

一年365日薬局・薬剤師として、地域の在宅医療を支え次世代を育成

Active
no.23

「知識や経験が無ければ在宅医療はできない」の常識を突き崩す！！

りおん薬局志村坂店では、365日、在宅医療に取り組んでいます。2017年の開局以降、地域の医療機関等から信頼を得て、いまでは月平均10~15人の新規在宅患者の依頼を受けています。同店舗を含め2店舗を運営する株式会社FINE代表を務めるのが平井文朗氏。MR時代に会った医師の一言、「これから在宅医療を進めるためには薬剤師が必要です。是非とも在宅医療に関わる薬剤師になりなさい」を機に、薬局薬剤師へ転身。“訪問薬剤師”として多様な経験を踏まえ、当時云われた「知識や経験が無ければ在宅医療はできない」を突き崩すべく独立開業しました。五感をフルに使って在宅医療に取り組み、自身では「仕事の質」を高める一方、社内外を問わず次世代育成にも大いに「力」を注いでいます。“弟子”の日野優生氏とともに現在の取り組みをうかがいました。



株式会社FINE・りおん薬局（東京都板橋区）
代表取締役
平井 文朗（ひらい・ふみお）氏

Profile

大阪府出身、2005年東京薬科大学卒。卒後、外資系製薬会社入社。2008年ドラッグ併設型調剤薬局（名古屋）、2009年在宅専門調剤薬局（大阪府）、2013年ドラッグストア併設調剤薬局（東京都）勤務。2017年株式会社FINE（東京都板橋区）を立ち上げ、りおん薬局を開業。現在、地域医療を支える薬局として、約300人の在宅患者を受け持つ。地域の多職種による「在宅医療と地域包括ケア研究会」の世話人を務める。健康入浴指導士でもある。

在宅医療に携わる医師の一言を機に現場に触れ、“訪問薬剤師”を目指す

大学卒業後MRを経て、薬局薬剤師へ転身された当初から在宅医療に取り組むようになったと伺っています。そのきっかけをお聞かせください。

平井 大学卒業後、3年間は広島でMRをしていました。当時、医師に自社製品を紹介し情報提供をしていたのですが、その薬が何故処方され、本当に患者さんの役

に立っているのだろうか、という思いがありました。

その頃、ある在宅医療に取り組んでいる医師から、「これから在宅医療を進めるためには薬剤師が必要です。是非とも在宅医療に関わる薬剤師になりなさい」と言われました。そして、「薬剤師は医師の横にいるべきだ」とも言われました。私は、「じゃあ、勉強します！」と応え、実際の訪問診療を見学し、訪問薬剤師の道に進むことを決め、名古屋のドラッグ併設型調剤薬局に

転職しました。

初期研修の後、4ヵ月目から在宅患者を担当しました。その最初の事例が小児在宅でした。その頃は、「在宅医療／薬剤師」のキーワード検索では情報は得られず、薬学系雑誌や本にも「在宅」というワードは見当たらない状況でした。私は、ひたすら医師や看護師に師事し、教えてもらいました。無菌調剤や在宅訪問指導のことはそこで学びました。

その後2009年に、生まれ育った大阪に戻り、当時は珍しかった在宅専門薬局に転職しました。前職でも40人ほどは担当しましたが、実態は「薬を届けるだけ」でした。そこで医師と仕事をするようになり、自らの知識や経験の浅さを痛感し、本格的に“訪問薬剤師”として働こうと思ったのです。

これまでに非常に多くの在宅医療を経験されていると思いますが、深く印象に残っている患者さんはいらっしゃいますか？

平井 沢山ありますが、やはり最初に担当した小児在宅での経験です。当時5歳のお子さんでした。自宅の2階の部屋から見える公園を眺めながら、「公園でサッカーをしているお兄ちゃんたちの中に入りたい」と、夢を話してくれたのです。しかし、2009年初春、小学校にあがる前に亡くなりました。

訪問薬剤師として駆け出しだった私は、その子の疾患やお薬のことも詳しく知らず、医師の指示通り、間

違えなく届けているという状態でした。しかし、お葬式に参列した私に、お母さんは「ありがとうございました」と頭を下げられました。その時「私に何ができたんだろうか」「届けるだけなら、薬剤師は必要ない！」と、強く思いました。

その思いが、いまの訪問薬剤師としての覚悟につながっているのでしょうか。その後、独立開業されますが、きっかけや思いをお教えいただけますか？

平井 勤務薬剤師の時代は一人で100人から200人、多い時は300人近くの患者さんを担当しました。そのなかで、自分が担当できる患者の3分の1でも対応できる薬剤師を5人、10人、100人と育てれば、絶対に世の中は良くなると感じ、私の知識と経験を後輩や次の世代と共有していきたいと思うようになりました。

また、当時は「在宅医療は知識と経験が無ければできない」とも言われていましたが、「その図を壊したい！」とも思いました。それが2013年のことで、そこからは独立開業し、同じ志を持った仲間とともに進んでいきたいと思うようになりました。

その後タイミングやご縁があって2017年に株式会社FiNE・りおん薬局を立ち上げました。社名には、私たちが関わる皆さんに元気になってほしいという意味を込めています

10施設以上の医療機関と連携し、毎月15人近くの“新患在宅”に対応

現在の在宅患者さんへの対応状況と体制について教えてくださいませんか？

平井 新患の在宅患者さんは月平均で10～15人ですが、お亡くなりになる方も10人以上いらっしゃいます。現在担当している施設の患者さんは200人、個人宅の患者さんが100人ほど、個人宅で麻薬を必要とされているのは20人ほどおられ、そのうち7～8割が末期の方です。連携している医療機関は10施設以上ですので、関係している医師数は数十人になります。その先生方からは、直接携帯電話に訪問依頼が入るのが普通です。

例えば夜7時過ぎ、「今すぐ（患者宅へ）行ってほし

い」「今日中に行ってほしい」など、普通に依頼がきます。先生たちも困っているから依頼されるので、そこで「行きます！」と言えるかどうかのポイントです。たとえ薬が全部揃わなくても「とりあえず行ってこい！」と指示します。その時点で一部揃わなくとも残薬で調整するなど、代わりに何ができるかを一緒に考えて対応しています。

そうなると日曜祝日、年末年始、真夜中や明け方まで働ける人でなければ在宅医療はできないと思われるかもしれませんが、そうでもありません。そのため的人数は手当てしています。働く時間が限られている方は、その時間内で働いてもらいます。それぞれ事情は

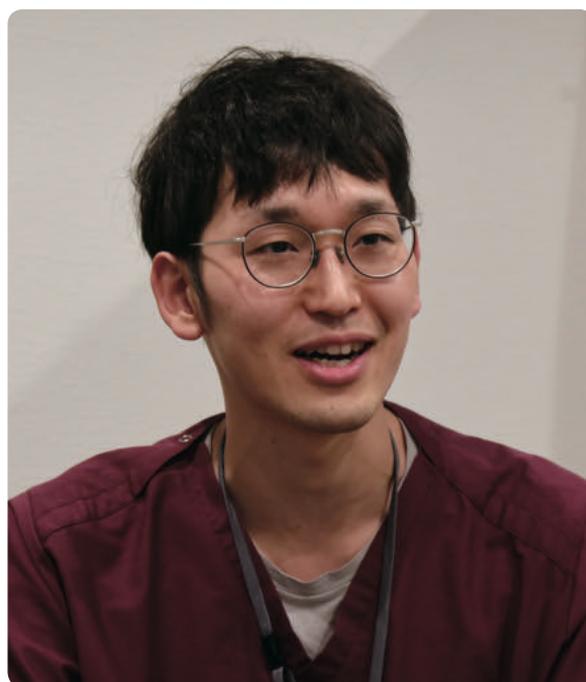
変わってきますが、今しかできないことってありますから。

日常的にはどういうタイミングで訪問されていますか？

日野 日常的な訪問タイミングについては、基本的には隔週で医師が訪問診療に入るの、その翌週に入るよう設定しています。ちゃんと薬を飲んでいるか、飲んだ後はどんな状態かを確認しています。

平井 臨時処方や変更があれば当日、もしくは翌日に訪問します。本当に急ぎであれば真夜中に行くケースもあります。とりあえず動いて変更分に対応し、その効果を見て、例えば医師に「大分効いてきたようです」とお伝えする。そうすると、医師からは「来週もこのままをお願いします」となります。通常、疑義照会した後で処方の調整などしますが、このように前もって医師と話すことで、処方支援をすることができれば、さらに良いなと考えています。

また、処方箋がなくとも訪問することは多々あります。体調が気になっている患者さんには電話を入れる。電話に出なければ訪問する。そのため店舗に薬剤師が足りなければ、誰かがカバーするという体制で行っています。



日野 優生 (ひの・ゆうき) 氏

Profile

福島県出身。
2018年武蔵野大学卒、同年調剤薬局入社。
2020年からりおん薬局で在宅医療担当として現在に至る。

処方医の「治療方針を邪魔しない」を前提に、前が出る時はしっかり出る

主治医や他職種との連携のあり方を含め、在宅医療の現場では、どのようなことに留意されているのでしょうか？

平井 処方医の治療方針が分かっている場合は、それを邪魔しないことが前提です。お薬に関しては薬剤師の方が知識が多いことが多く、そのまま伝えてしまうと治療方針がズレ、気が付けば大きなズレになってしまうこともあります。

また、直近の訪問看護師さんとのやり取りの事例では、「便が出ないのでどうしましょうか？」と相談がありました。私は、看護師さんとともに、聴診器で患者さんの腸蠕動音を聞き、お腹の張りは無いかなど、フィジカルアセスメントを行いました。その結果を踏まえ共同で医師に、処方変更など対応策を提案しました。

場合によってはPTさんを含め可能な限り多職種協働で医師に提案をするよう心がけています。

何う時に私たちは五感をフルに使います。玄関に入ったとき、例えばいつもと違って尿臭や便臭がする。部屋の床がネチャネチャしている。台所が汚れている。お風呂の水がそのまま。カレンダーが変わっていない。日中なのにカーテンが閉めっぱなし、といった状況から、「おしっこが漏れている」「下痢かもしれない」「時間軸がずれているかもしれない」と推測します。目で見て鼻で嗅ぎ、物音を聞いて患者状況を確認した上で、患者さんとの会話をスタートします。

これらを「服薬管理指導」とは言いますが、「管理指導」は上から目線です。私は「支援」だと思っています。その方のサポートに徹することが重要であり、私たちの仕事は支援業務だと思っています。

そして患者さんとの会話の中に重要なキーワードがあります。例えば「電球を替えてほしい」と言われ

ば、「転倒のリスクがあるのかも」など、目に見えない薬の作用を薬学的に分析することが大切です。

会社の枠を超えた若手育成も大事だが、今後は薬学教育に積極的に関わりたい

最後に今後の目標を伺えますか？

平井 私はプレイヤーとして誰よりも現場に出ています。今後はその比率を減らし、後輩を育てられる人を増やしていきたい。そのためにも、日野君や他の人に私の知識と経験を伝え、その人たちがさらに伝えていってくれることを期待しています。

日野君とは彼が大学5年生の時に出会い、現場同行もさせました。大学卒業後、他の薬局に2年ほど勤め、うちに来て1年。とにかく量をこなし、それまでの経

験は数ヶ月でクリアするほど濃密な時間を過ごしています。適宜、フォローはしますが、格段に進化しました。

そういう変化を目の当たりにすると、学生時代から知識と経験を埋め込んでいけば、将来、薬剤師としての選択肢が増えると思います。会社の枠を超えた若手育成も重要ですが、今後、間違いなく薬学教育に関わっていきたいと思っています。そういう将来を考えるとワクワクします。