

SELF MEDICATION AWARD

第17回セルフメディケーションアワード

優秀作品集

JACDS認定各種アドバイザー
JACDS正会員企業やその他企業に勤める
薬剤師、登録販売者、栄養士・管理栄養士
その他の薬業従事者、薬学生・専門学校生

セルフメディケーション推進のための
“実践や提案に基づく論文”

2022年9月

一般社団法人 日本チェーンドラッグストア協会

はじめに

第 17 回目となりました今年の「セルフメディケーションアワード」には 241 作品の応募がありました。今回は、3 年ぶりのリアル開催となった JAPAN ドラッグストアショーの会場において、発表と最終審査、表彰式を行いました。新型コロナウイルス感染症拡大の中での開催となりましたが、会場では約 100 名の参加者がグランプリ候補者の作品発表に耳を傾けました。主催者として誠に嬉しい限りであり、改めて御礼申し上げます。

さて、超高齢社会の到来により国の保険医療行政制度が劇的に変化し、JACDS では「次世代ドラッグストアビジョン」として新しいドラッグストアの役割を提言しています。これを踏まえ、「街の健康ハブステーション構想の実現に向けた取り組みの紹介や提言」、「地域包括ケアへの対応、多職種・地域連携や在宅支援、地域生活者の健康支援等に関する取り組みと成果について」、「ドラッグストアにおけるセルフメディケーションの推進について」をテーマに作品を募集しました。

「セルフメディケーションアワード」の作品選考にあたっては、8 人の審査委員が内容重視の選考を行なっています。この「優秀作品集」には、グランプリ他、各賞を受賞した作品、学生部門特別賞および佳作受賞作品を収載しています。後頁の「審査員講評」を参照され、この作品集をぜひ、有効活用していただきたいと思います。

今後の、皆様のさらなるご活躍を大いに期待いたします。

セルフメディケーションアワード 実行委員長
櫻井 清

応募作品数

●薬局・ドラッグストア業界従事者

薬剤師	45 作品	(7)
登録販売者	73 作品	(6)
栄養士・管理栄養士	8 作品	(3)
その他	22 作品	(0)

●薬学生・専門学校生

合計	241 作品	(25)
----	--------	------

注) () 内は、本紙掲載の「佳作」以上の作品数です

目 次

1. はじめに	1
2. 目次	2
3. 選考を終えて（審査委員講評）	3
4. 受賞作品一覧	4
5. 佳作・奨励賞受賞者一覧	5
6. 全応募者一覧（カテゴリー別）	6
7. 作品紹介（佳作以上）	
グランプリ	11
準グランプリ	17
会長賞	27
実行委員長賞	35
審査委員長賞	41
審査委員特別賞	45
学生部門特別賞	49
佳作受賞作品	55

本誌記載作品の無断複写・転載を禁じます
複写・転載をする場合は、
一般社団法人日本チェーンドラッグストア協会
サポートセンターにご連絡ください。
〒222-0033
横浜市港北区新横浜 2-5-10 楓第2ビル4階
TEL : 045-474-1311 FAX : 045-474-2569

選考を終えて（審査委員講評）

新型コロナウイルス拡大により薬局、ドラッグストアは大変、多忙な状況にありながら、今回は新たな提案が多いと感じました。

ドラッグストア、薬局でのセルフメディケーションに対する取り組みは、一人のスタッフの思いから始まり、周りを巻き込み、その組織の活性化につなげていくボトムアップの活動と、上からの指示で現場での活動につなげていくトップダウンの流れからの活動があります。最近では前者、現場の個人の思いの活動についての発表が多い傾向にありますが、今回は大きく3つのタイプに分かれていたと思います。

- ・置かれた環境において、自身の業務範囲内ででき得る最大限の取り組みをする
- ・置かれた環境において、新たなサービス展開をしてトライアルをする
- ・組織を巻き込んで良い取り組みを拡大する

業務範囲外のことに取り組むには勇気が必要ですが、個人の意欲と行動が周りの人や職場を巻き込み、さらに会社や地域にまで成果が広がっていく。店舗としての効率は悪くなりますが、消費者に寄り添って対応し、信頼を得て、結果として店舗の売上げが向上した報告が多く見られました。このような行動こそが、セルフメディケーション推進の中核だと考えます。また、そうした取り組みを高く評価したいと思っています。その意味では、審査員を悩ませるほどの良作に溢れたとても良いアワードだったと思います。

一方で、応募作品には文章の書き方が整っていないものが例年多く見られます。文章の書き方、プレゼンテーションの仕方なども審査されます。グランプリの候補に選ばれた方は、是非、論文の内容が十分聴衆に伝わるよう発表に注意を払っていただければと思っています。

3年ぶりにリアル会場での発表会が実現したことを、関係者の方々、発表者並びに来場された方々に深く感謝いたします。と同時に、引き続き、協会の方でも企業の経営者の方々にセルフメディケーションの意義が浸透するよう行動していただくことを願っています。

（審査委員）

審査委員長	一般社団法人 日本薬業研修センター 理事長	中込 和哉
審査委員	一般社団法人 日本薬業研修センター 名誉理事	川島 光太郎
審査委員	一般社団法人 日本薬業研修センター 医薬研究所 所長	堀 美智子
審査委員	一般社団法人 日本薬業研修センター 専任講師	高橋 伊津美
審査委員	セルフメディケーションアワード 実行委員長	櫻井 清
審査委員	JACDS 学術・調査研究委員会 副委員長	杉浦 伸哉
審査委員	JACDS 学術・調査研究委員会 委員	木根 崇臣
審査委員	JACDS 学術・調査研究委員会 委員	荒木 文明

第17回セルフメディケーションアワード 受賞作品一覧

敬称略 () はエントリーナンバー

グランプリ

氏名 : 蓮実 豊(はすみ ゆたか) 薬剤師 (No.101114) エキスパート部門
所属 : 株式会社スギ薬局
作品テーマ : 症状チェックシートを活用した適切な OTC 医薬品販売における受診勧奨の実践

準グランプリ 2名

氏名 : 吉田 豊(よしだ ゆたか) 薬剤師 (No.101112) エキスパート部門
所属 : 株式会社アインファーマシーズ
作品テーマ : 現場事例を活用した登録販売者の効果的・効率的な教育研修システムの構築

氏名 : 本庄 美結(ほんじょう みゆう) 登録販売者 (No.102250) フレッシュ部門
所属 : 株式会社サッポロドラッグストアー
作品テーマ : セルフメディケーション推進においてドラッグストアに勤める私が意識していること

会長賞

氏名 : 小住 航(おずみ わたる) 管理栄養士・登録販売者 (No.103102) エキスパート部門
所属 : 株式会社マツキヨココカラ&カンパニー
作品テーマ : ドラッグストアの専門性とお客様への情報提供

実行委員長賞

氏名 : 村井 絢香(むらい あやか) 管理栄養士・登録販売者 (No.103205) フレッシュ部門
所属 : 株式会社マツキヨココカラ&カンパニー
作品テーマ : 服用薬剤を考慮した栄養相談の取り組み

審査委員長賞

氏名 : 澤口 暁(さわぐち あきら) 登録販売者 (No.102232) フレッシュ部門
所属 : 株式会社クスリのマルエ
作品テーマ : 登録販売者としてセルフメディケーション推進にできること

審査委員特別賞

氏名 : 白坂 美紀(しろさか みき) 登録販売者 (No.102112) エキスパート部門
所属 : 株式会社クスリのアオキ
作品テーマ : ドラッグストアにおけるセルフメディケーションの推進

学生部門特別賞

氏名 : 岡本 楓華(おかもと ふうか) (No.112077)
所属 : 東京医療秘書福祉専門学校 ※作品応募当時
作品テーマ : 疾病そのものの発生予防を学べる新しいドラッグストア

佳作 受賞作品

■薬剤師の部

エキスパート部門

氏名・所属：井上 由紀江 (株)ツルハ (No. 101107)
氏名・所属：入江 俊一 (株)中川調剤薬局 (No. 101110)
氏名・所属：平瀬 徳幸 ウエルシア薬局(株) (No. 101118)
氏名・所属：細見 尚子 ウエルシア薬局(株) (No. 101119)

フレッシュ部門

氏名・所属：鈴木 翔子 (株)カメガヤ (No. 101222)

■登録販売者の部

エキスパート部門

氏名・所属：渡木 秀一 (株)クスリのアオキ (No. 102111)

フレッシュ部門

氏名・所属：上田 雄祐 (株)キリン堂 (No. 102216)
氏名・所属：羽飼 友昭 (株)カメガヤ (No. 102236)

■栄養士・管理栄養士の部

エキスパート部門

氏名・所属：伊藤 彩希 (株)スギ薬局 (No. 103101)

■薬学生・薬業専門学校生の部

氏名・所属：飯島 琴未 日本大学薬学部 (No. 111001)
氏名・所属：岡田 彩花 名城大学薬学部 (No. 111002)
氏名・所属：岸本 大樹 福山大学薬学部 (No. 111005)
氏名・所属：長谷川 美実 名古屋医療秘書福祉専門学校 (No. 112014)
氏名・所属：古田 麻依 名古屋医療秘書福祉専門学校 (No. 112016)
氏名・所属：渡邊 琴美 横浜医療秘書専門学校 (No. 112023)
氏名・所属：篠原 和希 東京医療秘書福祉専門学校 (No. 112082)
氏名・所属：中村 はるか 東京医療秘書福祉専門学校 (No. 112087)

奨励賞(薬学生・薬業専門学校生)

氏名・所属：田原 佑馬 福山大学薬学部 (No. 111004)
氏名・所属：中道 琴音 名古屋医療秘書福祉専門学校 (No. 112013)
氏名・所属：日笠 心愛 名古屋医療秘書福祉専門学校 (No. 112015)
氏名・所属：星野 夏鈴 横浜医療秘書専門学校 (No. 112022)
氏名・所属：北島 楓未花 横浜医療秘書専門学校 (No. 112024)
氏名・所属：鈴木 美咲 早稲田速記医療福祉専門学校 (No. 112040)
氏名・所属：阿部 美紅 仙台医療秘書福祉専門学校 (No. 112046)
氏名・所属：井上 梨菜 東京医療秘書福祉専門学校 (No. 112075)
氏名・所属：根岸 拓巳 東京医療秘書福祉専門学校 (No. 112081)
氏名・所属：小川 紗英 東京医療秘書福祉専門学校 (No. 112083)

《全応募者一覧》

作品番号順

カテゴリー	会社名(学校名)	氏名	作品No.	入賞	備考
薬剤師	(株)ツルハ	野崎 篤志	101101		
		玉川 真巧	101102		
	(株)マツキヨココカラ&カンパニー	田代 英美	101103		
	(株)ツルハ	太田 健斗	101104		
	(株)中川調剤薬局	原田 祐希	101105		
		山口 竜太	101106		
	(株)ツルハ	井上 由紀江	101107	佳作	
		川内谷 美紗	101108		
		森地 彩花	101109		
	(株)中川調剤薬局	入江 俊一	101110	佳作	
		久保 大三郎	101111		
	(株)アインファーマシーズ	吉田 豊	101112	準グランプリ	
	(株)ツルハ	鈴木 啓也	101113		
	(株)スギ薬局	蓮実 豊	101114	グランプリ	
	(株)ツルハ	原田 知加	101115		
	(株)スギ薬局	前野 良介	101116		
	ウエルシア薬局(株)	渡辺 優樹	101117		
		平瀬 徳幸	101118	佳作	
		細見 尚子	101119	佳作	
		中井 慧	101120		
	(株)クスリのマルエ	高橋 みな	101201		
		石井 貴洋	101202		
		田中 美咲	101203		
		畠中 玲菜	101204		
		矢野間 千恵	101205		
		高橋 佳奈	101206		
	(株)カメガヤ	外谷 龍一	101207		
		吉田 佐恵	101208		
		荒木 未歩	101209		
		三浦 優佳	101210		
小関 雄介		101211			
小長谷 直史		101212			
松村健太郎		101213			
神保 岬		101214			
須藤 直矢		101215			
千本松 勇樹		101216			
大山 麻衣		101217			
津國 唯		101218			
平井 茉衣子		101219			
堀川 恵理		101220			
木下 尚幸		101221			
鈴木 翔子		101222	佳作		
高橋 大輔		101223			
(株)ツルハ	南 勇太郎	101224			
ウエルシア薬局(株)	石井 慎太郎	101121			
登録販売者	(株)サッポロドラッグストアー	横見 好紀	102101		
	(株)クスリのアオキ	福本 敦	102102		
	(株)カメガヤ	前原 周	102103		
	(株)クスリのアオキ	小島 茜草	102104		
		藤岡 千浪	102105		
		関口 智洋	102106		
		山田 みなみ	102107		
		山本 誠	102108		
		松尾 一輝	102109		

《全応募者一覧》

作品番号順

カテゴリー	会社名(学校名)	氏名	作品No.	入賞	備考
登録販売者	(株)クスリのアオキ	杉山 隆之	102110		
		渡木 秀一	102111	佳作	
		白坂 美紀	102112	審査委員特別賞	
		風間 英樹	102113		
		福本 敦	102114		
		蓑輪 隆雄	102115		
	(株)丸大サクラキ薬局	遠藤 優希	102116		
		相馬 達彦	102117		
		花田 奈緒美	102118		
		奈良岡 友菜	102119		
		渡邊 修闘	102120		
		富樫 美幸	102121		
		高橋 昌直	102122		
		(株)サッポロドラッグストアー	湯本 空	102201	
	藪 萌夏		102202		
	能沢 千穂		102203		
	鈴木 愛香		102204		
	牛田 有香		102205		
	早川 丈		102206		
	(株)キリン堂		中西 晃也	102207	
		安井 結菜	102208		
		岡本 玲斗	102209		
		沖田 知佳	102210		
		岩井 麻衣	102211		
		吉原 沙霧	102212		
		桂 舞優	102213		
		山本 佳奈子	102214		
		松本 拓土	102215		
		上田 雄祐	102216	佳作	
		石塚 洋人	102217		
		川口 航弥	102218		
		川邊 朱峰	102219		
		中西 伶衣奈	102220		
		朝倉 望凧	102221		
	(株)クスリのマリエ	畑 優菜	102222		
		高橋 唯	102223		
		山同 愛理	102224		
		山本 祥愛	102225		
		上坂 瑠奈	102226		
		西沢 理沙	102227		
		中澤 直人	102228		
島田 泰成		102229			
梅山 達也		102230			
飯塚 里美		102231			
澤口 暁		102232	審査委員長賞		
(株)カメガヤ	中里 有沙	102233			
	伊東 春美	102234			
	引地 かおり	102235			
	羽飼 友昭	102236	佳作		
	近藤 拓斗	102237			
	桑尾 愛理	102238			
	小島 陽	102239			
	松本 龍之介	102240			
	石田 安菜	102241			

《全応募者一覧》

作品番号順

カテゴリー	会社名(学校名)	氏名	作品No.	入賞	備考	
登録販売者	(株)カメガヤ	川島 虎琳	102242			
		大野 颯祐	102243			
		毛涯 千尋	102244			
	(株)サッポロドラッグストア	新谷 郁果	102245			
	(株)クスリのアオキ	岡田 康汰	102246			
		古田 あかり	102247			
		田中 幸彦	102248			
		芳賀 理恵	102249			
	(株)サッポロドラッグストア	本庄 美結	102250	準グランプリ		
		早川 文	102251			
管理栄養士・登録販売者	(株)スギ薬局	伊藤 彩希	103101	佳作		
	(株)マツキヨココカラ&カンパニー	小住 航	103102	会長賞		
		小岩 麻希子	103103			
		植村 美紗	103201			
	(株)クスリのマルエ	丸山 隆一	103202			
		五十嵐 理子	103203			
		清水 愛美	103204			
	(株)マツキヨココカラ&カンパニー	村井 絢香	103205	実行委員長賞		
	薬科大学	日本大学薬学部2年	飯島 琴未	111001	佳作	
		名城大学薬学部	岡田 彩花	111002	佳作	
徳島文理大学香川薬学部		久保田 光結	111003			
福山大学薬学部		田原 佑馬	111004	奨励賞		
		岸本 大樹	111005	佳作		
専門学校	姫路ハーベスト医療福祉専門学校	寺岡 真裕香	112001			
		高橋 夏澄	112002			
	名古屋医療秘書福祉専門学校	安藤 佑里恵	112003			
		伊藤 玲人	112004			
		上杉 莉帆	112005			
		近江 幸奈	112006			
		大鹿 なな美	112007			
		小木曾 衣吹	112008			
		小倉 結莉	112009			
		河村 幸	112010			
		高田 采佳	112011			
		瀧 桃歌	112012			
		中道 琴音	112013	奨励賞		
		長谷川 美実	112014	佳作		
		日笠 心愛	112015	奨励賞		
		古田 麻依	112016	佳作		
	三好 歩実	112017				
	渡邊 祐生	112018				
	横浜医療秘書専門学校	菊地 廉美	112019			
		久嶋 藍	112020			
		山本 尋	112021			
		星野 夏鈴	112022	奨励賞		
		渡邊 琴美	112023	佳作		
		北島 楓未花	112024	奨励賞		
		野口 寛成	112025			
	早稲田速記医療福祉専門学校	阿藤 侑那	112026			
		阿部 真百合	112027			
		伊熊 美帆	112028			
		加藤 愛海	112029			
		五十嵐 結花	112030			
		山崎 朱莉	112031			

《全応募者一覧》

作品番号順

カテゴリー	会社名(学校名)	氏名	作品No.	入賞	備考		
専門学校	早稲田速記医療福祉専門学校	寺本 彩芽	112032				
		小川 みのり	112033				
		大塚 まとい	112034				
		竹内 優花	112035				
		田中 知里	112036				
		田中 梨彩	112037				
		島田 芽育	112038				
		内山 結愛	112039				
		鈴木 美咲	112040	奨励賞			
		鈴木 萌菜	112041				
		鈴木 凜	112042				
	仙台医療秘書福祉専門学校	大場 七海	112043				
		佐野 夏風	112044				
		引地 真由	112045				
		阿部 美紅	112046	奨励賞			
		小山 祐希	112047				
		横山 楓雅	112048				
		下田 朱優	112049				
		條川 結衣	112050				
		内藤 愛華	112051				
		古田 花世	112052				
		松本 夏波	112053				
		亀山 琴美	112054				
		札幌医療秘書福祉専門学校	伊藤 俊介	112055			
			伊藤 瑠奈	112056			
	遠藤 綾夏		112057				
	吉野 初音		112058				
	金谷 菜里		112059				
	佐々木 香乃		112060				
	佐々木 美桜		112061				
	三津田 吏玖		112062				
	山口 凱羅		112063				
	小田 菜由		112064				
	石川 唯		112065				
	村上 優奈		112066				
	大類 春菜		112067				
	谷内 愛望		112068				
	田屋 奏実		112069				
	尾山 莉奈		112070				
	東京医療秘書福祉専門学校		木本 琉偉	112071			
		藪谷 那智	112072				
		齋藤 香乃	112073				
齋藤 虹汰		112074					
井上 梨菜		112075	奨励賞				
塩原 花歩		112076					
岡本 楓華		112077	学生部門特別賞				
梶原 樹莉		112078					
関口 諒輔		112079					
綱嶋 麻莉		112080					
根岸 拓巳		112081	奨励賞				
篠原 和希		112082	佳作				
小川 紗英		112083	奨励賞				
神吉 らん		112084					
青木 春積		112085					

《全応募者一覧》

作品番号順

カテゴリー	会社名(学校名)	氏名	作品No.	入賞	備考
専門学校	東京医療秘書福祉専門学校	瀧澤 遥加	112086		
		中村はるか	112087	佳作	
		堀紗耶香	112088		
その他	(株)中川調剤薬局	大藤 瞳	104101		
		山田 彩加	104102		
	(株)キリン堂	笠原 翔	104201		
		好井天斗	104202		
		今西 真梨	104203		
	(株)カメガヤ	小塚 絵美子	104204		
		伊東 萌夏	104205		
		一戸 紀穂	104206		
		雨倉 英史	104207		
		岩田 瑞希	104208		
		後藤 大輝	104209		
		阪田 花菜	104210		
		小嶋 咲良	104211		
		小澤さくら	104212		
		城田 輝夫	104213		
		杉内祥子	104214		
		田中 理恵子	104215		
		藤木 宏尚	104216		
		武村 葉々花	104217		
		保田 優馬	104218		
		柚月 悠生	104219		
邑上 真帆	104220				

「グランプリ」

タイトル：症状チェックシートを活用した適切な OTC 医薬品販売における受診勧奨の実践

所属：株式会社 スギ薬局 DI 室

氏名：蓮実 豊

【はじめに】

OTC 医薬品(以下 OTC 薬)販売における薬局・ドラッグストアの役割の重要性が増してきている。セルフメディケーション税制の導入やスイッチ OTC 薬の増加、登録販売者制度や規制緩和などによりセルフメディケーションが推進されている。一方で、セルフメディケーションをお客様自身で“セルフ”で適切に行うのは簡単なことではない。GreenLA ら¹⁾の医療のエコロジーの再考によると、何らかの健康問題が生じた人の内、約 41%は医療機関への受診を検討し約 27%は受診し、約 14%は受診をしないという報告がある。これは言い換えると、何らかの健康問題が生じた人の内約 41%は受診すべきか不安を感じているとも考えられる。

健康ハブステーションとして薬局・ドラッグストアは、お客様の適切なセルフメディケーションを支援し、症状に応じて地域の医療機関と連携していかなければならない。しかし、薬剤師・登録販売者が適切に症状を聞き取り、受診勧奨の判断を支援するための仕組みは十分に整備されているとは言えない。日本プライマリ・ケア連合学会誌の第一類医薬品を購入した顧客の薬剤師サービスに対する意識調査²⁾において、第一類医薬品を使用して治らなかったお客様の割合は 15.7%と報告されている。薬剤師・登録販売者の誰もが適切に症状を聞き取り、受診勧奨の判断ができる「症状チェックシート」を作成し、受診勧奨する場合は適切に医療機関へ繋げる仕組みを構築したので、その実践結果に加え受診勧奨後の処方箋受付例についても報告する。

【対象と方法】

OTC 薬の接客時に今回作成した「症状チェックシート(表-1)」を用いて、お客様と一緒に症状を確認した。緊急疾患が疑われる項目(赤枠内)に該当無く、かつ対応者が問題ないと判断した場合、聞き取った症状から最適な OTC 薬等をお勧めした。

緊急疾患が疑われる項目(赤枠内)に該当した場合、または対応者が受診必要と判断した場合は受診勧奨するとともに、症状や対応者名を記入した「症状チェックシート」を受診時に医師に提示する様お伝えしてお渡した。

A：薬剤師を対象とした場合 B：登録販売者を対象とした場合に分けて調査を実施した。

① 症状チェックシート	
① 基礎情報の項目 ⇒ <u>従業員が口頭で聞き取る</u> 基礎情報から OTC 薬の販売が可能か? 症状が持病の悪化や薬の副作用など 基礎情報 と関係ないか?を確認する。	月 日 年齢 性別 (妊娠: □なし □ないと思う □あり / 授乳: □なし □あり) アレルギー・副作用歴: □なし □あり() 持病・既往歴: □なし □あり() 服用中の薬: □なし □あり()
② 主訴ごとに確認すべき症状の項目 ⇒ <u>従業員が口頭で上から順に症状を聞き取る</u> 聞き取った症状から OTC 薬で対応できるか? を判断するとともに 最適な OTC 薬の選択 に活用する。	② 頭痛 いつからか() 何をしている時に始まったか() <input type="checkbox"/> これまでに同じような頭痛が 何度 もあった <input type="checkbox"/> 痛みの感じ(性質)はいつもと同じ <input type="checkbox"/> 脈に合わせてズキズキ痛む <input type="checkbox"/> 締め付け様な痛み <input type="checkbox"/> ビリビリ・チクチク痛む <input type="checkbox"/> 吐き気がある <input type="checkbox"/> 音や強い光で悪化する 特記事項:()
③ 緊急疾患が疑われる症状の項目(赤枠) ⇒ <u>お客様に目視で確認してもらう</u> 赤枠内に 1 つでも該当すれば受診勧奨する。	③ <input type="checkbox"/> 突然痛みがでた <input type="checkbox"/> 人生の中でも特に強い痛み(10段階で8以上) <input type="checkbox"/> いつもと痛み方が違う <input type="checkbox"/> 頻度と程度が増していく <input type="checkbox"/> 5歳以下 <input type="checkbox"/> 50歳以上で初めての頭痛 <input type="checkbox"/> 精神症状(不眠やうつ等)を伴う <input type="checkbox"/> がんや免疫不全がある <input type="checkbox"/> 鼻水や咳が無く、熱がある <input type="checkbox"/> 最近頭にケガをした <input type="checkbox"/> 首を前屈すると痛みが出たり、アゴが胸につくまで曲げられない <input type="checkbox"/> 目の見えにくさ、しゃべりにくさ、痺れや感覚が鈍い、手足の動かしにくさがあつた ※ 免責事項 この症状チェックシートにより受診勧奨となった場合でも、医師の診断により健康に問題が無い場合もございます。また、受診すべき疾患を全てチェックできるわけではありませんので、予めご了承くださいませ。

(表-1) 症状チェックシート (頭痛)

< A : 薬剤師を対象とした複数店舗における効果検証 >

症状チェックシートを活用した場合の受診勧奨率やその中の緊急疾患が疑われる症状の発見率、また受診勧奨後の処方箋受付率や医療機関との連携の可能性について調査する。

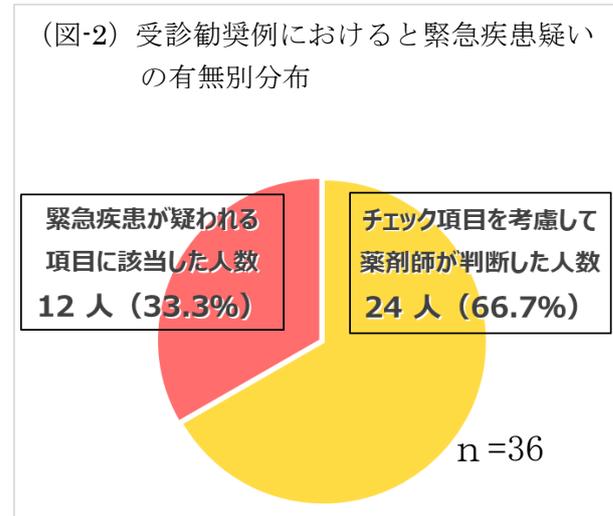
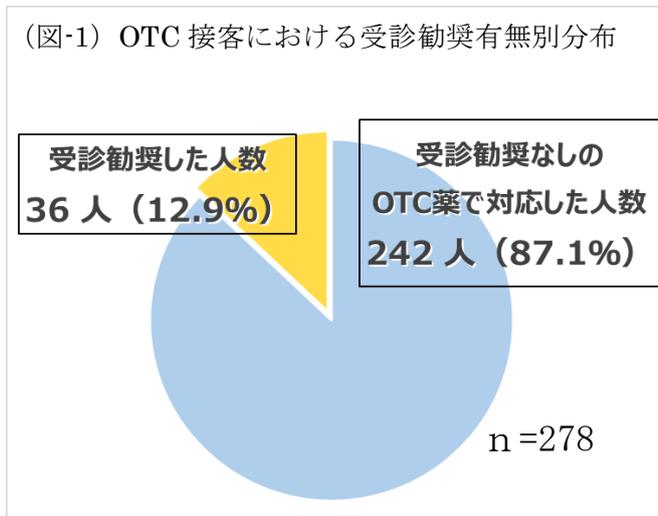
【対象と方法】

愛知県豊川・豊橋地区の計 12 店舗の調剤併設型ドラッグストアにおける薬剤師 17 名が症状チェックシートを用いて、薬局受付または OTC 薬売り場に来局されたお客様に症状を聞き取り対応した。症状チェックシートは、総合診療医や救急医の執筆している書籍を参考にし、主訴ごとの確認すべき症状とレッドフラッグサインに準じた緊急疾患が疑われる項目を設定した。計 12 種類（かぜ様症状、鼻症状、咽頭痛、咳、頭痛、腰痛、関節痛、下痢、吐き気、腹痛、目眩）を作成し、バインダーに綴じて薬局受付に設置した。調査に参加する薬剤師に対して集合研修を企画し、症状チェックシートの運用方法と臨床推論について各 30 分間の講義を行った。各論の詳しい知識については、自己学習ができるようにチェック項目の解説資料も作成し、症状チェックシートと一緒に綴じていつでも確認ができるように準備した。

調査実施期間は 2020 年 11 月 1 日～2020 年 12 月 31 日の 2 か月間である。

【結果】

278 人のお客様に対し、症状チェックシートを用いて症状の聞き取りと緊急疾患が疑われる症状の確認を実施できた。その結果を図-1 と図-2 に示した。

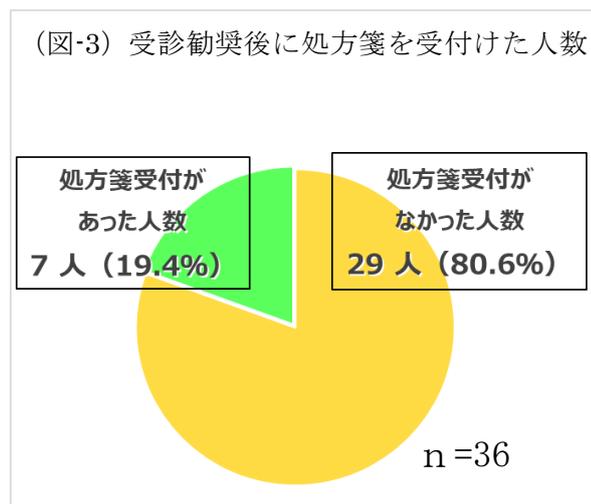


症状チェックシートを用いて OTC 薬を購入された人数は 242 人を示した。お客様の声として「チェックシートがあると安心する」「チェックシートがあるなら確認してもらいたい」というポジティブな意見をいただいた。受診勧奨となった人数は 36 人(12.9%)で、その内緊急疾患が疑われる項目への該当は 12 人(全体の 4.3%)であった。この 12 人の多くは、血痰、関節可動域制限、突然の心窩部痛、髄膜刺激症状など緊急疾患が疑われる症状があるにもかかわらず OTC 薬を求め来局していた。こうした 2 例を紹介する。

薬剤師対応例 1：頭痛でロキソニンを購入希望のお客様、緊急疾患が疑われる項目の「いつもと痛み方が違う」「首を前屈すると痛む」に該当し、髄膜炎の可能性ありとして直ちに受診勧奨となった。

薬剤師対応例 2：昼食後から腹痛と胃のムカムカがあるお客様、チェックシートで場所を確認すると心窩部であり、緊急疾患が疑われる項目「突然痛みが出た」該当し、心血管系の疾患を疑い受診勧奨となった。

受診勧奨後の処方箋受付結果を図-3 に示す。



受診勧奨後に処方箋を持参し来局したのは7人

(受診勧奨した人数の19.4%)であった。

受診勧奨時には地域の医療機関との連携を目指して、

記入した症状チェックシートを渡し、情報を医師に伝達できるようにしている。

右肩痛でロキソニンを買いに来局したお客様へのチェックで、安静時痛・可動域制限があり受診勧奨した結果、整形外科クリニックの院長よりお礼状をいただいた(図-4)。

【考察】

OTC薬を購入するお客様の中にも緊急疾患を有する方が一定数存在するものと思われる。緊急を要する受診勧奨に注意することが重要となる。受診勧奨率については、薬剤師のサービスに対する意識調査²⁾において第一類医薬品を使用して治らなかった割合が15.7%であったことから、我々の調査における薬剤師による受診勧奨率12.9%という結果は近似したものと思われる。さらに、受診勧奨の内約66%は緊急疾患が疑われる項目に該当が無いにもかかわらず、その他のチェック項目とその解説を活用した臨床推論によって受診勧奨したものと推測される。これは、症状チェックシートがただの〇×判定ツールではなく、使用者の自己学習を促す効果が期待され臨床推論力を向上させる可能性がある。また、受診勧奨時に医師に情報提供する仕組みは、医師からの反応もあることから医療機関への患者紹介・情報連携として有効である可能性が高いものとする。

< B. 登録販売者を対象とした小規模の実用性検証 >

登録販売者において、自己学習教材を用いて症状チェックシートを問題なく運用できるかを確認するため、症状チェックシートを活用した接客人数とその対応例、受診勧奨人数、薬剤師への引継ぎ・相談回数を調査した。

【対象と方法】

調剤併設型ドラッグストア2店舗における登録販売者7名が、3種類(鼻症状、腰痛、下痢)の症状チェックシートを用いて実施した。登録販売者に対して、集合研修を行う代わりに症状チェックシートの運用方法についてのビデオ教材を視聴してもらい、臨床推論についてはチェック項目の解説資料を自己学習してもらった。症状チェックシートの使い方や症状の判断に迷う場合は薬剤師へ相談或いは引継ぎを行うこととした。

調査実施期間は、2021年12月1日～2021年12月15日の15日間である。

【結果】

18人のお客様に対し、症状チェックシートを用いて症状の聞き取りと緊急疾患が疑われる症状の確認を実施することができた。受診勧奨数は1人で、医療用医薬品に類似したOTC薬を希望する方であった。薬剤師に相談して受診勧奨となった。その他薬剤師への相談回数・引継ぎ回数は0件だった。

(図-4) 医師からの礼状

病診連携連絡状(返書)

スギ薬局 [] 様

患者名 []

生年月日 []

疾患名 右鎖骨骨折

お世話になります。

上記の患者様ですが、令和2年12月28日に当院受診されました。

頂きました情報を参考に当院にて加療させていただきます。ご紹介ありがとうございました。

令和2年12月28日
整形外科クリニック []

症状チェックシートの適正使用について記入状況を確認したが、記入漏れはなかった。また、記入されたチェック項目から解説資料を参考に臨床判断も行われていた。実用例の中から以下に登録販売者の対応例を報告する。

(登録販売者対応例1)

主訴:鼻症状

① いつからか 今日から

② 咳あり 口喉が食べ物や唾を飲み込む時に痛む
目の痒みあり 歯季節性あり

特記事項:(くしゃみ)

鼻症状や熱などが一度良くなってきたが、また悪くなった
片側のおでこや頬の痛み(押すと痛む)や腫れあり
上あご、上の歯の痛みあり

✓ 緊急性(赤枠該当)なし
 ✓ ①急性の発症だが、
 ✓ ②アレルギー性鼻炎の特徴あり
 ⇒アレルギー性鼻炎と判断しフェキソフェナジン錠を紹介した。

(登録販売者対応例2)

主訴:下痢

いつからか 昨日

以前にも同様の下痢を繰り返している

① 吐き気あり 腹痛あり 水の様な下痢あり
周りに胃腸風邪の人がいる 焼肉や生魚・貝類などを食べた

② 最近の抗菌薬の使用なし
口の乾いた感じなし

血圧・脈拍数:未測定 測定あり(血圧 脈拍数 回/分)

特記事項:(胃腸かぜっぽい、熱あり)

38℃以上の熱があり、腹痛が強く、下痢が1日6回以上
下痢が黒い、赤いなど

✓ 緊急性(赤枠該当)なし
 ✓ ①吐き気・下痢も揃っていて胃腸かぜの傾向
 ✓ ②脱水症状は否定的
 ⇒軽度の胃腸かぜと判断し柴胡桂枝湯を紹介した。

【考察】

小規模であるが、調査を実施した登録販売者の症状チェックシートの使用状況からビデオ教材と資料配布のみでも適切に運用できており、大規模展開できる可能性が得られた。薬剤師への運用方法や症状判断の問合せも特になく登録販売者にとってわかりやすい方法であったと考えられる。課題として接客機会の多い「湿疹」「目の症状」について症状チェックシートの要望があったため、この2つの専門的な領域についても作成し準備することができた。

【継続状況の報告と今後の展開について】

331店舗における登録販売者383名が2022年4月15日より症状チェックシートの活用を開始した。開始43日目の中間報告で、累計の症状チェックシート使用回数は1,899人、受診勧奨は240人に上り、受診勧奨率は12.6%となっている。これは、薬剤師17名における効果検証の受診勧奨率12.9%と近似していたことから、この仕組みは登録販売者においても同等の成績を収めることが期待できる。地域の薬局・ドラッグストアが市域住民を重症化から守り、地域住民から一層の信頼を寄せられる健康ハブステーションとなることを目指したい。尚、登録販売者による症状チェックシートを活用した適切なOTC販売における受診勧奨に貢献できるものとする。

ここまでの活動に参加協力いただいた薬剤師・登録販売者の皆様、支援して下さった職場の先輩方・同僚の皆様に深く感謝申し上げます。

(引用文献)

- 1) GreenLA, et al: The ecology of medical care revisited. N Engl J Med:344 2018-2020, 2001
- 2) 第一類医薬品を購入した顧客の薬剤師サービスに対する意識調査 日本プライマリ・ケア学会誌 vol. 33, no. 4, p400-407, 2010

「準グランプリ」

タイトル：現場事例を活用した登録販売者の効果的・効率的な教育研修システムの構築

所属：株式会社アインファーマシーズ

氏名：吉田 豊

はじめに

2009年の薬機法改正により、OTC医薬品の販売に関わる資格として登録販売者が誕生した。セルフメディケーションにおいて、登録販売者はOTC医薬品の多くを占める第2類、第3類医薬品の販売に関わる重要な職種である。

セルフメディケーションとは、WHOの定義によると「自分自身の健康に責任を持ち、軽度な体の不調は自分で手当すること」とされる。すなわち、自分自身で体調の管理を行って疾病の予防に取り組み、軽度な疾患に関してはOTC医薬品を利用して手当て・治療にあたるということを指している。一方で、一般消費者が健康を自己管理し、自己判断でOTC医薬品・健康食品・サプリメント（以下、OTC医薬品等）を服用する、あるいは状態を見極めて医療機関を受診するためには、疾患およびOTC医薬品等に関する情報が不可欠である。すなわち、OTC医薬品等の販売を担う登録販売者が正しい医薬品知識を持ち、消費者へ情報提供を行うことは極めて重要である。

医薬品適正使用を推進するためには、OTC医薬品等の販売現場で生じている疑問の解決や、登録販売者の資質向上が必要不可欠である。我々は、東京大学大学院薬学系研究科・育薬学講座（以下、育薬学講座）（佐藤宏樹准教授、澤田康文客員教授）やNPO法人医薬品ライフタイムマネジメントセンター（以下、DLMセンター）（澤田康文理事長）ⁱの協力を得て、①登録販売者からの定期的なOTC医薬品等の販売関連情報の収集および現場への情報提供を行うための、インターネットによる双方向型の情報収集・提供システムを構築するとともに、②本システムで収集した現場事例を活用した登録販売者を対象としたワークショップ型研修プログラムを開発した。

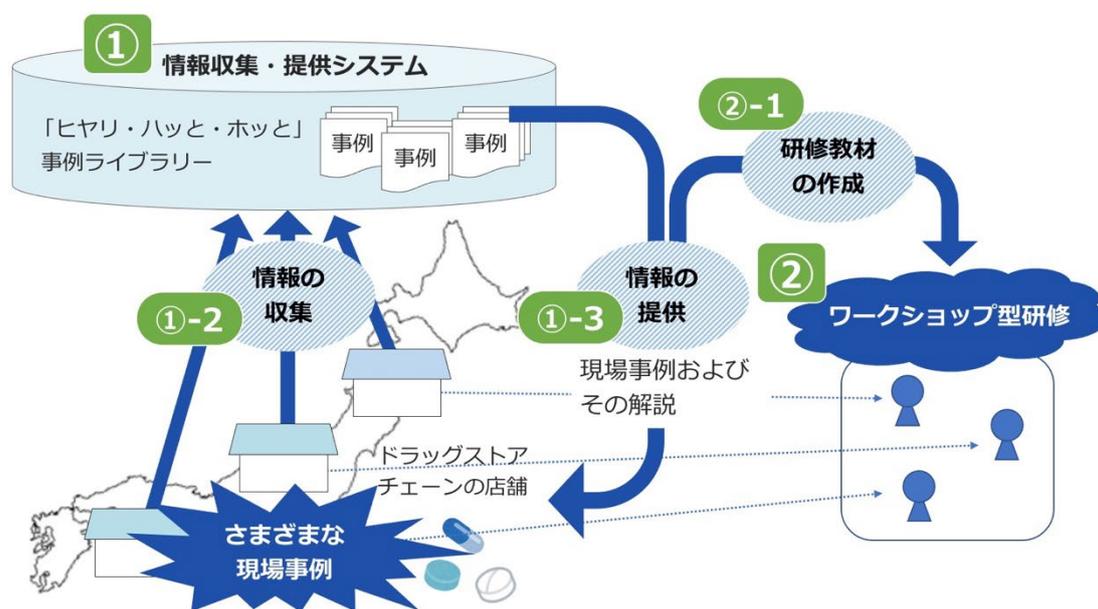


図1. 現場事例を活用した登録販売者の効果的・効率的な教育研修システムの概要

ⁱ NPO法人医薬品ライフタイムマネジメントセンター：東京大学大学院薬学系研究科の教員有志により、医薬・食品に関する情報収集・調査・解析、社会還元と、それらを推進する人材を育成することを目的に設立されたNPO法人で、東京大学大学院薬学系研究科との強固な連携のもとで、医薬・食品情報に関する社会貢献をすすめている。

① インターネットを介した登録販売者対象の現場事例の収集・提供システム

①-1. システムの概要

育薬学講座では、薬剤師を対象として日々の調剤業務で経験した薬局プレアボイドⁱⁱ・インシデント事例を投稿・閲覧できるウェブベースシステムである「ヒヤリ・ハット・ホッと事例ライブラリー」を2010年に開発した。本システムでは、投稿・閲覧者を同一コミュニティ（薬局グループ）内に限定することで、自らが経験したミスやトラブル（インシデント）を自発報告することに対する心理的な抵抗が少なくなることに加え、ミス・トラブルや悩み等に対するの共有意欲が増し、活発な投稿が行われている。

我々は、これらのシステムが登録販売者における現場事例の収集にも効果的であると考え、育薬学講座の協力を得て、アインズ&トルペの登録販売者約440名を対象に、OTC医薬品等の販売現場で生じた事例を収集する登録販売者版「ヒヤリ・ハット・ホッと事例ライブラリー」を構築・運用している。

本システムの概要を図1に示す。登録販売者が日々のOTC医薬品等の販売現場で経験した事例を、ウェブベースシステムを用いて収集する（①-2）とともに、収集した事例に対して教育研修の観点から情報を付加し、全ての参加店舗へフィードバックする（①-3）ことで、登録販売者の教育研修効果を狙ったシステムである。

①-2. 現場事例の収集

投稿者（現場の登録販売者）は、先ず事例を経験した際の基礎情報として「事例の経験日」、「消費者の年代」、「消費者の性別」、「発生場所」を記入し、次に「★何が起こった？どう対応した？どうなった？<必須>」、「●なぜ起こったと思うか?」、「▲今後どうしようと思うか?」、「■知りたいことは？相談したいことは？」の順で事例の内容を記入する。投稿された事例は、育薬学講座において教育研修の観点から編集を行った後にサイト上に公開している（図2）。



図2. ヒヤリ・ハット・ホッと事例ライブラリーのトップページ

2017年6月より運用を開始し、2022年3月末時点で1,346事例が投稿・公開されている。公開されている事例のうち、カテゴリは76%が疑問・質問・悩みで、対象商品は83%がOTC医薬品であり（表1）、登録販売者はOTC医薬品の販売に際して、多くの疑問などを持ちつつ、販売している状況である。

ⁱⁱ 薬局プレアボイド：薬剤師が患者基本情報を適確に収集し、適正な処方チェック・薬学的患者ケアを實踐して有害反応、治療効果不十分、精神的不安、経済的損失等を回避或いは軽減した事例。

表 1. ヒヤリ・ハット・ホッと事例ライブラリーに公開されている事例のカテゴリー及び対象商品

カテゴリー	件数 [#]	対象商品	件数
グッドジョブ	282	OTC 医薬品	1,119
ミス・トラブル	90	医薬部外品	36
疑問・質問・悩み	1,029	健康食品・サプリメント	71
		その他の食品	4
		化粧品	65
		生活用品	8
		その他	43

[#]複数選択

①-3. 現場事例の教育研修教材としての提供

サイト上に公開した事例に関して、登録販売者への情報提供を行うとともにサイト利用を喚起する目的で、定期的に月 2 回、全店舗へメールマガジンの配信を行っている (図 3)。

※プリントアウトして閲覧し、閲覧したら押印またはサインしてください※

--	--	--	--	--	--	--	--

| アイズ&トルベ ヒヤリ・ハット・ホッと事例 新着情報 号外 (2021. 7) |

各店舗の皆様
☆☆ ヒヤリ・ハット・ホッと事例 新着投稿のお知らせ ☆☆

今号の掲載事例
グッドジョブ

- アセトアミノフェンの副作用歴のある方にリングルアイビーを紹介!

疑問・質問・悩み

- 新型コロナウイルス後の発熱にアセトアミノフェン以外の解熱剤はだめなのか?
- 新型コロナウイルス後にアセトアミノフェンの合剤を服用して問題ないか?

解説

- 新型コロナウイルス後の解熱剤選別の注意点

グッドジョブ

<アセトアミノフェンの副作用歴のある方にリングルアイビーを紹介!>

★ワクチンを打ったあとに熱が出た場合、アセトアミノフェンを飲むのが良いと聞いたが、以前アセトアミノフェン服用後に気持ちが悪くなり吐いてしまったことがあるとの事で代わりになる商品をお探して。イブプロフェンとロキソニンは大丈夫だったとの事でリングルアイビー錠を紹介しました。

事例番号: 1273 投稿者: マユ 職種: 登録販売者 投稿: 2021.06.26
経験: 2021.06.10 消費者: 50歳代/女性 場所: 売場 商品: OTC医薬品

©Prof.Sawada : 良い対応でした。
新型コロナウイルス後の発熱時に、イブプロフェンなどの NSAIDs もアセトアミノフェンと同様、服用することができます。従って、アセトアミノフェンに副作用歴があれば、NSAIDs を紹介した方が良いでしょう。

疑問・質問・悩み

<新型コロナウイルス後の発熱にアセトアミノフェン以外の解熱剤はだめなのか?>

★新型コロナウイルス接種後の発熱が不安なため、解熱鎮痛剤を用意しておきたいとのご相談で来店されました。メディアなどで、アセトアミノフェン製剤が良いと言っていたが、他の鎮痛成分ではだめなのかとの質問がありました。学術的に証明されたものが無いと聞いておりましたが、どのように対応するべきだったのでしょうか。

事例番号: 1272 投稿者: すず 職種: 登録販売者 投稿: 2021.06.26
経験: 2021.06.17 消費者: 60歳代/女性 場所: 売場 商品: OTC医薬品

©Prof.Sawada : 新型コロナウイルス後の発熱でも、通常の発熱と同様、アセトアミノフェン以外に、イブプロフェンなどの NSAIDs も選択肢にすることができます。

<新型コロナウイルス後にアセトアミノフェンの合剤を服用して問題ないか?>

★新型コロナウイルス副反応の際にアセトアミノフェンが入った商材を お求めの方がいらっしやいました。現在品切れ中でしたので お伝えした所、アセトアミノフェンがエテンザミドやイブプロフェンと一緒に入った鎮痛薬を他のドラッグストアで推奨されたのですが 大丈夫ですかと聞かれました。大丈夫ですとはっきり言える自信が無かったため 一度お医者様にご確認の方がよろしいと思います。と言ってその場では何も購入せずに退店されました。

■イブプロフェンやエテンザミドと複合されたアセトアミノフェン商材は新型コロナウイルスの副反応の際に服用しても問題ないのでしょうか。

事例番号: 1267 投稿者: みかん 職種: 登録販売者 投稿: 2021.06.24
経験: 2021.06.24 消費者: 60歳代/女性 場所: 売場 商品: OTC医薬品

©Prof.Sawada : 新型コロナウイルス後の発熱に、服用してはいけない NSAIDs の情報は現在のところありません。現時点の情報の範囲では、NSAIDs の合剤を服用して差し支えないと考えられます。
但し、複数の成分が配合されている場合は、それぞれの成分の副作用等について配慮が必要です。例えばアセトアミノフェンと NSAIDs との合剤は、単剤と違って、15 才未満や出産予定日 12 週以内の妊婦は服用してはいけないものが多いで注意が必要です。

解 説

©新型コロナウイルス後の解熱剤選別の注意点

○厚生労働省は今年 6 月、アセトアミノフェンの売り切れが続出している中、ロキソプロフェンやイブプロフェンも新型コロナウイルス後に使用できることをホームページに掲載しました。
<https://www.cov19-vaccine.mhlw.go.jp/ga/0007.html>

○解熱鎮痛剤選別は、新型コロナウイルス接種後でもいつもと変わりありません。
・現時点の情報の範囲では、ロキソプロフェンやイブプロフェン以外の NSAIDs についても、新型コロナウイルス接種後に服用することができます。(新型コロナウイルス後の発熱に、服用してはいけない NSAIDs の情報は現在のところありません。)

(続く)

図 3. 店舗へ配信しているメールマガジンの一例

2022 年 3 月末時点で 111 号までの配信を行っている。メールマガジンでは、登録販売者から寄せられた新着投稿事例のうち、特に興味深いものを“特選事例”として選定しているほか、特に情報共有すべき事例を数事例選定し、教育研修の観点で加工するとともに、OTC 医薬品等に関連する情報を付加し、掲載している。具体的には、育薬学講座の協力を得て、実際の経験事例を登録販売者と一般消費者との会話形式で再構築したり、投稿者の抱いた疑問・質問・悩み等に対して、各種エビデンスをもとに、回答を提供している。

これにより、登録販売者が実際に OTC 医薬品等の販売現場で経験した事例をもとに、OTC 医薬品等の適正使用に必要な情報を学習できる、臨場感溢れる教育研修コンテンツとして、提供できている。

② ワークショップ型研修プログラム

②-1. 本プログラムの概要

育薬学講座では、薬剤師を対象とした医療安全研修の一環としてのワークショップを実施している。これは、SGD（スモールグループディスカッション）により調剤業務における課題を抽出し、それらに対する対応策を講じるものであり、参加者の医療安全への意識向上が示され、医療安全研修におけるワークショップの有用性が示唆されている。

登録販売者においても、厚生労働省の「登録販売者の資質向上のための外部研修に関するガイドライン」等により、薬局開設者並びに店舗販売業者及び配置販売業者（一般用医薬品販売業者等）は、登録販売者としての能力を維持するために従事者に対して年に 12 時間の研修を実施することが義務付けられている等、研修が重要である。

我々が構築・運用している「インターネットを介した登録販売者対象の現場事例の収集・提供システム」（①参照）では、これまでに多くの現場における事例が蓄積されている。それらの事例を素材とし、登録販売者への教育・研修のための現場指向の教材を作成するとともに、OTC 医薬品等の販売現場で求められる実践力および問題解決能力の向上を図るため、登録販売者を対象とした SGD を用いたワークショップ型の研修プログラムを開発した。

本プログラムは大きく 4 部で構成される（表 2）。第一部・説明編では、「ヒヤリ・ハット・ホッと事例ライブラリー」に投稿された登録販売者の経験事例をもとに研修テーマを設定し、医薬品情報の基礎知識を解説する。第二部・つくろう編では、せつめい編で解説した事例に対して、「自分が事例と同様の場面に遭遇したらどう対処するか」の解決策を考える、ケーススタディ式の SGD を行う。第三部・かたろう編では、つくろう編で班毎に作成したワークシート等について、参加者全体での情報共有のため、ロールプレイによる発表を行う。第四部・まなぼう編では、第一部から第三部では取り上げることの難しい薬事法規・制度等に関するミニレクチャーと SGD を行う。

表 2. ワークショップ型研修プログラムの構成

（第一部） せつめい編	「ヒヤリ・ハット・ホッと事例ライブラリー」に投稿された登録販売者の経験事例をもとに研修テーマを設定し、教育研修の観点で加工したテーマに沿った事例を提示する。それらの事例に関する医薬品情報の基礎知識の解説（ミニレクチャー）をする。これにより、グループワークを行うにあたって必要となる、医薬品および疾患についての基礎知識を参加者全員が共有する。
（第二部） つくろう編	せつめい編で解説した事例に対して、「自分が事例と同様の場面に遭遇したらどう対処するか」の解決策を考える、ケーススタディ式の SGD を実施する。まず、挙げられた意見を整理するためのワークシートを配布し、班毎にディスカッションを行いながら資料の作成を行う。ワークシートでは、事例の一般消費者が来店した場合、彼らが登録販売者に対して尋ねそうなセリフを想定して記入する。さらに、そのセリフに対して登録販売者が答えるべき回答・説明のセリフを考えて記入する。
（第三部） かたろう編	つくろう編で班毎に作成したワークシート等について、参加者全体での情報共有を行うため、ロールプレイによる発表を行う。発表では各班の代表者一名が登録販売者役、他の班の代表者一名が一般消費者役を担当し、臨場感のある接客場面の中でやり取りを実演する。ロールプレイの発表に対して参加者全体で質疑応答およびフィードバックを行い、さらにファシリテーターからのフィードバックを行う。
（第四部） まなぼう編	第一部から第三部では取り上げることの難しい薬事法規・制度等に関するミニレクチャーと SGD を実施する。設定したテーマの概要に関する簡単な解説を行った後に、その内容に関して一般消費者に情報提供および注意喚起するためのミニポスターを班毎に作成する。作成したポスターを貼り出し、全員が閲覧した後に全体でのフィードバックを行う。

②-2. 本プログラムの実施

DLM センターでは、「登録販売者の資質向上のための外部研修に関するガイドライン」に則った外部研修を東京都で実施している。DLM センターと育薬学講座の協力を得て、外部研修の一環として、登録販売者を対象に本ワークショップ型の研修プログラムを実施した（表 3）。

表3. これまでの研修テーマ

第一部 ～ 第三部	<ul style="list-style-type: none"> ・医薬品成分の重複 ・注意すべき皮膚症状とその対策 ・注意すべき眼症状とその対策 ・妊婦・授乳婦からの風邪薬の相談 ・高血圧の方からの花粉症薬の相談対応
第四部	<ul style="list-style-type: none"> ・セルフメディケーション税制 ・アンチドーピング ・OTC 医薬品のインターネット販売 ・広告規制 ・濫用防止

一方、昨今の新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、集合研修の実施が困難となっており、それは登録販売者も例外ではない。従来の知識修得型の講義形式の研修であれば、e-learning 等のオンラインへの転用も容易であるが、我々の開発したワークショップ型研修プログラムをオンラインで実施することは困難である。しかしながら、感染拡大防止や、これから訪れる新しい日常において、オンラインで研修を実施できるようにすることは必要不可欠である。そこで、2021 年度には、ワークショップ型研修プログラムをオンラインで実施可能なプログラムへと再構築し、実施した（図4）。

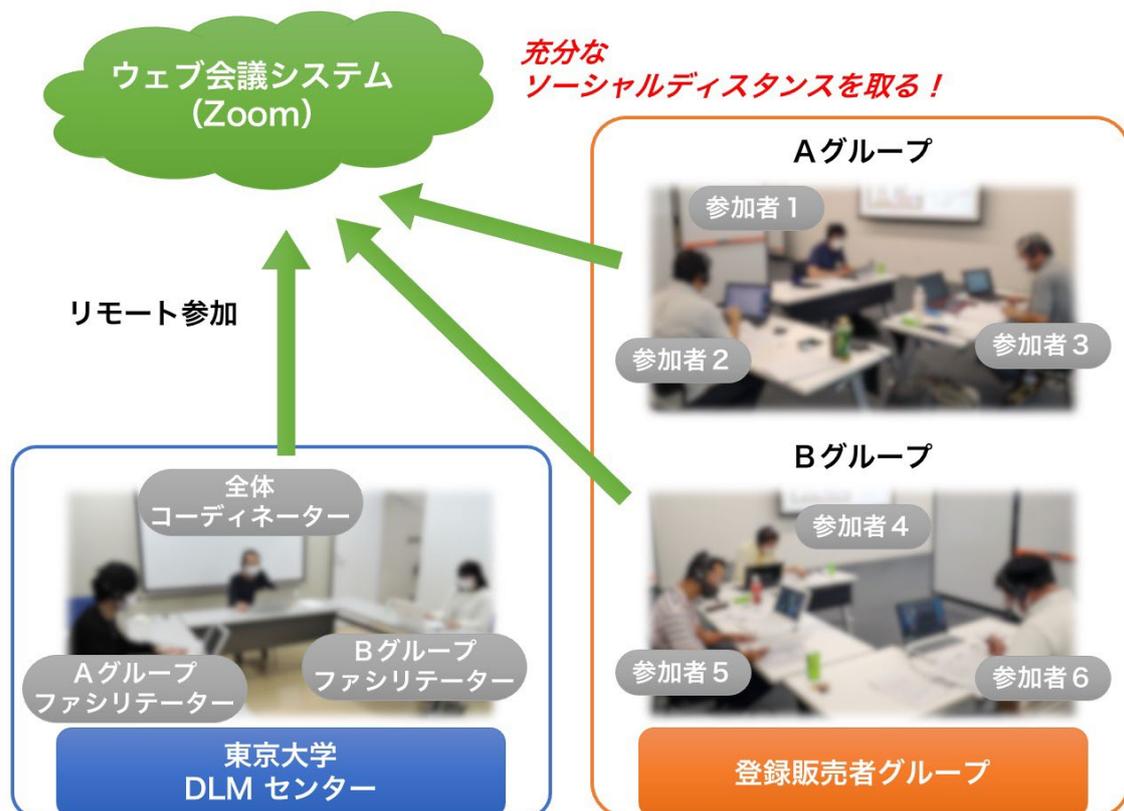


図4. オンライン版・ワークショップ型研修の概要

おわりに

以上のように、我々は、育薬学講座やDLMセンターの協力を得て、登録販売者がOTC医薬品等の販売現場で経験した様々な事例を収集するとともに、収集した事例へ教育研修の観点で情報を付加してフィードバックするとともに、それらの事例を研修教材として実践力および問題解決能力の向上を図るためのワークショップ型研修を実施してきた。

これらを通して、『ヒヤリ・ハッと・ホッと事例ライブラリー』から、メールマガジンやワークショ

トップ型研修のオリジナル研修コンテンツが創製されることになる。それらを用いて登録販売者に対して臨場感溢れる教育研修を実施することが可能となる。結果として、優れた登録販売者が育成され、日々の経験事例を記録する能力が醸成され、『ヒヤリ・ハット・ホッと事例ライブラリー』は充実することになる。これらの流れは、優れた研修教材と優れた登録販売者の育成の関係において『発展サイクルモデル』と言えるであろう（図5）。

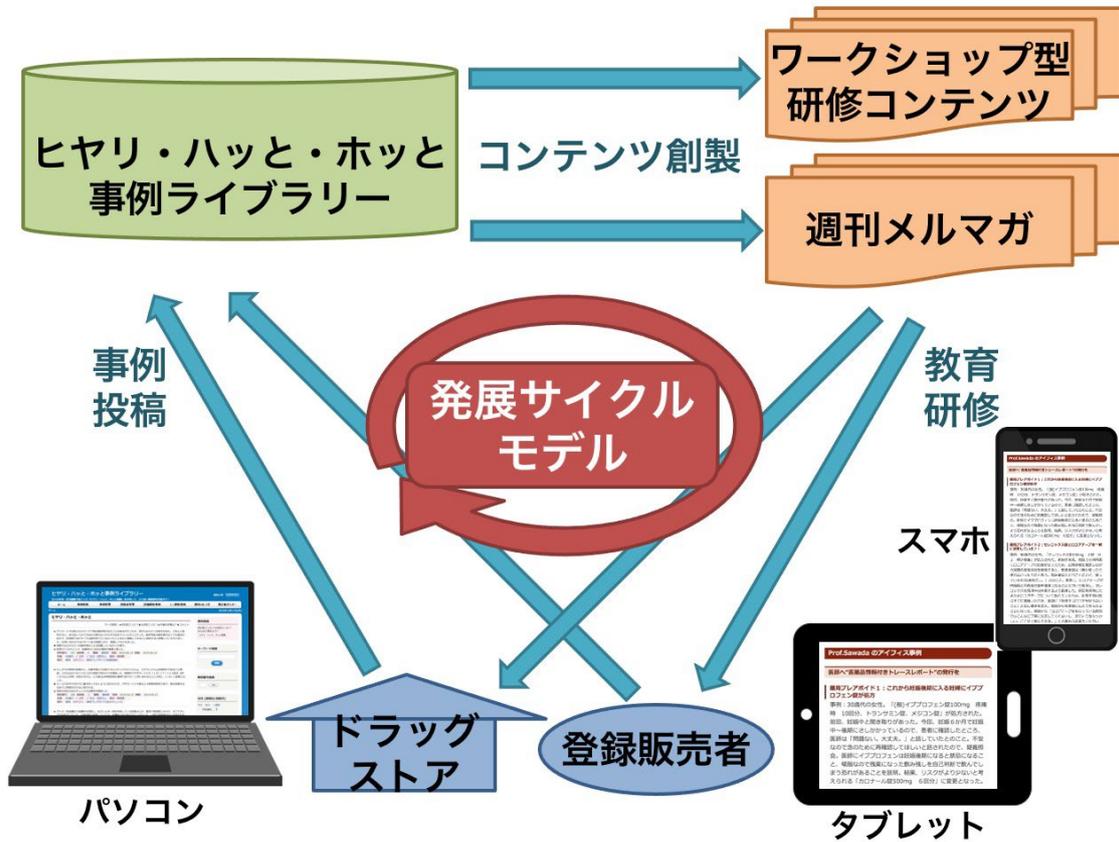


図5. 登録販売者の教育研修の『発展サイクルモデル』

-受付番号(102250)

-部門名(登録販売者 Fre)

タイトル：セルフメディケーション推進においてドラッグストアに勤める私が意識していること

所属：サッポロドラッグストアー池田店

氏名：本庄 美結

私は3年前に登録販売者の資格を取得しました。ドラッグストアに入社し丸2年になります。現在は化粧品担当者として勤務している傍ら登録販売者として医薬品の販売、健康相談にのらせて頂いております。十勝の池田店に勤務しており5店舗目です。まだまだ経験の浅い私ですが、そんな私だからこそ感じているセルフメディケーション推進における課題があります。今回はその課題に対し私が普段から意識していることを述べたいと思います。

本題の前に、そもそもセルフメディケーションとは何でしょうか。

以下は世界保健機関（WHO）が定義しているものです。

「自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は自分で手当てすること」

『自分で手当て』つまり医薬品を使い手当てをするのはお客様自身です。

では手当てに適切な医薬品、そもそもお客様自身で手当てできる程度なのかを見極めるのは誰でしょうか。

上記の考えを踏まえ、本題に入りたいと思います。私が感じるセルフメディケーション推進における課題の1つ目は「不適切なセルフメディケーションが行われている」ことです。

医薬品を扱う店舗には資格者（登録販売者及び薬剤師）がいますが、お客様自身で医薬品を選び、購入することができますよね。お客様自身が医薬品を選択する際「軽度」とはどの程度なのか「手当」とはどう手当すれば良いのか判断し適切な手当ができていますでしょうか。

私はそうは思いません。なぜなら店頭で「大人用の薬を半分にすれば子供も飲めるんでしょ？」

「早く治したくて1日に何回もステロイドを使っているのに良くならない…」この様な間違ったお薬の使い方や健康に関するご相談を何度もお受けしたことがあるからです。資格者からするとありえない！と思うような誤ったお薬の使い方をしていの方は多いです。お客様が「軽度な身体の不調を自分で手当てする」には私たち資格者が適切なアドバイス（接客）を行うことができ初めて実現するのだと私は考えます。皆さんはセルフメディケーションに関する接客をどのくらい行えていますか。

私がお薬や健康の相談をお客様から持ち掛けられた際、頻繁にからかけられる言葉があります。

「忙しいのにごめんね。」「お仕事中にすみません…。」

きっと同じような言葉を掛けられたことがある方もいらっしゃるのではないのでしょうか。病院に行つて受診する際「先生忙しいのにごめんね。3日前から喉が…」「先生お仕事中にすみません…」と言う方はきっといません。診察やお薬の処方、健康に関する相談が病院の先生の仕事だと認識しているからでしょう。対して私は、医薬品や健康の相談にのり適切なセルフメディケーションを推進することが仕事なのに「お仕事中にすみません…。」と言われてしまう。身体に不調を感じ、つらいのを何とかしたい。この気持ちはドラッグストアに薬を求めて行くときと病院に行くときと同じはずなのに、なぜ私がお客様にこの言葉を掛けられるのか。

それは私（ドラッグストアに勤める登録販売者）の仕事がお薬や健康の相談を受け、セルフメディケーションにおいて適切なアドバイスを行う身近な存在であるとお客様に認識がされていない為だと考えます。その結果、医薬品を扱う店舗には必ず登録販売者（及び薬剤師）が常駐しているのに、相談をせずお客様自身で医薬品を選び、間違ったセルフメディケーションに繋がるのではないのでしょうか。

上記の考えから私が普段から意識していることは

① お客様から相談を持ち掛けやすい環境・雰囲気を作る

具体的にはバックヤードにはなるべくいないでお客様から見える売り場にいる、必ず「いらっしゃいませ、こんにちは」と笑顔で目を合わせて挨拶することで声をかけて頂きやすくするなどです。

② 自分から声をかける

まず相談にのれる人がいると認識して頂くため行っています。この後詳しく述べます。

次に、2 つ目に課題と思うことは「適切なセルフメディケーション推進において資格者が十分に役割を果たしているのか」という点です。

私はプライベートで様々なドラッグストアやスーパーの医薬品コーナーに行きます。医薬品売り場に行き商品や売り場を見ます。その時私は私服で登録販売者であるとは周りからわからない状態ですが、私の体感では資格者の方に声をかけられることは少ないです。医薬品をご覧になっている方は体調や健康に不安や悩みがあり、何とかしたくて医薬品売り場にいらっしゃる方がほとんどです。私のように新商品や成分をワクワクしながら見ている人はあまりいないでしょう…。それなのに声をかけられることは少ない。なぜでしょうか。

短いながらもドラッグストアに勤めている私からすると理由はいくつか思い浮かびます。

- ① 接客に慣れていない・何か質問されたら対応できるか不安で声掛けをためらっている
- ② 他の作業で接客する時間が確保できない・医薬品売り場にいられない
- ③ 声かけしないことが当たり前になっている

私も以前この悩みを抱えていましたが、現在は忙しくても声かけしてご相談にのっています。理由はお客様に声をかけ、お話を伺いアドバイスすることができて初めて自分の持つ資格（知識）が適切なセルフメディケーションの推進に役立つと考えているからです。

その考えを持つきっかけとなった出来事があります。入社から半年ほどのことです。日々与えられた慣れない作業をこなすことで精一杯だった私は、声かけ・接客の時間が一切作れていませんでした。お客様から医薬品の相談を受けても答えられないことが多く声掛けするのも声かけされるのも避けていました。ですが当時勤務していた店舗の先輩方がお客様に声掛けや相談にのっている姿を見て「私は何のために入社したのだろう」「資格は取ったけど何のために取ったのだろう」と感じました。それから毎日、社内のツールを使い医薬品の成分・商品知識をインプットし、接客してアウトプットを行い少しずつ接客に自信を付けていきました。

そんなある日 40 代くらいの女性のお客様がサプリメント売り場にいらっしゃいました。「何かお困りですか」と声掛けしたところ「更年期なのか動悸、汗がとまらなかつたりして…イライラしてしまうこともあるのですが感情がコントロールできない自分が嫌で辛いんです。」と話して下さいました。表情が暗く、相当悩んでいらっしゃると感じ取れました。他にも病院には行っておらずコロナで生きづらいと感じていること、大豆イソフラボンを 3 カ月程摂っているが何も変化がないと伝えて下さいました。

それを踏まえて私は弊社で取り扱っているエストロリッチをご提案いたしました。説明として

- ・大豆イソフラボンを女性ホルモンの代わり（エクオール）として体が使うにはある腸内細菌が必要
その腸内細菌は日本人の約半数しか持っていないため半数の方は大豆イソフラボンを女性ホルモンの代わりとして使えない
- ・大豆イソフラボンに対してエストロリッチの主成分であるハナビラタケは腸内細菌など関係なく誰に対しても女性ホルモンの代わりを果たしてくれる
- ・大豆イソフラボンには摂りすぎるとがんリスクがあるが、ハナビラタケにはがんリスクが一切ないなどをお伝えしました。

しばらくお話しした後 1 度試して頂くことになりました。その商品は 1 か月分と 2 か月分がありますが、私はあえて 1 か月分をおすすめし、「まず 1 か月試して頂いて、良ければ 2 か月分に見ましよう！症状がひどくなったりした場合はこのご時世で生きづらいと思いますが一度婦人科に相談してみてください。お大事になさってください。」とお伝えしました。お客様は「わかりました。本当にありがとうございます。」と笑顔で伝えて下さいました。

この時声をかけて良かったと感じると同時に、悩んでいるお客様を見ても声かけしてこなかった時期、このお客様と同じように悩んでいる方を私は見て見ぬふりをしていたのだと痛感しました。それ以来声かけをするようになりました。まだまだ経験が浅くわからないことや判断に迷うこともありますが、自分で調べたり、先輩に相談したり、時にはメーカーさんに問い合わせたりなどできる限りのことを行っています。

以上、ドラッグストアに勤める私がセルフメディケーション推進において意識していることでした。今回私が記述したことは当たり前のことかもしれませんが、ですが、お客様に直接お話を伺い、比較的症状が軽い段階で接客することがドラッグストアの持つ強みの 1 つだと思います。最後に、今後もセルフメディケーションの推進を行うにあたり初心を忘れず、お客様の目線に立って寄り添う心を大切にこれからも精進して参りたいと思います。最後までご覧頂きありがとうございます。

「会長賞」

I. 概要

I-A ココカラファイン静岡伊勢丹店

I-A ココカラファイン静岡伊勢丹店とコロナの影響

百貨店の新ビジネスモデルドラッグストアとして出店した「ココカラファイン静岡伊勢丹店」では、企業様のご協力をいただきながら様々な健康イベントを実施してきたが、コロナ蔓延の影響によりお客様のご来店、企業様の協力の両面からイベントの実施が大変困難な状況になってしまった。

しかしながら、コロナの流行からお客様の健康や免疫に対する意識は一層高まり、潜在的なOTCでのカウンセリングにおいても健康や免疫に関するご相談の需要が増加したと感じている。

お客様は情報提供やご相談を受けたいと感じているが、コロナ感染のリスクを考えて自重している人が多いようだ。

ワクチン接種等を経てイベントの実施などが現実的に可能になりつつある今、改めて出来る事を考えたい。

そこで今回は、コロナ流行によって見送りにになっていた健康推進のイベントについて、前回の調査(セルフメディケーションアワード 14th 13013)を基に検討し、施設や企業と連携し実施した。

II. 独自の取り組み・結果及び考察

II-A マイキンソー 腸活相談

ココカラファイン静岡伊勢丹店は、(株)サイキンソー⁽¹⁾様のサービス「Mykinso pro」を導入している。「Mykinso pro」は日本初の自宅でする腸内細菌叢検査で、店頭にて検査キットをお客様にお買い上げいただき、自宅で採便した検体を投函することで、約6週間後に店舗で検査結果を受領できる。

その際、腸内細菌叢についての研修を受けた店舗や施設の管理栄養士をはじめとした専門家から、詳しい解説やアドバイスを受ける事が出来るというサービスである。

検査結果では主要関連菌の構成や比率に加え、太りやすさ、腸のタイプ、菌の多様性等が分かる。

事前に記載いただいた被験者の生活習慣の質問票と合わせ、具体的なアプローチが出来るツールとなっている。

現在では約800施設の薬局やクリニックで導入されているが、OTC店舗の導入は初の取り組み。

2022年5月末までのココカラファイン静岡伊勢丹店での累計実施件数は12件で、当店での腸活相談のメリットとして、特定保健指導を実施出来る管理栄養士が運動や食事の生活習慣は勿論、健康食品(サプリメント)、医薬品、様々な側面からお悩みや疑問にお答えする事で、お喜びいただいている。



店頭販売の検査キット(税抜¥18,000-)



店舗受領の検査結果見本

お客様の主な購入理由として「腸内環境についての悩みがある」「ダイエットや免疫、肌トラブルなど関わっている腸内フローラについて知りたかった」等のお声を頂いた。

実施後、お客様の体質に合わせた具体的な医薬品や健康食品をご案内すると大変喜ばれ、ご相談時、該当商品のご購入率は8割以上だった。

主なお悩みは胃腸虚弱や腸内環境の悪化から来るものが多く、森下仁丹「ビフィーナ S」、コーワ「ザ・ガード整腸錠 α³⁺」、クラシエ「漢方セラピー 六君子湯」等、お客様の体質や腸内環境を詳しく把握できたことで、より適した商品の選び方などの精確なご案内が可能となった。



マイキンソー 2人組の対象者様を比較しながらのカウンセリング

II-B 店舗内外の健康増進イベント

コロナ禍ではイベントの実施が種々の理由で難しかったが、2022年3月頃から、スタッフの体調及び衛生管理等を徹底した上で、いくつかの健康イベントを企画・実施することが出来た。

店内イベントとして、店舗にて行える健康講座やイベントを静岡伊勢丹と連携して実施した。

また、店舗外の健康増進イベントとしては、静岡伊勢丹と提携している有料老人ホームである「ロングライフ・クイーンズ静岡呉服町」にて利用者様や見学にお越しになった方に対する健康増進イベントを実施した。

II-B-a 「聞こえとコミュニケーション」と聴こえ相談会

静岡伊勢丹店では補聴器の取り扱いを行っており、(株)NIC様協力のもと、聴力に関する講座と聴力チェックを実施し、有料老人ホームの入居者様に講座をご覧いただいた。

講座の内容は聴力の低下の原因とトラブル、そして脳への影響などについて丁寧に解説させていただくものとなっており、「認知症と難聴がこんなに関連があったなんて」「聴こえの悩みを自分から相談するのは勇気があるから、イベントで教えてもらえてうれしい」とのお声もいただくことが出来た。



聞こえとコミュニケーション



笑いが上がった難聴の具体例



店舗の訴求ツール

イベント後、複数のお客様から補聴器購入検討の御相談があり、イベント実施後から 2022 年 5 月末現在までで 3 件の補聴器の契約が成立した。

補聴器をご購入のお客様から「高額商品だが満足度は高く、何か困り事があれば相談できる安心感がある」「気軽に健康について相談できる店舗を教えてもらって良かった」という評価を受け、以後しばしば来店していただき、健康相談も受けている。

個人に対するロイヤリティの高いアプローチが信頼を得ることが出来、継続的な健康支援につながると認識した。

II-B-b 毛細血管観察会

施設利用者様の「聞こえとコミュニケーションの講座の評判」が良く、体験型のイベントは特に喜んでいただくと認識した為、メディサイエンス・エスポア様にご協力いただき「毛細血管」を観察できる機器を用いて、酸素の重要さと毛細血管についての講座及び商品紹介を実施した。

参加人数は 10 人ほどで、毛細血管を指標としてストレスや疲労、食習慣等の自身の生活を見直していただく事に繋がった。

普段から酸素カプセル等も利用している方もいらっしやり、「毛細血管が身体の状態を表している事を知れてよかった」「自分の取り組んでいる健康法が良かったのだと励みになる」「ココカラファインのイベントは面白い、次のイベントも楽しみ」というようなお声もいただくことも出来た。

作成した告知資料

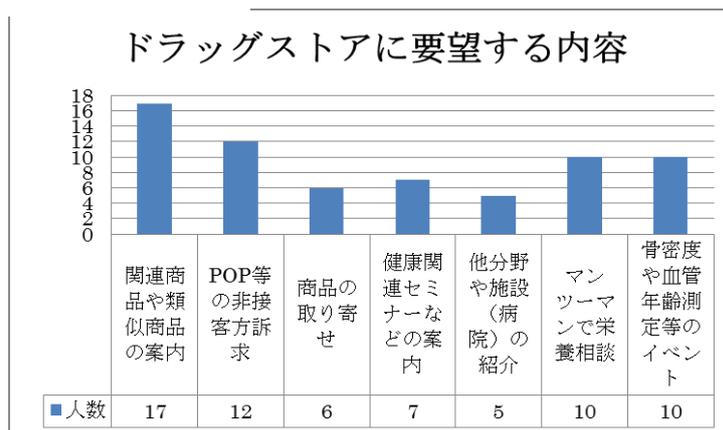


毛細血管についての解説

II-D JACDS 街の健康ハブステーション推進委員会「食と健康」売場実証実験

セルフ販売が中心の「食と健康」について、カテゴリー育成及び市場創造の方法を研究し、ドラッグストアの成長を牽引する新カテゴリーにすることを目的とし、カウンセリング・表示等を通じて新たな売れ筋、需要創造への挑戦を行う JACDS の実証実験を、ココカラファイン静岡伊勢丹店で実施することとなった。

前回の考察(13013)で行ったアンケートでもお客様のPOPによる情報提供の要望は想像以上に高く、健康に対する関心が一層高まった昨今では更に関心が高まっていると考えられる。



前回実施したアンケート結果

今回は店舗で「免疫」「認知」「お腹」「ストレス・不眠」の4つのテーマ別機能性表示食品エンド及び定番を作成し、相談回数や内容を記録した。

商品ごとに機能性表示についての情報提供POPを設置し、お客様自身がPOPを確認しながらお買い物をする様子が確認できた。

実際の検証結果は2022年5月末現在集計待ちではあるが、静岡伊勢丹店で実施した所感としては、長時間売り場で情報提供POPを確認しているお客様に声をかけると、様々な疑問やお悩みの相談を受ける比率が高く、お客様の興味関心の新たな知見を得る事が出来たと感じる。



展開したテーマ別の売り場と情報提供チラシ

特に興味深かった機能性表示食品は(株)エル・エスコポーレーションの「記憶の番人」(機能性関与成分：エルゴチオネイン 5mg/1 か月分税込¥4,980-)は、今回の実証実験の棚割り作成の為に取り入れた商品であるが、リピートしてくださるお客様もあり、2022年5月末までに9個販売に至っている。

エルゴチオネインの認知度は決して高くないが、お客様にご案内する為に機能性関与成分の機序や元の食品であるタモギ茸について自己学習し、商品について詳しく説明できたことで、新出の機能性表示食品への興味を持っていただいた事が一番の要因と感じた。

II-E スタッフ向け資料作成

上記の取り組みに加え、自店や同ブロック内の近隣店舗にも登録販売者の資質向上や売上増加を目的として、テーマを決めてカウンセリング用の資料を作成した。

例えば胃薬の選び方等は症状の出方によって大まかなご案内手順や症状の基礎的なケアの手法などを記載し、お客様にご説明しやすく出来るよう心掛けた。

結果のアセスメントは難しいが、一部の近隣店舗スタッフから「イメージを持って医薬品のご案内出来るようになった」という声や追加の資料の希望がある等、需要があることを認識できた。

胃腸薬の選び方 スタッフ用

胃腸トラブルの基礎知識
[それぞれの原因に対する対処法]

★胃腸過労 → 胃の痛み、胸焼け、吐き気

胃腸が過剰に胃酸を分泌した状態。胃酸の過剰分泌は、胸焼けや吐き気、食欲不振等に関係していることが多い。

基本的には制酸成分や胃粘膜保護成分、消化酵素等が入った総合系胃腸薬をおすすめ。

消化性胃腸炎の症状は、悪化しやすいため、胃酸分泌抑制剤(プロトンポンプ阻害剤)の使用は、医師の指導のもとで慎重に行ってください。

おすすめOTC医薬品

★胃腸薬の選び方

- 制酸成分が特効
- 胃粘膜保護成分
- 消化酵素含有
- 総合系胃腸薬
- 副作用少ない
- 飲みやすい

胃腸薬の選び方 スタッフ用

これがあればご案内できる!!

胃腸薬早見表

症状	制酸成分	胃粘膜保護成分	消化酵素	総合系
胃酸過多	★	○	○	○
胃酸不足	○	★	○	○
胃酸過多・胃酸不足	○	○	○	★
胃酸過多・胃酸不足・消化機能低下	○	○	○	★

美容系保健康養剤 スタッフ用

肌トラブルにオススメの内服医薬品4分類
【肌荒れ・ニキビ・口角炎など】

①ビタミン製剤
高純度のビタミンB2・B6・B12を配合し、肌の炎症を抑え、皮脂分泌を調整することで効果的。ニキビや口角炎に効果的。

②漢方(ヨクイニン等)
漢方薬によって肌のターンオーバーを促進する効果。体質に合ったものを選び、肌トラブル以外に様々な症状を改善できる。副作用が少なく安全。効果的。

③シミ・そばかすなど
④ビタミンC製剤
肌細胞の再生に必要なビタミンCの製剤。アスコルビン酸カルシウム等の製剤は、吸収率が高いため効果的。

⑤レスチニン製剤
肌細胞を高め、メラニンの生成阻害、排出を行う医薬品。ビタミンC製剤との併用が効果的。特にシミ・そばかすに効果的。外用薬から内服薬へ移行しやすい。

肌トラブルに応じて、選択剤を提案する。外用薬や化粧品と組み合わせると効果的も見込める。

作成したスタッフ用資料 (一部モザイク処理)

Ⅲ. 総論

今回の取り組みは全て一貫して、「ドラッグストアにおける専門性の向上」及び「お客様への情報提供」というテーマで行った。

コロナ以後、より専門的な知識や具体的なアドバイスをお求めのお客様が増えたと感じている。

インターネットをはじめとした情報が容易に手に入る昨今、医薬品や健康食品、化粧品等についてお客様に正しい情報を提供していくことが薬剤師、登録販売者、管理栄養士等の専門家の使命と痛感した。

今回の取り組みの前にお客様により多くの情報を伝えられるよう、個人的にクラシエ「漢方セラピー」を受講したり、NPO 法人 QOL サポート研究会「健康酸素マスター」等の講習会に参加したりする等の自己研鑽を重ね、ご相談時に極力ご質問にお答えする形で健康増進を試み続けていた。

しかし個人で出来る事だけでは不十分で、施設や企業との連携したことで、知識面でも活動面でも、より大きな助力を得られたことは何よりもプラスだった。

我々を含む企業は主に健康分野で社会貢献をすることで成り立っている。

新たなニーズを創り出すこと、利益を生むことで更なる社会貢献の機会を得ることが出来る。

今後もメーカー、消費者様とそれぞれ Win-Win の関係を、信頼を持って築き上げていきたい。

その他、薬局における栄養指導の研修に管理栄養士として参加させていただいたが、研修の中で多職種連携は相手任せにするのではなく、双方の情報を共有した上で共通認識が必要と実感した。

今後、様々な知識を持ってあらゆるお応えができ、必要があれば医師、薬剤師と相談する、或いはお客様にしっかりと受診勧奨する事が出来る OTC 登録販売者が必ず必要になると感じる。

ご相談にお越しになったお客様には必ず「またお困りのことがありましたら御来店ください」「お薬や健康食品などを使用してからのご様子を是非教えてください」と言うように再来店を促すことで、気軽に相談できる窓口のような立ち位置でお客様の信頼を得、継続的にセルフメディケーションの支援を続けることが、今後ドラッグストアという施設の新たな価値に繋がると確信している。

今回の取り組みでは様々な情報提供や需要の創造に手応えを感じたため、今後もセルフメディケーションの発信店舗として、店舗に留まらず企業や業界を巻き込んだお客様、従業員への情報提供や新たなドラッグストアの形の具体的な提案をしていく事、そしてそれらを新たなドラッグストア業界の一般常識とする事を目標にしていきたい。

「実行委員長賞」

●背景

近年、薬局やドラッグストアには街の健康ハブステーションとしての役割が求められている。その中でも栄養・食事はきわめて重要な柱の1つであり、管理栄養士には疾病予防のため食事管理ができるよう食生活についてアドバイスすることも求められている。私は薬局で働いている管理栄養士だが、普段は医療事務の仕事がほとんどで管理栄養士としての業務はあまりできていなかった。栄養相談も投薬時に食事の質問になったら薬剤師から引き継いで受ける機会しかなかった。医療事務の仕事が忙しいことに加え、どのような患者様に声をかけてよいのか、声をかけて迷惑がられたりしないだろうかと不安で、自分から声をかけることが中々できなかった。

私が勤める薬局では月1回、同じ地区内の管理栄養士が集まり栄養士会議を行っている。患者様から受けた栄養相談を元に症例をつくり、検討会を実施しそれぞれ意見を出し合い共有している。その会議の中で統括薬局長の「薬局で働く管理栄養士に知って欲しい薬の調べ方」という講義を受けた。今まで毎日受付で処方箋を何気なく受け取り入力しているだけだったが、処方箋の中に声かけのきっかけとなるヒントが沢山あると学んだ。その講義を受け私は、処方箋を見て薬から疾患を推測し、生活習慣や食生活が影響する疾患の患者様に声をかけ、栄養相談・生活習慣の指導につなげていく取り組みを行った。その結果、以前よりも声をかけやすくなり、患者様の栄養相談の数も増えた。今回、その取り組みと行った栄養相談の内容について報告する。

●目的

食事や生活習慣の改善により患者様のQOLを向上させること
薬局での栄養相談を必要とする患者様がどのぐらいいるのかを知る

●取り組み内容

統括薬局長の講義では、次のことを学んだ。

- ・薬剤がわかればどんな疾患がある程度わかるということ
- ・添付文書の見方、調べ方
- ・薬剤の一般名の語尾にはルールがあり、それを知っていれば何の薬か推測がつくこと

上記のことがわかっているならば、栄養相談を必要とする患者様の目星がつくこと

最初に例として右のスライドにあげている処方薬はその日の会議の症例に挙げた患者様の処方箋から引用したものだ。これらの薬をみるだけでも様々な疾患がわかり、患者様の状態もある程度わかる。

今回の症例では、添付文書からだけでも次のような情報を得られます

- ・ワーファリン1mg,5mg→血栓塞栓症
- ・エナラプリルマレイン2.5mg→高血圧or慢性心不全
- ・サムスカOD7.5mg→心不全or肝硬変orSIADHor多発性のう胞腎
- ・クエン酸第一鉄Na錠50mg→鉄欠乏性貧血
- ・ラベプラゾールNa錠10mg→潰瘍or逆流性食道炎
- ・フェブリク20mg→痛風、高尿酸血症
- ・ロゼレム8mg→不眠症における入眠困難
- ・フロセミド40mg,20mg→高血圧or浮腫
- ・ピオスリー→腸内菌叢の異常
- ・レルベア200→気管支喘息
- ・硝酸イソソルピドテープ40mg→狭心症or心筋梗塞or虚血性心疾患

糖尿病治療薬

服用者のほとんどが糖尿病で食事管理が必要

- 即効型インスリン分泌促進薬
【=～グリニド】
 - ・ナテグリニド(ファスティック[®]、スターシス[®])
 - ・ミチグリニド(グルファスト[®])
 - ・レバグリニド(シュアポスト[®])
- SGLT-2阻害薬
【=～グリフロジン】
 - ・イブラグリフロジン(スーグラ[®])
 - ・ダバグリフロジン(フォシーガ[®])
 - ・ルセオグリフロジン(ルセフィ[®])
 - ・カナグリフロジン(カナグル[®])
- DPP-4阻害薬
【=～グリプチン】
 - ・シタグリプチン(ジャヌビア[®]、グラクティブ[®])
 - ・ビルダグリプチン(エクア[®])
 - ・リナグリプチン(トラゼンタ[®])
 - ・テネリグリプチン(テネリア[®])
 - ・アナグリプチン(スイニー[®])
 - ・サキサグリプチン(オングリザ[®])
 - ・トレラグリプチン(ザファテック[®])

降圧薬・利尿薬①

減塩が必要な可能性がある

- カルシウム拮抗薬
【=～ジピン】
 - ・アムロジピン(ノルバスク[®])
 - ・シルニジピン(アテレック[®])
 - ・ニフェジピン(アダラート[®])
- アンジオテンシン変換酵素(ACE)阻害薬
【=～プリル】
 - ・カプトプリル(カプトリル[®])
 - ・エナラプリル(レニベース[®])
 - ・イミダプリル(タナトリル[®])
 - ・ペリンドプリル(コバシル[®])
- アンジオテンシンⅡ受容体拮抗薬(ARB)
【=～サルタン】
 - ・ロサルタン(ニューロタン[®])
 - ・カンテサルタン(プロプレス[®])
 - ・バルサルタン(ディオバン[®])
 - ・テルミサルタン(ミカルディス[®])
 - ・オルメサルタン(オルメテック[®])

講義の前も、門前の病院でよく処方される薬や代表的な薬はわかるようになってはいたが薬の種類は果てしなく、知らない薬の方が断然多かった。しかし、講義を聞いた後、初めて聞く薬でも何の薬を飲んでいるのか疾患の予測もつくようになった。疾患が予測できれば食事でもどこに気をつけるべきか、どんな制限がかかっているか推測することができ、栄養相談の声かけをすべきかどうかの判断もつけることができる。もし継続的に来ている患者様なら薬剤師が投薬時の内容を薬歴で残してくれているのでさらに状況も把握しやすい。以上のことを踏まえ、次のルールを決めて、患者様に声かけを実施した。

- ①処方箋を見て食生活が関係する疾患（糖尿病、高血圧、脂質異常症など）の薬剤が処方されている患者様に声をかけた。
- ②最初の声かけは「何か食事で困っていることはありませんか、もしよろしければお薬を待つ間にお伺いしましょうか」とした。
- ③継続的に来ている患者様の場合は、薬歴より薬剤師と情報を共有した。
- ④栄養相談では、患者様からお話を伺い、必要に応じてアドバイスをしたり、資料を渡したりした。

●結果

実施した栄養相談のうち効果的であったと考えられる事例を3例報告する。

1例目は糖尿病の患者様だった。いつも飲んでいる高血圧の薬に加え糖尿病の薬（スーグラ錠 50mg）を初めて処方されたようだった。話を聞いてみると、今まで薬は飲まなくても大丈夫だったが今回の検査で血糖値が今までより高く、初めて薬を処方されてすごくショックで不安だった、食事は気を遣っているが白ご飯が大好きでやめられないとのことだった。原因は自分でわかっているが好きな物は中々やめられないようだった。そこでいつも食べている白ご飯の量を測ってみることを提案した。1杯の目安量を伝えるとともに、いきなりやめる必要はなく食べ過ぎないことが大切だと伝えた。その後、再来局された際にまた話を伺うことができた。「量を測ってみると自分がどれだけ食べ過ぎているか自覚することができた。目安量を守って盛るようにしてから体重が減った。やめなくてもいいとわかってホッとした。」とおっしゃっていた。

2例目は高血圧の患者様だった。血圧を下げる薬がいくつか処方されており、待合室においてある減塩のレシピを手にとっていた為、声をかけてみた。塩分の高い食べ物を避けるように意識しているが中々血圧が改善されないとのことだった。そこでソースや醤油はかけるよりお皿にだしてつける方がいいことや減塩の調味料を利用するのも1つの手段であることなど食べ方や調理法の方法を提案した。その話から店舗で売っている減塩醤油の販売にも繋がった。

3例目も高血圧の患者様だった。血圧を下げる薬がいくつか処方されていたので減塩の話をしてみようと思った。しかし話を聞くと減塩の工夫はいろいろ試していて、体にいいと聞いたものは積極的に食事に取り入れており、逆に何を食べてよいかわからなくなってきた様子であった。病院で血液検査をしたら腎臓の数値が悪くなっていたそうで、ご自身でいろいろ調べてたんぱくやカリウム制限を

した方がいいと思いきそのことについて教えて欲しいとの話になった。血液検査の結果を見せてもらったが、カリウムの値は一般的に食事制限が必要と言われるほどの高値ではなかったため、医師からどのように説明を受けたかを確認した。医師からは様子を見ようと言われたようだったため、まだ制限しなくていいことと、意識的にとっていた高タンパクのものを普通のものに変えること、気になるようであれば参考程度にとカリウムの多い食品一覧をお渡しした。また、地区内の管理栄養士と生活習慣についての取り組みを行っており、その患者様は睡眠誘導剤（リスミー）も服用されていたので睡眠に関する生活習慣のアドバイスもすることができた。その話の中で薬が合わなくて変えてもらおうかと悩んでいると聞いたのでその話を薬剤師に伝え投薬時に相談できるように引き継いだ。気になっていたことが聞いて良かったし気が楽になった、安心したとおっしゃっていた。

●考察・今後の課題

今回の取り組みを行い、あらかじめ薬剤を見て栄養相談が必要そうな人を選んで声かけをすることで、スムーズに声かけを行えるようになった。また、栄養相談を必要としている患者様はたくさんいて、管理栄養士が栄養相談を受けることで、患者様の疾病予防に寄与できることもわかった。

今後の課題としては、知識の向上と、管理栄養士が薬局にいて栄養相談ができることの周知だと考えている。3例目の患者様のようにご自身で調べる方も多い。インターネットや書籍など現代では様々な情報があふれているが、その分間違った情報も多く含まれているので間違った情報に惑わされないよう正しい情報を伝え安心してもらうことも大切だ。知識不足で答えるのが難しいこともあったので、疾患のことや食事療法、食品の成分・効果など幅広く勉強しておこうと思う。

また、現在のところ、調剤薬局は「処方箋の薬をもらう場所、薬剤師がいるところ」というイメージが強いが「生活習慣や食事についても相談できる場所、管理栄養士がいるところ」ということももっと広まればいいと考える。そのためにまずは調剤薬局に管理栄養士がいるということが認知されるように自分から行動を起こしていこうと思う。具体的には、ポスターの掲示やチラシの配布、また栄養相談を受けた患者様へ周りで同じように食事で困っている方がいれば薬局に相談できる人がいると伝えてもらうなどの方法で周知に努めるつもりである。

今後も、この取り組みを続け、今回必要と感じた課題に取り組み、患者様が気軽に栄養相談できる環境を作れるよう努力していく。

「審査委員長賞」

-受付番号(102232)

-部門名(登録販売者 Fre)

タイトル：登録販売者としてセルフメディケーション推進にできること

所属：株式会社クスリのマルエ

氏名：澤口 暁

私はドラッグストアで登録販売者兼化粧品担当として働いている。化粧品売り場に立つ時間が長く、接客も化粧品が中心だが、その中でもセルフメディケーションについて考えさせられた印象的な出来事三点と、その経験から学んだことを述べたい。

一点目は、解熱鎮痛薬をお求めのお年寄りの女性と出会ったことだ。これは二年目の頃、ちょうど新型コロナウイルスのワクチンの実施が始まり、日常的に解熱鎮痛薬のご案内の機会が多くなっていた時だった。

そのお客様も、ワクチンの副反応に備えて解熱鎮痛薬をお探しだった。

元々売り場上段にあったイブプロフェン配合の薬をお持ちだったが、長いこと売り場を見ていらしたことが気になり、「解熱剤でお悩みですか」と声を掛けた。

詳しくお話を伺うと、日常的に服用している薬がいくつかある為、どれを飲んでいいか分からないとのことだった。私は、日常的に服用している薬があるならば、とお客様が手にしていた薬ではなく、アセトアミノフェン単剤の解熱鎮痛薬を勧めた。

すると、お客様は「よく分からなかったから教えてもらって助かったわ。ありがとう」と言い、勧めた解熱鎮痛薬を購入された。もしお声掛けをせず、飲み合わせの良くない薬を買われていたらと、その時は気が引き締まる思いになった。

この経験から、知識を有する登録販売者として、お薬の飲み合わせが問題ないか、服用を避けるべきものはないか等のお客様の情報を確認し、正しいご案内をする重要性を学んだ。

二点目は、乾燥肌でお悩みのお客様からの相談についてである。

そのお客様は腕や足が冬場になると乾燥し、掻きむしって赤くなってしまうとのことだった。普段は低価格帯のボディクリームで保湿をしているが、改善しないので何か良いものはないかと相談を受けた。私は乾燥によるかゆみ、赤みを抑える医薬品のクリームをご紹介した。

その後には私は、化粧品担当の立場としても、症状が改善したらこちらのクリームで毎日保湿をしてくださいとアベンヌのトリクセラフルイドクリームというボディクリームをご紹介、サンプリングした。また、自分自身も粉を吹く程の乾燥肌に悩んでいる為、アベンヌのクリームでかなり乾燥が改善され、バリア機能が上がったことを伝えた。お客様はとても興味深そうに話に耳を傾けてくださった。

その場でボディクリームの購入には至らなかったが「毎日の保湿の重要性を知れてよかった」と言葉を頂くことができた。

この経験から、目的のものをご案内するに留まらず、お客様がより快適、健やかに過ごして頂けるようその後のケアや、プラスアルファになるような情報提供の大切さを学んだ。

三点目は、反省として常に心に留めている経験である。

これは一年目の、医薬品のご案内どころか、まだお客様とお話すること自体も苦手だった頃のことである。定期的に来店される成人のお客様で、小児用の咳止め液をまとめ買いされる方がいた。その咳止め液には、販売個数制限はないものの、メチルエフェドリン塩酸塩が含まれている。

いつもレジを打つだけだったが、頭の隅ではこの咳止め液の服用が癖づいているのではないかと考えていた。

しかし、当時話すことが苦手だった私は、症状や買われる動機についてお客様から聞き出す勇気を持てなかった。そのまま店舗も異動してしまい、そのお客様と話す機会はなくなってしまった。

あのときちんとお声掛けしていれば、受診勧奨や常用の危険性もお伝えできたかもしれない。

三年目に入った今も、その時の反省は胸に留めている。

間違った服用方法は心身に支障をきたす場合もある。その経験以来、濫用の恐れのある成分を含んだ医薬品を購入の方には服用方法等のお声掛け、時には受診勧奨することを徹底している。

これまで三点の印象的な経験を述べてきたが、これ以外にも多くのお客様と接し、様々なことをお

話した。来店される方々、買い物に来て下さる方々は、私達にとっては何百人、何千人と接していくお客様のうちの一人である。しかしその方々は、悩んで相談に来てくれたかもしれない、マルエに来れば分かるかもと来てくれたかもしれない、そんな大切な一人であることを忘れてはならない。今までの様々な経験から、一人一人の方に真摯に向き合う重要性を痛感した。

ドラッグストアで働き始めて三回目の春が過ぎた。私が入社した頃には、既に新型コロナウイルスが猛威を奮っていた。その為、コロナ禍以前のドラッグストア業界については殆ど知らない。しかし、そんな私でもコロナ禍以前よりセルフメディケーションが重視されていることは身に染みて感じている。

更に昨今、何でもインターネットで購入が可能になり、非対面での買い物の機会が増えた。それに加え、コロナ禍ということもあり人との関わり自体も希薄になっている。

そんな時でもドラッグストアに足を運んで、私達から直接お買い物をしてくださるお客様の声に耳を傾け、正しい助言、ご提案を心掛けたい。

また、今後の個人的な目標としては、化粧品担当として、化粧品を買われるお客様と接する時間が長い分、その方々の外側の美だけでなく、内側からの美や健康についても聞き、時には医薬品、健康についてもご提案のできる登録販売者を目指したい。登録販売者として、化粧品担当として、お客様の健康と綺麗の手助けをできるよう、日々邁進していきたい。

「審査委員特別賞」

タイトル： ドラッグストアにおけるセルフメディケーションの推進**所属：(株) クスリのアオキ**
氏名：白坂 美紀

現在、日用品食品だけでなく、医薬品までもがインターネットで購入することができお客様ご自身が自分で調べ、考え、選び、自分で健康を管理することができる。

他者を介さなくても必要なものが手に入るこの時代、私はドラッグストアで勤務する登録販売者として、ただ症状にあった薬を提案するだけではなく、わざわざ出向いたかいいがあったとだけ思っていたら、対面だからこそできるお客様のセルフメディケーションの手助けを意識して

日々接客を行なっている。その中で直接お客様と対面しての接客だからこそ、お客様の手助けになれたと感じた経験を紹介していく。

1つ目は60代くらいの女性で、寒気がするということで、葛根湯を求めて来店されました。

話を聞くと、風邪っぽいがこのくらいでは今、コロナもあって病院に行きづらいので最近、市販薬で日々の不調に対応していて、まさにセルフメディケーションをご自身で実施していらっしゃいました。

一緒にお薬を選んで、服用の仕方(食後ではなくなるべく空腹の時に服薬すること。また寒気がおさまると熱が上がりきったら、服薬をやめる事など)を説明すると、今まで一般的な総合感冒薬と同じようなものかと思っていた。外箱や添付文書もさっと目を通してはよくわからなかったとのことだった。

添付文書にはもちろん正しい服用方法等は記載されているが、言い回しが難しかったりでなんとなく薬を使用する方も多いように感じます。総合感冒薬との違いなども説明し、またこのお薬に限らずご不明なことや気になることがありましたらお声をかけてください。とお伝えした。その後、日常の健康の維持としてご自身で調べてこられたサプリメントの効果的な服用のタイミングの相談を受けたり、健康食品についての疑問など相談を受けたりと、かかりつけドラッグストアのような役割をはたしています。

対面接客だからこそ、そのお客様にわかりやすい説明をしたり、生活スタイルを伺い、そのお客様に適したアドバイスをしたり、お客様が疑問に思われたことをその場で解決していただけて、よりお客様のセルフメディケーションの手助けをできると感じました。

2つ目は70～80代くらいの女性で、息子さんと定期的に日用品の購入に来店されるのだが、

以前は会話もハッキリし会計もご自身でしっかりできていたのだが、だんだん会話がうまく成り立たなくなり、会計にもご自身で行うことが、途中でわからなくなってしまうのか難しくなってきた。

息子さん代わりに会計をすることもできるが、ご本人が自分で財布を開き、会話をし会計を行なうことも、お客様の健康の維持に少しでもつながると考え、従業員で共有し、会計のサポートをしご自身でのお買い物を続けていただいています。

医薬品とは関係ない事例ではありますが、年齢を重ねることで今までできていたことが難しくなっていくのを、少し手を貸し、見守ることで日常生活を少しでも長く続けていただくということも、高齢化社会におけるセルフメディケーションの一つではないかと考えます。

他にも手助けの必要な高齢なお客様もいらっしゃるが、どの方も手助けし会話をすることで、笑顔も増えていると感じます。心地の良い対応は心の健康の維持にもつながると考えます。

3つ目は70代の女性の方で朝目ヤニがひどいということで娘さんと来店されました。

話を聞くと菌が入ったというわけではなさそうだったので「新緑水」をおすすめしました。その際、お連れの方の娘さんも日頃のデスクワークからの疲れなのか、目の疲れがあると相談を受けた。

予算や効果、しみないものといった使用感など、細かくヒアリングし、「ロートゴールド40」をおすすめし、購入された。その際にプラスアルファとして、目の疲れを助けてくれるサプリメントの話もし

ロートV5粒や医薬品のVロートアイ内服錠の説明も行なったところ、飲み薬もあるとは知らなかったと言われ、こちらを試してみるということでVロートアイ内服錠を購入されました。

直接会話をするからこそ、症状の原因から考える選択の手助けをしたり、細かな要望も汲み取ってお客様に最適な商品を提案することができた事案であった。

以上の経験から、医薬品の正しい知識を提供することは、登録販売者としてももちろん必要なことではあるが、それに加えて

コロナ禍で病院に行きづらくなったというお客様にはご自身で自分のケアをしていただくために細かなヒアリングと専門家としてのプラスアルファとして健康の維持の為に健康食品・サプリメント等の提案などのご提案。また効果的に利用していただくために正しい使用方法をわかりやすく理解していただくこと。

またこれから増え続ける高齢者のお客様には、出来ないことが増えてきても少し手助けをすることで気持ちよくお買い物に来ていただき、日常生活をご自身でしっかり行なうことで心身の健康の維持のお手伝いをする事。

そういったことがますます必要になっていくと日々感じています。

「お客様との対面での会話・関わり」はドラッグストア勤務だからこそできる、お客様のセルフメディケーションの手助けになくってはならないものだと考えます

「學生部門特別賞」

タイトル：疾病そのものの発生予防を学べる新しいドラッグストア

所属：東京医療秘書福祉専門学校

氏名：岡本 楓華

私は専門学校に進学してから今まで、登録販売者試験に合格するため、そして就職してからすぐ店舗管理者として活躍できるようにドラッグストアで実務経験を積んできました。

働き始めてから約一年半が経ち、医薬品や健康食品・サプリメントについて学び、セルフメディケーションを推進するにあたり、もっとよくしていくために何かできるのではないかと考えるようになりました。

まず、WHOによるセルフメディケーションとは、「自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は自分で手当てすること」と定義されています。ですが、これは”不調になったら自分で気づき、すぐに手当てをする”という意味で広く捉えられているのではないのでしょうか。もしそうであるとしたら、もう少し意識を変える必要があると私は考えています。この考えでは、間違った生活習慣をしていても身体に影響を及ぼすまで気づかず、不調や検査で引っかかって初めて間違いに気づき対処する、ということになってしまうと思います。発症してから治す「早期発見・早期治療」の考え方より、もっと一次予防の「疾病そのものの発生予防」の方に意識を向ける取り組みがドラッグストアにはできると考えています。

そこで私が提案するのは、ドラッグストアで疾病について学べる場を設けることです。学べる場、といっても店舗の一角に普段は談話室やイトインに使えるフリースペースを作り、月に何回か時間とテーマを決め事前に参加者を募り、そこで働く登録販売者や管理栄養士が一般の人に知識を広めていくというものです。内容としては、

1. どんな病気になってしまうのか
2. どうしてその病気が起こるのか
3. そこに関係している臓器は、どんな働きをしているのか
4. その病気にならないために日常生活で気を付けること

というような順序で疾病についての知識や予防策を説明します。

ここで、例を挙げてみます。

まず、テーマを「塩分を取りすぎるとどうなる？」にするとします。そして日時を決め、そのテーマに興味のあるお客さんをドラッグストアで事前に募集します。決まった日時に集まってもらい、資格を持ったスタッフが先ほどの順で

1. 塩分を摂りすぎると高血圧の発症、重症化はもとより脳卒中、心臓病、腎臓病などの要因となります。
2. なぜこのような病気になる恐れがあるのかというと、塩分を摂りすぎることによって自然と喉が渇きます。これは、人間の体液は塩分濃度が決まっているので、塩分を摂って濃くなった分を薄めようと防衛反応が起こるからです。余分な塩分と水分を摂取すると体液が増えます。血液が増えすぎると、心臓や血管内の一定量を超えてしまうため、血管が押し広げられて血圧が上がってしまいます。血圧が高くなると、動脈硬化を引き起こすことがあり、生活習慣病につながることもあります。

のように話していきます。

ここで難しく、長い話をしてしまうと、何が聞きたいのか分からなくなってしまうので、お客様が興味を持ちそうな質問をしたり、途中で自分のあてはまるものを選んで数を数えていくチェック診断を挟んだりするのもいいと思います。

【チェック診断例】当てはまるものに○をつけ、最後に合計点を計算してください。

	3点	2点	1点	0点
みそ汁、スープなど	1日2杯以上	1日1杯くらい	2~3回/週	あまり食べない
漬物、梅干しなど	1日2回以上	1日1回くらい	2~3回/週	あまり食べない

ちくわ、かまぼこなどの練り製品		よく食べる	2～3回/週	あまり食べない
アジの開き、みりん干し、塩鮭など		よく食べる	2～3回/週	あまり食べない
ハムやソーセージ		よく食べる	2～3回/週	あまり食べない
うどん、ラーメンなどの麺類	ほぼ毎日	2～3回/週	1回/週以下	食べない
せんべい、おかき、ポテトチップスなど		よく食べる	2～3回/週	あまり食べない
醤油やソースなどをかける頻度	よくかける（ほぼ毎食）	毎日1回はかける	時々かける	ほとんどかけない
うどん、ラーメンなどの汁は飲むか	すべて飲む	半分くらい飲む	少し飲む	ほとんど飲まない
昼食で外食やコンビニ弁当を利用するか	ほぼ毎日	3回/週くらい	1回/週くらい	利用しない
夕食で外食やお惣菜などを利用するか	ほぼ毎日	3回/週くらい	1回/週くらい	利用しない
家庭の味付けは外食と比べてどうか	濃い	同じ		薄い
食事の量は多いか	人より多め		普通	人より少なめ

合計点	評価
0～8	食塩はあまりとっていないと考えられます。引き続き減塩をしましょう。
9～13	食塩摂取量は平均的と考えられます。もう少し頑張りましょう。
14～19	食塩摂取量は多めと考えられます。食生活の中で減塩の工夫が必要です。
20以上	食塩摂取量はかなり多いと考えられます。食生活の見直しが必要です。

「表1 塩分チェックシート」

- 塩分と関係の深い臓器には、腎臓があります。腎臓は、血液をろ過し、余分な老廃物や塩分を体の外へ尿として出してくれる役割をしています。また、腎臓は水分と塩分を調整することで、血圧を適正に保つ役割も果たしています。腎臓には常にたくさんの血液が流れ込んでいるため、血液の状態が悪いと影響を受けやすい臓器です。過剰に塩分を摂り過ぎると、腎臓の負担が大きくなり、機能が低下し、腎臓病を発症しやすくなります。腎臓の機能が十分に働かなくなり、さらに悪化すると腎臓の機能に代わる人工透析を受けたり、移植が必要になったりします。人工透析になると、標準的に週3日通うことになり1か月の費用はおよそ40万円です。
- これらの病気にならないためには、まずは”減塩”をすることから始めるのがよいと思います。減塩をすることで、たくさんの病気になるリスクを下げることができます。ただし、これはあくまで健康な方の目安です。高血圧などの病気がある場合はさらに減塩が必要となります。令和元年の調査によると、日本人の塩分摂取量は、成人男性は10.9g、成人女性は9.3gです。*1また日本では、20歳以上の約2人に1人が高血圧ということも分かっており、塩分の摂り過ぎが問題視されています。まずは健康な方の目標量を目安にして塩分摂取量を減らしていきましょう。

年齢	目標量	
	男性	女性
1～2歳	3.0 g未満	3.0 g未満
3～5歳	3.5 g未満	3.5 g未満
6～7歳	4.5 g未満	4.5 g未満
8～9歳	5.0 g未満	5.0 g未満
10～11歳	6.0 g未満	6.0 g未満
12～14歳	7.0 g未満	6.5 g未満
15～17歳	7.5 g未満	6.5 g未満
18歳～	7.5 g未満	6.5 g未満

「表2 1日当たりの食塩相当量の目標量」

上記のような講義の流れで進めていきます。

ドラッグストアで、疾病についての知識を学べる場を設けることで、実際にドラッグストアで売っている血圧計を用いて血圧を測ることもできます。また、その日の持ち物としていつも食べているお味噌汁を少し持ってきてもらえば、塩分濃度計を用いてどれくらいなのか見てもらい、塩分濃度計の使い方も教えることができます。自然な流れで減塩の商品を紹介することもでき、実際に食べ比べてもらうことで、より健康について学んでいただけたと思います。

このような取り組みを行うことで、お客さんにとっては生活習慣病にならないためにどうしたらよいか分かるようになり、予防もできるようになります。また、実際に登録販売者や管理栄養士の名前や顔を覚えてお互いが知り合いになることで次に相談したいことがあったら気軽に相談もできるようになると思います。

店舗で働く登録販売者や管理栄養士にとっては事前に疾病について調べたり、臓器の働きや栄養などを学び直すことで、自分の知識を見直すことができ、セルフメディケーションを推進するという気持ちの方がより強くなっていくのではないかと考えます。また、参加していただいたお客さんを覚えることで次のコミュニケーションのきっかけができます。また会社にとっても医療機器や、商品を紹介する機会があることで今後の売り上げに繋げることができます。

以上のことから、誰にとってもプラスになる取り組みで、地域全体の健康も守ることができるこの取り組みこそがセルフメディケーションを支援するドラッグストアのあるべき姿だと考えます。

私は今回、セルフメディケーションを支援するドラッグストアに、もっとできる事があるのではないかと思います。今はまだ実務経験が足りず登録販売者の研修中ですが、責任をもって接客をしたいと思っています。お買い物をしていて、お店の人に話しかけられることが苦手な人は多いと思います。ですが、自分や家族の健康のこと、医薬品については分からず不安に思うことのほうが多いはず。私は、登録販売者になっても勉強をし続けて新しい知識を持ち、お客さんにとって心強い身近な相談相手を目指します。

参考文献

表1：土橋卓也、増田香織 他 「血圧」 20：1239-1243, 2013

表2：厚生労働省「日本人の食事摂取量基準（2020年版）」

*1：厚生労働省 令和元年 「国民健康・栄養調査」

「佳作受賞作品」

タイトル:『セルフメディケーション』の意味の理解から気づいたもの

所属:(株)ツルハ

氏名:井上 由紀江

【セルフメディケーション】という言葉は多くの方が認知していると感じているが、どのくらいの方が正しく意味を把握しているのかということに疑問を持ったため、まずは言葉の意味の検索を行い、自分の認識とすり合わせてみることにした。私が思っていたセルフメディケーションは、医療機関を受診せずに、自身で市販薬などを使用して治療、改善するというものであったが、調べてみると『自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は自分で手当てすること』とあった。この文章を読んだから自分なりに自分自身の認識を再度考えたところ、認識としては間違っていないが、あくまで表面的な感じがしてくること、本来はもっと奥が深いものではないのだろうかという考えを持った。そもそも文章の冒頭にある『自分自身の健康に責任を持つ』ということはどういうことなのだろうか? 『自分自身の健康』という言葉は、各々に合わせた健康ということになるだろう。ということは、立場や状況が変われば求める健康というものも変わってくるということになる。では、それぞれがイメージするであろう健康の定義とはどういった物だろうか。

日常生活が問題なく送れることは誰にとっても大前提だと思うが、より活動的に運動を行う人、仕事で体力を必要とする人、またスポーツ選手のような体が資本となる人、と立場によって求めるものは違ってくるだろうが、根底には病気やケガと無縁でいるということはあるはずである。

いかに自分が健康な状態でいられるか?そのことを考えたときに、自分は今、どういう状態なのか?ということも考えなくてはならないことに気づいた。そうすると一番大事なことは、自分のからだの状態がどういう状態であるのかを自分自身で把握出来ているかということではないだろうか?

私が通っているヨガのレッスンではレッスンの開始前にインストラクターから体調はどうですか?と聞かれる。初めて聞かれたときは、一瞬戸惑ってしまい、「大丈夫です」という曖昧な返答しか出来なかった。聞かれるまでは全く気にしていなかった体調も、じっくりと考えてみると、今日は右肩が痛い、とか、腰の調子がいまいちだな、股関節の動きが悪いな、などと気になる場所が見つかるのである。支障をきたすほどではないが、どこも気にならない状態ということは私自身にとってありえないのではないかと?人によっては不調がないという方もいると思うが、ただ気づいていないだけ、もしくは気にしていないだけだとしたら、健康管理をする上では残念なことではないかと思ってしまった。いかにこの少しの不調に早く気づき、改善するように繰り返していくことが病気やケガの予防につながるのだと思ったからだ。

また不調に気づくと、自然と原因はどこにあるのかということも考えるようになった。自分の不調の原因に目を向けるようになってからは対応方法も導きやすくなり、さらに予防にもつなげられるというメリットがあったと思う。

例えば頭痛が起きたときに、その原因が睡眠不足から来るものなのか、また別の原因から来るものなのかということ考察することで、対応方法を変更し改善につなげていくことが出来ることもあった。現在のコロナ感染流行下では頭痛一つでも不安となる要素になり得るし、自分だけではなく他人にも不安を与えてしまう可能性もあるといった状況の中で、原因を探り、より早く改善につなげられることはとても大事なことだなと感じた。原因を考えることが習慣になると、体調変化が起きた時に改善方法のパターンを思い描けることにつながり、必要以上に考えたり不安になることが少なくなることもメリットではないだろうか。

ただ、常に原因から改善につながる場合だけではないことも多いと思う。私自身も女性特有のホルモンバランスの変化の影響で起きる不調や気分変化など、自分自身ではどうすることも出来ない状態になることも多々ある。しかし原因から改善につなげることが出来ないときも、これもしょうがないことと割り切って考えることが出来るようになってから、気持ち的にはかなり楽になったと感じる。

このことから、いつも自分自身の体やこころの状態を把握しておけば、健康な状態でいられる時間が増えるということにつながっていくのではないかと。

とはいえ、不調に気づき改善する、というサイクルで健康を維持し続けることはなかなか大変なことであり、私自身も改善する時間が取れなかったりするとつい後回しにしてしまうことがあり、その結果、症状が重くなってしまい、自力では改善することが難しくなったこともある。

不調が起きたときに早く改善するということはもちろん大切であるが、それ以前にそもそも不調にならないようにするということが目的とした行動を目標の一つとして目指せば、本来のセルフメディケーションに近づくことが出来ると思えてきたため、まずは不調を引き起こす原因をいかに減らせることが出来るのかを考えてみることにした。

私の不調の多くは上記で記載したとおり、関節などの動きや頭痛が主であり、とりあえずこの不調の原因となるものを探ることから開始した。自分で思いつく日常の問題点としては、スマートフォンを見ている時間が増えている事、またスマートフォンやパソコン作業をしている時の姿勢の悪さ、睡眠時間がやや不足していること、と言ったところである。これは以前から気になりながらも、そのままにしているところではあったため、今回、出来る限り改善させることで体調に変化が出るのかを観察してみることにした。

まずは通常は5時間程度である睡眠時間を7時間を目標にしてみた。2日続けてみたところ、6時間で目が覚めてしまったが目覚めから頭がすっきりしていると感じた。さらに肩、首回りも楽になった感じを受けた。たかだか睡眠時間が1時間増えただけだったが、こんなに変化が出るとは思わなかったためビックリした。もともと目覚めが良いため多少の睡眠不足でもあまり気にならず、そうこうしているうちにいつしか睡眠に重きを置かなくなってしまうていたが、休息させることが回復につながるということを実感できた。当たり前なことだと笑われそうな結果だが、気にしていなかった故、忘れてしまっていた点であった。

また睡眠時間の確保をしようとしたことで、帰宅後の行動にも変化が出た。夕食後の時間にダラダラと必要以上に見ていたスマートフォンの時間が減ったことも、体にとって良い影響につながったと思う。

悪い影響を及ぼしている原因をすべて減らすことが出来ることが一番望ましいが、一気に改善させることはとても難しいことだと思う。その中で、今回のように1つの改善でも体調管理につながっていくことが分かったため、まずは意識していくことから開始し、さらに不調の原因を取り除くことを心がけるだけで生活や体調が変わってくると実感できた。

今回のことを通して私がセルフメディケーションというものを考察した結果をまとめてみると、①自分の体調に目を向けること、②不調となり得る原因に気づき、原因を取り除く生活を心がけること、③不調に合わせた対処をすること、という結論になった。

セルフメディケーションという言葉を考え始めたことがスタートだったが、今回、今まで意識していなかった部分に気づくことが出来、さらに自身の健康につながったこと、そして自分の体調に対する意識が変わったことが一番の収穫となった。

今後、薬剤師としてお客様や患者様の病気や薬の相談を受けたときに、その病気をより早く改善させるためや予防するためとしてのアドバイスとして、セルフメディケーションの基本である健康管理について少しでも患者様・お客様の役に立てるように伝えていければと思っている。

【目的】

処方せん医薬品を投薬時に、患者さんからサプリメントや健康食品の使用相談を受けることも少なくない。その際の多くの問い合わせが、有効性の有無についてである。普段行っている、エビデンスの検索方法や、情報提供を行うことでの患者意思決定支援の考え方について紹介したい。

【方法】

新しくサプリメント・健康食品を使用するにあたって大切なことは、患者さんの使用目的、商品の有効性エビデンス、臨床試験データをとった期間、症例数、症例者の特徴（年齢や性別等）だと考える。検索方法として、まず思いつくのが商品のHPサイトの臨床成績であるが、少なからず、自社製品の売り込みにおけるバイアスがかかっていることは、念頭におきながら調査する必要はあると私は考えている。また、検索サイトとして私がよく利用しているのが、国立研究開発法人 医療基盤・健康・栄養研究所のサイトである、「健康食品」の安全性・有効性情報のデータベースである。

次に重要なのが、それらを踏まえて調べたエビデンスをもとに、患者さんの目的に沿っているかどうかを伝えるだけでなく、エビデンスを患者さんへ提供した上での意思決定支援を行うことが大切であると考えている。以下に事例を用いて紹介したい。当然EBMを行って文献を調べればより正確な情報がつかめるかもしれないが、ここでは限られた時間で実行可能性が高い方法として紹介することを、ご理解いただきたい。

【事例1】（企業資材の有効性エビデンスを情報提供したケース）

更年期障害にお困りで、成分名エクオールサプリメントの購入を検討している患者さんからの相談を受けた。まずは使うにあたっての目的が、ホットフラッシュであると明確化した。そこで今回は企業の資材のエビデンスから、12週間、10mg/日服用することで、有効性が認められているデータがあることを患者へ情報提供した。12週以上継続購入していただければ、効果を感じておられた。

【事例2】（データベースより報告文献は多いが有効性があるか見解がわかるケース）

膝が痛い患者さんから、コンドロイチンのサプリメントの使用を投薬時に相談を受けて、データベースを用いて情報を集めた。まず概要に記載されている有効性については、俗に、「変形性関節症に効く」「美容によい」などと言われているが、変形性関節症の緩和に対する検討が行われているものの見解が一致しておらず、その他の有効性については、情報の信頼性が高いとされる研究方法で検討した報告は見当たらない。とされている。次に評価のポイントとなった分析報告も概要のすぐ下に掲載されているので目を通すと、概要の通り変形性関節症の緩和に対しては評価が分かると私自身理解した。患者さんへも私が調べた評価について、そのままお伝えした。結果として、患者さんはそれでも飲んでみたいという意思を支援することになった。そこで効果が得られた文献について調べて、800mg/日、2年間服用することで、脛骨大腿関節腔幅（JSW）の減少の抑制、痛みの減少が報告されていることを情報提供し、患者さんは具体的な量や評価の目安を知ることができた。

【事例3】（データベースより報告文献が少なく有効性があるか信頼できる十分な情報がないケース）

糖尿病患者から、キクイモが糖尿病に良いと聞いたがどうだろうかとの相談を受けた。データベースを用いて情報を集めた。まず概要に記載されている有効性については、俗に「糖尿病によい」「皮膚によい」などと言われているが、人においては信頼できる十分な情報が見当たらない。とされている。次に評価のポイントとなった分析報告も概要のすぐ下に掲載されているので目を通すと、RCT試験、健康な成人38名（試験群21名、平均48.3±9.6歳、日本）を対象とした二重盲検無作為化プラセボ対照試験において、キクイモ粉末1.75g（イヌリン600mg含有）を夕食前に6週間摂取させたところ、糖代謝マーカー（糖負荷試験後60分血糖、90分までの血糖AUC）上昇の抑制が認められたとされていた。と示されていたが、分析報告は1件のみであったため、血糖値を下げる有効性に対して十分な情報がないとされていると考えた。しかしながら、日本での試験で少なからず有効性は示されており、

試してみる価値はあると考えた。患者さんへは私が調べた評価についてお伝えし、キクイモを続けてみるといった意思決定支援を行う事になり本日まで継続されている。血糖コントロールは良好で、キクイモのおかげだと患者さんは感じていらっしゃる。有効性があったかどうかは別として、セルフメディケーションに自分でトライした結果が出ていると感じられていることは、食生活改善へのモチベーションアップにも繋がっていると感じる。

【考察】

処方せん医薬品と同様、サプリメント・健康食品についてもエビデンスを調べられることは薬剤師の大きな職能だと思う。今回事例2に挙げたコンドロイチンは特に問い合わせの多い案件であるが、はっきりした有効性が示されていないケースでの対応事例として紹介した。セルフメディケーションは、患者の意思決定支援を行うことだと私は感じている。そのために、エビデンスを調べて情報提供するという事を今後も続けていきたい。

また、相談を受けた際に注意したいのが、CMや雑誌を見て体に良さそうだからといって、なんとなく使用を開始したいケースもよく見かける。その際は、まずは患者さんの使用目的を会話の中で明確化させて、有効性についてのエビデンスを調べて情報を提供することも大切であると思う。

タイトル：薬剤師と管理栄養士の連携による糖尿病予防教室の成功事例共有
～検体測定室とウエルカフェの有効活用事例共有～

所属：ウエルシア薬局山形桧町店
氏名：平瀬徳幸

【背景・目的】

ウエルシア薬局上山弁天店では地域の住民が自由に活用できるカフェスペースとしてウエルカフェや、HbA1c やコレステロール値が自己測定できる検体測定室が設置されており、地域住民のセルフメディケーションや地域活動に寄与しています。

昨年、上山市役所から上山弁天店へ糖尿病予備軍に対する未病への取り組みを強化するための糖尿病予防教室の定期開催について打診がありました。そこで既に設置されているウエルカフェと検体測定室を活用して薬剤師・管理栄養士・登録販売者が連携して地域の住民の糖尿病予備軍に対して発症予防を目的とし糖尿病予防教室を定期開催しました。

また、薬局業界の再編が進む中で薬局が地域に根差して地域住民に必要とされる存在であることこそ我々ドラッグストアに努める薬剤師・管理栄養士・登録販売者の責務であると考えております。その中で今回の取り組みは、ドラッグストアの強みを活かして地域に貢献できた事例の一つであると考え共有させていただきます。

【活動内容の詳細】

ウエルシア薬局上山弁天店にて上山市役所と連携した糖尿病予防教室を 2021 年 6 月から 2022 年 5 月まで月に 6 回開催した。(コロナウイルスの感染状況により一部中止) 山形県内の店舗に所属している弊社の管理薬剤師及び管理栄養士・登録販売者を中心に糖尿病予防教室の講師となり、当エリア内全体で協力して取り組みました。

●糖尿病予防教室スケジュール

開催日程	参加人数
6/30(火)	8 人
7/14(火)	7 人
11/17(火)	7 人
1/18(火)	6 人
4/25(火)	5 人
5/12(火)	4 人

糖尿病予防教室の内容としては、薬剤師から糖尿病の疾患と合併症について 20 分、管理栄養士から血糖値の上昇を抑えるための食事について 30 分講義を行いました。講義後には質疑応答・個別での健康相談も実施し、特に管理栄養士からの日々の食事に関する内容では質問も多く、意欲的に参加して頂くことが出来ました。健康食品としては食後の血糖の増加を抑えるロカボ関連商品を中心にのご案内し、購入される方も多く好評でした。糖尿病予防教室用の説明スライドについては山形エリアで標準化したものを各講師がアレンジを加えて使用することで内容の充実を行うことが出来ました。

●各飲料にどれくらい砂糖が含まれているでしょうか？

- ①コーラ ②カルピス ③ソーダ
- ④午後の紅茶 ⑤アクエリアス



A:①55~65g②40~65g③55g④35~40g⑤20~34g



図：薬剤師・栄養士共同での商品紹介

また、糖尿病予防教室の前後で希望者へ検体測定室を利用した HbA1c の測定を実施した。ドラッグストアで血糖測定が出来ることは医療機関への受診よりもハードルが低いいため、受診する前、健康診断の前にといった理由で検査される方も非常に多く、健康意識の向上に役立っている。また、検査値が高値だった場合は近隣の医療機関への紹介も可能であるため地域の医薬連携の構築を図っていきたい。

参加者については上山市役所から市主催の糖尿病に関する健康フェア等に参加履歴のある方の中からフォローアップが必要な方を上山市で抽出し予約を取得してもらった。ウエルシア薬局上山弁天店では調剤併設しており、管理栄養士も常駐している。健康食品や栄養機能食品も多数取り揃えており、ドラッグストアだからこそ出来る健康相談を実施することが出来たことで参加者の満足度も高いように感じる。



図：ウエルカフェと処方箋受付



図：検体測定室での血糖値測定

●参加者の感想

- ・身近に立ち寄るドラッグストアで気軽に健康相談が出来るのは有難い。
- ・薬局で血糖値やコレステロール値の確認ができるので病院嫌いの私には有難い・薬剤師や管理栄養士などの専門家の意見を聞けるのでモチベーションに繋がる。
- ・健康食品はおいしくないと思っていたけど、チョコレートなども甘みもあり、普通の食品以上においしくてびっくりした。

●薬剤師・管理栄養士の感想

- ・市町村から興味のある患者を抽出して招待してくれているので健康意識が高い方が多く、勉強会も熱心に聞いてくれるので説明者のモチベーションも上がった。
- ・食べ合わせや健康食品など食の知識が豊富な方が多くて、さらに商品の勉強をしないといけないと感じた。

【今後について】

今回の取り組みが実施どれくらい未病・患者様の取り組み姿勢に影響を及ぼしているのかについて参加者へのアンケートや追跡調査を行い、実際の未病・健康意識の向上への効果についての評価を行っていきたくて考えております。

また、未病に関する取り組みやセルフメディケーションにおいてはドラッグストアが地域に根差して取り組むうえで重要な活動であると考えます。その中で今回の糖尿病予防教室は弊社および、ドラッグストアだからこそ出来る強みを活かした事業だと感じました。

ドラッグストアが地域のインフラとして機能していく中で、困った時はまずドラッグストアで相談したいと思われるような相談体制・関係性の構築を図っていけるよう、我々ドラッグストアの薬剤師・管理栄養士・登録販売者が中心となって地域の相談役になれるように引き続き取り組んでいきたいと思っております。

【背景】

「人生100年時代」の到来を見据え、すべての人が元気に活躍し続けられる社会、安心して暮らすことのできる社会づくりが重要である。その一環として、予防・健康づくりを強化し、健康寿命の延伸を図ることは大きな課題である。

生活習慣病のうち高血圧は、脳卒中、心血管疾患、腎臓病などの危険因子である。それらの合併症を予防する上で、薬物療法のみならず、減塩を中心とした食事習慣の改善、運動・生活習慣の修正といった非薬物療法によるアプローチは重要である。また、このような改善・修正には多職種連携が有用であると知られている。

【目的】

薬剤師と管理栄養士が協働して、降圧剤服用者に対して栄養及び運動指導といった非薬物療法のアプローチを行い、「食事バランスチェックシート(10食品群チェックシート改編)」(図1)、「塩分チェックシート」(図2)及び歩数計を用いて生活の変容について検討した。このように生活習慣の修正につながる指導を行うことにより、高血圧に対する病識を持ち、疾患に向き合うアドヒアランスを高めるきっかけとなる。また、薬剤師においても、非薬物療法指導の重要性を再認識する機会となる。

この調査において降圧剤は、Ca拮抗薬、ARB、ACE阻害薬およびその合剤、Ca拮抗、ARB、ACE阻害薬と利尿剤の合剤とする。

★食事バランスをチェックしてみましょう



1週間を振り返って、食べた頻度を◎○△×でつけてみましょう

なるべく色々な食品を食べるように意識してみましょう♪

毎週 曜日にチェック!!

ほとんど毎日	◎
2日に1回	○
1週間に1~2回	△
食べない	×

月/日	肉類	魚類	卵	大豆・大豆製品	緑黄色野菜	いも類	海藻	果物類	牛乳・乳製品	油脂類
第1週	~									
第2週	~									
第3週	~									
第4週	~									
第5週	~									

図1 食事バランスチェックシート (10食品群チェックシート改編)

あなたの塩分チェックシート No. _____

年 ____ 月 ____ 日 年齢 ____ 性別: 男 女

当てはまるものに○をつけ、最後に合計点を計算してください。

	3点	2点	1点	0点
みそ汁、スープなど	1日2回以上	1日1回以上	2~3回/週	あまり食べない
つけ物、焼肉など	1日2回以上	1日1回以上	2~3回/週	あまり食べない
ちくわ、かまぼこなどの練り製品		よく食べる	2~3回/週	あまり食べない
煮じの類、みりん、塩麹など		よく食べる	2~3回/週	あまり食べない
ハムやソーセージ		よく食べる	2~3回/週	あまり食べない
うどん、ラーメンなどの麺類	毎日	2~3回/週	1回/週以上	食べない
せんべい、おかし、ポテトチップスなど		よく食べる	2~3回/週	あまり食べない
しょうゆやソースなどをかける頻度は?	よくかける (毎日)	毎日1回以上 (毎日)	時々かける	ほとんどかけない
うどん、ラーメンなどの汁を飲みますか?	全て飲む	半分飲む	少し飲む	ほとんど飲みません
昼食で外食やコンビニ弁当などを利用しますか?	毎日	3回/週以上	1回/週以上	利用しない
夕食で外食やコンビニ弁当などを利用しますか?	毎日	3回/週以上	1回/週以上	利用しない
家族の残りは外食と出でいけますか?	はい	いい		いい
食事の量は多いと思いますか?	入より多い		普通	入より少ない

○をつけた回数 3点× 2点× 1点× 0点×

小計 点 点 点 点 0点

合計点 点

チェック	合計点	評価
8~9	食塩はあまりとっていないと考えられます。引き続き減塩をしましょう。	
9~13	食塩の量は平均的と考えられます。減塩に向けてもう少し減塩しましょう。	
14~19	食塩の量は多いと考えられます。食生活の中で減塩の工夫が必要です。	
20以上	食塩の量はかなり多いと考えられます。減塩の食生活の見直しが必要です。	

医療スタッフからのコメント:

図2 「塩分チェックシート」

【方法】

期間は2021年3月より8月までのうち16週間とした。参加に同意した降圧剤服用中の対象者は、「食事バランスチェックシート」に肉類、魚類、卵等10食品群の食事頻度を週毎に、また、「健康日誌」(図3)には歩数計(YAMASA EX-200)を用いて毎日の歩数を、それぞれ4週間分記載し、それらを介入前のコントロール群とした。

図1 健康日誌

「食事バランスチェックシート」のスコアは、1週間毎の摂取した頻度が「ほとんど毎日」の場合を3点、「2日に1回摂取」を2点、「1週間に1~2回摂取」を1点、「食べなかった」を0点とし、平均値を算出した。

その後、高血圧の病識を高め、減塩や生活習慣の修正につながる指導資料(図4、5、6)を用いて、対面及び電話やオンラインによる指導を行い、以後を介入群とした。引き続き、各食品群の食事頻度と歩数を12週間記載し、4週間毎の平均値を算出した。

また、介入開始前、及び介入後4週毎において、「塩分チェックシート」に塩分摂取習慣13項目を記入した。塩分チェックスコアは35点満点とした。介入開始前と4週間後、8週間後、12週間後の結果をそれぞれt検定にて解析を行った。12週間後の最終評価時に自由記載のアンケートを行った。

図3 減塩及び生活習慣指導資料

血圧を上げる原因	修正内容
塩分の摂りすぎ	減塩(食塩摂取量6g/日未満)
食事の偏り	野菜や果物、多価不飽和脂肪酸の摂取、飽和脂肪酸・コレステロールの摂取を控える
肥満	適正体重の維持(体格指数BMI ¹⁾ : 25.0kg/m ² 未満)
日常の運動不足	適度な運動(軽強度の有酸素運動を毎日30分、又は週180分以上行う)
喫煙	喫煙者は禁煙を。受動喫煙も避ける
過度のアルコール摂取	節酒(アルコール量で男性20~30ml/日、女性10~20ml/日) ²⁾ (日本酒1合、ビール中瓶1本、焼酎半合、ウイスキーアール1杯、ワイン2杯に相当)
睡眠不足	十分な休息、睡眠の確保
寒さ・ストレス	防寒や情動ストレスのコントロール(トイレや浴室、脱衣所などに暖房を)

1) 体格指数: 体重(kg)÷[身長(m)]²
2) 純アルコール量(ml) = お酒の量(ml)Xアルコール度数/100X0.8
(例) アルコール度数5%の500mlロング缶ビール1本でエタノール量20ml

図2 減塩及び生活習慣指導資料

減塩相当量(g) = ナトリウム量(mg) × 2.54 ÷ 1000
日本人の食塩摂取量: 男性10.8g/日、女性8.1g/日
塩分は水分を引き寄せる作用があり、そのため血液量を増やし、血管を収縮させ血圧を上げます。
無理のない程度の減塩から始めましょう。

減塩方法例

- 【調理をする人・家族の協力が得られる人の場合】
 - 量りや計量スプーン、塩分量計を活用して調理
 - うま味(昆布、かつお節、干し椎茸の出汁)を使った味付け
 - 酸味(お酢、レモン汁)、香辛料(香辛、コショウ、パルメ、ニンニク等)、香味野菜(ネギ、ショウガ、シソ等)を使ってアクセントを
 - 味増しは具沢山にしてお汁の量を減らす(1日1杯以下)
 - 減塩醤油、減塩味噌を使う
 - 減塩のレシピを活用
- 【調理しない・協力が得られない人の場合】
 - 外食の際は食塩含有量を必ずチェックして、自分がどれくらい摂取しているか確認
 - ソースやドレッシングは使わない、もしくは「かける」より「つける」を意識
 - スープやつゆなどの汁は飲まない
 - 大盛りなど食べ過ぎない(物足りない場合は、野菜や果物を)
 - 肉料理よりも魚メインの料理を選択
 - インスタント食品、加工食品はできるだけ控える

図4 減塩及び生活習慣指導資料

【結果】

対象者の平均年齢は 70.3 歳で、男性 2 人、女性 5 人であった。

薬剤師、栄養士による介入前コントロール群、1~4 週間群、5~8 週間群、9~12 週間群の平均値（最高値、最低値）（コントロール群との t 検定による p 値）は、

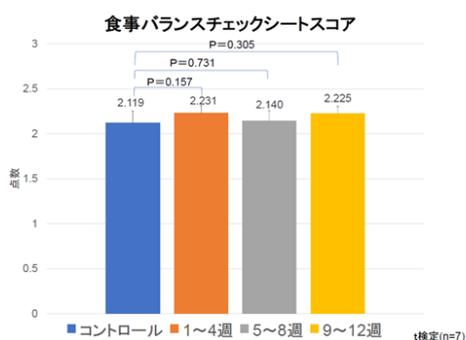
食事バランススコア：2.119 (2.833, 1.85) → 2.231 (2.667, 1.975) (p=0.157) → 2.140 (2.778, 1.900) (p=0.731) → 2.225 (2.528, 1.875) (p=0.305) (n=7)、

歩数：4380.63 (8292.66, 2096.04) → 4288.69 (8247.78, 1719.61) (p=0.683) → 4022.72 (7424.64, 1226.33) (p=0.476) → 4332.10 (7794.04, 1836.05) (p=0.530) (n=7)、

塩分チェックスコア：コントロール群、4 週間後、8 週間後、12 週間後の値（最高値、最低値）（コントロール群との t 検定による p 値）は、

14.8 (16.0, 14.0) → 11.0 (15.0, 8.0) (p=0.1018) → 9.8 (14.0, 6.0) (p=0.0134) → 8.4 (11.0, 7.0) (p=0.0010) (n=5)、と推移を示した。

食事バランススコア、及び歩数に関して、コントロール群と 1~4 週間群、5~8 週間群、9~12 週間群との比較において、t 検定にて有意な差は得られなかった（図 7,8）。一方、塩分チェックスコアにおいては、介入前と 8 週間後間、及び介入前と 12 週間後間において有意な減少が見られた（図 9）。



薬剤師、管理栄養士による12週間の介入により、歩数及び食事バランススコアにおいて、有意な変化は認められなかった

図 6

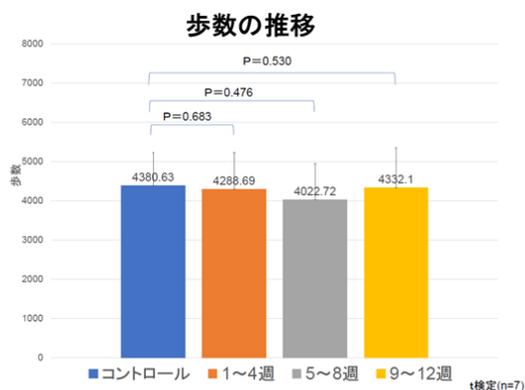
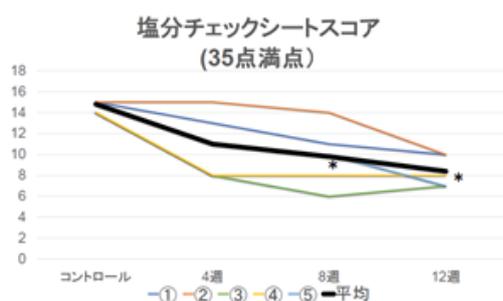


図 5



	平均	t検定(n=5)
コントロール	14.8	
4週	11.0	p=0.1018
8週	9.8	p=0.0134 *
12週	8.4	p=0.0010 *

塩分チェックスコアは、介入により有意に減少した

図 7

【考察】

今回、薬剤師、管理栄養士の介入により、食事バランススコアと歩数の変化は見られなかった。食事バランススコアについては、介入以前より比較的バランスよく摂取できている方が多く、介入しても有意な差は得られなかった。しかし、最終アンケートでは「多くの食材を食べるように意識した」と回答を得ることができた。

歩数に関しては、コロナ禍による在宅ワークなど生活様式の変化や膝関節症等疾病を持つ高齢者の体調、天候など様々な要因が関係したと考えられる。

塩分チェックスコアに関して、介入後 8 週間以降において、有意な減少が見られた。毎日朝昼晩 3 食味噌汁を食べていたが、週に数回程度に減らし減塩味噌の利用を始めたり、ハムやソーセージといった加工食品や梅干しの食べる回数を減らしたり、ラーメンの汁の摂取を減らしたりなど、栄養指導を受けることにより、日常において塩分摂取量を減らす行動につながったと考えられる。

最終アンケートにおいて、「生活の改善、食事内容を意識するなど、薬を服用する以外にできることを考える機会が出来て良かった。続けていこうと思う。」とあり、薬剤師が管理栄養士と協働し、具体的な栄養指導をすることにより、対象者が高血圧に対する病識を高め、減塩を意識し、生活の変容につながった。

このように生活習慣の修正は、病気を未然に防ぎ、国民の健康増進を図り、持続可能な健康的な社会の実現に寄与するものと思われる。

薬物療法のみならず、非薬物療法の重要性を意識した指導を、今後も継続して取り組んでいきたい。

【はじめに】

私は調剤併設型のドラッグストアに勤務していますが、同じ会社でも店舗が違えばご来局される患者様やお客様も処方箋内容も全然違います。私は昨年末まで現在とは別の店舗に在籍しており、その店舗は住宅街にあったため、近隣住民の方々が様々な病院から処方箋を持ってきていました。そのため、内科、整形外科、婦人科、精神科、皮膚科など様々な処方箋が来ましたが、目の前の業務に必死だったのでプラスαで何かをする余裕はありませんでした。しかし、少しずつ業務にもなれて周りに目を向けられるようになったためか、患者様やお客様から話しかけていただけることが増え、また自分からも以前より積極的に声をかけることができるようになった頃、現在の店舗に異動となりました。

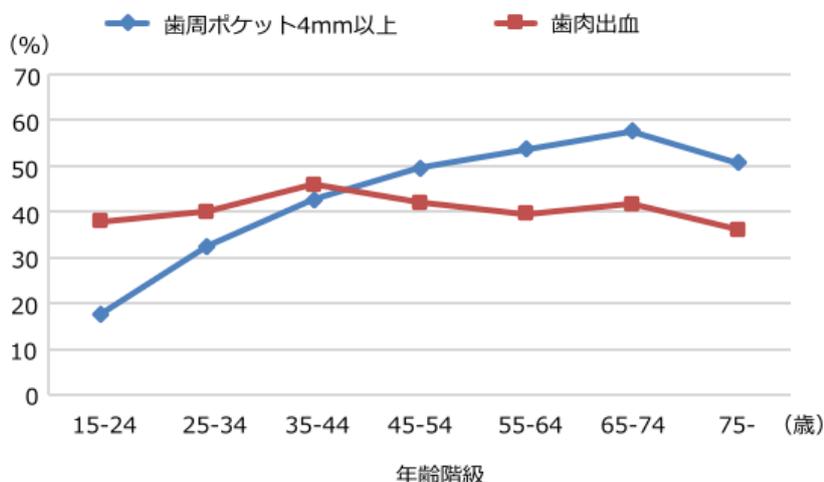
現在の店舗はオフィス街にあり、近隣には歯科医院があります。そのため、歯科処方箋がよく来ます。そこで今まであまり目を向けていなかった歯科と薬局について考えるようになりました。その中で私は特に歯周病について興味を持ちました。歯周病の知識はなんとなく持っていましたが、患者様と接しているうちに思った以上に歯周病患者が多いこと、そして歯周病と他の疾患との関係が身近にあることを実感したからです。そこで、薬局でも何かできることはないだろうかと考え、今回の取り組みに至りました。

【目的】

日本生活習慣病予防協会によると、2017年の調査では歯肉炎及び歯周疾患の患者数は398万3000人に上り、歯周病(4mm以上の歯周ポケットがある)の有病率は25～34歳で32.4%、45～54歳で49.5%、65～74歳で57.5%と高い数値を示しています。また厚生労働省によると、4mm以上の歯周ポケットがある方は年齢と共に増加傾向にあり、45歳以上では過半数を占めます(図1)。ところが、歯周病は無症状のまま進行してしまうこともあり、自覚症状が現れた頃には実は重症だったということも少なくありません。そのため口の中の状態を認識することが大切ですが、日常生活の中でそれを認識できる人はほとんどいないと考えられます。

そこで患者様やお客様が薬局に来た際に歯周病について知っていただくことにより、お口の中の状態を認識するきっかけ作りができればと考えました。また、患者様やお客様に歯周病を通して、自身の健康に関心を持っていただき、病気の予防・治療に積極的に取り組んでもらうことができればと考えています。

図1 2016歯科疾患実態調査、口腔診査受診者のみ



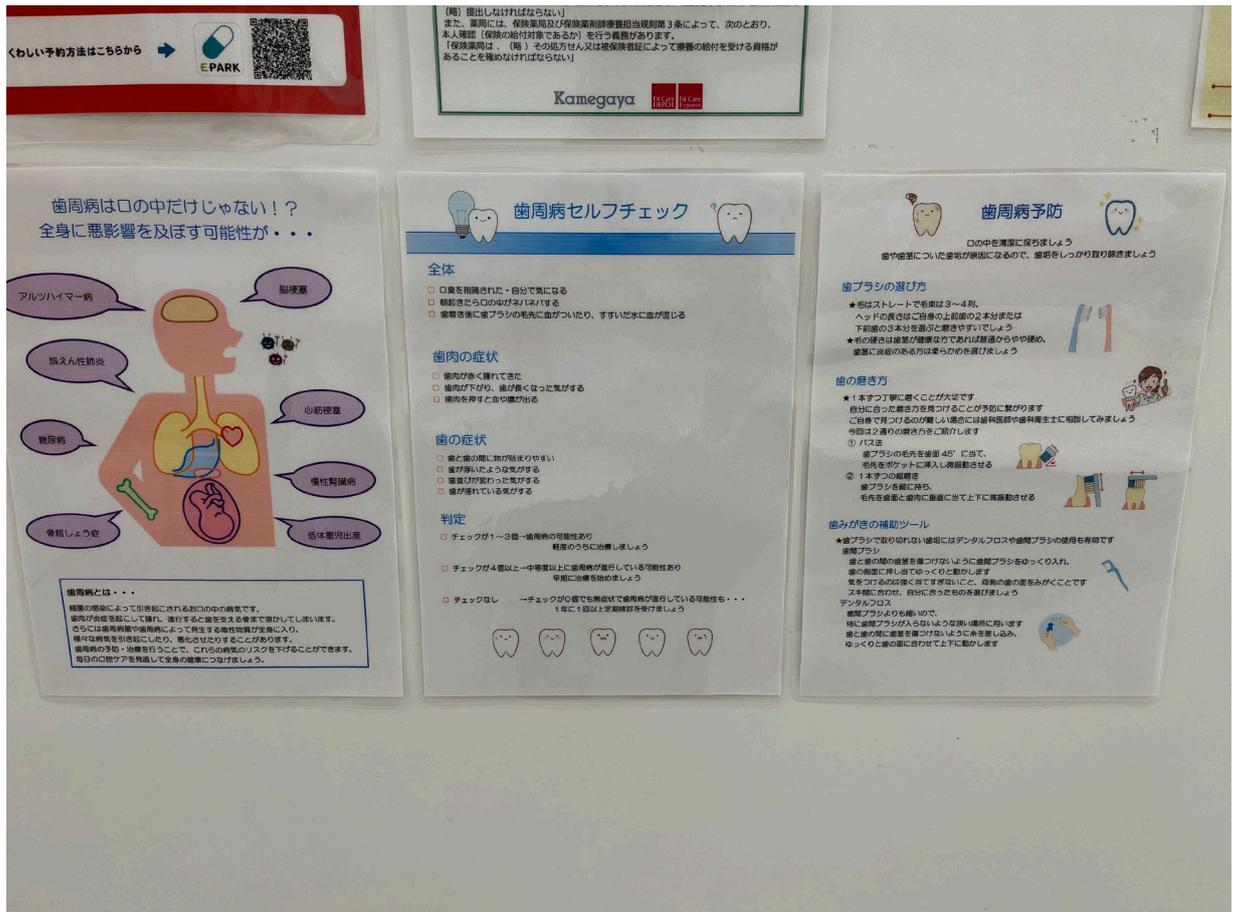
【取り組み】

当薬局では処方箋のネット予約やお薬手帳のご案内などいくつかポスターが貼ってありますが、そのポスターを見てお声がけいただくことがあることに着目して、歯周病について学び、歯周病のポスターを作成しました。

- ①歯周病と歯周病が全身に及ぼす影響について(図2左)：イメージしやすい図とともに、文章を記載しました。
- ②歯周病セルフチェック(図2中央)：チェックリストと、自分に当てはまる数を数えていただくと、その後の対応が分かるような判定を記載しました。
- ③歯周病予防(図2右)：歯ブラシの選び方や歯の磨き方、歯間ブラシやデンタルフロスについて記載しました。

その後、作成したポスターを薬局の見やすい場所である待合席向かいの壁1箇所、投薬台の壁2箇所の計3箇所に設置しました。

図2



【結果】

取り組みを始めてまだ日が浅いこともあり、患者様やお客様からの声は多くはありませんが、嬉しいこともありました。今まで医薬品やサプリメント、健康食品以外の相談をほとんど受けたことがないのですが、「歯茎が少し腫れている気がするんだけど、何かおすすめ歯磨き粉とかある？」と歯磨き粉の相談をしていただきました。その際に歯ブラシの選び方や交換タイミングについてもお話しすると、「今まで歯ブラシはそんなに意識したことがなかった。ありがとう。」と言ってくれました。また、別の方も待ち時間にチェックしてくださって、「今度歯医者さん行ってみようかな。」とお声がけいただくことができました。

【まとめ】

今回の取り組みを通して、何かきっかけがあれば今まで意識していなかったことにも興味を持ってくださる方がいらっしゃるようになりました。今後も患者様やお客様のきっかけ作りができるような取り組みを考えていきたいと思えます。

また、弊社は調剤部門(調剤薬局)とOTC部門(ドラッグストアの商品販売)に分かれております。

しかし、歯ブラシや歯磨き粉は調剤薬局内ではなくドラッグストアの売り場に置いてあるので、今後はOTC部門の方々にも情報を共有して協力した取り組みができるようにしていきたいと思います。

そして今後も患者様やお客様の健康のお手伝いができるように、知識と技術の向上に努め、様々な取り組みにチャレンジしていきたいです。

【参考】

e-ヘルスネット厚生労働省：<https://www.e-healthnet.mhlw.go.jp/>

日本歯周病学会：<https://www.perio.jp/>

日本生活習慣病予防協会：<https://seikatsusyukanbyo.com/>

日本歯科医師連盟：<https://www.jdpf.jp/>

神奈川県歯科医師会：<https://member.dent-kng.or.jp/>

Let's8020：<https://8020zaidan.or.jp/index.html>

日本が少子高齢化社会であることは、ほとんどの人が知っている事であるが日本の少子高齢化率が先進国でトップに値することを知っている人はどれだけいるのだろうか。内閣府が発表した【高齢社会白書】によると、令和18年には高齢者が約4000万人になると試算表が公表されている。この数字だけではどれぐらいの規模か分からない人もいるので、令和18年の総人口の試算も紹介すると約11000万人である。約3人に1人が、高齢者といわれる65歳以上となるわけである。

社会的に医療、介護ニーズが高まっており、国や地方の財政を圧迫しているのが現状である。それにより去年2021年には医療制度の改悪も行われたわけである。改悪の内容は、75歳以上の人が加入している【後期高齢者医療制度】による医療費窓口負担が1割から2割へ負担増ししたことである。日本の少子高齢化が進む以上、医療制度の改悪は避けられません。今後さらに改悪されていくことが分かっている以上、経済不安を抱える人が今後さらに増えていくことが予想される。

医療保障や老後の備えが大切なのはもちろんであるが、個人が今すぐに始められる大切な事がある。

それはセルフメディケーションである。

これから医療制度が改悪していく中で、地域の健康サポートができるドラッグストアがセルフメディケーションを推進していく役割はとて大きい。そんな中で自分が紹介したいセルフメディケーションの重要点は下記の2つである。

- ①自分の体の現状にきちんと関心を持つことが大切
- ②日頃の暮らしに問題があったとき、分析と改善を図れる

まず①について話を進めていくが、ふくよかな50代男性のお客様から膝が痛いので何とかならないかという問い合わせがあった。話を聞くと、健康食品のグルコサミンや医薬品のコンドロイチンを試してみたが効き目がなかったということだった。話を掘り下げていくと、どちらも飲み切ったあと、追加購入していないので、服用期間がそれぞれ約一カ月ということが分かった。まず健康補助食品は体の健康維持に役立つものである。痛みとして症状が出ている患部に関しては【治療・予防】を目的に用いられ、有効成分の効果・効能が認められている医薬品コンドロイチンを服用し続けることが大切であることを説明した。ヒアリングを続けていくと運動をしているわけでもないのに、靭帯は痛めていないことが考えられる。体重も90kgあるとのことで年齢的にも【変形性膝関節症】であることが推測できる。

これらの情報から、お客様にアドバイスできることは、まず膝への負担を減らすことである。もともと体重が重いのも原因となっており膝関節の軟骨の擦り減りが平均体重の人に比べて大分早いことが分かる。何でもそうだが解決方法を模索しているうちに、着目すべき問題の根本を忘れてしまっていることがよくあるので、まずは問題の根本である膝への高負担の解決を提案した。サポーターの着用をおすすめし、その理由も説明したらきちんと納得してサポーターを購入していただいた。

説明内容は以下の通りだ。

膝サポーターを着用することで、触圧覚が刺激される。触圧覚は、痛みを感じる痛覚よりも早く脳に伝わるので痛覚の伝達を鈍くすることができる。もちろん、それだけではなく、膝サポーターは膝を固定することで余計なぐらつきを防ぐので膝関節への負担を軽減させてくれる。つまり膝軟骨の擦り減りも軽減させてくれる。この状態でコンドロイチンを服用し続ければ膝の痛みが改善する可能性が今までよりも高くなることを伝えた。ここでお客様にもう一つ提案した。その中身はその場凌ぎではなくこれ以上悪化させない+αで、少しずつ痛み状態を回復する。というゴール設定をお客様自身で設定してもらうものだ。お客様自身が自分の体と健康状態に関心を持ってもらうために、よく提案させてもらっている。また自分の膝の状態を詳しく知るためにMRIの受診もおすすめした。MRIの仕組みと保険が適用されるので7000~8000円で受診することも伝えた。

値段まで教えると多くの方が1度は受けてみようと思えるようになるのだ

知らないことをある程度知ると手が出しやすくなるのは皆が共感できることではないだろうか。

きっかけはどうか、自発的に自分の体の状態を知ろうとして体の問題改善点を見つけようとするのは立派なセルフメディケーションなのだ。

②の話になるが、①の話で出てきたふくよかな 50 代の男性が再度お店に来店された。

MRI 検査の結果報告を自分にしてくれたのだ。MRI 検査により変形性膝関節症ということが判明した。変形性膝関節症にはグレード 0 から 4 までで 5 段階あるのだが、こちらの男性はグレード 1 という、変形性膝関節症の初期段階による痛みだということも分かった。医師からも体重が大きな要因となっているため、適度な運動をしたり、食事を見直すように言われたとのことである。ここで、症状が深刻でない人のほとんどが、何となく気を付けようという気持ちで終わり、1 週間ぐらいしたら元のライフスタイルに戻っていくのだ。しかし、こちらの男性は今回の MRI 検査がきっかけで自身の体に関心を持ち改善の行動できるようになったのだ。検査結果報告を自分に知らせてくれて、再び相談してくれたのである。お客様自身で改善策を調べる人もいるが、ドラッグストアには同じ悩みを持つお客様が来店するので、多くの成功談、失敗談、パターン別の改善アプローチの情報が集まる。つまり、お客様にあった具体的な改善提案をできることが多いのである。

ふくよかな 50 代の男性には以下の改善提案をする。

まず急に無酸素運動（筋肉トレーニング）はしないようにする。有酸素運動に関しては日常生活以外のウォーキングもランニングもしないように注意した。体重を減らすためにはまず運動というイメージがあると思うが、体重が重すぎる人に関しては普通の運動（自重トレーニング）だけでも体への負荷が大きすぎるのである。体を壊してしまい問題点を増やしてしまう危険性があるのでそれだけは回避しなければいけません。ちなみに普通に歩くだけでも膝にかかる負担は体重の 3 倍と言われている。90 kg の体重の人がダイエットでウォーキングを始めたら、その時間 270 kg の負担を膝に浴びせ続けることになるので悪化するのが目に見えるのが分かる。日常生活で必要以上に膝に負荷をかけないようにすることを念頭に置いてもらった。

次に食事の仕方についてアドバイスをする。50 代男性の活動レベルが低い人の 1 日消費カロリーは 2200kcal となる。この数字は厚生労働省が公表している日本人の食事摂取基準から割り出すことができる。当たり前ですが、消費カロリーよりも摂取カロリーが多ければ太るのだ。逆に消費カロリーが摂取カロリーを下回れば痩せていくのである。胃下垂の人以外は基本的にこの原則に当てはまる。

なので、1 日の摂取カロリーを 2000kcal 以下にするよう指導した。これから毎日食べ物の摂取カロリーを確認するように伝えました。一見大変かもしれませんが実体験から 2 週間も続けられれば口にする摂取カロリーがどれぐらい分かるようになってくる。サラダボール 1 個 350 グラム食べても約 70kcal の摂取にしかならないので食事をするときは、必ずサラダを食べるように指導しました。食べ過ぎ防止に繋がる。ちなみにメロンパンは 1 個あたり 350kcal となります。意外だと思う方も多いと思うが、このように摂取カロリーを把握しないと体重コントロールを続けるのは難しいのである。

最終的にこの男性は 6 カ月の月日を経て、食事だけで 10 kg の減量に成功しました。サポーターの活用と膝への負担も以前に比べて軽くなったのが要因だとは考えられますが、膝の痛みは無くなったとのこと。体重が減って膝にかかる負荷が少なくなったので、なるべく自転車に乗り膝に負荷をかけないように足を鍛えることもオススメしたが既に始めているとのことで、セルフメディケーションの波及にまた一つ繋がったと思いたいところである。

インターネットが十分普及しているこの時代で、このようにセルフメディケーションの意識改革をすれば、体に異常が起きたときに日々の暮らしに問題がないか分析することができ、各々が自分でも具体的な改善対策を取ることができるのだ。

最後になるがドラッグストアは医療・介護・教育を繋ぐ拠点としており、またその担い手を育成する場所とも考えている。ネット通販が普及して便利な時代になってきているが、ドラッグストアでしか提供できない付加価値があることも事実であり、その可能性を広げることが大切である。そのために、まずはドラッグストアにしか出来ない強みを自分なりに考え見出すことが必要と考えている。その一つがセルフメディケーションを推進していくことなのだ。

できないできないできない強みを自分なりに考え見出すことが必要と考えている。その一つがセルフメディケーションを推進していくことなのだ。

[はじめに]

私はドラッグストアで勤務する登録販売者である。店舗での業務にて多くのお客様と接する機会があり、薬の専門家としてお客様の身体的・精神的なお悩みの相談を受け医薬品の選定の手伝いをして

いる。
超高齢化社会に突入し、加えて新型コロナウイルスの蔓延によって病院にも行きづらいつとを感じる人が多くなっている2021年現在、自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は自分自身で手

当てするという「セルフメディケーション」の考え方は国や国民にとって、より重要になっている。
本稿では今後セルフメディケーションを推進していくにはどのようにすればよいか、そのためにド

[OTC 医薬品と医療用医薬品]

ラッグストアで勤務する薬剤師・登録販売者に何が求められるのかを私自身の経験を交え、考察する。
医薬品には大きく分けて2種類ある。ドラッグストアなどで購入できる OTC 医薬品と病院で医師が出す処方箋に基づいて処方される医療用医薬品である。OTC 医薬品と異なり、医療用医薬品は料金

の一部を国が負担している。高齢化により医療費が増加傾向にあるため国は医療費の削減を提言している。国民にとっても医療費の増加は将来的に個人の医療負担の増大へとつながる。実際に、個人の医療負担は増加傾向にある。
そこで必要となるのが軽度な病気に関しては OTC 医薬品にて代替することである。OTC 医薬品と医療用医薬品の中には同じ成分であるものも多い。例を挙げれば OTC 医薬品の「タイレノール」と医療用医薬品の「カロナール」がある。どちらもアセトアミノフェン 300mg 製剤である。ドラッグストアなどでタイレノールを購入できるのにもかかわらず、カロナールを求めて薬局に行く人が多いのが現状である。

ではなぜ、このような人が多いのだろうか。その要因の一つは「購入者が薬の成分について知らないこと」である。以下のような事例を実際に経験したことがある。

お客様：『カロナールをいただけますか？』

私：『カロナールは病院で処方箋をもらわないと手に入らないお薬です。カロナールに配合されているアセトアミノフェンを使っている他の薬ならご紹介できますが…』

～以下略～

<事例1 カロナールお求めのお客様>

上記の事例において、お客様はカロナールという薬名だけ述べた。アセトアミノフェンという成分名は知らなかったのである。国民の大半は医薬品について学ぶ機会がないため、薬効成分について知らないのも仕方がない。しかし、そのままでは OTC 医薬品で代替できるのにもかかわらず、医療用医薬品を求める人は後を絶たない。そこで私たち薬の専門家がお客様にできるのが「正しい情報提供」である。私たちのもとに相談に来られた方に薬を販売するだけでなく、不調の原因を一緒に考え解決方法を提言することや、薬について教えることで学ぶ機会を設けることなどが必要ではないかと考える。もちろん症状によっては受診勧奨も必要であり、それを含めて正しい情報提供が薬剤師・登録販売者に必要である。

[未病]

病気になれば多くの人は薬を飲み、安静にすることで身体の回復を待たせよう。では、未病はどうだろうか。未病とは健康から病気に向かっている状態のことであり、日本未病学会の定義では①検査値異常はないが自覚がある場合、②自覚症状はないが検査値に異常がある場合どちらも未病であると定義されている。



〈図1 未病とは〉¹⁾

図1を見ると未病は健康と病気の間にある。つまり、未病は健康とも病気とも言えない。言い換えればこれから病気になるかもしれないし、健康になれるかもしれない。

多くの人は未病に心当たりがあるのではないだろうか。実際に店舗では何気ない不調について相談に来られるお客様も多い。例を挙げれば風邪の症状が目立つわけではないがなんとなく体がだるい、冷え性である、便秘気味などがある。この病気とまではいかないが身体の不調である未病の改善を提案することもセルフメディケーションにおいて必要ではないだろうか。

未病は病気とは異なり、薬を飲み安静にすることが第一であるとは限らない。医師・医学博士である渡辺賢治は自身の著書で次のように述べている。

『人それぞれの現在の心身の状態から「このままだと次には、〇〇のような症状があらわれてくるかもしれない」と予想し、「その症状を起こさない心身の状態にする」というのが、未病改善です。

こうして未病を治し、体と心を最適な状態に戻して、将来的に起こりうるさまざまな病気の発症を防ぐというのが、未病改善の最終目標なのです』²⁾

渡辺が述べるように現在の心身状態から予想し、将来的におこりうる様々な病気を防ぐには何が重要だろうか。私は食事・運動・睡眠を中心とする生活習慣が重要であると考えている。この生活習慣に加えて各個人が自分自身に不足しているものを補うことによって未病から健康へと向かう人は増えるのではないかと考える。

[未病改善提案]

前章で未病について考察したが、我々が勤務する中で未病改善としてお客様にできることは何だろうか。それは相談の中から不調の原因を予測し、お客様に確認をした上で生活習慣改善のための簡単な運動や質の良い睡眠を摂るための方法を教えるといったコミュニケーション、不足している栄養素

¹⁾ 神奈川県ホームページ

〈<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/cz6/me-byokaizen/healthylifeexpectancy.html>〉

²⁾ 渡辺賢治『病院にも薬にも頼らないカラダを作る「未病」図鑑』2020年、株式会社ディスカヴァー21、P.45

を補うためや不調を改善するために期待できるサプリメント・漢方薬といった自然由来の商品を紹介することである。1つ事例を挙げてみる。

お客様：『最近急に寒くなって手足が冷えて中々寝付けないんです。冷え性を治すためには何を使用したらよいですか？』

私：『それはお辛いですね。手足の冷えによる寝不足ならこの高麗人参を配合したドリンクがおすすめですよ。飲むと体が芯から温まるので飲むカイロとも呼ばれています。また、自律神経も整えてくれるので深い眠りを手助けしてくれますし、自然由来のサプリメントのため継続して飲んでも安心です』

～中略～

私：『ちなみに入浴時間も睡眠に関係があるのですがお客様は就寝何分前にどれぐらいの時間入浴されていますか？』

お客様：『〇時間前に〇分くらいです』

私：『そうなんですね。実は冬は就寝30分～1時間前に40℃のお湯に浸かるのが一番よく深い眠りに入れると言われているんですよ。良かったら試してみてくださいね』

～以下略～

<事例2 冷え性のお客様>

事例2のような相談は冬場にはよくある。中には病院に行くことも考えたと言うお客様もいた。しかしこれは病気ではない。未病である。自分自身が責任をもって改善に取り組むことによって健康へと向かうことができる。我々相談に来られたお客様が健康へ向かうことができるよう手助けをしていかなければならない。この手助けこそがセルフメディケーション推進のための第一歩なのだとは私考える。

[おわりに]

今回、セルフメディケーション推進のために薬の専門家である我々が何をすべきかについて考察した。その結果、必要なのはお客様への正しい情報提供、未病改善提案であることがわかった。

ドラッグストアで勤務する薬剤師・登録販売者はおお客様の相談に応じて医薬品を販売する。これだけで終わってしまえばセルフメディケーションは進まない。相談の内容によって正しい情報の提供や未病改善提案をするといった、お客様が自分自身で軽度な症状を改善するきっかけを専門家が与えることが重要なのである。

日本では今後も高齢化が進み医療費が増大することが懸念される。セルフメディケーションを推進していくことは薬剤師・登録販売者にとって与えられた使命なのかもしれない。

参考・引用文献

久里健人『その病気、市販薬で治せます』2021年、新潮新書

渡辺賢治『病院にも薬にも頼らないカラダを作る「未病」図鑑』2020年、株式会社ディスカヴァー21

株式会社キリン堂ホームページ〈<https://www.kirindo.co.jp/business/mibyou/index.shtml>〉
(2021年10月26日アクセス)

神奈川県ホームページ
〈<https://www.pref.kanagawa.jp/docs/cz6/me-byokaizen/healthylifeexpectancy.html>〉
(2021年11月8日アクセス)

自分自身が主体となって自らの健康を管理していくことが、セルフメディケーションという考えである。しかしながら、ドラッグストアにおいて、薬品の使用や購入に関してお客様ご自身では判断できない場合、薬剤師・登録販売者が積極的にサポートすることも、セルフメディケーションの推進には必須である。

私は現在ドラッグストアに2年勤務しており、登録販売者の資格を取得してから1年が経過し研修期間が終了した。今回、管理者要件を満たす登録販売者になった身として、セルフメディケーションという観点から改めて自店を振り返った。自店は同社のチェーン店の中では客数の多い店舗であり、なおかつ高齢の方や妊婦さんなど、お薬のお悩みをお持ちであろうお客様も毎日多くご来店する。しかしそれにも関わらず、医薬品に関する接客記録を確認したところ、単純な売り場のご案内などを除いた、医薬品に関するしっかりとした接客は、一か月間に20日ほどしか行われていなかった。つまり、3日に1日は、お薬に関するお客様へのサポートをほとんど行えていないことが分かった。また、医薬品売り場で商品を見られているお客様に従業員が声掛けした件数を、直近の一か月間で調べたところ、9人の登録販売者の内、過半数の5人はほとんど声掛けをしておらず、その内3人は声掛け件数が0件であった。さらに、登録販売者以外の従業員も含めると、全スタッフの内60%が、医薬品売り場においてお客様へのお声掛けを一度もしていないことが分かった。これらのことから、セルフメディケーションの推進に欠かせないはずの、ドラッグストア従業員によるお客様へのサポートが、自店では十分に行われていないのではないかと考えられた。

そこで実際に、ベテランの登録販売者の方7人に、「当店では登録販売者として医薬品に関するお客様へのサポートを十分に行っているか」とアンケートをとって見たところ、7人の内3人が、できていない、と答えた。また、残る4人の内3人も、「お客様の力になりたいという思いは多くのスタッフが持っており、お客様からご相談いただいた際には対応できている」との見解を述べた一方で、スタッフからのより積極的なサポート、あるいは店舗スタッフ全体としてのサポートという意味では、十分にできていないと答えた。つまり、私一人だけでなく、ほとんどのベテランの登録販売者の方々も、医薬品に関してお客様のサポートをすることが思うようにできていないことが分かった。

このような状況の背景には、常に接客以外の業務が立て込んでいる繁多な業務体制があると考えられる。自店では、レジ台数とほぼ同数の従業員が、レジ業務に加えて商品補充、商品発注、その他様々な管理業務に追われており、店内混雑により全てのレジが稼働する時間も多し。そんな中であるため、お客様のお薬に関する相談にしっかりと時間を割くことや、積極的にお客様へお声掛けすることが、十分にできていないのだと考えられる。先のアンケートにおいても、お客様へのサポートが十分にできていないと答えた方々全員が、同様の意見を述べていた。

おそらく、私の所属店だけに限らず、他のドラッグストアにおいても、同様のお悩みをお持ちの方々はおられるのではないだろうか。だが、たとえその様な状況下であっても、ドラッグストアに勤める者として、医薬品に関するお客様へのサポート活動は、活性化させていかなければならない。そこで、今回私は、繁多な店舗におけるセルフメディケーション推進の方法として、店舗の薬剤師・登録販売者が簡便で分かりやすい医薬品の解説手段を用意することが有効ではないかと考えた。具体的には、医薬品の解説図や、ご案内に用いるフローチャートを、しっかりと知識を持った有資格者が、一枚の紙に収まるほどの簡単な内容でまとめ、店舗内で共有して使用する。この活動により、以下の3つの効果が生まれると考えられる。1) 薬剤師・登録販売者以外のスタッフでも、解説図やフローチャートを使用することで、簡単な内容であれば医薬品のご案内ができるようになる。2) 解説図を売り場に設置すれば、従業員が直接解説しなくても、簡単な内容であればお客様ご自身で商品

の理解を深めることができる。3) 薬品の要点や選び取るポイントが明確になることで、短い時間で効果的なご案内ができる。その結果、お客様に必要以上にお時間をいただくことがなくなると同時に、従業員も接客業務とその他の業務を両方こなす余裕が生まれる。また、必要以上の接客時間を削減することは、新型コロナウイルス感染対策としても有効である。

自店では実際に、いくつかの開設図を作成し使用している。その結果先述の効果が見られた例を3つ紹介する。1つ目は、登録販売者以外のスタッフも含めた全従業員向けに作成した、あるビタミン剤の簡単な解説図である(図1)。自店では、このビタミン剤の販売強化を行っており、登録販売者でない方にもお客様へご案内ができるよう、この解説図を用意した。この図を使用する前は、登録販売者でないスタッフは薬に関する接客にかなり消極的だったが、この解説図を導入してからは、全てのスタッフが自信をもってお客様へのご紹介を行えるようになった。このことから、本例を応用すれば他の医薬品についても登録販売者以外のスタッフが接客を行えるようになり、店舗全体で協力してお客様をサポートすることができると思われる。

2つ目の例は、新型コロナウイルスに関する検査キットについての解説表であり(図2)、現在、検査キットの売り場に掲示している。この表を設置する前は、抗原検査キット、抗体検査キット、中和抗体検査キットの違いが分からないお客様が多くおられ、その解説に時間を追われがちであった。しかし、この表を売り場に掲示してからは、従業員が直接接客しなくても、お客様ご自身で各種キットの用途を理解し、適切なものをご購入していただくことが多くなった。つまり、従業員が接客以外の業務に追われている状況であっても、この表を通して間接的に接客を行えるようになった。

3つ目の例は、先輩社員から教わったことを基に私が自身の接客用に作成した、皮膚炎薬のご案内

のフローチャートである(図3)。これまで私は皮膚炎薬のご案内を苦手としていたのだが、この図の作成を通して、ご案内に必要な確認項目を常に頭に入れておけるようになったことで、以前よりも的確に、なおかつ素早く接客が行えるようになった。つまり、限られた時間の中でも、しっかりとお客様のご案内を行うと同時に、接客以外の業務のための時間も確保することができるようになった。

以上のことから私は、薬剤師・登録販売者が専門知識を活かして、分かりやすい簡便な解説図・フローチャートを作成し、店舗内で共有することが、繁多なドラッグストアにおけるお客様へのサポー

腰や膝の痛み・痺れの原因の一例

コンドロビープラスに入っている成分

・骨と骨の間のクッションの減少	← 修復	1. コンドロイチン
・新陳代謝の低下	← 活発化	2. ビタミンB1・B6
・神経の傷	← 修復	3. ビタミンB12
・血行不良	← 血行改善	4. ヘプロニカート

「肩・腰・膝の痛みや痺れでお悩みの方にお勧めしています」

「4つの痛みの原因に、4種類の成分がそれぞれ作用します」



図1. ビタミン剤の全スタッフ向け解説図

	PCR検査	抗原検査	抗体検査	中和抗体検査
目的	現在感染しているかどうか	ウイルスが持っているタンパク質(抗原)	過去に感染したかどうか(ワクチン接種でも抗体できる)	中和抗体があるかどうか
調べもの	ウイルスの遺伝子	ウイルスが持つタンパク質(抗原)	ウイルスに感染すると生成される血液中のタンパク質(抗体)	ウイルス感染阻止能力(中和)を有するタンパク質(中和抗体)
方法	鼻腔咽頭拭い/唾液		採血	採血
	PCRに比べ検査率は劣ります			<ul style="list-style-type: none"> ○ワクチン接種後に副反応やアレルギー反応がないかを調べる ○ワクチン接種後に抗体価を確認する

図2. 新型コロナウイルスに関する検査キットの解説表

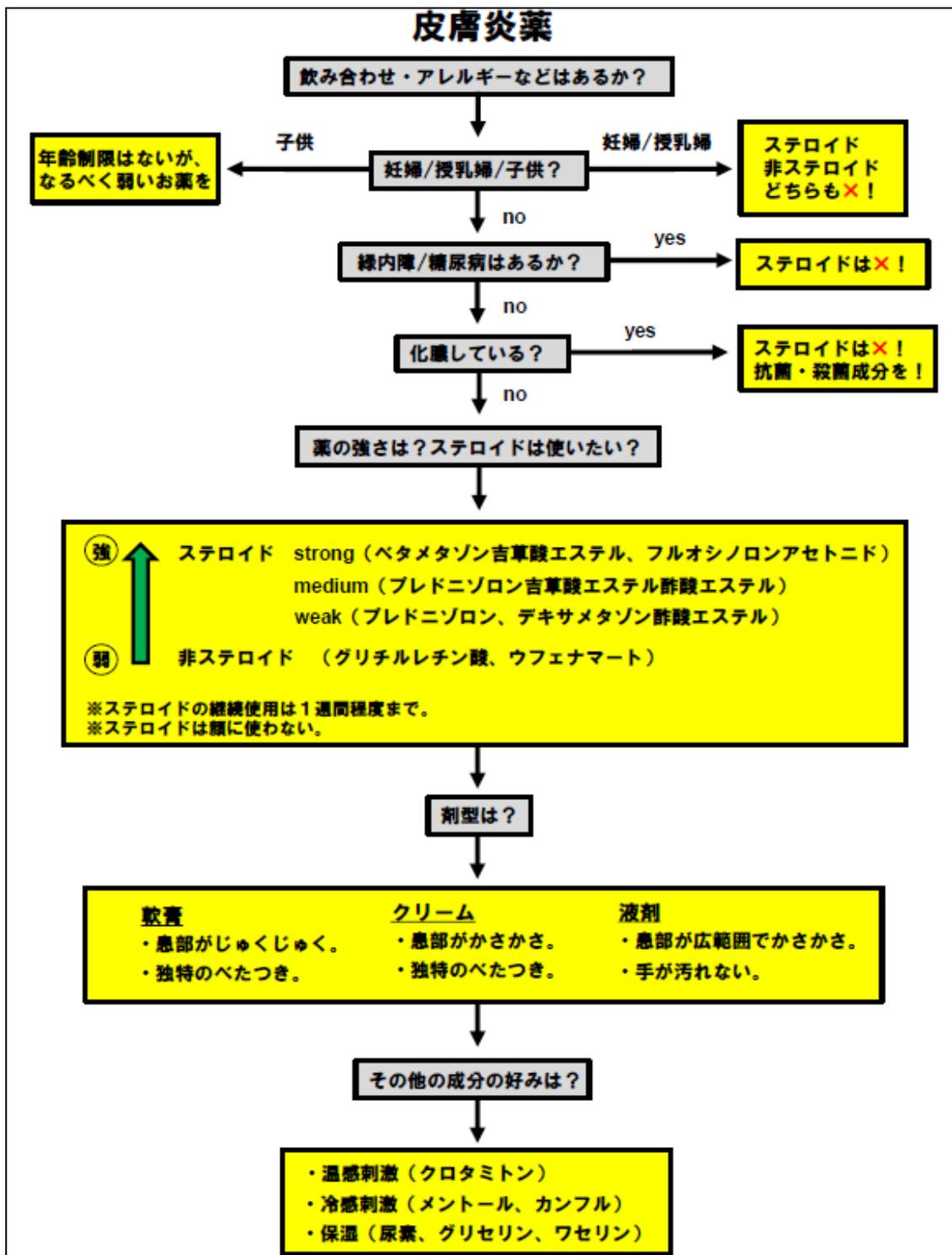


図3. 皮膚炎薬のご案内のためのフローチャート

ト活動の活性化に有効であると提案する。

最後に、繁多な店舗だけに限らず全てのドラッグストアにおいて、各店舗が自店の特色と問題点を理解し、それに合わせた活動を行うことがセルフメディケーションの推進に重要ではないかと、本論の内容をまとめるにあたり私は強く感じた。たとえ小さな取り組みであっても、一つ一つのドラッグストアが少しずつ自店の問題点を改善していくことが、世界全体としてセルフメディケーションを一步推し進めることに繋がるのではないだろうか。

【はじめに】

日本では後期高齢化問題（2025年問題）に伴う急速な高齢化の進展に伴い、健康寿命延伸・介護予防に取り組む必要性がある。

愛知県豊田市では2025年問題に対し、ソーシャルインパクトボンド(SIB)を活用し、「ずっと元気！プロジェクト」として介護予防事業を令和3年7月から実施している。SIBとは官民連携のための仕組みの一つで、民間の活力を社会的課題の解決に活用するため、事業を実施するための資金を民間から集め、事業の成果に応じた成果報酬を、市が後から払う仕組みである。

スギ薬局は豊田市のSIB事業に協力し、市内の管理栄養士が在籍する2店舗（陣中店・梅坪店）にて、高齢者の健康寿命延伸のための介護予防教室を行っている。

【目的】

65歳以上の健康高齢者（要支援・要介護ではない方）を対象に、趣味や運動などにより、高齢者の「社会参加機会・社会活動量」の増加を促して介護リスクの低減を図ることで、健康寿命を延伸し医療費や介護費の抑制に繋げる。

【実施内容】

週1回の店舗での教室の参加と毎日自宅でのテキストや体操を実施し、6か月間継続することに重点を置いた活動になっている。

〈概要〉

実施場所：愛知県豊田市のスギ薬局かつ管理栄養士在籍店舗（スギ薬局陣中店、梅坪店）

実施日時：前半3カ月の参加者（毎週）：午前枠 10:15～11:45 午後枠 14:45～16:15

後半3カ月の参加者（隔週）：昼 枠 13:15～14:15

計6ヵ月間の参加

参加者数：総計69名（2022年5月現在）

対象者：豊田市内在住の65歳以上の健康な高齢者（要支援・要介護ではない方）で応募のあった方

実施内容：管理栄養士による健康に関する講話、理学療法士監修の健康体操、
体力測定（初回、3か月目、最終回のみ）など

〈介護予防教室の流れ〉

①振り返り問題の実施

参加者様のご自宅で取り組んだ健康に関するテキストの内容を振り返る。

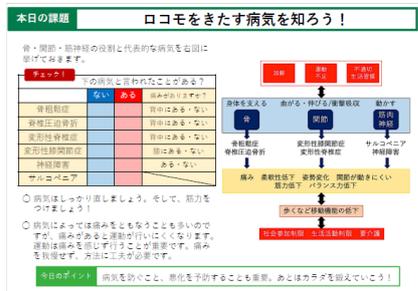
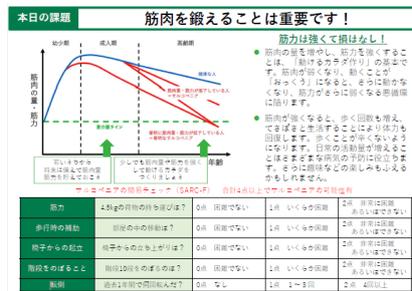


図. 参加者様のご自宅で取り組むテキスト

②管理栄養士による健康に関する講話

- ・筋力維持について（栄養素について、サルコペニア、ロコモティブシンドローム、ウォーキング）
- ・バランス能力維持について（バランスエクササイズ、骨粗鬆症、転倒予防、生活習慣病）
- ・フレイル予防について（フレイルとは、オーラルフレイル、認知能力低下の予防、睡眠）

上記の内容について、週替わりで講話を行う。



写真. 健康に関する講話の様子

③理学療法士監修の健康体操

理学療法士の考案した筋力トレーニング運動（介護・転倒予防のため下半身を鍛えるものが多い）スクワット、かかとあげ、バランストレーニング、チェアウォーキングなど各週組み合わせて4~6種類実施する。



写真. 健康体操の様子

〈体力測定〉

通常の教室以外に、教室の参加初回、3か月目、最終回（6か月目）に体力測定を行う。体力測定は、参加者様の現状を把握し生活機能低下を予防することに繋げるために実施する。教室に参加することで劇的な身体能力の向上を狙うわけではなく、初回の測定数値から低下しないように日々の体操やテキストへ取り組むモチベーションを維持するための指標となっている。

以下の6項目について測定を行う。

- ・握力
- ・タンデム立ち時間（30秒間）
- ・5m 通常歩行速度
- ・5m 最大歩行速度
- ・複合動作能力（TUG）
- ・5回椅子立ち座り

表. 参加者様の6ヵ月の体力測定結果平均

	握力（右）	握力（左）	タンデム立ち	通常歩行速度	最大歩行速度	TUG	5回椅子立ち座り
初回	26.10kg	22.83kg	30秒	3.95秒	3.02秒	5.70秒	6.95秒
3か月目	26.00kg	22.79kg	30秒	3.41秒	2.69秒	5.46秒	6.03秒
6か月目	25.14kg	23.18kg	26.92秒	3.31秒	2.50秒	4.99秒	5.62秒

(n=21)

主に下肢の筋力が評価される、通常歩行速度、最大歩行速度、TUG、5回椅子立ち座りで数値の改善傾向が見られる。

【まとめ】

教室の初回では、参加者様同士知り合いではなく緊張した様子で会話が少なくても、次第に毎回顔を合わせるメンバーと打ち解けていき、3か月過ぎる頃には和気あいあいとした様子で意欲的に参加し、6か月間のプログラム終了後も教室のメンバーで集まるような間柄になっていく。そのような様子を実際に講師の立場で目にする中で、高齢者の社会参加機会の増加やコミュニティが増え、社会的フレイルの予防＝介護リスク低減に繋がる事業であると実感ができた。社会的なフレイルの予防だけでなく、参加者の体力測定の結果から生活能力という面でも機能維持あるいは向上していることがわかった。

参加者様から教室参加の感想として、「運動不足が認知症予防に関連があることを知り、気を付けたいと思った」「他の参加者と会えるのが楽しみ」「生活のリズムを作り、自分を知るチャンスをいただきよかったと実感している」などの前向きな声をいただくことが多く、毎週の楽しみとして教室に来ていただけていると感じた。

また、教室の日だけでなく普段のお買い物に来店いただく頻度が増えた方も多く、教室を通して従業員の顔を覚えていただくことができ、ご来店の際にお薬や健康食品に関する相談を気軽にさせていただけるようになった。店舗従業員としても、よく知ったお客様に定期的に来店いただくことで健康状態を見守れる。地域連携という視点で薬局やドラッグストアは有効活用ができる。

【さいごに】

以上の取り組みはまだ開始して1年足らずの新しい活動である。現在は豊田市のみの取り組みだが、愛知県全体そして全国に広がれば、健康に前向きな高齢者が増えて健康寿命延伸に繋がる活動であると考えられる。

ドラッグストアに所属する管理栄養士が身近にいることを多くの地域住民の方に知っていただき、食事や健康のことについて気軽に相談できるような場所になるようこれからも活動していきたい。

【料理教室実施内容】

〈概要〉

実施場所：豊田市内のコミュニティセンター（調理室）

実施日時：第3,4木曜日 11～13時

参加者数：各日最大12名

対象者：豊田市内に在住の65歳以上の健康な高齢者（要支援・要介護ではない方）

実施内容：料理教室



新しいレシピを習って仲間と一緒に調理をすることは、脳が活性化し認知症予防になるといえる。同じ調理台のメンバーとはコミュニケーションを取らないと調理ができないし、初めて見るレシピに新しい発見がある。また、食事量が低下しがちな高齢者にとっては、このくらい食べなければいけない、という目安にもなる。実際、参加者様と一緒に出来上がった料理を食べていると、「結構ボリュームがあるなあ」、「普段の昼食はおにぎりなど簡単なもので済ますから日頃栄養が足りていないのかも」、という声が参加者の方からは聞こえた。写真は12月のメニュー

- ・かぼちゃのグラタン（右下）
- ・クリスマスツリーのポテトサラダ（左上）
- ・フルーチェの食パンケーキ

タイトル： 小学生からのくすり教育
～広がるセルフメディケーションの輪～

所属：日本大学薬学部2年

氏名：飯島 琴未

昨年12月に私が通う大学で行われた「小学生親子に向けたくすり教室」にボランティアとして参加しました。「親子くすり教室」は、ストーリー性のあるくすり教育の教材を用いて数人の学生によって実際に物語の中の登場人物を演じ、小学生に薬の正しい飲み方を楽しみながら学んで知識をつけてもらう、という活動でした。途中でクイズを出題したり実験を行い、より関心を持ってもらえるような工夫もされていました。私はくすり教育の教材に登場する人物を演じるボランティアのひとりとして参加したことで、薬に関する自分自身の視野を広げるきっかけとなり、とても貴重な機会となったため、今回の経験を通して学んだことや感じたことについて述べたいと思います。

1 つ目として「くすり教室」で小学生が行った実験を見ていたことでした。まず、小学生が体験した3つの実験とそれぞれの目的について紹介します。

① ペタペタ実験：十分な水で薬を服用することの必要性を理解するための実験で、少ない水でカプセル剤を服用すると喉や食道にカプセルがくっついてしまうことを指先で体験する。

(目的) たっぷりの水で服用することの重要性を認識する。

② まっくろ実験：医薬品と食品の相互作用を理解するための実験で、鉄剤とお茶に含まれるタンニンが反応してタンニン鉄が出来ることを体験する。

(目的) お茶で服用すると、薬の効果が変わることがあることを認識する。

③ シュワシュワ実験：制酸剤(胃薬などに含有)の炭酸水素ナトリウムをグレープフルーツジュースで服用すると、ジュース中のクエン酸が炭酸水素ナトリウムを中和してしまい、作用が減弱することを体験する。

(目的) ジュースで服用すると、薬の効果が変わることがあることを認識する。

まっくろ実験の様子



シュワシュワ実験の様子



ペタペタ実験を見ていて感じたことは、カプセル1個に少しだけ湿らせた指先を押し付けてカプセルを指にくっつけると想像していた以上にしっかり付いてしまい、指を振っても取れないのだということでした。私自身、過去にカプセル剤を服用し喉に引っ掛けてしまった経験がありましたので、どのようなことが起きていたのかを改めて理解することが出来ました。また、指を水でしっかり濡らすと全くカプセルが付かなくなり、明らかな違いを実感しました。この実験はとても印象に残ったので、将来薬剤師になって患者さんに服薬指導をする際に役立てたいと思いました。まっくろ実験は、普段目にする事のない実験に興奮しました。大学に入学してから1年も経過していないまだまだ知識も経験も少ない私も含め、たとえ薬の成分を詳しく知らない子供でも、鉄剤をお茶に入れた瞬間にお茶が真っ黒に変化するのを見れば、薬はお茶で飲むと良くないのではないかと感じるのは明らかだと思いました。シュワシュワ実験では、グレープフルーツジュースの中に粉薬を入れてかき混ぜると泡が発生したので、参加者はもちろん私も驚きました。以前の私はただ漠然と「薬はジュースで飲んではいけないのだ」と思っていて、なぜいけないのかまで完全に理解していたとは言えなかったため、

解説を聞きながら参加者と共に学ぶことが出来ました。

上記のように、小学生が行う実験を見ながら様々な感想を持ちました。小学生の間にこのような実験を体験できたことは、私にとって羨ましいことだと感じましたし、実際に実験をしながら教えてもらうことで理解しやすいのだということに気が付きました。これらのことが子どもからの教育の必要性について考えるきっかけとなりました。そして、子どもからの教育の必要性を考えていく中で、大人になってからでも遅くないのでは？と疑問に思いました。そこで私なりに考えてみた結果、大人になるにつれて薬に関してしっかり学ぶ機会は少なくなってしまうと感じました。さらに、「今まで何も問題なく薬を飲んできたのに急に直せと言われても意味が分からない」と思う方もいるかもしれませんし、十分に学ぶことなく親の立場になった場合「自分の子どもに正しい薬の飲み方を教えられない」、や、ネット検索をすれば様々な情報があるが「一体どれが正しい情報なのか分からない」、などの問題が生まれてしまうのではないかと思います。早い段階で正しい知識を身につけることで正しい薬の飲み方が習慣化されます。したがって、大人になってからではなく小学生のうちから学ぶことはやはり必要なことなのだと改めて感じました。

2つ目として、実験をしている時の小学生の反応であったり、「くすり教室」に参加した感想を聞いていたことでした。実は実験を行う前に参加者にいくつかの質問に回答していただいていた。質問は以下の通りです。

「カプセルを水なしで飲んでも大丈夫であるかどうか」

「お水以外でどんな飲み物で薬を飲んだことがあるか」

薬を水以外のどんな飲み物で飲んだことがあるかという質問では、参加者の多くがお茶で飲んだことがあると回答してくれました。中にはジュースで飲んだことがあると回答してくれた方もいました。この質問を踏まえて実験を行うと、まっくら実験やシュワシュワ実験では、薬と飲み物における変化は初めて目にする光景だったと思いますし、とても驚いた様子でした。特に鉄剤とお茶の変化に関しては、子どもはもちろん大人も声を上げていて、驚きを隠せない様子でした。ジュースで薬を飲んだことのある参加者は「やめます、もう飲みません」と述べていて、実験による影響は相当なものであったと感じました。また、「くすり教室」に参加してみたの感想を小学生は次のように述べていました。

「正しい情報を知れたので次からは正しい情報を使って薬を使用したいと思います」

「1番びっくりしたのはお茶が真っ黒になったことです。お腹の中で真っ黒になっていたと思うと、もう二度とお茶で飲まないようにします」

「分りやすくて劇も面白いから、帰ったらパパとかみんなに知らせたい」

私は「帰ったらパパとかみんなに知らせたい」という感想に注目しました。そして、親子一緒に学んでもらうことの利点について考えるきっかけとなり、親子共に学んでもらうことで家族内の会話で薬に関する話題を取り上げることが出来たり、日常的に意識が芽生えるのではないかと考えました。

「知らせたい」という言葉も印象的で、このような行動が広まることで健康リテラシーがより高まっていくのではないかと感じました。

3つ目として、子どもからの教育の必要性や親子一緒に学んでもらうことの利点について考えたことで、薬の適正使用が必要な背景について考えるきっかけに繋がりました。これまで、なぜ薬を適正に使用しなければいけないのかについては考えたことはありましたが、適正使用が必要な背景までは考えたことがありませんでした。そこで、ここ数年の人々の意識で大きく変化したことは何かを考えてみると、背景として新型コロナウイルスが流行り始めたことが1つの要因なのではないかと感じました。人々の健康意識が向上したことや感染リスクを考慮して病院に行く人が減少したことで、ドラッグストアで販売されているサプリメントや風邪薬などの市販薬を購入する機会が多くなったと思います。市販薬を購入し使用する際は多くの方が各自で判断されると思うので、今まで以上に正しい薬の知識、飲み方を知っていただく必要があると思いました。

今回私はボランティアとして参加しましたが、「くすり教室」で薬に関する奥が深い問題に触れることが出来て、今までとは違った角度から物事を見ることが出来ました。今後、より一層薬に興味を持ち、勉学に励んでいこうと思います。また、座学だけでは学べないことがたくさんあると思うので、これからも積極的にボランティア活動に参加して自身の視野を広げていきたいと思いました。貴重な経験を通して私が学んで感じたことを大学の友達はもちろん、家族やその他大勢の方に出来る限り伝えて、健康リテラシーやセルフメディケーションの輪を広げていきたいです。



「くすり教室」の様子

タイトル：ドラッグストアにおけるセルフメディケーションの推進
- 薬学生が考えるセルメの実践 -

所属： 名城大学薬学部

氏名： 岡田彩花

【はじめに】

私は薬学部1年生の頃から全国各地の薬局・病院・老人ホーム・ドラッグストア（以下 DgS）などの医療施設を見学し、今後の薬剤師の在り方や役割について考えてきた。

現在は薬学部5年生であり、大学の講義や薬局実務実習を通じてセルフメディケーション（以下セルメ）やOTC医薬品について学んでいる。

今回はOTC医薬品販売の主な場であるDgSに焦点を当て、私がこれまでの現場を見学してきて感じたDgSの特徴と講義や実習で学んだセルメの大切さを踏まえ、薬剤師のセルメへの関わりやドラッグストアにできる取り組みについて考察・提案する。

【セルメについて】

WHO(世界保健機構)によると、セルメの定義は「自分自身の健康に責任を持ち、軽度な身体の不調は自分で手当てすること」である。

健康を維持するためには運動、食事、睡眠・休息といった生活リズムを整えること、自らの体調（体温・体重・血圧など）の記録及び管理を行うことなどが必要である。

軽度の怪我や体調不良に対応するためには、市販薬の使用や医療機関等の受診が検討される。

現在一生涯に使われる医療費は1人当たり約2,400万円であるが、高齢化に伴う生活習慣病や慢性疾患および合併症によるものが多くを占め、70歳以上の約10年余りで約半分が使われている。

セルメは健康の維持、生活習慣病等の改善・重症化予防、少子高齢化が進む中での課題である医療費の増加抑制にも大きく貢献すると推察される。（図1参照）

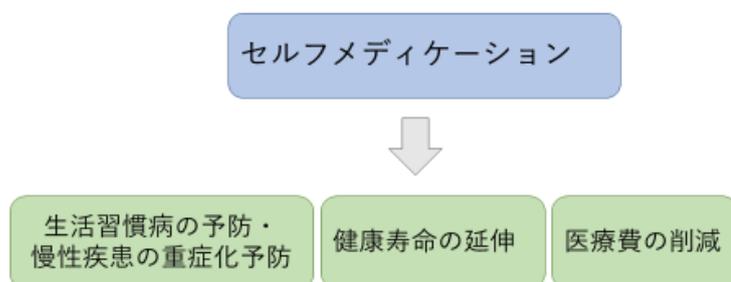


図1 セルメの推進によるメリット

セルメ税制の特例措置期間が当初の2021年から2026年へ延長されたことから、国としてセルメのさらなる普及に力を入れていることが分かる。

OTC医薬品は薬局以外でもDgSや一部のスーパーマーケット、今ではインターネットで入手できるが、薬剤師が適切に介入し、単なる商品販売ではなく販売の際には情報の収集・分析・評価・判断に基づき医薬品に関する情報提供及び推奨をし、販売後も継続して支援を行うことでより良い結果が得られると考える。

薬剤師は地域住民にとって気軽に相談できる最も身近な医療の専門家として医療の入り口を守っている。

お客様・患者さんである国民が疾病予防に努め、あるいは軽度なうちに治療を開始し疾患や症状の重度化をくい止めるためには、医療機関や専門家が連携をして啓発活動をしていくことが大切であるとともに、自らその必要性を自覚し健康作りへの行動を起こすことも必要である。

【セルメの課題】

セルメをより推進していくための課題や壁としてお客様目線から私が考えたことは大きく3つあり、

- 1 体調が悪くなったら医師に見てもらわないと不安・心配という考えを持つ方が多いこと
- 2 OTC 医薬品は種類が多く、どれを選べばよいか分からないこと
- 3 病院や薬局を利用した保健医療では成人の場合で3割、子供は0割負担などであり、OTC 医薬品の全額自己負担は費用が高いと感じることである。

【課題解決に向けた薬剤師の関わり】

これらの解決策として薬剤師がとるべき対応は

- 1: 何かあったらとりあえず薬剤師に相談しようと思ってもらうために、薬剤師として正しい生活習慣についての知識や適切な受診勧奨のスキルを身につけること
- 2: OTC 医薬品の違いや特徴を分かりやすく伝えたり、お客様にあった商品選びの相談に積極的にのったりすること
- 3: セルメの必要性やメリットを理解してもらうために、医療費の現状やセルメ税制などについて周知していくことであると考えた。

1については、薬剤師は専門分野を持たないからこそ、幅広い疾患や薬剤について学ぶ必要がある。副作用のチェックのためのフィジカルアセスメントや身体機能、認知機能、生活スタイルに応じた剤形の選択や加工など、薬剤師ならではの視点からのアプローチができれば、薬剤師ってこんなことも知っているんだ、こんなことにも対応してくれるんだと思われ些細なことでも相談されるような存在になっていくだろう。

逆に、緊急の措置が必要なのに、このくらいなら放っておけば良くなるだろう、様子を見てひどくなったら受診しようと思っている患者さんがいた場合には、相談を受けた薬剤師が迅速な受診勧奨を行うことで疾患の悪化を回避することができる。

現状では体調に異変を感じてから受診する場合や処方箋を持たない患者さんは薬局に入りにくいと感じる場面が多いので、DgS では普段から薬剤師とお客様や患者さんが話す機会を増やし、薬剤師に対する信頼を築くことが大切だと考える。

2については、医療機関を受診したほとんどの場合、処方される薬剤を患者が事前に決めることはできず、薬局で受けとる際に初めて見ることになる。

一方で、OTC 医薬品は似たような商品も多く、成分名を見ても何がどう効くのか理解していないと選択に迷ってしまう。

薬剤師の説明を参考に自分で使う薬を自分の意思で選ぶことができれば、薬剤への関心が生まれ積極的に治療に関わることになりアドヒアランス向上につながると考えられる。

この薬を飲んだら眠くなるのは仕方ないなどと QOL の悪化を諦めず、日常生活に支障のない症状緩和も目指せると伝えれば服薬及び副作用への不安感や抵抗感を抑えることもできるだろう。

薬剤師は医師から処方された薬剤の説明をするだけでなく、患者さんに選択肢を提供することも仕事である。

薬剤師は、医師のように診ることや看護師のように看ることはできないが、しっかりと見る・観る、そして話を聞くことで1人1人の状態や希望に合わせた提案をすることができると考える。

3については、特にお子さんを持つ親御さんの“今のうちならタダだし病院行って薬もらえばいいか”というような認識に問題があると感じる。

保険の仕組みを知れば結局は自分達が資金を出していることに気が付くであろうし、疾患や怪我の根

本的な予防や対処を学ばなければ、一生涯病院に通うことになりかねない。

処方箋の交付を受けた場合と OTC 医薬品を購入した場合の自己負担額を比較するため、試しに私が実習をしていた薬局の条件でロキソニン錠を 12 錠処方された場合を仮定して計算してみた。(図 2 参照)

医療用医薬品	
ロキソニン錠を薬局で 12 錠調剤された場合の一例	
薬価 1 錠あたり	11.00円
調剤基本料1	42点
地域支援体制加算2	47点
後発医薬品調剤体制加算2	28点
薬剤調整料 頓服	21点
調剤技術料	4点
服薬管理指導料	59点
薬剤料 $11 \times 12 \div 10 = 13.2 \rightarrow 13$ 点	
合計	214点
三割負担の場合	$2140円 \times 0.3 = 642円 \rightarrow 640円$

OTC医薬品	
市販のロキソニンs錠 12錠入りを購入した場合	
メーカー希望小売価格	640円

図 2 医療用医薬品と OTC 医薬品の費用比較

以上より、薬局で交付されるのと DgS などで購入するのとではほぼ同額であり、事前に診察や処方箋の発行を受けることを含めると OTC 医薬品を購入した方が負担額が少ない。

また、セルメ税制について知ってもらうことで、これまで医療保険を使って診察・投薬を受け負担が大きいと感じていた方が OTC 医薬品を取り入れた体調管理に前向きになるのではないかと考える。同時にセルメ税制の申請条件である特定健康診査や健康診断を受診する人も増えると期待されるだろう。

病気になってから治療を受けるのではなく予防が大切であること、健康は自分で守るものだという意識が長寿国日本の未来を支えていくことだろう。

ここまで述べた課題と解決策の要約を図 3 に示す。

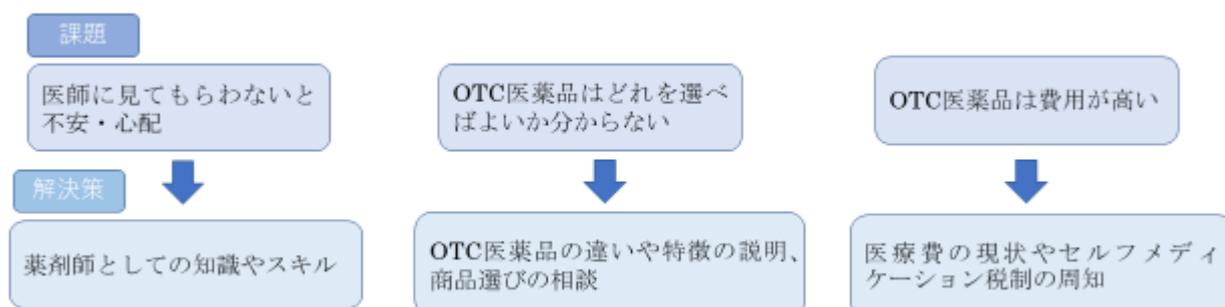


図 3 課題と解決策

【DgSにおけるセルメ】

私が注目した DgS の特徴（図 4 参照）と、それを活かした取り組みの案を挙げる。



図 4 DgS の特徴

まずは食料品や日用品も扱っていることである。

この点を活かし、栄養や運動など医薬品に関わらず総合的な健康への支援もできると考える。

医薬品は体調不良の時にしか購入しないが、健康食品や栄養ドリンク、化粧品、生理用品は定期的に買いに訪れるので多角的なアプローチが可能である。

例えば店舗で買える商品を組み合わせたバランスの良い食事を紹介することを提案する。

お昼ごはんをカップヌードルやパンで済ませるよりも、野菜ジュース・サラダチキン・おにぎり・ヨーグルトなどを組み合わせることで手軽に栄養豊富な献立を作れることをポップやチラシにして紹介してみたい。（図 5 参照）

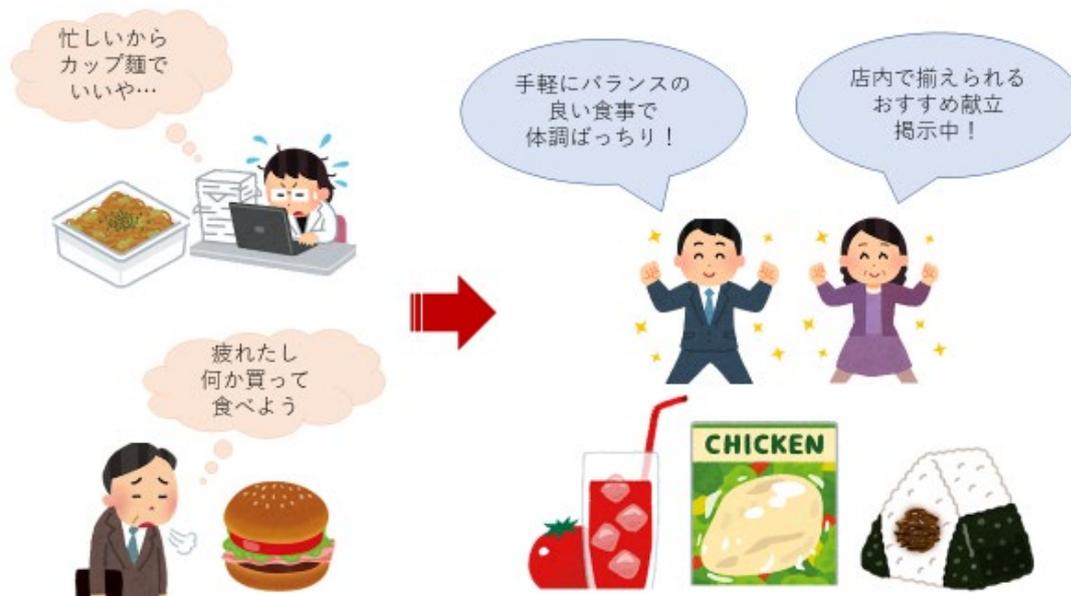


図 5 バランスの良い食事の啓発

このように DgS において食事や栄養面などの情報を提供することで、お客様の健康意識を高めることに貢献できると考える。

また、OTC 医薬品やサプリメントの品揃えが豊富である点も DgS で勤務する薬剤師の強みである。

DgS の薬剤師は、お客様の細かなニーズにも対応した商品選びができるはずだ。

一般的な病院の売店や調剤薬局では扱う OTC 医薬品の種類は少なく、利用者が落ち着いて薬剤師に相談しながら商品を選ぶことも難しい。

病院や薬局の勤務薬剤師はサプリメントの扱いに慣れてないことが想定されるので、DgS の薬剤師の腕の見せ所となるだろう。

OTC 医薬品販売時の薬剤師とお客様の会話例を図6に示す。

薬剤師：P お客様：C

P：こんにちは。
何かお探しでしたか？
C：そうなんです。
昨日から少し風邪気味なので風邪薬を買いに来ましたが、どれにしたら良いのか迷っています。
P：風邪気味ということですが、どのような症状がありますか？
C：熱は無いのですが、咳と鼻水がでています。
P：そうなのですね。
咳は痰の絡むような咳ですか？
C：いいえ。痰はありません。
P：鼻水の粘りや色はどのようでしたか？
C：サラサラで透明です。
P：分かりました。
お仕事やお車の運転はされていますか？
C：仕事はデスクワークがほとんどです。
車の運転はほとんどしません。
P：何か治療中の疾患や飲んでいる薬はありますか？
C：いえ、ありません。



P：ありがとうございます。
お客様にはこちらの商品をお勧めします。
熱は無いということでしたので、解熱剤の含まれている総合感冒薬ではなく、主な症状の咳と鼻水を抑える成分が中心のものをお選びしました。
運転はほとんどされないということですが、鼻水を止める成分は少し眠くなる可能性がありますのでもし運転や機械の作業をされる前には服用を控えていただくようお願いします。
C：そうなんです。
ありがとうございます。
でも、仕事があるのでできるだけ眠くならない薬がいいのですが…
P：そうですね。失礼致しました。
それでは、少しお値段は高くなりますが、同じシリーズの製品で眠気を抑える成分が配合されている商品がこちらにございますがいかがでしょうか？
C：へー。そんな違いがあるんですね。知らなかったです。
では、それを飲んでみることにします。
P：ありがとうございます。
数日間様子を見て、症状が治まらないようでしたら医療機関を受診してくださいね。
また何か気になることやご質問があればいつでもご相談ください！



図6 OTC 医薬品の販売例

このように、具体的な症状の聞き取りを踏まえた商品選びができる。
セルメの入口として DgS を利用してもらえるよう促していけたらと考える。

DgS 併設の調剤薬局では服薬指導の後、必要に応じてサプリメントや OTC 医薬品を勧めることもでき、薬についての知識に加えて選び方も伝えられる。

DgS には登録販売者も勤務しているので、薬剤師の服薬指導と登録販売者の OTC 医薬品相談を組み合わせるなど、お互いの強みを活かした連携をすることもできるだろう。

更に DgS は住宅街など他の医療機関が少ない地域にも立地しているので、地域住民が気軽に利用しやすいと考える。

DgS の多くは夜間や土日祝日も営業しており、仕事をしている人や忙しい人も使いやすい。

働く世代は生活習慣が乱れやすくストレスも溜まりやすい環境に置かれやすく、メタボリックシンドロームや高血圧など種々の疾患の発端や増悪因子となりうる疾患に罹患しやすい。

この世代への健康支援は重要な課題であるが、働くことを優先して健康的な生活への意識が薄れていたり、健康診断で指摘されたとしても仕事と通院を両立することは困難でもある。

子育て世帯においても、子どもが休日・夜間の急な体調変化を起こした時にすぐ医療機関に行くことは難しく、近くに医薬品が手に入るお店があれば安心できるだろう。

DgSの薬剤師がこうした対象者にアプローチできれば、地域の健康を守る拠点として重要な役割を担うことになるだろう。

DgSであればスーパーマーケットの代わりに日常の中で訪れる機会も多く、幅広い世代やライフスタイルの人のニーズに対応できると考える。

私がスタッフとして参加させて頂いたあるイベントでは、健康食品をテーマにした講演やブースの設置が行われた。

休日の開催であったので、若者から中高年の方が多くみえた。

来場者とお話していると、「やっぱり普段から食べすぎてすぎてるかも…」といった声や「こんな健康食品があったのね、試してみるわ!」といった反響を頂いた。

私は、健康フェアなどの機会を通じて一般の方々に健康への関心を持ったり自分の課題を見つけたりしてもらうことができると感じた。

他のスタッフからは健康診断のスクリーニングや一般市民のニーズの聞き取り、受診勧奨につなげることもできるだろうという意見がでていた。

【まとめ】

薬剤師はセルメの推進に向け、専門的な知識やスキルを基に薬剤師ならではの視点からアプローチし、幅広い世代やライフスタイルのニーズに対応個々に合わせた総合的な支援・提案を行える。

DgSは医療や地域の枠組み中で病気の治療に加え未病の発見・対処、健康の維持に特化した役割を担い、病院・薬局や登録販売者との連携を進め国民の健康に寄与して行ってほしい。

今回のアワードに応募するために調べたり考えたりしたことで、自分の中にあった思考を整理し新たな発見や気づきを得ることができた。

提案したような患者さんが患者さんになる前からその人の健康を支える活動も実現していきたい。

私はまだどこに就職してどんな仕事をしたいか決まっていないが、患者さんにしっかりと向き合い個々に合わせた対応のできる薬剤師を目指していきたい。

タイトル：ドラッグストア支援型認知症カフェの提案

所属：福山大学 薬学部

氏名：岸本大樹

2021年の人口統計において65歳以上の高齢者数は、総人口約1億2500万人のうち約3600万人(28.8%)を占めている¹⁾。図1に示すように、平均寿命の延伸と共に高齢者や認知症者の数も増加している^{2,3,4)}。また、高齢者の割合と認知症有病率の増加は比例しており、今後、高齢者の5人に1人(20%：2025年)が認知症になると推測されている⁵⁾。厚生労働省は高齢者の尊厳の保持と自立生活の支援を目的に、認知症者を含む重度要介護状態の高齢者に対して、住居・介護・予防・生活支援についてのサービスを地域で包括的に提供する体制(地域包括ケアシステム)の構築を推進している⁶⁾。地域包括ケアに関わる職種として医師・看護師・薬剤師・栄養士・介護職者などが挙げられる。しかし、ドラッグストアスタッフが他職種と連携して地域包括ケアに取り組んだ報告は少ない。

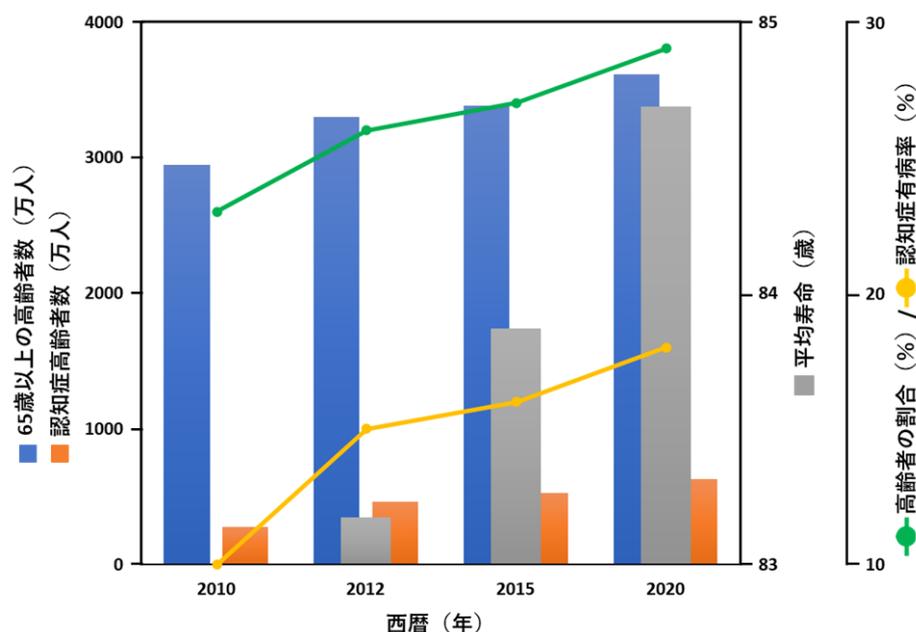


図1 65歳以上の高齢者数ならびに認知症者数と平均寿命の推移
参考文献 2,3,4,5 を改変

表1に示すように、著者は福山大学薬学部に入學後、喫煙防止活動、健康サポート、ゲノム教育や薬物乱用防止に関する啓発活動など多くのボランティア活動に参加してきた。その中でも5年生で参加した認知症カフェ「Café GETA」の活動が印象的であった。認知症カフェは2012年の「認知症施策推進5か年計画(オレンジプラン)」の公表に伴い認知症者や介護者への支援として普及し始め、2015年に「認知症施策推進総合戦略(新オレンジプラン)」の公表を機に拡大した⁷⁾。しかし、認知症カフェを開催していない市町村も未だ残っている⁸⁾。Café GETAは薬剤師、地域包括支援センター職員、介護福祉施設職員、薬学生が運営スタッフとして参加し、月に1度の開催の中でそれらスタッフが順番に認知症者やその家族、地域住民に対して企画を立案し、健康サポート情報の提供、談笑や体操などを実施している。このカフェは参加者の交流の場にもなっていた。このような交流が認知症予防に有効であることはこれまでも報告されている⁹⁾。運営スタッフは交流を通して認知症予防、地域の高齢者情報の把握も行っていった。このカフェに参加した際、認知症者を抱える家族(家族介護者)から介護疲労や外出の減少といった意見を頻りに聞くことがあった。介護を必要とする高齢者数は年々増加し、家族介護者に対する負担は今後ますます増加することが考えられる。家族介護者の抱える問題を解消し良好な健康状態(特に精神面)を維持しなければ、認知症者を含む高齢者の介護に支障をきたすと考えた。

表 1 著者が参加したボランティア活動

日付	学年	内容
2017/10月	1年生	喫煙防止活動 福山市薬剤師会と協同して喫煙者に対して一酸化窒素測定や喫煙指導を実施
2017/11月	1年生	健康サポートに関する啓発活動 健康サポートフェアへ参加しロコモ測定や血糖値測定などの実践指導の実施
2018/10月	2年生	ゲノム教育による疾病予防に関する啓発活動
2019/10月	3年生	大学祭の来場者に対して遺伝子に関するテスト運動型講義の実施
2018/11月	2年生	薬物乱用防止の啓発活動
2019/11月	3年生	地域の中学校に赴いて劇形式での薬物乱用防止教室を実施
2018/12月	2年生	ゲノム教育による疾病予防に関する啓発活動 地域のお祭りで小学生などに対して遺伝子に関する啓発活動を実施
2019/11月	3年生	広島県ヤング薬物乱用防止指導員の資格を取得 薬物乱用防止教育認定講師養成講座を受講し大学生薬物乱用防止教育認定講師を拝命
2020/ 9月	4年生	広島県介護福祉士会との交流会 グループホームに従事する介護福祉士との交流会に参加
2021/12月 2022/ 1月	5年生	認知症カフェ参加 地域の認知症カフェに参加して企画係を担い〇×クイズや体操を実施

以上の経験を基に、家族介護者の活力回復を主軸としたドラッグストア支援型認知症カフェ (Drugstore-supported Dementia café : DD カフェ) 実現に向けた取り組みを提案する。この試みはドラッグストアスタッフ (薬剤師、登録販売者、栄養士、ビューティーアドバイザー、主婦 [パート]、学生 [アルバイト] など) が認知症カフェに参加することにより、各職種の職能・得意分野を活かした企画を立案し、家族介護者にやすらぎの場を提供すると共に、活力を回復させることが目的である。また、家族介護者に対して健康サポート情報の提供やドラッグストアスタッフと関わる機会を増やすことにより相談しやすい関係性を構築し、セルフメディケーション志向の促進にも繋げていきたいと考えている。

認知症カフェの開催における運営課題として、開催場所の確保、運営資金、告知方法、企画立案などが挙げられる¹⁰⁾。既存の認知症カフェの多くは月に1度、介護・医療関連の施設で実施している。運営資金は約半数が1回につき1万円未満であり、法人の予算や自治体の補助金、参加費などで賄っている。参加費の多くは100円であり、その幅は広く無料から最大1500円であった。告知方法は個別勧誘、ポスターなどの設置、自治体や広報誌の利用などが挙げられる。企画として介護相談やアクティビティを行っている認知症カフェが多い^{7,10)}。既存の認知症カフェを参考にDDカフェの私案を以下に示す。開催場所はドラッグストアの空きスペースを利用する。運営資金は1回につき1万円程度とし、参加費は100円とする (運営スタッフは除く)。不足分は法人の予算や自治体の補助金で補填する。告知方法は町内会の回覧板や店内ポスターで行う。企画立案はドラッグストアスタッフの各職種が順番に担当することで負担を分散する。

表2に示すように、DDカフェの特徴は多職種がそれぞれの職能・得意分野を活かした企画を行うことで家族介護者の介護疲労を解消することである。具体的な概要を図2に示す。①同一企業内の複数のドラッグストアが認知症カフェを開催する。ドラッグストア間で開催日を合わせる必要はない。多職種が勤めるドラッグストアであれば店舗ごとに異なる企画を立案でき、参加者の興味を引く認知症カフェが開催できると考えた。回数は月に1度とする。②参加者は興味を引く認知症カフェを選択する。③業務の支障をなくすため、ドラッグストアスタッフからの参加は毎回2人以内とし、この内の1人が企画を担当する。企画内容は家族介護者を対象に活力回復を目的としたものとする。例えば、化粧品やサプリメントなどの健康サポート情報を提供することで家族介護者の気分転換を図り、介護疲労を解消する。また、④ドラッグストアスタッフ以外のボランティアスタッフ (薬剤師・介護職者・地域住民など：外部ボランティアスタッフ) は認知症者に対して談話や体操などを実施することで認知症予防を図ると共に介護者の負担軽減に携わる。認知症者への支援を充実させるために、参加者の人数はボランティアスタッフの2倍までとする。

表 2 企画内容の例

職種	企画内容 (例)
薬剤師	処方箋医薬品 (飲み方、副作用など)
登録販売員	OTC医薬品 (漢方薬の違いなど)
栄養士	栄養素や糖質制限食品など食事関連、サプリメントに関する情報
ビューティーアドバイザー	化粧品やスキンケア商品に関する情報
介護職員	運動、対応相談について
主婦	大人用おむつや歯ブラシなど日用品に関する情報
学生 (アルバイトや小学生など)	レクリエーションの実施 (クイズ、折り紙など)

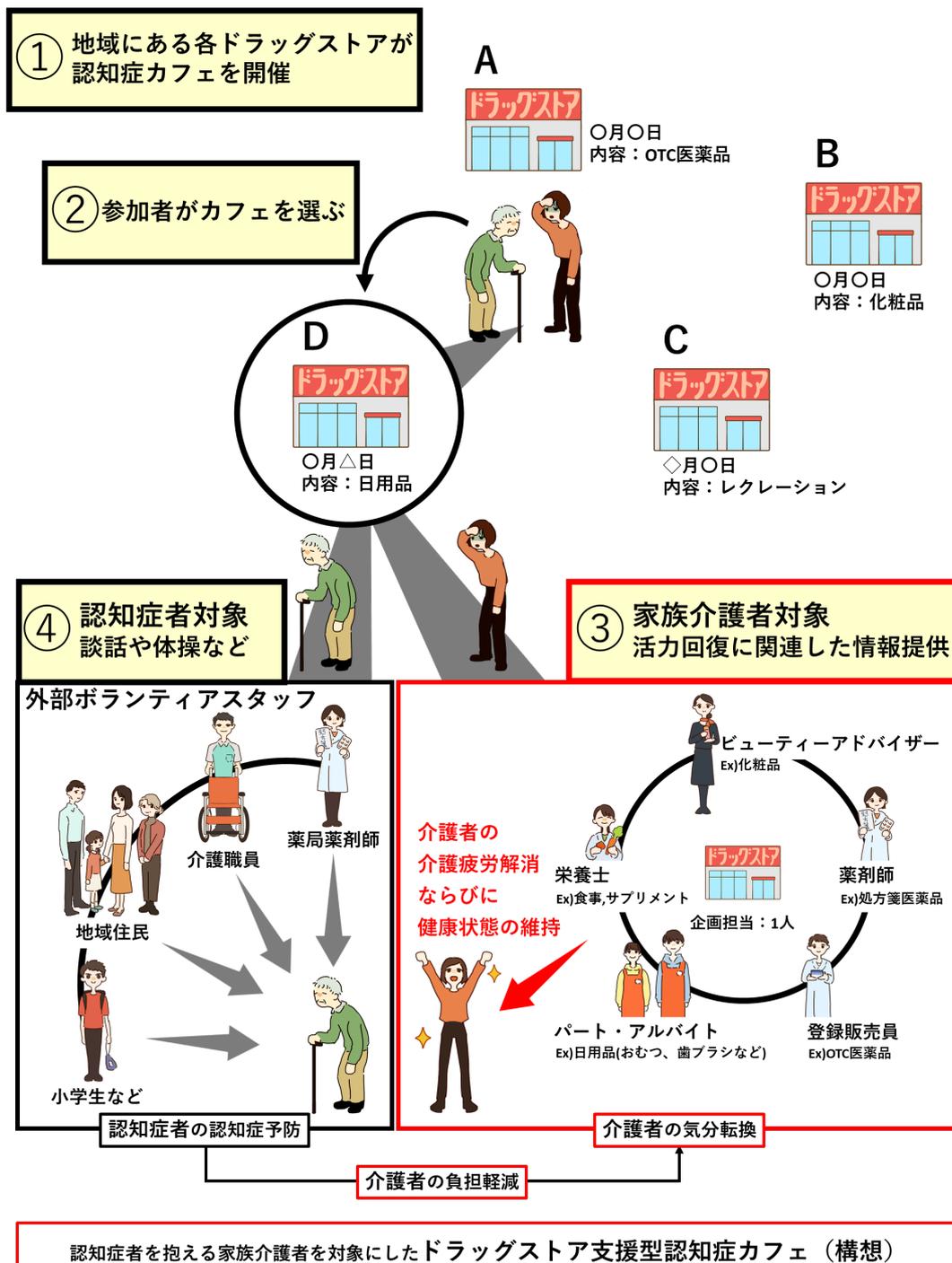


図 2 ドラッグストア支援型認知症カフェ (DD カフェ) の概要
 ※ イラストはオリジナル

DD カフェ参加者の利点を表3に示す。認知症者の利点は、定期的な交流（脳の活性化）や運動（フレイル予防）の機会を得ることである。家族介護者の利点は、責任を持てる他者（外部ボランティアスタッフ）に認知症者を任せることで、自由な時間を確保できることである。その時間で関心のある企画に参加することにより活力を回復することができる。また、日常生活へ還元することでQOLの向上が期待できる。さらに、様々な職種とその人柄を知ることで質問する抵抗感が軽減され、DDカフェ以外でも専門職に相談しやすくなる。その結果、化粧品や同類商品（大人用紙おむつのリハビリパンツと薄型軽快パンツ）の違いなど日常生活や介護に関する悩みごとについて介護者同士で解決できなかった疑問点の回答を得やすくなる。ドラッグストアスタッフ側の利点は、参加者に対して企画を立案し、自身の考えや調査内容を発表することでプレゼンテーションの練習や、参加者との会話を通してコミュニケーションの練習ができることである。さらに、目の前で商品説明に対する反応を見ることがや店舗見学を実施することで参加者がドラッグストアに求めるニーズを把握できる。ニーズを反映することで店舗の質の向上が期待できる。加えて、ドラッグストアで実施することにより、DDカフェで準備するお菓子や飲料水の入れ値を安く抑えることができる。その他、地域住民と連携することで地域貢献に関与することができると考えている。例えば、小学生と協同で認知症カフェを開催する場合、認知症者は小学生に昔話をすることでエピソード記憶の想起による認知症予防につながり、小学生は自身の住む地域のことを知り、情操教育や実施後の作文による授業の充実化を図ることができる。

表3 DD カフェ参加者の利点

	利点	期待される効果
認知症者	定期的な交流や運動する機会を得ることができる	認知症、フレイル予防
家族介護者	認知症者をスタッフに任せ、自分の時間をつくらることができる（休息）	活力回復
	化粧品、健康や日用品などに関する情報を得ることができる	QOLの向上
	専門職者との関係が近くなり、悩みごとを相談しやすくなる	QOLの向上
運営スタッフ	プレゼンテーションの練習やコミュニケーションの練習ができる	新人教育
	参加者が各職種や店舗に求めるニーズを把握できる	店舗の質の向上
	飲食物の仕入れ値を抑えることができる	運営資金の節約
	地域住民の健康状態の把握や高齢者についての情報共有が図れる	地域連携の充実化

これからのドラッグストアは地域包括ケアに参画し、地域住民の健康増進に貢献していく必要がある。図3に示すように①DDカフェを実施することができれば、②家族介護者の活力回復が見込むことができ、③認知症者の支援に繋がると考えている。DDカフェを通して家族介護者とドラッグストアスタッフ間で信頼性が構築され、④ドラッグストアへの相談件数も増える。その結果、ドラッグストアスタッフの自己学習が進み、⑤ドラッグストアスタッフの対応力・店舗の質の向上に繋がることが考えられる。相談の多い事例をDDカフェに還元することにより、さらなる家族介護者の健康増進が期待できる。このような好循環を行うことができれば地域住民が認知症に罹患しても住み慣れた場所で安心して暮らすことができる。現在の超高齢社会を支える一役としてドラッグストアが貢献していくことを切に願っている。

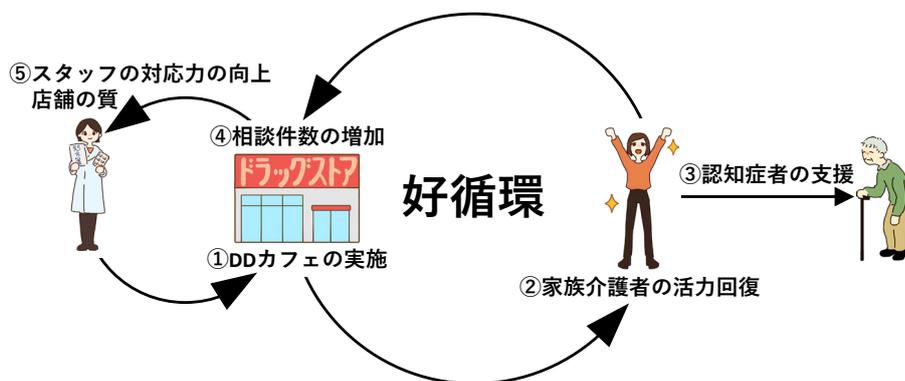


図3 ドラッグストアと地域住民の相乗作用

- 1) 人口推計 - 2022 年（令和 4 年）2 月報 総務省統計局
<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/pdf/202202.pdf>
- 2) 簡易生命表（基幹統計） 厚生労働省
<https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/seimei/list54-57-02.html>
- 3) 人口動態調査 - 結果の概要 厚生労働省
<https://www.mhlw.go.jp/toukei/list/81-1a.html>
- 4) 認知症高齢者数について 厚生労働省
<https://www.mhlw.go.jp/stf/houdou/2r9852000002iaul.html>
- 5) 平成 29 年版 第 1 章高齢化の状況 第 2 節高齢者の姿と取り巻く環境の現状と動向 3. 高齢者の健康・福祉
https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2017/html/gaiyou/s1_2_3.html
- 6) 厚生労働省ホームページ 福祉・介護 地域包括ケアシステム
https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/hukushi_kaigo/kaigo_koureisha/chiiki-houkatsu/
- 7) 認知症カフェの実態に関する調査研究
https://www.mhlw.go.jp/file/06-Seisakujouhou-12300000-Roukenkyoku/97_touhokuhukushi.pdf
- 8) 都道府県別 認知症カフェの実施件数
<https://www.mhlw.go.jp/content/000699029.pdf>
- 9) 地域で実施されている認知症予防活動の予防効果の検証について
https://www.jstage.jst.go.jp/article/jjpm/55/3/55_KJ00009844035/_pdf/-char/ja
- 10) A 県における認知症カフェ事業の現状と運営課題
https://www.jstage.jst.go.jp/article/jdcr/5/0/5_24/_pdf/-char/ja

なぜ私たち登録販売者が存在するのか。この問いについて深く考えたことがあるだろうか。登録販売者が存在する主な理由として、一般の生活者が医薬品を簡単にドラッグストアで手に入れられるようにするため、薬剤師しか医薬品を販売できない状況ではあまりにも負担が大きいから、などが挙げられると思う。しかし、他に登録販売者の本当の存在意義があるのではないだろうか。

医療機関・医療費の負担が大きくなりつつある日本では、2017年からセルフメディケーション税制が開始されるなどセルフメディケーションの推進がされている。認知度は2016年より向上しているが現在は横ばいとなっている。(表1)また、理解度においては少しずつ向上しているが、全体の3割以下というのが現状だ。(表2)つまり、『セルフメディケーション』という言葉は知っているものの、実際に理解している人は少ないということが言えるだろう。さらに私たち医療関係者はどうだろうか。理解をしているが、実際に推奨ができていくかといわれるとそうとは言い難い。私自身客として薬の相談をした際、登録販売者の方によって回答の質が違い、効果や副作用の説明のみを受けた経験もある。確かに登録販売者としての役割を果たしている。しかし、それは薬剤師であっても可能なのではないだろうか。

	2016/11	2017/3	2017/8	2018/3	2019/3	2020/3
TOTAL	25.3	50.9	57.1	64.6	71.3	72.1
男性計	24.6	46.1	53.9	61.2	69.0	69.5
女性計	26.0	55.8	60.2	67.9	73.4	74.8

	2016/11	2017/3	2017/8	2018/3	2019/3	2020/3
TOTAL	3.0	8.0	9.2	20.6	24.8	27.6
男性計	4.2	7.6	8.8	19.6	24.6	26.5
女性計	1.8	8.4	9.5	21.7	24.9	28.6

薬剤師だけでなく、私たち登録販売者がいる意味とはなにか。お客様にとって身近な立場から健康にアプローチをする私たち登録販売者は、お客様にとって最も身近で相談しやすい存在であるべきだと考える。そのためにはセルフメディケーションが国だけでなく、お客様自身にも良いということを知ってもらう必要がある。高齢化社会が進む日本において、国の医療費負担が膨大なことが非常に問題視されている。セルフメディケーションが進むことにより、医療費の削減が行われるため国の負担は減り、そのうえほかの事業に費用を充てられる。これを見ると国のみに利点があるように見受けられるが、そうではない。我々消費者にとっての利点を以下に述べる。

一つ目は医療や薬の知識が身につく点だ。少し体に不調が見られただけで病院に行くのが当たり前であった国民は、コロナ禍で病院に行きづらく困っているお客様も多かった。そんなお客様に対してセルフメディケーションのことを話すと知らない方が大半であった。「お客様が軽度の症状のうちはずいぶんドラッグストアに来てくだされば私たちが相談に乗りますし、不安なことがあれば病気のこと以外もご相談下さい。」とお伝えすると、「もっと早く来ていれば」とこぼされる方もいた。病院では敷居が高く、医者にはなかなか話せないような日常の悩み、食生活のことなど登録販売者のような身近な存在になら話せる方も多いようだ。私たちは、“病気の治療”の手助けはもちろん、“心の治療”にも深く関与・貢献ができる。ドラッグストアに来ていただければ私たち登録販売者が同じ目線で相談に乗ることができ、お客様に薬の知識を教えセルフメディケーションの大切さを直接伝えることが出来る。

二つ目は、医療機関で受診する手間と時間を省くことができる点だ。診療科によって病院を変えなければならない場合もあるうえに、病院は多くの場合待ち時間が発生する。ドラッグストアでは待ち時間が発生したとしても10~20分程度だろう。そのうえ、軽度の疾病の対処はドラッグストアで行うことで緊急性が高い患者様への治療に専念できるため、病院側としてのメリットも大きい。軽度だからといい最低限の治療を受けるだけより、軽度な症状だからこそドラッグストアで登録販売者が寄り添ったアドバイスをしていく方がお客様にとっては良いのではないだろうか。そして軽度の症状の場合にドラッグストアを利用することでセルフメディケーションを達成できており、自分自身の健康に責任を持ち行動していくことで今後の生活でもお客様自身が知識を得られること、重症化予防にも繋がるということを伝えていく。そうすることにより、お客様自身の『より自分の健康に気を付けよう』

という意識の動機付けになるだろう。私たち登録販売者は、健康面はもちろん薬害など危険なものからお客様を守る役割がある。しかしそれだけでなく、セルフメディケーションを説明・推進していくことで国や病院への負担を減らし医療に貢献、国民の健康に対する責任感を強くし、一人でも多くの患者様の重症化予防をすることが出来ると考える。そうすることにより、国にとって必要不可欠な存在になることができるだろう。そのためにはドラッグストア内で積極的に声をかけ、国からはより国民に伝わりやすいキャンペーンをすることを提案する。セルフメディケーション税制の理解度は3割以下となっている今、他の政策をしなければ高齢化が進む日本の負担が大きくなっていくだけだ。元々2021年までとされていたセルフメディケーション税制は2026年分まで延長となった。他にも手続きの簡素化や対象医薬品の追加など、国としての政策は行われている。¹しかし、国民に浸透していなければ意味がない。

表3 令和におけるセルフメディケーション国民推進政策

	政策	目的	ゴール
第1弾	CM チラシ作成	セルフメディケーション 税制への認知度を高める	国民の5割に浸透させる
第2弾	ドラッグストア での呼びかけ	対象者が知らない お客様へ利用を勧める	対象者一人でも多くに医療控除を受けさせる 対象者に近い者への浸透率を上げる
第3弾	病院内で 呼びかけ	医療負担を減らし、 浸透率を上げる	軽度の治療を受ける患者様をドラッグストアへ
第4弾	国民調査	国民の中でもどの層に 力を入れるべきか定める	浸透率が低い層への政策を行う
第5弾	浸透していない 層への政策	国民の多くに浸透させ、 医療費負担の削減	国民の7割に浸透させる

※自己制作案

そのためにこんな政策をしたらどうだろうか。自分の考えを表にまとめた。(表3) 認知度、理解度を上げるのは簡単な話ではないため、まずは認知度を上げ、次第に日常に浸透させる。セルフメディケーションが一番浸透すべきドラッグストアはもちろん、ドラッグストアで浸透

した後は病院でも広めていく。国から一方的な政策だけでは今までの日本と変化がなくなってしまうため、国民調査で国民の状況把握をする。調査の結果を参照に政策を行い、第5弾までには7割浸透を目指し、その後も政策を続け最終的には10割を目指すというものだ。今より認知度を上げ浸透させていくことで、国の医療費負担が軽減し、他の福祉事業などに力を入れることが可能になる。高齢者施設を増やすことや子供向けの政策を行うことができ日本の福祉にとっても良い影響があると思う。セルフメディケーションの推進は少子高齢化が進む今後の日本を変えてくれるのではないだろうか。この政策の上で最も活躍ができるのは、私たち登録販売者だ。全国の登録販売者の力を借り、意識改革を行い日本全体に推進させていくのだ。

私たち登録販売者はお客様に薬を売るだけではなく、セルフメディケーションを推進し日本の医療を支えるという使命がある。そのためにはより多く、国民のためにできることがあると考える。自分の働く店舗はもちろん、国全体への働きかけだ。そして一人でも多くのお客様のセルフメディケーションの手助けをし、一人でも多くのお客様の健康を守れる存在になりたい。ここに私たちの本当の存在意義があるだろう。

参考文献

¹ 自営百科 セルフメディケーション税制の改正 (<https://jiei.com/news/self-medication2021>)

※最終閲覧日 2021年10月22日

引用文献

表1・2 セルフメディケーション税制 16万人調査の結果

(<https://www.mhlw.go.jp/content/10807000/000732462.pdf>) ※最終閲覧日 2021年10月22日

我々日本人はどれくらいの人が歯の健康の為に自分に合った歯ブラシを使用しているだろうか。

私は今まで虫歯対策で歯磨きの為の色々な商品を使ってきた。だが、自分に合った商品に出会えるまで、数年以上の時間がかかってしまった。その為、磨き過ぎで知覚過敏になる等、逆に悪影響が出てしまった事もある。

自身のその経験から、歯磨きの強さやブラシの硬さなど、人によって向いている商品が異なるはずだと思った。しかし、歯磨きの観点でドラッグストアでの接客を思い返すと、登録販売者の方が薬の相談を受けているのは見たが、歯ブラシ等について聞かれている所は一度も見なかった。

このような経験から、登録販売者としての歯磨きへの取り組み方を考えることにした。

お客様個人に適切な歯磨き商品を提案・選択する事で、お客様の生涯の健康を維持・増進する。

セルフメディケーションを考えるにあたって、症状に合った薬を選ぶ対処療法ではなく、病気にならないように健康的な生活を送るのが大切だと考える。

そして、健康維持には欠かせない三要素⁽¹⁾である、食事・睡眠・運動のうち、今回は食事に着目する。

食事が健康にとって重要なのは、大きくは栄養摂取である。しかし、栄養摂取だけであれば、自分の歯で噛んで食べる以外にも手段はある。しかし、噛んで食べる事にはそれ以外にも良い効果が多くある。

一つ目は、神経系、特に脳の活性化である。

食べ物を見た目や匂い、食感や味覚などの五感を使って認識する。また、手を使って口まで運び、歯で噛み、飲み込む一連の動作。

これらは当たり前に行っているが、さまざまな情報伝達、指令系統を働かせている。それにより神経系が活性化される。また、噛む事で、脳の機能を向上させる効果もある。⁽²⁾

二つ目は、セロトニンの増加である。

噛むリズム運動でセロトニンが増加する。セロトニンは日中に作られ、脳の目覚めや、心身の活力に影響を与える。また、セロトニンは睡眠の質に大きく関わるホルモンであるメラトニンの材料となる。健康維持には欠かせない三要素の一つ、睡眠にも良い影響を与えることになる。⁽³⁾

この二点以外にも自分の歯で噛んで食べる事には、栄養摂取以上の健康効果がある。

次に、虫歯・歯周病による健康被害を考える。自分の歯で噛んで食べられない以外にも次のような問題がある。

虫歯菌と認知症には関係があるとの研究がある。認知症を患えば当然ながら、健康的な生活とは言えない。⁽⁴⁾

歯周病が重症化すると、口以外にも様々な病気や症状を引き起こす恐れがある。例えば、誤嚥性肺炎、脳梗塞・心筋梗塞、骨粗しょう症、細菌性心内膜炎、早産・低体重出産、糖尿病・肥満などが挙げられる。さらには、血圧や高脂血症、腎炎、関節炎、皮膚疾患など、自身の命に関わるものもある。⁽⁵⁾

歯の健康を損なうと、食事に影響が出るだけでなく、様々な健康リスクを抱えることになる。

自分の歯で噛んで食べる効果には、加えて、口腔内を清潔に保つ事がある。

食べものを口から摂り、噛むことで唾液が多く分泌される。唾液には口腔内を清潔に保つための自浄機能があるため、虫歯や歯周病になりにくくなる。⁽⁶⁾

一回の食事で噛む回数が、虫歯発生率が1.3%程度であった縄文時代には4000回だったのに対し、現在では600回程度と激減している。⁽⁷⁾⁽⁸⁾

自分の歯で噛んで食べることは、様々な健康リスクの回避に繋がる。

以上から、自分の歯で噛んで食べる事が健康維持に繋がると言える。

しかし、現代の生活では、縄文時代と違い、柔らかい食事・糖分の多い食事が増えている為、ケアをしないと虫歯になる可能性が高くなっている。⁽⁸⁾

そこで、口腔ケアを考えた際、様々な商品が存在するものの、これを選ぶ為の情報が少ない。

例えば、検索サイトで歯ブラシの選び方を検索した場合、歯ブラシの特徴は記載されているものの、商品の説明が多く、自分にはどれが適しているのかを判断するのが難しい。

そして、実際に人によって最適な歯ブラシは違う。歯ブラシには、長さ、大きさ、毛先の形状や硬

さなど、さまざまな種類の物があり、各自の口や手の大きさ、歯並び等の口の状態、歯間や歯肉の状況に合わせて最適な物を選ぶべきである。⁽⁹⁾にも関わらず、歯ブラシを買う時に重視するポイントの6割が毛の硬さとヘッド・ブラシの大きさを占めている。⁽¹⁰⁾

例えば、電動歯ブラシは、利き手の関係で左右の磨き方に差がでてしまう人、手がすぐに疲れる子供、手先が不自由になった高齢者などに特に有効である。⁽¹²⁾

しかし、力がある人が、強く歯に押し当てて使ってしまうと、逆に歯や歯茎にダメージを与えてしまう。⁽¹²⁾

このように、口腔ケアで最も一般的と思われる歯ブラシについてでも、商品選択の為の情報は広まっていない。このような状況では、専門家でない一般の人が、適切な口腔ケアを行うのは極めて難しいと考える。

そこで、ドラッグストアでも、健康に直結する歯の健康の啓発活動を行い、その人に合った口腔ケア用品を薦める施策を行う事が重要であると考え。個々人に最適な口腔ケアを推進し、その結果、生涯長きに渡って病気にならない健康的な生活を送って頂けるようにする事が、セルフメディケーションとなると考えている。

参考文献

(1)

FunLife 株式会社 One Life. FunLife.

<https://funlifejapan.com/2019/07/05/%E9%A3%9F%E3%83%BB%E7%9D%A1%E7%9C%A0%E3%83%BB%E9%81%8B%E5%8B%95%E7%B5%90%E5%B1%80%E4%BD%95%E3%81%8C%E4%B8%80%E7%95%AA%E5%A4%A7%E4%BA%8B%EF%BC%9F/>

(2)

Mocosuku (もこすく)

<http://mocosuku.com/2017121942961/>

(3)

健康管理能力検定 文部科学省後援

<https://kentei.healthcare/info/column/?p=2714>

(4)

足利市の歯医者 [歯科 あべクリニック (矯正・小児・口腔外科)]

<https://418dental-abe.com/column/20170220002000.html>

(5)

歯周病のトータルケアに クリーンデンタル 第一三共ヘルスケア

https://www.daiichisankyo-hc.co.jp/site_cleandental/column/vol3.html

(6)

Mocosuku (もこすく)

<http://mocosuku.com/2017121942961/>

(7)

松阪市の歯医者 林歯科医院 インプラント 矯正 歯周病

<https://www.hayashi-shika.com/topics/565/>

(8)

養命酒製造株式会社

<https://www.yomeishu.co.jp/genkigenki/trivia/060407/index.html>

(9)

8020 推進財団

<https://www.8020zaidan.or.jp/achieve/selfcare.html>

(10)

時事メディカル | 時事通信の医療ニュースサイト

<https://medical.jiji.com/prtimes/15431>

(11)

8020 推進財団

<https://www.8020zaidan.or.jp/achieve/selfcare.html>

(12)

名古屋市西区の歯医者のはのぞみ歯科医院 | 上小田井駅前

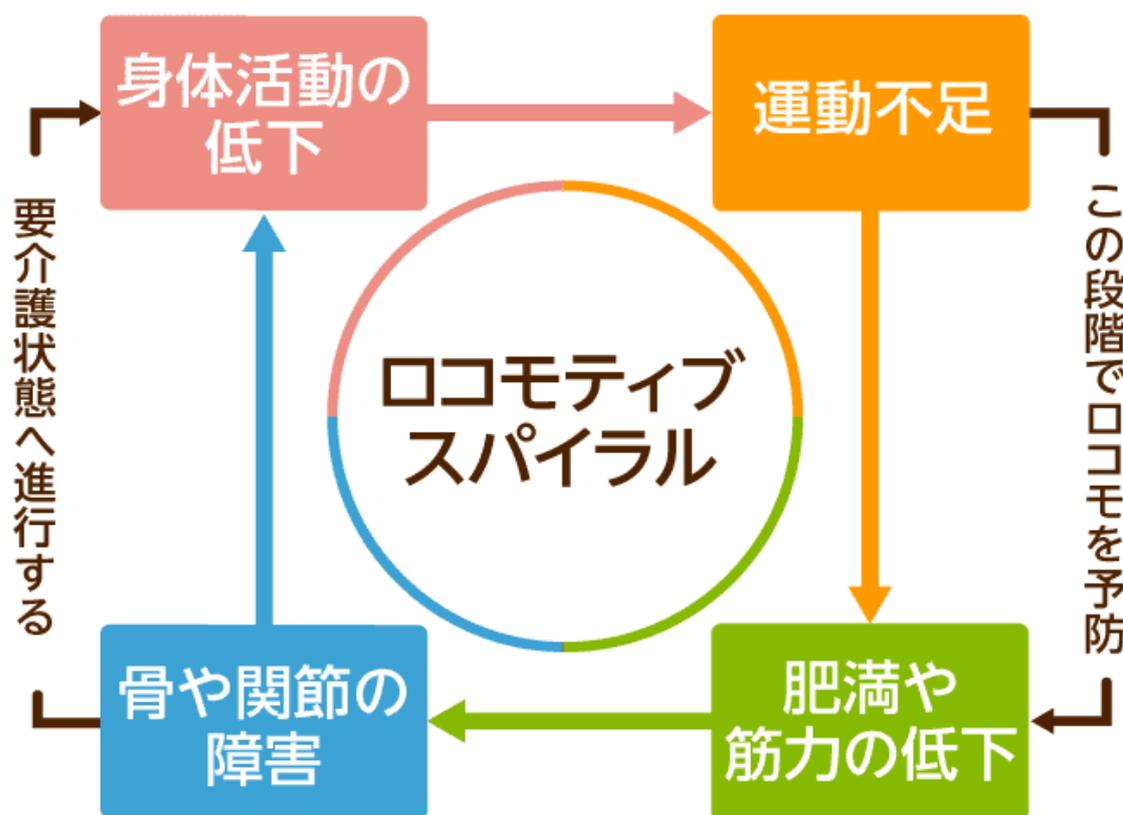
<http://www.nozomi-dental.jp/column/post-19/>

【はじめに】

現在の日本は超高齢者社会が進んでおり、総人口の約28.4%を占めているといわれています。日本の平均寿命は80歳で健康寿命は約70歳といわれており、他国と比べ比較的高い数字となっています。老化の進行によって臓器機能や運動機能、恒常性維持等が低下していき、病気やケガが生じやすい状態になります。老化と共に生じる病態の中で、最近新たに注目されるようになったものに、ロコモティブシンドロームがあります。

ロコモティブシンドローム(ロコモ)とは、「運動器の障害のために移動機能の低下をきたした状態」のことで、人間の歩く・立つ・作業するといった運動するための動作が低下し、寝たきりの状態になりやすくなり、要介護の危険性が高まります。主な原因は運動不足による筋力の低下です。ロコモが進行すると、運動不足により肥満や筋力の低下が進み、骨や関節が年齢とともに脆くなり、その結果身体の活動が低下して介護をしなければならない状態になっていきます。このように一つの原因から悪循環へもたらすことを「ロコモティブ・スパイラル」と呼びます。「ロコモティブ・スパイラル」を阻止するためには、日常生活において日ごろから適度な運動をして、タンパク質やカルシウム、ビタミンDやビタミンK等の栄養をバランスよく十分に摂取していくことが重要になっていきます。まず、足腰の筋力を保つことで骨粗鬆症や変形性膝関節症、脊柱管狭窄症等の生活習慣病を予防する対策ができます。さらに筋力をつけることで免疫力や身体能力が高まり、感染症やケガの予防に繋がったり、肥満による糖尿病や高血圧、脂質異常症等の生活習慣病リスクを抑えることができます。

ロコモティブシンドロームの原因と予防法



(ロコモの原因と予防法：「ロコモティブシンドローム」(ソニー健康保険組合) 2019年6月25日時点 <https://www.minnanokaigo.com/guide/disease/locomo/> より引用)

ロコモの患者数は2017年の時点で約4700万人で、介護サービスを受けている方の半数以上

がロコモ患者とされています。しかし、コロナ禍の影響で外出する時間が減り、運動不足、ストレスや身体による免疫力低下等が原因で、患者人数は年々増加していると推測されます。私が実習をしているドラッグストアの店舗では、筋肉や骨、関節に関わるサプリメントの購入率は高齢者の方や肥満体質の方が多いと感じています。理由として、

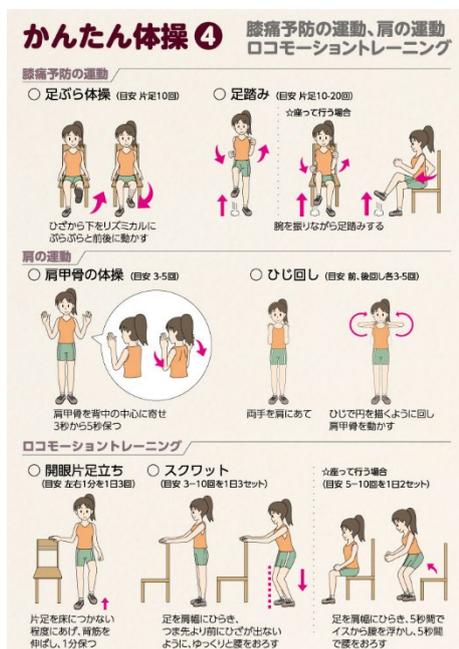
- 新型コロナウイルスの影響で外へ出かけなくなったから
- 歩くのが辛くなったから
- 階段を登ったり下ったりするのが痛くて辛いから
- よく転ぶようになったから（又は転びそうになるから）
- 運動をしなくなって行動が遅くなったから

などが考えられます。しかし、私が実習を通じて登録販売者が患者様から相談を受けている様子を見ると、購入者の中には、風邪薬や解熱鎮痛剤と同様に、筋肉や骨、関節に関わるサプリメントは服用するだけで改善されると勘違いをしている方も多くいると感じました。しかし、ロコモを予防するにはサプリメントを服用するだけでなく、運動もしっかり継続させていくことが必要です。単にサプリメントを販売するだけでなく、運動の重要性も伝えた上で販売していくことが重要だと思いました。私は「セルフメディケーション」と共に「ロコモティブシンドローム」という言葉と意味を多くの人々に知ってもらい、”運動を継続することが健康寿命を伸ばすことが出来る手段”として推進していくことが必要だと感じています。

「セルフメディケーション」と共に「ロコモティブシンドローム」を多くの人々に知っていただくために、以下の4つを提案します。

- TV 広告や SNS 広告等のデジタル型情報伝達
- 医療関係をテーマとした TV 番組で配信
- 学校の授業や講習会、教科書に搭載するなど若い世代から知識を身につける機会を設ける
- 高齢者を対象としたロコモ予防のための簡単な運動を紹介

スマートフォンの普及により、10代スマートフォンユーザーの約7割が SNS や TV 等のコンテンツから情報収集しています。これら若い世代の人へは TV や SNS を積極的に利用し、「セルフメディケーション」「ロコモティブシンドローム」という存在を知ってもらい、健康を維持することの重要性を伝えることが可能です。しかし、ロコモのリスクが高い高齢者が、若い世代と同じように情報収集することは難しいと思います。現在自治体の中には公式ホームページでロコモについての呼びかけをしていますが、ロコモのリスクが高い高齢者へきちんと伝わっていると言えないと思います。私は地域の多くの方に知っていただく一つの手段として、ドラッグストアで簡単なロコモ対策運動の少人数イベント（図を参照）を開催し、高齢者を中心としたお客様へレクチャーします。開催日時は、高齢者の来店頻度が高い平日の11時頃から約10分にし、気軽に参加できるようなイベントを開催したいと考えています。また、家やドラッグストア以外でいつでもできるように、難易度の違うトレーニングをいくつかまとめた紙を配布し、少しでも運動を継続していただけるような取り組みをしていきたいと考えています。



(ロコモの運動例：「かんたん体操アラカルト」
<https://ssl.city.fukuoka.lg.jp/yokatore/video/v13.html> より引用)

【まとめ】

- 医療費、介護費の削減
- 運動機能、免疫低下による生活習慣病の防止
- 高齢者の健康寿命を伸ばし、少子高齢化による介護問題、医療機関の負担を下げる。
- あらゆる感染や病気が拡散されても問題なく、多くの病床を確保できる環境を作る

これらを目標として、健康を維持し、少子高齢化がもたらす負担を最大限減らすようにすることで、医療費・介護費を緩和することができ、医療機関の病床の確保等、利用したくても利用することができない患者を救うことが出来ると考えています。

ロコモティブシンドロームの予防と健康寿命はイコールの関係にあり、健康を維持する大きな手がかりとなります。自分自身と現日本の医療環境を守るために、一人ひとりがセルフメディケーションを活用していくことが大切だと感じています。また健康寿命を伸ばすために、一人ひとりがロコモ予防を実行し正しい生活習慣を保つことで医療機関に頼りすぎない環境を作っていくことが必要だと思いました。

【参考文献】

・みんなの介護 【高齢者に多い】ロコモティブシンドロームとは？原因と予防のポイント
<https://www.minnanokaigo.com/guide/disease/locomo/>

・公益財団法人長寿科学振興財団 ロコモティブシンドロームの予防
<https://www.tyojyu.or.jp/net/byouki/locomotive-syndrome/yobou.html>

・内閣府 第1章 高齢化の状況 第1節 高齢化の状況
https://www8.cao.go.jp/kourei/whitepaper/w-2021/zenbun/03pdf_index.html

タイトル：ドラッグストアとは何かをもう一度考える

所属：東京医療秘書福祉専門学校

氏名：篠原 和希

最初に、今のドラッグストアの在り方を思い返してみると、医薬品以外にも日用品や化粧品等が幅広く品が置いてありとても便利になったと思う。私も買い物をするとバラエティーに富んでいて様々な商品を眺めるだけでワクワクした経験が何度もある。私自身もドラッグストアで働いていて、品数の多さに驚くほどだ。

私はドラッグストアが少しずつコンビニ化していると思う。これには様々なメリットがある。先程言ったように一つのお店で欲しいものが揃ったり、医薬品だけを置いてあるお店よりもお客さんとして入りやすかったりする。お店側としても、日用品等でお客さんを引き寄せるメリットなどがある。人が入ってもらわないことには経営は成り立たない。コンビニやスーパーの差別化としても医薬品が置いてあったり、化粧品が充実していたり、健康食品が豊富だったりと様々な利点がある。

しかし、本当にコンビニ化していることはメリットだけなのだろうか。お店に入り、日用品を買うついでに、常備薬の備えや湿布などを買い物かごに入れそのままレジに向かって購入しお店を出る。最近、こういうお客さんが増えたなど特に感じる。これが普通と感じている人も少なくないと思うし、私も別にこれが悪いと思っていない訳では無い。

ただ、私が個人的に残念に思ったことは店員さんとレジ以外で一回も会話をしていないことだ。コンビニやスーパーではお店の回転率をあげる目的としても効率が良いと思う。しかし、ドラッグストアだとどうだろう。人体の機能に影響を及ぼす医薬品が日用品と同じように普通に置いてある。これでは、今医師から処方されているお薬や一般用医薬品同士の飲み合わせなど注意すべき点を見落とす確率が上がってしまうのではないかとずっと思っていた。

確かに、医療用医薬品と違って一般用医薬品の良いところは医者診察は不要で簡単に素早く手に入るところだ。だが、簡単に手に入るという便利な一面がある一方で、その購入した医薬品が原因で重大な副作用などが起きてしまったらセルフメディケーションの意味を成さないのでは無いか。私は、日頃ドラッグストアで働きながら「せつかく医薬品を販売していて、登録販売者か薬剤師もいるのにもったいない」と考えていた。もし、お客さん側も店員さんに話しかけてお薬の相談を頼もうと思っても、ある店員はレジに追われていたり、またある店員は品出しに走っていたりなど忙しそうなお客さんを見てみると、相談したくても声をかけるのを諦めるお客さんも少なからずいると思っている。それでは、医薬品の知識を持った登録販売者たちがいても、そのスキルがほとんど生かすことができない。これは、お客さんの問題ではないのはもちろんだが、お店側の問題でもあると思う。例えば、「医薬品は必ずレジの後ろに置くこと」や、せめて「医薬品はレジからすぐに見えるところに置く」などの様な工夫一つだけでもすれば、だいぶ変わるのではないか。もちろんこうした工夫を実施している店舗もあるが、これらを難しいかもしれないが全国のドラッグストアで統一できたら確実にいい結果が得られるはずだ。そうすれば自然とお客さんとスタッフとのコミュニケーションが増え、それがセルフメディケーションの更なる推進にもつながってくると思う。医者ではなく、登録販売者からアドバイスを受けそれに基づき自らが薬を選択し購入する。当たり前のことかもしれないが、これをもう一度考え直すだけで変わると私は考える。

もう一つ提案がある。ドラッグストアと病院との連携を強めることだ。例えば、私が今働いているドラッグストアでお客さんへ受診勧奨をした時に、おすすめの病院があるかと聞かれたことがある。私はそこで気づいた。付近の病院の名前は知っているが、その先生がどのような先生なのか、男性なのか女性なのかも分からなかった。健康のアドバイスをする立場として言うべき知識なのではないか。このようなアドバイスをお客さんは求めていると思うし、信頼を得られるチャンスだと思う。また、実際のところ、ドラッグストアには行かず多少の風邪でも病院に行き診察まで長い時間待たされ逆に悪化させる人、その一方で病院には一切行かず市販薬のみで済ませ重大なレッドフラッグサインを見逃してしまう人も増えているのではないだろうか。もし、ここで二つの連携が取れていれば、こういった問題も減らせるだろう。例えば、ドラッグストアでまずカウンセリングをもらい市販

薬の対象外と思われる症状が出ていれば受診勧奨をする。ここまでは今までと同じかもしれない。だが、更に「この症状なら近くの〇〇病院がおすすめですよ。とても優しく説明も丁寧ですよ。」などといったご案内が出来ればより信頼感も高まると思う。そのためには先ほども言ったように、ドラッグストアと最寄りの病院が今よりも親交を深めていかなければならない。難しい話ではない。セルフメディケーションとは実際にこのような事をいうのではないかと個人的に思うし、ドラッグストアと病院の地域密着にもつながると感じた。以上をまとめると次の通りである。

一つ目は、ドラッグストアで医薬品を販売するときにレジの後ろなどに置くことを義務付けること。また、難しい場合はレジの前や店員さんから常に見やすい位置に置く。お客さんからすれば不便になると感じる人もいるかもしれない。だが、命に係わる生命関連製品だからこそのくらいの配慮をしてスタッフとのコミュニケーションをしやすい環境を作ることが大切だ。

二つ目は、ドラッグストアと病院の連携を今よりも強めること。ドラッグストアができたなら、周辺の病院にあいさつに行くなど、少しでも連携が取れるような工夫をする。お客さんや患者さんなど、地域の人々からしても、二つの連携が取れていることでの信頼感や、あのドラッグストアで勧めてもらえたという安心感を感じてもらえる。また、一番大事なセルフメディケーションの推進にも繋がる。

良い病院を教えてくれるドラッグストアがあれば、地域の人々はそこに足を運ぶだろう。待ち時間も短く、迅速にできる病院が存在すること、普段は一般用医薬品を購入する場だが、何かあれば受診勧奨をしてすぐに病院を紹介してくれるドラッグストアがあること。これが本来のセルフメディケーションの在り方だと私は思う。

タイトル：心に寄り添うドラッグストア

所属：東京医療秘書福祉専門学校

氏名：中村 はるか

最近ストレス社会という言葉をよく耳にします。特に若者の中で、人間関係や、仕事、学校など度重なるストレスによって心のバランスが崩れてしまったり、体調を崩す人が増えているそうです。普段どんなに健康な人でもストレスと上手く付き合っていかななくては、簡単に健康が崩れてしまうのです。

ストレス社会の中で、ストレスと上手く付き合い、心を健康に保つこともセルフメディケーションのひとつだと思います。

今のままだもドラッグストアは色々なものが揃っていて利便性はとても高いです。

しかし、実際私自身心に元気がないとき、少し体調が悪くても、ドラッグストアを訪れるという選択はあまりしません。

症状の相談をしたくてもドラッグストアのスタッフはみんな忙しそうにしている誰に相談すればいいのかわからなかったり、店内にいろいろな物がありすぎて探すのに疲れてしまったりすることが多く、ドラッグストアを訪れることに対してのハードルが高いと感じてしまうからです。

そのため、解決に近づくために訪れたドラッグストアで結局何も買えず逆に疲れてお店を出ることもたまにあります。

セルフメディケーションのお手伝いをするドラッグストアが、今後利便性だけでなく、安らぎや癒しの場として、心に少し元気がない人にも気軽に足を運んでいただけるようになったら良いと思います。

そこで私は心に寄り添うドラッグストアを提案します。

具体的に提案することは

- ・カウンセリングカウンターを設置する
- ・ストレスチェックシートを作成して、お客さまに活用してもらう
- ・本格的にアロマテラピーを取り扱う

以上の三点です。

まず一つ目のカウンセリングカウンターは、お客さまに「咳が出る」「鼻水が止まらない」等の困っている症状をカウンセリングシートに記入していただき、それを見ながら薬剤師や登録販売者が相談に乗ることができるカウンターを設置します。そうすることにより、「ドラッグストアの薬剤師や登録販売者は店舗業務が忙しくてゆとりを持って相談が受けられない。」という問題を解決できると思います。さらに、店内にカウンターを設置することで売り場に医薬品を並べなくてもカウンター裏に陳列しておけば良いので、お客さまから見た店内がすっきりしていて、視覚的に優しいドラッグストアになると思います。これにより、店内にいろいろな物がありすぎて疲れてしまう。という問題を解決できます。

また、事前にカウンセリングシートをスマートフォンで回答して予約してもらうようにすれば、待ち時間等のストレスもなくなります。

二つ目のストレスチェックシートは、自身がどのくらいストレスを感じているのかをチェックできる簡単なシートを作成して、お店にQRコードを掲示し、お手持ちのスマートフォンで回答できるようにすることで、手軽にストレスチェックをしてもらえるようにします。

ストレス面では気になることが特にないという、ただ医薬品を買いに来たお客さまの中にも、ストレスチェックシートを回答してみた時にもし気になる点があれば、もう少し自分に優しくするきっかけになると思います。

ストレスチェックシートでストレスの可視化をすることで、疲れを感じている人にも、そうでない人にも、自身のストレスマネジメントに役立ててもらうことができます。

三つ目のアロマを本格的に取り扱うことは、店内にアロマを置くことで、医薬品のみを購入しに来たお客さまもお店に来るだけで癒しになると思います。

アロマは西洋医学では解決しきれない心のケアにも効果が期待されているそうです。外からも内からも健康に寄り添うために、ドラッグストアで働く登録販売者が、アロマの資格も取得することで、お薬とアロマ両方の知識を合わせたカウンセリングを行うことができれば、お客さまにとってより満足度の高い場所になるのではないかと思います。

「アロマはたくさん種類がありすぎて難しそう。」というイメージを持つ人にも、正しい知識を得られる場があれば、気軽に利用してもらえんと思います。専門店にはなかなか行きづらいという方も、ドラッグストアなので医薬品を買いに行くついでに利用しやすく手軽に試しやすいです。

また、ストレスチェックで可視化された自身のストレスケアをしたい。と思っているお客さまへの提案の一つとしても良いのではないかと思います。

以上三点を取り入れた心に寄り添うドラッグストアで、多くの方がストレスと上手く付き合っていけるようお手伝いのできたらいいなと思います。

実際、アロマを取り扱ったり資格を取得したりするには時間がかかります。しかし、カウンセリングシートを作成し、事前にスマートフォンで入力してもらいお客さまに持参してもらうことや、ストレスチェックシートを作成することはがんばればすぐにできることだと思います。

私は来春ドラッグストアに就職をします。その中で小さなことから自分ができることを進めて、ドラッグストアで心の面でもセルフメディケーションのお手伝いができるようにしていきたいです。

少しでも多くの方が穏やかに過ごせますように。

本誌記載作品の無断複写・転載を禁じます

複写・転載をする場合は、

(一社)日本チェーンドラッグストア協会・サポートセンターに
ご連絡ください。

〒222-0033

横浜市港北区新横浜 2-5-10 楓第2ビル 4階

TEL:045-474-1311 FAX:045-474-2569