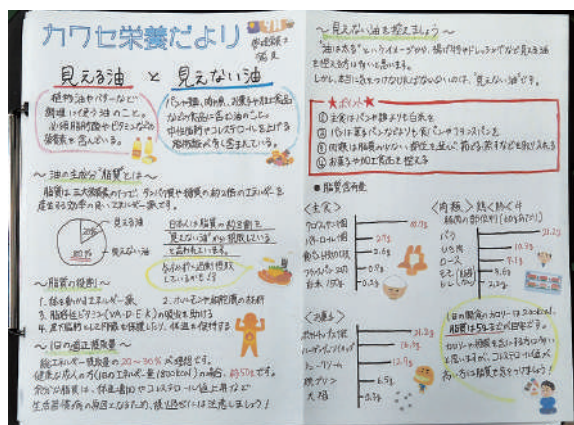
さて、今では、保険薬局やドラッグストアに管理栄養士の方が従事されていることが珍しいことではなくなっていますが、カワセ薬局さんが管理栄養士のスタッフを雇用するきっかけは、神奈川県薬剤師会のセルフメディケーション研修会での県立大学の先生の講演だったとのこと、県立大学からの紹介で採用したそうです。現在(株)カワセ薬局さん全体で6名採用されており、来年の4月に新卒者を2名採用予定とのことでした。最近では遠方からの就職希望者も多いとのことでした。

さらに、カワセ薬局さんは『くすりと健康相談薬局』、『健康サポート薬局』でもあります、その他に、日本栄養士会の『認定栄養ケア・ステーション』を取得されているとのことでした。

※参考：<https://www.dietitian.or.jp/carestation/>



健康フェアのお知らせ



カワセ栄養だより
(手書きでよみやすく親しみ感があります)



栄養相談
コーナー

栄養相談された方へのフォローなどについては、栄養相談の内容を電子薬歴に入力しており、電子薬歴に登録がない薬局利用者の方へは、紙媒体の記録を残しているとのことでした。相談者の方へは、一人ずつお手紙(はがき)や電話などで定期的にフォローをされており、フォローのタイミングは、長期処方の方なら1か月に1度、処方箋調剤以外の利用者の方へは、相談会や測定会などイベントなどの案内を兼ねてフォローされているそうです。

栄養相談以外の具体的な管理栄養士さんの活躍事例では、カワセ薬局として管理栄養士さんが毎月『栄養だより(情報提供)』と『栄養士のごはん(レシピ集)』を作成して各薬局においてあり、バックナンバーも用意し服薬指導や健康相談へ活用されているとのことでした。特にレシピ集は好評で出版依頼もあり、今後出版に向けて動いているとのこと。その他、地域の見守り配食サービスのレシピも担当しています。

また、管理栄養士のチームを作成し、1か月に1回ZOOM会議を行っているとのこと、チームにおいてKGI(数値目標)を設けて相談者へ対応した成果を収集しており、ある程度まとめて学会発表などを予定しているとのこと、素晴らしいと思いました。

患者様の年齢層について、キッズスペースを設けているので、小児科の小さなお子さんが多いのかと思いきや、高齢の方も多く、幅広い年齢層の方にご利用いただいているとのことでした。そのため、子育て支援から介護相談まで、さまざまな相談内容に対応できるようにリーフレットや掲示がされていました。

また、久保田常務理事が認知症キャラバン・メイトで



キッズスペース



認知証サポーターが
従事している旨の掲示
スタッフの皆さんも、
バッチをつけていました

もあるので、スタッフ全員が、認知症サポーターになっているとのことでした。

保険調剤・在宅医療について



調剤室内の様子

医療用医薬品の備蓄は2,200品目以上とのことでした。やはり駅前であることと、前述の通り、聖マリアンナ医科大学の他に近隣に医療機関も多く、完全に面分業で幅広い処方箋を応需されているとのことでした。最も応需の多い医療機関でも集中率は18%程度、受付数の多い診療科は、1位が小児科、2位が皮膚科、3位が透析を行っている内科、4位が一般内科、5位が聖マリアンナ医科大学と耳鼻科が同率くらいとのことでした。他の薬局にはあまり見られなくなった土足禁止の調剤室で、床もフローリングだったのが印象的でした。動線が考えられている作りで、調剤もしやすそうでした。

在宅医療など訪問薬剤管理指導業務については、施設在宅の応需はなく、すべて個人宅への訪問薬剤管理指導を実施しているとのこと、現在15軒担当されているとのことでした。特定の処方医の患者様ではなく、さまざまな処方医の先生の患者様へ対応しているとのこと、訪問薬剤管理の依頼はケアマネさんからの要望が多く、ケアマネさんに気に入られるとよくある困難事例に対応すること多いとのこと、地域密着型の薬局ならではのお話を伺えました。



調剤室の一角

地域への取り組みについて



地域への取り組み

瀬谷区にお住まいの久保田常務理事は、地域住民として社会福祉協議会のお手伝いをしたことがきっかけで今では地区社協の理事になり、地域への講演などのオファーも多いとのこと。

瀬谷区では、すべてのケアプラザの運営会議に薬剤師会から薬剤師が入っているため、ケアプラザと薬局・薬剤師との風通しがよい関係でもあるそうです。そのため、前述のようなケアプラザや子育て支援拠点などでの出前授業や相談会が積極的に行えるとのことでした。

管理薬剤師 近藤先生について

薬剤師になったきっかけは、母親に何か資格職になるように勧められたこと。また、進学時の適性試験で医療系に適性があるとの結果や、子供のころからお腹が弱く薬をよく持ち歩いてきたため薬は身近だったことから、薬学部に進み薬剤師の資格を取得。大学時代に研究室の先生より研究を手伝ってほしいといわれ、大学院へ進学し卒業されました。初めの就職は大手調剤チェーン薬局でしたが、その後、



近藤先生

ご縁があってカワセ薬局へ転職されたそうです。前職では、『迅速に、正確に調剤する』ことが求められており、すべてマニュアル化されていたので、それに従うことが当たり前だったそうですが、カワセ薬局では個々の患者さんに合わせた、寄り添った対応が求められ、初めはマニュアルや正解のない対応をすることになり戸惑いがあったそうです。今では「個別最適化できる対応が強みです」と胸を張って言えるようになったとのことでした。

管理栄養士 立花さんについて

管理栄養士になったきっかけは、もともとは保育士を目指しており、高校時代に保育実習を体験した時給食を食べない子どもに遭遇し、担任の先生である恩師の奥様が管理栄養士さんだったご縁もあり、恩師や奥様の影響により、管理栄養士になったとのことでした。

岩手県ご出身の立花さんは、実は地元のドラッグストアに就職が決まっていたのにも関わらず、カワセ薬局さんへの就職を決められたとのこと。就職が決まっていたドラッグストアでは、管理栄養士としての採用ではなかったこともカワセ薬局さんに就職したきっかけでしたが、就職前にカワセ薬局さんへ見学をしてお店の雰囲気などで就職を決められたとのことでした。

「薬局利用者の方がアドバイスをしたことを実践してくださり、臨床検査値など数値が改善することはとてもうれしい」とお話いただきました。また、メンタルヘルスに問題を抱えている患者様からの相談で、「前向きになれました」と言っていたことが印象的な出来事だったとのことでした。

コロナ禍となり、今までスポーツジムなどに通っていた方が通えなくなりフレイルになってしまうことも多く、コロナ禍がきっかけで体組成計を利用してくれる方が増えたそうです。しかし、コロナ禍前には計測していない人も多く、コロナ禍前後でのタンパク質などの変化は比較できていないのが残念とのことでした。



立花さん

いかがでしたでしょうか？ 保険薬局において、薬局内が混雑しているときには、薬剤師が長く相談をしていると他の患者様からの視線が痛いことが多いと思いますが、今回の取材を通じて、管理栄養士さんなど薬剤師以外のスタッフが薬局のフロアで相談をされていると、相談ができるんだというポジティブな感じとなり、薬の待ち時間で体組成計を用いた相談などをされる方が多いことがわかりました。

また、管理栄養士さんによる栄養指導は、薬剤師の栄養相談よりピンポイントかつ、より具体的なことが多いと感じることを学びました。

神奈川県内には、突撃取材をした薬局さんに勝るとも劣らない薬局がまだまだたくさんあります。取材班は今後もそんな魅力のある薬局さんをご紹介していきたいと思っています。自薦他薦は問いません！『くすりと健康相談薬局』の中で「〇〇薬局さんに行ってみて！」「私の店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、遠慮なく県薬へお声掛けください。

次回は鎌倉市の『オアシス薬局 深沢店』さんを予定しています。
お楽しみに!!



突撃取材! くすりと健康相談薬局

第18回 オアシス薬局 深沢店(鎌倉市)

神奈川県薬剤師会 地域保健委員会



神奈川県薬剤師会で認定された262軒の「くすりと健康相談薬局」の中から、取材陣が是非訪問してみたいという選りすぐりの薬局さんを紹介しているこのコーナー。

今回は、鎌倉市の「オアシス薬局 深沢店」さんを紹介します。

オアシス薬局深沢店さんは、大船駅と湘南江の島駅を結ぶ湘南モノレールの湘南深沢駅から歩いて数分。モノレールが頭上を走る通りから少し奥に入った、商店と住宅が立ち並ぶ一角にあります。

店の正面と側面にはピンクの大きな看板が掛かっていて、拌み看板と処方箋ポストをそれぞれ2個設置。少し離れたところからでも目を引く外観となっています。



薬局の成り立ち

オアシス薬局深沢店さんは、開設者である寺杣先生が8年前にオープンした薬局です。

寺杣先生はメーカー勤務、調剤薬局勤務を経て10年前にオアシス薬局の1号店を鎌倉市内にオープンしました。そのきっかけは、周囲に薬局を開業した人が何人かいて自分もやってみようと思ったから、だそうです。この取材では薬局に対するこだわりについても色々とお話を聞かせていただきました。



外観・内装について

外観はとにかく目立たせることが大切という考えから、看板も本当はもっと深いピンクにするつもりだったが、少し緩めの色合いになってしまったと話していました。十分にインパクトある色だと感じましたが、それでも未だに「薬局があることに全然気づかなかった」と言ってくる人がいると、目に留ませるのは難しいとおっしゃっていました。薬局



の中は一転してやさしく明るい色使いを意識しているとのこと、待合室が多くの店頭品や掲示物（近所の方から色々と掲示を頼まれるそうです）に囲まれていても落ち着いた印象を受けるのは、その効果かもしれないと感じました。

調剤室の中は調剤棚と機器類が動きやすく配置されていて、扱う医薬品数は約1500品目とのことでしたが、雑然とした雰囲気はなくきちんと整理されている印象でした。

待たせないために

小児科や皮膚科の処方箋を応需する機会が多く、薬局利用者は若い世代や子供連れが多いとのこと。そこで「待たせない」ことを意識しているとおっしゃっていました。そのために取り入れたのがLINEを利用した処方箋の受付と処方箋ポストです。LINEはとても好評で多くの方に登録し利用してもらっているとのことでした。今後

は、それを活用した地域の方へのサービスを展開していきたいという目標もあるそうです。それに反して処方箋ポストは反応がほとんどなく、一番力を入れていたのに残念、とおっしゃっていました。

そして待合室にある消しゴムがたくさん入った箱も、子供たちが飽きずに薬ができるのを待つために一役買っているようです。

くすりと健康相談薬局になって

「くすりと健康相談薬局になる要件がすごく頑張らないと手が届かないものであったら諦めていたかも。でも、少しの努力で手が届く目標だった」というのが、認定を目指した時の考えだったそうです。くすりと健康相談薬局になる前と後と違いは何か？と寺嶋先生と事務スタッフの角田さんに質問したところ、お二人とも意識の変化を挙げていました。①店頭に並べる商品を増やすことを意識した。②商品の試飲やサンプルの提供など実際に体験してもらう機会を増やした。③要望があった商品を置くことを心がけアイテムを充実させていった。④商品が増えることで薬局利用者から雰囲気が変わったと評価され相談を受ける機会も増えた。⑤薬局に来た人が楽しんで商品を見てくれるようになった、とのこと。意識を変えて取り組んだことが、地域住民と薬局との距離感にも変化をもたらしたのだと思います。

情報発信と地域に向けた取組

湘南深沢駅の周辺には、体操クラブ、サッカー場、テニスクラブ、運動広場があり、スポーツの盛んな地区でもあります。その体操クラブに所属している選手（東京オリンピックで入賞したそうです）が薬局利用者であることからドーピングの防止にも力を入れていて、陳列しているOTCに○や×のマークをつけて



販売時に禁止薬物の有無を注意するように意識づけしているそうです。今後はスポーツファーマシストとして体操選手やサッカーチームに対しての取組を行いたい、という目標も話していただきました。

地域に向けた取組として、秋に某メーカーから体組成計を1週間レンタルして測定会を実施(くすりと健康相談薬局の一斉相談週間とは日程が合わなかったようです)。商店街を通じて親交のある整骨院の先生や体操教室の先生に案内をしたところ、普段は薬局を利用しない多くの方が参加してくれたとのこと。イベントを開催する際の周知方法の大切さを改めて実感したとおっしゃっていました。

このように、薬局の立地条件や地域の資源を意識して自分達にできることを実践していく姿勢は、他の薬局にも参考になると感じました。

薬局利用者さんからの言葉

近所に住んでいて開局当時から利用しているという日比さん親子にお話を聞きました。お母さんと中学1年生・小学5年生・年少さんの3人のお子さん、この日は来られなかったお父さんも含めて家族みんなでこの薬局を利用しているとのこと。

お母さんは、薬局は病院と同じように事務的な対応をする場所という印象を持っていた、とのことでした。でも、この薬局はスタッフがアットホームな雰囲気、とてもやさしく接してくれる。なので、ふらっと寄って雑談したり相談に乗ってもらったり、薬局へ行くというより商店街の一角にあるお店に立ち寄るという感覚で利用している、と話していただきました。今では子供だけで薬局に来ることも珍しくないとおっしゃってしま



したが、子供が不安を感じずに入っていける場所である、というのはとても大切なことだと感じました。そして子供たちと薬局との関わりを話す時の寺杣先生やスタッフの方々が母親の目線で見ているように感じ、きっと薬局を利用している他の家族に対しても日比さん親子と同じように接し成長を見守っているのだろうと感じました。

くすりと健康相談薬局を目指す皆さんへ

今回の取材は、コロナ感染の第6波が広がる直前の1月8日に行いました。先生ご自身も年末年始は抗原検査への対応などに関わり、同じコロナ禍であった1年前と比べても薬局が求められている役割が広がっていると実感したそうです。そんな寺杣先生からのメッセージです。

「自分から患者さんが何を望んでいるかを考えて、利用者1人1人が薬局に求めているものは何か、ということを考えなくてはいけないと思う。処方薬を受け取る場所以外の役割として諸先輩方が考えて築き上げてくれたのが、くすりと健康相談薬局であり、この度のワクチン接種の協力や抗原検査だと思うが、今後も先輩方に頼るばかりではなく、自分達が何を望まれているのかを考える中で、くすりと健康相談薬局という1つのシグナルがあるのだから、そこに向かってそれぞれの薬局が自分達に何ができるのかを考えていくことが大切だと思う」

いかがでしょうか?現状あるものを当たり前と思わずに、自分たちで考えて行動していくことの大切さを教えられた気がします。

10年間

薬局を利用する地域の方々との和気あいあいという関係を大切にしつつ、心身が疲れている方への思いやりとして静かで温かい環境を提供することも薬局には必要、という考えを聞かせていただきました。これには薬局に来る1人1人が何を望んでいるかを意識して行動することが必要だと思いますが、利用者と近い距離で接することを大切にしているこの薬局ならきっと実現できるだろうと、取材をされていて感じました。

寺杣先生は嬉しかったこととして「薬局を10年間続けられたこと」を挙げていました。周りの人に支えられた10年間だったと、地域の方々やスタッフへの感謝の言葉を何度も繰り返していました。これからも地域の方々との和を大切にスタッフと力を合わせて成長していく。そうして次の10年間も更にその先の10年間も、この薬局は皆が安らげる地域のオアシスであり続けるのだらうと思いました。



神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません！「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて！」「私のお店にも取材に来て！」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡ください。

次回は横浜市港北区の有限会社すみれ薬局にお邪魔いたします。
どうぞお楽しみに！



突撃取材！ くすり与健康相談薬局

第19回 有限会社すみれ薬局（横浜市港北区）



神奈川県薬剤師会 地域保健委員会

神奈川県薬剤師会で認定された「くすり与健康相談薬局」の中から、取材陣が是非訪問してみたいという選りすぐりの薬局さんを紹介するこのコーナー。今回は、横浜市港北区の「すみれ薬局」さんをご紹介します。

すみれ薬局さんは東急東横線綱島駅を降りてすぐ、とても目を引くところに看板があり、歩行者も非常に多い立地です。



薬局の成り立ち

すみれ薬局さんは昭和23年に市川先生のお祖母様が始めた薬局とのこと。名前の由来は、鋼管病院で一緒に働いていた先輩が始めた薬局の名前が「すみれ薬局」で、その薬局に憧れて自分の薬局にもつけたそうです。当時は自分の名前や地名を薬局名にすることが多かったため「すみれ」という名前は珍しかったようです。素敵ですね。

市川先生自身は、お祖母様と一緒に働いていた方より「薬は商人だから『商い』は『飽きない』ようにしないとね」と子供のころから繰り返し聞かされていたそうで、終戦後（昭和20年）間もない頃ですから、必死に経営されていたのではないかと思います。近くに安売り薬店ができた時代や、大手調剤チェーン店ができたこともありましたが、現在では撤退しているとのこと。また、以前は別のエリアにもう一店舗支店があったそうですが、当時働いていた従業員に譲ったため、現在はこちらの一店舗のみで経営されているとのことでした。

外観・内装について

何度か改装され、ここ数年では壁紙を全部新しく張り替えたとのことでした。壁紙を替えるために商品をいったん全部移動しなければならずとても大変だったそうですが、入ってすぐの眼薬の棚や漢方薬などの商品がきれいに並べてあり、外から見て店内が明るく、入りやすく感じ、素晴らしく効果的であったのではないかと思います。

投薬相談機の後ろには、患者さんがお待ちの間に見られるように大型モニターテレビを設置していました。最初は健康にいい番組や自分でプロモーションビデオを作り商品の宣伝CMなどを流すつもりで導入されたそうですが、お客様の反応が無くあまり観てもらえなかったため、現在では動物や魚の映像を流しており、皆さん癒されているようでよく観ていただいているとのことでした。



📌 コンセプト・品揃えなど

「来て楽しい薬局」として、
「安いものでなく、良い商品を置く」ようにして
「他店ではないようなサービス」を目指しているそうです。

OTCは約1200品目。医薬品の品揃えで意識していることは、基本的には有名品を置かず“どこにも置いていないような商品”を中心にそろえています。そのために漢方薬メインの卸と取引したり、いろいろな一般薬関連の団体に所属したりすることで、珍しい商品の品ぞろえもどんどん増えているとのこと。また市川先生はそういった団体において積極的に活動され、医薬品等の選定に対してアドバイザーとしてご活躍なさっているそうで、その経験から、これからの目標として「オールジャンルでどんな相談の方がいらっしゃっても対応できる品数」を目指して増やしておかなければと考えており、その中でも特に漢方薬をメインに考えられているそうです。



例えばめまいでご相談された方がいらっしゃった時に対応できるように、めまいに効能があり、飲みやすく、価格もあまり高くない漢方の商品を選定し置いているそうです。

OTCの売上のなかでは目薬もよく売れるとのこと。比較的高額な1,500～1,600円位の商品が売れ筋で、お客さまが納得されて買い求められているのは、やはり良い商品を置き、市川先生がしっかりと説明されて、信頼関係が築かれているからではないかと感じました。

「他でやっていないサービス」としては、OTC販売の金額に応じて全国の美味しい物を取り寄せてお客さまに差し上げるグルメサービスを実施しており、訪問時には“福井のお米”を配っていらっしゃいました。

広報では薬局でInstagramなどの投稿も行なっているそうですが、ビジネスではなく、自分がサウナに入りにいったことや何処かに行ったこと、風景写真などについて、1日1回を目標にUPしているそうです。結構マニアックな投稿でも「観てますよ」とおっしゃってくださる方が増え、お客さんとの会話が弾むのでとても良いとのことでした。

また、保健薬を販売するには皮膚の勉強などしっかりと知識が必要なので、色々な研修会に出席し研鑽しているそうです。過去に皮膚病のご相談に来局された方に研修会で勉強した薬を1回差し上げるところすぐに治ったことがあり、その方は「すみれ薬局で相談した方が、体調が良くなる」との思いから、何かと不調があると来局され、現在ではリピーターになっていただいたそうです。

内科の処方箋を持参された方のお話をお伺いして「体が冷えていらっしゃるな～」と感じた時は浴剤をお薦めするなど、お客様に必要なものを併せてお薦めされているとのことでした。



体が大変虚弱でこれ以上症状が進んでしまうと動けなくなりそうな方には、しっかりと栄養を摂ることで、動けるようになるビタミンミネラル関連製剤などの保健薬をお薦めしているとのこと。最近はノンアルコール、ノンカフェインのアミノ酸製剤がよく売れているそうです。

特定保健用食品、機能性表示食品や、黒大豆や黒酢などの栄養補助食品類なども数百種類置いており、必要な方にお薦めされているとのこと。

基本、販売に関しては、“あなたに合った”商品と一緒に探してお薦めされているそうです。例えば青汁にしても数種類ある中から商品毎の特徴をしっかりと説明はしますが、簡潔に伝えるように心がけているとのことでした。

調剤

1ヶ月に受付している処方箋発行元は215医療機関で、その中でも眼科の処方箋が一番多く、約1割とのこと。今は在宅訪問の依頼が多く入り、ラゲブリオなどの緊急往診と通常訪問の両方を行っており、取材の前日もお店を閉めてから区境の割と遠くまで在宅訪問されたそうです。

すみれ薬局を利用されているお客様の声

すみれ薬局を利用しているお客様にお話を伺いました。旦那様が75歳の頃、医師に「もう1年ぐらいいいかもたない」と言われてショックを受け、市川先生に薬の副作用や自然治癒力が上がるもの、どんなものが良いかなど、色々なことを相談しにきたそうです。それから6年経ち今年で81歳になりますが、非常に元気になって回復されているとのこと。市川先生自身も後悔しないようにと、今やれることはどういうことかをしっかりご説明されたそうです。

また、娘さんがコロナになった時に「氷嚢がなくて困ったときには取り寄せてくれて、熱さまシートがどこにもない時にも『僕の所にあるよ』って言ってくれて、お店が閉まる頃なのにちゃんと待っていてくれる。もう何からで何まですごく助けられました。家族の命の恩人です。いつも何かあると必ずここに来ていています。」とおっしゃっていました。

市川先生を非常に信頼されていることがよく分かり、先生



が普段からお客様の相談をしっかりと聞いて真摯に対応されている姿勢が伝わってきました。

お客様はダンスフロアやカラオケのホールを経営されていらっしゃるそうで、現在コロナ禍のため外に出ないで足腰が弱っている方が多いので、健康のために老人会の皆さんが集まって足を使えばバランスが良くなるようにと、水曜日の午前中にダンス(盆踊り)も取り入れていらっしゃるそうです。「今後、市川先生とコラボしてサポートなどできないかな」とおっしゃっていました。

くすりと健康相談薬局を目指している方へのメッセージ

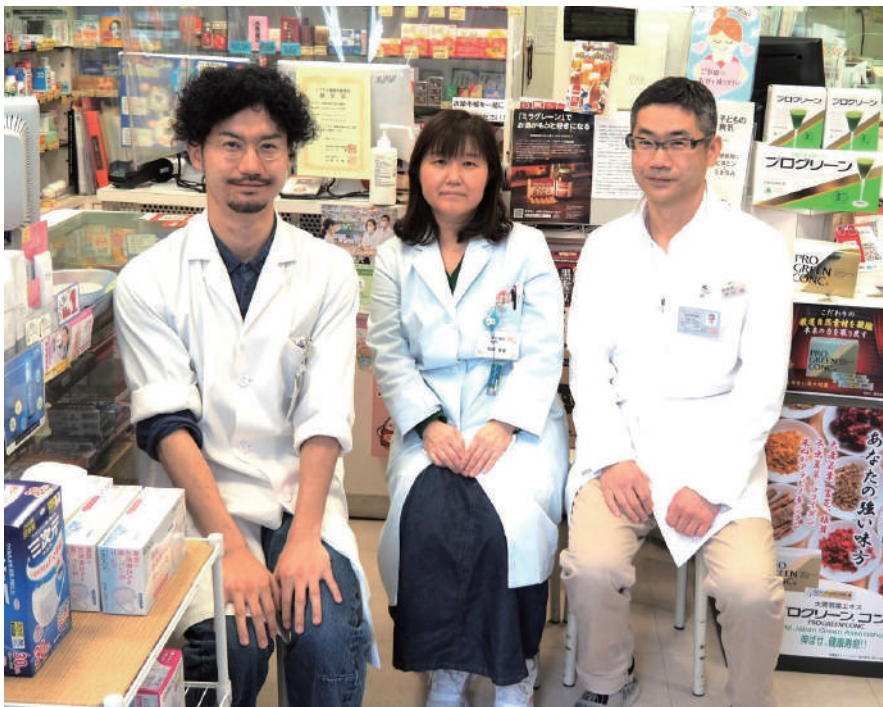
「これからOTCを始めようと思っても、多分商品を並べるだけでは店頭での相談にしっかり対応することができないのではないかと思います。まずはよく知っている先輩薬剤師でしっかりOTCを勉強されている方に聞くことから始めたら良いのではないかと思います。そうすると、どこから仕入れた方がいいか、どこで勉強したらいいかが分かるので、まずは『聞く事』、そこから学ぶことが大事です」とお言葉を頂戴しました。ぜひ

参考にして下さい。

今回の取材を通して

市川先生のお話で今回一番印象に残ったことは、「患者さんに寄り添う覚悟」という言葉とお客様に対する姿勢でした。

「処方箋でお越しの8割の患者さんは、他にもいろいろなお身体に関する悩みを抱えていらっしゃる。患者さんとの会話を重ねていくうちに段々とウイークポイントが浮かび上がってくる。そうすると、何を必要とされているかが分かり必要に応じたアドバイスができ、自ずと商品をお買い求めいただける」とのこと。お悩みに対する負担が軽くなるように、患者さん(お客様)に寄り添い相談にのる。「何かあったらしっかり責任取る覚悟で患者対応をしており、ただ寄り添って相談に乗っているだけではない」とおっしゃっていました。こうした積み重ねが、お越しになるお客様からの信頼につながっているんだと改めて感じました。



神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません! 「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて!」「私のお店にも取材に来て!」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡ください。

今回は記念すべき第20回! 相模原市中央区の相薬よこやま薬局にお邪魔いたします。どうぞお楽しみに!



突撃取材！ くすりと健康相談薬局

第20回 相薬よこやま薬局（相模原市中央区）



神奈川県薬剤師会 地域保健委員会

神奈川県薬剤師会で認定された「くすりと健康相談薬局」の中から、取材陣が是非訪問してみたいと思う選りすぐりの薬局を紹介しているこのコーナー。今回は、記念すべき第20回ということもあり、本会の小川会長が経営する薬局「相薬よこやま薬局」さん（相模原市）に白羽の矢が立ちました。

相薬よこやま薬局さんはJR横浜線相模原駅から徒歩30分、近くのバス停から徒歩3分、車の往来は多いが駐車場もなく、人通りが少なく決して好立地とはいえない場所にあります。そのような条件下だからこそその様々な工夫を見せていただきましたので、是非最後までお読みください。



薬局の成り立ち・特徴

グループの1号店は昭和54年に相模大野に開設されました。当時は処方箋を応需している薬局がほとんどなく、相模原市薬剤師会の有志5～6名で「これからの薬局・薬剤師は調剤ができなければ」という想いで法人を設立したそうです。小川現社長は平成2年に入社し、平成14年に社長に就任しました。



相薬よこやま薬局は今から約28年前に開設されました（グループ内では5店舗目）。当時としては稀な感染症室を設置したことが先代社長の自慢でした。出入り口も完全に分かれ、ゾーニングされており、今、まさにコロナ禍で感染症室が非常に役立っているようです。



現在のスタッフ数は薬剤師6名（2～3名／日）、登録販売者1名、事務員2名。薬局長は原島さん（趣味はスキューバダイビング）、管理薬剤師は白井さん（趣味というより猫が生き甲斐）。グループ全体の職員数は約60名。

処方箋応需状況は平均約1,000枚／月、取扱い医療機関数35件／月。受付数の多い診療科は小児科、アレルギー科で、繁忙期は春先の花粉症シーズン。お客様の年齢層は小児、20～30代女性（小児患者の母親）が多く、苦い薬などの小児への飲ませ方の相談が多いそうです。

備蓄品目数は調剤用医薬品1200、OTC180、雑貨140、食品30（POS管理）。売れ筋商品はミラグレン、スキンケア用品（ヘパリンゲル等）で、指名買いが多いそうですが、処方箋を持参した患者様の相談でOTC販売に繋がることもあるとのこと。



店づくりのこだわり

外観は、古い建物ですが、ブラックボード、のぼり旗等で薬局があることをアピールし、明るく親しみやすい雰囲気の店構えです。内装は、手書きPOPにこだわり、陳列商品を季節に合わせ定期的に変える等、古い商品も新鮮に見せたり、お客様が飽きないように工夫したりしています。待合室にはテレビが2台あり、一つは情報提供、一つはテレビ番組を放映しています。



調剤室内には実習生が描いた職員の似顔絵イラストが飾ってあり、学生からも愛されていることが伝わります。実際に、実習に来た学生が数名入社しています。取材時に実習生から薬局の感想を聞くことができました。「職員さんの仲が良く、楽しそうで雰囲気が良いです。実習はグループ内の他店舗との交流もあり、楽しくいろんな経験ができて良いです。」とのことでした。

従業員教育として、「薬剤師には薬剤師として行動してもらうこと。」「常に待合室に意識を向け、必要と感じたらこちらから声をかけること。」を心掛けているとのこと、薬剤師の仕事は調剤だけではないという姿勢が感じ取れました。

薬局の立地が悪いこともあり、独自のサービスとして、LINEの活用（処方箋受付、ショッピングカード（調剤以外）、情報発信、薬局外で待つ患者様の呼び出し、登録者数323）、Instagramの活用（情報発信、登録者数569）に力を入れており、実際にInstagramを見て来局するお客様もいるそうです。



品揃えのこだわり

数年前から薬局製剤を始め、BZAクリーム（保湿剤）、感冒剤13号A、アレルギー用剤2号A、解熱鎮痛剤6号、便秘薬3号の5種を常備しています。オリジナルの可愛いカードで陳列し、お客様の興味を



ひくような工夫がされています。興味深いのは、品目の選定は会社が決めて指示されたものではなく、グループ内に設置された薬局製剤委員会で、従業員が自分たちで考え、選んだものを自分たちで作り販売するというスタイルです。従業員の自主性を重んじることで、指示された業務以上に従業員のやる気を引き出していると感じました。自分で考えて行動して形になり、お客様からも喜んでもらえるって嬉しいですね。現在は30品目を選定・申請し、グループでは8品目を作成しているそうです。

物販商品を揃える時に気をつけていることは、ドラッグストアにはないもの、自分が欲しいと思えるものを置くようにしていて、NOVや協励会関連商品を積極的に取り扱っています。

薬局として心がけていること

「調剤薬局」ではなく「薬局」であることを意識し、調剤やOTC等、一つに偏るのではなく、総合的にケアできる薬局になるよう努力しているとのこと。そのため、近隣の在宅訪問（施設1件、個人宅6件）も対応しています。また、地域活動の一環として、相模原市薬剤師会の活動（学校薬剤師、新型コロナワクチン調整業務等、その他イベント）や抗原検査無料化事業にも積極的に参加しています。薬剤師として、医師ではなく患者様を見ること、「ただの袋づめ」と言われるような薬剤師にならないことを心掛けているそうです。

小川社長からも「調剤だけをしたいと思ってる薬剤師は不要である」と言われているそうです（社長の想いは従業員に伝わっていて、その想いを受け止めたうえで従業員が自主的に行動する社風です）。

処方箋がなくても薬局で相談できることを地域にアピールできるという考えで、くすりと健康相談薬局になったそうです。

今後の展望・抱負

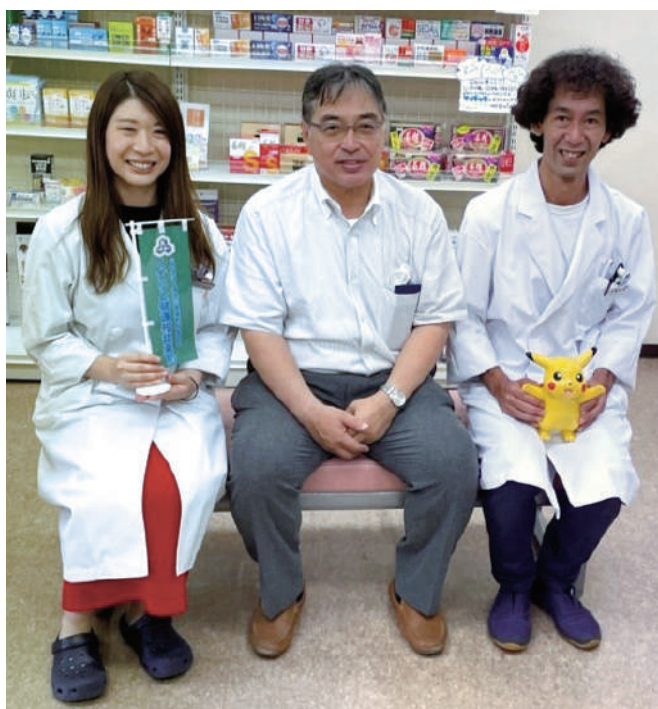
「調剤室にこもって調剤だけであれば良い訳ではない。待合室というスペースがせっかくあるので、店づくりも積極的に行っていくべき。武器を増やすことで、医師の患者様ではなく、薬剤師としての本当の意味の患者様、お客様を増やせると思う。」（原島さん）

「ネットでは、薬局薬剤師は『薬を袋に詰めるだけ』でたくさんお給料がもらえるイージーモードだと言われることが多い。それは、ただ処方箋どおりに調剤している薬剤師が多いからだと思う。しかし現場では、調剤・OTC・在宅と、全てを完璧にしようとしたら人手も時間も足りないのが現状だと思うので、薬局としても個人の薬剤師としても、何か強みを持てるよう勉強していかなければならないと感じている。」（白井さん）

「マニュアルや会社の意向ではなく、自分で判断し、責任が取れる薬剤師になって欲しい。考えない薬剤師は嫌。マニュアルが嫌い。社員の自主性を尊重し、強要はしない。薬局製剤委員会、HP作成委員会、レクリエーション委員会を設置し、職員が自主的に運営している。今後は管理栄養士の雇用も考えていきたい。」
(小川社長)

今回の取材を通して

時代の流れの中で、「これからの薬局は調剤」というところからスタートした相薬よこやま薬局。決して立地が良い訳ではない中、現在の「薬局は調剤だけではない」という変遷に果敢に挑戦し、実行している姿勢に感銘を受けました。社長が発信するその想いに対して、従業員が自主的に行動する社風も素晴らしいと感じました。



神奈川県内にはまだまだ素晴らしい薬局が沢山あります。自薦他薦は問いません! 「くすりと健康相談薬局」の中で「〇〇薬局に行ってみて!」「私のお店にも取材に来て!」というリクエストがございましたら、是非神奈川県薬剤師会にご連絡ください。

次回は横浜市都筑区のトップファーマシーにお邪魔いたします。
どうぞお楽しみに!

