経済状況の悪化や医療費抑制の動きなどを背景に，薬局の経営環境は厳しさを増している。各薬局に生き残るための知恵や工夫が求められるなか，今後の薬局のあり方を議論する場として，保険薬局経営者連合会が2011年2月に設立された。同連合会からは今後どのようなメッセージが発信されていくのか。山村真一会長に聞いた。

薬局は医療のファーストゲートキーパー

山村 真一氏（保険薬局経営者連合会会長）に聞く

「薬局」を主語として未来を考える

――保険薬局経営者連合会（以下，薬経連）を設立した経緯を教えていただけますか。

医薬分業が社会に浸透していくなかで，薬剤師が会員となる薬剤師会という会員組織は存在していましたが，薬局が会員となる組織の整備は十分ではありませんでした。一部の大手チェーン薬局の団体は存在しますが，数のうえで大多数を占める小規模独立系薬局の全国組織が存在していなかったのです。

そこで全国展開を視野に入れ，最初は政令指定都市の薬局経営者を中心に，これからの薬局はどうあるべきかを考える研究会で2年ほど活動し，2011年2月に一般社団法人の設立に至りました。今後は医薬分業の本質を考えながら，国民から求められる医薬品提供施設としての薬局のあり方を考えていきたいと思っています。

――薬剤師ではなく薬局のあり方を考えていくのですね。

そうです。薬経連は薬局経営者の団体で，会員は薬局です。4月末時点で70社約200薬局が会員となっています。一方，会員が薬剤師である日本薬剤師会は薬剤師の職能団体であり，会員の対象も会の目的も違いますので，日薬とも問題なく共存していけるはずです。

薬経連では，薬局が社会のインフラとしてどう生き残っていくかを議論していきます。その背景には，経済状況の悪化や少子高齢化の進展など，日本を取り巻く状況の変化があります。社会保障制度を持続可能なものにするには今後ますます多くの方策が模索され，調剤報酬改定などが厳しくなることが予想されますから，薬局も生き残る術を真剣に考えなくてはなりません。薬剤師は，薬局薬剤師だけでなく病院薬剤師や大学教員，行政，製薬企業など多方面で，いろいろな立場で活動しています。私たちの未来を考えるうえで，これ

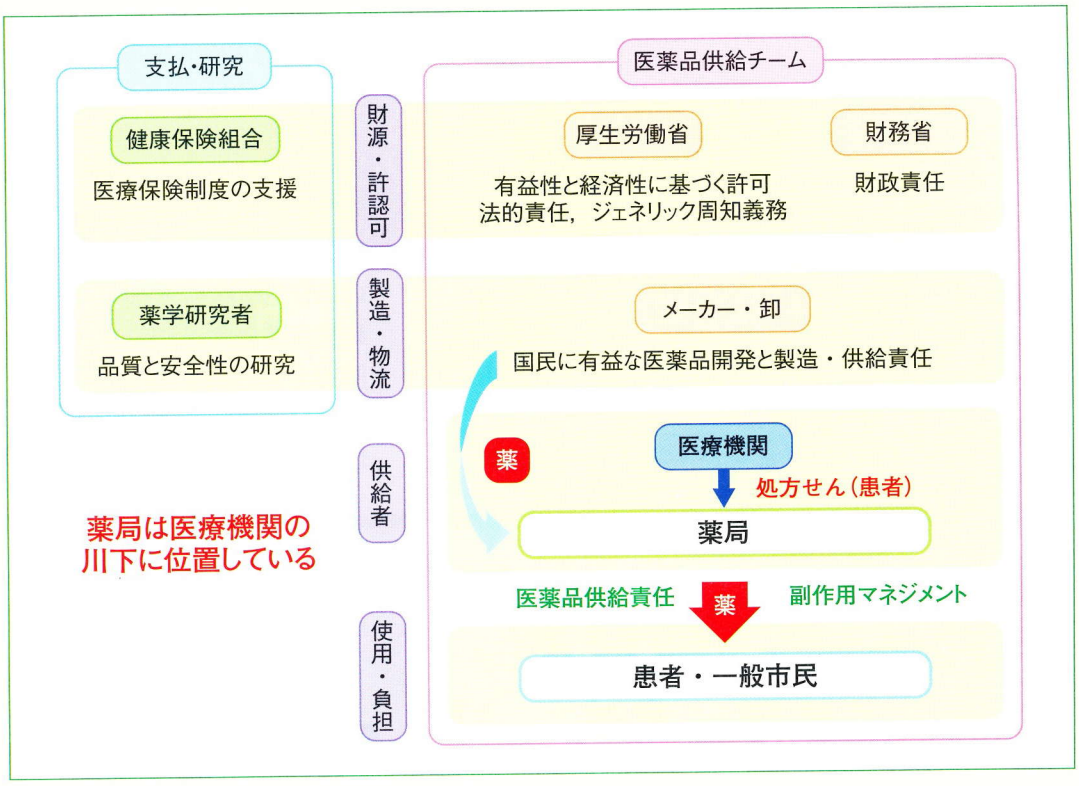

図1 医薬品供給の最終ゲートキーパーとしての薬局

までは「薬剤師」を主語として語られることが多かったのですが，薬経連では，ユーザーの視点から「薬局」を主語として「薬局の存在意義」，「薬局の活用」などを語り行動していきたいと思います。

ポスト処方せんの薬局経営へ

――具体的な活動内容を教えていただけますか。

薬経連の活動は大きく2つあげられます。1つは会員へのサポート，もう1つは社会貢献です。会員の多くは，個人経営で規模がそれほど大きくない薬局ですから，会員同士で支えあうことができる組織をもつ意味は大きいと思います。経営的なサポートだけでなく，たとえば，もしも今回の震災のような非常時に遭遇してしまった場合，助けてくれる組織が存在することは大きな支えになるのではないでしょうか。また，社会貢献としては，国民の視点に立って医薬品提供施設として求められるサービスとは何か，あるいは，医療経済の視点では医療コスト低減を実現するために薬局が果たせる役割とは何かを考え，行動していきたいと考えています。

――医療コスト低減のために，薬局はどのような役割を担うべきでしょうか。

あらためて医薬分業の本質を考える必要があるのではないかと思っています。医療コスト低減で求められているのは国家負担の低減ですから，私たちに直接要求されることとしては薬剤コストの低減，そのためのアクションのひとつがジェネリック医薬品の使用促進ですね。しかし，未来を見すえたら，それはまず最初に解決すべき課題であると気づくはずです。

私たちにとって重要な課題はその先にあって，それが医薬分業の本質を考えるということだと思うのです。言い換えると，薬局の位置づけを再考するということです。「国家負担の低減≒保険医療コストの低減」と捉えれば，これまで処方せん調剤に経営基盤を置いていた薬局にとっては，厳しい未来の到来を意味します。もともと厳しかった国家財政のうえに今回の大震災の

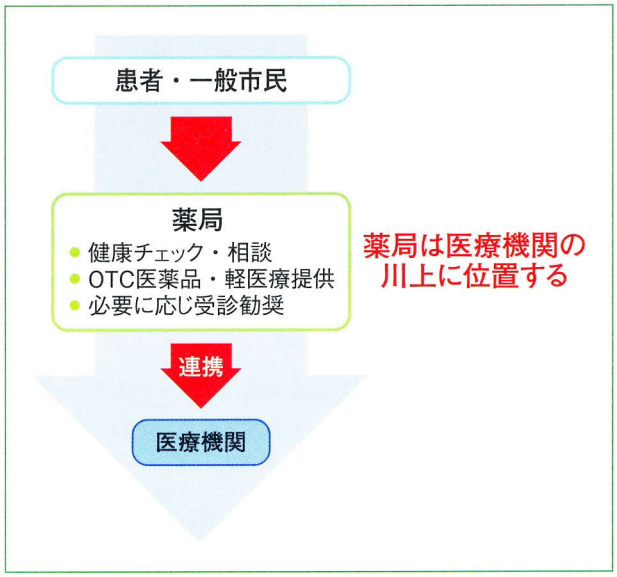

図2　医薬品供給のファーストゲートキーパーとしての薬局

負担が重くのしかかってくる現状を考えると，その厳しい流れは避けられないでしょう。そうであれば，薬局の経営基盤のなかで処方せんへの依存度を下げていかざるをえませんので，何らかの新たな戦略を打ち出す必要があります。

そのポスト処方せん経営戦略のひとつが「川上戦略」です。医薬分業前は，医療機関と薬局は独立した存在でしたが，医薬分業後は，院外処方せんの発行者と調剤者という直線的な関係になってしまい，薬局は処方せん発行者の“川下”を目指すかたちで医薬分業率を上昇させてきました（図1）。もちろん医薬品供給の最終ゲートキーパーとしての役割を担う意味は大きいのですが，これからは医薬品供給のファーストゲートキーパーを狙う川上戦略が必要だと考えています（図2）。

薬局が最大限に活用される仕組みを

――そうなると，幅広い相談に対応するための知識や情報の蓄積が求められますね。

住民が健康や病気の相談で最初に立ち寄るファーストゲートキーパーとなりますので，薬局薬剤師にはプロフェッショナルなジェネラリストとしての役割が求められます。必要な知識，情報，スキルの向上は当然ですが，薬局としての機能の拡充も今後の課題となるでしょう。

たとえば，本誌2011年1月号（6頁，Report「糖尿病の早期発見に薬局を活用」）でも紹介されたように，東京都足立区ではHbA1cの自己測定を薬局で行う取り組みが行われています。また，ボグリボースやエナラプリルといったスイッチ候補成分への対応などは，新しい市場の到来を意味します。薬局の未来を考えるうえで，これらの動きに秘められている意味を十分理解しなくてはなりません。

――薬局による社会貢献として，医療コスト削減以外には何が考えられますか。

やはり医薬品提供における安全の担保です。先ほど申し上げたとおり，薬局は医薬品提供の最終ゲートキーパーとしての機能が求められてきたわけですが，今後，医療の高度化と本当の意味での“医”と“薬”の分業を進めていくうえで，副作用マネジメントがこれまで以上に求められることは間違いありません。

そのためには，たとえば副作用と疑われる例を収集するための薬局のネットワークの再構築が必要となります。多くの薬局にパソコンが常備されている現在，インターネットなどを使って症例を収集・分析するような仕組みが必要でしょう。副作用とはすぐに断定できないような事例でも数多く集まれば，そこから傾向がわかってくるかもしれません。そういう仕組みづくりに薬局というインフラを活用することも社会貢献のひとつと考えていますし，薬経連でも取り組んでいきたいと考えています。

――種々の取り組みを行ううえでも薬経連の規模の拡大が必要になりますか。

趣旨に賛同してくれる薬局には入っていただき，ぜひ一緒に活動していきたいですね。7月10日に設立記念セミナーを開きますので，お問い合わせをお待ちしています。やみくもに会員数を増やすつもりはありませんが，やはりマンパワーは必要です。また，一方では倫理綱領をつくり，使命感と厳しさをもって従来型の医薬分業から新型の「医・薬分業」に向かって是々非々で前に進んでいきたいと思います。