

口頭④

患者本位の医薬分業の実現に向けて ～地域のかかりつけ薬局への取り組み～

森の里店
○田村 恵子

【はじめに】

「患者のための薬局ビジョン」が2015年に厚労省から示され、「地域で暮らす患者本位の薬局」として存在することが期待されている。

これとは正反対ともいえる変化も生じている。「門前薬局」よりも更に病院に近い、「病院敷地内薬局」が2016年に認められ、全国で増加している。

森の里店では2018年11月に転機がおとずれた。従来85%を占める主病院に他社の敷地内薬局が開設された。

【目的】

主病院からの患者減少を抑えると共に、他医療機関からの患者を増やすこと、即ち地域のかかりつけ薬局として存続できるよう取り組みを行う。

【方法】

不利な点を最小限に抑え、有利な点を最大限に生かす。

- ① 主病院正面に看板を設置し存在をアピール
- ② 20年以上営業しているため患者の薬歴が蓄積されており、適切な対応が可能なことを説明。
- ③ お薬手帳の他病院履歴を念入りに確認し、当薬局でも応需できることを説明する。
- ④ 一般販売スペースを拡大し、処方箋以外にも顧客の関心を惹く店舗展開を行う。

【結果】

- ・主病院からの処方箋は前年比50%を維持できた。
- ・他医療機関の処方箋が僅かずつ増加している。

【考察】

- ・主病院の患者へは来局を促す努力の継続が必要。
- ・立地上不利な状況ではあるが、「いつも混雑している門前薬局」から「何でも相談しやすい地域の薬局」へと転換する好機として今後も努力していきたい。