

# Reach

2021.  
Winter  
No. 6

## CONTENTS

進化する保険薬局 ■ “健康が笑顔の源泉になる社会”づくりを目指す 調剤事業から進化する総合ヘルスケア企業	I&H株式会社	01
連 載 ■ 薬剤師の法的パラダイム(第6回) 「オンライン服薬指導と0410対応」		08

## “健康が笑顔の源泉になる社会”づくりを目指す 調剤事業から進化する総合ヘルスケア企業

超高齢社会の到来により、良質かつ適切な医療へのニーズがますます高まる中で、保険薬局を取り巻く環境は大きく変化している。特に、最近では多職種および他医療機関との連携や専門性の強化などが求められるようになり、保険薬局としてこれを実現するためには、業務の効率化や経営基盤の安定化などが重要な課題となってきた。これに対応するため、阪神調剤グループは2019年にI&H株式会社として生まれ変わり、調剤薬局事業のみならず、コンサルティング、人材紹介・派遣、介護などを含めた周辺事業の拡大にも力を入れている。



湘南藤沢店

### 総合ヘルスケア企業＝I&H株式会社として 生まれ変わった阪神調剤グループ

1976年の創業から45年来、北海道から沖縄まで全国に600店舗近い調剤薬局事業を展開する阪神調剤グループ。2019年にはより幅広いヘルスケア事業の展開を目指しI&H株式会社として新体制となり、現在では総合ヘルスケア企業として保険薬局を中心とした幅広い医療関連分野で事業展開を行っている。

社名のIはInclusion、HはHealthcareの頭文字であるという。“健康が笑顔の源泉になる社会”をつくることをビジョンとし、これを実現するためには“人”と“人”とのつながりが大切であり、様々な垣根を越えてInclusionしていく必要があるという思いが、I&Hという社名に込められている。

また、同社の経営理念は「創造と躍動」であり、新たなものを創出し社会に価値を生み出す企業を目指すことや、心と体の健康を人の笑顔の源泉にすることなどを経営目標としている。

そして、“誰のための医療か”を誠実に考え、本当に必要

な医療と医薬が、必要とする人に必要なぶんだけ届けられる社会にしたいとの考えのもと、その具現化に向け、総合ヘルスケア企業として事業展開を推進中だ。

### 大手調剤薬局企業として、 社会貢献や薬剤師の社会的地位向上を目指す

近年、保険薬局に対しては、かかりつけ機能や健康サポート機能に代表される対人業務や、地域包括ケアシステム実現に向けた多職種連携による地域医療への貢献などが求められている。このように、保険薬局を取り巻く環境が大きく変化の中で、今後、業界全体はどのような方向に向かうのだろうか。

I&H株式会社を率いる代表取締役社長の岩崎裕昭氏に伺った。



I&H株式会社  
代表取締役社長  
岩崎 裕昭 氏

「現在、国内の調剤薬局市場は約7.5兆円の規模がありますが、調剤専業大手企業5社と大手ドラッグストアの保険事業で約1.5兆円の売上となっており、大手企業で約20%の売上シェアを占めていることとなります。最近の調剤薬局を取り巻く環境変化に対応し、求められる薬局機能を維持していくためには、ますます業務の効率化や経営基盤の安定化などが重要な課題となってきます。このため、今後もM&Aなどによる業界再編が進み、3年後には大手企業の売上シェアは40%近くまで拡大するのではないかと予想しています」。

また、調剤薬局事業における大手企業の果たすべき役割は大きいと岩崎氏は指摘する。たとえば、僻地や離島への出店などは中小規模の事業者では難しい。また、医療的ケアが必要な障がい児・者への処方などの調剤は一般的には利潤は殆どない。しかし、このような処方箋の対応も誰かがやる必要があり、規模（資本力）のある大手企業が引き受けるべきという。

岩崎氏はI&H株式会社設立によって、幅広い社会貢献が可能になったと語る。

「当社は、創業から45年間にわたり、地域住民の皆様や従業員を含めた多くの方々から支えられ、今日を迎えることができています。これまで支えてくださった皆様に応返ししたいと考えています。I&H株式会社が設立されたことにより、社会貢献を目指した幅広い総合ヘルスケア事業を展開することができます」。

この社会貢献の一環として、I&H株式会社では2021年6月から新型コロナウイルスワクチンの職域接種を行い、従業員やその家族だけでなく、広く一般住民も接種対象としたという。また、大震災からの教訓をもとに、太陽光や風力発電により停電時にも一定の電力を確保し、格納シェルターに食料や薬剤を備蓄するような災害対策モデル店舗を開設するなど、実践する社会貢献は多岐にわたっている。

岩崎氏に今後の抱負について伺った。

「企業活動を通じて、医療従事者としての薬剤師の社会的地位をより向上させていく必要があると考えています。そして、今こそがそのチャンスではないでしょうか。この実現を目指し、これまでの常識を常に疑いながら、スピード感を持って事業展開に取り組んでいきます」。

## 調剤薬局事業を核とした総合ヘルスケア事業

1976年に第1号店(神戸市)を開業して以来、長い歴史をもつ調剤薬局チェーンとして全国にネットワークを広げてきたI&H株式会社。現在は「調剤薬局事業」だけでなく、「コンサルティング」「派遣紹介」「認定栄養ケア・ステーション」「ヘルスケア」「教育」「介護・福祉」「障害者雇用」などを含めた幅広い事業を展開しながら、地域住民の暮らしと健康に貢献している(図1)。

### ■調剤薬局事業

人材育成に注力し、幅広いサービスで地域医療に貢献する保険薬局を運営

「調剤薬局事業」としては全国にネットワークを広げ、

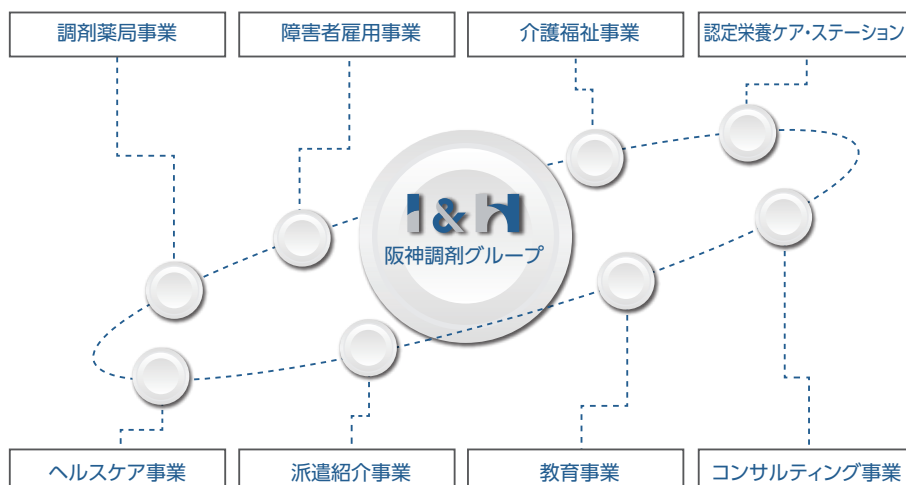
各々の地域性や特色を活かした薬局運営を行い、地域の“かかりつけ薬局”または“健康サポート薬局”として人材の育成にも注力、各店舗が積極的な地域サービスを展開している。同社の調剤薬局事業の特徴について、常務取締役 調剤薬局事業支援本部長の山田友香氏に話を伺った。

「人とのつながりを大切にしながら全国に事業を展開していく中で、私たちの経営理念やビジョンに賛同し、当



I&H株式会社  
常務取締役  
調剤薬局事業支援本部長  
山田 友香 氏

図1 総合ヘルスケア企業としての事業





社グループの一員として歩みを共にしてくれる仲間も増えてきました。そして、M&Aなどを通じて仲間の輪が広がっていますが、これまで培ってきた各地域で根つき引き継がれている地縁を大切に守るため、M&A後も店舗の名称や従業員などはそのまま残していることが、当社の大きな特徴の1つとなっています。

このように、各地域に応じた多様性を重視し、決して金太郎飴のような店舗運営は行わないことが、同社のポリシーとなっている。

では、M&AでI&H株式会社のグループ店舗となることで、どのようなメリットがあるのだろうか。

山田氏は、まず従業員の教育面からのサポートについて語る。

「中小規模の保険薬局では従業員教育にも限界がありますが、当社グループの一員になることで、全社で統一された質の高いカリキュラムによる教育を受けることができます。当社は“医療を支えるのは人である”という精神のもとで、創業以来、社員教育には特に力を入れてきました。人間性と専門性を兼ね備えた医療人を一人でも多く育成し、新しい時代の保険薬局と一緒に切り開いていくことが、私たちの願いです」。

更にI&H株式会社の一員となることで、教育以外にも様々なメリットがあることを山田氏は指摘する。

たとえば、在籍する栄養・食事のプロフェッショナルである管理栄養士により、地域の方々に対してよりきめ細かい健康サポートが提供できるなど、調剤の枠にとどまらないサービスを展開することが可能となる。また、医療機関に対するコンサルティングや人材紹介・派遣など、幅広いサービスで地域医療に貢献する店舗運営が実現するという。

## 自分らしい働き方ができる、 多様なフィールドとサポート体制を整備

加えて、山田氏が強調するのは、働き方にも多様性が求められる現代社会の中で、I&H株式会社では薬剤師一人ひとりが多様な選択肢の中から自身に合った活躍の場を選ぶことができる環境が整っていることだ。

具体的には、全国すべての地域が勤務対象となり、多彩な経験を積むことができる「総合職コース」、北海道・東北・関東・中部・北陸・関西・中四国・九州から勤務したいエリアを選択できる「ワイドエリアコース」、実家や自宅から通える範囲内での店舗勤務となる「エリアコース」などの中からコースを選択することができ、その後もキャリアプラン・ライフプランに合わせてコースの見直しや変更もできる。つまり、その時々で自分に合ったベストな働き方を選択することが可能となる(P7.図3)。

「たとえば、総合職を選択すると全国の店舗が勤務対象となり、薬剤師として様々な実践経験を積むことができま

す。また統括マネージャーや経営マネジメントなど本部の仕事についても学ぶ機会が得られ、幅広いキャリアを身に付けることも可能です。このように、I&H株式会社には自分らしい働き方ができる多様なフィールドとサポート体制が整っています」と山田氏は語る。

また、同社では産休・育休などの育児短時間勤務制度を整えており、結婚後や出産後も安心して働き続けられる環境となっている(短時間勤務は小学1年生1学期修了まで)。こうした制度の充実により、産休・育休後の職場復帰率も高いという。

## 接客時間を少しでも多く持てるような 店舗設計や店舗内設備の工夫

人と人とのつながりを重視するI&H株式会社では、店舗設計や店舗内設備についても様々な工夫をしている。調剤薬局事業支援本部薬局支援部長の大野英樹氏に、同社のポリシーについて伺った。

「地域の患者さんや住民の皆さんが気楽に立ち寄れるような店舗の空間を作り出すことが重要で、各店舗に応じた様々な設計を心がけています。加えて、来局した患者さんに対して薬剤師やスタッフが向き合う時間を少しでも長く確保できるよう、店舗設計や店舗内設備の面からの工夫にも力を入れているのが当社の特徴でもあります」。

最適な空間づくりの例をあげると、地域の方々が気軽に立ち寄れる環境づくりを心がけて設計された健康サポート薬局には工夫がなされたコミュニティスペースが用意され、料理教室や健康講座などの開催、健康測定や様々な情報交換などの場が提供されている。



I&H株式会社  
調剤薬局事業支援本部  
薬局支援部長  
大野 英樹 氏

写真 最適な空間づくりを目指す店舗設計



一方、薬剤師やスタッフが来局した患者さんと向き合う時間を少しでも多く持てるように、I&H株式会社では、ほぼ全店舗に電子薬歴やピッキング監査システムが導入され、業務の効率化を図っている。特に、ピッキング監査システムは独自開発しており、最近では指先に装着するリングスキャナも一部の店舗で導入し始めたという。

「当社独自のシステムにより、ピッキング、更には在庫管理までを一貫して行うことで、過誤防止から効率的な業務運用にまで役立っています」と同社独自のシステムを使うことによる成果について、大野氏は語る。

### コロナ禍における新たなサービスの展開

会計時にスタッフがかける時間を、患者さんとの接客などに充てるため、非接触(キャッシュレス)精算機を導入しているが、より発展させた取り組みとしてセルフ精算機の導入も進めている。

また患者さんの薬局での待ち時間解消や、薬局内での新型コロナウイルス感染拡大防止のための取り組みとして、処方薬の即時配送サービスを開始した。

「当社では、神戸市の店舗において2021年1月より処方薬の即時配送サービスを開始しています。これまで、処方薬の配送サービスは行われてきましたが、翌日配送が基本であり、同日中に配送されるサービスはこれが初めてとなります。サービス料金は1回につき300円で、薬剤師による服薬指導の後に、同日中に自宅宛てに処方薬が配送されます。今後は、対象エリアや実施店舗を順次拡大していく予定です」(大野氏)。

## ■コンサルティング事業

医療の明日を共に創るため、  
開業支援以上に開業後の“盛業”にこだわる

地域の中で総合ヘルスケア企業として健康サービスを展開していくためには、病院やクリニックなど医療機関との連携が重要であり、これらの医療機関は健全に運営されている必要がある。つまり、I&H株式会社が目指す事業を実現していくためには、地域の医療機関の盛業が必要条件となる。このため、同社では“医師盛業コンサルティング”事業にも注力している(図2)。同社で執行役員ヘルスケア開発部長として本事業を率いる杉本亮氏に話を伺った。

「医師の開業支援は、専門のコンサルティング会社や医薬品卸、保険薬局などの様々な会社によって行われています。しかし多くの場合、開業後のフォローアップは十分とはいえません。しかし、当社では開業後の“盛業”に向けた取り組みに特にこだわっており、これが他社と差別化できる独自の強みと自負しています」。

具体的には、開業後も二人三脚でのサポートを心がけ、ホームページの制作やリニューアルなどを含めた集患広告戦略、更に集患イベントの企画や開催など、ソフトとハードの両



I&H株式会社  
執行役員  
ヘルスケア開発部長  
杉本 亮氏

図2 開業から盛業に向けた支援

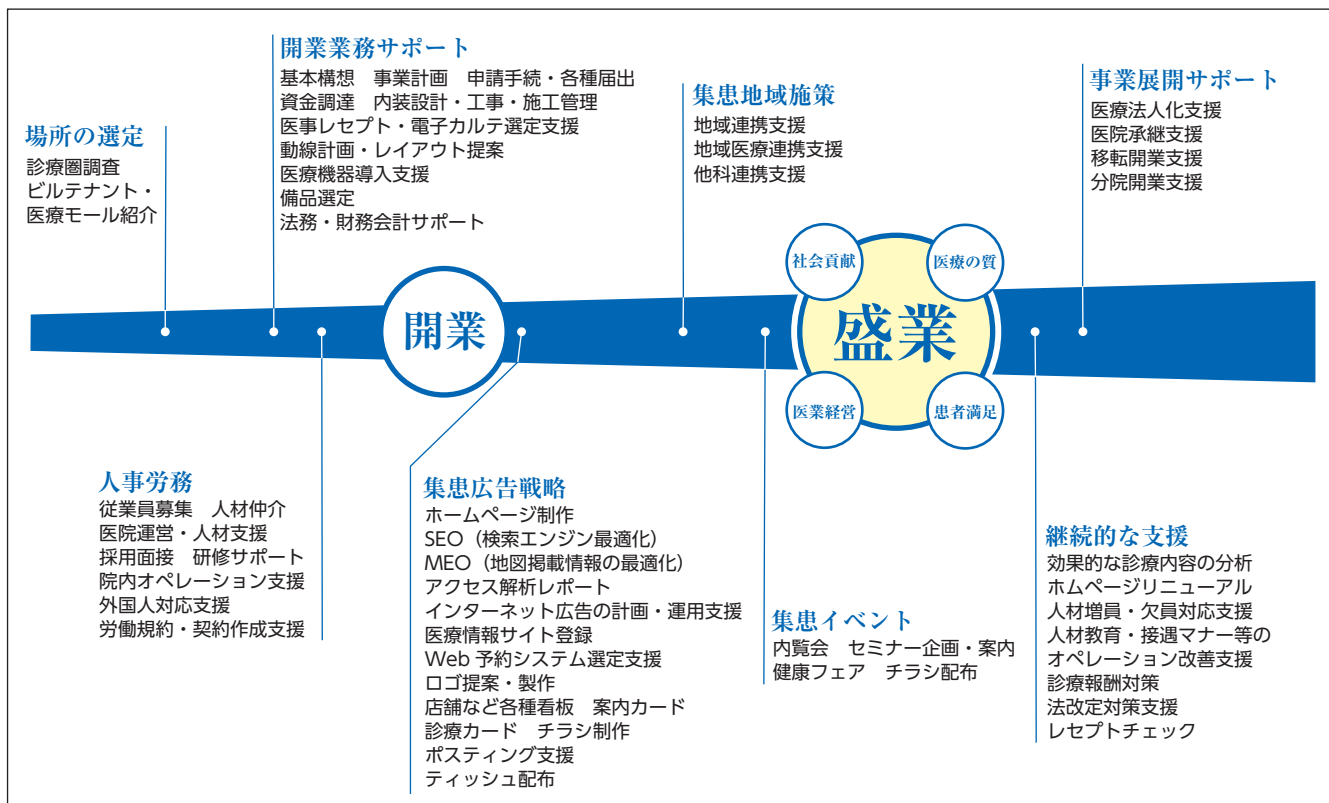


表1 コンサルティング事業実績

～2019年度 支援実績件数	236件 <sup>※1</sup>
2019年度 開業後3ヶ月の平均新患数	156人
2019年度 開業後3ヶ月以内の単月黒字率	98.8%
2018～2019年度 盛業支援ご契約後の平均売上伸び率	1.28倍 <sup>※2</sup>

※1 I&H グループ傘下企業の開業支援・盛業支援実績を含みます。  
 ※2 I&H 盛業支援ご契約前6ヶ月と、ご契約後6ヶ月の調剤点数売上を比較した値です。

面から総合的に開業後のクリニック運営をバックアップしている。

なお、杉本氏はグループ企業であるスノーホールディング株式会社の代表取締役社長でもあり、これまで北海道札幌市を中心とした保険薬局運営をはじめ、医師開業支援や盛業支援などを行ってきた。特に医師盛業支援については、2019年度までに230件を超える実績があり、この支援実績に裏付けされた確かなノウハウを持って事業を展開しているという(表1)。

「私たちのモットーは、軌道に乗るまでやることです。そして、その後も一緒に走り続けていきます」。

こうした杉本氏の思いからは、医療の明日を共に創ろうとする継続的な支援体制を目指すI&H株式会社の誠実な企業姿勢が伺える。

## ■派遣紹介事業

### 人材紹介・派遣や医業承継サポートなど、医療機関に来する幅広いサポート事業の展開

医師がクリニックを開業する際に困ることとしては、盛業に向けた取り組みのほかに、医療スタッフの採用と教育の問題があげられるという。そこで、I&H株式会社はグループ会社である株式会社エクスメディカルを通じ、医療従事者の教育から人材紹介・派遣にも取り組んでいる。

「集患対策や人材サポートに加え、当社では医療機器購入のアドバイス、資金の効率化・リスク分散などのファイナンス面のアドバイス、更には設計・建築のプロによる内装リフォームのアドバイスなど、多彩なサポートサービスを提供しながら、開業から盛業支援を実現しています」(杉本氏)。

加えて、最近は医療従事者の高齢化や新型コロナウイルスの感染拡大などにより、医業を第三者に引き継ぎたい医師が増加し、後継者問題を抱えるクリニックが増えているという。そこで、I&H株式会社は2021年5月に医業承継支援事業などを手掛ける株式会社ケアネットワークスデザインと業務提携し、医業承継サポートサービスにも本格的に参入した。株式会社ケアネットが有する約19万人の医師会員データベースを用いて開業希望医師を探り、I&H株式会社が運営する保険薬局の処方元を中心とした後継者問

題を抱えるクリニックとつなげていくという。

## ■認定栄養ケア・ステーション事業 処方箋がなくても気楽に立ち寄れる 薬局を目指して

創業以来、I&H株式会社は調剤薬局事業をサービス業と捉え、かかりつけ薬局として処方された薬剤を渡すだけではなく、市販薬や健康食品に関することはもとより介護や食事・栄養に関することまで気軽に相談できるような薬局づくりを目指してきた。そして、地域の人々の健康をトータルでサポートしていくことが、保険薬局の存在価値につな



I&H株式会社  
執行役員  
事業統括部長  
濱田 篤秀 氏

がると考えている。同社が展開するこの調剤の枠にとどまらないサービス事業について、執行役員 事業統括部長の濱田篤秀氏に伺った。

「一般的に、保険薬局は処方箋を持っていないと入りにくいというイメージがあり、一般住民の皆様にとってはまだ敷居が少し高いのが現状ではないかと思います。そこで、当社ではこれを打破し、誰もがふらっと立ち寄りたくなるような地域の薬局を目指したいと考えています。また、病院に入院しているのと同じような環境で最期を在宅で迎えられる、そうしたケアプランが各地域で実現できるよう、取り組みを進めているところです」。

濱田氏は病気になってからの薬局ではなく、健康な時から付き合いのできる薬局、更に一人ひとりの生活を一生涯にわたってサポートする薬局を目指すという抱負を語る。

では、具体的にはどのような取り組みが行われているのだろうか。まずは、「ふらっと立ち寄りたくなるような薬局」の空間ができるよう、接客サービスに関する社員教育が徹底されている。

また、店舗常駐の栄養士による栄養相談を実施するなど、栄養や食事のプロフェッショナルによる地域住民への健康サポートにも力を入れている。

I&H株式会社には約100名の管理栄養士が在籍し、年間約2,000件にも及ぶ栄養相談を実施しているという。これら長年積み上げてきた経験を活かし、認定栄養ケア・ステーションも立ち上げ、栄養相談、栄養セミナー、特定保健指導などを幅広く展開している(表2)。

一方で、同社ではプライベートブランド(PB)商品の販売などにも力を入れていくという。

「薬剤師や管理栄養士などの専門家をはじめとする当社の従業員が、健康や美容などに関する様々なPB商品の企画を行い、近いうちに「I&スマイル生活」というPBを立ち上げることであります」(濱田氏)。



表2 認定栄養ケア・ステーションでの支援

栄養相談	栄養や食生活に関する困りごとの幅広いサポート
セミナー、研修会への講師派遣	企業・自治体他団体に向けた食事や栄養に関するセミナー、研修会への講師派遣
栄養価計算、献立作成	療養食・ダイエット食など栄養バランスを考慮し献立を作成
料理教室、栄養教室の企画・運営	企業・自治体他団体に向けた料理教室や栄養教室の企画・運営
特定保健指導	生活習慣の改善や生活習慣病の予防などライフスタイルに合わせた指導を実施

## ■介護福祉事業、障害者雇用事業

### 多職種連携を強みとした、 人々の暮らしと健康への貢献

I&H株式会社の総合ヘルスケア企業としての事業展開は、介護福祉分野にも及ぶ。具体的に、同社はサービス付き高齢者住宅、デイサービス、訪問看護ステーション、居宅介護支援事務所などの介護・福祉事業にも参入している。この分野への事業展開について、濱田氏に伺った。

「超高齢社会を迎え、少子高齢化によって過疎化が進む中で、人生100年時代となった現在では、介護福祉サービスの重要性とその需要はますます高くなっています。こうした社会情勢において、当社では様々なニーズに対応するために、介護福祉事業にも積極的に参画しています。特に、ケアマネジャーだけでなく、薬剤師や看護師、管理栄養士などの多職種と連携しながらチームとして関わることで、一人ひとりの生活をトータルでサポートしていくことが当社の強みでもあります」。

## ■ヘルスケア事業

### 日常生活の場で提供する健康支援

様々な場面において健康管理の重要性が増す中で、同社はヘルスケア事業にも力を入れている。

本事業では、病院内でのカフェ運営やコンビニ併設調剤店舗の設置、フィットネスクラブでの運動セミナー開催、健康給食宅配サービスを展開するなど、幅広い方面からの健康サポートを通じて人々の暮らしと健康に貢献している。

写真 病院内のカフェ運営



## ■教育事業

### 独自の充実した教育・研修を通じて、 薬局の未来を創る

“医療を支えるのは人である”という創業以来の精神のもと、同社は社員教育には特に注力している。

コミュニケーション能力やホスピタリティを重視した内容を積極的に導入すると共に、関連学会や学術大会への参加や、研究成果の発表も研修の一環として取り入れるなど、人間性と専門性を兼ね備えた“選ばれる医療人”を育成するための研修プログラムを多数構築し、これからの薬局・医療の新たな時代を切り開く人材を育成している。

同社で教育研修を率いる執行役員 調剤薬局事業支援本部副本部長兼学術研修部長の山本雄一郎氏に、薬剤師育成の方針について伺うと、その基本的な考え方は「教育・研修を通して、薬局の未来を創る」ことであるという。そして、山本氏はそのポイントについて次のように指摘する。

「まず、教育・研修は単に知識やスキルを供与することではなく、“じぶんで考える”ことができるようにすることが重要であり、じぶんで考え、じぶんで行動し、じぶんで成長していくよ

うになることが理想です。また、本来、教育・研修は上長の役割であるため、現場の上長を巻き込んで行うことが大切です。更に、会社で行う教育・研修は自己研鑽の延長にあるものではありません。そのため、実施後のアウトカムを問うことも大切で、具体的に教育・研修の後に日常業務がどのように変わったのかなどを確認しておく必要があります」。

同社の教育・研修体制は多岐にわたり、必須研修となる階層別研修(新卒研修、2年次研修、3年次研修、管理職研修など)の他に、オープン研修、薬局業務サポート、オーダーメイド研修などが用意されている。

中でもオープン研修は特徴的で、2021年に開講した“基礎から学ぶ薬剤師塾”や“I&H平田塾”は、同社の学術顧問である平田純生氏(熊本大学薬学部客員教授)による講義を中心とし、外部への公開を含めて毎月各1回の頻度で開催されている。加えてがん領域研修会、循環器研修会、EBM研修会などの薬剤師としての専門性を高めるための研修も開催されている。薬局業務サポートについては、調剤報酬改定や加算算定のサポート、学会抄録サポートなどが行われ、2021年からはこの業務を担うDI室が稼働している。

また、I&H株式会社では薬剤師会や医学会が主催する各種学会への参加や、そこでの研究発表なども積極的に



I&H株式会社  
執行役員  
調剤薬局事業支援本部副本部長  
兼学術研修部長  
山本 雄一郎 氏

表3 社内学術大会一覧

	開催年月日	会場	大会テーマ	参加人数
阪神調剤薬局 社内学術大会	2014年 9月6日・7日	神戸国際会議場	“人とのつながり”から 未来へ	6日 440名 7日 685名
第1回阪神調剤ホールディング 社内学術大会	2017年 1月8日	帝国ホテル大阪	地域医療へのさらなる挑戦 ～信頼される“かかりつけ薬局”となるために～	578名
第2回阪神調剤ホールディング 社内学術大会	2018年 1月7日	大阪国際会議場	“かかりつけ薬局”の確率「知識」から「行動」へ～薬局総合力で未来を拓く!～	547名
第3回阪神調剤ホールディング 社内学術大会	2019年 1月6日	大阪国際会議場	これが薬局だ! ～わたしが目指す医療人～	594名
第4回I&H阪神調剤グループ 社内学術大会	2020年 1月12日	大阪国際会議場	職能発揮と連携 ～“あなたに選ばれる”わたし”になるために、今すべきこと～	685名
第5回I&H阪神調剤グループ 社内学術大会	2021年 1月10日	オンライン	Inclusion, Innovation&Healthcare ～新たな価値の創造～	880名
第6回I&H阪神調剤グループ 社内学術大会	2022年 1月9日	大阪国際会議場 (ハイブリッド開催)	変わる、その先へ ～あなたの一歩が未来を創る～	

勤めている。この準備や予行演習などの目的も兼ね、同社では2014年から単独の社内学術大会を開催してきた。2021年1月に開催した第5回社内学術大会(表3)には約880名の社員が参加し、研鑽に励んだという。

### 高度な知識と高いスキルを持つ スペシャリストとしての薬局薬剤師の育成

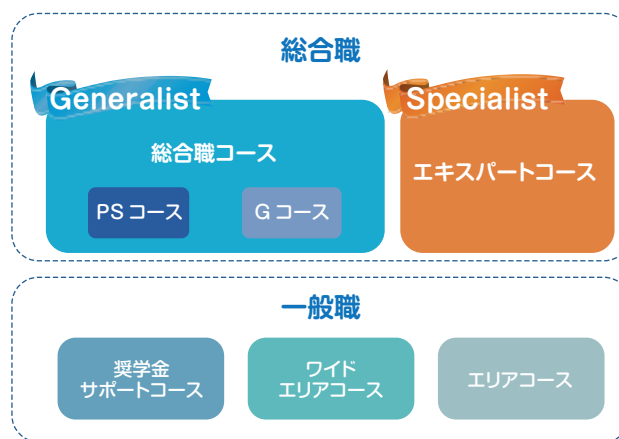
I&H株式会社では、2022年度の入社社員からエキスパートコースを開設する(図3)。このエキスパートコースは、薬剤師としての専門性を高めて“スペシャリスト”を目指すコースで、様々な経験を通じて専門性を磨くことになる。本コースを選択すると専門医療機関連携薬局などが勤務対象となり、専門薬剤師による指導のもと、高度な知識と技能を身に付けていく。そして、専門薬剤師(地域薬学ケア専門薬剤師、外来がん治療専門薬剤師等)の資格取得を目指し、学会発表や論文作成などを通じてアカデミックスキルを向上させ、産学連携による臨床研究への参画なども期待されている。

なお、地域薬学ケア専門薬剤師は日本医療薬学会が認定する専門薬剤師の資格で、2021年4月から制度が運用されている。日本医療薬学会の代議員を務め、本制度の新設にも関わった山本氏は次のように語る。

「地域薬学ケア専門薬剤師は、これまでの病院薬剤師を対象とした資格とは異なり、薬局薬剤師を対象とした初の専門薬剤師資格です。専門医療機関連携薬局の要件として、学会認定など専門性が高い薬剤師の配置が求められており、地域薬学ケア専門薬剤師(がん)の方は、これを想定してつくられた資格制度です。当社でも、この地域薬学ケア専門薬剤師(ジェネラル・がん)の資格取得を推奨していきます」。

これから薬剤師の専門性の向上は必須の課題という山本氏。また薬剤師によるエビデンスの構築なども重要だと

図3 薬剤師育成



する。

「たとえば、薬剤師による介入によって心不全患者さんの再入院率が低下した、というようなアウトカムが導き出せれば理想的です」と抱負を語る。

2019年から総合ヘルスケア企業として、より広域な事業の展開を目指す同社。

「保険薬局」を核とした8部門が、それぞれ医療周延領域分野で新たな事業を始動した。

I&H株式会社は、総合ヘルスケア企業として、今後どのような変革を遂げていくのか、また本邦の薬局事業にどのような一石を投じるのか。同社の次なるフェーズに大きな期待が寄せられている。

#### I&H株式会社 ●Profile Data

- 設立:2019年2月
- 本社:兵庫県芦屋市大樹町1番18号
- 従業員数:4,610名(2021年6月末現在)
- 主な事業:医薬調剤ならびに医薬品・健康食品の販売、医師盛業コンサルティング業務、薬局管理栄養士による栄養ケアサービス業務、高齢者の介護サービス業務、調剤薬局運営業務のノウハウ提供を行うフランチャイズ業務





# 薬剤師の法的パラダイム

薬剤師として知っておくべき、おさえておきたい法律を紹介します。  
日常業務において、薬剤師がどのように行動すべきかを考えます。



薬剤師・弁護士  
赤羽根 秀宜

## 「オンライン服薬指導と0410対応」

### 質問

現在は、薬局でのオンライン服薬指導が一部認められていますが、コロナ禍によって時限的・特例的に電話による服薬指導も認められています。この関係を教えてください。また、この時限的・特例的な措置を踏まえて、オンライン服薬指導のルールが改正になる可能性もあるのでしょうか。

#### 1. 薬機法に基づくオンライン服薬指導

薬局でのオンライン服薬指導は、2020年9月に施行された改正薬機法によって一部認められるようになりました。実施にかかる要件は様々ありますが概要は以下のとおりです。

- ① オンライン診療又は訪問診療において交付された処方箋が対象
  - ② 同一内容又はこれに準じる内容の処方箋により調剤された薬剤について、あらかじめ、対面により、服薬指導が行われること。
  - ③ 服薬指導計画\*に従って行われること。
- \*オンライン服薬指導に関する計画 薬剤師が薬剤を使用しようとする者ごとに、当該者の同意を得て策定

要件を充足することは簡単でなく、以下の「0410対応」が認められていることもあり、薬機法に基づくオンライン服薬指導はあまり実施されていないかもしれません。なお、薬機法でのオンライン服薬指導の方法としては、「映像及び音声の送受信」が求められるため、「テレビ電話」や「WEB会議システム」のような機能が求められ、電話での実施はできません。

#### 2. 0410対応

この薬機法に基づくオンライン服薬指導とは別に新型コロナウイルス感染症の拡大に際しての電話や情報通信機器を用いた診療等の時限的・特例的な取扱いについて（事務連絡 令和2年4月10日厚生労働省医政局医事課 厚生労働省医薬・生活衛生局総務課）が認められています。この「0410対応」は、あくまで「時限的・特例的」な取扱いであり、恒久的なものではありませんが、初回の服薬指導も電話等で可能であり、オンライン診療による処方箋であることなどの制限もありません。

「0410対応」では、医療機関を受診した患者が電話やオンラインでの服薬指導を希望する場合には、医療機関から患者が希望する薬局に処方箋情報がファクシミリなどで送付されます。その際、医療機関において処方箋の備考欄に「0410対応」との記載をすることとされ、医療機関は送付先の薬局をカルテに記載し、処方箋原本を薬局に送付することとなります。薬局においては、処方箋の原本ではなく、このファクシミリなどの処方箋情報に基づいての調剤が例外的に可能とされており、可能な時期に医療機関から処方箋原本を入手し、このファクシミリなどによる処方箋情報とともに保管することとされています。

「薬剤師が、患者、服薬状況等に関する情報を得た上で、電話や情報通信機器を用いて服薬指導等を適切に行うことが可能と判断した場合には、当該電話や情報通信機器を用いた服薬指導等を行って差し支えないこととする」されており、薬剤師の判断で電話等での服薬指導を行うこととなります。なお、電話での服薬指導等を行う場合であっても、対面での服薬指導等が必要になる場合があることなどから、本通知に基づく取扱いは、かかりつけ薬剤師・薬局や、当該患

者の居住地域内にある薬局により行われることが望ましいとされています。通知では、その他の注意もされていますので、実施にあたっては、通知を確認しておく必要があります。

また、不適切な事例も指摘がされており、以下の通知も発出されています。

1. 初診からの電話や情報通信機器を用いた診療に伴う処方箋により調剤を行う薬局における留意事項  
初診から電話や情報通信機器を用いた診療を実施する医療機関に関して、4月10日付け事務連絡1.（1）に記載している以下の要件を遵守しない処方が見られたことから、薬局においても、これまでの来局の記録等から判断して疑義がある場合には、処方した医師に以下の要件を遵守しているかどうかを確認すること。
- ① 麻薬及び向精神薬を処方してはならないこと
- ② 診療録等により当該患者の基礎疾患の情報が把握できない場合は、処方日数は7日間を上限とすること
- ③ 診療録等により当該患者の基礎疾患の情報が把握できない場合は、診療報酬における薬剤管理指導料の「1」の対象となる薬剤（いわゆる「ハイリスク薬」）の処方をしてはならないこと

「新型コロナウイルス感染症の拡大に際しての電話や情報通信機器を用いた診療等の時限的・特例的な取扱いに関する留意事項等について（薬局での対応）」（事務連絡 令和2年9月4日厚生労働省医薬・生活衛生局総務課）（一部抜粋）

#### 3. 特例措置の恒久化

上記のとおり、薬機法改正によるオンライン服薬指導と「0410対応」は別のものです。どちらかに従って服薬指導を行う必要がありますので、混同せずに運用することも求められます。

また、このコロナ禍での「0410対応」の運用などを踏まえて、オンライン診療・オンライン服薬指導の特例措置を恒久化するという議論がされています。薬機法によるオンライン服薬指導の内容が改正などされ、ルールの見直しがされる予定です。

現時点では、「初回でも薬剤師の判断でオンライン服薬指導を可能とする」「対象をオンライン診療や訪問診療によって発行された処方箋に限定しない（介護施設等に居住する患者に対しても実施可能）」「原則として全ての薬剤を対象とする」など、薬機法上のオンライン服薬指導の内容が緩和されることとなりそうです。もっとも、「0410対応」では電話でも可能ですが、見直し後も映像及び音声による対応は求める方向で議論がされているようです。最終的にどのような内容になるかはまだわかりませんが、今後このような措置が恒久化がされれば、特例は廃止されることとなり、その新たなルールに従う必要があります。どのようなルールになるのかは留意しておく必要があるでしょう。

赤羽根 秀宜

1975年生まれ。97年、帝京大学薬学部卒。約10年間、調剤薬局で実務経験を積む。2005年、東海大学法科大学院入学。08年、同大学院卒業。新司法試験合格。09年、最高裁の司法修習を終了。第二東京弁護士会に登録。中外合同法律事務所に入所。