

■パネルディスカッション

セルフメディケーション推進に向けてセルフケア卸に望むこと

〈出席者〉

厚生労働省医薬・生活衛生局総務課医薬情報室長

田宮 憲一

(公社)日本薬剤師会副会長

生出 泉太郎

日本OTC医薬品協会会長

杉本 雅史

日本チェーンドラッグストア協会副会長

樋口 俊一

[司会] (一社)日本医薬品卸売業連合会大衆薬卸協議会会長

松井 秀夫

■店舗販売業の役割

松井 本日の意見発表では、厚生労働省の田宮室長から、健やかで健康な生活を送れるような社会をつくるというお話がありました。そのような中で、OTC医薬品を多く扱っている店舗販売業はどのような事業展開を図っていけばいいのでしょうか。樋口副会長からはドラッグストアについて、第1類医薬品を置いている、24時間営業しているなどの情報を消費者に知ってもらい、身近なドラッグストアにしていきたいというお話もありました。その取り組みも含め、店舗販売業に対する期待について田宮室長からお聞かせください。

田宮 そもそも薬局や薬剤師、あるいは医薬分業のあり方が問われていたこともあり、まず薬局についてしっかりと考え方を示そうということで健康サポート薬局の検討を進めてきた経緯があります。

その意味では、健康サポート薬局が地域包括ケアシステムの中で、受診勧奨も含め、つなぎの役割を果たすという基本的な考え方については、店舗販売業においても実践できる場所はたくさん

あると思います。ですから、健康サポート薬局に示された考え方を理解いただいた上で、店舗販売業としても取り入れていけるところは実践していただきたいということが1つあります。

もう1つは、OTC医薬品の販売に力を入れているという意味で、供給拠点としては店舗販売業のほうが品揃えも豊富です。その際の願いは、平成25年の薬事法改正で新たな販売ルールが定められたので、来店する生活者に対する商品説明などは、しっかり対応していただきたいということです。特に、薬剤師がいるのであれば、要指導医薬品や第1類医薬品については相手がきちんと理解するように説明した上で販売し、対応できない場合は受診勧奨していただくことが基本なので、そこはしっかり行っていただきたいと思います。

そして、店舗販売業では、OTC医薬品だけでなく健康食品や衛生材料、介護用品も含めた日常生活必需品を品揃えしていると思います。地域包括ケアの5つの基本的な機能の中には介護、予防、生活支援も入っているので、それらの支援という意味で買い物弱者に対して薬局とはまた違った形で貢献できることもあるのではないのでしょうか。そういった幅広い活躍を期待します。



パネリストの田宮氏、生出氏、杉本氏、樋口氏(左から)

松井 店舗販売業について理解のあるお話をありがとうございます。私どもも地域の生活者への支援に向けて、しっかり協力しながら対応していきたいと思います。

続いて、生出副会長に伺いますが、先ほどの意見発表の中で、個人経営の薬局には医薬品卸が訪問しておらずOTC医薬品の入手が困難であるとの国会での質問の話がありました。私どもとしてはきちんと対応できるよう努めているつもりですが、私どもに欠けていることをご指摘ください。

生出 大衆薬卸協議会の木俣副会長にも相談し、例えば、各地域にどういう卸がいて、どのような医薬品を供給しているかのリストを会員の薬局に公開しています。しかし医療用医薬品以外についてどう取り扱ったらいいかわからない会員がまだまだ多いのではないかと感じています。

これから健康サポート薬局などが増えていくにしたいが、薬局の機能をもっと充実していかなければならないので、きちんと対応していかざるを得ない状況になってくると見えています。

松井 私どもではしっかりサポートするため、品揃えを多くし、一括供給できる体制も整えていきます。お呼び出しいただければ、いつでも応じさせていただきます。つもりです。

生出 各県にその旨を通知したいと思います。

松井 どうぞよろしくお願ひします。

続いて杉本会長には、卸との連携について伺い

たいと思います。

杉本 セルフメディケーションをしっかりと実現するためには、製配販の連携が不可欠だと思っています。その中で卸の皆さんには、メーカーと小売店の接着剤として、要の役割をしっかりと果たしてほしいと願っています。例えば、国民の皆さんに対してセルフメディケーションの有用性・必要性をしっかりと分かってもらえるよう、理解醸成に向けた店頭提案をしてもらうことなどです。本日のセミナーのような場でしっかり啓発活動を進めていくことも重要です。

また、展示会等を通じて、いまの政策にマッチした店割りや消費者が相談しやすい店頭環境とはどうあるべきか、検体測定室の配置も含め、卸の皆さんから小売店に対して積極的に啓発していただければありがたいと思っています。

情報提供も大事です。メーカーも取り組んでいますが物理的な限界もありますので、卸の皆さんの力が必要です。あとはデータベースの整理で、セルフメディケーションデータベースセンターのような機関を私どもと卸の皆さんで共同して構築していくことを推進したいと考えています。

松井 ありがとうございます。

最後に、樋口副会長には今後の店頭販売のあり方について伺えればと思います。

樋口 日本薬剤師会の薬局の販売比率では、医療用医薬品調剤額が96%、一般用医薬品は4%なの

で、調剤薬に力を入れているのが薬剤師の皆さんの状況ではないでしょうか。ですから一般用医薬品は今後、登録販売者が中心となって生活者の相談に乗っていく時代になっていくと見えています。そのため、登録販売者一人ひとりの能力を高める必要があります、日本医薬品登録販売者協会としても組織的に力を入れていきたいと思っています。

しかし一方で、まだ力が発揮できていない面もあるので、登録販売者の職域を広げていく必要があります。その1つは、第1類医薬品の販売です。昨年の法改正によってネットで第1類医薬品が買えるようになったのに、なぜ登録販売者は店頭で第1類医薬品を販売できないのかということがあります。将来的には法改正を行って、登録販売者も第1類医薬品を販売できるようにすべきではないでしょうか。そのためには私どももしっかり人材育成を進めていきたいと思っています。登録販売者の職域が広がれば、登録販売者本人の意欲も高まりますので、ぜひとも取り組みたいテーマです。

また、先ほど調剤テクニシャンの話をしました。登録販売者に調剤テクニシャン業務を担わせないかと考えています。OTC医薬品を中心に、地域住民の健康相談に乗れる人材として育成した上で、登録販売者の活躍の場を広げる制度改正も働きかけたいと思っています。

登録販売者の今後のあり方

松井 ありがとうございます。私どもが営業させていただいているお店には、店舗販売業の登録販売者で成り立っているところが多くあります。業界を挙げて登録販売者の資質向上に努められるというお話は、私どもにとっても心強いので、ぜひともよろしくお願いします。

田宮 松井会長も話されたように、登録販売者の資質向上は非常に重要な課題であり、研修にもしっかり参加してもらうことが重要だと思います。

それで、樋口副会長から2つの要望がありましたので、立場上、お話しさせていただきます。

まず、第1類医薬品の件ですが、登録販売者が

販売できるようになるためには、第1類医薬品のリスク、作用と副作用についてきちんと理解し、説明できる能力を有していると言えるのか、ということを整理する必要があります。また、薬剤師に対する教育、あるいは実務実習等も含めて薬剤師の習得した知識や能力との比較という点でも慎重に考えていく必要があります。まずは研修などによって登録販売者の実力、資質を高めることが先決であり、第1類医薬品の話はその先の議論になるのではないかと思います。

それから、調剤テクニシャンについては、海外でテクニシャン制度を導入しているところもありますが、日本の場合は薬剤師が海外に比べて圧倒的に多いという状況があります。4年制から6年制への移行に伴って2年間薬剤師が誕生しなかったことや、ここ2年ほど国家試験の合格率が下がっていたこともあって一時的な薬剤師不足が課題になっていますが、厚生労働省の需給予測では、今後、供給が上回る見込みもあります。調剤のあり方は医療提供体制に直結する議論なので、慎重に考えなければならない課題だと認識しています。

生出 登録販売者にも第1類医薬品を販売できるようにしてほしいということは、逆に言えば薬剤師にもっと頑張って第1類医薬品の販売に取り組んでほしいという叱咤激励、エールと受けとめています。第1類医薬品をしっかり取り扱えるようにするためにも、薬剤師のこれからの奮起を促したいと私は思っています。

樋口 様々なご指摘がありましたが、制度的にも要指導薬という形でスイッチOTCを推進していくことがあります。杉本会長の協会でもこれからスイッチOTCを進めていくようになると、そこから第1類医薬品に移っていくことになるでしょう。スイッチOTCについては行政でも検討していくわけですから、登録販売者も視野に入れて検討していただければと思っています。

調剤テクニシャン制度についても、難しい内容だと思いますが、これから訪問医療、在宅医療、あるいは24時間対応ということで、薬剤師の職域はどんどん広がっていきます。薬剤師がもっと医

療行為に関わることが考えられますが、例えば検体測定室ではまだ医療行為は認められていません。そのようなことも含めて今後、薬剤師の職域が拡大することも考えられますので、それをカバーする登録販売者ということで、将来的に位置付けていただければありがたいと思っています。

セルフケア卸に望むこと

松井 ありがとうございます。普段はあまり聞けないような、それぞれのお立場からの貴重なご意見をいただきました。

それでは最後に、セルフケア卸に望むことをお願いします。

田宮 今後、かかりつけ薬剤師・薬局、健康サポート薬局を推進していく中で、健康サポート薬局においては、OTC医薬品や衛生材料、介護用品、健康食品をしっかりと品揃えしていくことが求められるでしょう。また、健康サポート薬局の基準を満たさないまでも、かかりつけ薬剤師・薬局として機能を果たしていく上では、患者さんから信頼される関係を構築するためにも、当然、OTC医薬品を含めた身の回りの製品を揃えて提供していくという方向になります。

その意味で、今後しっかり取り組もうとする薬局は、そのような品揃えを希望されるようになります。そのときに小口の注文もあろうかと思うので、これは地域の薬剤師会にもお願いしなければならないのですが、共同購入などの枠組みも考え、お互いに負担がかからないような形で品揃えができるようにしていただければと思います。

生出 OTC医薬品の卸の皆さんの一人ひとりの生産性が下がっていることは分かります。しかし、これからも5万8000店の薬局に足を運んでいただき、OTC医薬品を供給できることを薬局の開設者や管理薬剤師などに広報していただければと思います。

杉本 卸の皆さんの市場環境が非常に厳しいことは認識しています。そのような中で、非常に耳障りなお願いになりますが、あまり価格競争という



会場を埋めた聴講者

ことに陥らないで、私どもメーカーの製品、ブランド資産を認めてもらえるようなビジネスをお願いしたいと思っています。小売店のコスト要求に対しても、理不尽な要求については、やはり毅然とした態度で対応していただくことが、セルフメディケーション、ひいてはOTC医薬品市場の活性化につながっていくと思います。ぜひそのような認識をお持ちいただければと思います。

樋口 先ほど業界全体として、また協会としてお話しさせていただいたわけですが、今後、予防、治療、介護の3点がキーワードになってくると思います。そのような中で、例えば、セルフチェックとして生活者が採血したものをネットで検査するようになっていくのではないのでしょうか。卸の皆さんも、その検査薬などの情報提供に力を入れていただければと思います。

介護においては、介護食が私どもの扱う商品の中で大きなカテゴリーになってくると見えていますので、卸の皆さんから介護食についての情報をいただければありがたいと思います。

松井 ありがとうございます。本日の皆様からのお話をしっかりと踏まえ、ご指摘やアドバイスについて実現してけるように、取り組んでいきたいと思っています。本日はお忙しい中、ありがとうございます。