

# グランプリ〔登録販売者〕

## 『気軽に相談できるドラッグストア』

(株)丸大サクラ辛薬局 七戸 祭子

### 作品内容

ご主人を亡くした経験から、短命県からの脱出にお客様が何度でも来なくなる雰囲気のお店づくり何でも気軽に相談出来るドラッグストアを目指す作者の、日々の努力が綴られた作品です。



私は株式会社丸大サクラ辛薬局に入社して4年目、登録販売者としての勤務は3年目となります。今、私の勤務しているハッピードラッグ大間店は青森県最北端の山と海に囲まれた漁師町にあり、来店されるお客様のほとんどが農業や漁師さんを含む自営業の方です。

実は私の主人は5年前に他界しています。5年前の私は普通の専業主婦でした。家族全員の健康を当たり前だと思っていました。主人は仕事に相当なストレスがあったようですが、詳しい内容はあまり話さず、ストレス解消の為に、もの凄いわんこメーカーでした。勿論何度も止める様に言いましたが、止める前に亡くなってしまいました。悪性リンパ浮腫、手術に辛い抗がん剤治療からくる鬱。病気と言う物は本当に怖いものです。小さい子供がいた私は、主人の病気にショックを受けながらも、初めての育児でいっぱいいっぱい、病気に対する知識もなく、相談出来る所もなく、改善策もなく、ただ不安なまま病院と幼稚園を走り回っていた気がします。

### 私の職場



#### (株)丸大サクラ辛薬局

青森県を中心とし、北東北三県にドラッグストア53店舗、調剤薬局7店舗を展開



『地域密着度 全店NO1』が大間店のスローガンです。お客様へ思いやりの気持ち（ホスピタリティマインド）を持って接客対応を心がけています。



【頼りになる仲間のスタッフ】  
右から順に  
大下内店長  
七戸  
清江 ビューティ部門担当  
中島 食品部門担当

そして気付いたのは単身の高齢の方が多いという現実です。過疎化が進み、医療施設も少ない事もあってか、健康に不安があっても「どうせ高齢だから」ときっかけが無いと病院に行かない方が多いのです。自分自身の、又は自分家族の健康に関心がない、それはとても残念な事だと思いました。関心がないのではなく日々の忙しさに考えるきっかけがないのかもしれない。

もっと早く病気に対する知識を持っていたら、主人もまだ生きていられたのではないかと。私の人生も子供の人生も違っていったのではないかと。それは悔やんでも悔やみきれません。そういった健康に対する意識を持ってもらう事が私たちの仕事ではないかと。それを伝える事で1人でも多くの人が健康でいられたら、悲しむ家族が減ったら、と日々考えます。

### 大間町（おおままち）とは



下北半島の先端に位置する本州最北端の市町村。大間まぐろが有名。



総人口5800人の大間町で、病院は一つだけ。隣接する高度専門医療機関は45kmも離れている「ドラッグストアが重要な役割を占める地域」

### 健康は当たり前ではなかった



#### 私の主人は5年前に他界しました

仕事のストレス

ストレス解消の為に  
大量のタバコ



がん  
発症

その時私は...

病気に対する  
知識も無い

どうすれば  
改善するのか

襲い掛かって  
くる不安

相談出来る所が無かった

当社は短命県返上をテーマに、ドラッグストアショーや健康セミナー、野球・サッカー教室の開催やマラソン大会への参加など健康に関わる企画を積極的に行っております。

また、社内勉強会もあり、商品だけではなく人間の身体や病気についても勉強する事が出来、勤務して初めて知る事が沢山ありました。

## サクラ薬局に入社して



「短命県返上」をテーマに様々な取組を実施しています

### 入社してお客様と接し、気が付きました

「一人でも多くの方が健康で居られたら」  
「私のような、悲しむ家族が減るのなら」

**「私が始めなければ」**

タバコがどんなに身体に良くないか、病後に免疫を上げる為にはどんな物があるか。慢性疲労、精神疲労が続くと色々な病気に繋がる可能性がある事。又それらを改善する為に必要なものがある事。高血圧、糖尿病の予防、改善。セルフメディケーションの啓蒙。今からでも、気を付けられる事が必ずあるということ。それを伝えていけるこの仕事に私は大きなやりがいと幸せを感じています。

以前、新聞で青森県は日本一の短命県というショッキングな記事が載っていました。その背景に青森県はカップラーメンの消費量が日本一、タバコの喫煙者の割合も日本一、しかも大間が日本一だということです。

## 青森県は日本一の短命県



カップラーメン消費量			タバコの喫煙率		
順位	都道府県	消費量 (g)	順位	都道府県	喫煙率
1	青森県	7,426	1	青森県	45.3%
2	富山県	7,326	2	北海道	43.9%
3	鳥取県	6,749	3	福島県	42.8%
4	高知県	6,660	4	石川県	42.4%
5	大分県	6,401	4	栃木県	42.4%
	全国平均	5,414		全国平均	39.7%

2008年度 総務省家計調査より

2008年度 国民生活基礎調査より



年間114個  
食べている計算に。  
(1食の重量65gで計算)

さらに大間町は喫煙対策が青森県内の中でも遅れている。

## 健康に対する意識が低い

実際、来店されるお客様でも毎日飲むお酒とタバコとカップラーメンだけを買いに来られる方も少なくありません。

顔見知りになったり、仲良くなって自分を名前で呼んで下さるようになったお客様には、「ちょっとペースが早くないですか？」とか「たまには何か体に良い事していますか？」等とお声掛けをしたりします。でも「1日の終わりに楽しみがあるから頑張れるんだよ。」とか「どうせ一人だからね、明日死んだっていいんだ。」とか「これしか楽しみが無いんだから、好きな物我慢してまで長生きしたくない。」という言葉が返ってきました。

そういえば私の父も糖尿病になってもお酒をやめずに、同じような事を言っていました。そんな父も今は言いません。私の主人が5年前に他界してからだと思えます。

健康に対する意識を持ってもらう事。気性の荒い漁師さん達に話を聞いて納得してもらうには余程の信頼関係が無いと簡単な事ではありません。私の父が糖尿病、母が高血圧です。何故それが良くないか勉強した事を話そうとしても、面倒くさがつて中々話を聞いてくれません。定期的に病院に通っているから、薬を飲んでいるから「自分はまだ大丈夫」という考えがあるのかもしれませんが。でも病気は何かを変えないと改善はありません。「栄養バランスの良いものを取る。」「歩く事。」「ストレスをため込まないように規則正しい生活をする事。」など良い事は誰でも知っています。でもやれない理由が沢山あるのが現実です。病気に対しての健康管理は本人の努力だけでなく、家族の、周りのサポートが重要です。信頼関係を築く為にはまずはお客様と仲良くなる事から始めています。

我が社の経営理念の中にも「健康づくりのパートナーとして、お客様に便利さ、快適さ、豊かさを、また啓蒙活動を通じてお客様の健康づくりのお手伝いをするお客様のための店です。」とあります。

来店されるお客様でヘルスコーナーに来られる方は、年齢に関係なく単身の健康に不安を持つ方が多いと思われれます。健康で過ごす為には自分の健康は自分で守る事の意識を高めて行かなければなりません。健康食品等を時間かけて見ていらっしやるお客様にお声掛けをすると大体がご家族と離れて暮らしている单身の方、高齢の方で、商品以外のお話を含め相談に乗ると喜ばれることが多く、身体に良い「何か」を求めて来ている様な気がします。それが、薬なのか、サプリメントなのか、人とのコミュニケーションなのか…。「自分を解かって欲しい」そんな気持ちがあるように思います。

## お客様からの「ありがとう」



### 鎮痛剤と胃薬を交互に買われるお客様が居ました



いつも暗い顔をして鎮痛剤と胃薬を交互に買われるお客様に、「いつも鎮痛剤を購入されているようですが、頭痛ですか？」と質問してみました。初めは声をかけられた事に驚いたようでしたが、「肩こりもあるし、たまに頭痛がね。」と言った後に「よく覚えていたね。」と笑ってくれました。お話をしていると、実家は宮城の方で仕事の為、単身赴任で来られている事がわかりました。宮城の薬店で買われていた鎮痛薬と同じものが無かった為探していたようでしたので、同じ成分の鎮痛剤をお渡ししました。「寒くなって来ましたからね。大間は海の風も強いししばらく（身体がすくむほど寒い）し、冷えも良くないし、身体を温めて肩こりや疲れにも効くドリンクもあるので、辛い時は是非お試しください。」と高麗人参のドリンクのピラをお渡しすると「ありがとう。」と笑顔で帰られました。

私としてはお客様の笑顔が見られただけで良かったのですが、次に来店された時に「この間言ってたドリンクどれだったの？」と購入して下さいましたその後も何度も来店されていますが、鎮痛剤の購入回数は減った様に思います。そのかわり「ちょっとお腹の調子が悪いんだけど…。」等の相談の他、「このパン美味しいの？」等必ず声をかけていって下さいます。

## お客様の意識を変えるには



### ホスピタリティマインド

お客様の体の本気で心配し、勇気を出して声をかける。



### コミュニケーション

お客様と強い信頼関係を築き、顔見知りになる。

### 一步踏み込めば

## お客様の意識が変わる

当社の社長がよく言います。「お客様を良く見て下さい。ホスピタリティマインド、思いやりの心を持って行動して下さい。おじいちゃん、おばあちゃんには孫の様な気持で接して下さい。」と。

私は主人が病気の時、相談できる人が近くに居なくて、誰かの心配する声も届かなかったように思います。

薬の知識、商品の知識も勿論大事です。まだまだ分からない事だらけで勉強しなければなりません。でも、社長の言うホスピタリティマインドを持っての行動は、意識すれば誰にでも、今すぐにでも出来る事です。お客様が何を探しているのか、何が必要なのか、何を求めているのかを考えて接客していきたいと思います。私は毎日沢山のお客様と会話をします。薬の効能そのものよりも「あなたを心配する人がここにいますよ」という気持ちを持っての接客が何より大事だと思うからです。勿論薬だけではなく、化粧品だって、赤ちゃんのオムツだって、3時のおやつだって悩んだら何でも相談して欲しい！そう思いながら接客しています。そして、来店されるお客様が何度でも来くなる様な雰囲気のお店づくり、そして何でも気軽に相談出来るドラッグストアになるよう、日々努力していきたいと思っています。

## お客様の相談相手になる



あなたを心配する人が  
ここにいますよ

ドラッグストアで働く今の私には  
大きなやりがいがある

【もっと役に立てるよう知識を深めていきたい】  
【もっと多くの人々の健康意識を高めていきたい】

# 準グランプリ〔薬剤師〕

『セルフメディケーションを活かした在宅～二年目薬剤師の在宅への挑戦～』

(株) 龍生堂本店 齋藤 旬

## 作品内容

卒業して間もない薬剤師が調剤や店舗での実務経験を積み、関係のない業務と考えていた在宅医療への経験を通じて経験を深めて行く様が新鮮に描かれた作品です。

内閣府調査では、「自宅で人生の最期を迎えたい」と希望する人が、全体の54.6%に上るそうだ。

また厚生労働省の発表によると2013年の我が国の健康寿命は男性が71.3歳、女性が74.21歳とのこと。日本は高齢化では良い意味でも悪い意味でも課題を持つ国だが、我々薬剤師が取り組むセルフメディケーションの先には、平均寿命ではなく健康寿命の延命があるのではないかと。いくら平均寿命が延びても晩年は寝たきりにならないように、店に来られる患者様・お客様にはセルフメディケーションを、そうでない方には在宅医療を積極的に導入してもらう必要があると私は考えている。

私は薬学部が六年制になって二年目の世代だが、在宅に関しては授業で耳に入るだけで実際にその現場を目の当たりにしたりすることはなく、周りに在宅をやってみたくて就職活動をしている人もいたが、自分にはあまり関係ない業務だと思っていた。

教科書上で私が学んできた在宅医療とは、寝たきりであるが病状が安定しかつ進行が緩やかで、医療の緊急性よりも介護がベースになっている場合、あるいは本人が入院を望まず「自宅で治療を受けたい」と希望するような場合。このような患者様が在宅医療の需要なのだと言ってきた。



私の勤める店舗の外観

私自身、ドラッグストアとは日用品を揃える店であり、健康や病気の相談をする場所だという認識が学生時代はあまりなかった。

しかし私の勤めている会社は自分が思っていた感覚とは真逆で、お客様・患者様からとても信頼されている従業員が多く、そのためカウンセリングの機会がとても多いのが印象的だった。父からは幼い頃より「Do your BEST」という教えを受けてきた私は、今の医療における薬剤師としてのベスト、全うできる業務は調剤併設型のドラッグストアでのセルフメディケーションの推進なのではと思い今の会社を選んだ。しかし働いてみると人と人の接客業の為、なかなかベストというより、ベターに近いやりとりになっていると思うが、父はこれを分かって尚、私に幼い頃からベストを尽くせと伝えてきたのかなと思い日々仕事に取り組んでいる。

私が入社して最初に配属されたのは、人工透析のクリニックの処方箋が大部分を占める調剤業務がメインの店舗だった。そこで半年間を経て、現在は在宅も積極的に取り組む地域に密着した調剤併設型ドラッグストアの店舗で働いている。調剤のみの業務からOTC業務も加わり、お客様・患者様などの店の雰囲気も変わったが、国家試験を終え、十分な知識のある内に前の店舗で内容の濃い調剤を早くから経験出来たおかげで、OTCと処方箋の線引きが上手く把握できるようになったのが自分にとって大きい経験だった。

現在、私の勤めている店舗は新宿区なのだが少し外れると団地や住宅街で溢れていて、高齢者のお客様が多く、OTCの相談がひっきりなしである。また周りのクリニックに関しても今増えつつあるメンタル専門クリニックにはじまり、高齢者の通う整形外科も多いのが特徴的だ。そのため、都心のドラッグストアでありながら衛生用品や介護用品の品揃えが



充実している。

勤務して半年ほどが経ち、調剤とOTCの業務がこなせるようになりつつあった頃に、本格的に在宅に取り組むようになった。まず私の在宅を取り扱う薬局のイメージは、高齢者の住宅や老人ホームに隣接してその施設の患者様の処方薬を提供するといったものだった。そのため調剤併設ドラッグストアがこなす在宅医療というものは想像の範疇になかった。しかし私の店舗のような、カウンセリングの多い調剤併設のドラッグストアは施設ではなく、個人宅への訪問がメインで、病院からの在宅の紹介はもちろん、ずっと通い続けてくれていたお客様・患者様や薬だけを受け取りに来られる身内の方などの依頼による在宅の始まり方もあるのが特徴的で面を食らった。

さらに冒頭に挙げた「自宅で治療したい」という在宅医療の需要が増えている影響で、今の店に配属されてからおよそ一年たった今、在宅の患者様の数はおよそ3倍に増えている新宿区は総合病院が多いのもあると思うがこの状況では地方ではもっと需要があるのではないかも感じている。



在宅の準備

さて、実際に在宅業務に取り組んでみると、同じ在宅の患者様でも認知症の患者様、独居の患者様、自宅で過ごしたいという患者様など様々で、対応ややり方などもケースバイケースであり、なかなか奥の深い仕事だということが経験出来た。その経験の中

でも、私の在宅業務に対する意識を変えてくれたエピソードを紹介する。

ある在宅の患者様は最初、在宅医療には消極的であり、玄関で薬を渡すだけで飲み忘れの確認などが出来ずうまく関係を築けなかったのだが、とある一言で劇的に変わった。

その日もいつも通り、処方薬を玄関先で渡すだけで大丈夫です、と言われてしまったのだが、玄関先から洗濯機が見えたので、「洗剤とかなくなったりして困ってないですか？」と聞いてみた。いつも仏頂面だったその人の顔が笑顔に変わった。「そんな物も扱っているお店なの？足が悪いからなかなか買いに行けなくてね、助かるわ。いつも処方薬を持って来てもらっているけどどんなお店かわからないからねえ、今度病院に行くついでに覗いてみようかしら。」わからない場所から薬を持って来られる。確かにそうだなと。自分はそれまで処方薬を患者様に持っていくことに意識を持っていかれ



調剤室のすぐ隣に介護用品売り場

がちだった。在宅は基本的に患者様が家の中にいるから何でも安心だと思っていたが、家にいるからこそ生じる不安や不満も生まれるわけであり、それを我々が少しでも解決していくことが大切なのだ実感した。それをきっかけにその方とは打ち解けて、お家に上がらせてもらい、カレンダーに薬をセットして不足の薬や体調変化の確認が出来る関係にまでなった。

他の在宅の患者様でも処方薬はもらっているが、OTCやサプリも試してみたくて昔医師に相談したこともあったそうだが、怪訝な顔をされたので私に是非相談に乗って欲しいとのことで、風邪をひいた時には滋養強壮剤を勧める、お腹の調子が芳しくない時に整腸剤を紹介するといったOTC併設ならではの在宅におけるセルフメディケーションにも積極的に取り組みつつある。

ちなみに今挙げたOTCの相談をされた患者様は独居なのだが、同じマンションに娘さんも住んでいていわゆるキーパーソンが近くにいる恵まれた環境な方である。がしかし、近くにいればいるほど頼み事をしにくいようで以前にもこんなことがあった。

冬になって寒くなるということでお風呂に入りたいのだがその際に、誰かに家にいてもらう環境がなかなか整わないとのこと。娘にお風呂に入る間だけ家にいてくれと頼むのも家族とはいえ、気を使ってしまうし何とかならないかとの相談を頂いた。

在宅での服薬指導やOTCによるカウンセリングで信頼関係を築けてきた矢先の相談だった。

その際は上司とも相談した後、ケアマネさんやヘルパーさんに頼んで上手く時間調整をしてもらい、ヘルパーさんの入っている決められた時間に頭と体と交互に洗っていきこうという結論になった。冷静に考えてみるとこの業務内容は、学生の頃に思い描いていた在宅の範疇を超えている。取り組んで

みると当たり前の対応なのだろうが、客観的に考えてみるとこのような患者様を取り囲んだ医師・薬剤師・看護・介護の連携がどんなに大事なことかということをこういった経験から実感させられる。

また私がこの一年、在宅業務に取り組んでみてセルフメディケーションを活かした、在宅のこれからの課題として挙げるのは「バイタルサインとフィジカルアセスメント」である。薬剤師が薬局で調剤だけをやるのが時代遅れになりつつあるといわれる今、在宅で配薬だけをするのも時代遅れになるのではないかと在宅に取り組んでいて感じたからだ。大学の開催するフィジカルアセスメントの講習に招かれて出席し、血圧測定・心音・腹音の測定などを学んだ。中には自分の聴診器を持ち込んで講習に臨む薬剤師もいた。医師と薬剤師は基本的に別々に訪問する為、そこをメリットとして活かしていくにはバイタルサインやフィジカルアセスメントによる患者様の状態を訪問時に相互に管理することが大事であると学んだ。

実際に私の店舗に来る実務実習生やインターンシップの学生からも、在宅におけるバイタルサインやフィジカルアセスメントの取り組みに関して質問があるため、薬学生の教育でも既に学びつつある事実ギャップを感じた。

恥ずかしながら私はまだまだ在宅におけるバイタルサインやフィジカルアセスメントの取り組みは出来ていない現状だが、これを積極的にこなせるようになり、必要とされ



在宅の患者様とのやり取り

てから身に付けるのではなく、身に付けておいて必要とされた時にいざ実践できる薬剤師になることが在宅におけるセルフメディケーションへの大きな一歩だと自分自身に課題として与え、取り組んでいきたい。

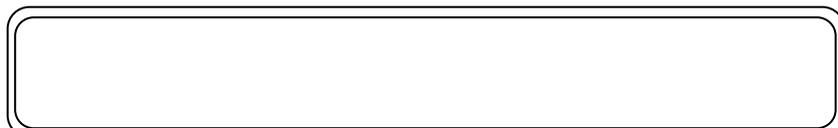
また、在宅医療はまだまだ発展途上で薬剤師が携われる可能性は無限に秘めている。それを生かすも殺すも我々薬剤師が抱いているのではないか。

患者様にとって薬剤師にしかできない悩みや相談、薬剤師だからこそ解決できる業務、また薬剤師の範疇を超えた業務にも積極的に取り組んでいくことが、これからの在宅におけるセルフメディケーションの「Do your BEST」だと胸に刻んで日々模索して進んでいきたい。

以上



実習生に教える風景



# 会長賞〔管理栄養士〕

## 『ロコモティブシンドロームを核にした健康相談会の実施』

(株)ユタカファーマシー 北橋 結

### 作品内容

地域の現状を分析し、来店者の為になるイベントを考え実践し試行錯誤するもロコモ度テストを通じて創意工夫で健康に関心を持たせる試みを綴った作品です。

現在の我が国の現状は、国民の3人に1人が60歳以上、8人に1人が75歳以上という高齢化社会である。そしてその高齢化は現在進行形でさらに急速に進んでおり、超高齢化社会に突入しようとしている。

私が勤務しているドラッグユタカ安曇川店は、滋賀県北西部の高島市にあり、地域柄高齢化がさらに顕著である。滋賀県自体は数少ない人口増加県であるが、滋賀県全体と高島市とで人口推移や60歳以上の高齢者構成比を比較した場合、今後20年に渡って人口が約50%減少、高齢者構成比も約10%高くなるとの予想がある。そして、弊社全体の60歳以上の客層が約27%であるのに対し、安曇川店のそれは約29%と構成比が高い。

そのような状況の中で、毎月、健康・栄養相談会を実施しており、それらの参加者は客層と同じシニア中心で、その平均年齢は68歳である。このような現状を踏まえ、この地域に応じたイベント等を開催し、お客様のセルフメディケーション推進ができればと日々考えていた。

普段の接客や相談会を実施してよく聞く相談として、「関節痛・腰の痛み」の悩みが非常に多い傾向にあると感じられていた。実際に健康イベントでカラダスキャン（体組成計）にて測定をさせていただくと、多くの方の体脂肪率が高い一方、骨格筋率が低い結果となっている。そこで、健康を維持しながら健康寿命を延ばすためには、日々の運動の習慣付けの重要であることをお伝えするも、なかなか実行に移せない方が大半であった。イベントにご参加頂けるお客様は健康意識が高いものの、筋力、骨の健康などより、血圧や血糖値に対する関心が高い傾向にあった。更に上述の関節痛などを持たれている方が多いが、関心を持つ以前に「私にはできない」と思っておられる方が多いことに気付いた。

以前から管理栄養士として、食や栄養の面から「何を・

どれだけ・どのように」摂ればいいのかはイベント等でお伝えしてきたつもりだが、これまで運動機能についての健康アドバイスは簡単なものでしかお伝えできておらず、関節痛がある方には、「ご自分の無理のない範囲で、主治医の意見も聞いてから・・・」と、実際にどのように運動を行えば健康維持に繋がられるかまではお話しできていなかった。お客様自身も、ご自身がどれくらいの強度の運動を、どれだけできるかも分からない状況で、運動習慣の大切さをどのように知っていただくかが課題となっていた。

そこで、ある時目にしたのが、ロコモティブシンドローム予防推進運動として(株)森永乳業が提示していた「ロコモ度テスト」であった。ロコモティブシンドローム認知度アップ+対策のお伝えがドラッグストアでもできれば、さらにお客様の健康サポートも手厚く出来ると考えた。今の課題である、お客様自身の運動能力を認識して頂けることと、単なる測定だけでなく、管理栄養士という強みを生かし食からのサポートのお話をするのもでき、お客様に合った商品のご案内もでき、当初の目標であるお客様自身に健康維持の大切さを知って頂くセルフメディケーションの推進も実現できることとなる。

実際に「ロコモ度テストイベント」をするにあたっては、専用の測定器具が必要だった。インターネットで法人向けの測定器具が販売されていたが非常に高額で、店舗経費では購入は難しくその時点で開催が危ぶまれた。しかし、店舗スタッフの協力のもと測定器具を自作する事ができ、なんとか開催可能となった。

イベントの内容は、3つのテストで測定する方法で、



## 1 立ち上がりテスト

このテストでは、片脚または両脚で、決まった高さから立ち上げられるかどうかで、脚力を測ります。

### 立ち上がりテストの方法

台は40cm、30cm、20cm、10cmの4種類の高さがあり、両脚→片脚の順で40cmの台から順番に行っていきます。

- 10-20-30-40cmの台を用意します。まず40cmの台に両脚を揃えて膝かけます。このとき両脚は肩幅くらいに広げ、床に対して膝(すね)がおよそ70度(40cmの台の場合)になるようにして、反動をつけずに立ち上がり、そのまま3秒間保持します。
- 40cmの台から両脚で立ち上がった後、片脚でテストをします。①の姿勢に戻り、左右どちらかの脚を上げます。このとき上げたほうの脚の膝はまっすぐ曲げます。反動をつけずに立ち上がり、そのまま3秒間保持してください。

(両脚の場合) (片脚の場合)

- ③で両脚で立ち上がることができれば**成功**です。10cmずつ低い台に移り、同様にテストを繰り返します。
- ③でどちらかの片脚で立ち上がることができなければ**失敗**となります。10cmずつ低い台に移り、両脚で立ち上げられるか測ります。

**注意事項**

- 無理をしないよう、気をつけましょう。
- テスト中、膝に痛みが起きそうな場合は中止してください。
- 反動をつけると、後方に転倒する恐れがあります。

結果： cm

■各年代\*での立ち上げられる台の高さの目安 (各年代の50%の方が実施可能な高さの目安を示しています。)

年齢	片脚	両脚
20~29歳	20cm	30cm
30~39歳	30cm	40cm
40~49歳	40cm	40cm
50~59歳	40cm	40cm
60~69歳	40cm	40cm
70歳以上	10cm	10cm

上の年代表に自身が当てはまれば、年相応の脚力が維持出来ているという結果に！

### 結果記録用紙

①生活習慣などを問うロコモ25問診、②脚の筋力の強度を測る立ち上がりテスト、③歩幅の大きさを見る、2ステップテストを実施した。②は高さ10~40cmのイスから、手や反動を使わず立ちあがれるか見るテストで、足の筋力が衰えていると、なかなか立ち上がれない。③は350cmのメジャーを用意し、2歩連続でなるべく大股で歩けた歩行距離を測定し、股関節の柔軟性やバランス力を知る事ができる。

また、問診票も作成し、測定をお待ちいただく間に記入して頂けるようにした。事前告知に関してはポスターと手配りピラで行い、特に弊社初のイベントである旨をお客様にお話すると、とても関心を持って頂けた。

さて、開催日当日は大変好評で、多くの参加者で賑わい、その数は午前・午後の計4時間で38名であった。参加された方々は、皆「難しいね」や、「自分に筋力がこんなに無いなんて知らなかった」と驚かれたりしていて、自身の筋力をチェックする良い機会になったのではないかと感じた。結果が年齢相応ではなく、実年齢よりも衰えている方が多かったため、その場で痛みがあってもできる運動方法と、食の面からの対策方法をお伝えし、対策商品紹介と次回来店を促進する為の参加記念粗品を用意しお渡しした。

また次回のイベントのご参加に繋がられるよう、次回イベント開催のご案内や、健康サポートがいつでも出来るようにと管理栄養士の顧客台帳にお名前等を頂き、参加者数増に繋がられるようにした。

イベント終了後、毎月実施している健康相談会への参加

## 2 2ステップテスト

このテストでは歩幅を測定しますが、同時に下肢の筋力・バランス能力・柔軟性などを含めた歩行能力が総合的に評価できます。

### 2ステップテストの方法

- スタートラインを決め、両足のつま先を合わせます。
- できる限り大股で2歩歩き、両足を揃えます。(バランスをくずした場合は失敗とします。)
- 2歩分の歩幅(最初に立ったラインから、着地点のつま先まで)を測ります。
- 2回行って、良かったほうの記録を採用します。
- 次の計算式で2ステップ値を算出します。

■2ステップ値の算出方法

$$2 \text{ 歩幅 (cm)} \div \text{身長 (cm)} = 2 \text{ ステップ値}$$

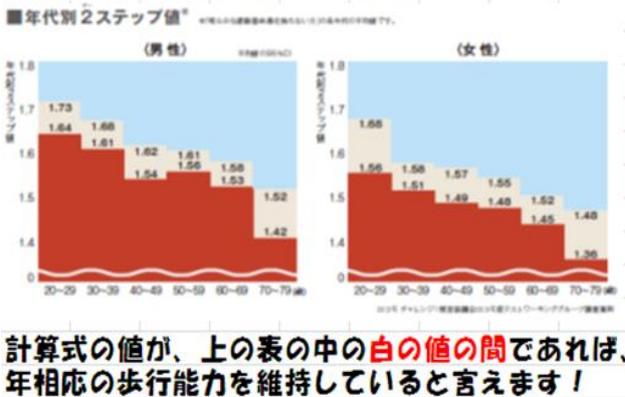
できるだけ大股で歩きます

1歩目 2歩目

大股で 大股で

開始 最大二歩幅(2ステップの長さ) 終了

結果： cm ÷  cm =



者数、ご紹介したロコモティブシンドローム関連製品の売上数を追跡してみたところ、相談会参加者数は開催前3ヶ月平均15名だったのに対し、開催後3ヶ月平均は27名に増加させることが出来た。多くの方が健康に関心を持ち、改善の意思を持って意識的にイベントに足を運んで来て頂けるようになったと考える。また、関連製品の売上数は、ヒサミツMSMグルコサミンが開催前後2ヶ月の比較で156%、ハマダコンフェクションカルシウムウエハースが開催前より109%実績が上がっていた。この事実は、イベント実施によって自身の健康管理への意識づけプラス、さらに対策製品を購入してセルフメディケーションを行うきっかけ作りになった結果と考えられる。今後もこれらのような健康維持に有益な製品を厳選し継続してご紹介し、セルフメディケーションの意識を高めていきたい。

開催後頂いたお客様の声としては、「今まで運動はやっていなかったけど、今回のテストで自分の体が衰えているのが分かったので、今後はきちんと運動をやっていきます。」や、「ドラッグストアの栄養士さんがこんな催しをしているのを知らなかった。また相談しに来ます。」と



# 実行委員長賞〔登録販売者〕

## 『お客様を薬害から守る役割としてのドラッグストア』

### 作品内容

(株) ヤマザワ薬品 武田 茂

『医薬品・医療機器等安全性情報』をきっかけにドラッグストアとして薬害からお客様をどう守る事ができるか考え、まとめられた作品です。

厚生省より2014年4月30日付で『医薬品・医療機器等安全性情報 No. 312/ケトプロフェン（外皮用剤）における使用について』が発行されました。

「ケトプロフェンの妊娠中の使用については、坐薬及び注射剤は既に妊娠後期の女性への使用が禁忌とされていますが、外皮剤については禁忌とされていませんでした。今回、妊婦がケトプロフェンのテープ剤を使用して胎児動脈管収縮等が起きた症例が集積したこと等から、厚生労働省はケトプロフェンのテープを含む外皮用剤について妊娠後期の女性への使用を禁忌するなど使用上の注意を改訂しました……」という内容です。副作用の例をみると譲り受けたケトプロフェンテープ剤を、出産直前に1日1枚合計7枚使用して、胎児に異常が見られ、帝王切開になった例などもあります。

私にとってその内容は、かなりショックなものでした。私事ですが、数年前に妻が、妊娠後期に腰痛がひどいということで、自分が以前に使用し残っていた「ケトプロフェンテープ剤」を何度か使用させたことがありました。当時私は、スーパーマーケットに勤めていて、薬の知識がほとんどない、ということもありましたが、今思えば、ゾッとします。また、このようなことは、私だけに限らず多くの家庭で経験している可能性もあります。私がドラッグストアに勤めてからでも、妊婦さんが（家族からもらったと思われる）ケトプロフェンテープ剤を持ってきて「これと同じ湿布薬を下さい。」と言われたことが、何度もあります。

女性は妊娠から出産までの過程で、その時々においてさまざまな症状が現れます。ホルモンバランスの変化・胎児の成長・体型の変化などにより、妊娠初期には、つわり・食欲不振・中期には、むくみ・痒み・頭痛、後期には、腰痛・便秘・痔・頻尿など、個人差はあるものの、妊娠以前には経験しな

かったような症状が現れます。当然、風邪・花粉症といった日常誰でもおこりうる病気もそれに加わります。

はたして私たちは、そのような妊婦さんの症状にどれだけきちんと対応できているだろうか、特に今回とりあげたような経皮吸収による薬害ということにどれだけ気を使っていただろうか、あらためて考えさせられる契機となりました。

たとえば、どこのドラッグストアでもそうだと思いますが、薬の陳列の仕方は「風邪」「頭痛」「腰痛」など症状別になっているかと思います。唯一、症状別と異なる陳列は、「子供の薬」という棚があるくらいではないでしょうか。当店も例外に漏れずそのとおりです。

そこで妊婦さんに安全なOTC薬を選んでもらうにはどのような方法があるのか、自店で出来る範囲で実践してみました。次のようなステップで少しずつ作業を進めてゆきました。

- ① 妊婦さんの症状にはどのようなものがあるか  
書籍・ネット・経産婦さんや妊婦さんへの聞き取りを行い、代表的な症状を一覧表にまとめる。
- ② OTC薬の禁忌について調べる  
それぞれの症状に合ったOTC薬を選び出し、添付文書などを確認し、禁忌・危険性を調べる。（論拠のしっかりした）ネット情報の活用。また場合によっては、製剤会社への聞き取りを行う。
- ③ ①②に基づき症状に適した（当店で購入可能な）OTC薬の一覧表を作成する。
- ④ ③に基づき、従業員全員で共通の認識を持てるように、解説を加えたレポートを作成する。レポートに基づき、



ミーティングを実施して、お客様に共通のアドバイスができるようにする。

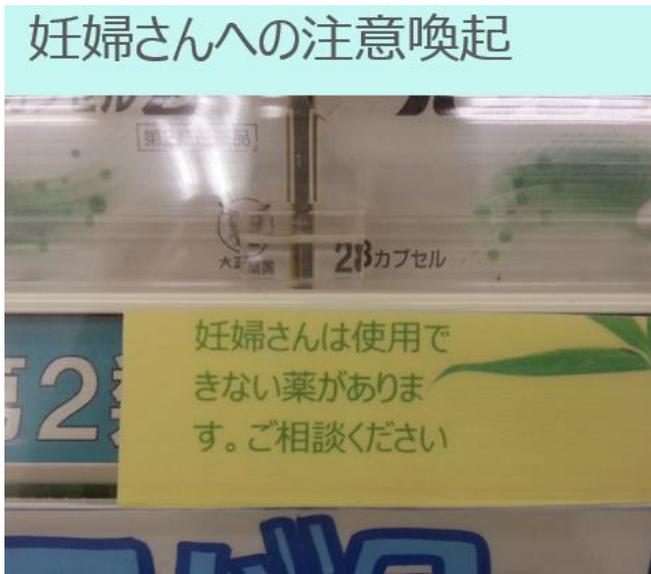
- ⑤ ④で作成した表を加工して『当店で買える妊婦さんの使用できる市販薬・医療機器・健康食品』として、妊婦さんや、妊婦さんを抱える家族にも配布できる一覧表を作成。

※OTC 薬だけでなく場合によっては、安全性の高いと思われる「一般医療機器」や「特定保健用食品」も入れる。漢方薬については、当店では販売していませんが、妊婦さんの安全性の確かな漢方薬を、薬科大学の元教授の先生に相談させていただき一覧表の末尾に掲載しました（市販で買える漢方薬に限定）。

※別表参照/抜粋・主にNB品を掲載

- ⑥ ⑤で作成した一覧表を、妊婦さんに配布するだけでなく、店内の「ベビーコーナー」などにも拡大して掲示。誰でも閲覧できるようにする。

- ⑦ 今回、問題とした「ケトプロフェンのテープ剤」は一般にはほとんど市販されていませんが、注意喚起として、当店「湿布薬コーナー」に注意喚起を促す案内を表示する。



これらの作業を進めてゆく中で、妊婦さんの危険性を排除すればするほど使用できる OTC 薬がいかに少ないか、あらためて気づかされました（その中には、当店で販売できるという制約もさらに加わる）。

今後は、「授乳中に使用できる OTC 薬」「子供にも使用できる OTC 薬」など、症状別ではなく、使用が限定されたお客様用の一覧を上記同様の手順で作成して、出来る限り安全な情報をお客様に提供してゆきたいと考えております。

今回、この事例をまとめるにあたって、ドラッグストアとして何ができるのか、あらためて考えさせられました。前回

『薬育』というテーマで、事例を応募させていただきましたが、『薬育』ということは、お客様に薬の効能・選び方について教えるということだけでなく、「お客様自身を薬害から守ること」でもあるのだ、むしろその視点が一番重要かもしれないということに気づかされました。また、私自身、冒頭に紹介した『医薬品・医療機器等安全性情報』も、正直たまたま目にしただけで、恥ずかしながら常にチェックしているわけではありません。薬害や副作用の情報は、当然ながら調剤薬局のほうが迅速に入ります。

今後は、自身のチェックだけでなく、必要に応じて当社の調剤薬局からも情報提供を受けながら、『お客様を薬害から守る』というドラッグストアが本来持つべき役割も出来る限り果たしてゆきたいと思えます。

◎別表（抜粋/主にNB品を掲載）

「当店で買える妊婦さんの使用できる市販薬・一般医療機器・健康食品」			
※妊娠12週までは、できるだけ市販薬は使用しない。			
<b>① つわり</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
さくらんぼ湯	生薬	飲み方確認	
<b>② つわりによる食欲不振</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
・アニマリンL錠	ビタミン剤	必須アミノ酸配合	
・アリナミンEX	ビタミン剤	ビタミンB1B6B12	
・ゼナジンジャー	ドリンク	ノンカフェイン・お湯割りがおすすめ	
<b>③ 風邪(咽頭痛) ※ヨウ素・ポピドンヨードのものはできるだけ使用しない</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
・中将湯	生薬	飲み方確認	
・さくらんぼ湯	生薬	飲み方確認	
・パーフルショットうがい薬	スプレー	アズレン/咽痛のほれ	
・カイゲンAZのどスプレー	うがい薬	アズレン/口内炎にも使用可	
<b>④ 水虫</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
・ダマリン		ミコナゾール	
・タムテンキパウダーインジェル		オキシコナゾール	
・アトレチオン		ビトナゾール	
<b>⑤ 頭痛 ※冷やすことも頭痛に効果あり</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
・タイレノール		アセトアミノフェン (事前に担当医の承認必要)	
<b>⑥ かゆみ ※ステロイド製剤は使用しない</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
・トレンタムクリーム		ウフェナート	
・その他非ステロイド製剤		非ステロイドの表記のあるもの (ただし、非ステロイド製剤でも腫部の痒みを使用する場合は、事前に担当医に確認してください)	
<b>⑦ 腰痛</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
・のびのびサロンシップ	ハップ剤	サリチル酸グリコール	
・バテックスろすびタハップ	ハップ剤	サリチル酸グリコール	
・サロンシップ直貼	一般医療機器	鉄粉・ビタミンE・温泉水(トウガラシ由来なし)	
※その他、液剤・ゲル・クリームなどを使用する時も、ケトプロフェン・ジクロフェナクナトリウム フェルピナク・インドメタシンなどを配合した鎮痛剤は、使用を避けること。 ※妊婦さんは、肌も敏感になっているため、できるだけ温シップ(トウガラシ由来)の使用は控えた方がよいかもしれません。			
<b>⑧ むくみ</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
・ムクミキュア	一般医療機器	リンパマッサージソックス	
<b>⑨ 便秘</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
・イージーファイバー	特保	難消化性デキストリン	
・ドゥファイバー	特保	グアガム分解物	
・新ビオフェルミン	医薬部外品	乳酸菌	
<b>⑩ 痔 ※ステロイド製剤はおすすめできません</b>			
商品名	分類	成分ほか(注意事項など)	
ボラギノールM	軟膏	非ステロイド製剤	
<b>◎妊婦さんの使用できる漢方薬 ※資格者にご相談下さい</b>			
商品名	対応	当店の扱いの有無	
桂枝湯	初期の風邪	なし	
香薷散	風邪	なし	
当帰芍薬散	冷え・むくみ	あり	
小羊夏加伏苓湯	つわり	なし	



# 審査委員長賞〔HCA〕

## 『リアル店舗だからこそできる、地域のかかりつけ』

(株) キリン堂 保手田 将登

### 作品内容

“地域のかかりつけ薬剤師・登録販売者”“健康の情報発信拠点”としての存在意義に関して店舗で実践した事例を紹介された作品です。

昨今、進み行く少子高齢化や薬事法の改正等により、我々ドラッグストア業界を取り巻く環境は日々変化を続けています。同様に、お客様ご自身の健康に対する関心も非常に高まってきており、自分の健康は自分で守る、セルフメイケーションを意識される方が多くなってきました。インターネット環境の普及も、これを後押しする要素の一つと言えます。様々な情報を簡単に検索・閲覧する事が可能となってきた今日、お客様ご自身が本当に良く勉強されており、豊富な知識をお持ちです。

そのような現代社会において、今我々ドラッグストアに求められる事は何か？…それは、お客様一人一人に対して親身になって向き合い、その方にとって本当に必要とされる情報を見極めた上で、分かり易く正確に情報提供するという事です。先に述べましたように、今は色々な情報を簡単に得る事ができる世の中です。しかしその反面、事実とは異なる情報や誤解を招くような偏った情報等も溢れかえっており、お客様の中にはそういった情報を鵜呑みにされて、間違った健康管理をしている方も多数いらっしゃいます。以前、私が勤務している店舗において、このようなお客様がいらっしゃいました。

その方は40代の男性で、湿布薬と目薬をお買い求めにご来店されました。商品をレジにお持ちになられたので、会計をしながら「筋肉痛か何かですか？」とお聞きすると、「そうやねん。最近手先や足先が痛くてな。目もかすむし体もだるいし、もう俺も歳やなあ。」と笑って答えて下さいました。少し気がかりな点もあったので、症状発生の心当たりや痛みの感じ方、ご職業やライフスタイル等について詳しく問診を続けていくと、次のような事が明らかになってきました。

- ① 痛みの原因についての心当たりはなく、症状は1ヶ月程終日続いており、日を追う毎にひどくなってきている。

- ② 実は“痛み”ではなく“痺れ”である。
- ③ 肩や膝・腰等の関節部位に異常はない。
- ④ 目のかすみについても、同じ時期から症状が悪化してきている。
- ⑤ 運動は日頃全くしない。
- ⑥ 全身の倦怠感が抜けない。
- ⑦ 健康診断も含め、病院には10年以上足を運んだ事がない。

そして何より驚いたのが、あるインターネットサイトにおいてブドウ糖が体や脳を元気にするという記述を見てから、かれこれ3年以上もの間、朝昼晩大さじ3杯の砂糖水の飲用を続けているという事実でした。



私は、現状考え得る可能性とそのための生活習慣の改善（食事・運動）についてご説明しました。砂糖水の服用を中止していただくと共に、なるべく早い段階で受診して血液検査をしていただくようお願いしました。

## 3か月後のある日



その後3ヵ月程、そのお客様は全くご来店されなかったのですが、ある日突然お菓子を持って来店されました。「店長のお蔭で九死に一生を得たわ!」…経緯をお伺いすると、前回の来店後すぐに最寄の病院にて検査を受けられ、そのまま即入院となったそうです。「店長の言った通りやったわ。これその時の検査結果。見てもらおうと思って持って来てる。」と差し出された血液検査表を拝見すると、「血糖値 250 mg/dl」「HbA1c 10.2%」という結果が記載されていました。私が予測したように、このお客様は重度の糖尿病に罹患しておられました。通常、これらの検査項目における基準値は、空腹時血糖値< 110mg/dl、HbA1c < 6.2% (NGSP 基準、JDS 基準 < 5.8%) とされており、糖尿病診断のガイドラインとされています。中でも HbA1c は糖化ヘモグロビンとも呼ばれ、血中のヘモグロビンとブドウ糖が結合したもので、過去3ヶ月間の血糖状態を把握する事ができます(ヘモグロビンの寿命が120日前後であるため)。糖化してしまったヘモグロビンは、通常のものとは違って変形能を失ってしまいます。そうすると、末梢血管において滑らかな循環ができなくなり、いわゆる目詰まりを引き起こしてしまうのです。糖尿病の三大合併症として「糖尿病性網膜症」「糖尿病性腎症」「糖尿病性神経障害」が挙げられますが、どの症状においてもこの末梢血流障害が最大の要因であると言えます。

このお客様の場合、HbA1cの値が10.2%でしたが、これは非常に危険であり、いつ何時突然倒れてもおかしくない状態だったのです。もしもあの時、声を掛けてお話を聞いていなければ…あのまま間違った健康法を続けられていたら…と考えると非常に怖いと思いました。

現在は、服薬治療やご自身の努力によって各検査数値も安定しておられます。このでき事をきっかけとしてお客様との距離が一気に縮まりました。当店に信頼を寄せて下さるようになり、私もその信頼に応えることができるよう、服薬治療をより効果的にするためのアドバイスをさせていただきます。

当店では、糖尿病の患者さんに対し、食事の摂り方やからだの動かし方など生活習慣の改善をまずはしっかりご説明します。患者さんによっては、医療用医薬品に加えてサプリメントを希望する方がおられますが、そこは慎重にお応えしなくてはなりません。サプリメント、健康食品であってもドクターの診療の邪魔をすることもありうるからです。

糖尿病患者さんの食事については、糖質を減らすなどの療法もありますが、まずはバランスが大切です。どうしても緑黄色野菜を摂れない方は、食事療法の一環として、各種ビタミン・ミネラル・SOD酵素を残す製法で作ったPBの大麦若葉エキスを代用していただくことはあります。このエキスは2013年の日本薬学会において、アディポネクチンの発現増加によるインスリン抵抗性の改善効果も発表されています。

今回ご紹介した例は、極端に深刻なものでしたが、これほどでなくとも間違った情報や偏った情報によって、ご自身で未病や病気に向かってしまわれている方は多くおられます。そのようなお客様に対し、その方の事を真摯に想えばこそ、間違いは間違いとしてご説明し、ご理解頂いた上で正しいセルフメディケーションへ導くという事も、私たちに求められる役割の一つです。インターネット販売等ではできない「地域のかかりつけ薬剤師・登録販売者」「健康の情報発信拠点」としての存在意義だと私は考えます。

今後も様々なお客様と接していく上で、その重要性を当店全従業員で共有認識し、お客様へ常に正確な情報提供を行う事ができなくてはなりません。当社の信条の一つでもある「学び体験しよう。終生勉強なり」といった言葉の通り、現状に慢心する事なく日々学習・理解・実践を重ね、より高いお客様満足を目指していきたいと思います。

当社の信条「学び体験しよう!終生勉強なり。」

地域の「かかりつけ」として地域の健康寿命を延ばす!

