

医療情報

MEDICAL TOPICS

トピックス

No. 17
2025.6

医療最前線インタビュー

薬剤師と管理栄養士 9割が国家資格取得者の 「専門家集団」を地域で活かす

管理栄養士の栄養活動とがん患者のフォロー



株式会社フォーラル
代表取締役社長 / 薬剤師 神田 匠氏 (写真中)
薬局機能推進担当エグゼクティブマネジャー / 薬剤師 佐藤 舞氏 (写真右)
栄養統括シニアマネジャー / 管理栄養士 小口 淳美氏 (写真左)

医薬分業法が施行されて間もなく調剤業務を開始した、保険薬局の草分けでもある株式会社フォーラル（FORALL）は、首都圏に保険薬局 23 店舗を展開している。早くから管理栄養士を採用し、薬剤師を含め国家資格取得者が 9 割以上を占める「専門家集団」をうたう。94 名に上る管理栄養士による年間 7,000 件以上の栄養相談や、外来がん治療専門薬剤師を中心にしががん患者への関わりについてうかがった。

新規出店を軸に

首都圏に 23 店舗を展開

——貴社の事業概要を教えてください。

神田 1952 年の創業で、医薬分業法が施行されて間もない 1958 年に調剤業務を始めました。2002 年に法人名をフォーラルと改め、現在は東京都東部を中心に、埼玉県、千葉県、神奈川県に保険薬局 23 店舗を展開しています。ここ 2、3 年で吸収合併した薬局もありますが、当社では新規出店を中心に店舗拡大することに思い入れがあります。全店舗において理念の共有を重視しているからです。

——どのような理念なのですか。

神田 当社では、「地域の人々が応援したくなる人と薬局～あなたがいるから、この薬局に来た～」というコンセプトを掲げています。「選ばれる」ではなく、「応援したくなる」と表現したのが私たちのこだわりです。単に「選ばれる」だけだと、価格の安さなど損得の要因だけでも成り立ちますが、地域の人々が応援したくなる人——薬剤師、管理栄養士がいるという要素が地域の人々に貢献する上で重要だと思うのです。

その土台となるのは、管理栄養士の栄養相談など薬局機能の充実です。ただ、機能拡充は手段であり、「応援したくなる」薬局になることは私たちの目指すべき姿なので、薬局機能を土台として薬剤師、管理栄養士が「応援したくなる」人間性を発揮していくことを重視しています。

店舗展開の方針も出店ありきではなく、こうした理念を達成できると思える場所に出すことが基本です。例えば高齢者が多い地域であれば、薬局機能として高齢者が集まれるスペースをつくったらどうかといったことも検討します。もちろん、採算が見込める立地であることが前提になりますが、ここならばフォーラルの薬局が存在する価値を創出できるのでは、という場所に出店していく方針です。

——理念とともに、店舗展開で重視していることはありますか。

神田 一都三県のなかで展開し、既存の店舗に近い場所に出店することを基本にしています。立地に関しては、中核病院や診

■株式会社フォーラル 概要

1952 年創業。1958 年に調剤業務を開始。2002 年に法人名をフォーラルと改め、東京都東部を中心に埼玉県、千葉県、神奈川県に保険薬局 23 店舗を展開。薬剤師は 117 名。薬局での栄養指導にも早くから取り組み、現在、94 名の管理栄養士が在籍。地域連携薬局 13 店舗、健康サポート薬局 11 店舗、専門医療機関連携薬局 1 店舗。



▲専門医療機関連携薬局となったすずかぜ薬局

・本社所在地：東京都江東区大島 1-9-8 大島プレールビル 4F
・URL：<https://forall.jp/>

療所の門前から駅前、市街地などまでさまざまにこだわりはありません。ただ、効率性重視ではなく、地域支援体制加算をしっかり算定できるようなフルスペックの薬局機能を実現できるノウハウ、人員を持って出店したいと考えています。実際、地域支援体制加算は多くの店舗で算定していますし、地域連携薬局は13店舗、健康サポート薬局については11店舗が認定されています。専門医療機関連携薬局も1店舗あります。薬学教育への協力も重視し、実務実習生も毎年30人以上、全店舗の半数以上で受け入れています。

店舗外の栄養活動で対価を得る

——貴社では、管理栄養士による栄養相談に早くから取り組んでこられたそうですが、その経緯を教えてください。

小口 私が入社した2006年が初めて管理栄養士を採用した年です。薬物治療に関連して食事や栄養の指導が必要なことも多かったことに加え、国の「健康日本21」で、健康づくりに関して専門的な支援・相談が受けられる活動拠点として薬局にもできることがあるのではと考えたことなどが背景にあります。

しかし、最初から仕事を用意されていたわけではなく、医療事務として入社し、管理栄養士として何ができるか、一緒に仕事を作っていきましょうというスタンスでした。その年以降、医療事務職には管理栄養士のみを採用しています。現在では94名が在籍し、日本栄養士会の認定栄養ケア・ステーションにもなっています。

——23店舗で94名の管理栄養士というのは非常に多いですね。

佐藤 当社では、薬剤師、管理栄養士など国家資格を持つ社員が9割以上を占め、「専門家集団」をうたっています。国家資格保持者は、それなりの努力をして専門知識を身に付けてきたので、自信を持って地域の人たちに関わることができます。

——管理栄養士はどのような体制で業務を担当しているのですか。

小口 私は本社所属ですが、基本的に管理栄養士は各店舗に配属され、医療事務と栄養業務を兼務しています。医療事務としては、処方箋受付や入力、レセプト請求業務のほか、ピッキング、在庫発注なども担当しています。栄養業務に関しては店舗内では栄養相談やセミナーなどを行っています。啓発のための店内掲示物を作成したり、各店舗で大豆をテーマにレシピを考え患者さんに投票してもらうレシピコンテストなども開催したりしています。

一方、店舗外では自治体や保険者から受託した特定保健指導や、介護予防・日常生活支援総合事業（以下、総合事業）、乳幼児健診時栄養指導などを行っています。総合事業は高齢者施設での講座開催などが中心ですが、訪問事業を行っている自治体もあり、体重減少や疾患などの改善のための指導も行っています。こうした事業の受託により、管理栄養士の業務で対価がい

ただけるところまでできました。

——薬局内での栄養相談は無料ですか。

小口 有料の栄養相談もあるのですが、調剤の待ち時間を活用して患者さんのもとに話に行く形での無料相談が大半を占めています。薬剤師が管理栄養士につながりさえすれば、患者さんから声を掛けられることも、また管理栄養士から話しかける場合もあります。

医療事務もやっているのでも、処方箋を見て「血圧の薬が増えている」などと薬のことがある程度分かるのは強みです。処方箋を見て、栄養相談もしたほうがよいと判断したら、複数配置されている管理栄養士が協力して対応しています。

佐藤 管理栄養士は、患者さんに栄養情報だけでなく、「なぜ今日薬が変更になったのか」「体調はどうか」といった情報も確認して薬剤師と共有してくれています。

神田 その店舗に1、2年いれば患者さんや地域のことが分かるようになり、栄養相談などに行ったほうがいいのか、自ら考えて動くことができます。そのためには店舗に常駐していることが重要で、管理栄養士が94名必要な理由でもあるのです。

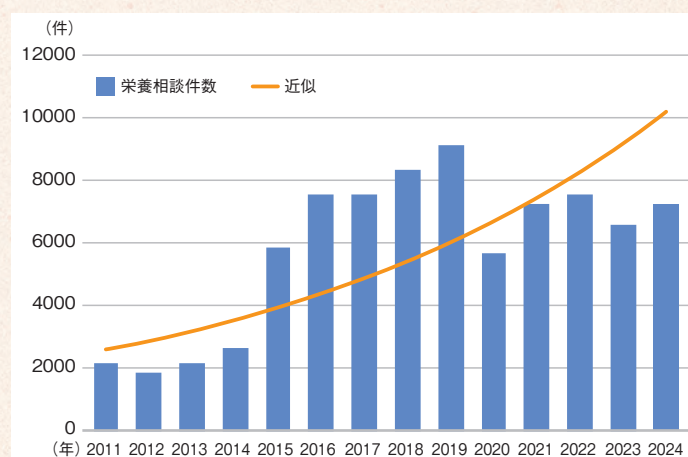
かかりつけ管理栄養士と薬剤師との連携を密に

——栄養相談の件数はどれくらいですか。

小口 全店の年間栄養相談件数は7,000件強で、コロナ禍前は9,000件を超えた年もありました（図参照）。待っていても栄養相談の機会はなかなか得られないので、こちらから歩み寄ることが大切だと考えています。例えば、栄養相談を受けたことのない方にも、毎月発行している「フォーラルだより」を渡したり、栄養相談強化月間として冬場ならば「水分摂取の重要性を伝える」など目標を設け、積極的に声掛けするようにしています。情報提供をするなかで抱えている問題を打ち明けてくださる方もいて、そこから栄養相談につながることもあります。

また、「かかりつけ管理栄養士」という当社独自の制度もあ

図 フォーラル全店舗における年間栄養相談件数の推移





営業時間内に 20 分程度で行う「ブチセミナー」の様子。店舗の管理栄養士が、患者や地域住民へさまざまな形で栄養相談を実施している。

ります。患者さんを固定で受け持ち、担当患者さんが来局されたら相談対応する仕組みです。かかりつけ管理栄養士になるには、口頭で患者さんの

同意を得ることが必要で、かかりつけになったらお薬手帳に名前が入ったシールを貼っています。管理栄養士が「かかりつけ対応が必要だ」と思った患者さんに提案しています。かかりつけ管理栄養士を持つ患者さんには、かかりつけ薬剤師がいることも多いので、医師に伝えるべき情報がないかなど、薬剤師とも連携をより密にして2人でフォローしています。

佐藤 私のいる店舗ではがん患者さんが多く、調剤後のフォローアップの電話の際に管理栄養士にも関わってもらうことがあります。がん治療中は食事が取れなくなる方が多く、治療継続のためにも体重や体力をいかに維持するかが課題です。そこで、食べていただくための具体的な指導を管理栄養士に依頼しています。

——栄養相談の質の担保のための工夫はありますか。

小口 当社では、「栄養指導担当者認定試験」を設けていて、筆記試験に合格した管理栄養士だけが栄養相談や店舗外の栄養業務などを実施できるようにしています。入社半年後くらいに受験してもらいます。

管理栄養士の国家試験で得た基礎知識を、薬局に訪れるさまざまな疾患、年齢も多様な患者さんに置き換え指導するスキルがあるかを見るため、現場で多い症例を中心に問題を作成しています。合格率は6～7割で、3カ月ごとに実施しています。この試験に合格すれば、かかりつけ管理栄養士にもなることができます。

神田 医療事務に関する知識については、全社員対象の社内試験が年2回実施されているので、そちらで確認しています。こちらの試験では、管理栄養士には保険請求や基本的な栄養に関する問題が、薬剤師はそれらに加えて薬剤と疾患の問題が出されます。自分が分かっていない知識の発見などが目的です。

——薬局の管理栄養士としてのやりがいはどこにあるとお考えですか。

小口 治療がメインの病院では、栄養指導は治療に対するものが中心です。薬局では、外来処方の人を含め介護予防や特定保健指導などさまざまな状態、世代の方に指導する機会が多いように思

います。特に、予防に特化したスキルを高められるのは、病院にはないやりがいだと思います。また、患者さんから「相談して良かった」といった声を直接いただくことで、やりがいは高まります。ですから、そうした機会をつくっていききたいですね。

佐藤 実際、患者さんから感謝の言葉などをいただくと嬉しいもので、患者さんからの言葉を投稿し社内全体で共有する「フォーラル宝箱」という仕組みもあります。処方箋が出ていなくても、「管理栄養士に相談したい」と来局する方もいます。

——栄養業務で取り組んでいきたいことを教えてください。

小口 今後、健康サポート薬局が健康増進支援薬局と改称して認定制度に新たに位置づけられる見通しですが、管理栄養士に関わる意義が増すことを期待しています。同時に、がん患者さんのサポートやかかりつけ医との連携で職能を発揮し、薬局の管理栄養士の価値を高めていきたいですね。そして、価値をエビデンスとして示し、診療報酬や介護報酬での評価につなげたいと思っています。

外来がん治療専門薬剤師への挑戦

——佐藤先生は、日本臨床腫瘍薬学会（JASPO）の外来がん治療専門薬剤師を取得されているそうですね。

佐藤 昨年、外来がん治療専門薬剤師を取得しました。それを受け、私が在籍するすずかぜ薬局は、がん領域の専門医療機関連携薬局の認定を取りました。

——資格取得を目指されたのはなぜですか。

佐藤 私が資格取得を志したのは、外来がん治療専門薬剤師ができる前のことです。すずかぜ薬局は、地域の中核病院の門前にあり、それまで勤めた3店舗と比べて最も多く抗がん剤を扱っています。当時、私は緩和ケアに興味があり勉強会に通っていたのですが、症例検討では必ず抗がん剤の話が出るため、緩和ケアを学ぶ上でも、がんの知識の修得は避けては通れないと感じるようになりました。

一方で、薬局で実務実習生を受け入れるなかで、指導した学生たちが「認定資格を取りたいから」と最終的に病院を就職先を選ぶ姿を何度も目にし、薬局でも取得できる資格がないかと思案していました。調べてみると、外来がん治療認定薬剤師という資格があり、がんの勉強にもなるので挑戦しようと思い立ったのです。

ただ、資格取得には病院研修で知識を深める必要性を感じていましたが、まだ病院での連携研修制度がなかったため、自分で研修が可能な病院を探し、会社に交渉して認めてもらいました。

神田 当社では学会や研修の参加などの費用を支援していますが、佐藤さんの場合は、費用の額に加え店舗を3カ月不在にすることなど、通常の支援の枠組みでは対応できませんでした。

そこで、すくなく薬局には必要な資格だと判断し、会社として佐藤さんに資格取得を依頼する形で研修を受けてもらいました。

——病院で研修を受けて学びになったのはどのようなことですか。

佐藤 今ほど知識がなく圧倒されることばかりでした。処方鑑査して抗がん剤を調製し投与前に患者さんの検査値をチェックするなど、病院薬剤師が準備にかなりの時間をかけていることが印象的でした。また、抗がん剤を点滴投与していた入院患者さんで、30分後に再訪すると血圧が急低下していたことがありました。そうしたリスクの説明は受けていましたが、これほど急に状態が変化するのかと驚き、初回投与時に担当薬剤師が頻回訪問する理由が腑に落ちました。教科書などで読むのと実際に目で見るのとは違うことを実感しました。

また、実臨床は必ずしもガイドライン通りではなく、現場独自の運用方法があることも知りました。病院研修を経て、薬局で服薬指導するときに、患者さんがどのような治療を受けてきたのかもイメージしやすくなりましたね。

調剤後の電話フォローを積極的に実施 トレーシングレポートに力を入れる

——どのような処方のがん患者さんが多いのですか。

佐藤 経口抗がん剤処方の方が全体の3分の2程度で、3分の1ほどが支持療法薬のみの処方です。2024年はがんの患者さんが延べ400人強来局されましたが、支持療法薬の処方だけだとがん治療中とは分からないこともあり、正確には把握できていません。

——佐藤先生はがんの患者さんを中心に担当されているのですか。

佐藤 かかりつけ担当の患者さんではがんの方が増えましたし、がん患者さんには私が優先的に対応していますが、他のスタッフと同様、基本的にはすべての処方箋に対応しています。また、店舗をあげてがん患者さんに責任を持ち積極的に介入したいと考え、5年ほど前から社内で年6回ほど薬剤師向けに勉強会を実施しています。

——病院研修や資格取得により、業務において考え方が変化した部分はありますか。

佐藤 専門医療機関連携薬局の更新要件になっていることもありますが、トレーシングレポートの報告により力を入れるようになりました。昨年の報告件数は年200件を超え、がん連携に関わる「特定薬剤管理指導加算2」も月10件ほど算定しています。

また、病院での研修を経て「何も変化がない」という情報も、普段と違う兆候があったときに気付きやすくなるため重要だと認識するようになりました。そのため、

当店舗では比較的新しい薬の投薬後や初めてのレジメンの開始後は、電話フォロー時に目立った変化がなかったとしても病院に報告するようにしています。

調剤後の電話フォローは、薬局だからこそできる関わりです。当店舗ではがんに限らず、新しい薬が処方されたり処方変更があったりしたときは、積極的に電話を入れるようフォローに注力しています。特に化学療法では、次の受診日までの間に体調が変化することもあり、不安を抱えている患者さんも多くいます。電話するとお礼を言われることもあり、不安を少しでも解消し安心して治療を受けられるお手伝いできればと思っています。

——今後、がん領域で取り組みたいことはありますか。

佐藤 当店舗には、外来がん治療専門薬剤師の資格取得を目指している薬剤師が2名いますが、今は薬局でもがんの患者さんと接する機会が増えているので、資格がなくても処方を応需したときに困らないようにがん領域の知識を広めたいと考えています。社内の勉強会もそうですし、近隣病院主催の勉強会に講師として入らせていただくこともあります。また、今後は門前薬局6店舗の間で交流を兼ねて勉強会ができればと思っています。

——最後に、会社全体としての今後の展望をお願いします。

神田 今、さまざまな薬局機能が求められていますが、まずそれらの機能をできる限りしっかり発揮していくことが大切だと考えています。その先に地域連携薬局や専門医療機関連携薬局があり、利益は後からついてくればいいと思っています。

管理栄養士の栄養活動が、経営の柱の1本になるようにフォローしていきたいと考えています。これらの取り組みを通じて、フォーラルがこの地域にあって良かったと、地域の人々が応援したくなる薬局を目指してまいります。

——ありがとうございました。



すくなく薬局の受付。左横にある黒板スタンドでも、がん専門医療機関連携薬局認定を来局者へ告知、「お気軽にご相談ください」と呼びかけている。

おくすりに関する資料及び製品に関するお問い合わせ先

日本ケミファ株式会社 くすり相談室(安全管理部)

受付時間 8:45~17:30 土日・祝祭日を除く

TEL 03-3863-1225 フリーダイヤル 0120-47-9321



医療情報トピックス[No.17]

発行日 ■ 2025年6月1日

発行 ■ 日本ケミファ株式会社

〒101-0032 東京都千代田区岩本町2丁目2番3号

TEL: 03-3863-1211 (大代表) URL: <http://www.chemiphar.co.jp>

製 作 ■ 株式会社ドラッグマガジン / 印 刷 ■ 広研印刷株式会社