患者主導の遠隔診療へ

電子お薬手帳の新機能展開

ホッペ

新型コロナウイルス感染症の影響が多方面に波及し、オンライン診療・服薬指導のニーズが拡大していくことが予想されている。医療従事者がそれぞれの立場から患者の健康づくりを支援していく社会システムを構築しているホッペは、電子お薬手帳「ホッペ」の機能の一つとして、「ホッペオンライン診療・服薬指導」サービスを展開。現場の声に応え、患者への適切な診療と調剤をサポートするサービスとして好評を得ている。

オンライン診療・服薬指導に関しては、新型コロナウイルス感染拡大の中、4月10日に厚生労働省から発出された「新型コロナウイルス感染症の拡大に際しての電話や情報通信機器を用いた診療等の時限的・特例的な取扱いについて」の通知により、オンライン診療・服薬指導を可能とする時限的かつ特例的な措置が取られた。

昨年度の医薬品医療機器等法の改正によってテレビ電話等を利用した服薬指導が一定の条件下で認められることとなっていたが、改正薬機法が施行され、新型コロナウイルス感染症の流行下でオンライン診療のニーズが広がる中、オンライン服薬指導に関しても今後ニーズが拡大していくことも予想される。

オンライン診療・服薬指導のサービスを提供している電子お薬手帳の「ホッペ」は、「患者さんから選ばれるクリニック・薬局づくりをしたい」という声から生まれた。2008年から実証実験を重ねており、その過程で薬局と患者からの声を反映。患者の「かかりつけ薬局」になる仕組みが充実している。

主なメリットとしては、▽導入費用も日々の運用費用も無料▽ネットにつながるパソコンがあれば特殊な機材等は不要で、簡単に導入できる▽家族の管理機能やメッセージ機能等による薬局・患者のニーズに応える機能が満載――などが挙げられる。現在、患者数は15万人以上、導入店舗は4800店舗以上による。

今春、新たに加わったのが「ホッペオンライン診療・服薬指導」で、問診から薬の受け取りまでをオンライン上で一括できるサービスとなる。患者、クリニック、薬局の3者が揃っていることが最大の特徴で、同サービスによって、患者は通院コストの削減、移動や待ち時間の削減、二次感染の防止、クリニックはスムーズな診療、患者との信頼関係の構築、薬局は定期的な処方箋の受け取り、服薬指導業務の簡素化を図ることができる。

新関一成社長は、「現在のオンライン診療・服薬指導ではクリニック等が限定されるなど、患者さんが受けたいと思った医療機関で受けられないというケースがある。本来は患者主導であるべき」と強調。「ホッペオンライン診療・服薬指導」には「その壁を取り払いたかった」（新関氏）という思いが込められている。

具体的なオンライン診療・服薬指導の流れを見ると、診療はオンライン・薬局へ足を運ばずにオンラインで完結）▽配送（品質・薬を配送する）▽決済▽配送――という流れになる。

新関氏は、「処方箋の原本が直接薬局に渡らないうちに患者さんに薬が渡ってしまうことを防ぐという観点で、クリニック等から患者さんに処方箋を渡さず電子媒体で薬局に送り、原本は後で郵送するということがきちんと行われれば良い」と指摘。

「ハイリスク薬を投薬してはいけないなど、きちんとポイントを抑えた対応をすれば、オンライン服薬指導での事故は起きないと思う」と話す。

その上で、「患者さん、薬局、クリニックの3者に平等なシステムであること」の必要性を強調。「全ての壁を取り払い、仮にどこから入ったとしても、どこにでも行けるようにしなくてはならない」と語る。

さらに、得られた情報については「医療機関や薬局にフィードバックすべきであり、薬局や医療機関のマーケティングに用いるべき」との考えを示している。

グループ経営戦略会議を設置

クオールHD

クオールホールディングスは、中期目標として掲げる売上高3000億円、営業利益250億円の達成に向け、同社の代表取締役や各グループ会社の取締役で構成する「グループ経営戦略会議」を設置した。

同会議では、議長を務める代表取締役社長の中村敬氏のほか、取締役会長の中村勝氏、代表取締役常務の福満清伸氏、常務取締役の石井孝芳氏、調剤薬局を展開するクオール代表取締役社長の柄澤忍氏、薬剤師の人材紹介やMR派遣などを手がけるアポプラスステーション代表取締役社長の阿部安孝氏、藤永製薬／メディカルクオール代表取締役社長の原田亮氏らで構成されている。

同社は、グループの成長戦略として、安定的な売上が見込める調剤薬局事業と、高収益が見込める医療関連事業の両輪を通じて、売上高3000億円、営業利益250億円を達成する目標を掲げている。

ベルフェミンの承認取得

ゼリア新薬

ゼリア新薬は、軽度の静脈還流障害による足のむくみ改善薬「ベルフェミン」について、要指導医薬品として承認を取得したと発表した。既に国内で実施した臨床試験でベルフェミンの安全性・有効性が確認された。

同剤は、欧州において下肢の静脈疾患の治療に伝統的に用いられてきた「セイヨウトチノキ」の種子の乾燥エキスを有効成分とする医薬品。1968年にドイツで販売が開始され、現在では世界十数カ国で一般用医薬品として販売されている。

販売価格は、2粒30袋で6000円。1日当たり1～4袋が目安。

ミナルギンDXを発売

大正製薬

大正製薬は、L-アルギニン含有食品「ミナルギンDX」を同社のオンラインショップ「大正製薬ダイレクト」で新発売した。

性に不足しがちな亜鉛、スタミナ食であるすっぽんの粉末など、四つの活力を配合した製品。小粒に凝縮し、2粒ごとに個包装されている。

台湾大樹医薬と業務提携

経営情報など共有図る

スギHD

東名阪を中心に約1300店舗以上の調剤併設型ドラッグストアなどを展開するスギホールディングス（HD）は、台湾国内でヘルスケア中心のドラッグストア・薬局を展開する大樹医薬（桃園市、鄭明龍社長）と業務提携に合意したと発表した。

大樹医薬は、台湾国内で160店舗以上を展開するドラッグストアチェーン「大樹連鎖藥局」の運営企業。台湾のドラッグストア市場でも一定のポジションを確立しており、今回の業務提携によって、店頭での陳列・販売方法・オペレーション、人材交流などの経営・運営ノウハウの共有を図る。

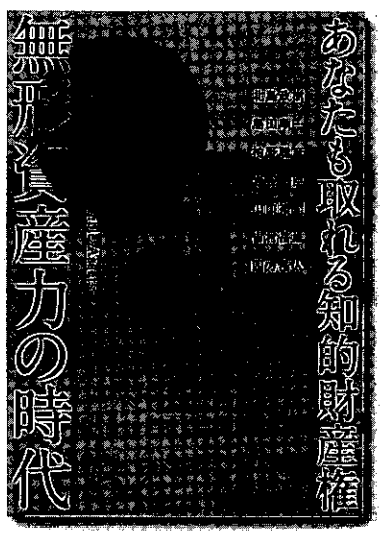
また、ヘルスケアを中心としたサプリメント、健康食品、衛生用品、メディカル系化粧品などのPB商品の供給、台湾国内でのスギ薬局のロゴなどの商標も許諾する。

大樹医薬は、中期5カ年計画の中で台湾国内の出店加速や海外への展開を掲げる。ECやサービスのデジタル化、オンライン・ツー・オフラインモデルの強化にも注力している。

一方、スギHDは約3000人の薬剤師と約500人の管理栄養士を擁する調剤併設型ドラッグストア「スギ薬局」を中心に、地域の生活者の病気予防・健康管理に関わるトータルヘルスケア戦略を展開している。

今回の提携により、両社の取り組みを進化させ、スギHDグループで培ったトータルヘルスケアのビジネスモデルや商品・商標の提供に加え、相互の経営ノウハウの共有などを通して、両社の事業展開を推進していく考え。

「知的財産権」への感性はもはや現代人の必須のスキルです!!



A5判/140頁/定価1,800円＋税

あなたも取れる知的財産権
無形資産力の時代

本書は、多角な視点から知的財産権を捉え、人々の中に眠る「貴重な経験と知恵」という財産を意識して、現在の企業のM&Aの中でも注目される「企業の無形資産価値」についても言及しています。

「人間の気づきや知恵は貴重な財産である」ことを知るきっかけとなる一冊。

【著者】
北島政樹，島田順一，柏野聡彦，岩谷一臣，
山口裕司，吉村岳雄，四方浩人

Contents
1．医の知財力の強化に向けて
2．外科医の立場からの User Innovation の経験
3．ものづくりからちえづくり
～ものづくりコモンズの活動での知的財産権関連の重要性～
4．AMED からみた、医療機器分野を巡る知財戦略
5．医療機器市場における知財紛争と交渉
6．特許の流通・価値化　日本と米国
7．中小企業経営から見た知的財産権

詳細はこちら ▶▶

薬事日報社　書籍のご注文は、オンラインショップ（https://yakuji-shop.jp/）または、書籍注文FAX03-3866-8408まで。