

## インターネット販売の特性について

ここで、インターネット販売とは、薬剤師等の管理下でインターネットとICTを有効活用した販売方法をいう。

その販売方法におけるシステムは利用者が医薬品を服用する上で必要な効能・服用方法・注意事項等すべての情報をデータベース化して保有している。

また、標準化された適切な販売プロセスも実装可能で、利用者のメールアドレス等を活用すれば、副作用等の事後の確認も可能にできるトータルな機能を有する。

更に、そのデータベースには薬剤師等有する人の知見を組み込むことも可能で技術革新により更に進化可能である。

このように、人と技術革新を対立でとらえるのではなく、本来相互に補完し合えるものである。

政府は「世界最先端IT国家創造宣言」を既に発表し、医療を含むあらゆる分野で利活用を推進し、成長戦略の柱としてとらえている。

以上を前提にし、インターネット、ICTを活用した販売の特性について述べる。

## インターネット、ICT を活用した販売の特性について

### ➤ 情報提供・収集の確実性

利用者の自己申告情報が確実に入手できる。また、販売時において、利用者に服用上の注意点等を漏れなく説明できるとともに、利用者の薬歴と照合することにより、飲み合わせ等を確認できる。

### ➤ 利用者の情報アクセス

利用者が簡単な操作をするだけで、時間的・地理的・身体的制約なく、医薬品の情報を取得できる。メール等でコミュニケーションも可能であり、その履歴も保存できる。さらに文字の大きさや色を変えることにより、強調したり読みやすくすることができ、音声や映像も加えたりすれば、より使いやすくなる。

### ➤ 説明の再現性

利用者が、購入時に受けた説明内容を、購入後に改めてサイト上等で容易に何度でも確認できる。

### ➤ トレーサビリティ

販売者から利用者に対して、事後の確認が容易にでき、服用後の効果や副作用の検証にも貢献できる。

### ➤ 対応の迅速性

特定の利用者に万が一の副作用が発生した場合において、他の利用者に対して、一斉に注意喚起や服用中止の連絡が可能で、被害の拡大を最小限にとどめることができる。

### ➤ 利用者の理解

周囲の顧客（順番待ち等）を気にすることなく情報の確認ができる。また、薬剤師の説明に納得できない場合でも、別の店舗に相談を求めることが容易にできる。