

平成 28 年 9 月 30 日

報道関係各位

東京都港区赤坂 1-11-44
株式会社 QLife (キューライフ)

大手は「ノルマ」設ける一方で単店は「積極的」9%・・・対応に経営規模や立地種別で違い
厚労省ビジョンと現状とのギャップも判明
～「かかりつけ薬剤師」制度に関する実態調査～

月 600 万人が利用する日本最大級の病院検索・医薬品検索・医療情報サイト群ならびに医療者向けサービスを運営する株式会社 QLife (キューライフ／本社:東京都港区、代表取締役:山内善行)は、「かかりつけ薬剤師」制度について、調剤薬局での現場実態を調査した。調剤薬局に勤務している薬剤師 300 人を対象にインターネット経由で訊いたもの。

それによると、「かかりつけ薬剤師」制度への対応に、経営規模や立地種別で大きな差があることがわかった。中～大手チェーンは「かかりつけ」指名獲得の「ノルマ」「報奨」を設ける(34%)など積極的だが、小規模経営者は消極的で、特に単店(個店)では 9%しか「(保険制度上の)かかりつけ薬剤師」になろうとしていない。

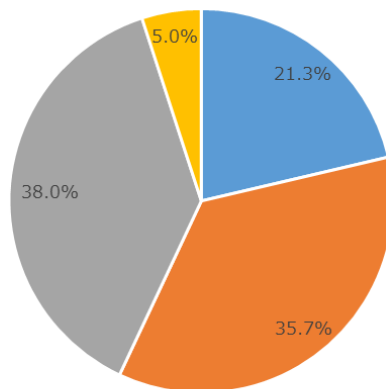
個人の姿勢としても、慎重派が大勢を占める。積極派であっても 48%が患者から同意をとるのは「難しい」と実感しており、また多数の指名を受諾することは業務キャパシティから困難という構造的問題も挙げられた。その代わり、いったん指名を受けた場合には 70%がその役割を「完全に/ほぼ果たせている」。

なお、厚労省が掲げる今後の薬剤師像と現状とのギャップも判明した。経営規模別や立地種別で傾向差はあるものの、7つの業務項目のうち「処方提案」「在宅管理」といった一步踏み込む仕事にはそれぞれ 41%、32%の薬剤師が「自信ない」と答えた。

今回の結果について、東京理科大学薬学部臨床准教授の水八寿裕先生は以下のコメントをした。「「かかりつけ薬剤師」の責務を考えると、おのずと一人が受け持てる患者数には限界がある。やみくもに指名数を増やせというのではなく、より必要性が高い患者さんを選定することが重要だ。“同意を得ることが難しい”と感じている薬剤師が多いが、その解決策にもなるだろう。医薬品を継続して交付している患者さんをしっかり把握して、適切な患者さんをフォローする体制を組織的に考えて欲しい」。

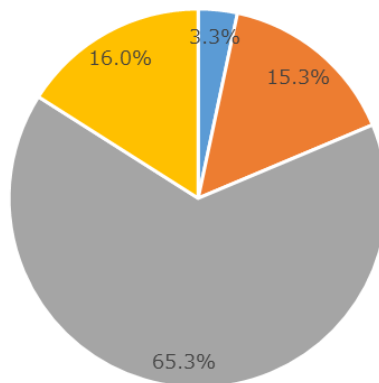
※本調査の報告書は http://www.qlife.co.jp/news/160930qlife_research.pdf からダウンロード可能

■あなたの薬局は、「かかりつけ薬剤師指導料」の算定獲得に積極的だと思いますか。



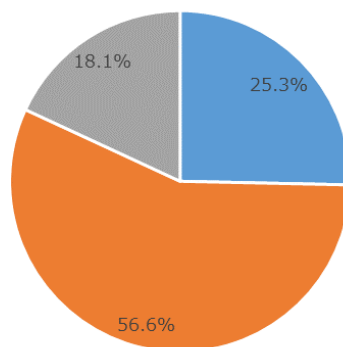
■ 積極的だと思う ■ どちらでもない ■ 消極的だと思う ■ わからない

■あなたの薬局では、患者さんから「かかりつけ薬剤師」の指名・同意を得ることに、人事考課や報酬上でのインセンティブがありますか。



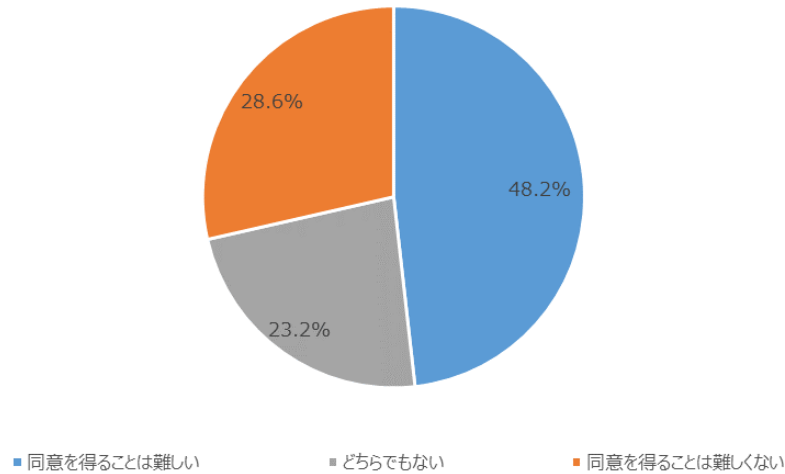
■ ノルマがある ■ ノルマはないが、インセンティブはある ■ インセンティブはない ■ わからない

■あなた自身は、患者さんから「かかりつけ薬剤師」の指名・同意を得ることに積極的ですか。



■ 積極的に「かかりつけ薬剤師」になろうとしている
 ■ あまり積極的に「かかりつけ薬剤師」になろうとはしていない
 ■ なるべく「かかりつけ薬剤師」にならないようしている

■ (前問で「積極的」と回答した人だけ) 患者さんから「かかりつけ薬剤師」の同意を得ることは、難しいですか。



【調査実施概要】

▼調査主体

株式会社 QLife(キューライフ)

▼実施概要

- (1) 調査対象： 調剤薬局に勤務している薬剤師
- (2) 有効回収数： 300 人
- (3) 調査方法： インターネット調査
- (4) 調査時期： 2016/08/10～2016/08/20

<株式会社 QLife の会社概要>

会社名： 株式会社 QLife(キューライフ)

所在地： 〒107-0052 東京都港区赤坂 1-11-44 赤坂インターシティ 10F

代表者： 代表取締役 山内善行

設立日： 2006 年(平成 18 年)11 月 17 日

事業内容： 健康・医療分野の広告メディア事業ならびにマーケティング事業

企業理念： 医療と生活者の距離を縮める

URL： <http://www qlife.co.jp>

本件に関するお問い合わせ先：

株式会社 QLife 広報担当 田中 TEL : 03-6685-2515/E-mail : info@qlife.co.jp