



# 卸勤務薬剤師会のページ

## 日本医薬品卸勤務薬剤師会 平成28年度「フォーラム」 会員発表の概要紹介

平成28年度フォーラムは、40都道府県から東京会場85名・大阪会場95名、関係者30名と合わせて合計210名の会員・関係者の出席にて開催した。

医療用医薬品卸売業公正取引協議会の阿部政宏事務局長様より「公正競争規約と卸公取協について」の講演をいただき、その後「地域における卸勤務薬剤師の活動について」をテーマにブロック会員発表を行った。会員発表の後、参加者を10～12グループに分けグループディスカッションとグループ発表を実施した。活発なディスカッションの後、全てのグループから発表いただき、全員参加のフォーラムを終了した。

以下に、ブロック会員発表の概要を紹介する。

### 演題1 戻り品について ～戻り品の実態調査と改善に向けて～



東海ブロック（三重県支部）  
【東京会場】株式会社スズケン  
四日市事業所  
稲葉佳久



【大阪会場】アルフレッサ株式会社  
三重中勢支店  
片岡大輔

#### 【概要】

得意先からの未使用医薬品等の戻り品受け入れは、医薬品流通上避けられない業務となっているが、その中に開封済医薬品が混入する可能性もあり、偽造・品質不良医薬品流通のリスクが生じ、品質管理上の重大な問題に繋がることが考えられる。また、昨年6月に公正競争規約運用基準が変更され、開封済医薬品等の「廃棄前提医薬品」の受け入れが禁止されたが、未だ受け入れ要請がある。

そこで三重県医薬品卸業協会加入5社の全20支店に対し、アンケート形式で①開封済医薬品受け入れの現状、②運用基準変更についての認知度の実態調査を行った。

調査の結果、①開封済医薬品の受け入れ経験が16支店であり、故意に封が加工された商品の受け入れも2支店あった。また戻り品に関する研修を実施中の支店は約半分の11支店だった。②運用基準変更の認知

度は全MS・薬剤師の約85%で、全員では無かった。

医薬品卸売業には偽造・品質不良医薬品の市場への流通阻止という重要な社会的責任がある。また品質管理や医薬資源有効利用の観点からも製薬メーカー側に対して商品の開封済表示や、廃棄に繋がる商品の包装変更頻度等、改善を依頼していく必要がある。そのため医薬品卸売業の品質管理者である支店薬剤師が中心となり、戻り品・開封済医薬品に関する社員教育と啓発を行っていき、製薬メーカー側にも薬剤師を通じて卸業界から必要な改善を働きかけていくべきと考える。また公正競争規約運用基準についても薬剤師は内容を十分把握してMS等従業員に啓発していく必要があると考えられる。

### 演題2 定期的な得意先情報の取得 ～行政との良好な関係を目指して～



近畿ブロック（京都府支部）  
【東京会場】株式会社ケーエスケー  
舞鶴支店  
津田佳子



【大阪会場】株式会社メディセオ  
京都中央支店  
吉澤潤子

#### 【概要】

医薬品卸売業に勤務する管理薬剤師は、医薬品医療機器等法で定める医薬品の販売先遵守の為、得意

先の取得許可等の確認を主要な業務としている。しかし近年、無許可販売が全国的に問題となり、京都府においても、得意先自らが開設者死亡後の手続きを失念し、無許可販売に繋がった事例を経験した。この事から京都府医薬品卸協会では、会員各社が協働して得意先状況を管理していく事となり、卸勤務薬剤師会京都府支部に対応を要請された。

京都府支部では、各社の得意先情報管理の現状を整理するために支部会員5社に、得意先情報の管理上困っている点、行政にどのような申し入れを行うか等についてアンケートを行った。その結果を踏まえ、京都府医薬品卸協会と協働し、京都府薬務課と医療課、京都市医務衛生課へ、医科・歯科・薬局の現存・廃止と麻薬取扱者の情報提供と問合せの対応改善について要望書を提出した。その結果、薬務課からは京都市以外の薬局開設情報が月1回、麻薬免許情報が12月末に提供開始となった。医務衛生課からは許可証等の情報が年1回提供開始となり、随時の台帳閲覧やコピーが可能となった。医療課からは医科・歯科の開設情報の提供は不可能であるが電話対応の統一と改善は了承いただけた。

今後も行政と更なる良好な関係を築くとともに、行政からの情報を確実な情報源のひとつとし、管理薬剤師も営業・配送担当者と協力して無許可販売防止に努めていきたい。

## 演題3 適正販売について ～卸勤務薬剤師としての取り組み～

関東ブロック（神奈川県支部）  
【東京会場・大阪会場】中北薬品株式会社 大和支店

秋山由香

### 【概要】

神奈川県支部では、①向精神薬の販売、②歯科診療所への販売、③毒物・劇物の販売（SDSの添付）について、医薬品卸各社における成功事例を紹介したいと考え、各社の体制、各現場の薬剤師の判断基準、対処方法（工夫、成功事例）、アイデアなどの情報を集め検討した。

①向精神薬の販売については、販売先と販売量を管理するための社内体制、関連通知、自主管理マニュアルなどを紹介した。

②歯科診療所への販売については、販売品目と販売

量を管理するための社内体制、従業員への教育・協力要請、販売可否の判断時に参考になっている資料、販売をお断りする際のトーク例、行政の見解を示した資料などを紹介した。

③毒物・劇物の販売については、SDSを初回注文時に添付するための社内体制、最新のSDSを提供する工夫などを紹介した。

卸勤務薬剤師は、各種関連法規、JGSP、社内の規定などに基づいて販売を管理している。さらに「適正販売を担う役割」という立場から、販売した商品がどのように使われているのか、使われたときに健康被害が生じる可能性はないか、本来の目的通りに適正に使用されるのか、一人ひとりが関心を持ち、普段の業務の中で薬剤師としての職能を発揮することが大切であると考え。また、従業員の理解や協力は不可欠であり、社内体制の整備や、行政・メーカー・関連団体などの情報交換、協力も有用と考える。フォーラム参加者とさらなる意見を交換、共有したいと考えている。



グループディスカッションの発表(東京)



グループディスカッションの発表(大阪)