

近隣地域をつなぐ取り組みについて

牛込店

○齋藤祐子、○大友雅子（南千住店）
青木理絵、荒木吉則、平田彩子、村木理江子

《目的》

住宅街にあるマンション(92世帯)の1階で牛込店は営業しています。
そのマンション住民や近隣住民を対象とし、牛込店の利用を促すことで、処方箋が無くても足を運んでくれる利用者を増やす。そして薬局に対する利用者の声を聞き、地域に根ざした薬局作りを目指す。

《方法》

「牛込店便り～毎日の健康管理に～」を3ヶ月毎に刊行し、店舗が所在するマンション住民（92世帯）にポストイングを行なう。

「牛込店便り」掲載内容：昨年は隔月刊行された「食育通信」の予告、健康情報の紹介、取扱商品の紹介等

ポストイングの反響対応として、2～3日間の牛込店紹介企画（取扱商品の紹介と試飲、サンプル配布、血圧測定等計測のサービス、栄養や食事に関する相談等）を実施する。

《結果》

～テーマ～

3月 ～メタボリック～ <3月21日（土）、23日（月）、24日（火）>

6月 ～ハーブの香りでスッキリ！暑い夏を快適に！！～

<6月20日（土）、22日（月）、23日（火）>

9月 ～夏の疲れに、美肌に、スポーツにと体もお肌もイキイキ！リフレッシュ！！～

<9月17日（木）、18日（金）>

12月 ～冬の髪をいたわる～（11月発行食育通信のテーマに合わせました）

<12月17日（木）、18日（金）、19日（土）>

4月 ～お腹の調子を整え、スッキリお通じで、身も心も軽やかな生活を送ってみませんか～

<4月13日（火）、14日（水）>

7月 ～暑い夏を生姜で乗り切りませんか～

<7月26日（月）、27日（火）>

患者様への声かけや、スタッフ間で連携をとりながら行なう店内ラウンドなど様々な問題点が、回を重ねるごとに改善でき、今回のイベントや日々の業務につなげる事が出来ました。

一部のスタッフだけが取り組むのではなく分担して準備を進める事で、売店の状態や掲示物など、今まで気が付かなかった部分に目が届く様になり、スタッフ全体の意識が高まりました。

売り上げ目標を持った事で、スタッフ一丸となって頑張る事ができ、店全体の活気につながりました。その結果、普段売店商品に興味を示さない利用者を買ってくださり話しをする機会ができました。

また、近隣の通行人が掲示物を見て来店して下さり対象商品の販売につながりました。

そして一番の目的であるマンション住民の来店は、微増ではありますが購入に至るようになりました。

《考察》

今までは調剤業務が日常の中心となっておりましたが、服薬サポート時だけではなく様々な角度から来店者と話すきっかけが生まれ

様々な情報を得られる手段として確立できました。

栄養士と直接話せる機会は、患者様だけでなくスタッフにとっても必要であると考え、今後も連携をとっていきべきだと思えます。

患者様から得られた情報を基に目標でもある『ニーズにあった薬局作り』を実現していけるよう今後も取り組んで参ります。