

OTC 医薬品と情報

第 7 回 『フィジカルアセスメントと OTC 医薬品情報』

日本医薬品情報学会 OTC 医薬品情報委員会 いずし薬局 出石 啓治

はじめに

一般用医薬品(OTC 医薬品)の供給における情報としては、医薬品そのものについての情報が常に頭をよぎるのではないだろうか。しかしながら、その医薬品を使用するのは誰なのか。医薬品の向こうには来局者(患者)、つまり地域の生活者がいるのである。

「情報」といっても「物」としての情報だけでは、医薬品の選択は到底できない。つまり、来局者の情報がなければならないことに異論は挟むことはできない。現在の薬局業務の中でほとんどの薬局は処方せんを応需して調剤をおこなっており、そのために薬剤師は医薬品に対する知識は十分に備えていなければならない。そして、調剤をおこなうにあたり、処方鑑査や服薬指導において医薬品情報と患者情報から調剤された医薬品が妥当であるのかを常に考えているはずである。その中でも重要な情報は、来局者からの疾病や体質などの情報である。この情報がなければ OTC 医薬品を含めた医薬品の選択をすることは誰にもできない。これこそが、すなわち「フィジカルアセスメント」に相当する情報ではないだろうか。薬剤師は、OTC 医薬品の販売のみならず処方せん調剤においても、このフィジカルアセスメントは常におこなっていなければならない。今回は、OTC 医薬品の供給におけるフィジカルアセスメント、つまり来局者情報と OTC 医薬品情報について考察してみたい。

来局者(患者)から得られる情報

来局者が、OTC 医薬品を購入しようとする理由は、「疾病予防(体調維持)」、「治癒」の二つに大別されるのではないだろうか。まずは、来局者が、どの様な目的で来局されたのかを情報として得ることが第一である。

例えば、「風邪」を例にとって考えてみよう。来局者に、「風邪気味だけど、何かいい薬はないかな。」と言われた場合、不足している情報は何かというと「どんな症状なのか」であり、これが医薬品の選択をおこなううえで重要なポイントになる。これが、フィジカルアセスメントを行ううえでの第一歩に相当すると考えられる。図 1 に風邪を対象とした場合のおおまかなフィジカルアセスメントの過程を示す。①から④に示しているのが、俗に言われる風邪の症状である。これらの症状が単独で発現することもあるが、複数が重なる場合が多い。

第二のステップとして、それらの症状が OTC 医薬品で対処できるかどうか、つまりトリアージ能力が問われる。対処できないと判断された場合には、受診勧奨となる。このとき、熱があるからといって安易に受診勧奨というトリアージをすることは慎まなければならない。よくあることだが、「薬剤師に相談してください。」と言っておきながら、いざ薬剤師に相談された際、すぐに「それは、お医者さんに相談してください。」と言ったら、来局者にどう思われるだろうか。おそらく、二度と薬剤師に相談することはないだろう。「あなたの症状は、〇〇の理由でこれらの薬では対処できないと思います。したがって、お医者さんに相談してください。」と根拠を持って受診勧奨できることが望ましい。

第三のステップとしてようやく医薬品の選択をすることとなる。鼻水が出るのであれば抗ヒスタミン成分を含む OTC 医薬品を選択することになるが、OTC 医薬品では数種の成分が配合されていることが多く、そのなかからどれを選択するのが薬剤師の力量に帰するところである。購入者の年齢、併用薬の有無、妊娠・授乳の有無、既往歴の確認、ライフスタイル、過去の服用歴などをインタビューしながら考慮するわけだが、これは薬剤師であれば当然のことであろう。薬事法改正に伴い、OTC 医薬品が分類されたが、第 1 類医薬品での情報提供は特別なことを要求されているのではなく、薬剤師として当然のことをしましょうということである。

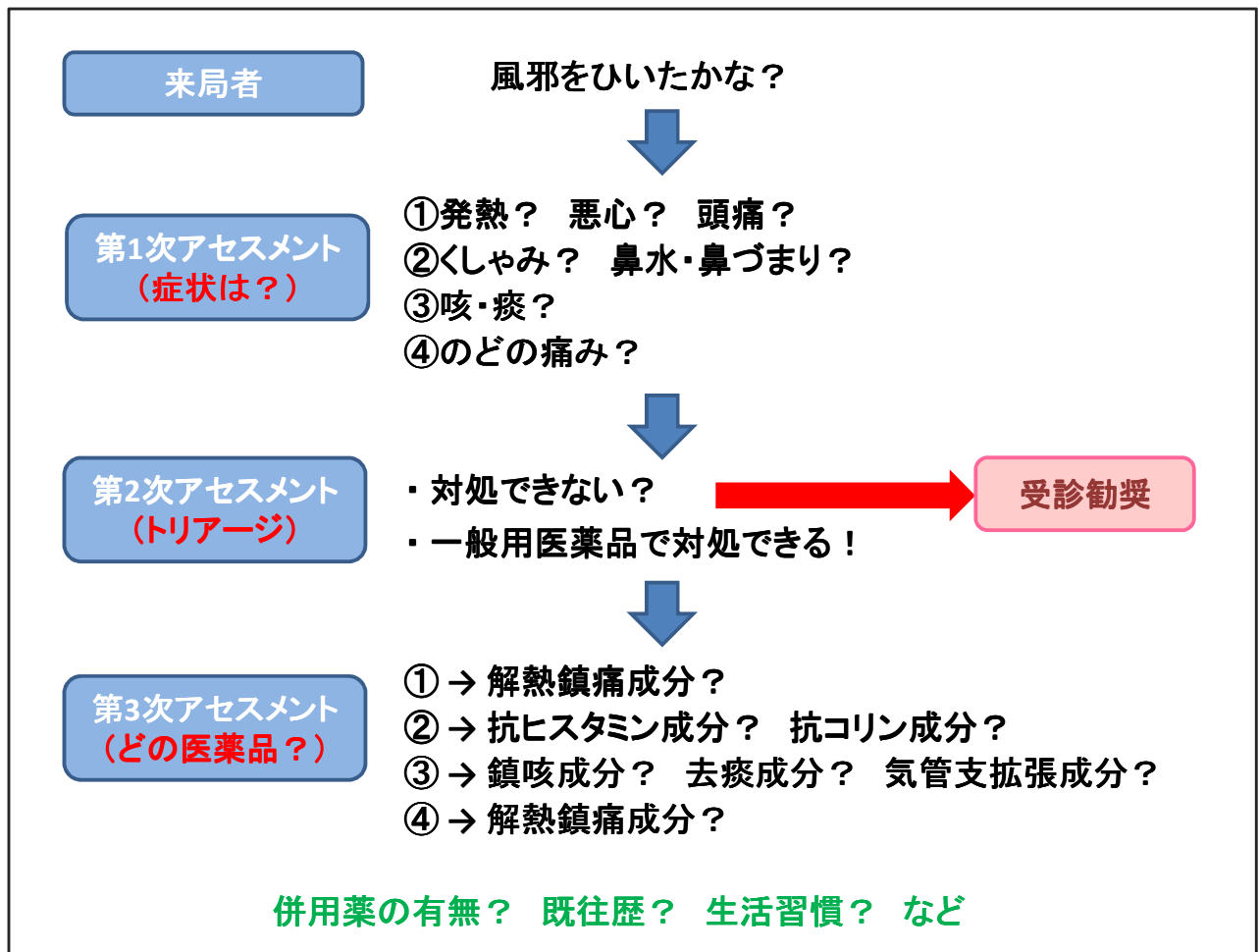


図 1 フィジカルアセスメントの流れ

OTC 医薬品における情報

OTC 医薬品の情報には、当然のように効能・効果に始まっているいろいろな情報がつまっている。これまでの本連載においても述べられてきているように、医療用医薬品の添付文書と OTC 医薬品の添付文書に記載されている情報には差があるのは事実である。しかしながら、振り返って考えてみよう。例えば、医療用医薬品でのアンプロキソール塩酸塩と OTC 医薬品に配合されているアンプロキソール塩酸塩は違うのだろうか。違いはないはずである。つまり、日常的に調剤をおこない、処方薬の妥当性を確認したうえで服薬指導ができていのであれば、OTC 医薬品の選択はできるのである。

また、OTC 医薬品の購入者および販売者である薬剤師のアンケートからもたいへん面白い結果が得られている¹⁾。購入者は、「効能・効果」を最も気にしているが、薬剤師は「副作用」を最も注意するとの結果である(図 2)。

OTC 医薬品の選択にあたり、「私は、この薬があなたに効くと思います。」と自信を持って勧めることができれば、来局者からの信頼が得られ、さらに、使用する医薬品の妥当性につながると思われる。

前述したように添付文書に違いがあるのは事実である。そして、それを理解して、購入者にわかりやすく伝えることが薬剤師の最大の務めであるといっても過言ではない。OTC 医薬品の添付文書の副作用に記載されて

いないからといって、副作用の詳しい説明ができない、では済まされないのである。医療用医薬品の添付文書の「禁忌」は、OTC 医薬品の添付文書の「してはいけないこと」が相当すると考えられるが、実は「相談すること」にも「禁忌」に該当する内容が含まれている。つまり、使用できるか否かは医師・薬剤師に相談して決まるのである。このようにOTC 医薬品の添付文書は、購入者がやさしく理解できるように作成されてはいるものの、大切な情報が書かれていない場合もある。薬剤師は、プラスアルファの情報を付け加えることができないなければならない。

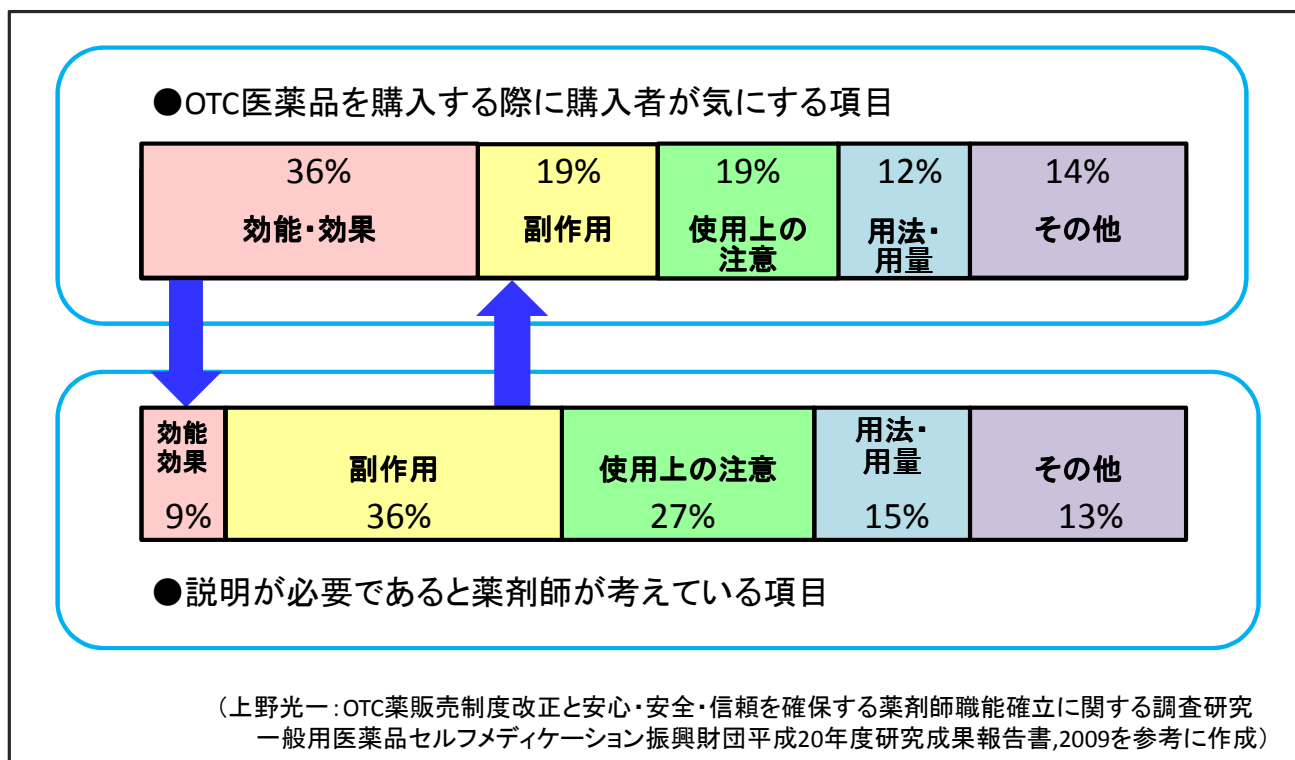


図 2 購入者と薬剤師が重要だと考える項目

来局者の使用後における情報収集

OTC 医薬品を使用した後の情報収集もまた、フィジカルアセスメントを適切におこなうことのできる場面である。市販後調査ではないが、OTC 医薬品を購入して使用した後に来局されれば、「いかがでしたか。」と声をかけることで、来局者とのコミュニケーションをとることができ、情報収集もしやすくなる。使用して症状が治癒していれば、それなりの答えが返ってくるだろう。これも使用して治癒したというアセスメントにつながる。そのほか、「いまひとつ完治しない」、「こんな気になる症状があったが副作用なのか」など、いろいろな返事が想定される。そこから、引き続き同じ OTC 医薬品を使用することが妥当なのか、また異なる薬を使用した方がいいのか、受診勧奨した方がいいのか、などの判断ができる。これらもフィジカルアセスメントであろう。そして、最終的に OTC 医薬品を購入した来局者の疾病の治療、予防が可能になると思われる。

まとめ

このようにフィジカルアセスメントと OTC 医薬品情報は切っても切れない関係にある。最近、薬剤師の職能拡

大の中で「バイタルサインのチェック」の必要性が叫ばれている。確かに「バイタルサイン」は客観的な数字で患者の病的な状況をチェックできる。しかしながら、「チェック」ができて「アセスメント」ができなければ意味がない。薬剤師は、現在の医薬分業体制以前から、患者の訴える症状から判断、つまりフィジカルアセスメントをしてきた。この基本的なアセスメントができることが、OTC 医薬品の供給において今後も必要なことではないだろうか。そして、薬剤師が医薬品の選択し、妥当性を判断するうえで医薬品の情報がなければフィジカルアセスメントが無意味になってしまう。薬剤師の求められていることは、単に添付文書の内容を伝えるのではなく、自分の持っている知識を使ってわかりやすく、必要な情報を伝えることである。必要な情報をいかに来局者から引き出すか、そしてそれに基づいてさらなる情報の提供ができるか、われわれ薬剤師が努力していくことによって医療、特にセルフメディケーションにおける薬剤師の存在意義が再認識されることを期待する。

参考文献

上野光一：OTC 薬販売制度改正と安心・安全・信頼を確保する 薬剤師職能確立に関する調査研究, 一般用医薬品セルフメディケーション振興財団平成 20 年度研究成果報告書, 2009

※『調剤と情報 2011(vol.17 No.7)』に掲載した原稿を著者および株式会社じほうの許諾を得て改変しました。