

第57回日本薬剤師会学術大会(埼玉)

展示レポート

広報委員 瀬水 真人

48薬効群は協励会を知ってもらうチャンス



展示に携わった役員、埼玉支部会員、広報委員、日邦薬品工業(株)社員

2024年(令和6年)9月22日(日)、23日(月・祝)、埼玉県大宮市の大宮ソニックシティ、さいたまスーパーアリーナ、パレスホテル大宮を会場に、第57回日本薬剤師会学術大会が「彩」をメインテーマに開催されました。今大会も昨年と同様、現地開催とライブ配信を併用したハイブリッド開催となりました。

協励会はさいたまスーパーアリーナにて展示ブースを出展しました。出展の目的は、会員以外の薬剤師の先生方に協励会の活動をPRするとともに本会に興味をもってもらい、会員の増加につなげることでした。

今回のテーマは、「48薬効群も経営の柱に!!～協励会は調剤・在宅・OTCのスペシャリスト集団～」です。会場では協励会の組織についてや入会のメリットを記載したボードを設置し、48薬効群商品の陳列、『KYOREI』や『エルエル』誌を並べ、昨年と同様に動画で選定品の紹介もしました。

周りには在宅医療のサポートシステムのブース、レセコンの展示ブー

スなど魅力的なブースが多く、展示会開始直後は苦戦を強いられましたが、「48薬効群の薬の販売は順調ですか」とお声がけするとたくさんの薬剤師の先生が協励会ブースの前で足を止め、興味を示されました。

アンケートに答えていただきながら話を伺っていると、多くの方が「とりあえず近くのドラッグストアから1個買って置いてあるだけ」「どこだと全部仕入れられるのか」「置いた後の販売方法が分からない」とおっしゃっていました。それを受けて、当会ですべてのものがそろえられること、商品の研修会、具体的な販売方法などをお話し、協励会入会のメリットをアピールしました。

今回は、関東甲信越合同支部がポスター発表を行っていたので、そこから先生を誘導していただいたので、とても助かりました。

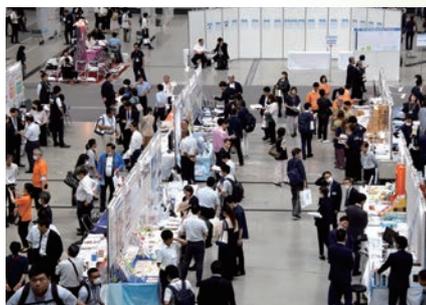
開催中には佐野智会長をはじめ多くの協励会員の先生にブースにお立ち寄りいただき、「仲間を増やすようがんばってください」と激励の言葉をいただ

きました。直接は面識がない会員の先生でも選定品の話や共通の知り合いの先生の話で盛り上がる場所は、さすが協励会だと感じました。

今年は昨年の反省を踏まえ、組織室長の小西弘晃常任理事、総務室長の八田三紀先生、広報委員、埼玉支部より坂本知史支部長、池田友紀先生、黒石庸子先生、日邦薬品工業(株)より若林茂所長、宮崎洋輔係長、協励会事務局の総勢11名でブースを盛り上げ、会員増加に寄与していただきました。

来年は京都での開催となります。今大会を踏まえ、すでに改善点や反省点も出ており、来年の展示に向けての期待が高まります。日本薬剤師会学術大会に参加されたことがない先生も、京都観光のついでに会場を訪れるのはいかがでしょうか。

最後に多くの協励会員にお立ち寄りいただき、この場をお借りしてお礼申し上げます。ありがとうございました。



展示、ポスター発表が行われた会場。オレンジ色のジャンパーが目立つ



展示ブース



協励会、日邦薬品工業についてPR

第57回日本薬剤師会学術大会(埼玉)

ポスター発表レポート

関東甲信越合同支部広報委員長 藤岡 弘

継続参加が 会員増加につながる



「今日の日薬学術大会、大宮開催なんだってさ……」。合同支部の役員会前に茨城支部の根田滋先生からの「至上命令」。コロナの影響もあり第50回、第51回から間が空いてしまいましたが、「関東甲信越合同支部から」としての参加は今回で3回目になります。

私一人では荷が重いので実行委員会の立ち上げをお願いして、委員長に神奈川支部の市川浩先生、市川先生が連れてきてくださった強力な助っ人の渡辺美穂先生、開催地埼玉支部の田邊浩一郎先生、坂本知史先生、内藤資成先生、池田友紀先生、研修委員長の山本幸夫先生、新旧青年委員長の伊藤達紀先生、藤井竜也先生、第50回、第51回で一緒に参加してくださった根田先生と広報委員長の私でポスター発表をすることになりました。

2月中旬にZoomで実行委員会を開催し、過去と同様に会員増加につながるようなポスター発表をすることになり、合同支部会員に2024年(令和6年)4月15日(月)～24日(水)の期間でGoogleフォームを使ってアンケートをお願いしました。

その結果254名の先生からご回答いただき、それをグラフ化してポスター

を作成しました(いかにも「私が…」みたいな顔で写真が掲載されていますが、市川先生監修、渡辺先生作成のキレイなポスターをバックに筆者の写真の撮ってもらっただけです…汗)。

ポスターのテーマは「OTC販売を経営の柱にしている薬局の取り組み」。大会会場で協励会員以外の先生と話すまで実感が湧かなかったのですが、地域支援体制加算目的で48薬効群をそろえた「だけ」「けど(全然売れない)」の調剤薬局経営・勤務の先生からすると非常に興味深いテーマだったようです。

過去2回の参加に比べて足を運んでくださる先生が格段に多く、また説明をしっかりと聴いていただけたように思えました。

田邊先生が地元薬剤師会でお手伝いをしており、そのついで協励会、日邦薬品工業(株)の本部出展ブースから10数メートルくらいの場所にポスター掲示ができたので、興味を持ってくださった先生方をどんどん誘導できました。

実行委員会として市川先生、渡辺先生、田邊先生、池田先生、藤岡の5名が

参加し、交代制で発表時間外でもポスター付近で待機して、見に来てくださった先生に声掛けをしました。合計100名以上には声掛けできたのではないかと思います。その内どれだけ本部出展ブースに誘導できたのか、会員増加につながるかは分かりませんが、中には「(OTCを販売できそうな)希望が持てました」「本部ブースに行ってみます!」と言っていただけた先生もいたので、少しはお役に立てたかなと思います。

今回大宮(埼玉)でポスター発表をやってみて、地元の田邊先生、近隣の市川先生、渡辺先生の所に「薬剤師会つながり」の先生が多く見学・応援に来てくださったので、やはり地元(近隣)の(合同)支部での開催のほうが反応が良いと思います。このような行動の継続も会員増加に大切です。来年は京都、再来年は新潟(筆者の地元…汗)。ぜひ次につなげていってほしいです。

最後に、次回の全国大会会場の片隅にポスターを展示してもらえるようお願いしましたので、展示してもらえた際にはぜひご覧ください。



ポスターの内容を示説する



左から発表に携わった埼玉・池田友紀先生、新潟・藤岡弘先生、神奈川・市川浩先生、神奈川・渡辺美穂先生、埼玉・田邊浩一郎先生

OTC販売を経営の柱にしている 薬局の取り組み

〇市川浩1)2) 渡辺美穂1)3) 藤岡弘1)4) 池田友紀1)5) 内藤貞成1)6) 伊藤達紀1)7) 山本 幸夫1)8) 田邊浩一郎1)9) 根田滋1)10) 藤井竜也1)11)

1)一般社団法人日本薬局協励会 関東甲信越合同支部 2)すみれ薬局 3)二子薬局都筑店 4)藤岡薬局 5)ゆず薬局 6)田口薬局 7)イトー寿薬局 8)くすりのやまハビ加茂駅前店 9)田辺薬局 10)ビッグママあこ薬局 11)ホーム薬局フジイ

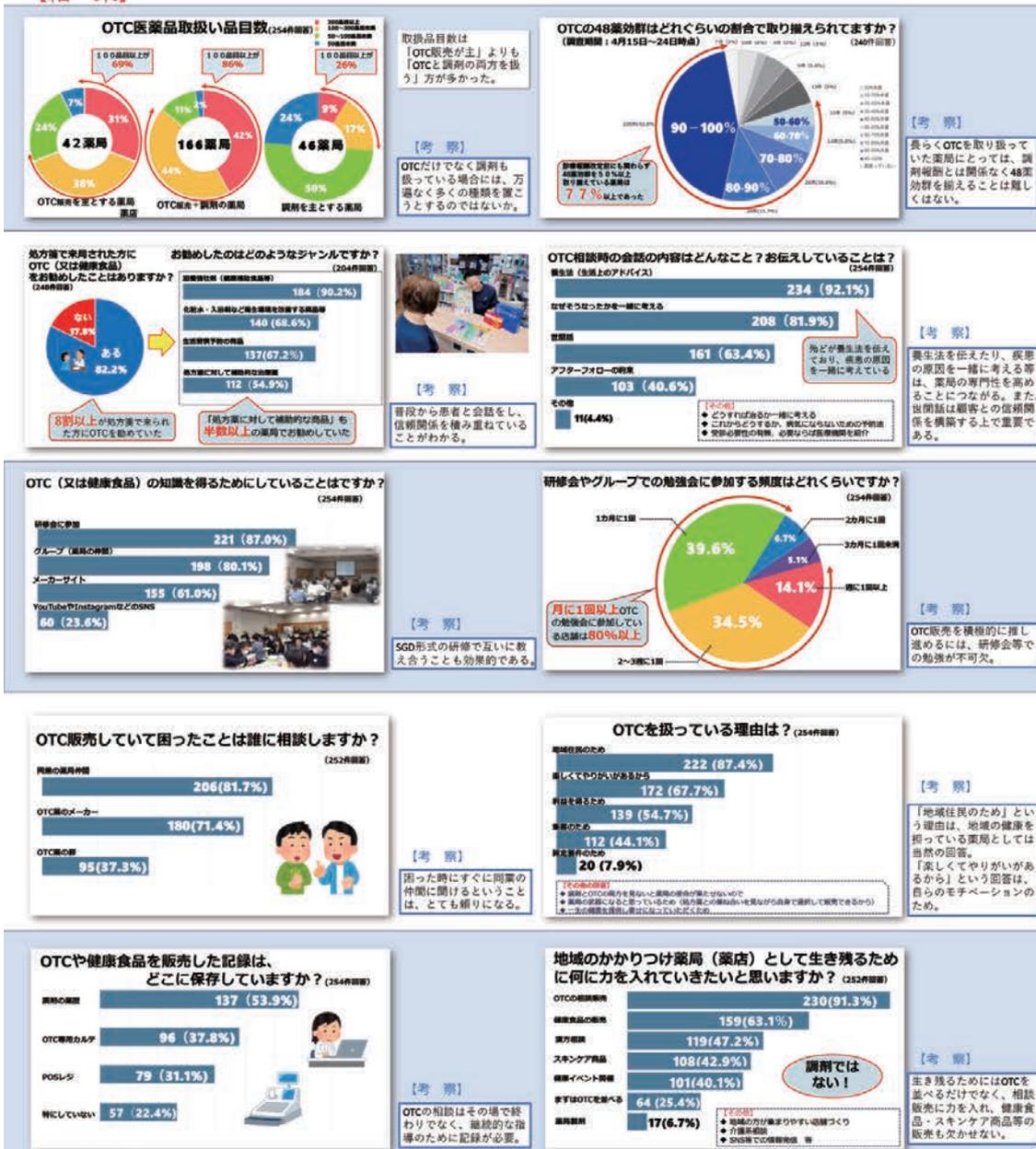
【目的】

一般社団法人日本薬局協励会に所属する薬局では「地域のかかりつけ薬局」として長きに渡りOTCを取扱っており、薬局経営の柱と位置付けている。このたび地域支援体制加算の見直しで施設基準にOTCの取扱いが加わったことで、調剤偏重の薬局がOTC販売に目を向けるきっかけとなった。だが、現場ではどうしたらいいかわからないという声をよく聞く。そこで我々の取り組みを調査し、未だ取り組めていない薬局・薬剤師に伝えたい

【方法】

日本薬局協励会の関東甲信越地区の会員薬局にアンケートを実施（2024年4月15日～24日実施） 254件回答

【結果】



【まとめ】

OTC販売は薬剤師の大切な業務の一つである。地域住民の信頼を得るためには、ただ店頭でOTCを陳列するだけでなく相談に応需できる知識が必要である。そのために研修会等で継続的に学んでいく努力も不可欠である。OTC販売は薬剤師としてやりがいを感じると同時に、事業継続のために利益を得ていくための1つの柱と考える