



#6

薬剤師と登録販売者の受診勧奨で DGSをヘルスケアステーション®化

新生堂薬局 代表取締役社長兼CEO 水田 伶

1店舗あたり売り上げ向上成功も「相談ができる薬屋」と言い難く

世界に先駆けて超高齢社会を迎えた日本では、社会保障費が増え続け、それに伴い制度も変化している。このような社会環境の変化を受け、セルフメディケーションの重要性が年々高まっており、ヘルスケア業界に求められるものも日々変化している。日本チェーンドラッグストア協会(JACDS)も「健康生活拠点(健活ステーション)」という経営理念を掲げ、日本の社会課題である増え続ける高齢者を抑制するため、必要なのは、制度を変えていくことではないかと、20万人育成することを目標として宣言している。現在のドラッグストア(DGS)は、経営理念を追求した

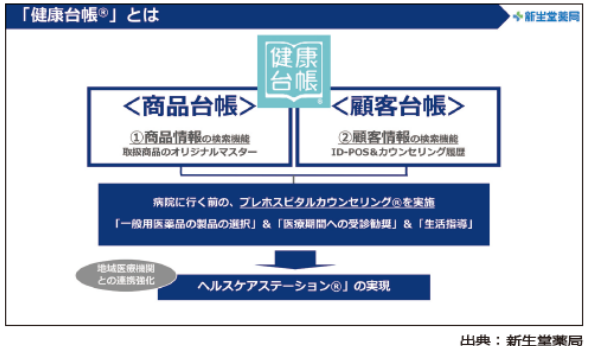
ヘルスケアステーション® Ⅱ 処方箋なしで健康の悩みを気軽に話せる

昭和53年の創業時より「健康な暮らしの先にある」「健康寿命の延伸と社会保障費の抑制に貢献する」という経営理念を掲げ、社会的使命である「再定義した。そして、「生活拠点」であるドラッグストアを「健康拠点」へと進化させること、つまり「ヘルスケアステーション」を「ヘルスケアステーション」に再定義した。一方、激しい価格競争で勝ち残るために「ロケットオレイン」が進んでいる。店舗あたりの売り上げを向上させることに成功した。つまり「生活拠点」としての生活インフラ化には成功したと言える。この「ヘルスケアステーション」を「相談できる薬屋」として機能させるための課題は、薬剤師が常駐していた時と同レベルで、どの登録販売者でも自信を持って

最適なヘルスケア商品提供だけでなく 受診勧めるか否かの判断重要

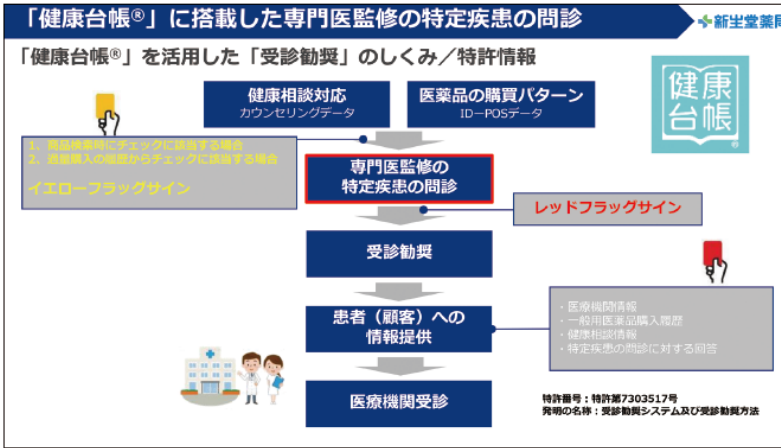


みずた・さとし ●2001年 福岡大学薬学部卒業後大手ドラッグストア入社。2005年新生堂薬局入社後、チェーンストア理論を学び、組織改革・MD改革・DX推進を含む経営革新を行い2017年代表取締役就任。新業態ヘルスケアステーション構想を掲げ、ヘルスケアカウンセリングプラットフォーム「健康台帳」を開発し、「受診勧奨システム及び受診勧奨方法」を特許取得



出典：新生堂薬局

(16面から111)



健康相談に対応でき、お客様がいつでも安心して健康相談できる環境を整備すること考え、iPadを用いたレスポンスを用いたヘルスケアカウンセリングプラットフォーム「健康台帳」を2020年にM1にて開発した。この「健康台帳」には専用のカウンセリングを、私たちは「プレホスピタルカウンセリング」と「Social Health Recorder」の変換しています。以下に記述する。①最適な商品の選択 登録した顧客台帳(年齢・アレルギー歴・既往歴等)と商品台帳(OTC薬品、健康食品、サプリメント)を相対合わせ、顧客に最適な商品提案Iにて開発した。②個別の健康指導 顧客のPHR(Personal Health Recorder)の変換を行います。これらの機能を用いて、適切な受診を促すこと、プレホスピタルカウンセリングで、疾患の早期発見、早期治療開始につながることを可能にする。③受診勧奨の判断 JACDS受診勧奨ガイドラインを中心に、専門医監修の特定疾患の問診を用いて、医療機関への受診勧奨を行うかどうかを判断する。④適正使用の確認と記録 ID・POSデータによる過度服用をしている顧客に対し、①と同じ問診を活用して受診勧奨の判断と適正使用の確認と記録を行う。

登録販売者の知識・経験不問 最適なOTC薬選択可能に

健康台帳への登録顧客の選別が、医療機関に任せる選択肢が広がる

「健康台帳」は各個人の健康台帳。健康寿命の延伸と社会保障費の抑制に貢献するヘルスケアステーションになるわけである。健康台帳を用いたヘルスケアステーション。現在では、ヘルスケア商品(OTC薬品、健康食品、サプリメント、衛生材料)購入者の20%の方に健康台帳に「登録」されている。お客様からは、「自分では行かなくても大丈夫だと思ってたが、行ってみたい疾患が見つかりお薬を処方されて良かった」という声を聞いた。また、「無理にOTC薬品を選択し、医療機関にお任せする選択肢もあるおかげで自信を持ってカウンセリングを受けるようになった」という声も聞いた。生活拠点として、顧客から身近になったDGSから身近になったDGSの薬剤師と登録販売者