

【調査事項4】

○先発医薬品から後発医薬品へ変更する際、患者さんや医師等とのやりとり等で工夫した点や変更に至らなかった場合の問題点等

【集計】

○後発医薬品への変更における主な工夫点

事項の一覧

後発医薬品への変更における主な工夫点

- 価格面だけでなく製剤上の工夫など、変更のメリットを伝えるようにした。
- 「安い＝品質が悪い」の不安がある方に対し、何故安いのかを説明することで安心してもらい変更となった。
- 保険にお金がなくて、高い薬を使っていると保険制度が崩壊する危険があると説明。
- 成分は同じなので効き目は大丈夫、を強調。
- コマーシャルのイメージを強調。
- こまめに声かけする。
- 変更時の副作用の確率が少ないことを説明。
- 個別に今回処方内容を後発医薬品に変更した場合に差額がわかるようにレセプトコンピュータより比較表を出力してお渡ししている。
- 後発医薬品の希望の有無を記載する用紙（日本薬剤師会発行）、ジェネリック医薬品についての説明のパンフレット（長野県後期高齢者医療広域連合）、その他、後発品メーカーによるジェネリック推進パンフレット等を希望されない患者さんへ服薬指導時に必ずお渡しするようにしている（次回変更確認のため）。
- 同等性を説明の上、不安があれば再度先発医薬品に戻すことが可能な旨を説明すると変更を希望するケースも増える。
- 新患の方用のアンケート用紙に「ジェネリックを希望する・希望しない」に○をして頂くようにし、ジェネリック医薬品は何か？との質問には薬剤師が資料などを渡しながらか説明している。
- 薬局内に後発医薬品についてのポスターを掲示して、啓発をしている。
- 投薬時に後発品を使用した場合の一部負担金を提示し、次回後発品使用の希望があるか聞くようにしている。
- 薬局内にポスターおよび自前の印刷物を掲示。
- 検討するための資料を提示し先発との違いを説明し、負担額の差額も話した結果、変更する事となった。
- 今回変更しても、様子によっては、次回先発にもどせる事も話した結果、変更することとなった。
- 家計にやさしいジェネリック医薬品(沢井製薬) 冊子を店頭に置き、啓蒙した結果、変更する事となった。
- 患者さんに後発品希望の意思を確認し、次回来局時までには製品と効能・効果の同等性、価格差を確認した上で、次回処方から後発品医薬品に変更することになっている。
- 初めて来局していただいた際に、全ての方に比較表と実際に代金がどれくらい変わるのか提示し、後発医薬品への希望をお尋ねしている。

- 定処方薬ですぐ対応できないときは次回から変更した。
- 数種類を変更するときは1薬剤ずつ変更し、体調の変化を確認した。
- 高齢者で薬の自己管理をしている方は、理解度を重視して検討。
- 外用貼付剤については変更前に患者さんに後発品の見本を見せて、先発品と同じように使える旨を納得してもらってから変更することがある。
- 全て患者さんに希望の有無を確認して、薬歴に記載している。
- 初回説明、次回までに検討又は医師に相談によりスムーズに変更ができた。
- GEについてのパンフレットを渡して説明し、検討するよう促した。
- 「変えてみませんか？」というパンフレットを作成し、変えていない方へ再配布。
- 変更後の差額が大きいもの、新しく発売になったものについては、薬剤情報提供文書に変えた場合の差額を記載。
- 先発医薬品から後発医薬品へ変更することで、患者様の自己負担金額が大きく変動し、かつ後発医薬品の医薬品情報(比較データなど)が紙ベースで提供できる場合におすすめしている。
- お薬の値段が高いと感じている患者様など、先発品と後発品の比較表をお渡しし、説明することで次回以降、後発品への変更を求める患者様が増えた。
- 比較表をお渡しし、先発品と後発品の違いや患者様にとってどのような利点があるのか詳しく説明したところ、後発品への変更が増えた。
- ジェネリック医薬品が販売されたらすぐにそろえる。
- 生保で自己負担のない方について、医療費削除のための協力を依頼し、後発品へ変更した。
- 希望しなかった人に対し、次回来局時にもさりげなくアピール。
- 薬局で独自にフリップを作り、それを基に案内。
- 次回から後発品にしますか？という形で事前にお話しし患者様に理解頂いた上で、後発品を用意しておいたので、不動在庫もあまり出すことなく、入力時も混乱なく投薬できました。
- 最初から重要な薬品を後発にはせず、去たん剤や胃薬といったものからすすめたことで患者様の不安も減らせたように思います。
- パンフレットを見せながら、安くなる理由について説明。
- 錠剤がちいさくなるなど特徴のあるものについてはそのこと説明。
- 薬情の伝言欄に、ジェネリック医薬品に関する情報を記載しておいたところ、患者様から内容の説明依頼を受け、説明のうえ、ジェネリックへ変更した。
- 薬情の医薬品写真の下に、「ジェネリック医薬品へ変更できます」の赤印(オリジナル作成)を捺印しておいたところ、患者様から内容説明依頼を受け、説明のうえ、ジェネリックへ変更した。

- 後発医薬品の理解を深めていただく為、お店の至る所(現在5ヶ所)に薬剤師会から、メーカーから、またオリジナルで作成した資料・ポスターを掲示している。お客様に関心を持ちやすい環境を整えている。
- 後発医薬品の説明の際、成分は同じであるので安心して服用できる点を訴求し個人の負担金も減り、さらに国の医療費抑制につながることを説明している。
- 後発品の方が味が良く服用しやすい製剤(クラリシッド DS、クラリス DS→クラリスロマイシン DS 処方)を採用し、服用しやすい旨を話して積極的に薦めた。
- 子供の散剤に関しては味について説明するようにしている。
- CMなどでジェネリックという言葉が広がる前はジェネリックが安く販売できる理由から説明したが、無理強いせず迷っている方にはそのまま交付。2回目、3回目と時間をかけて変更していった。
- 初めての処方方は先発で調剤、次は希望を聞いて後発にし、同じであることを実感してもらおうと不安なく後発で継続できた。
- 分割調剤を行い、理解を得ることが出来た。
- ジェネリック医薬品とは何かのパンフレットを店頭に置き(患者さんの手のとどく待ち合い場所のカウンターの上に)読んで頂き、質問を受け説明し、希望される方にはその時に変更する。又は次回に変更することになっている。(患者さんの理解と希望を大切にしている)
- 保険証が新しく配布された際ジェネリックについてのカードや説明書が入っており、患者さんがそのことについて質問されるなど保険者の協力もジェネリックに変更してゆく助けとなっている。
- 初回来局表でジェネリック医薬品への変更を希望するか、しないかのアンケートを記載。希望するにまるをした方へ、その時から変更をしている。
- 次回通院時に後発品使用してもよいかDrに確認してもらった。(本人が判断できない時)
- 後発医薬品を使用して、体調の変化など不都合が生じた場合、先発品に戻すことも患者の権利であることを説明すると患者は安心する。
- ジェネリック希望カードの活用
- 新患来局時には変更希望がなしでも、その後、再来局を重ねるごとに変更を検討し、理解を深めたうえで、信頼を得られ変更に至った。初めての来局では、特に、疾患への理解が優先で継続治療の必要性もわからないので、薬のことは後発品の説明で終わることが多い。不安が取り除かれ、ゆとりを持って薬物治療に専念できるようになった時、初めて検討する余裕が生まれるので、希望カードを最初から提示する患者は少ない。特に高齢者には、時間をかけて理解を深めないとトラブルになりかねない。
- 後発品に変更する医薬品を月ごとにターゲットを絞って積極的に変更の声掛けをした。

- 「TVなどで見たことありますか？」など患者さんの認知度を確認し、必要な分の説明をするようにしている。大概の方は知っておられ、変更へ。
「全く分からないから・・・」など関心のない方にはしつこく言わず、「またご希望あれば」とその時は興味を促すだけにする。何回か後に変更された方も。
- 店内待合のいたるところに後発変更のメリットなどを書いた紙を掲示している。
- 変更患者は必ず処方医に変更内容の連絡を行うことにより処方医より次回受診時にはジェネリックに最初より変更されてくるケースが増えました。
- 一度に複数品目を変更した場合、副作用、体調変化等問題があったとき、その医薬品を特定するのが困難のため、1品目ずつ変更した。
- 先発医薬品のままで良いという患者さんには、高齢者が多く見受けられる。このような患者さんには、定期的に説明書を処方薬とともに渡している。患者さんから問い合わせを受け再度説明することにより、次回来局時から後発医薬品に変更となる場合がある。
- 後発医薬品の中には、患者さんにとって服用しやすくなったり、味も良くなっているのもあるので、変更の基準に取り入れている。
- 一つの先発医薬品に対して、多くの後発医薬品が発売される現状があり、在庫管理の観点からは厳しい面もある。一薬局で、後発品を考えるのではなく、地域全体での在庫及び流通状況を考慮して後発医薬品を選択している。
- 後発医薬品を変更するに当たり患者負担がなるべく少なくなるようにより安い薬価のものを選ぶようにしたり、生物学的同等性や流通に問題がないか総合的に判断して選んだ。
- 高齢者の患者さんで、負担軽減の為後発医薬品への変更を希望されたが、何年来も服用されている薬剤をPTPシートのデザインで把握されていたために、変更に伴い薬剤の把握が難しくなるという理由で変更に至らなかった、これをふまえて、新たに採用する後発医薬品はできる限り先発医薬品と類似したPTPデザインのものを採用するようにしている。
- 次回来局時まで変更を検討する時間を設け、検討するための資料を渡した結果、次回処方から後発医薬品に変更することとなった。
- 初来局時のアンケートに後発品希望の方は希望がわかるよう欄を設けた。
- たくさんの方が使っている後発品をお勧めして、変更しても問題ないことを伝える。
- その場で迷っている方は、次回もう一度聞くように薬歴に記載しておく。
- 希望カードを医師に見せるようお話しする。(成功例)
- 後発医薬品が、先発医薬品と変わらない事、よく説明して、次回もし変更するなら、これと、これと、これですと後発医薬品をその場でお見せしました。
- その場で医者に変更した事をFAXするので医師の事が不安の方は、安心してくれます。
- "1包化"が必要な患者さんで、安定性、吸湿性も考慮して一番1包化にも問題ないメーカーを検討してから変更した。

- ジェネリック医薬品に変更するにあたり、患者さんが一番不安に感じているのが効き目や安全性なので、比較表を用いて説明をし、厚生労働省や健康保険協会などで作成したパンフレットを渡し説明している。
- 変更については次回来局時までには家族や医師と相談するように提案している。
- 患者さんがジェネリックカードを提出してくれスムーズに変更できた。
- 薬の形状が似ているのはジェネリックに変えやすく、患者さんに見せ説明し変更できた。
- ジェネリックに変更しても、患者様負担額にあまり差がない場合、理解を得にくい場合があるが、国の方針であることや、多くの方が協力することによって国の負担が減ることなどをお話し理解を得るようにしている。
- 負担金額が少なくなることを%でしめした。
- 添加物や t M A X などの違いを比べ比較検討。
- 流通の安定性を検討（例えば、バルクを製造しているのか、導入しているのかなど）
- 後発品の方が優れている点について説明を行った結果、変更することとなった（例：目薬で防腐剤が半量になった点、冷所保存が室温保存となった点など）。
- 先発品とできるだけ類似している後発品を選定している。（見た目が似ていると不安要素が減る傾向がある）
- 変更資料を作成し、患者の不安を主治医と相談するように伝え変更に至った。
- 日本薬剤師会の「ジェネリック医薬品」にかえてみませんかのパンフレットを見せて説明して、患者さんに納得していただいた長期投与の場合はお試し期間もあるので、まず2週間試して感想を聞いてから長期投与をした。
- 患者さんよりジェネリック医薬品への変更希望があり、医師とも相談して決めたいということで資料を渡した。
- 公費負担の患者さん、ジェネリックに変更出来る薬剤をメモし次回受診時に Dr に提示する様指示→Dr より了解を得てジェネリック系に変更となった。
- 比較表を作成し説明する 10 年近く前から薬価の高いもの 使用頻度の多いものを中心に後発品を採用し後発医薬品の使用をしています。
- 処方箋枚数の多い処方もとの医師と変更可能な薬について打ち合わせをして、理解を得る。
- 患者さん向けの後発医薬品の説明の資料を作成し、患者様に説明と共に配布し、検討して頂き次回確認することにした。
- 医薬品品質情報・先発品と後発品の比較表等を利用し後発品の情報を提示する。
- 先発品と後発品の実物を見せて確認してもらった上で変更する。
- 後発品に変更後、効果に疑問を感じたり副作用の心配があるときは先発品に戻すこともできる旨伝える。
- 先発医薬品のデメリット（冷所保存、刺激感）がない後発品を選び患者さんに選択してもらいやすくした。

- 後発品に変更してほしくない方はその理由をサマリに残しておくことで再度変更について聞く際の参考としている。
- 毎回 FAX で後発品の変更についてなかなか聞けない場合には投薬時に確認をしておき次回から FAX でもこちらの判断で変更できるようにしておく。特に一包化の患者さん。
- 初回質問票に後発医薬品の変更希望の有無について記入項目を設けている。選択肢が有無のみだけではなく、後発医薬品についてよく分からない場合についての選択肢も設けている。
- 後発医薬品の先発品には無い改良点（冷所保存→室温保存、味が良くてのみやすいなど）をアピールし、変更して頂く。
- はじめの頃後発品への変更を希望しなかった患者でも時間をおいて、話をすると後発品への認知度が高くなっていることもあり変更することになった。（あまりしつこくしない）
- 患者さんの目に入りやすいよう、レジの所にもジェネリック医薬品への変更についての貼り紙を貼ったところ、ジェネリック医薬品についての相談が増え、変更を申し出る人が増えた。
- チラシサイズのGEについての説明文を作成し、GEについて説明する時間が無い時も、後でゆっくり読んでもらえるように渡した。
- 先発品とジェネリックの比較サンプルリストを作成。現品を見せて説明すると理解され易い。
- ある医院では診察時に患者さんに後発にするか聞いたうえで処方箋を発行する。後発を希望であれば、その処方箋には後発で銘柄指定の医薬品が記載される。
- 医師を信頼しているお年寄りが多いので、医師に相談してもらい、ジェネリックを処方してもらっている。おかげで安心して続けて飲んでいる患者さんが多い。
- 薬局発行の情報誌などにも後発医薬品について記載。
- 無理強いはしない。
- 迷っている方には、また先発品に戻すことができる旨を話し、とりあえず今回だけでも試しに後発品にかえてみては？と薦めている。
- 「この薬ジェネリックあるから薬局で相談してみたら」って、患者さんに声をかけてくれる医師がいます。とてもスムーズに変更が出来ます。
- Dr より処方箋発行時、どの薬局でも入手可能な後発品で後発在庫があれば投与しやすいよう、商品名ではなく成分名での記載の検討をおねがいし一部薬剤について成分名での処方が行われている。
- 「後発医薬品への変更不可」の処方せんが90%以上を占めている自局においては、薬をお渡しする際、希望者に『ジェネリック推進ハンドブック』及び『ジェネリック希望カード』を配布し、次回診察時に医師に提示し相談するよう勧めています。又、どうしてもこの場でジェネリックへ変えて欲しいと強く希望される患者さんについては、処方医へその旨を照会し、指示を仰いでいます。

- 「変更不可」の処方せんが多いため医師に質問すると、先発品と効能が異なる後発品を調剤すると、返戻が医師の所に来るからとの事。そこで、先発品と効能が異なる製品一覧表を提供する事により、「変更不可」が減った。
- 変更は主疾患から遠いものから変更し、先発品と変わらないことを実感していただく。その後基本的には1品目ずつ変更していき、不安を軽減する。
- 先ず同効の数種を比較検討し適応確認、外観や特に OD 錠の場合は味を試しなどしてから推奨した。
- 全国健康保険協会、長野県後期高齢者医療広域連合会、(社)日本薬剤師会作成のパンフレット、ポスターの掲示で希望される方が増えた。
- 待合室にパワーポイントでジェネリック薬品を紹介するスライドを流した。
- 長期薬、抗がん剤などについては、薬局側の説明の後、処方医にも相談するように提案し納得がいったから変更した。
- 家族の来局の場合は資料、日薬のチラシなども渡し次回来局時までには検討していただくように時間をかけた。
- ジェネリック採用品の一部を表にしてカウンターに掲示している。
- 1番近隣の医院の医師に面接、後発品変更への意向を対話して、患者さんの同意が得られたなら変更してもOKの医師との同意が得られた。但し、次回に服用上問題がなかったかを問うこととし、元に戻すことが出来る事とした。
- 外観が似たような薬剤を選ぶ。極端に大きな物はさけるようにする。
- 特に小児は味が変わると服用できない方がいるので、変更するのに味がよい後発品を探した。
- 他の患者さんが多くジェネリックを選ばれている事を紹介し、安心感を持ってもらえるようにしています。
- 備蓄が無い場合次回にお待たせしない様、後発品の情報等もあらかじめ資料のファイルを作り準備した。
- 安くなるから変更するのではなく、後発品の方が味がよいとか、保存が室温でよいからと説明すると本人だけでなく医師も納得してくれる。
- 後発医薬品の意味を理解されている人には、希望の有無の確認後は…と、マニュアル化して進めた。
- 後発医薬品に変更してもその後、あまり良くなかったと元に戻る事もある為、そのような事例や患者様からの情報を元に後発医薬品をお勧めする際も考慮しています。
- 次回の診察時に医師に相談したいということで数品目の薬品名リストを渡し、次回処方時から変更になった。
- Dr. へのフィードバックは変更したジェネリックおよび先発品について薬価等を記載した用紙を郵送または医院にお届けした。

- 副作用など気になることがあった場合は連絡をもらえば、すぐに対応できることを説明し安心して変更してもらえるように努めた。
- 薬局内で後発医薬品情報提供書をファイルし、患者様にいつでも閲覧していただけるように準備した。
- 患者負担の差が100円ない場合など1年では、1000円の減額になるため、長期に服用する方には、1年、2年で考えてほしいとお話する。
- 市町村国保や健保から配られる希望カードやポスターをきっかけに、後発医薬品について説明している。患者さんに処方医にGE希望を伝えて 処理医の印をおさないでほしいと伝えるよう、お願いし、変更することになった。
- ジェネリック医薬品の説明をする際に、患者さんにわかり易い資料を作って見てもらいながらジェネリックの説明をしている。
- 総合病院のDr.へのフィードバックはお薬手帳のシールに変更したジェネリックに印をつけ、次回診察時に提出していただき報告。
- 医院へのフィードバックは変更後FAXにて報告。
- 近隣の大病院で使われている実績も例に挙げて不安感を少しでも解消できるようにした。
- 待ち時間に読んでもらえるように、独自の案内文書を作成。投薬時に薬剤師から説明。
- 変更は次回からとして家族や友人と十分相談する時間を設けるようにしている。
- 国の保険制度を守る為に協力して欲しいと、お願いする形にしている。
- 初回来局時、アンケートを活用し、後発薬品において知らないと回答された方に変更時のメリットと有効性と安全性について先発品とかわらず安価である事を説明している。
- 後発医薬品の説明の際、単に個人の価格が安くなるだけでなく、国の医療費の削減につながるという点をお話した。
- 医師とのコミュニケーションに成功し、変更不可の処方せんが変更可になった。
- 協会けんぽの全国健康保険協会の作成している患者さんへのPRリーフレットを大量に取り寄せて、そのリーフレットを利用し、説明を始めると飛躍的に推進と患者理解が得られた。
- ジェネリックに変更を希望する方に、薬局で作成したジェネリック変更一覧と薬の資料よりお話した上で変更することとし、変更された場合は、該当する医療機関の医師に“後発医薬品変更報告書”を患者さんにお渡しして、次回受診時にフィードバックするようにした。
- 医師と後発品について話し合いをしてほとんどのものを変更してもよい事になった（老健施設）。
- 一人の金額は少なくとも、国の医療費全体での減少に協力していただくよう説明すると同意していただける方が増える。
- ネットで、変更後の見積もりソフトを活用。
- 国が後発医薬品を推進していると説明する。

- 会計金額をその場で算出して先発医薬品との金額差がどれくらい出るかを伝えて次回処方から後発医薬品に変更することとなった。
- 変更不可の処方箋を持ってくる患者には、後発品希望の旨を医師に相談するよう指導したところ、後発品処方となった。
- 先発品から後発品への変更で変わる、患者様の負担額や、国の取り組みなどの説明をし、次回来客時まで変更を検討する時間を設けた。その他、先発品から後発品に変更の際、後発医薬品情報提供文書を見せ比較データで、錠剤の大きさを飲みやすさなどの説明もした。
- 先発と後発の価格の違いが一目でわかる表を作成し、価格の違いをその場ですぐ伝えられるようにした。
- 製薬会社へ原料、製造過程等が、国産国内であることを確認して、医師に情報提供し、後発医薬品へ変更になった。
- なるべくGEへの変更をしていただくように患者さんへ、服薬指導時にGEについての説明をしています。その場では、変更しないでほしいと患者さんに言われても何回か、GEについて提案することで、変更していただける患者さんも増えてきました。
- 流通面や他薬局での使用実績を評価し、後発品の選定に取り組んでいる。
- 先発品と後発品の負担額の差(1ヵ月分、2、3…6、…12ヵ月分)を棒グラフともに示したところ変更することになった。
- 錠剤の大きさを見せて、飲みやすさをアピールして変更することとなった。