

平成25年度「フォーラム」

会員発表の概要

グループディスカッションの概要



東京会場となった長井記念館



雪に見舞われた大阪会場

平成25年度フォーラムは、44都道府県から東京会場(平成26年2月13日(木))に95名、大阪会場(翌14日(金))に113名、関係者の45名と併せて合計253名の会員・関係者の出席にて開催された。

木俣博文会長、日本医薬品卸売業連合会 鈴木 賢会長、日本薬剤師会 児玉 孝会長(東京会場)、日本薬剤師会 藤垣哲彦副会長(大阪会場)にご挨拶をいただき、講演「医療における消費税」の後、参加者に8名のグループ等に分かれていただき、「リスク管理」をテーマに会員発表が行われた。

川守田副委員長(東京)と石関副会長(大阪)に会員発表の座長を務めていただき、会員発表の後、グループディスカッション及びグループ発表を実施した。



開会挨拶をする木俣会長、来賓挨拶をする卸連合会の鈴木会長、日本薬剤師会の児玉会長(東京会場)と藤垣副会長(大阪会場)(左から)

会員発表の概要

テーマ『リスク管理』

演題1

適正な医薬品販売の為に

～アンケート調査の結果より～

北陸ブロック(石川県支部)
㈱スズケン七尾支店
田中 賢治



・概要・

医薬品の不適切な販売を行うと、販売した病院や診療所、薬局等のお得意さまにご迷惑をおかけするだけでなく、患者さまへの人的被害の恐れもある。医薬品卸売販売業として医薬品の適正な販売を行うことは、リスク管理のうえで重要である。

今回、北陸三県(福井・石川・富山)において、適正な医薬品販売に対するリスク管理について、現状と問題を探るため医療用医薬品を取り扱う7社を対象にアンケート調査を行った。アンケート内容は、①お得意さま許認可に関する事項 ②管理品目・自主管理品目に関する事項についてとし、それぞれ複数の設問にお答えいただいた結果に基づき発表を行った。

①、②ともに、多くの会社が医薬品の不適切な販売を防止するために、体系的な販売規制の体制を整えていることが分かった。また、①、②とも多くの会社で、業務に直接携わっていない社員に対しても教育が行われていた。この結果より、社員全員での不適切な販売防止を行っていることが明らかになった。一方でヒヤリ・ハット事例も①は6社、②は2社報告があったことから、その要因を、i) 研修内容が周知徹底されていない ii) ルールの明確化が出来ていないことであると分析した。

システム化が進んでいても、システムで対応できない人による判断や確認があり、それは社員教育や指導、管理の徹底とお得意さまの変化に機敏に対応することが重要となる。このことに関して薬剤師が担う役割は非常に大きいと考える。

演題2

MS研修

～薬事関連リスクの回避を目指して～

東海ブロック(愛知県支部)
【東京会場】アルフレッサ(株)
名古屋中央事業所
朝日 由香梨



【大阪会場】アルフレッサ(株)
名古屋中央事業所
後藤 力哉



・概要・

薬事関連リスクの回避は、医薬品卸の重大な責務の1つであり、薬事関連リスクを回避するためには、MSのスキル向上のための教育研修は非常に重要な業務といえる。そこで、MS研修が「薬事関連リスクの回避」に役立っているのか、MS研修の現状、認識、要望について愛知県支部代表6社の支店長、管理薬剤師、MSにアンケート調査を行った。

調査の結果から、MS研修は薬事関連のヒヤリ・ハット防止とリスク回避に非常に重要な役割を果たしていることが示唆された。要望に関する調査では、MSは短い時間で高頻度の研修を望んでいることが推測された。研修内容には『実例・事例を紹介してほしい』との意見が多数みられた。

以上のことを踏まえての考察は、次の通りである。①MSの多忙な業務の合間に実施する研修は、MSのニーズに応えたポイントに絞り短時間で分かりやすい説明でなければならない。②MSの意識を高めるためには、実際の業務に関連付けた事例に沿った具体的な内容を示さなければならない。

本調査を通し、MS研修が薬事関連のリスク回避に役立っていることが確認できた一方、改善の余地があることも再認識された。現状の研修をより向上させるためには、MS研修を担う薬剤師がさら

に研修方法を工夫し、実践に役立つ内容を提供していかなければならない。そのためには薬剤師自身の知識向上とスキルアップが必須であると考える。

演題3

医薬品卸売販売業のリスク管理

～高品質の医薬品をお届けするための温度管理～

近畿ブロック(兵庫県支部)
アルフレッサ(株) 明石支店
中村 将薫



・概要・

2013年夏は記録的な猛暑となり、医薬品卸売業界にとっても医薬品の温度管理を厳守するには過酷な夏となった。その後、大手宅配業者や郵便局による保冷品の取扱い不備が発覚し問題提起され、私たちにも警鐘を鳴らす出来事となった。

医薬品は生命関連商品であるため厳格な温度管理の基に品質保持に努めなくてはならない。そのためには貯法を遵守し、温度区分を明確にすることが重要である。近年、特殊な温度管理を必要とする医薬品が発売されるなどの背景から、兵庫県支部では各会員卸における温度管理実態調査を実施することにした。

調査内容は、以下の通りである。①各社の温度管理区分 ②温度計の校正回数 ③保冷品(坐薬等)の配送 ④保冷品の返品 ⑤冷蔵庫故障時のマニュアル ⑥2013年の保冷品事故例 ⑦他に実施している業務や改善点と今後の課題 以上の7項目である。

調査結果から各社の温度管理に関する取組みを把握することができた。各社共にJGSPに基づいた品質保持とリスク回避をするためのマニュアルが整備され、その教育を従業員に実施することにより発生を防いでいた。

物流機能が自動化し保冷技術も進歩する中で我々には、より厳格な温度管理が求められている。医薬品流通の中核を担う薬剤師による温度管理は重要な業務である。

演題4

適正販売

～麻薬・覚せい剤原料・向精神薬～

関東ブロック(千葉県支部)
アルフレッサ(株) 佐倉支店
杉之尾 敏孔



・概要・

リスクマネジメントの一環として規制品目である麻薬・覚せい剤原料・向精神薬のリスク管理をどのようにしているかについて関東ブロック会員256名にアンケート調査(回収率75%)を行った。

麻薬・覚せい剤原料に関しては、ともに譲受証に関する問題が多くあげられた。具体的には、同時交換ができない、記載事項・受領印の不備が多いなどであった。

本来、得意先が用意すべき譲受証ではあるが、得意先の意識が低く、卸が作成していることが現状である。このことに対応して千葉県卸では、今回のプロジェクトチームにより現在「麻薬・覚せい剤原料譲受証見本集」を作成中である。今後は、これを行政と協議し、卸売業界内での統一の資料として得意先の啓蒙に活用できればと考えている。

また、向精神薬に関しては、歯科医、動物病院への適正販売という得意先に関するものと、配送担当者や商品担当者の取り扱いに関するものに分類された。向精神薬に対する薬剤師とその他の人では意識について差が表れていた。

一方、違う観点からのリスクマネジメントで麻薬の破損事故に関してもアンケート調査を実施したところ、麻薬の破損事故の経験は142人中18人と約13%だったが、報告例はいずれも通常納品において、卸として防ぐことが困難な事例であった。しかしながら、このようなケースを知っておくだけでもリスクマネジメントになると考える。

今回、このアンケート結果を通じて卸共通の問題点が明確に示された。

これをうけて今後も県内の卸の意識を統一し、対得意先の様々な問題に対処することによって、我々「卸勤務薬剤師会」の存在意義を示すことができると考える。