

ネクスウェイ、「アスyak DI ポータル」の会員薬局が2万軒を突破 ～薬局を取り巻くステークホルダーとのコミュニケーションを支援する プラットフォームで薬局情報 DX を推進～

TIS インテックグループの株式会社ネクスウェイ（本社：東京都江東区、代表取締役社長：松森正彦、以下ネクスウェイ）は、ドラッグインフォメーション（以下、DI）電子提供サービス「アスyak DI ポータル」が、2022年9月の提供開始から1年6か月で会員薬局が2万軒を突破したことをお知らせします。（全国の薬局軒数は6万2,375か所、2023年3月末時点※1）

※1 厚生労働省 2022年度衛生行政報告例（概況）参照



薬物治療を必要とする患者の増加が予想される超高齢化社会において、地域医療の担い手となる薬剤師のコア業務を、従来の調剤や在庫管理などの薬を中心とした対物業務から、投薬後フォローアップや重複投与への対応など患者および他職種とのコミュニケーションを通じて薬物治療の質を高める対人業務へとシフトさせるという変化が求められています。

このような社会的背景を受け、ネクスウェイは今後も薬局会員、製薬会社、業界団体と共に薬局現場での薬局情報 DX を推進することで、DI に関する情報取得の在り方や、より良い活用方法を見出していきたいと考えています。その第一歩として、「アスyak DI ポータル」を、製薬会社・薬局間の DI+コミュニケーションを支援するプラットフォームとして展開し、薬局情報 DX を推進していきます。

■薬局現場における DI 収集に関する課題

薬剤師にとって患者の治療効果を高め、健康を守るために、日々の DI のキャッチアップは欠かせない業務の1つです。しかし100社を超える製薬会社から発信される情報は、内容や発信方法が多岐にわたるため、薬剤師が自ら多くの製薬会社の DI を日々網羅的にキャッチアップ

することは困難を極めます。また、2021年以降、医療用医薬品は出荷の調整・停止や販売中止が頻発し、他薬局との協力対応、在庫の融通交渉など薬剤師が医薬品を確保するための業務が増大しています。

このような課題を解決すべくネクスウェイでは、2022年9月より薬剤師がDIをタイムリーかつ網羅的に、電子媒体を通じて確認できるサービス「アスyak DI ポータル」の提供を開始しました。

「薬剤師を取り巻く情報の改革」を事業ビジョンに掲げ、これまで様々な機能のアップデートや取り組みを行ってきました。その結果、提供開始から1年6か月で会員薬局が2万軒を突破するまでに成長しました。

<薬局でのDI収集に関する調査について>

ネクスウェイでは、薬局現場におけるDI収集の実態や課題を明らかにし、薬局での適切な情報収集の在り方を考察するために、定期的にアスyakサービス会員※2に対し、「薬局/薬剤師の医薬品情報取得方法に関する調査」を実施しています。

2023年9月に実施した調査では、昨今の薬機法※3改正などによる情報の電子化や、コロナ以降MRの訪問頻度が減ったことにより、各製薬会社のホームページ等での情報公開や、メールで情報配信をするなど電子化への動きが高まる一方で、薬剤師は製薬会社ごとに情報を取得する必要があるなど、電子でのDI収集にも課題が多いことが分かりました。

※調査結果の詳細は、別紙記載

※2 アスyakサービス会員：ネクスウェイが運営する薬剤師向けメディア「アスyak LABO (<https://asuyaku.jp/>)」、研修管理サービス「アスyak LIFE 研修 (<https://kenshu.asuyaku.life/>)」に会員登録している薬剤師

※3 薬機法（医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律）：医薬品、医薬部外品、化粧品、医療機器、再生医療等製品の品質と有効性及び安全性を確保するために、製造、表示、販売、流通、広告などについて細かく定めたもの

■「アスyak DI ポータル」が取り組んだこと

これまで「アスyak DI ポータル」は、薬局における情報収集の業務効率化を図り、薬剤師が対人業務に注力できることを目指し、以下のような機能のアップデートや取り組みを行ってきました。

- 100社以上の製薬会社のDIをまとめて閲覧できるだけでなく、特に重要なトピックのみを抽出し、DIトピックとしてTOPページ表示とメール通知機能を実装。忙しい業務の中でもこれさえ確認すれば、最新のDIはキャッチアップできるという状態を実現。
- 最新のDIトピックの中でも、自薬局に関連するDIのみを表示させる機能「採用薬DI絞り込み機能」を実装し、採用している医薬品の出荷調整情報や発売中止情報をいち早くキャッチアップ可能。在庫の取り揃え対応を先んじて実施できるため患者を待たせないといった効果を実現。
- 昨今の医薬品流通不安定問題が加速する中で、「地域連携機能」を実装し、地域の医療機関や薬局同士の連携を後押しすることで、患者紹介や、医薬品在庫融通をスムーズにするといった効果を実現。
- 魚津市薬剤師会、富山労災病院での薬薬連携※4における、薬局間の医薬品融通や患者紹介の負担軽減を目的に「アスyak DI ポータル」で不足医薬品の在庫状況共有の試験運用を開始。

※4 薬薬連携：地域住民へのより良い医療の提供や医薬品の適正使用推進を目的として行われる、病院薬剤部—薬局薬剤師間

■「アスヤク DI ポータル」導入薬局のコメント

株式会社トモズ トモズ Emio 東久留米店 大類氏のコメント

日々、「アスヤク DI ポータル」で DI を確認しながら医薬品の在庫を確認するため、必要な医薬品の追加発注を早期に行うことができるようになりました。結果的に、出荷調整品が自店舗に無いという事態を防ぐことができ、近隣薬局にご迷惑をおかけすることもなくなりました。

また Tomod's は、調剤併設型のドラッグストアのため、物販等の店舗サポートの取り組みも薬剤師の業務になります。そのため、様々な業務に取り組む必要があり、情報収集に充てられる時間は限られています。だからこそ、必要な情報だけを簡単に確認できる「アスヤク DI ポータル」は非常に重宝しています。

ミアヘルサ株式会社 日生薬局府中店 原田氏のコメント

「アスヤク DI ポータル」の導入により、最大 1 時間ほど要していた出荷調整の医薬品に関する情報把握は毎日 5 分ほどで済むようになりました。時間の余裕が生まれたため、出荷調整や販売中止となっている医薬品の代替薬検討を先回りしてできるようになりました。トレーシングレポート※5 内で製造販売中止情報などを早めに把握できるようになったため、自店舗以外の医療従事者に情報連携できる点も助かっています。

※5 トレーシングレポート：薬局薬剤師が患者から得た服薬状況や服用期間中の副作用を含む体調変化などの情報を処方医にフィードバックするために作成し、残薬調整や処方提案などに繋げていくもの

■「アスヤク DI ポータル」が目指す未来

「アスヤク DI ポータル」の「アスヤク」の語源は、“薬剤師の明日をつくり、そのちからが、医療業界全体の明日をつくる。”です。

ネクスウェイは今後も医療関係者の皆様と共に、薬剤師そして医療業界の明日をつくるために、薬局現場において、患者、地域住民、近隣病院・クリニック、他薬局、ケアマネージャー、薬剤師会、自治体など、様々な地域のステークホルダーが存在し、コミュニケーションが煩雑化している現状を踏まえ、製薬・薬局間のプラットフォームに留まらず、薬局を起点としたコミュニケーションプラットフォームを目指していきます。

■「アスヤク DI ポータル」について

「アスヤク DI ポータル」は、100 社以上の製薬会社の DI をタイムリーかつ、網羅的に集約し、薬剤師がいつでもどこでも閲覧できるポータルサービスです。「アスヤク DI ポータル」に会員登録するだけで、薬局・薬剤師は無料でご利用いただけます。

<特長>

- トピックとして、より注目度の高い DI を優先的に確認できる
- 薬の流通供給関連情報や新発売情報など、カテゴリ別に確認できる
- 自店舗の採用品を連携することで関連のある DI を絞り込むことができる
- 投薬制限解除品目や経過措置満了品目などを時期別に一覧で確認することができる
- 自店舗を中心とした近隣薬局や医療機関情報を MAP で確認することができる

詳しくは以下 URL をご参照ください。

https://form.asuyaku.jp/asuyakudiportal_lp

株式会社ネクスウェイについて (<https://www.nexway.co.jp>)

ネクスウェイは、デジタルとアナログをつなぐ通信サービスと SaaS を提供する会社です。情報の多くがクラウド上で処理される現在においても、なお私たちの生活はリアルな社会で営まれており、デジタルとアナログを結び付けることはますます重要になってきています。ネクスウェイが提供するサービスを通じて情報を日本のすみずみまで届け、あらゆる人々が自分らしく働ける世界の実現を目指します。

TIS インテックグループについて

TIS インテックグループは、国内外グループ 2 万人を超える社員が『IT で、社会の願い叶えよう。』を合言葉に、「金融包摂」「都市集中・地方衰退」「低・脱炭素化」「健康問題」を中心とした様々な社会課題の解決に向けて IT サービスを提供しています。デジタル技術を駆使したムーバーとして新たな価値を創造し、人々の幸せと持続可能な豊かな社会の実現に貢献します。

※ 記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。

※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

【本件に関するお問い合わせ先】

◆報道関係からのお問い合わせ先

株式会社ネクスウェイ 経営企画本部 ビジネスアクセラレーション

人事企画グループ 佐野

TEL : 03-6887-1615 (直通) E-mail : public_relations@nexway.co.jp

◆「アスyak DI ポータル」に関するお問い合わせ先

株式会社ネクスウェイ ソリューション事業本部 医薬情報事業部

TEL : 0120-341-890 E-mail : clp@nexway.co.jp

<別紙>「薬局/薬剤師の医薬品情報取得方法に関する調査」

【調査概要】

<調査期間>2023年9月28日～10月4日

<調査対象>ネクスウェィが運営する、薬剤師向けメディア「アスヤク LABO」、研修管理サービス「アスヤク LIFE 研修」に会員登録している薬剤師

<調査方法>インターネット調査

<回答者数>610名

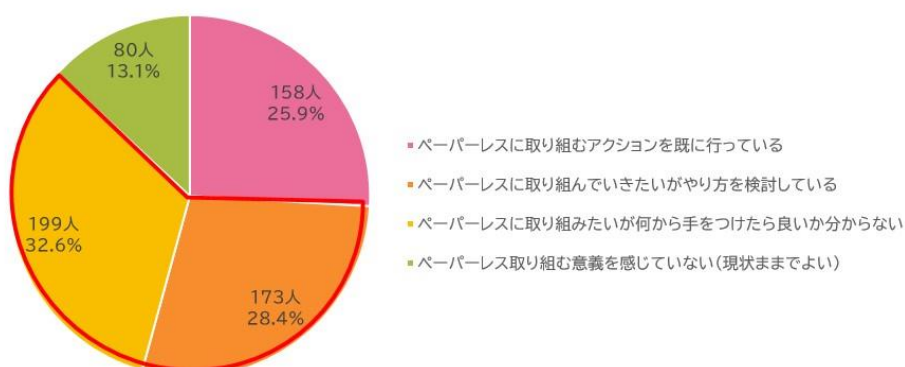
※本リリースの調査結果をご利用いただく際は「ネクスウェィ調べ」とご明記ください。

【調査結果サマリー】

- 薬局でのペーパーレスへの取り組み状況に関する調査では、「ペーパーレスに取り組んでいきたいがやり方を検討している」、「ペーパーレスに取り組みたいが何から手をつけたらいいかわからない」という回答が全体の61%を占めた。
- ペーパーレスに取り組みたいカテゴリに関する調査では、1位が「製薬会社からの郵送物」、2位が「薬剤師会からの案内」という回答だった。
- 医薬品情報収集についての変化に関する調査では、「製薬会社HPや各情報サイト等を活用して情報を取得するようになった」、「郵送やメール等で送られてくる情報で収集している」という回答が全体の63.9%を占めた。
- 電子での医薬品情報収集の課題に関する調査では、1位が「製薬会社ごとに会員登録をしなければならず面倒」、2位が「製薬会社ごとのホームページやメールマガジンを閲覧するのが手間」という回答だった。

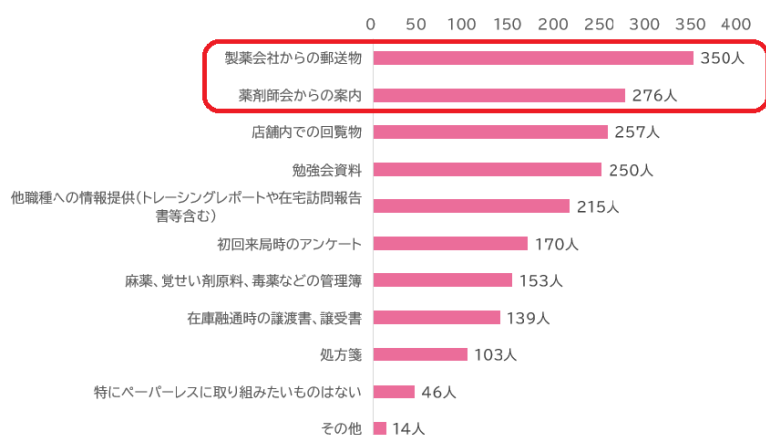
【Q1】薬局でのペーパーレスに関する取り組み状況について近いものを選んでください。※業務カテゴリは問いません(n=610)

「ペーパーレスに取り組んでいきたいがやり方を検討している」、「ペーパーレスに取り組みたいが何から手をつけたらいいかわからない」という回答が全体の61%を占めた。



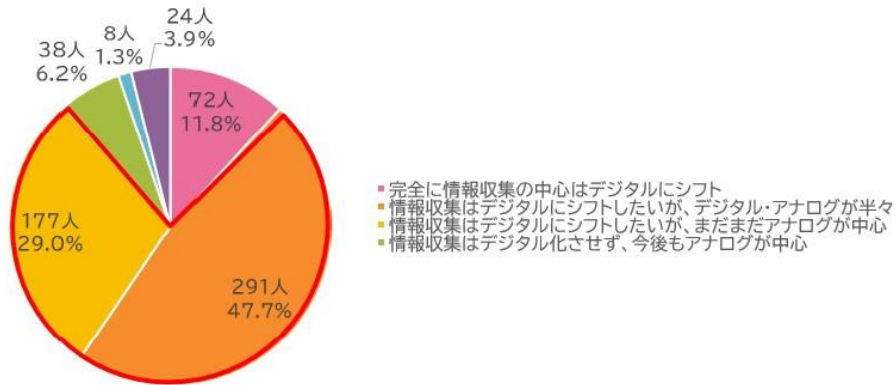
【Q2】ペーパーレスに取り組みたいカテゴリについて当てはまるものを教えてください。(n=610)

1位が「製薬会社からの郵送物」、2位が「薬剤師会からの案内」という回答だった。



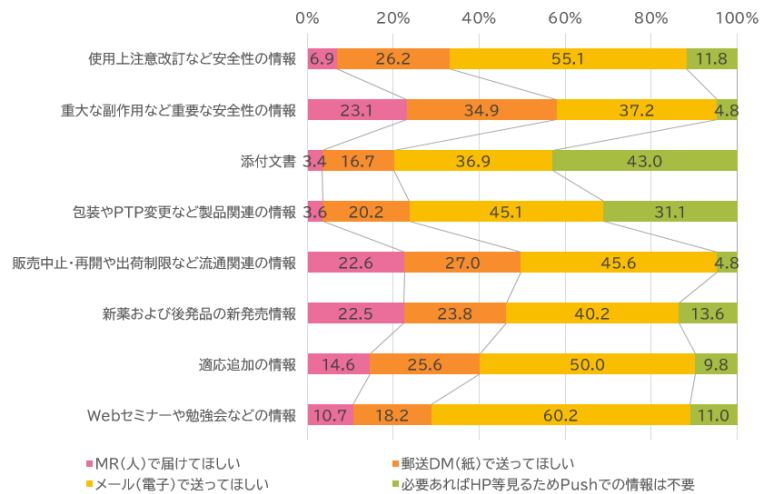
[Q3]新型コロナウイルス感染症の影響や、昨今の医療業界でのデジタル化の推進により、製薬企業の情報提供のあり方・薬局の情報収集のあり方は変化してきているのではないかと推測されます。貴薬局での「医薬品情報収集のあり方」の中で近いものを選択ください。

「情報収集はデジタルにシフトしたいが、デジタル・アナログが半々」、「情報収集はデジタルにシフトしたいが、まだまだアナログが中心」という回答が全体の76.7%を占めた。



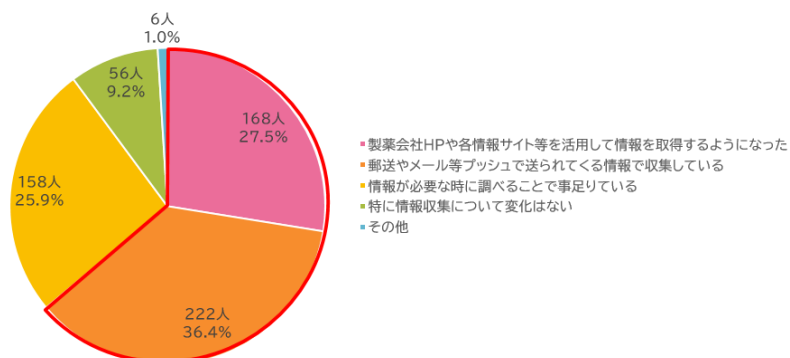
[Q4]各情報のカテゴリごとに希望する情報の取得方法をお聞きします。それぞれの情報種別に対し『あなたが最も希望する情報取得方法』をそれぞれお答えください。※現実的に実行可能かどうかとも考慮しご回答ください。

全ての情報のカテゴリにおいて、「メール（電子）で送ってほしい」、もしくは「必要であればHPを見るためPushでの情報は不要」という回答が1位だった。



[Q5]昨今、MRからの情報提供頻度が減少している傾向にあります。医薬品情報収集についての変化に当てはまるものをお答えください。(n=610)

「製薬会社HPや各情報サイト等を活用して情報を取得するようになった」、「郵送やメール等プッシュで送られてくる情報で収集している」という回答が全体の63.9%を占めた。



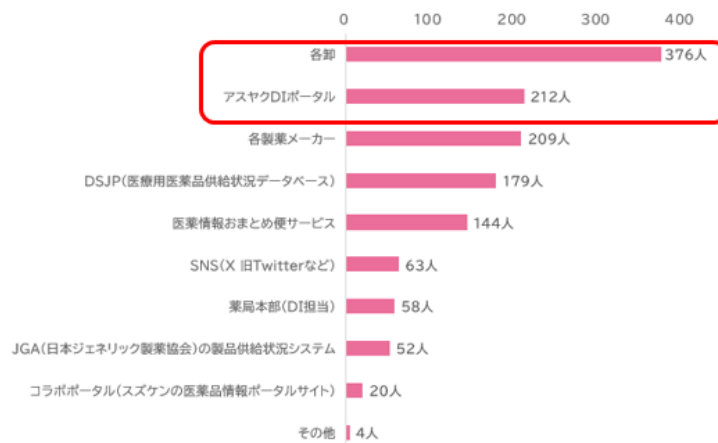
[Q6] 医薬品情報を調べたい際によくアクセスするメディア・Web ページを教えてください。
(n=610)

1 位が「アスヤク DI ポータル」、2 位が「各製薬メーカーの HP」という回答だった。



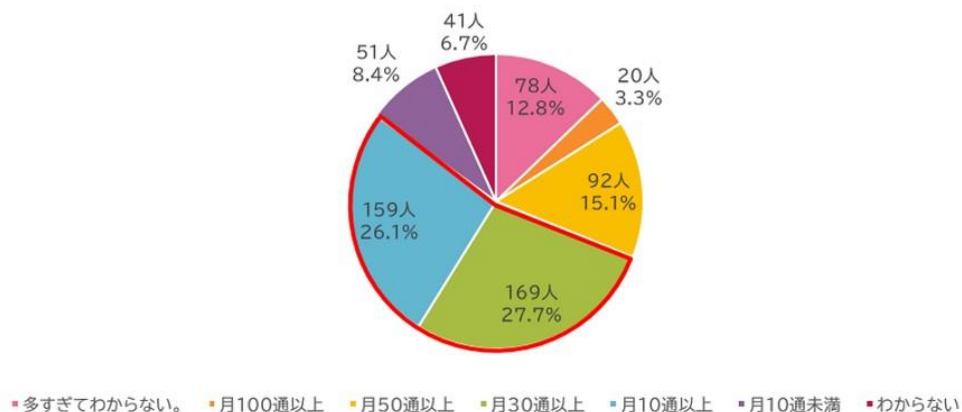
[Q7] 出荷調整や限定出荷解除に関する情報は何かから得ているか教えてください。(n=610)

1 位が「各卸」、2 位が「アスヤク DI ポータル」という回答だった。



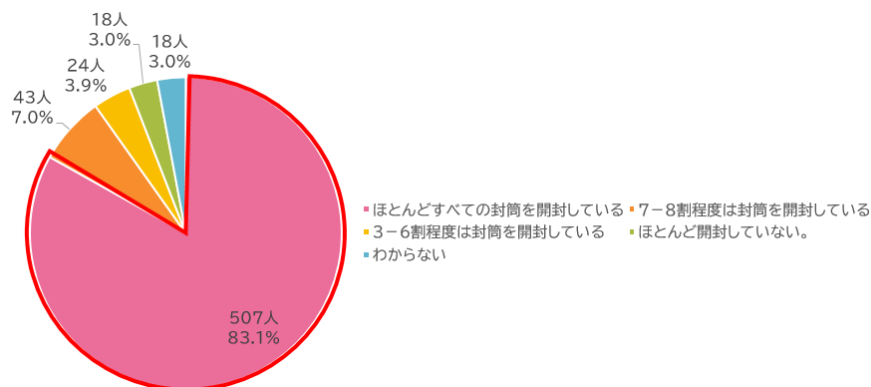
[Q8] 郵送 DM の取得頻度についてお聞きします。あなたの薬局に届く「製薬会社からの郵送物」の数で近いものをお答えください。※製薬会社以外の郵送は除外しお答えください。

「月 30 通以上」、「月 10 通以上」という回答が全体の 53.8%を占めた。



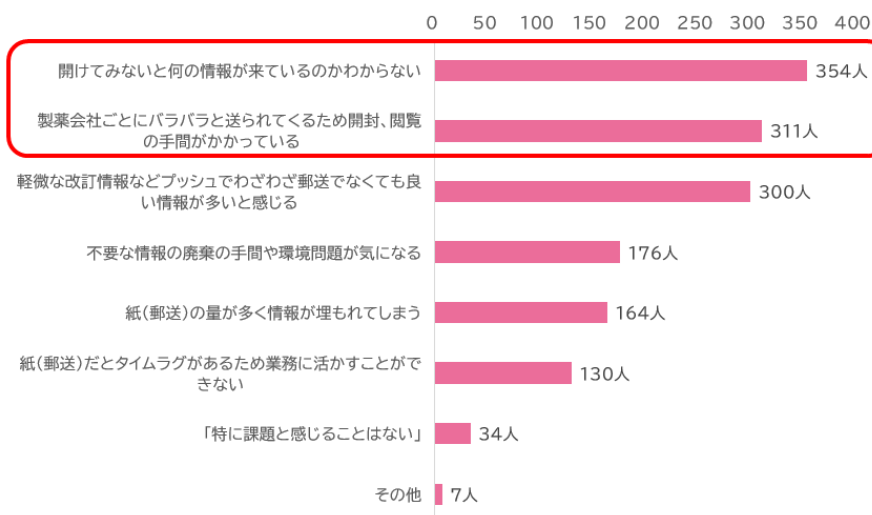
[Q9] 郵送 DM の開封状況についてお聞きします。前問で答えた「各製薬会社からの郵送物」の開封状況で近いものをお答えください。(n=610)

「ほとんどすべての封筒を開封している」という回答が全体の 83.1%を占めた。



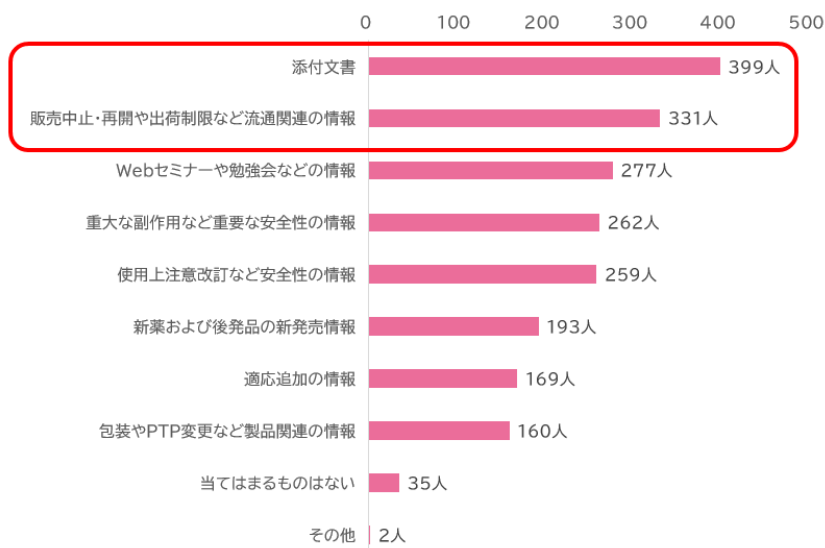
[Q10] 医薬品情報の紙受取の課題について当てはまるものにチェックをお願いします。(n=610)

1 位が「開けてみないと何の情報も来ているのかわからない」、2 位が「製薬会社ごとにバラバラと送られてくるため開封、閲覧の手間がかかっている」という回答だった。



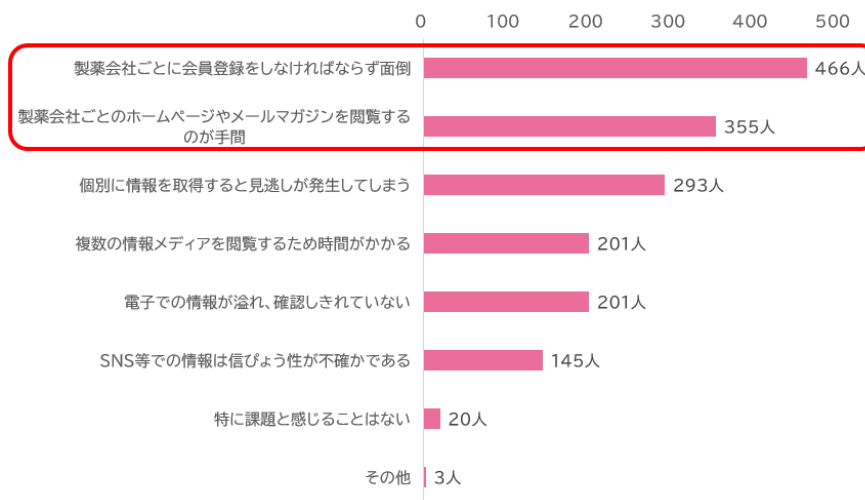
[Q11] 電子での医薬品情報収集についてお聞きします。現在電子(メールや各社ホームページなど)で取得している情報を、次の選択肢から当てはまるものにチェックをお願いします。(n=610)

1 位が「添付文書」、2 位が「発売中止・再開や出荷制限など流通関連の情報」という回答だった。



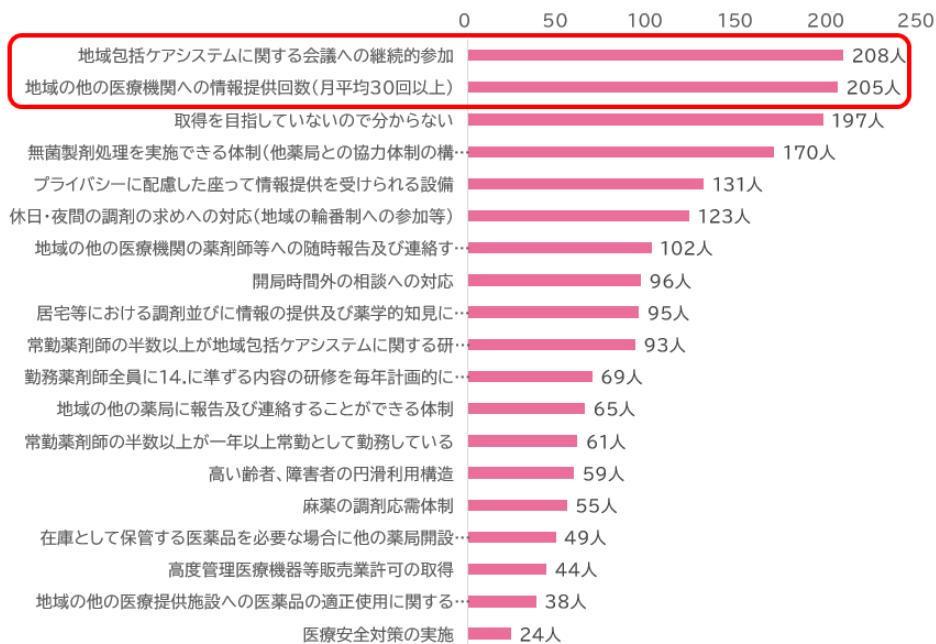
[Q12] 電子での医薬品情報収集について当てはまるものにチェックをお願いします。(n=610)

1位が「製薬会社ごとに会員登録をしなければならず面倒」、2位が「製薬会社ごとのホームページやメールマガジンを閲覧するのが手間」という回答だった。



[Q13] 「地域連携薬局」の取得を目指している薬局の方にお聞きします。取得する上での要件のハードルになる項目をお教えてください。(n=610)

1位が「地域包括ケアシステムに関する会議への継続的参加」、2位が「地域の他の医療機関への情報提供回数(月平均30回以上)」という回答だった。



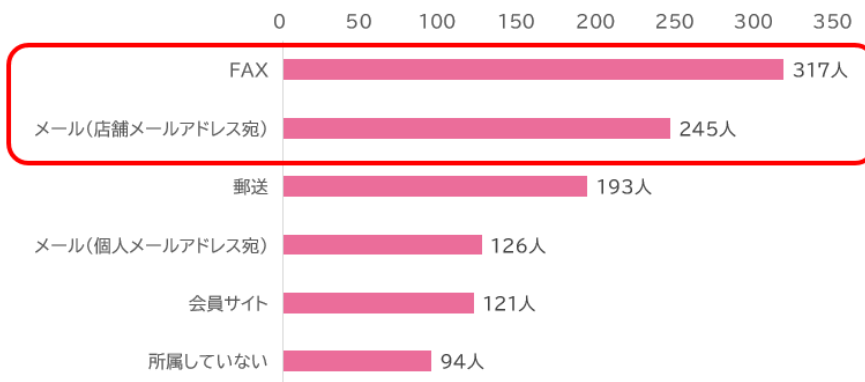
[Q14] 「地域の他の医療機関への情報提供回数(月平均30回以上)」について、具体的にどのようなことが難しいとお考えでしょうか？

- 日々の業務に追われ、提供書を作る時間がない
- 形だけの情報提供では医療機関に失礼と感じているので、それなりのものを記載しようと思うが、そうすると手間や時間がかかり、業務に追われてしまう
- 医療機関がどのような情報を欲しがっているのか、需要に対して薬局側の供給が一致しているのか
- 30回以上も情報提供する事柄がない

- 機関病院での報告書が違うため、取り出しに時間がかかる

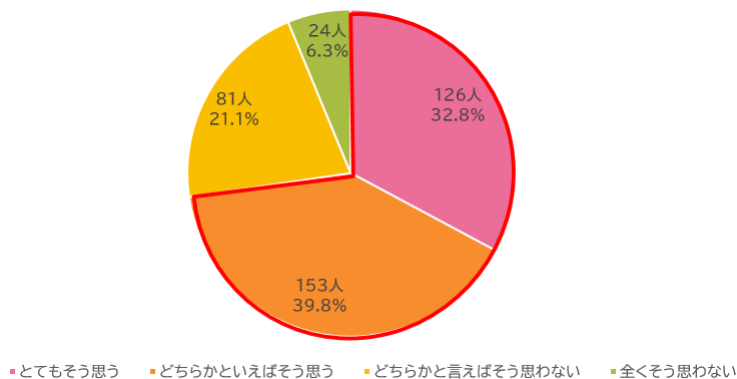
[Q15] 薬剤師会に所属されている方にお聞きします。薬剤師会からの主な連絡手段に該当するものにチェックをお願いします。(n=610)

1位が「FAX」、2位が「メール(店舗メールアドレス宛)」という回答だった。



[Q16] 前質問でFAX・郵送を選択された方にお聞きします。薬剤師会からの連絡手段を電子化していきたいですか？(n=384)

「とてもそう思う」、「どちらかといえばそう思う」という回答が全体の72.6%を占めた。



[Q17] 前質問の回答理由をお答えください。「とてもそう思う」の回答者の理由抜粋。

- FAXだと情報が埋もれてしまう 機械が壊れていると確認できない
- 紙媒体だと情報を漏らす要因になる
- 回答が手間で、履歴も残らないから
- 情報はタイムリーに欲しい また保管する際も電子データの方が良い
- いつでもどこでも確認できる
- 印刷する、しないを選択したいから