

口頭⑤

相談しやすい薬局作り ～かかりつけ薬局・薬剤師からみえること～

日暮里店
○長久保 久仁子
寺瀬 陽子
深澤 美紀
清水 里恵
ヘルスケア事業部
畠山 典子

【目的】

日暮里店は平成 29 年 4 月の日暮里クリニック閉鎖により処方箋枚数が激減した。しかしながら、顧客層は近隣住民（タワーマンション住人等）であり 0 歳から 90 歳まで幅広い年齢層の患者が多岐にわたる医療機関の処方箋を持参してくれている。そのため「かかりつけ薬局」として利用する患者も多い。そこで「かかりつけ薬剤師」に同意した患者の性別、年齢層等を調査し、日暮里店の特徴を生かした方策を検討し、「相談しやすい薬局」を目指すことを目的とした。

【方法】

かかりつけ薬剤師を希望する患者のうち約半数を占めている 40 代から 60 代の女性をターゲットとした日暮里店の「強み」を検討。
処方箋が無くても相談できる薬局をアピールする方法の一つとして「女性の健康サポートセミナー」を企画、実施した。

【結果】

セミナーの啓蒙としてチラシの配布を 69 名に行い事前申し込み 11 名
当日参加 12 名となった。（内薬局外掲示ポスターによる参加者 1 名）
薬剤師と栄養士によるセミナーを各 20 分前後行い、セミナー後に
販促商品の販売を行った。
参加者へのアンケート調査から、セミナーの評価等を行った。

【考察】

「かかりつけ薬剤師」に同意する患者層からセミナーの内容を検討することは有用であることが分かった。チラシを配布する際に薬剤師等店舗スタッフからの声掛けはもちろん有用だが、薬局外へ向けてポスター掲示を行うことも有効であることが分かった。
患者アンケートからだけでなく、今回参加できなかった患者からも次回開催を求める声があり今後も日暮里店においてセミナーの開催はニーズがあることが分かった。またセミナーにて紹介した商品に興味を示す参加者も多く販促活動としても有効であった。
処方箋持参患者のみならず、いつでも「相談しやすい薬局」を目指していきたい。