

## OTC 医薬品の適切な販売及び商品内容の検討

ミキ調剤

○小林慧 原川実代子

### 【目的】

ミキ調剤薬局はミキ薬局グループの中でも OTC 取扱い数が多く、またオフィス街という土地柄もあり、患者様・お客様からの医薬品に対するニーズが高いと感じている。そこで、ミキ調剤薬局における OTC 医薬品の販売に関してさらなるステップアップをめざし、商品内容、配置、表示などについて再検討することにした。

### 【方法】

職員アンケート（薬剤師、栄養士、事務の計 22 名）を実施した。アンケートでは①各医薬品の品数②配置や表示についての意見③改善すべき点④継続すべき点⑤経験したトラブルや困ったこと⑥その他 OTC 医薬品販売に関して感じていることを自由に記入してもらった。後日掲示にて調査結果を報告した。その結果を踏まえ、陳列様式、用意する資料、表示などについて検討を行った。

### 【結果】

アンケートでは品数に関しては、どの商品も「ちょうどよい」と答えた方が多かったが、漢方薬は他に比べて「多い」と答えた方がやや多かった（6 名）。また、「陳列がわかりにくい」「POP など取り入れてはどうか」「似たような商品が多い」などの声があり、それを踏まえて以下のような改善策を考え実行した。

- (a) ミキ調剤薬局で取り扱っている OTC 医薬品を薬効順に並べた一覧表を作成した。
- (b) 商品の特徴が一目でわかる一覧表を作成した。
- (c) 派手すぎない程度に POP を活用し患者様が商品を選びやすい状態にした。
- (d) 朝礼で毎朝 1 品目ずつ商品紹介を行った

### 【考察】

患者様も薬剤師も選びやすい表示・商品を導入することで、より適切な医薬品の選択ができるようになった。また禁忌を視覚的に把握できるようにすることで、リスク回避する環境が整った。オフィス街に勤める方々のニーズに答えるような販売体制が整い、より地域に根差した薬局に近づけたと言えるだろう。今回は風邪薬を中心とした商品内容の検討を行ったので、今後はそれ以外の商品内容についても吟味していきたい。