

# 一般用医薬品における専門家の意識と実態に関する調査報告書（抜粋）

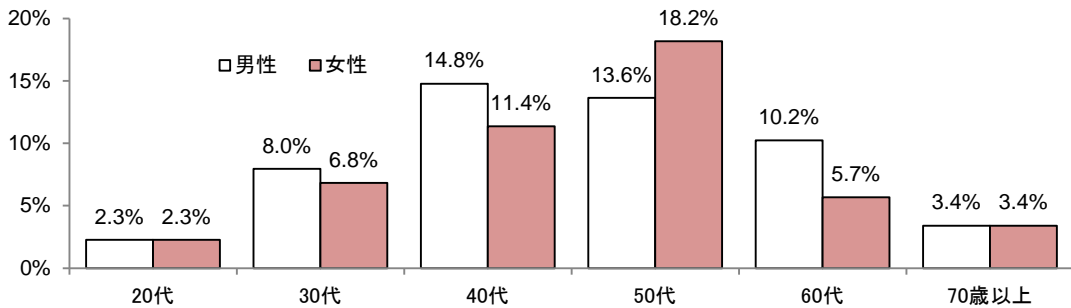
## I 調査の設計

- ▽調査対象                    薬剤師の在籍する松本市の薬局 104
- ▽抽出方法                    薬剤師名簿から抽出
- ▽調査時期                    2013年2月1日～26日
- ▽調査方法                    郵送
- ▽有効回収数                 88件（回収率84.6%）

### 回収サンプルの内訳

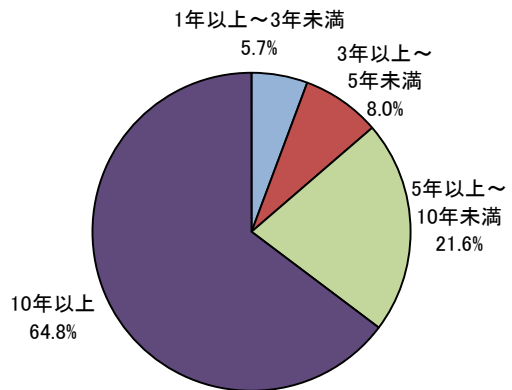
#### 【性別と年代】

	合計	20代	30代	40代	50代	60代	70歳以上
全体	88 100.0%	4 4.5%	13 14.8%	23 26.1%	28 31.8%	14 15.9%	6 6.8%
男性	46 52.3%	2 2.3%	7 8.0%	13 14.8%	12 13.6%	9 10.2%	3 3.4%
女性	42 47.7%	2 2.3%	6 6.8%	10 11.4%	16 18.2%	5 5.7%	3 3.4%



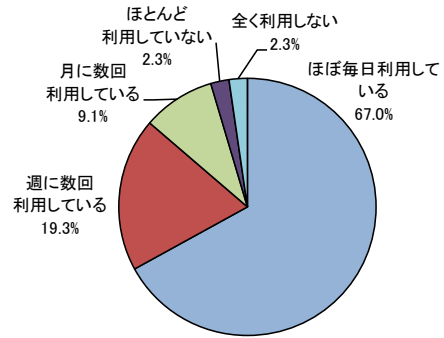
#### 【一般用医薬品の販売経験年数】

1年未満	-	-
1年以上～3年未満	5	5.7%
3年以上～5年未満	7	8.0%
5年以上～10年未満	19	21.6%
10年以上	57	64.8%



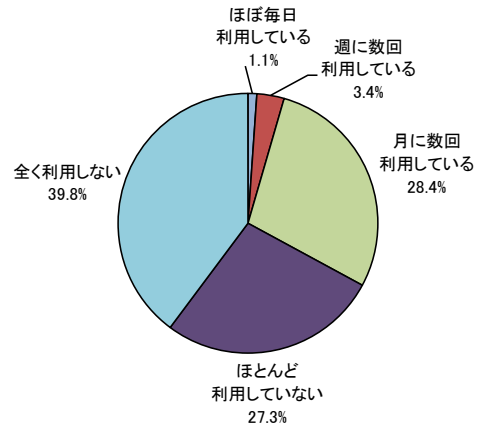
**【インターネットの利用状況】**

ほぼ毎日利用している	59	67.0%
週に数回利用している	17	19.3%
月に数回利用している	8	9.1%
ほとんど利用していない	2	2.3%
全く利用しない	2	2.3%



**【インターネットで通信販売を利用】**

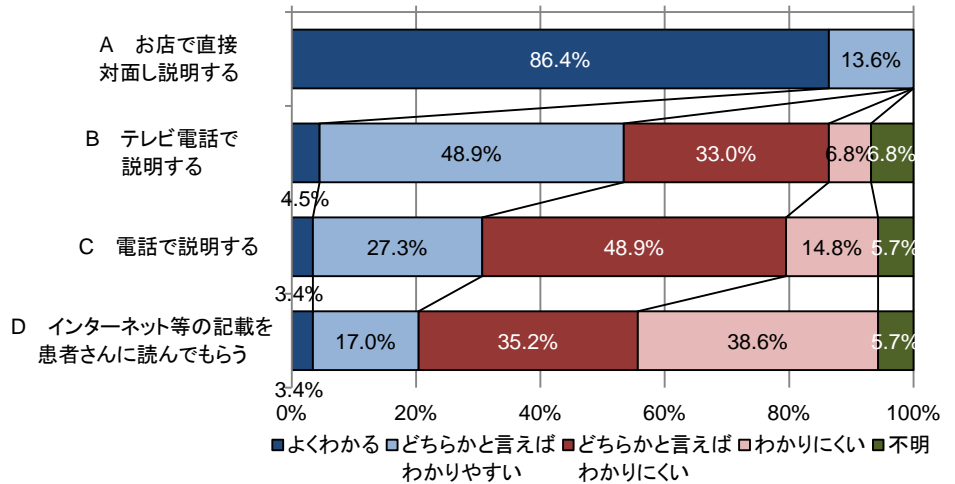
ほぼ毎日利用している	1	1.1%
週に数回利用している	3	3.4%
月に数回利用している	25	28.4%
ほとんど利用していない	24	27.3%
全く利用しない	35	39.8%



## II 調査の概要

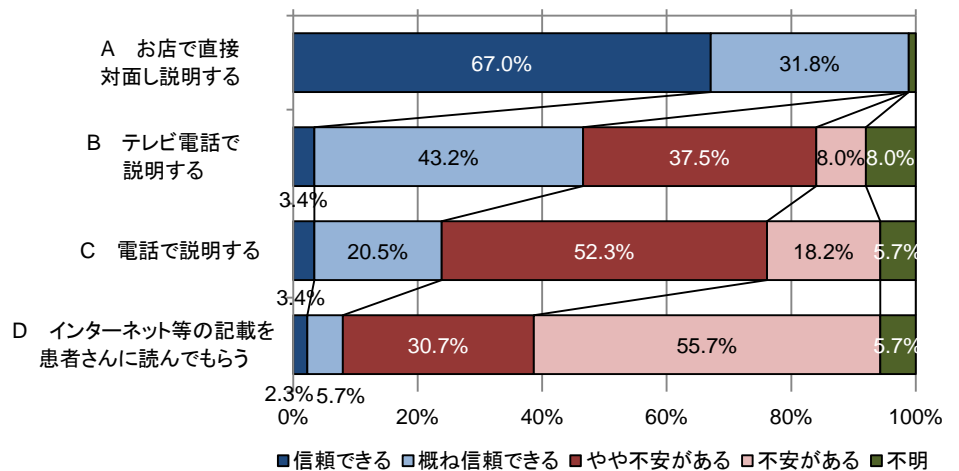
### わかりやすい説明方法 お店で直接「よくわかる」86%

患者に対し薬の服用方法などを説明する際の分かり易さについて、4項目を聞いた。「お店で直接対面し説明する」は86%が「よくわかる」と回答し、「どちらかと言えばわかりやすい」と合わせて全員が肯定的な評価。「テレビ電話で説明する」「インターネット等の記事を患者さんに読んでもらう」の2項目では「わかりにくい」「どちらかと言えばわかりにくい」が過半数を占める。



### 信頼できる説明方法 インターネットの記事「不安がある」86%

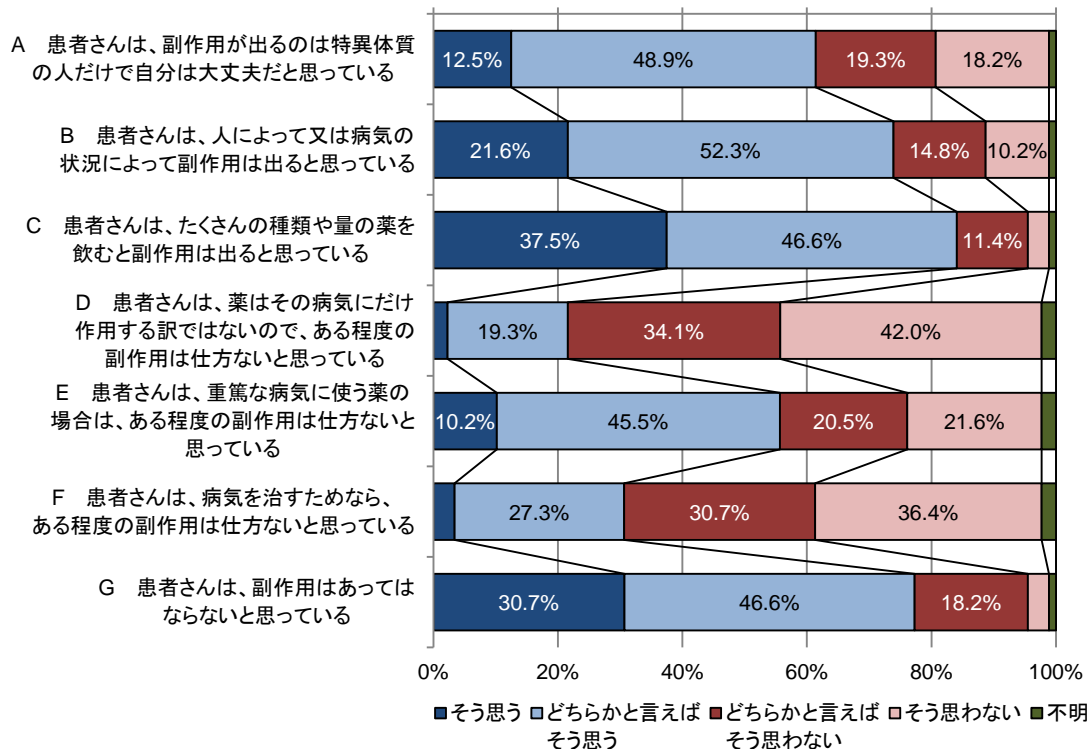
どの程度信頼できる説明が可能か、問1と同じ4項目で尋ねたところ、「信頼できる」が最も高かったのは「お店で直接対面し説明する」で67%。その他の項目では「信頼できる」は5%に満たない。「テレビ電話で説明する」では「信頼できる」「概ね信頼できる」が合わせて47%で、賛否が分かれている。



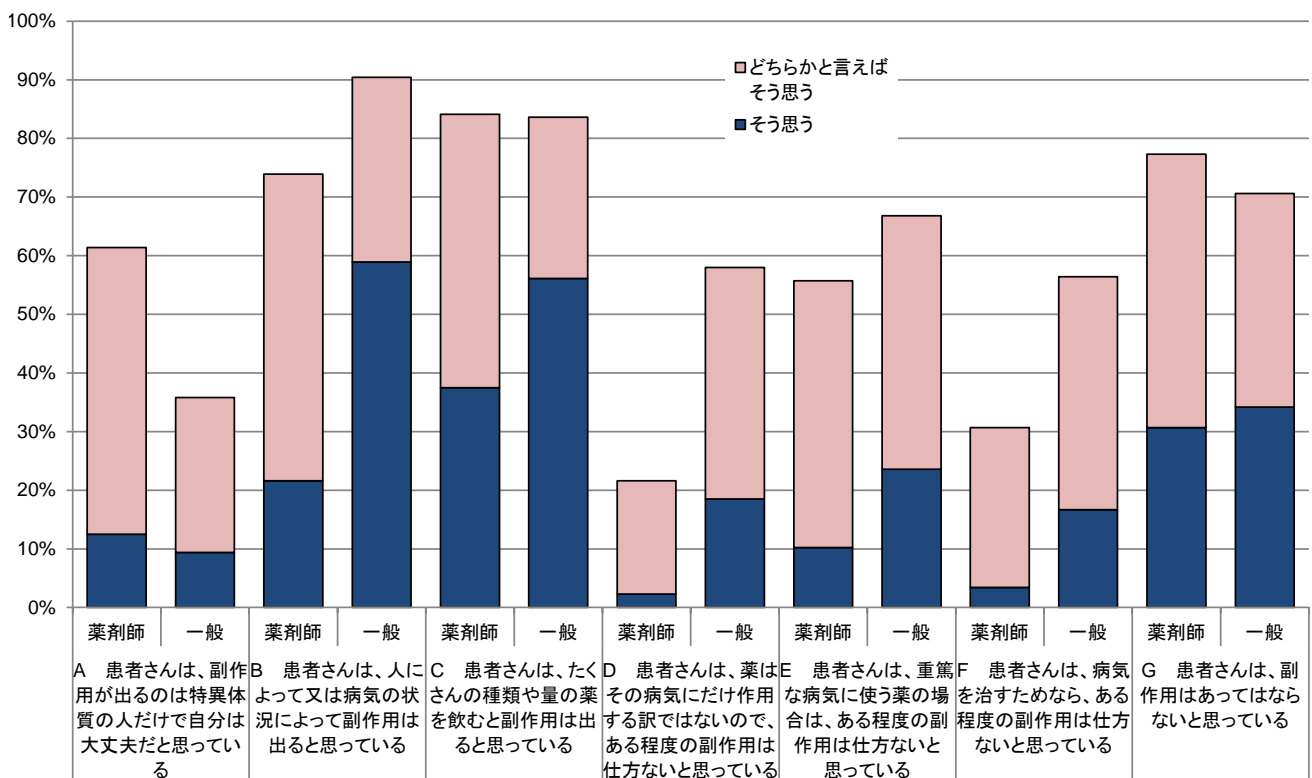
「インターネット等の記事を患者さんに読んでもらう」は「やや不安」「不安」を合わせ86%に上る。

## 副作用に対する考え **たくさんの量の種類・量で副作用「そう思う」38%**

薬の副作用について、患者がどのような意識を持っていると思うか7項目で聞いた。最も「そう思う」が高かったのは「患者さんは、たくさんの種類や量の薬を飲むと副作用は出ると思っている」の38%で、「どちらかと言えばそう思う」と合わせて8割以上に上る。



一般対象の調査でも同様の質問項目で聞いているが、専門家調査では「患者さんは、副作用が出るのは特異体質の人だけで自分は大丈夫だと思っている」と「患者さんは、薬はその病気にだけ作用する訳ではないので、ある程度の副作用は仕方ないと思っている」、「患



者さんは、病気を治すためなら、ある程度の副作用は仕方ないと思っている」の3項目で「そう思う」「どちらかと言えばそう思う」の合計で20ポイント以上の差があり、意識の違いが現れている。

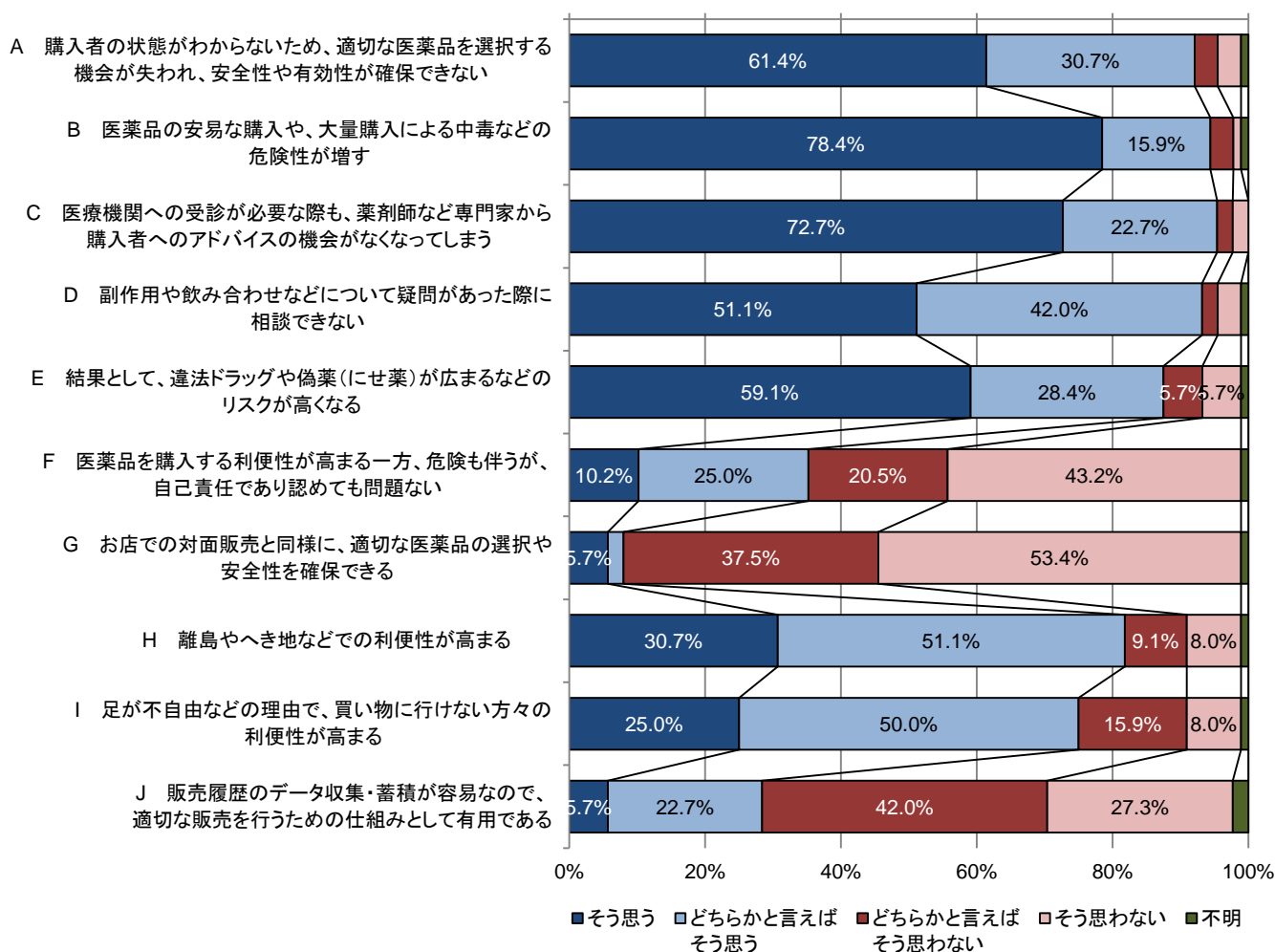
### 医薬品のインターネット販売 対面販売と同様の安全性確保できる「そう思う」6%

一般用医薬品のインターネットなどによる販売について、どのように考えるか10項目で聞いた。

インターネット販売に関する危険性について尋ねた5項目（A～E）ではいずれも「そう思う」の回答が多く、「医療機関への受診が必要な際も、薬剤師など専門家から購入者へのアドバイスの機会がなくなってしまう」では「そう思う」「どちらかと言えばそう思う」の合計で95%に上る。

一方、「離島やへき地などでの利便性が高まる」や「足が不自由などの理由で、買い物に行けない方々の利便性が高まる」の2項目では「そう思う」「どちらかと言えばそう思う」合わせてともに7割を超えており、利便性の点では肯定的な評価が高い。

「自己責任であり認めても問題ない」は「そう思う」全体で35%。



## 医薬品の説明方法とリスク

医薬品を販売する際の説明方法として、どのような方法で説明すれば安全と考えるか、リスクの度合い(リスクが「高い」「中程度」「低い」の3段階)ごとに4項目ずつ尋ねた。

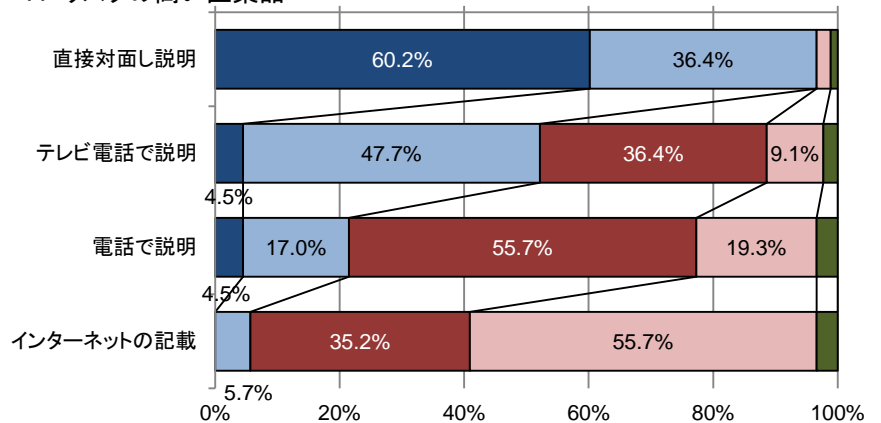
「直接対面し説明する」はいずれのリスク段階においても「安全と考える」「概ね安全と考える」が合わせて9割以上と高い。

「テレビ電話で説明」、「電話で説明」、「インターネットの記載」の順で「安全と考える」割合が減少しているが、リスクが「中程度」、「低い」になるにつれて「安全と考える」の割合は高くなっている。

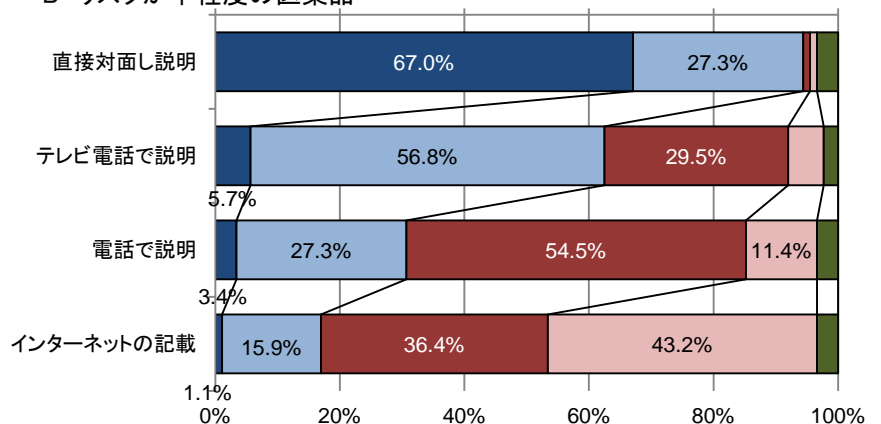
リスクが低い医薬品ではインターネットの記載を患者に読んでもらう方法でも33%は一定の安全性があるととらえている。

## 直接対面し説明「安全」最多

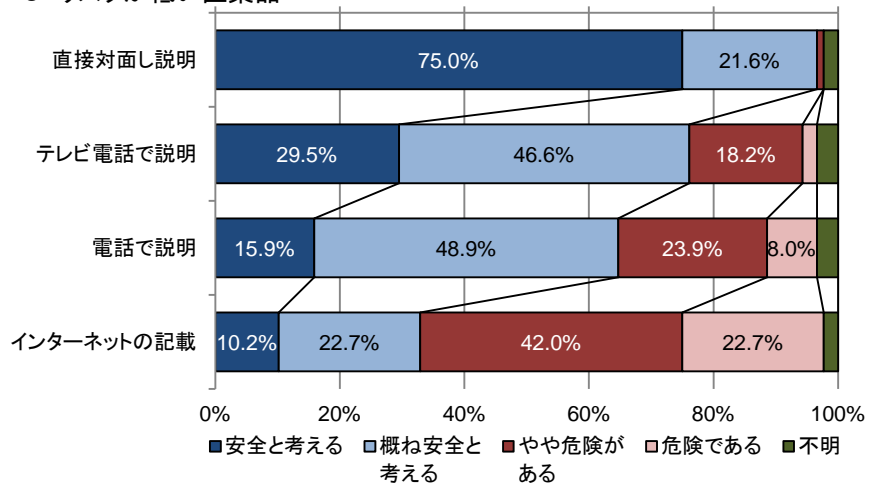
### A リスクの高い医薬品



### B リスクが中程度の医薬品



### C リスクが低い医薬品



## 初回は対面販売した薬品

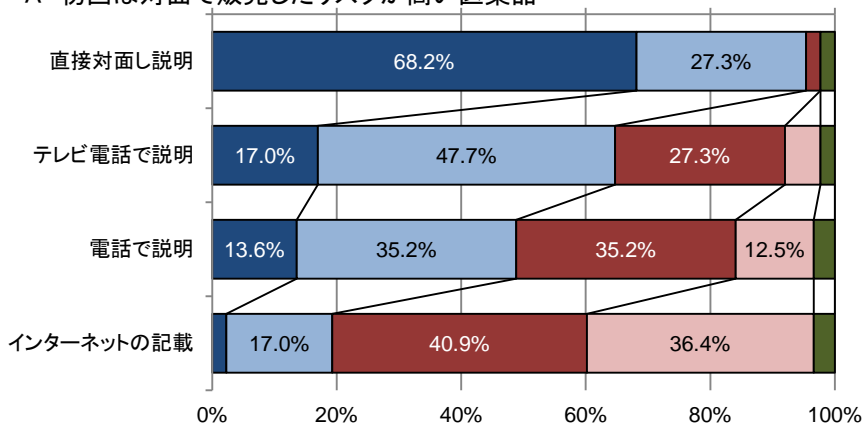
初回は対面で医薬品を販売し、継続利用で症状が安定している患者に販売する場合に、説明方法によって安全性をどう考えるか、問7と同様に3段階のリスクごとに聞いた。

「直接対面し説明」は全リスク段階で「安全と考える」「概ね安全と考える」の合計が9割以上と高い。以下「テレビ電話で説明」「電話で説明」「インターネットの記載」の順で安全と考える割合が少なくなっており、問7と同じような傾向。

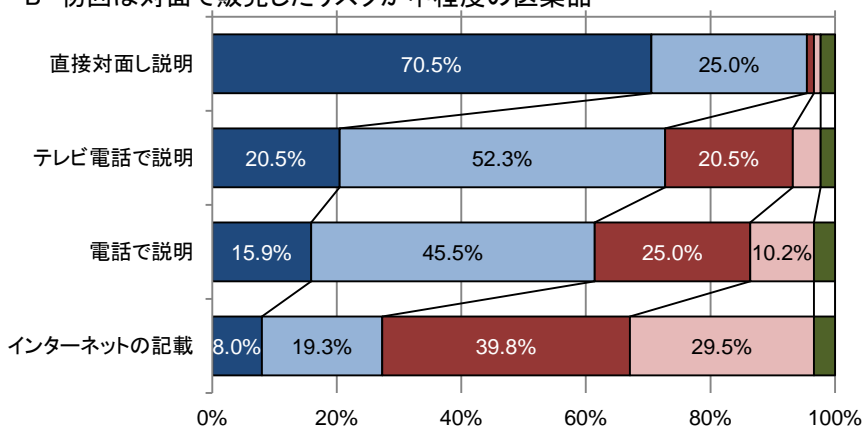
リスクが低い医薬品の「安全と考える」「概ね安全と考える」の合計が「テレビ電話で説明」で80%、「電話で説明」で74%と高く、初回に対面販売した低リスク医薬品では継続販売時にテレビ電話や電話の説明を容認する割合が高い。

## 低リスク医薬品「テレビ電話」「電話」で「安全」高め

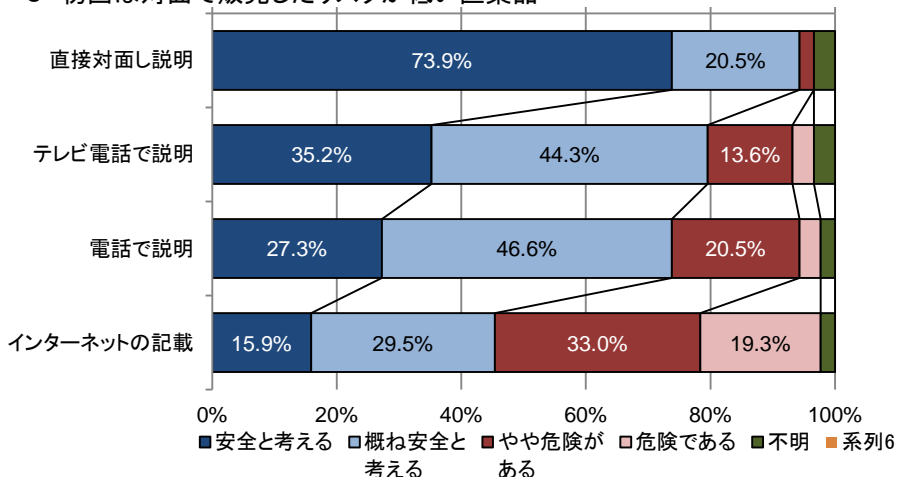
A 初回は対面で販売したリスクが高い医薬品



B 初回は対面で販売したリスクが中程度の医薬品



C 初回は対面で販売したリスクが低い医薬品



## インターネットで販売したいか

## 「販売したいと思わない」6割に迫る

一般用医薬品をインターネットなどで販売したいと思うか聞いたところ「販売したいと思う」は2%、「場合によっては販売したいと思う」が15%と合わせても2割に満たなかった。一方「あまり販売したくない」は23%、「販売したいと思わない」は58%で合計8割以上がインターネット販売に否定的にとらえている。

インターネットの利用状況別では、インターネットを「ほぼ毎日利用している」人で「販売したいと思う」「場合によっては販売したいと思う」の合計が22%とやや高め。

