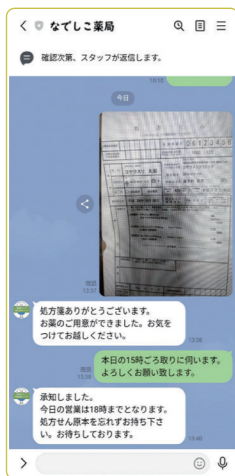


株式会社アシストが実施している/ 処方せんネット予約

LINE公式アカウント



9店舗の調剤薬局にそれぞれLINE公式アカウントを設置。お友達登録で下記のサービスが受けられる。

- 1 トーク画面より処方せんの写真を送信。「調剤完了メッセージ」の受け取り後、都合のよいタイミングで薬局へ。最短待ち時間で薬を受け取れる。
- 2 トーク画面より健康相談や服薬相談などが可能。夜間の相談にも対応している。

電子お薬手帳 ホッペ



スマホアプリの電子お薬手帳に登録(無料)すると下記のサービスが受けられる。

- 1 処方せん受付サービスを利用してネット予約が可能。LINE同様に、最短待ち時間で薬を受け取れる。
- 2 服用チェック・健康日記など、便利なアプリ機能を利用できる。



なでしこ薬局
〒939-0351 富山県射水市戸破3864-1
TEL: 0766-54-6263
https://assist-ast.jp

の中で薬剤師がすべて電話でフォローアップするのは難しい。LINEの公式アカウントなどSNSを活用したやりとりも行っています。さらに今後、保険証とマイナンバーカードの紐付けが進むにつれ、過去の服薬の記録も閲覧可能になります。より個人に寄りそった細かなフォローアップで患者さんをサポートできるようにするはず」と笹山氏はさらなる可能性も見つめている。

また株式会社アシストは現在、患者から「かかりつけ薬局」として選ばれるために厚生労働省から発出された「これからの薬剤師に求められること」の内容をひとつずつ積み上げている状況だという。「全てがうまくはいきませんが、トライ&エラーを繰り返しながら丁寧にそして今できることへ実直に向き合い、行動することを大切にしています。その小さな努力を『するか・しないか』で、今後、求められる薬局になれるのかどうか、差がついてくるのだと思います」と笹山氏は話す。

「越中の薬売り」の伝統を保持し、医薬品の製造・販売業が盛んな富山県。そのほぼ中央に位置する射水市を本拠地に、株式会社アシストは現在、富山県4店舗、石川県5店舗の計9店舗の調剤薬局グループを展開している。

患者から求められる「かかりつけ薬局」であるための取り組みを薬剤師と手を取り

地域から必要とされる 調剤薬局であるために

〔前編〕

地域包括ケアシステムの構築が急速に進められ、薬剤師や薬局を取り巻く環境が大きく変化するなか、2022年4月の調剤報酬改定で「患者のための薬局ビジョン」がより具体化された。さらにコロナ禍の影響により、リフィル処方やオンライン診察のICT化も進み、医療業界全体に大きな変革期が訪れている。そんな中、富山県・石川県で保険調剤薬局を運営する株式会社アシストでは、いかにして患者のための「かかりつけ薬局」になれるのかを念頭に置いた戦略へ、いち早く挑戦している。地域の調剤薬局のあり方や経営に新風を吹かす取り組みについて、社長の笹山 彰氏にお聞きした。

ささやま あきら
笹山 彰氏 株式会社 アシスト 代表取締役

PROFILE

1968年3月、富山県立富山商業高校卒業。同年4月、株式会社 丸大(百貨店)入社。1973年、松井薬品(現・ファイネス)に入社。主に石川県金沢市での勤務を経て、2015年2月、株式会社 アシストに入社。同年10月、代表取締役に就任。現在に至る。

「越中の薬売り」の伝統を保持し、医薬品の製造・販売業が盛んな富山県。そのほぼ中央に位置する射水市を本拠地に、株式会社アシストは現在、富山県4店舗、石川県5店舗の計9店舗の調剤薬局グループを展開している。



マイナンバーカードに紐付けた保険証を読み取る機器。過去に行われた薬の処方履歴も閲覧できるようになる。

Interview with
Akira
Sasayama



服薬フォローアップを積極的に行い患者から選ばれる「かかりつけ薬局」へ

株式会社アシストの代表取締役である笹山氏は、地元・富山県にある商業高校で簿記などを学び、北陸の地で創業された百貨店に入社。その後400年の歴史をもつ医薬品卸売会社へ転職した。定年退職を機に、株式会社アシストへ入社。笹山氏の経営分野への知見の深さ、一般企業出身者ならではの着眼点が光る薬局経営に期待を寄せられ、2015年から代表取締役を任されることとなった。

「薬剤師は、患者さんに対して薬剤師本人からのきめ細かなフォローアップが可能で、服薬後に体調の変化はないか?薬の形状が飲みにくいなどのお困りごとはないか?などを質問し、その解決法の提案やアドバイスを行います」と笹山氏。これらの情報を基にトレーシングレポートを作成し、医師に対して服薬内容の見直しや減薬を提案することで、患者それぞれに合わせた服薬につながる。

調剤薬局は今、地域包括ケアシステムの構築や調剤報酬改定、医療業界全体のICT化などにより、大きな変革期にある。そんな中、笹山氏は、株式会社アシストの調剤薬局がより北陸の人々に求められる存在としてあり続けるためには「何よりも患者さんから選ばれる「かかりつけ薬局」であり続ける事が必須です」と語る。

服薬のフォローアップへの取り組みについて伺ったところ、「先日はひとりの薬剤師がひと月で約40人の患者さんをフォローアップすることができました。ただ限られた時間

合わせて積極的に行う笹山氏。それと同時に調剤薬局数が全国に約6万店舗ある現状の中、二企業の経営者としていかに北陸の地に根づいていくかの策も練っている。前述の「服薬のフォローアップ」についても、地域の患者個人々々を支えることが結果的に調剤報酬点数数の増加に繋がり、さらにそれを受けるといふ好循環が生まれると考えている。

関でも後継者不足が起っています。このような状況へ柔軟に対応するために、門前としての機能だけではなく在宅医療や施設調剤も重要であると考えています」とのことだ。実際、取材時に訪問した「なでしこ薬局」の隣にある個人病院は閉院したばかりであった。

笹山氏は今後、株式会社アシストで常時12店舗程度の調剤薬局を経営することをひとつの目標としている。「日本社会は現在、超高齢化社会へ突入しようとしています。それは医療を提供する側も同様で、医療機

医療業界全体が変革期にある今、笹山氏が牽引する株式会社アシストの挑戦はこれからも続いていく。

後編では「専門医療機関連携薬局」「地域連携薬局」への取り組みについてお話をうかがいます。

後編では「専門医療機関連携薬局」「地域連携薬局」への取り組みについてお話をうかがいます。