

# 「かかりつけ薬剤師」 に関する実態調査 結果報告書

平成28年9月30日  
株式会社QLife（キューライフ）

■ 本調査に関するお問い合わせ先

株式会社QLife 広報担当 田中

TEL : 03-6685-2515 / E-mail : [info@qlife.co.jp](mailto:info@qlife.co.jp)

#### ◆調査の背景

2016年度の診療報酬改定で新設された「かかりつけ薬剤師」制度。患者の同意を得て「かかりつけ薬剤師」となった場合、その薬剤師は担当患者のお薬手帳に名前が書かれ、服薬歴や服薬状況を一元管理する。さらには、夜間・休日でも相談に応じたり、自宅訪問して残薬整理するなど、従来よりも責任範囲が広がる。

この新制度について、現場の混乱を報じるマスコミもあるが、当の薬剤師はどのように取り組み、どう感じているのだろうか。また、実際に「かかりつけ」としての役割を果たしているのか、果たしていない場合は何が出来ていない項目かなどについて、その実態を確認した。

#### ◆主な結論

1. 「かかりつけ薬剤師」制度に積極的な薬局は、21%のみ。特に10店舗以下の小規模経営の薬局は、消極的なところが多い。個人的な姿勢を聞いても、積極派は25%と少数である。
2. かかりつけ薬剤師の指名件数を、「ノルマ」「インセンティブ」など人事評価に結び付けている薬局もある。特に、病院の門前や、51店舗以上のチェーン経営に多く、それぞれ30%、34%が導入している。
3. 積極派の薬剤師であっても、患者から同意をとるのは48%が「難しい」。理由として多いのは、「患者側の負担金の増加」だが、「説明が大変」「時間がない」と薬局側の事情を挙げる人もいた。また、一定人数を超えるとキャパシティの限界から積極的になれなくなるという構造的問題も挙げられた。
4. 「かかりつけ薬剤師」に指名を受けた場合には、70%がその役割を「完全に/ほぼ果たしている」。果たしていない内容としては、「サプリメントのチェック」「在宅管理」「残薬把握」などが挙げられた。
5. 厚労省が今後重要とした※7業務のうち、「服薬指導」「疑義照会」はそれぞれ59%、51%が「自信ある」が、「処方提案」「在宅管理」といった一歩踏み込む業務にはそれぞれ41%、32%が「自信ない」。なお、門前よりも面分業の薬局の方が、また単店・少店舗よりも経営規模が大きい方が、自信ある薬剤師が多い傾向にある。

※『患者のための薬局ビジョン』（平成27年10月23日）

## 【調査実施概要】

### ▼調査主体

株式会社QLife(キューライフ)

### ▼実施概要

- (1) 調査対象： 調剤薬局に勤務している薬剤師
- (2) 有効回収数： 300人
- (3) 調査方法： インターネット調査
- (4) 調査時期： 2016/08/10～2016/08/20

### ▼有効回答者の属性

#### (1) 性・年代

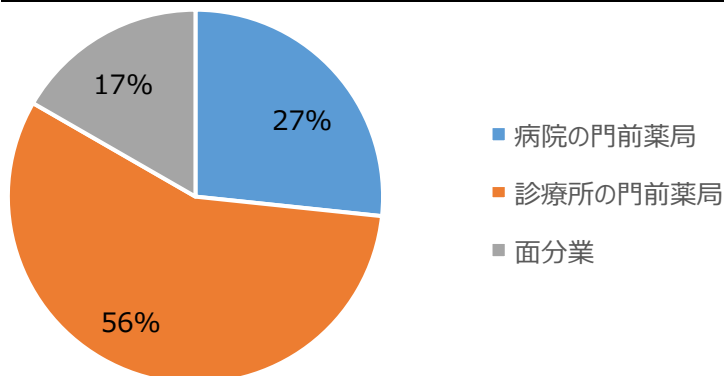
年代	男性	女性	n	男性	女性	%
20代	3	11	14	1.8%	8.0%	4.7%
30代	35	46	81	21.5%	33.6%	27.0%
40代	64	45	109	39.3%	32.8%	36.3%
50代	50	25	75	30.7%	18.2%	25.0%
60代	11	10	21	6.7%	7.3%	7.0%
総数	163	137	300	100.0%	100.0%	100.0%

#### (2) 居住地

北海道	青森県	岩手県	宮城県	秋田県	山形県	福島県	茨城県	栃木県	群馬県	埼玉県	千葉県
3.7%	2.3%	0.0%	2.7%	1.3%	0.7%	1.0%	3.0%	2.3%	1.3%	6.0%	3.3%
東京都	神奈川県	新潟県	富山県	石川県	福井県	山梨県	長野県	岐阜県	静岡県	愛知県	三重県
11.7%	4.7%	2.7%	1.7%	0.3%	0.0%	0.3%	0.3%	3.7%	3.7%	8.0%	0.7%
滋賀県	京都府	大阪府	兵庫県	奈良県	和歌山県	鳥取県	島根県	岡山県	広島県	山口県	徳島県
2.7%	1.0%	5.7%	5.0%	1.0%	1.0%	1.0%	1.3%	1.3%	3.7%	0.3%	0.7%
香川県	愛媛県	高知県	福岡県	佐賀県	長崎県	熊本県	大分県	宮崎県	鹿児島県	沖縄県	
0.0%	1.0%	0.3%	3.3%	0.3%	1.0%	1.0%	0.3%	0.3%	1.0%	1.3%	

#### (3) 立地種別

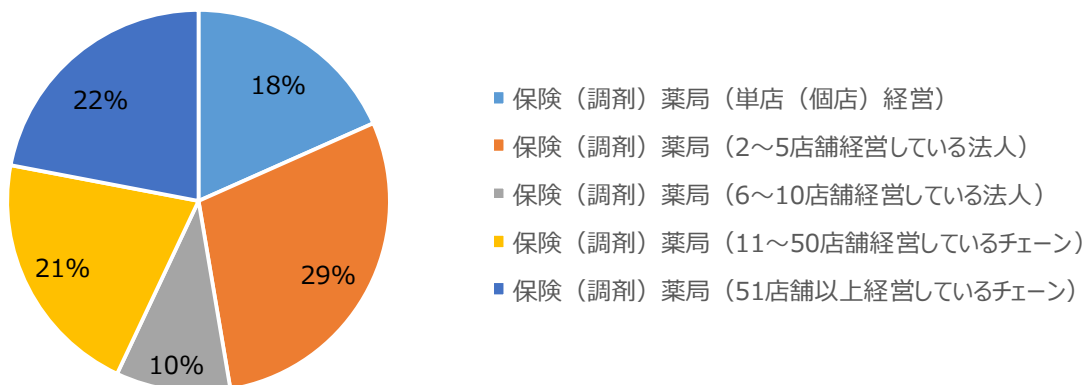
	n	%
全体	300	100.0%
病院の門前薬局	80	26.7%
診療所の門前薬局	170	56.7%
面分業	50	16.7%



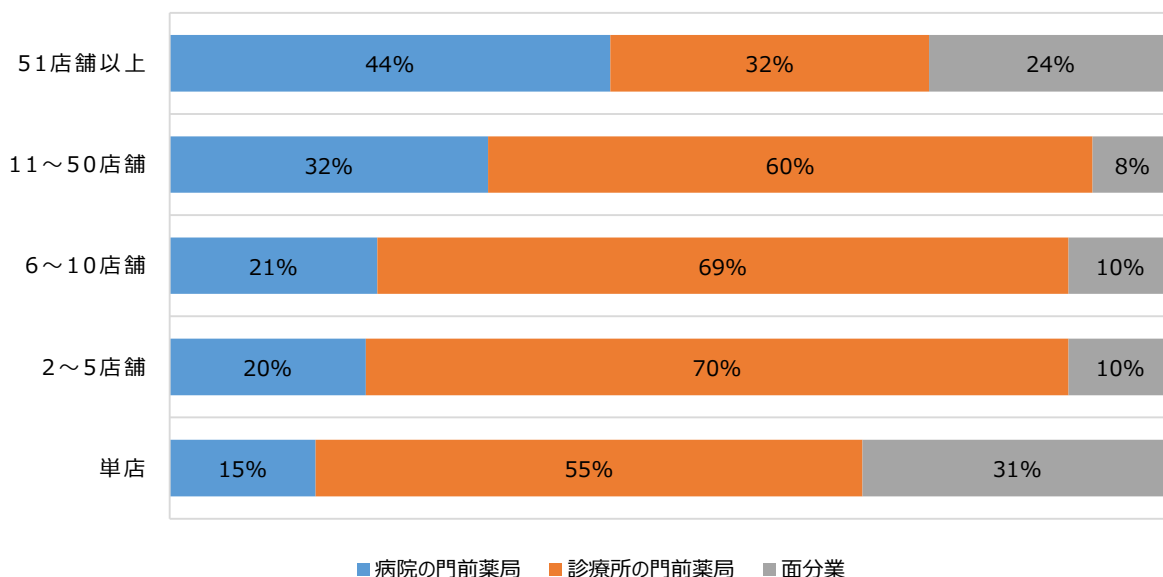
▼有効回答者の属性（つづき）

(4) 経営規模別

	n	%
全体	300	100.0%
保険（調剤）薬局（単店（個店）経営）	55	18.3%
保険（調剤）薬局（2～5店舗経営している法人）	87	29.0%
保険（調剤）薬局（6～10店舗経営している法人）	29	9.7%
保険（調剤）薬局（11～50店舗経営しているチェーン）	63	21.0%
保険（調剤）薬局（51店舗以上経営しているチェーン）	66	22.0%



<参考> 経営規模と立地種別の相関



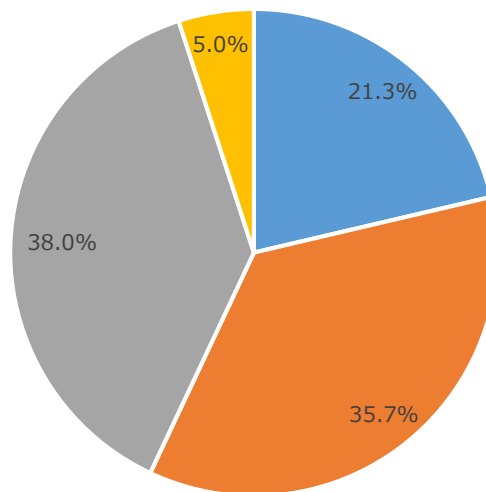
【Q1】あなたの薬局は、「かかりつけ薬剤師指導料」の算定獲得に積極的だと思いますか。

積極的な薬局は全体の2割にとどまる。

ただし病院の門前薬局は比較的積極的である。

また経営母体の大きさによっても積極姿勢に違いが見られ、単店では半数近くが消極的であった。

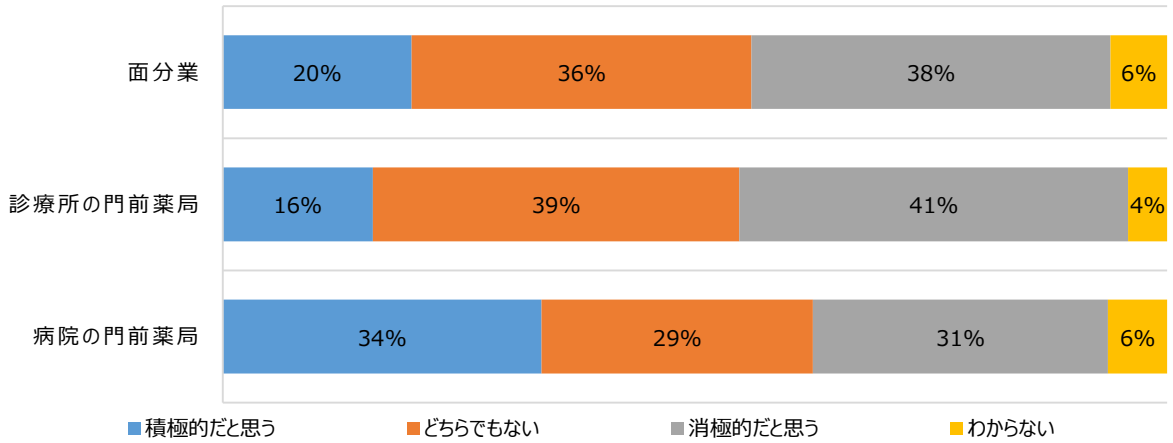
	n	%
全体	300	100.0%
積極的だと思う	64	21.3%
どちらでもない	107	35.7%
消極的だと思う	114	38.0%
わからない	15	5.0%



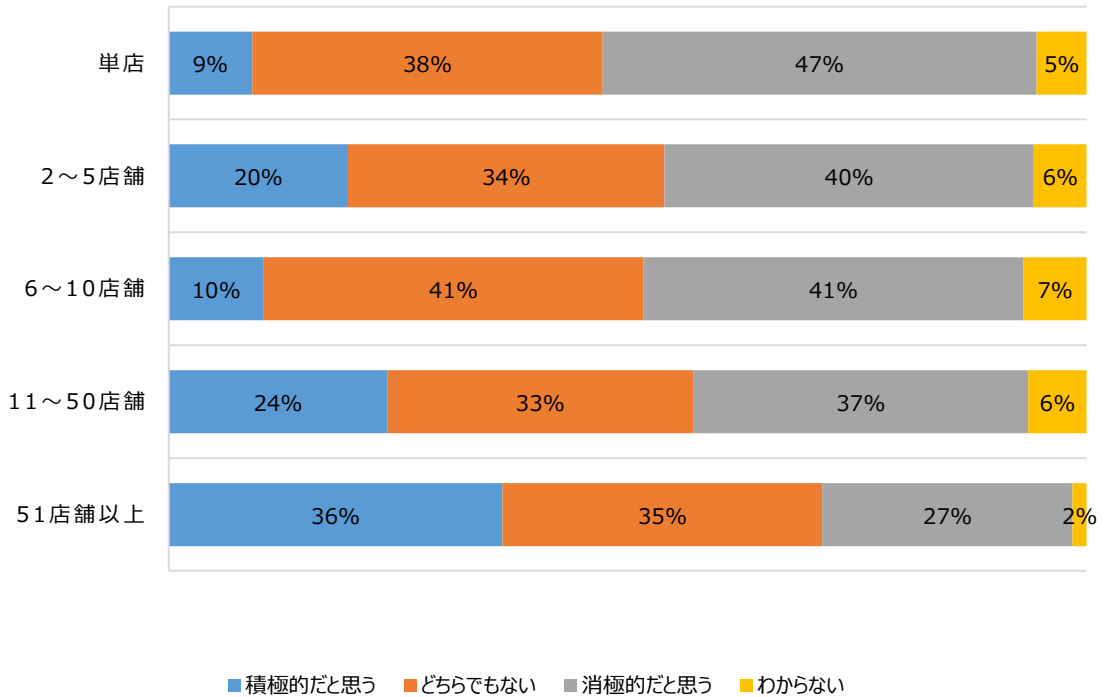
■ 積極的だと思う ■ どちらでもない ■ 消極的だと思う ■ わからない

【Q1】あなたの薬局は、「かかりつけ薬剤師指導料」の算定獲得に積極的だと思いますか。(つづき)

▼ 立地種別



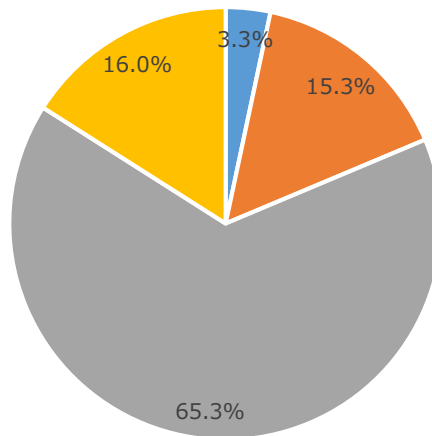
▼ 経営規模別



【Q2】あなたの薬局では、患者さんから「かかりつけ薬剤師」の指名・同意を得ることに、人事考課や報酬上でのインセンティブがありますか。

経営規模が大きいほど、「ノルマ」「インセンティブ」など制度化されている薬局は多い。  
ただし全体としては、組織的推進は2割にとどまる。

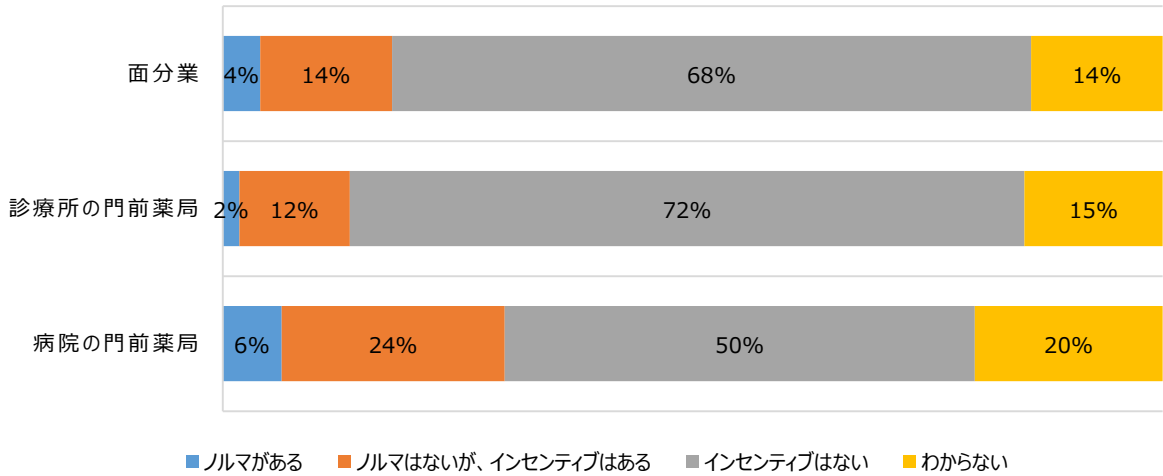
	n	%
全体	300	100.0%
ノルマがある	10	3.3%
ノルマはないが、インセンティブはある	46	15.3%
インセンティブはない	196	65.3%
わからない	48	16.0%



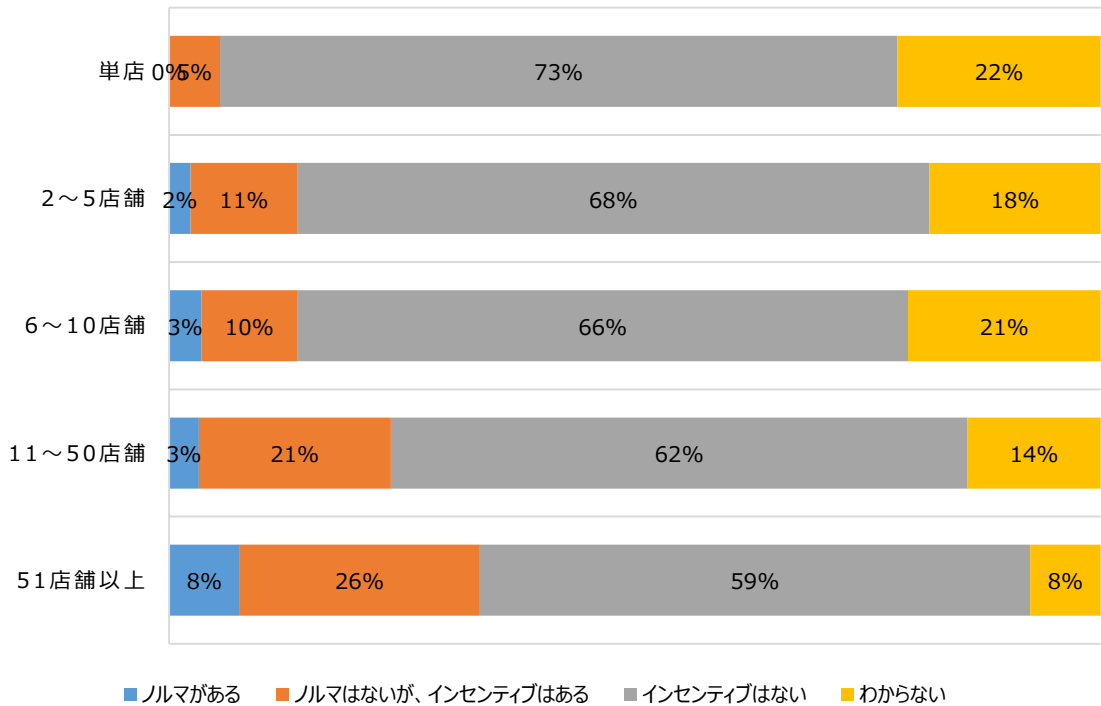
- ノルマがある
- ノルマはないが、インセンティブはある
- インセンティブはない
- わからない

【Q2】あなたの薬局では、患者さんから「かかりつけ薬剤師」の指名・同意を得ることに、人事考課や報酬上でのインセンティブがありますか。(つづき)

▼立地種別



▼経営規模別

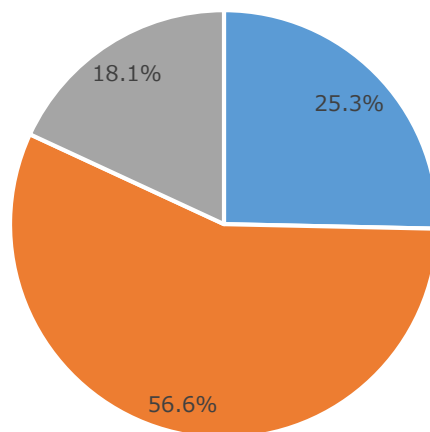




【Q3】あなた自身は、患者さんから「かかりつけ薬剤師」の指名・同意を得ることに積極的ですか。

薬剤師個人レベルでは、「積極的」と自認する薬剤師は25%にとどまる。とはいえ、回避しようとする人は少数派で、「求められたら応じる」姿勢の薬剤師が多そうだ。

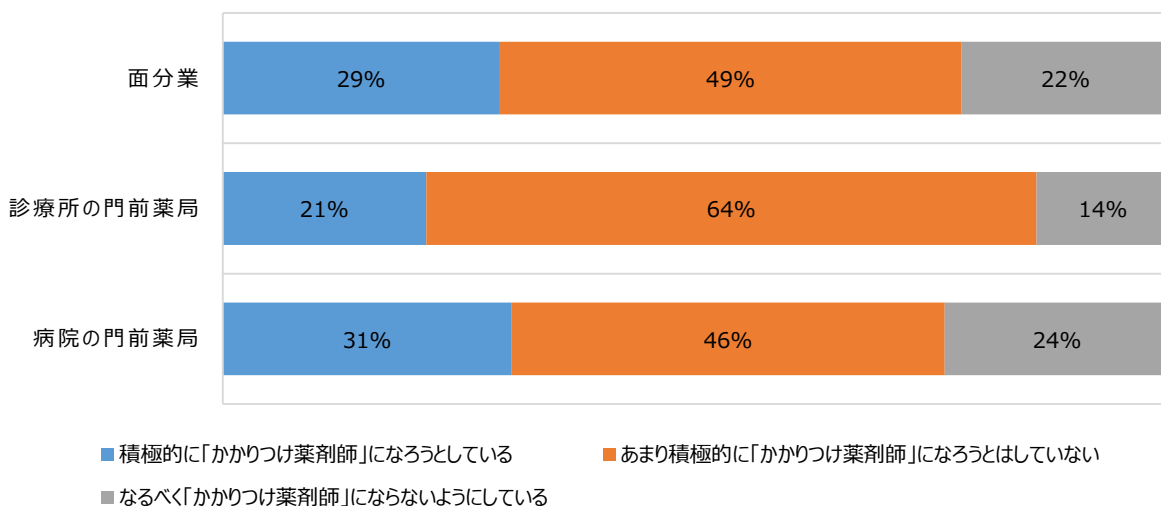
	n	%	%
全体	300	100.0%	100.0%
積極的に「かかりつけ薬剤師」になろうとしている	56	18.7%	25.3%
あまり積極的に「かかりつけ薬剤師」になろうとはしていない	125	41.7%	56.6%
なるべく「かかりつけ薬剤師」にならないようしている	40	13.3%	18.1%
自分の勤務内容で「かかりつけ薬剤師」になる機会はない	79	26.3%	



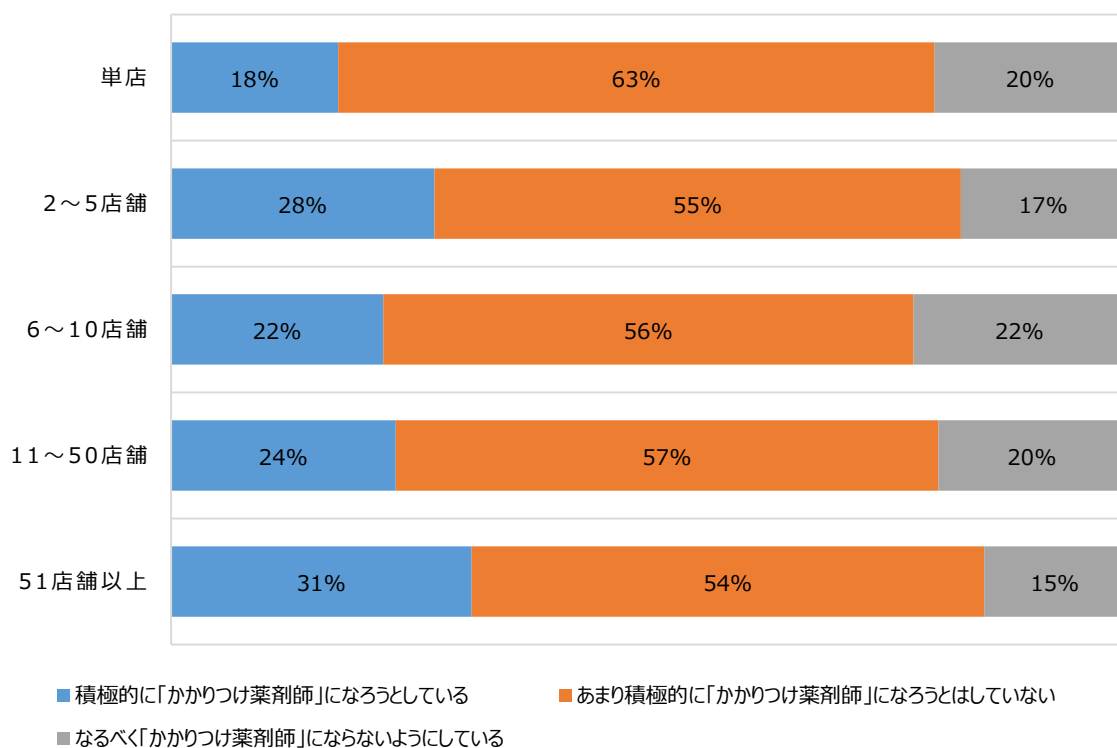
- 積極的に「かかりつけ薬剤師」になろうとしている
- あまり積極的に「かかりつけ薬剤師」になろうとはしていない
- なるべく「かかりつけ薬剤師」にならないようしている

【Q3】あなた自身は、患者さんから「かかりつけ薬剤師」の指名・同意を得ることに積極的ですか。(つづき)

▼立地種別



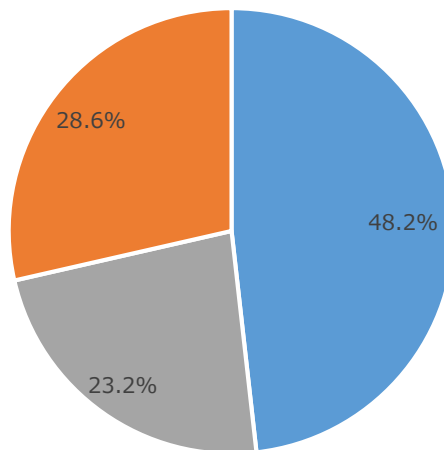
▼経営規模別



【Q4】(前問で「積極的」と回答した人だけ)患者さんから「かかりつけ薬剤師」の同意を得ることは、難しいですか。

積極的な薬剤師であっても、半数の人が「患者側が同意することは容易ではない」と感じている。

	n	%
全体	56	100.0%
同意を得ることは難しい	27	48.2%
どちらでもない	13	23.2%
同意を得ることは難しくない	16	28.6%



- 同意を得ることは難しい
- どちらでもない
- 同意を得ることは難しくない

【Q5】「かかりつけ薬剤師」の同意を患者さんから得ることは「難しい」とのことですが、なぜだと思いますか。「患者さん側の障害」か「薬局・薬剤師側の障害」かが分かるような記述で、理由を教えてください。

同意を得ることの最大の障壁は「患者負担金の追加」であり、現場では、増額分に見合うメリットを説明することに苦労している様子が見えがえる。また、薬局・薬剤師側にとっても、患者一人あたりにかける時間が長くなることがオペレーション上で消化困難である様子が見えがえる。

代表的なコメントを以下に記載する。

#### ◆患者側の障害

- お会計が高くなる。(男性,40代,11-50店舗,病院門前)
- 加算が取られるのなら頼みたくないというのは当然考えられる。(女性,30代,11-50店舗,病院門前)
- 患者さんの負担がかなり重いと感ぜられる。(男性,50代,51店舗以上,診療所門前)
- 自己負担のお金があると、なかなか患者さんにとっての障害が大きい。(男性,40代,51店舗以上,診療所門前)
- 認知症の患者様だと説明が難しい。(女性,40代,単店,面分業)
- 無料ではないと知っているのに、無理にお願いするのも、厳しい。(男性,60代,2-5店舗,面分業)

#### ◆薬局・薬剤師側の障害

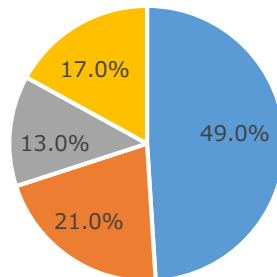
- 今まで複数の薬剤師が担当することでチェック可能だった見落としや知識不足を補えないという難しさがあると思う。(女性,30代,11-50店舗,病院門前)
- たとえ同意を拒否されても、薬剤師として対応を変えることはないわけだから。(男性,50代,51店舗以上,病院門前)
- 仕事の負荷がより大きくかかるため、あまり取り過ぎてもきつい。(女性,40代,11-50店舗,病院門前)
- 対人恐怖症だから。(男性,50代,2-5店舗,病院門前)
- 説明に時間がかかるから。(男性,50代,51店舗以上,病院門前)
- 処方箋内容が簡単過ぎるから。(男性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 自分の勤務時間表を患者に渡したり、負担金追加の説明等が大変。(男性,50代,2-5店舗,診療所門前)
- 忙しい時間帯にかかりつけ薬剤師として相談や指導を行うと、時間がかかり、他のスタッフの負担が増えてしまうから。(女性,50代,51店舗以上,診療所門前)

**【Q6】ご自身が「かかりつけ薬剤師」と保険算定上の指名をうけた患者さんに対して、あなたは、【かかりつけ薬剤師として求められている役割】を実際に果たせていますか。**

かかりつけ薬剤師として指定・同意を得た場合には、おおむねその役割を果たしているようだ。5割が“完全”とし、“ほぼ”も含めると7割に達した。

逆に「果たせていない内容」は何か？を確認すると、「ほぼ果たしている」薬剤師の方が「あまり果たせていない」薬剤師よりも、その不十分内容が具体的である傾向がみられた。意識の差がそのまま“果たしている度”につながっている様子がうかがえる。

	n	%	%
全体	300	100.0%	100.0%
完全に果たしている	49	16.3%	49.0%
ほぼ果たしている	21	7.0%	21.0%
あまり果たしていない	13	4.3%	13.0%
いっさい果たしていない	17	5.7%	17.0%
私を「かかりつけ薬剤師」と指名した患者はいない	200	66.7%	



■ 完全に果たしている ■ ほぼ果たしている ■ あまり果たしていない ■ いっさい果たしていない

**「ほぼ果たしている」と回答した薬剤師が、具体的に「果たしていない内容」とは？**

- 健康食品のチェック(男性,50代,51店舗以上,病院門前)
- 在宅との線引があいまいなため、自宅の残薬がわからない。(男性,50代,51店舗以上,病院門前)
- 一人薬剤師になることも多々の為、優先的でない(女性,40代,11-50店舗,診療所門前)
- 完全に算定要求をこなしていると言えない(男性,40代,単店,診療所門前)
- 急性疾患の薬の把握(男性,50代,単店,診療所門前)
- 限られた時間では無理(男性,40代,11-50店舗,診療所門前)
- 自宅訪問(男性,40代,6-10店舗,診療所門前)
- 併用薬の確認が出来ない場合がある(女性,40代,11-50店舗,診療所門前)
- 忙しくて対応できないことがある(女性,30代,6-10店舗,診療所門前)
- 患者の協力を得た残薬チェック(男性,50代,単店,面分業)

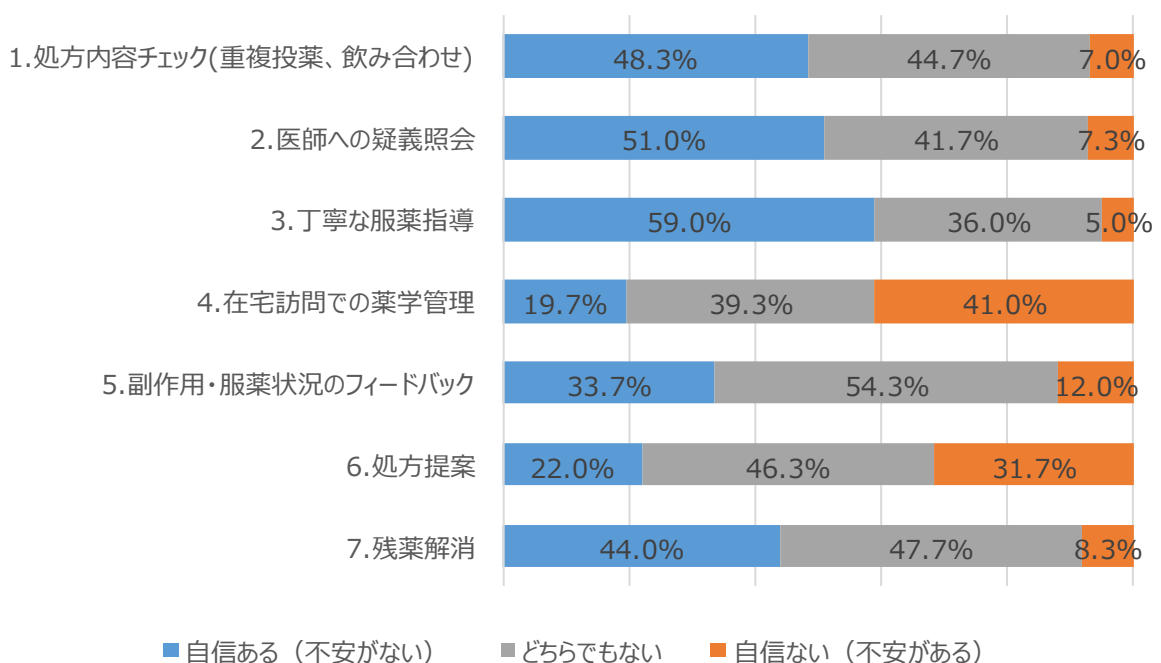
**「あまり果たしていない」と回答した薬剤師が、具体的に「果たしていない内容」とは？**

- 患者さんが併用薬を隠していることがある。信頼関係が不足しているのだと思う(男性,50代,6-10店舗,病院門前)
- かかりつけになったもののそこまで変わってないから(女性,40代,11-50店舗,診療所門前)
- 今のところ特に求められていない(男性,50代,51店舗以上,診療所門前)
- 残薬調整(男性,40代,51店舗以上,診療所門前)
- 普通の投薬とあまり変わらない気がする(女性,30代,11-50店舗,診療所門前)
- 服薬しているすべての薬の把握(男性,50代,2-5店舗,診療所門前)
- 指導内容はあまり変わっていない(男性,40代,11-50店舗,面分業)

【Q7】厚労省は『患者のための薬局ビジョン』のなかで、今後重要な薬剤師業務として、以下の7項目を示しました。あなたはこれらの業務遂行に自信/不安がありますか。

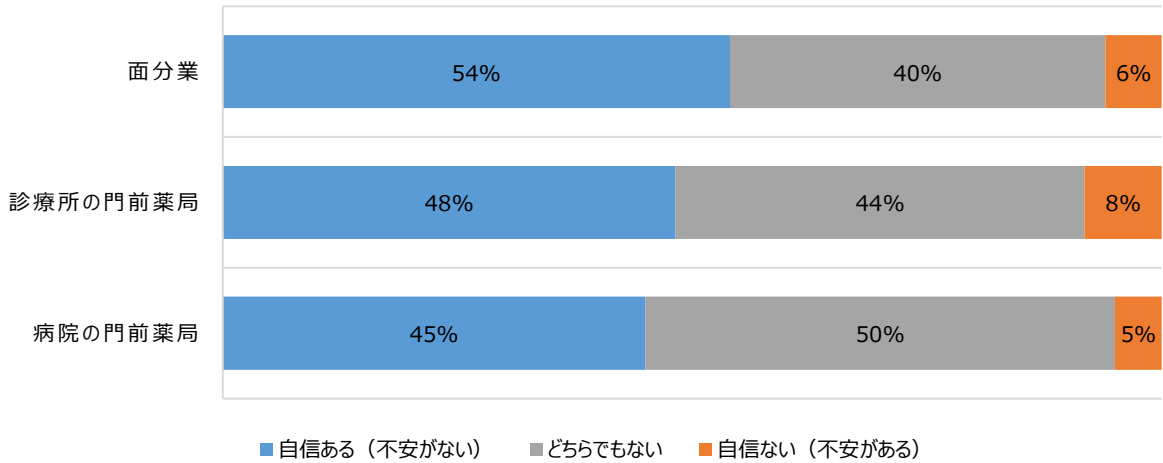
今後の薬剤師の機能としてより重要とされる項目のなかで、「服薬指導」「疑義照会」には自信を持つ人が多い一方で、「在宅管理」「処方提案」といった一歩踏み込んだ業務に対しては不安を感じる薬剤師が多い。クロス集計をみると、面分業の薬剤師の方が、またチェーンの薬剤師の方が、どの項目においても自信を持っている傾向がみえる。

	自信 ある (不安 がない)	ど ち ら で も な い	自 信 な い (不安 がある)
1.処方内容チェック(重複投薬、飲み合わせ)	145 48.3%	134 44.7%	21 7.0%
2.医師への疑義照会	153 51.0%	125 41.7%	22 7.3%
3.丁寧な服薬指導	177 59.0%	108 36.0%	15 5.0%
4.在宅訪問での薬学管理	59 19.7%	118 39.3%	123 41.0%
5.副作用・服薬状況のフィードバック	101 33.7%	163 54.3%	36 12.0%
6.処方提案	66 22.0%	139 46.3%	95 31.7%
7.残薬解消	132 44.0%	143 47.7%	25 8.3%

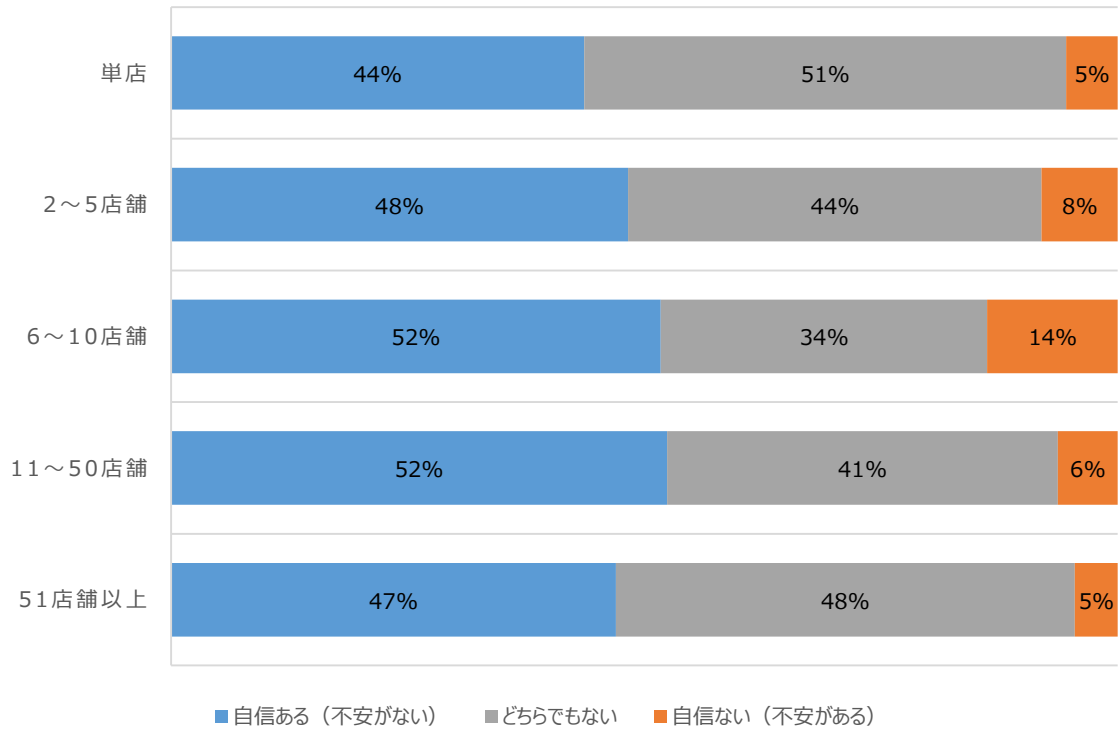


## 1. 処方内容チェック(重複投薬、飲み合わせ)

### ▼立地種別

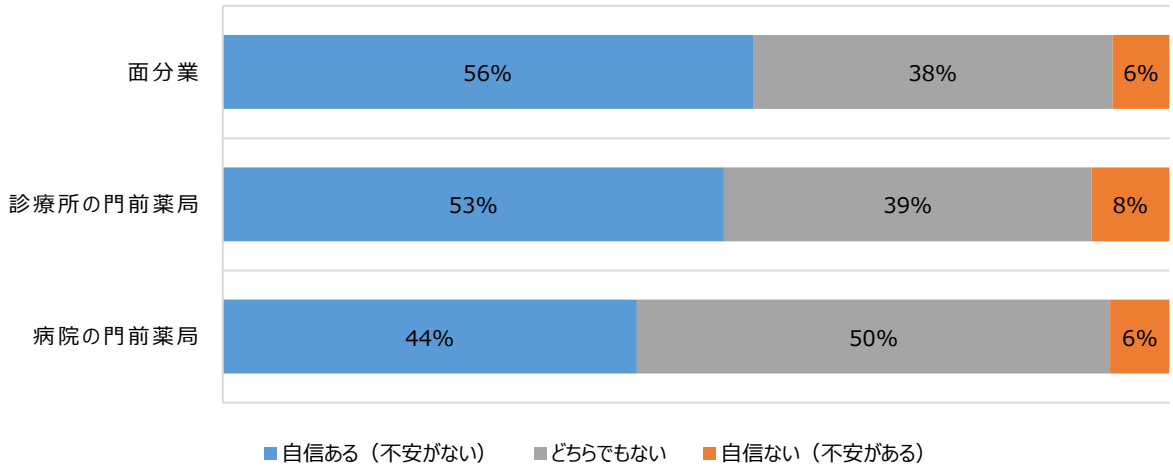


### ▼経営規模別

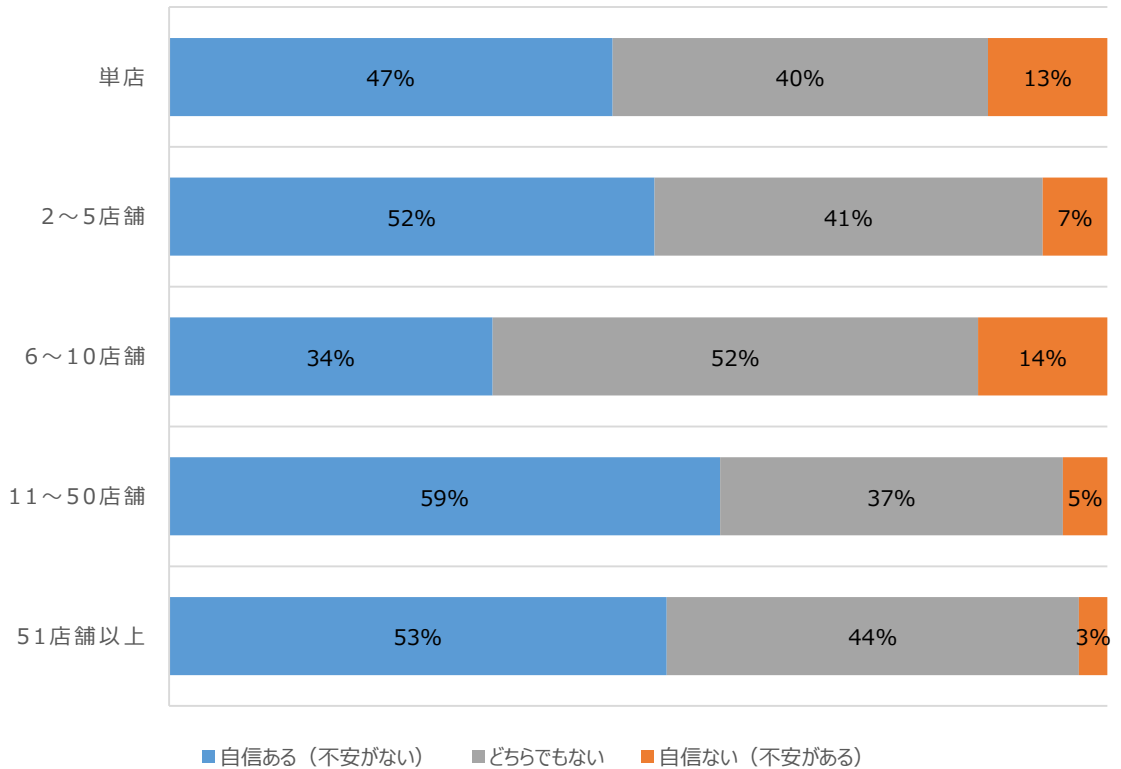


## 2. 医師への疑義照会

### ▼立地種別



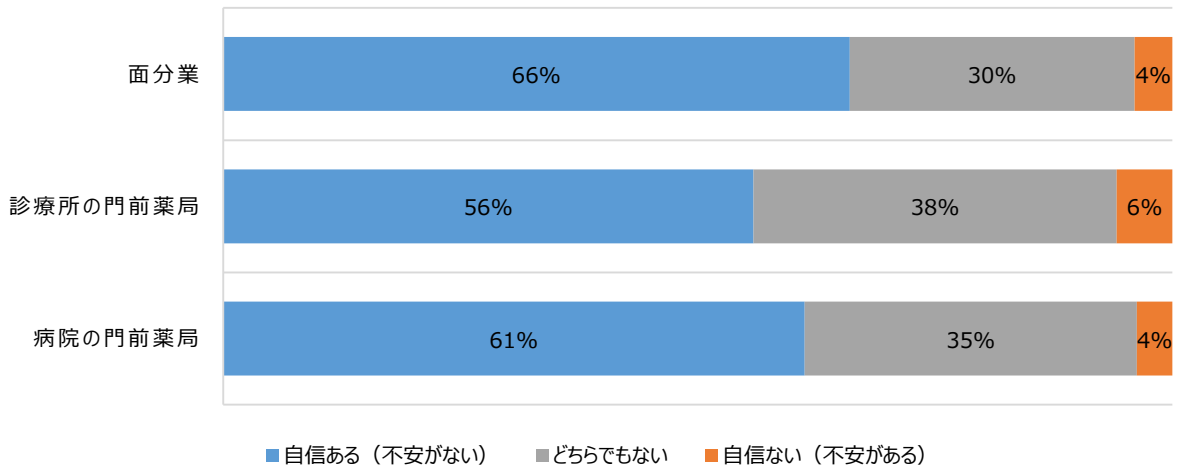
### ▼経営規模別



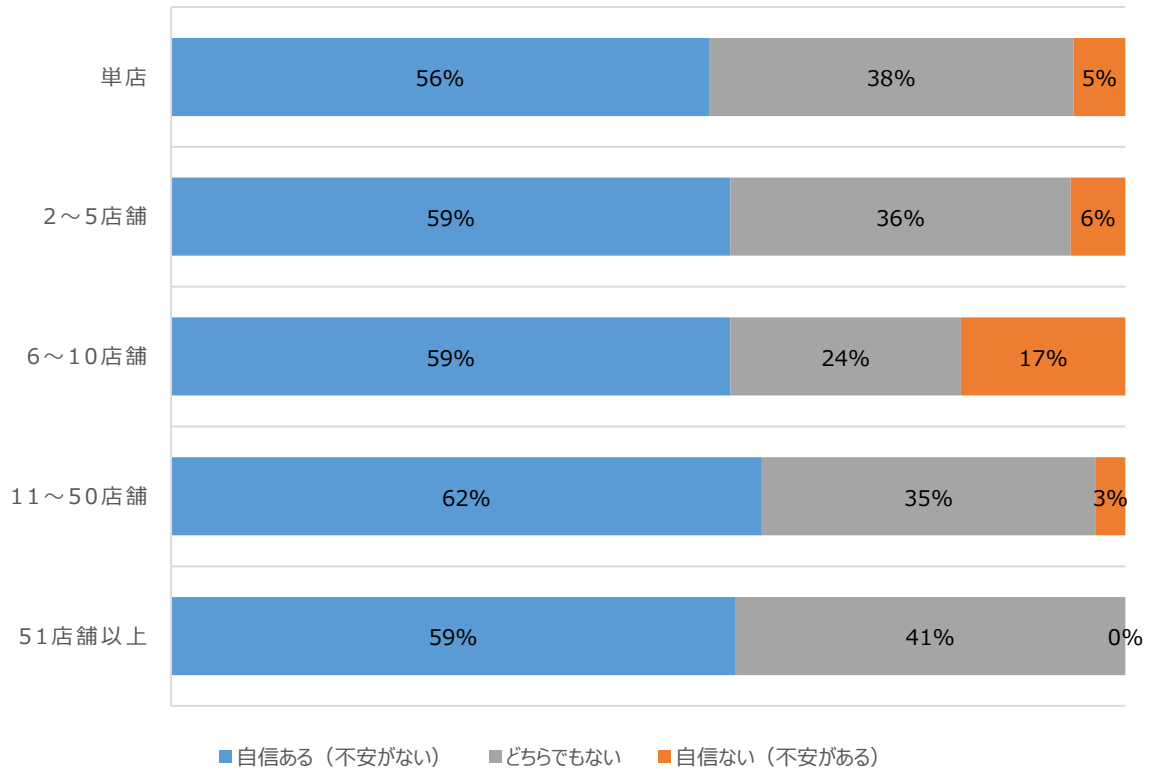


### 3. 丁寧な服薬指導

#### ▼立地種別

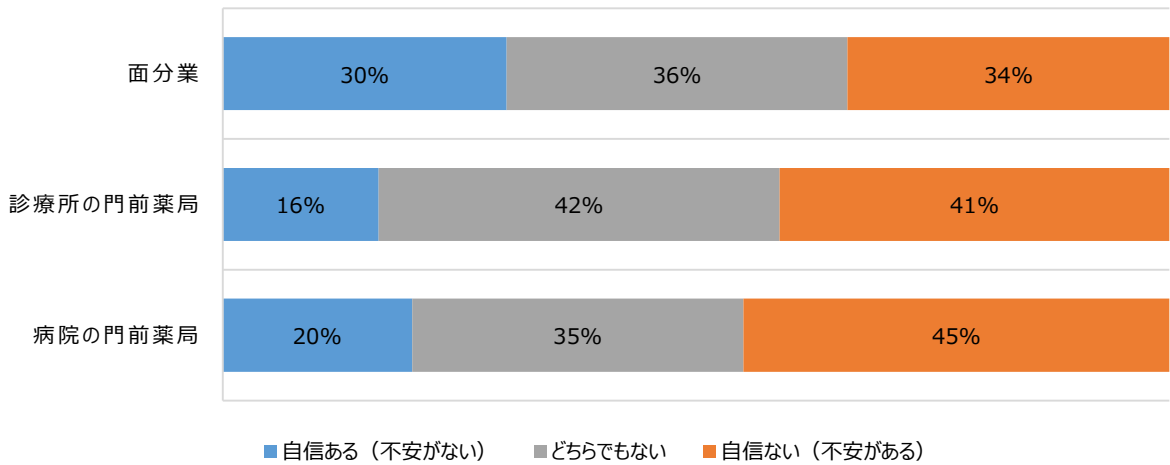


#### ▼経営規模別

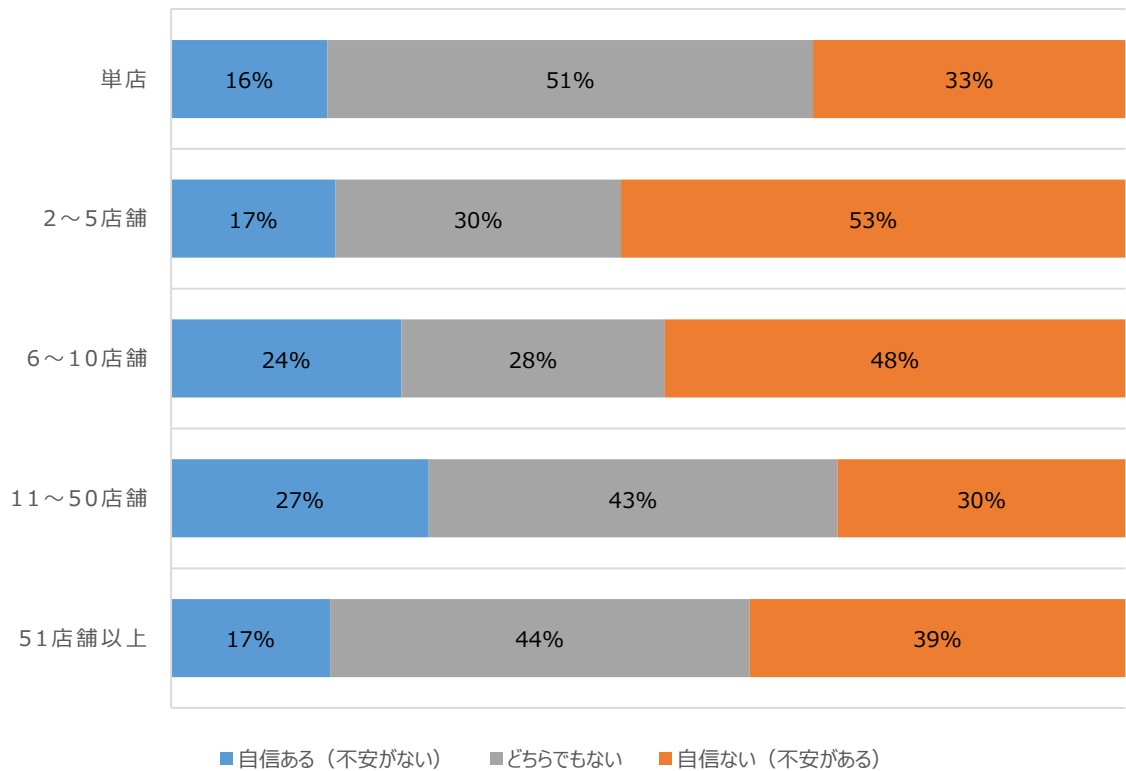


## 4. 在宅訪問での薬学管理

### ▼立地種別

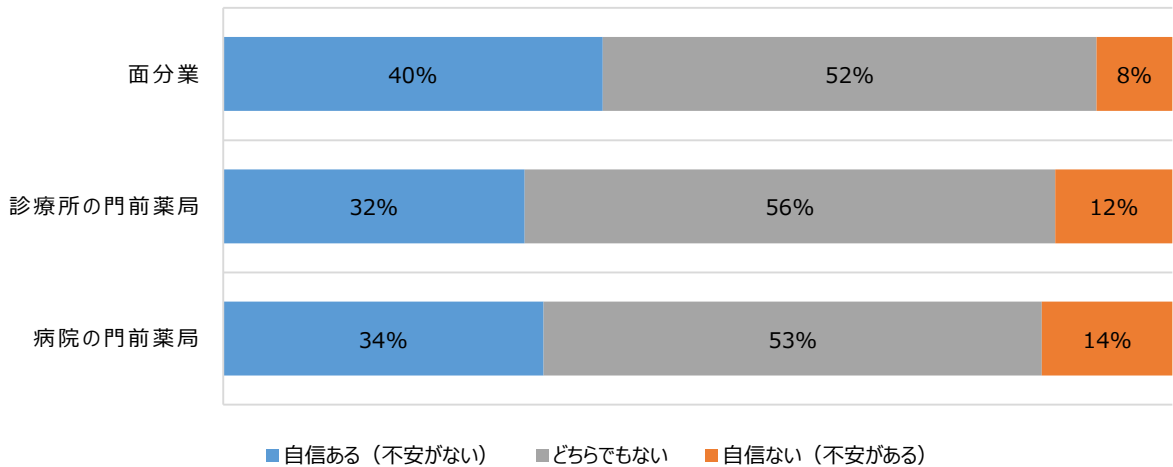


### ▼経営規模別

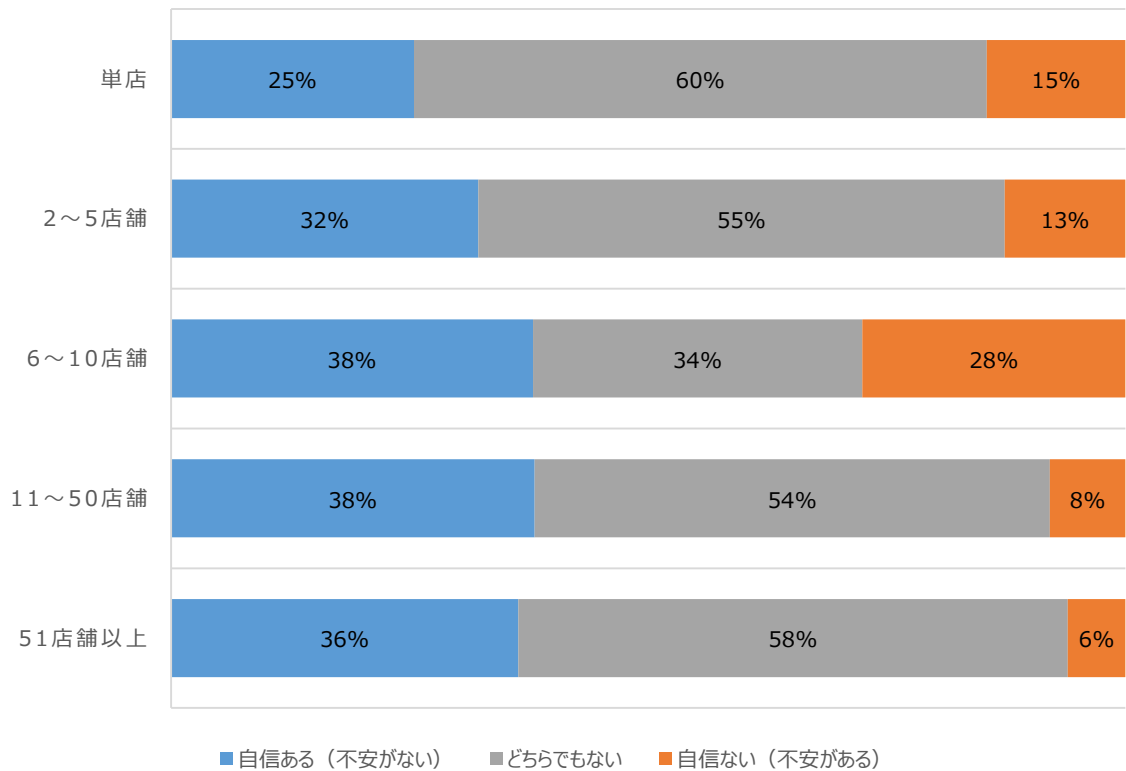


## 5. 副作用・服薬状況のフィードバック

### ▼立地種別

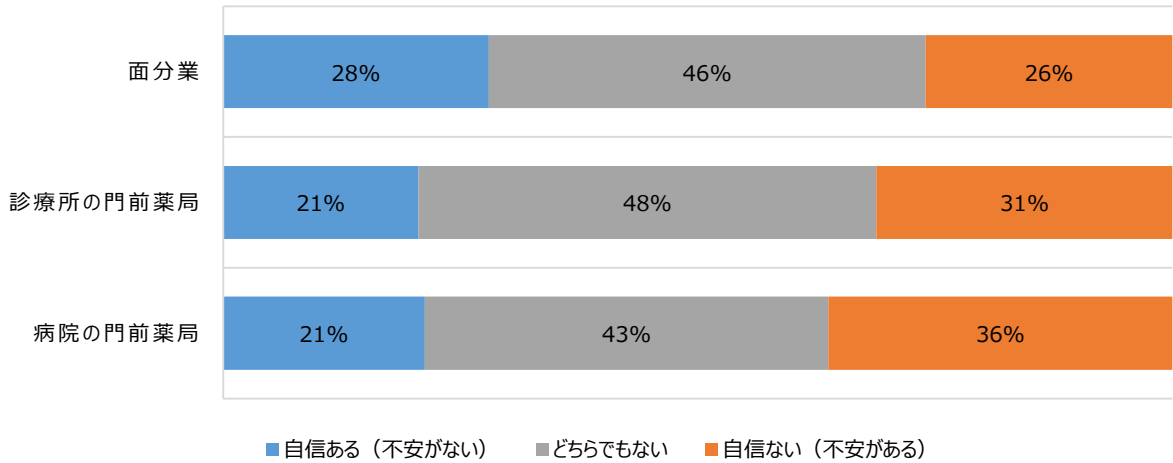


### ▼経営規模別

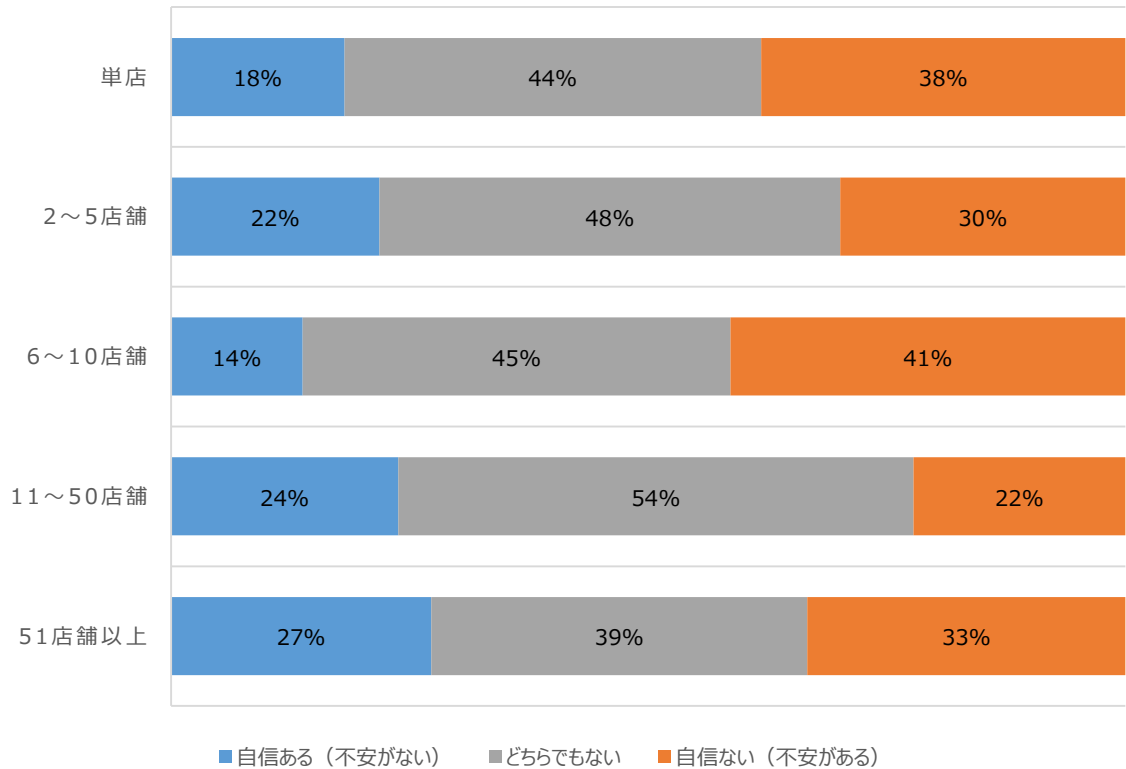


## 6. 処方提案

### ▼立地種別

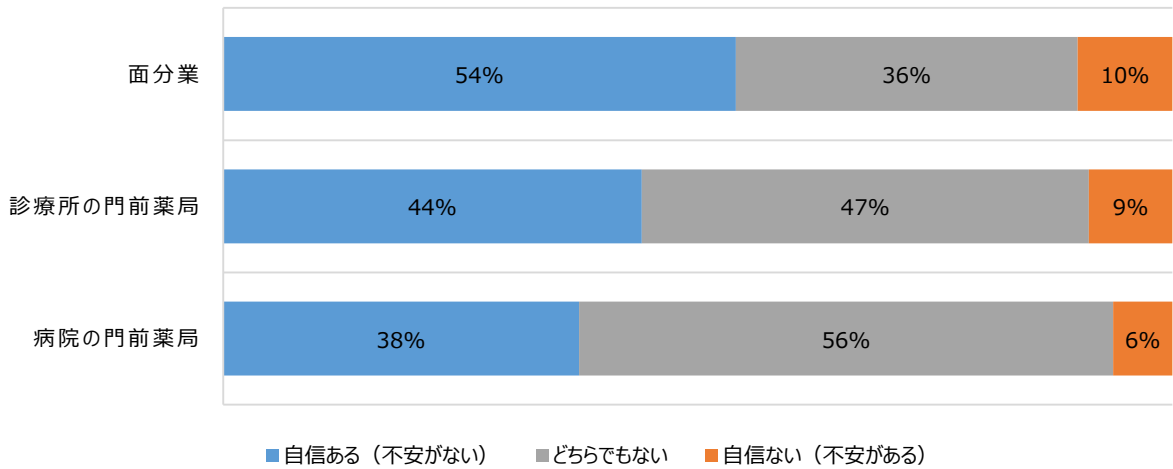


### ▼経営規模別

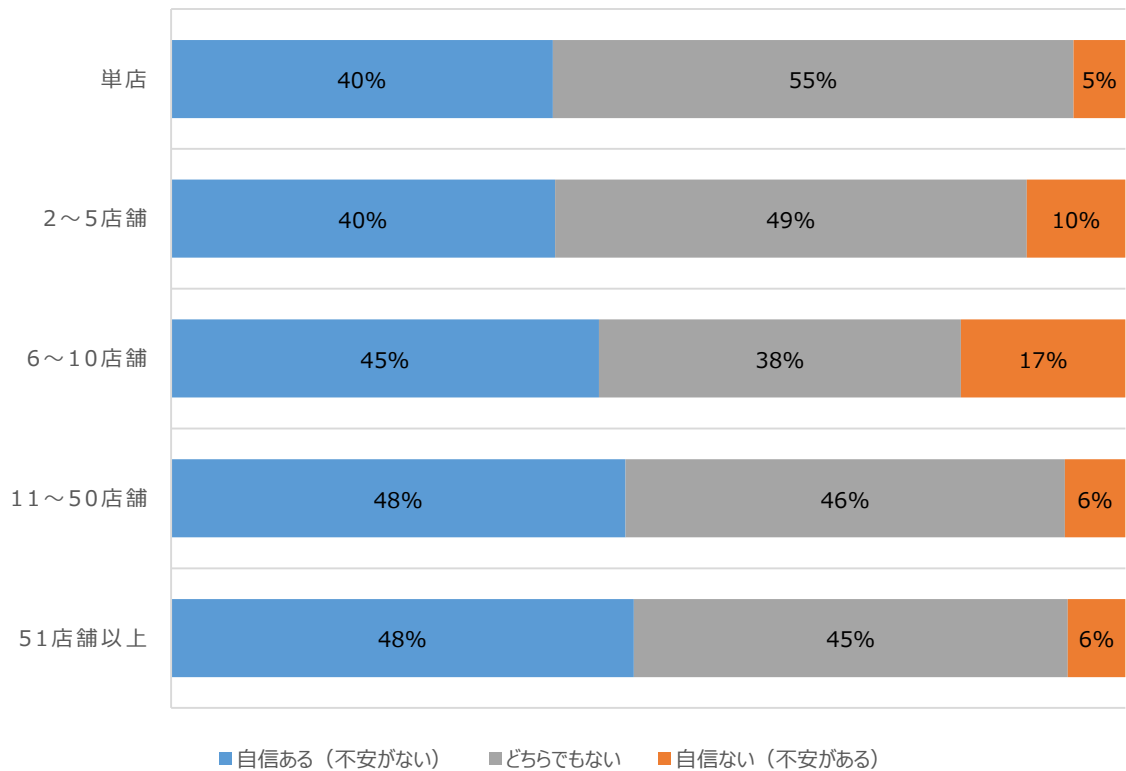


## 7. 残薬解消

### ▼立地種別



### ▼経営規模別



【Q8】(前問で「自信がない(不安がある)」と答えた項目がある人だけ)不安の内容や理由を具体的に教えてください。

“自信がない項目“について、その理由を具体的に聞いたところ、「患者や医師とのコミュニケーションの難しさ」や「時間の制約」を訴える声が多かった。それ以外には、「在宅管理」については「未経験からの戸惑い」や「他人宅を敬遠」、「注射剤への不安」など多様な理由が挙げられ、「処方提案」については「自身の知識や情報レベルで提案まで踏み込めるのか」「医師との関係性でそこまで可能か」とちゅうちょする人が多くみられた。代表的なコメントを以下に記載する。

### 1. 処方内容チェック(重複投薬、飲み合わせ)

- 患者様のお薬手帳管理がいい加減なことが多い。(男性,50代,51店舗以上,病院門前)
- 自身の知識不足で、相互作用を見落とす可能性はあると思う。特に自分が多く接している門前の医師以外の処方では、併用禁忌の有無程度しか確認できないと思う(女性,30代,11-50店舗,病院門前)
- お薬手帳の持参が十分ではなく、医療機関の薬は不明だから。(男性,50代,51店舗以上,診療所門前)
- クリニックの門前のため採用薬に偏りがあり、他院の処方だと薬がわからない。(女性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- クリニックの門前薬局の為、抗癌剤や専門外の医薬品との重複及び飲み合わせのチェックの知識が乏しい。(女性,30代,単店,診療所門前)
- 患者からの自己申告が曖昧な時があるから。(男性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 患者から医師に話せば済むと言われて拒否される。(男性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 手帳確認では限界がある(男性,50代,11-50店舗,診療所門前)
- 併用注意について熟知できていない(女性,50代,11-50店舗,診療所門前)
- 薬の種類が多すぎる為(男性,40代,2-5店舗,診療所門前)

### 2. 医師への疑義照会

- なじみのない医師に疑義紹介するとき(女性,20代,51店舗以上,病院門前)
- コミュニケーションが難しい(男性,30代,6-10店舗,病院門前)
- どういった言いまわしがベストか困る(男性,30代,11-50店舗,診療所門前)
- どの医師の処方を優先するかわからない。医師とは直接話せない。(男性,50代,51店舗以上,診療所門前)
- どの辺までして良いのか躊躇する(男性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 医師が横柄なのを病院時代に経験しているので(女性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 医師で威圧的な対応をされると委縮してしまう(女性,30代,単店,病院門前)
- 短時間で的確に意思疎通が出来るのか不安(女性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 的確な言葉で疑義を伝えられているかどうか(女性,30代,単店,診療所門前)
- 上手く伝わらなかつたらこわい(女性,30代,6-10店舗,面分業)

### 3. 丁寧な服薬指導

- コミュニケーションが難しい(男性,30代,6-10店舗,病院門前)
- 調剤が忙しく、服薬指導に当てられる時間が短い(女性,30代,単店,病院門前)
- 患者さんから上手く話を引き出せないから。(女性,30代,2-5店舗,診療所門前)
- 患者さんにわかりやすく説明できているかどうか(女性,30代,単店,診療所門前)
- 言葉遣い(女性,40代,6-10店舗,診療所門前)
- 時間がない(女性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 平易な言葉でいうのは案外難しい(男性,30代,11-50店舗,診療所門前)
- 患者がろくに聞いてなかつたりする(女性,30代,6-10店舗,面分業)

【Q8】(前問で「自信がない(不安がある)」と答えた項目がある人だけ)不安の内容や理由を具体的に教えてください。(つづき)

#### 4. 在宅訪問での薬学管理

- 子育て中で時間が取れない(女性,40代,51店舗以上,病院門前)
- 人の家にあがるのはアウェーだから。(男性,20代,51店舗以上,病院門前)
- もし十分にできなかったとき責任を問われることを考えると怖い。(女性,30代,11-50店舗,病院門前)
- きちんと患者さんと意思疎通ができるか不安(女性,50代,11-50店舗,診療所門前)
- 一人薬剤師なので夜しかまわれない(男性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 家にお邪魔していろいろな状況を把握していけるかどうか不安(女性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 在宅での患者とのコミュニケーションが大変(男性,50代,51店舗以上,診療所門前)
- 実際1件も行っていないので自信がない(男性,40代,11-50店舗,診療所門前)
- 全くこれまで在宅訪問の経験がないので。漠然とした不安がある(男性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 他人の家にあがりこむ事で、トラブルが起こりそう。(女性,30代,2-5店舗,診療所門前)
- 点滴や輸液に対しての知識が乏しい。(女性,30代,単店,診療所門前)
- 閉店後の時間外に在宅に行くしかないで、あまり行きたくない(女性,30代,11-50店舗,診療所門前)
- 他の薬局でもらったみたことないジェネリックとかでくるとわからなくなる(女性,30代,6-10店舗,面分業)
- 調剤薬局に転職して10年がたつので注射剤に疎くなっている。(女性,50代,単店,面分業)

#### 5. 副作用・服薬状況のフィードバック

- 処方医によって伝えづらい(男性,40代,11-50店舗,病院門前)
- 知識がない(女性,50代,2-5店舗,病院門前)
- 病院へ連絡すると煙たがられる。患者様に次回医師へ伝えるように言う程度。(女性,30代,単店,病院門前)
- 副作用であるかの判断までは出来ないから。(男性,20代,51店舗以上,病院門前)
- 医師が求めている(男性,50代,2-5店舗,診療所門前)
- 医師とのコミュニケーション(男性,30代,単店,診療所門前)
- 患者さんから上手に聞き取れない可能性が高い(女性,50代,2-5店舗,診療所門前)
- 診察時間に電話するのは、抵抗がある。(女性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 人によって意志疎通がむずかしい(女性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 副作用などについて患者さんから十分に聞き出せていないかもしれない(女性,30代,単店,診療所門前)
- 副作用の症例を熟知していない(女性,50代,11-50店舗,診療所門前)
- 聞き取る時間がとれない(男性,30代,11-50店舗,診療所門前)
- 勉強不足(女性,50代,2-5店舗,診療所門前)
- 医師に報告してもあまり取り合ってくれなさそう。(女性,40代,2-5店舗,面分業)

【Q8】(前問で「自信がない(不安がある)」と答えた項目がある人だけ)不安の内容や理由を具体的に教えてください。(つづき)

## 6. 処方提案

- 現場から離れていた時間が長かったので(女性,40代,51店舗以上,病院門前)
- 処方提案しても、医師のプライドや、経済的理由により変更が難しいため。(男性,50代,51店舗以上,病院門前)
- 処方箋は医師が絶対的だ(女性,50代,2-5店舗,病院門前)
- 根拠をうまく示せるか(男性,40代,51店舗以上,病院門前)
- 服薬指導に当てられる時間が短く、処方提案できるほど患者様から聞き取りできない(女性,30代,単店,病院門前)
- 処方提案したら、医師に怒られそう(男性,50代,11-50店舗,診療所門前)
- 医師の処方意図をわかっていないと提案は難しいことがある(男性,40代,11-50店舗,診療所門前)
- 門前の医師が極めて頑固な性格なので、自身の処方箋は絶対だと思っているから、薬剤師が余計な口を挟むのは困難(男性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 代替できる薬剤に関する知識が不足している。(女性,50代,2-5店舗,診療所門前)
- 病名がわからないし、医師の処方意図も完全にはわからない場合もあるため(女性,50代,51店舗以上,診療所門前)
- 診療科によって勉強不足の領域がある(女性,40代,単店,診療所門前)
- できるほど知識がない。努力して知識を得た後も、どこまで医師に受け入れられるのが心配。(女性,30代,11-50店舗,病院門前)
- 患者の状態把握がきちんと出来ていない。(男性,60代,単店,面分業)
- 疾患についての情報が手元にないため(男性,40代,51店舗以上,面分業)

## 7. 残薬解消

- コミュニケーションが難しい(男性,30代,6-10店舗,病院門前)
- 残薬があることを医師に言いたくない人の対応(女性,30代,11-50店舗,病院門前)
- 欧米型電子処方箋による一元管理が必要(男性,50代,11-50店舗,診療所門前)
- 小児科のため、風邪が90%以上。続けて来院されるわけではない。(女性,40代,2-5店舗,診療所門前)
- 正確な把握が難しいので(男性,30代,2-5店舗,診療所門前)
- 認知症気味な高齢者が多く、服薬意識が乏しい(男性,50代,51店舗以上,診療所門前)
- そこまでする余裕がない(女性,30代,6-10店舗,面分業)
- 医師側の処方箋の記載が徹底していないためいちいち問い合わせをしている時間がない。問い合わせをしている時間、患者様が待てない(女性,40代,単店,面分業)
- 残薬ある人に限って余っていることを自覚していない(男性,20代,51店舗以上,面分業)