



広本進煥さん

ひろもと・しんかん
株式会社メネフィット代表取締役
星薬科大学薬学部卒
薬剤師

人薬剤師である前に 人間である前に

先輩たちからの

ちょっと辛口メッセージ

覚えたんですよ。ずっと薬局の中だけにいると、そうしたことに鈍感になってしまふのではないかと思いますね」

医療人としての目覚め

30歳を前にして独立準備に取りかかった広本さんだが、連携医療機関を探すための「飛び込み営業」に薬局開設のための場所探し。予想外の困難を克服した上で、29歳の時ついに自らの城での仕事が始まった。

「いや、まだこの頃になっても医療の理想像とか、大層なことは考えていましたですね。薬局も個人事業として始めたぐらいですから（笑）。2年後にはさらに2軒の薬局を開設しましたが、途中で貯金は底をつきそうになるし。ただ、一度薬局をはじめてしまうと患者さんがついてくれている限り、途中で『やっぱりやめます』という訳にもいかないじゃないですか。だから必死でしたよ」

薬局・薬剤師と患者の関係を強く意識はじめたのもこの頃。

広本さんの医療人としての自覚、理想が芽吹きはじめ、ここから彼の医療人ストーリーが本格的に動き出す。

素顔の患者さんへの貢献

「訪問服薬指導に伺うといつも薬局でお会いしている方なのに、『あれ？』と思う表情を見せる方がいらっしゃいます。表情だけではなくて、ふとした会話の中にも薬局では覚えることのないような疑問を感じたり。考えてみれば、薬局にいらっしゃる方は皆さん、よそ行きの顔でいらっしゃるんですね。病院で緊張した後にその続きとして薬局を訪れる。だから、表情も緊張しているし、素の顔を見せることはない。すると、薬局での会話が本当に患者さんの生活のためにになっているのか、疑問に感じたんです。患者さんの素顔と接し、医療従事者として彼らと悩みを共有できればより高い貢献を果

たすことができる。彼らの生活の一部となってサポートしたい。この頃から医療はいかに患者さんの生活に貢献していくべきかを強く考えるようになりましたね」

一般性と専門性

現在は無菌室を設置し、訪問業務を中心とした4軒目の薬局も開設された広本さん。医療従事者としての理想に目覚めたのは遅かったと謙遜気味に笑うが、若い頃から今日まで根底に流れる想いは“患者貢献”で貫かれている。

「私は常々、患者さんはお客様であることを強く意識していました。金銭を支払い、その対価としての医療サービスを享受する。当たり前の構図なのだけれども、薬局ではどうもそのあたりの意識が薄い。薬剤師はお客様に『ありがとうございました』と感謝する気持ちをもっと強くもつべきですね。もちろん薬剤師としての資格意識を強く持ち、責任感を自覚するのは大切なことです。しかし、それ以前に私たちは人間なのですから、どんな仕事をするとしても同じ人間同士として大切なことは何かを意識する姿勢を決して失ってはいけません。学生の皆さんには、人間性を育んでもらいたい、変わっていってもらいたいと思います。現状では理想ばかりが先行して、実務に関する話をするとビビる人が多いのですが、私たちがなすべき仕事は人間としての患者貢献です。そのことを常に理解できる人に薬剤師になってもらいたいと思います」

例えば休日・夜間の相談窓口を開設している薬局は少ない。現在、広本氏は休日も自らの携帯電話で患者からの相談に答えているという。日曜日にひどい疼痛で苦しみモルヒネを求める癌患者を放ってはおけない。医療人としての意識の賜だ。人間としての「一般性」と薬剤師としての「専門性」。両者のバランスを克服したところに薬剤師の進むべき道はあるのではなかろうか。