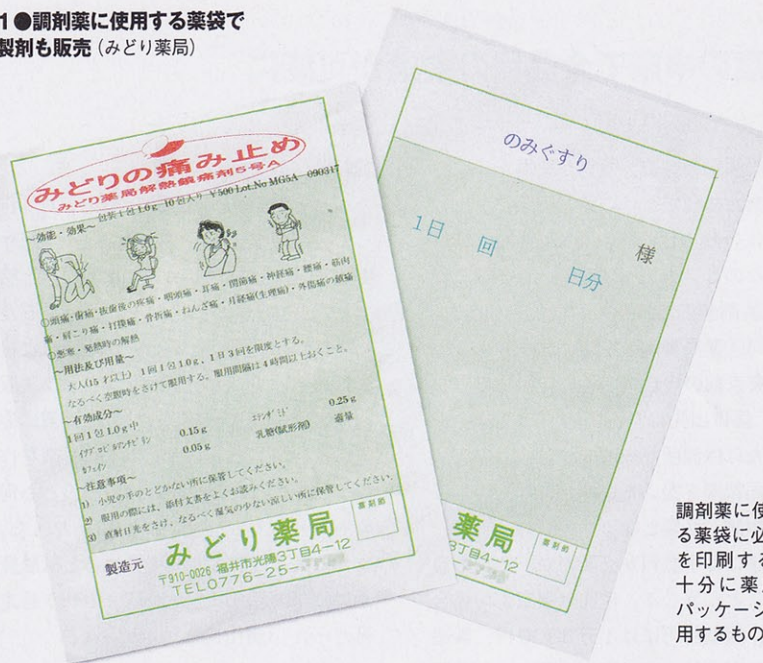


「日経DI」5月10日号 p36-37 日経BP社の許可を得て掲載
許可書発行日 2009年5月8日

写真1 ●調剤薬に使用する薬袋で
薬局製剤も販売 (みどり薬局)



調剤薬に使用している薬袋に必要な事項を印刷するだけで、十分に薬局製剤のパッケージとして通用するものになる。

また、熊本県で7店舗を展開し、20年以上にわたり薬局製剤を扱っている清風薬局(熊本県多良木町)代表取締役専務の白石貴裕氏によると、「ノスカピンなど、一部入手しにくくなっている原料はある。だが、今はインターネットで検索すると、必要な原料を取り扱っている医薬品メーカーは見付けることができる。ネットの普及により、以前より原料は入手しやすくなっている」と話す。

1薬局で取り寄せるには、単位が大き過ぎると感じる薬剤もあるだろう。34ページ表2に示した感冒剤13号Aは1包2.0g。必要なマレイン酸クロルフェニラミンは1包当たり0.0025gなので、100g包装で購入すると4万包分にもなる。そのような原料については、薬局製剤を製造しているほかの薬局と分け合っている薬局が多い。また、薬局製剤向けに小分けの原料を販売するメーカーもある。仮に割高にな

っても、そのようなメーカーから仕入れるのも一つの手だ。

パッケージは薬袋でOK

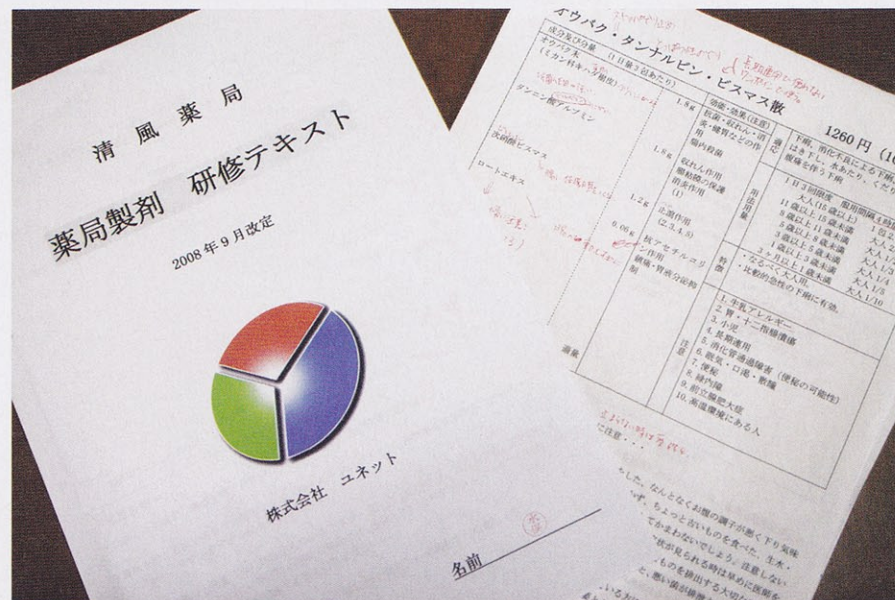
薬局製剤を手掛ける際に、もう一つの悩みとなるのは、パッケージだろう。普通の薬局では数百、数千が一度に売れる商品でないため、専用のパッケージを印刷業者に発注して用意するのは割が合わない。

薬局製剤のパッケージには、薬局開設者の名前や法人名、薬剤名、製造番号、有効成分などを明示することが義



「インターネットで検索すれば、原料はそう」と話す清風薬局の白石貴裕氏。

写真2 ●薬局製剤を効果的に販売するためのテキスト(清風薬局)



務付けられている。ただし、開けた封を戻せない仕組みになってさえいれば、それ以上の規定はなく、さほどハードルの高いものではない。

実際、みどり薬局では、調剤薬用の薬袋に必要な情報を印字してパッケージとしている(写真1)。なみき薬局でも、主力製品の感冒剤こそ専用の紙箱を用意しているものの、解熱鎮痛剤は「知人の薬局にコピーしてもらった」(佐藤氏)という厚手の紙を折り畳んでのり付けしただけだ。パッケージに凝るのは、薬局製剤の販売が軌道に乗ってからでも遅くはない。

もっとも、なみき薬局ではパッケージ以外の部分で、薬局製剤のアピールをしている。同効のOTC薬を購入した顧客にサンプル品を渡したり、肌荒れの気になる季節には小分けにした尿素クリームを渡してきた。また、内服薬は1袋10包とし、1日3回飲むと1包だけ余るように包装。顧客が効果を

実感していれば、1包だけ余っている薬を別のものには変更しにくいので、引き続き薬局製剤を購入したくなるように工夫した。

一方、「薬局で作った独自の薬」として売り出す以上、職員教育も重要なポイントとなる。そのため清風薬局では、薬局製剤の勉強用のテキストを作成した(写真2)。テキストには適応症や服薬指導のポイントがまとめられており、どのような顧客に薦めればよいかもわかる。朝礼や年2回の研修でこのテキストを使用しながら、職員の意識を高めている。

こうした取り組みによって、「薬局製剤を効果が見込める患者に適切に薦められるようになった。その結果、『この薬が効いたので、同じものを処方してほしい』と薬袋を持って医師を受診する患者が現れたほど」と白石氏は手応えを感じている。

(山崎 大作=日経メディカル オンライン)