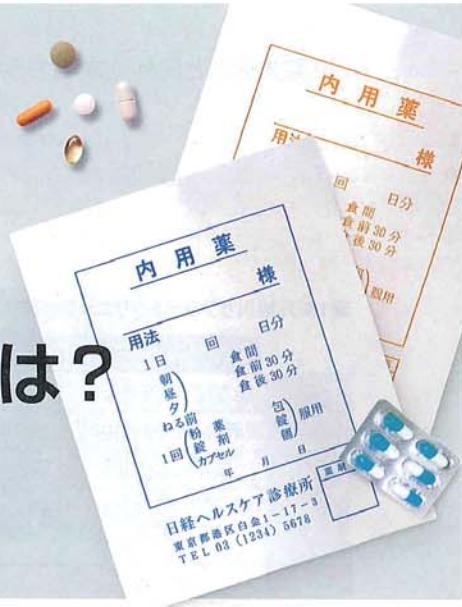


国の方針に従う院外派が主流 あえて院内処方を選ぶ理由と実情は？

新規開業の診療所のほとんどが院外処方を採用する中、患者満足度を重視し、あえて院内処方で行うところもある。外来収入が中心の診療所では、1人でも多くの患者に来院してもらうことが第一。在庫管理などで工夫を凝らせば、院内処方は集患につながる可能性がある。



榎本クリニック（埼玉県上尾市）は2014年12月、院内処方から院外処方へ変更した。その理由について院長の榎本信行氏は、「高齢患者が多いので、移動せずにすぐに薬をもらえた方が便利だろうと考え院内処方を行ってきたが、患者数が増えて調剤業務に対応しきれなくなったことが大きい」と話す。

3年前、父親に代わり榎本氏が同クリニックの院長に就任した頃から徐々に外来患者が増え、2014年には1日約90人に達した。調剤業務を担当する人員を増やすか、院外処方にするかで悩んだ結果、卸の紹介で門前薬局を出店してもらう話がまとまったという。

「院内処方を行う他院へ患者が移ってしまうのではないかと心配したが、今のところ患者数は微増。『薬局で丁寧に薬の説明をしてもらえ』と患者にも好評だ。結果的に院外処方にして良かったと思っている」と榎本氏は話す。

診療所の多くは、国の政策に従い院外処方を行っている。しかし、少数派だが院内処方を行う診療所も存在する。外来がメインの診療所は、1人でも多くの患者に支持されることが大切で、二度手間にならず費用負担が低い院内処方のメリットは軽視できないからだ。ただし、薬料差益が縮小している現在、経費を抑える工夫は不可欠だ。

分業率1位の秋田県で院内処方

のどかな田園風景が続く秋田市の郊外。医療法人惇慧会・外旭川サテライトクリニックは、関連の外旭川病院（療養207床、緩和ケア34床）の外來部門を分離させる目的で、2008年8月にオープンした。診療科目は内科と精神科を中心に計5科目で、外来患者は1日に100人ほどだ。

秋田県は医薬分業率84%と全国で最も高く、外旭川病院も例にもれず院外処方だったが、分離を機にクリニックは院内処方を採用した。その理由について理事長の穂積恒氏は、「以前、病院では院外処方だったが、薬局からの疑義照会の際に医師への連絡がつかず、患者に迷惑をかけるケースが度々あり、院外処方には問題があると感じた」と

話す。処方せんの有効期限は4日以内なので、患者や家族が受診後、すぐに薬局に行くとは限らない。時間がたつてから薬をもらいに薬局を訪れた際、薬剤師が処方せんの内容に疑問を感じて処方医に電話しても、医師が不在で連絡が取れず、すぐに薬を渡せないというトラブルを幾度か経験したという。「院内処方ならすぐに医師への問い合わせが可能で、患者は薬をもらって安心して帰れる」と穂積氏は指摘する。

また、「雪が降る季節は、短い距離でも調剤薬局への移動が大変。患者の利便性の面でも院内処方が良いと判断し



医療法人惇慧会理事長の穂積恒氏。「薬価差益がほとんどなくなった現在、院外処方に誘導する報酬の差は説得力に欠けるので、撤廃すべき」と語る



診療科：内科、精神科、神経内科など5科目
外来患者数：約100人/日
院内で扱う処方薬：約890種類



外旭川サテライトクリニックの院内薬局。薬剤師2人、事務職員1人の計3人で業務を行う

表1◎外旭川サテライトクリニックの薬剤関連の経費(単位:円)(2015年5月実績を基に試算)

		院内処方 (86.7%)		院外処方 (13.3%)	
収入	処方料 (処方せん料)	420円×1468枚=	616,560	680円×214枚=	145,520
	調剤に関する費用*1	300円×1468枚=	440,400		0
	薬剤による収入	薬価	9,252,230		0
支出	薬剤購入価格		8,679,391		0
	人件費・経費*2		1,460,000		0
合計	利益		169,799		145,520

680円×1682枚= 1,143,760

もし、処方のすべてを院外処方にすると…

1,143,760

*1 調剤料90円、調剤技術基本料80円、情報提供、手帳記入など130円で、計300円

*2 人件費:薬剤師2人、事務1人の計3人で約131万円/月

経費:自動分包機や電子カルテなどのリース料が約5万円/月、消耗品、薬袋印刷代、薬情システム更新など約10万円/月

た」(穂積氏)。

クリニックでは約890品目の薬を扱い、電子カルテや自動分包機を活用しながら調剤業務を行う。ただ、「収益面のメリットは全くない」と穂積氏は言う。

収支試算では院外が圧倒的に有利

表1に、同クリニックの5月分の調剤関連収支を示す。院外処方であれば、院内処方の場合より高い680円の処方せん料収入が入り、支出はない。一方、院内処方だと薬剤購入費(約870万円)のほかに、薬剤師らの人件費(約130万円)、自動分包機や電子カルテのリース料(約5万円)などの支出がかさむ。

院内処方の収支を合計すると利益は約17万円。院外処方を希望する一部の患者(13.3%)の処方せん料約14万円と合わせても30万円ほどだ。一方、すべての処方を院外とした場合、処方せん料だけで約114万円になる。

同クリニックの薬科差益は月に約57万円。「再三にわたる薬価改定で、薬価差益がほとんどなくなっている現状では、院外の薬局に誘導するような院内と院外との報酬の差は説得力に欠ける。今後は撤廃すべきだ」と穂積氏。また、同クリニックでは2人の薬剤師が薬局と

同じように、他の医療機関からの併用薬についての重複チェックなどを行っているが、調剤に関する報酬は薬局に比べて低い。この点についても、「薬剤師が同じサービスを提供していて、院内と院外で報酬に差があるのはおかしい。院外処方の費用負担が高いことに患者も疑問を感じ始めている。医療費抑制の点からも、院外処方への政策誘導はそろそろ転換すべき時期に来ているのではないか」と穂積氏は疑問を投げかける。

「待たせない院内処方」が差別化に

外旭川サテライトクリニックの試算を見ても、院外処方の方が経営面で有利なのは明らか。しかし、「院内処方だけか

ら』という理由で来院してくれる患者は少なくない。多くの患者が来院してくれば、基本的に薬による利益は出なくてもよいと思っている」と話すのは、医療法人上野会・上野クリニック(大阪市住吉区)理事長の上野正勝氏だ。

同クリニックは10年前の開業時から院内処方を選択。職員数36人(医師6人、看護師6人)の大規模な診療所で、1日に約350人の患者を診る。「外科を中心に9科目の診療科があるので、ワンストップで複数科を受診している患者も多く、重複処方のチェックが院内で可



「患者が一番の宣伝マン。院内処方は患者サービスと捉えている」と話す理事長の上野正勝氏



長期処方の患者の薬は、あらかじめ準備しておき、当日の診察後に微調整してから渡す

能。院外処方にする患者のメリットは特にないと判断した」(上野氏)。

調剤業務は、電子カルテや自動分包機によるIT化で効率化を図っているのが人件費はさほどかからない。薬の袋詰めや処方チェックなどをする担当者は固定せず、オーダーが出たら手の空いている職員(医師も含む)が随時対応する。全職員が耳にインカムを着用し、連絡を取り合いながら臨機応変に動くのが同クリニックの特徴でもある。また、長期処方の患者の薬は、来院予約日の前日までに用意しておき、診察で変更があれば微調整する。患者の待ち時間短縮に向けた工夫の一つだ。

大量購入よりこまめに相見積を

同クリニックでは約400種類の薬を扱っているが、在庫管理もシンプルだ。「コツは、大量購入しないこと。ストックを抱えなければスペースも取らず、使用期限切れの廃棄も出ない」と上野氏。取引している卸売業者5社が毎日、朝夕2回配達に来るので、薬の空き箱が出た時点で注文すれば間に合い、在庫を抱えなくても済む。「大量購入による値引きより、こまめに卸売業者の相見積もりを取って取引先を見極める方が利益は大きい」という。

同クリニックでは開業以来、先発品を使用してきたが、3年ほど前から患者の要望を聞いて後発医薬品の使用も始めた。「薬価差益は、先発品より後発品の方が大きいこともあり、消費税増税後も、依然として購入価格の10%前後で推移している」(上野氏)。

上野氏は、「患者が一番の宣伝マン。患者数は開院以来増加傾向にあり、院



内処方には確実に集患につながっている。今のところ、院外処方に変更するつもりは全くない」と言い切る。

ビジネスマン向けに院内処方でも開業

今年1月に開業したばかりの博多ひのきクリニック(福岡市博多区)も、周辺の診療所との差別化を狙って院内処方を選んだ。院長の檜友也氏は小児外科が専門で、大学病院に10年勤務した後、中国・上海で6年間、日本人向けのクリニックに勤務した経験を持つ。

帰国後、一般診療(内科、外科、小児科、小児外科)に加え、留学やビジネスで海外に行く人を対象とした「渡航外来」や外国人向け診療などを目玉に、博多駅近くのビルの7階で開業した。

檜氏が開業準備をしていると、大手の薬局チェーンなどが院外処方の話を持ちかけてきた。しかし、マラリアの予防薬などの特殊な薬は扱う薬局も限られる。「自由診療の渡航外来や外国人診療は、診察から処方までをワンストップで行うのが適している。風邪などの急患の場合でも、すぐに薬を処方しても



「自由診療の渡航外来や外国人診療は、院内処方の方が適していると考えた」と語る院長の檜友也氏

らえて自己負担が少ない方が、自分が患者だったらうれしいだろうと考えた」と檜氏は話す。

ビジネスマンのニーズを想定して平日は19時まで診療し、また渡航前の健診などで来院しやすいように土日の診療(午前のみ)も行うことにした。すると、開業半年で患者数はまだ1日20~30人程度だが、土日は午前中だけで約30人が来院するという。空港から近く新幹線も停車する「博多駅のそば」という立地が功を奏し、急病の小児を連れた親や体調を崩した外国人観光客などがホームページを見て訪れるという、うれしい誤算もあった。

大半の患者は風邪などの一般診療で来院するので、扱う薬は約40種類と少ない。在庫を持たない方針なので、それらのすべての薬がデスク上の棚にコンパクトに収納されている。

スタッフは医師の檜氏のほか、看護師2人と通訳が1人。薬の説明書は、手作りのA4サイズの薬袋に印刷。外国人の患者には英語版を渡している。

「院外処方の方が人件費などの経費もかからず経営面では有利だろう。しかし、薬の処方も診療サービスの一部だと思っているので苦にならない。院内処方が当院の特徴の一つとして忙しいビジネスマンに口コミで広がり、集患につながればよい」と檜氏は期待している。

