

薬局事務による来局患者に対応した商品に関する健康支援の取り組み

総合メディカル（株）そうごう薬局 日向店¹⁾、玉名亀甲店²⁾、総合メディカル（株）³⁾
赤木 幸枝¹⁾、折立 友紀¹⁾、満永 瑠璃子²⁾、森重 博之³⁾

【目的】近年、地域での健康サポート薬局機能が求められているなかで、当薬局の薬局事務は登録販売者を取得し、正しい商品知識を持って地域住民・患者の健康を支援するよう努めている。今回、薬局事務が中心となって、近隣クリニックの特性に応じた商品を取りそろえるブースの設置と購入者への電話フォローアップの取り組みと成果などについて報告する。

【方法】九州南部のそうごう薬局 17 店舗において 2020 年 10 月より薬局事務が中心となり、近隣クリニックの特性に応じて減塩・低糖質食品、血圧計、頭痛患者への身体を温める商品などのブースを設置し、購入者からのコメント・反応を聴取した。そのうち 9 店舗では 2021 年 3 月まで、同意を得た購入者に対して電話フォローアップを行なうなど、購入動機やその後の経過などについて聴取し内容を集計した。

【結果】商品ブースの設置により、とろみ剤や減塩商品に関する質問を受ける機会が増加。取り寄せのためのカタログを複数準備するようになった。また、9 店舗において購入後に電話等で経過を確認できたのは 77 名。男性 18 名・女性 59 名、60 代以上が 64 名（72%）であった。購入内容はサプリメント・健康食品 22 名、減塩などの食品 21 名、保湿剤などの医薬部外品 14 名、血圧計などの機器 8 名で、リピーターは 33 名であった。購入後の訴えでは、減塩味噌汁などの味への不満 2 名、サポーターの蒸れによる発疹 1 名、電池交換・エラー表示などの機器対応 4 名など確認することが出来た。また、使用方法だけでなく症状や飲み合わせ、アレルギー歴に関する質問については速やかに薬剤師に共有し対応した。

【考察】今回の取り組みで、健康に資する商品にも購入後に対応すべき問題が発生することが分かり、購入者への継続的な声掛けの重要性が示された。またサプリメントなどに関連して薬物治療や病気に関する質問もあったことから、薬剤師と密に連携をしながら進めることの重要性を考察した。