

平成25年度
ジェネリック医薬品使用促進の
取組事例と
その効果に関する調査研究

みずほ情報総研株式会社

1.1 調査研究の目的

ジェネリック医薬品の使用促進に取り組んでいる医療機関、薬局、保険者を対象に、各機関が行っている使用促進策の内容、効果等に関する調査研究を実施。

各機関で実施されているジェネリック医薬品の使用促進に有効と考えられる取組みについて、各都道府県の後発医薬品安心使用促進協議会等に情報提供し、各都道府県における使用促進に役立てることを目的とした。

1.2 調査研究の方法

関係団体等より推薦をいただいたジェネリック医薬品の使用促進に向け先進的な取組みを行っている医療機関、薬局、保険者に対してヒアリング調査を実施

■ 調査対象

医療機関：亀田メディカルセンター、東京労災病院、聖マリアンナ医科大学病院、守山市民病院、南国中央病院

薬 局：アイセイ薬局、アイン薬局（板橋店）、グッドメディカル（内藤薬局飯田店）、うおぬま調剤グループ（なのはな調剤薬局）、日本調剤、ファーマシー自由が丘薬局

保 険 者：全国健康保険協会（本部・静岡支部）、日本アイ・ビー・エム健康保険組合、ヤマトグループ健康保険組合、静岡県森町、長崎県長崎市

1.3 調査研究の内容

- 医療機関: ジェネリック医薬品導入に向けた院内への説明、採用薬決定方針・基準、院外処方への対応、医師・看護師等院内スタッフへの説明、システム整備 等
- 薬 局: 患者への説明、ジェネリック医薬品の選定、在庫管理、レセプトコンピュータの活用、医療機関等への取組み 等
- 保 険 者: 加入者に対する普及啓発、差額通知、医療提供側への働きかけ

※以下資料内の下線部分は、先進的取組みとして特に注目すべき事例

2.1 医療機関におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(1)

【院内への説明】

医療機関におけるジェネリック医薬品の導入は、上層部が理解を示したことが大きかったが、院内での理解を得るために、薬剤部が中心となり、院内に説明を繰り返していた。

亀田総合 病院の例

- 亀田メディカルセンターの中核病院である亀田総合病院では、平成16年4月のDPC参入をきっかけとしてジェネリック医薬品の導入を決定。導入のために評価基準を策定、薬剤部が各診療科の医局に個別に出向いて説明をした。
- 医局との間では理事長も交え、個別の医師のこだわり等について本音で語ってもらうようにした。

南国中央 病院の例

- 臨床試験データの少ないジェネリック医薬品は、他院での使用実績はその補完となるため、県の基幹病院等他病院での採用薬の情報等をこまめに入手するようにし、その情報を院内へ伝えながら、使用を促進している。

2.1 医療機関におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(2) 【採用薬決定の方針】

医療機関では、医療過誤等をできるだけ起りにくくするために、「1先発医薬品に対し、1ジェネリック医薬品を選定し置き換える」ことが行われていた。

守山市民 病院の例

【院内規約に定めたジェネリック医薬品の切替方針】

- 購入金額※の高いものとする...薬剤費を抑えるため
- 購入頻度の高いものとする...切り替えの影響をより反映させるため
- 現在取引のある先発メーカーの後発品を選ぶ...MRの訪問・情報提供の問題の解消のため
- ネーミングを考慮する...医療過誤防止のため

平成19年5月制定(平成22年2月一部改定)

- 置き換えが決まった先発医薬品については1つのジェネリック医薬品を決定。

2.1 医療機関におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(3) 【採用基準】

置き換え対象となるジェネリック医薬品の採用基準を設けており、形状が先発医薬品と大きく変わらない、名称が一般名＋企業名となっている、安定供給が望まれるメーカーの製品等を重視していた。

亀田メディカルセンターの例

- 内服薬、注射薬について、ジェネリック医薬品採用評価項目として、外観・医薬品情報・情報関係・流通関係の項目を定め、ホームページ上で公開。
- 外観での識別性が高いもの、一般名＋企業名の名称のものを極力採用するようにしている。
- 一包化する際に監査ができなくなるような錠剤に名称の刻印のないものは採用しない。

東京労災 病院の例

- 「後発医薬品選定のためのチェックリスト」を作成し、メーカーに記載してもらい、その記載内容をチェックした上で採用の検討の対象とする。

●後発医薬品選定のためのチェックリスト

先発医薬品		後発医薬品	
メーカー名:		メーカー名:	
薬価:		薬価:	
チェック項目		回答	
(1)原薬(バルク)の製造メーカーの所在地はどこか			
(2)生物学的同等性試験をやっているか			
(3)先発品との薬効比較試験はあるか			
(4)適応症は先発品と同じか			
(5)添加物は先発品と同じか			
(6)製造販売後調査部門はあるか			
(7)外観は先発品と比べてどうか			
(8)緊急発注の対応はとれるか			
(9)副作用の発生した場合の対応は決められているか			
□副作用報告は(自社製品について)			
(10)情報提供体制は大丈夫か			
(11)安定供給体制は大丈夫か			
(12)規格チェックはどのように実施しているか			
(13)納入実績はどうか(一覧表添付)			
(14)セールスポイントは何か			
□配合変化試験			
□安定性試験			
□照り合わせなどの対応			
□サンプル提供(包装見本として)は可能か			
メーカー名:		担当者氏名:	
連絡先: 電話	-	電子メール:	◎
備考:			

守山市民 病院の例

- 「後発医薬品チェックリスト」の中に、「形状が同じである」という項目が設けられているが、今ある自動分包機の同じカセットで対応できるようにしないと、カセット代だけでも数万円かかるからである。

後発医薬品チェックリスト

一般名	製品名	規格	販売会社名	製造会社名	薬価収載日	薬価	
後発医薬品名							
先発医薬品名							
品質に関する事項	科学的データ	安定性試験(長期保存・加速・奇酷試験)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		規格試験(溶出・崩壊試験)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		生物学的同等性試験(溶出比較試験・体内動態試験)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		添加物(安定性、添加目的)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		包装・容器の安全性(容器からの溶出物など)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		オゾンシフトの収束		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		公示承認	ステップ 1・2・3・4	(年 月 移行)			
		注射(水、浸透圧等)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		確認試験(有効成分含有量)データ添付		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		特許にかかわるラベル		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
製剤的特長	先発品と同一規格の全製品		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無	
	適応症の同一性(対先発医薬品)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無	
	【適応症の相違】						
	製剤的付加価値(使用感の同等性または向上)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無	
	【製剤的工夫】						
情報提供	先発品との類似性(名称・色調・デザイン・形状等)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無	
	他製品との類似性(名称・色調・デザイン・形状等)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無	
	販売包装		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無	
	添付文書		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無	
採用状況	医師向け	インクビューフォーム		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		製品概要		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		医薬品情報(注射剤、内服剤、外用剤)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
	患者向け	薬剤管理指導用資料(薬のしおり等)		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		先発からの切り替え時の患者説明文書		<input type="checkbox"/>	有	<input type="checkbox"/>	無
		全国の主な採用先					

2.1 医療機関におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(4) 【院外処方への対応】

院内でジェネリック医薬品の使用促進をしている医療機関は、院外処方について、電子カルテやオーダリングシステムにより一般名処方を行っている場合もあるが、非常勤医師への配慮から最終判断は個別医師に委ねているところもあった。

聖マリア ンナ医科大学病院 の例

- 「患者さんが選択する」を基本コンセプトとして、平成12年から一般名処方での処方せんを発行。
- 処方せんの一般名の後ろに「錠、口腔内崩壊錠、フィルム」などの剤形を印字することにより患者が選択できる。

01	ボクシリン錠(口腔内崩壊錠/フィルム)0.2mg 3×朝食夕食直前	3錠 30日分
02	ペニシリン錠(口腔内崩壊錠)5mg 1×朝食後	1錠 30日分
以下余白		

2.1 医療機関におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(5) 【院内スタッフへの説明】

病棟に薬剤師が配置されている場合は、当該薬剤師が説明していたり、病棟スタッフ用に先発医薬品とジェネリック医薬品の照合表を作成し、病棟に掲示しているケースもあった。

亀田メ ディカル センター の例

- 採用が決まったジェネリック医薬品は、オーダリングシステム上、一般名が優先的に表示されるようになっている。しかし、医師が先発医薬品の商品名でオーダーすることも多く、看護師等他のスタッフが特定できるようにするために、先発医薬品との照合表を作成し、各病棟に掲示している。

2.1 医療機関におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(6)

【システム整備】

院内採用ジェネリック医薬品がある場合には、オーダリングシステムにおいて、先発医薬品を入力しても、院内処方せんには一般名とジェネリック医薬品が先発医薬品と併記される等の対応がなされていた。

聖マリア
ンナ医科大学病院
の例

- 院内処方の際、先発医薬品の商品名／採用されたジェネリック医薬品の商品名／一般名のいずれで入力してもジェネリック医薬品が処方される。

先発品名称で処方オーダする場合

「あもば」と入力してEnterキーを押下すると、アラートが表示される

「先)アモバン錠7.5mgは〇年〇月〇日よりゾピクロン錠7.5mgに変更になりました。ゾピクロン錠7.5mgに変更します。」

オーダー画面

RP	系名	単位
Rp01	あもば	

OKを押下するとゾピクロン錠7.5mg (一般名称) に自動変換され、そのままカルテに表示される

カルテ画面

12:27
処方
一般 実施 開始日:2011/11/17期 院内
4000024631873000 177463
Rp01
ゾピクロン錠7.5mg 1錠
... 不眠時 7回分

守山市民 病院の例

- 院外処方の際、一般名が登録されている場合は、**先発医薬品名**を入力しても、**一般名が表示される**ようになっている。

先発医薬品“パリエット”を入力しても一般名が表示される

南国中央 病院の例

- 処方せんには一般名が記載されるが、一般名が院内スタッフにあまり周知されておらず、ミスを起こさないようにするために、システム上、**電子カルテの画面の医薬品名と処方せんに記載される医薬品名とが異なる**仕組みとしている。

電子カルテ上の表示内容	処方せんへの記載内容
【般】レバミピド錠100mg (ムコスタ)	【般】レバミピド錠100mg
【般】タムロシン塩酸塩口腔内崩壊錠0.1 (ハルナル)	【般】タムロシン塩酸塩口腔内崩壊錠0.1
ルパスク後発のアムロジピンOD錠5mg	アムロジピンOD錠5mg 「EMEC」

うおぬま 調剤グ ループの 例

- 独自にジェネリック医薬品について分かりやすく説明した資料(A4サイズ1枚)を作成。患者が自由に取れるように待合室の中央部に配置。
- 患者の意思表示カードを各種作成し、そのうちジェネリック医薬品に関するものとして「ジェネリックの説明をお願いします」「ジェネリックを希望します」というものを用意し、薬局の入り口付近に置き、処方せん提出時に患者が気軽に提示できるようにしている。

ジェネリック医薬品って何？

医薬品の特許はおおよそ20年～25年間認められています。特許期間が過ぎて、他のメーカーが製造販売した医薬品のことをジェネリック医薬品（または、後発医薬品）といいます。よって、全ての医薬品に対して、ジェネリック医薬品が販売されているわけではありません。

■ 良い点 ■ 効果がほとんど同じで、価格が安い！

医薬品を開発し、承認・発売されるまでには、長い年月と費用がかかります。他のメーカーが、その特許の切れたお薬を作り、販売する場合には、この開発コストがほとんど掛からないため、安く販売することができるのです。

■ 注意する点・心配な点 ■ 見ただけでは、わからないところです。

- 1・本当に同じ効果があるの？
- 2・元のお薬と同じように溶けるの？
- 3・元のお薬と同じように保管しておいて、中味に変化がないの？ 等々

そこで ■ 薬局・薬剤師はこんなことを考え、選択します ■

大小いろんなメーカーがあり、造り方や、混ぜ合わせる添加物や、表面の皮膜にも違いがあります。他格も一つではありません。

- 1・効果は同じか
- 2・溶ける速さに問題はないか、ばらつきはないか
- 3・元のお薬と同じように、吸収されるか、排泄されるか、ばらつきはないか
- 4・保管中に中味の变化に問題はないか
- 5・割ったり、つぶしたときどうなるのか
- 6・これらを証明するデータがあるのか、データは信頼できるのか

私たちは、これらを考え、データを集め、比較検討し、ただ価格が安いだけでなく、皆様安心して服用、使用していただけるお薬を選び出すことも、薬剤師の責任のひとつと考えております。

UoPG Uonuma Pharmacy Group HPアドレス：<http://www.uonuma-ph.jp/>
あすなろ調剤薬局、いばらき調剤薬局、中津と調剤薬局、六日町調剤薬局、二日町、あんず調剤薬局、大塚調剤薬局



日本調剤 の例

- 処方された先発医薬品とジェネリック医薬品を対比させた情報(写真、剤形、商品名、一般名、製造会社、単位薬剤料、処方日数、薬剤料合計、処方薬と薬剤料の差、処方薬との同等性等)のほか、薬剤料の差額(1年分)、患者の負担差額(1年分)について掲載した資料を作成。
- 患者に対しより上手く説明するために、マニュアルを作成し活用。

§ 後発医薬品(ジェネリック医薬品)についてのお知らせ § 1/1

平成25年11月21日

ID : 036963
 性別 : 女性
 氏名 : 練習 患者 様
 生年月日 : 昭和48年05月31日

受付No :
 処方医療機関 : 病院クリニック
 診療科 : 内科
 処方医 : テスト 医師 先生

●以下は、今回の処方に関する後発医薬品(ジェネリック医薬品)の有無と、当薬局でのお取り扱い状況です。
 実際に今回お渡しした薬については、別紙「処方薬について」をご覧ください。

*ロキソニン錠60mg

区分	写真	剤形	特性	商品名	一般名	製造会社	規格 単位	単位 薬剤料	1日量	処方 日数	薬剤料 合計	処方薬との 薬剤料の差	処方薬との 同等性
先発		錠	普通	ロキソニン錠60mg	ロキソプロフェンNa錠60mg	第一三共	60mg	18.6円	3錠	14日分	781円	-	-
後発		錠	普通	リングリーズ錠60mg	ロキソプロフェンNa錠60mg	陽進堂	60mg	7.8円	3錠	14日分	328円	453円	○

※患者様負担差額はあくまで参考値です。実際の差額と異なる場合があります。詳しい差額等については、薬剤師までお尋ねください。

■今回処方分 ※すべての後発品をご利用された場合			患者様 負担差額 (3割負担)
処方薬薬剤料 合計	後発品薬剤料 合計	薬剤料 差額	136円
781円	328円	453円	

■年間量 ※同上、内服薬のみ			患者様 負担差額 (3割負担)
処方薬薬剤料 合計	後発品薬剤料 合計	薬剤料 差額	3,548円
20,367円	8,541円	11,826円	

薬局名 日本調剤 虎ノ門薬局
 所在地 〒105-0001 東京都中央区八重洲1-9-1
 電話番号 03-1111-2222

2013/11/21 09:01:06

アイセイ 薬局の例

- 近隣の開業医の承諾を得て、花粉症の早期受診啓発のためのパンフレットを作成しているが、ジェネリック医薬品であれば薬代が安くなる旨も記載。

早期受診とジェネリックで、スマートな花粉症対策。

毎年シーズンになると、多くの方を悩ませる花粉症。

炎症の進行をできるだけ抑えて、さらに経済的な負担も抑えるには、シーズン初期からの受診と、先発品と比べて安価なジェネリック医薬品の服用がおすすめです。



ポイント
1 薬が効きはじめるまで約2週間。
粘膜の炎症が重症化する前からの
治療が肝心です。



アレルギー薬は、効き目がでるまでに約2週間かかります。
そのため花粉が飛散しはじめる前に早期受診し、継続受診をすると、
花粉症の症状が比較的ラクになります。逆に受診が遅れると、
薬が効きはじめるまでに症状が重くなり、治りにくくなってしまいます。

ポイント
2 ジェネリックなら、
毎日のお薬代をお安くできます。
早期受診するときに気になるのが、毎日のお薬代。
ジェネリック医薬品なら、先発品と比べて平均3割程度お安くなります。



例えば
先発品 先発品内服薬A剤/28日分 先発品点鼻スプレーB剤/初1か月分(3本)
お支払い金額 **¥2,567** ※全額負担の場合 ¥8,597

↓
ジェネリック内服薬A剤/28日分 ジェネリック点鼻スプレーB剤/初1か月分(3本)
お支払い金額 **¥1,627** ※全額負担の場合 ¥5,424

上記は、代表的な花粉症をジェネリック医薬品に切り替えた場合のお薬代自己負担額の一例です。
[2013年1月現在] 処方された薬剤、健康保険の負担割合によって、自己負担額は変動します。

3割負担の方でも
お支払いが
1か月 **¥940**
お安く

～眠くならないジェネリック医薬品～

アレルギーのお薬は眠くなりやすいものが多く、車を運転する時などは注意が必要ですが、最近では、眠くならないお薬も開発されています。例えば、『ロラタジン』という成分のお薬は眠くなくなり、米軍では、パイロットが飲んで良いお薬として唯一認められています。パイロット御用達のこの『ロラタジン』のジェネリック医薬品が、昨年発売。眠くならないお薬が、お手頃に使えるようになりました。



2.2 薬局におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(2)

【ジェネリック医薬品の選定】

ジェネリック医薬品の選定にあたり、ガイドラインやマニュアルを規定するほか、近隣開業医の意向を確認する薬局もあった。

アイン薬局の例

- ジェネリック医薬品の選定は、社内ガイドラインに従って、効能、効果、適応症、流通、情報提供等を総合的に判断し法人本部で実施。
- 選定された品目の中から店舗で必要なものを購入。

うおぬま調剤グループの例

- ジェネリック医薬品の選定基準等を定めた「ジェネリック医薬品選定マニュアル」を策定。
- 選定基準として以下の事項が規定されている。
薬剤情報の内容(生物学的同等性など)／選定対象とするジェネリック医薬品メーカー／選定に必要な情報・資料がそろっているか／薬価

アイセイ薬局の例

- ジェネリック医薬品の選択にあたっては、各店舗が近隣の開業医に相談し、医師に特段の意向がなければ本部が設定した推奨品を使用し、医師から指示があった場合には推奨品以外のものを採用。

2.2 薬局におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(3) 【在庫管理】

薬局では、ジェネリック医薬品使用促進にあたり、在庫管理は非常に大きな問題となる。しかし、ジェネリック医薬品を調剤する機会を逃さないために積極的に在庫を増やしている薬局もあった。

日本調剤 の例

- 在庫がない場合には、卸業者に注文連絡するが、すぐに対応できない場合には、法人内の店舗間のほか、法人外の薬局と融通し合うこともある。
- 各店舗におけるジェネリック医薬品の在庫方針は、原則500品目以上としている。500品目あれば処方全体の90%をカバーできる。

2.2 薬局におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(4) 【レセプトコンピュータの活用】

レセプトコンピュータのデータを活用し、ジェネリック医薬品の新規採用品目の選定に役立っている事例があった。

アイン薬局(板橋店)の例

- レセプトコンピュータのデータを抽出し、ジェネリック医薬品を希望している患者のうち、まだジェネリック医薬品に切り替えていない医薬品がある場合、採用薬品として増やせるかについて検討を行った。
- その結果、ジェネリック医薬品の調剤率が31.5%から34.5%(旧指標)に増加した。
- 処方せんから変更して調剤した場合、処方医へのフィードバックについては、レセプトコンピュータから一日分の変更の情報を抽出し、対象となる病院に紙で提出している。

2.2 薬局におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(5) 【医療機関への取組み】

患者が持ち込んだ処方せんに対応するだけではなく、医療機関に対してジェネリック医薬品の情報を提供する等積極的に働きかけている薬局もある。

グッドメ ディカル の例

- 新しいジェネリック医薬品が出た場合には、その都度医療機関へ訪問して説明を行っている。これによって医師のジェネリック医薬品への理解が深まり、結果的にジェネリック医薬品の使用促進に寄与していると考えている。
- 処方せんの内容を変更した場合には、電話で説明するか先発医薬品とジェネリック医薬品の比較表を説明資料として郵送している。

アイセイ 薬局の例

- 近隣の開業医と継続的にミーティングを重ねて信頼を獲得し、最終的には「薬局に任せる」と言ってもらえるよう努めている。

2.2 薬局におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(6) 【その他】

ジェネリック医薬品の情報はメーカー、卸業者等から入手していたが、中には患者からのジェネリック医薬品に関する指摘事項に関する情報を収集、系列の店舗に提供している事例もあった。

うおぬま 調剤グ ループの 例

- ジェネリック医薬品を服用した患者から指摘を受けた薬剤師は、指摘事項をグループの本部にあるDI室に報告することとし、薬効、副作用、服用の難易、味等について指摘を受けた場合には、患者の言葉をできる限りそのまま報告することとしている。
- 同じ評価が2件あった場合には、DI担当部署から各店舗に情報提供することとしている。
- 副作用情報については厚生労働省に報告、処方医師にも情報提供している。

2.3 保険者におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(1) 【加入者に対する普及啓発】

より多くの加入者にジェネリック医薬品を使用してもらうために積極的な普及啓発活動をしている保険者もある。

全国健康 保険協 会・静岡 支部の例

- 静岡支部は、月別のジェネリック医薬品の使用割合等の分析結果を活用し、協会のパイロット事業として、花粉症等の治療薬でのジェネリック医薬品の使用を促した。
- 花粉症等で治療実績があり、かつ先発医薬品を使用している被保険者に対し、チラシやパンフレット、ジェネリック医薬品の使用を希望する旨が印字された被保険者証ケースを送付。

花粉症のお薬も
ジェネリックに替えて
医療費を**スリム**に

ジェネリック
医薬品に
すると...

- ① 薬代が安くなります。
- ② 効き目は同等です。
- ③ 安全性が確認されています。

協会けんぽ静岡支部ではジェネリック医薬品の普及を推進しています。
高齢化の進展などで医療費は年々増加しています。加入者の皆さまのお薬代の軽減や健康保険料の改善につながり、今後の医療費や健康保険料率の伸びを抑えられることから、協会けんぽ静岡支部では、ジェネリック医薬品の積極的な利用を呼びかけ、普及を推進しています。

ジェネリック医薬品への切り替えは医師・薬剤師に相談してください。

ヤマト グループ 健康保険 組合の例

- 加入者へのヒアリング調査の結果明らかになった課題について対応するべく、Q&A方式のリーフレットを作成。
- リーフレットには、ジェネリック医薬品が安い理由、品質面での問題がないこと、飲みやすく工夫された医薬品があること、様々な病気に対するジェネリック医薬品があること、医薬品は自分の意思で選択することができることについて記載。
- 被保険者証を交付する際に、リーフレットを同封。

GENERIC DRUGS

飲みやすく工夫されているジェネリック薬もあります。

品質は保ちつつ、新薬よりさらに使いやすく工夫されているジェネリック医薬品もあります。味、においや形状を変えて、使用しやすくなるように工夫されているものが多くあります。

◆子供にも飲みやすく改良

扁桃腺・中耳炎などの薬

新薬	クラリシッド・ドライシロップ10%小児用	約546円お得
ジェネリック	リクモースドライシロップ小児用10%	約29%OFF
※1日2回、2週間服用、自己負担3割として算出		

気管支喘息などの薬

新薬	テオドールドライシロップ20%	約1,328円お得
ジェネリック	テオフィリン徐放ドライシロップ20%「サワイ」	約44%OFF
※1日2回、6週間服用、自己負担3割として算出		
新薬	オノンドライシロップ10%	約1,100円お得
ジェネリック	ブランカストDS10%「タカタ」	約36%OFF
※1日2回、6週間服用、自己負担3割として算出		

慢性副鼻腔炎などの薬

新薬	ホクナリンドライシロップ小児用0.1%	約360円お得
ジェネリック	ツロブニストDS0.1%	約73%OFF
※1日2回、6週間服用、自己負担3割として算出		
新薬	ムコダインDS50%	約365円お得
ジェネリック	カルボスチンDS50%「タカタ」	約83%OFF
※1日3回、1カ月間服用、自己負担3割として算出		

◆水なしまたは少量の水で飲める

急性胃炎・胃潰瘍などの薬

新薬	ガスターD錠20mg	約1,203円お得
ジェネリック	ファモチジンOD錠20mg「JG」	約73%OFF
※1錠1錠、1日2回、8週間服用、自己負担3割として算出		
新薬	ムコスタ錠100mg	約318円お得
ジェネリック	レバミピドOD錠100mg「明治」	約36%OFF
※1錠1錠、1日3回、8週間服用、自己負担3割として算出		
新薬	プロマックD錠75	約427円お得
ジェネリック	ボラブレジンOD錠75mg「サワイ」	約34%OFF
※1錠1錠、1日2回、8週間服用、自己負担3割として算出		

不眠症の薬

新薬	マイスリー10mg	約323円お得
ジェネリック	ソルピデム酒石酸塩OD錠10mg	約46%OFF
※1カ月間服用、自己負担3割として算出		

大きなカプセル→小さな錠剤 粉状→液体状 苦味→改良

甘く、溶けやすい
にがいのイヤッ!
こんなときにも…

※甘さについては個人差があります。

ヤマトグループ健康保険組合

裏面でもご覧いただけます

長崎県長 崎市の例

- 平成25年度から、市役所2階の国民健康保険課の高額療養費や限度額適用認定証等の申請を行う窓口脇に専属職員(保健師)を配置したジェネリック医薬品普及啓発コーナーを設置。
- 啓発職員は窓口に来訪する人に声をかけ、市が用意した啓発用リーフレットやティッシュを配布。
- より詳しい説明を求める人は、コーナーに誘導し、ジェネリック医薬品に関する簡易アンケートを実施しながら、使用促進を訴えた。
- 日によっては、市役所や市立図書館のロビーでも活動を行った。
- 事業開始前には地元薬剤師会にも説明。



2.3 保険者におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(2)

【差額通知】

多くの保険者が取り組むようになった差額通知であるが、効果的に進めるために各保険者とも工夫をしていた。

日本アイ・ビー・エム健康保険組合の例

- がんや精神疾患で治療中であっても、風邪やアレルギー性鼻炎での薬が必要な人もおり、そのような薬剤のジェネリック医薬品について案内することは特段問題ないと考えたため、**差額通知の対象とした。**
- 実際、対象とした人からのクレーム等はなかった。

全国健康保険協会・本部の例

- 平成21年度から全国でジェネリック医薬品軽減額通知サービスを実施。
- 平成23年度からは年度内に2回通知を行うこととし、同じ年度内で既に対象とした人でも2回目の通知を実施。
- その結果、複数回通知を実施しても、継続して一定の効果がみられた。

2.3 保険者におけるジェネリック医薬品の使用促進の取組事例(3) 【医療提供側への働きかけ】

ジェネリック医薬品に関しても、保険者が保有している情報により薬局に対し働きかけを行う動きがみられた。

ヤマト グループ 健康保険 組合の例

- 加入者による利用回数が多い薬局の中から数か所選定してヒアリングを実施し、加入者がジェネリック医薬品を積極的に使用するようになるための方策を立てるための情報を収集した。
- 加入者による利用実績(ジェネリック医薬品に限定せず全ての医薬品)の多い上位100薬局に対し、健康保険組合としてジェネリック医薬品の使用を推進していること、差額通知には対象者が利用している薬局周辺でジェネリック医薬品を取り扱っている薬局の名称と住所を掲載していることを記載した協力依頼文を送付、健康保険組合によるジェネリック医薬品の使用促進に理解を求めた。

3.1 ジェネリック医薬品の使用促進 のための課題とその対応策(例) 【医療機関】

安定供給

- 採用基準の中に安定供給の項目を設け、ジェネリック医薬品メーカーの在庫量とそれまでの先発医薬品の使用量を鑑み、供給可能なメーカーの薬剤のみ採用
- 過去の販売中止実績も勘案しながら採用ジェネリック医薬品を検討

医療関係者に残るジェネリック 医薬品への不安感

- 一般名処方や変更調剤で患者がどのような薬剤を使用しているかわからないという不安感に対しては、薬局からフィードバックされた情報を薬剤部から医事課を経由等して医師が目にしやすいように工夫

3.1 ジェネリック医薬品の使用促進 のための課題とその対応策(例) 【薬局】

ジェネリック医薬品の在庫管理

- チェーン薬局等では各店舗の在庫が確認できるシステムにより、店舗間で融通
- 地域薬剤師会で共同での在庫管理、会員薬局間での融通

医療機関や医師の間での取組み姿勢の差 が大きい

- 新しいジェネリック医薬品が出た都度、医療機関を訪問し、説明
- 近隣の開業医と継続的にミーティングを行うなど、コミュニケーションをとる

患者が持つジェネリック医薬品への不安感

- 先発医薬品との同等性等、各種詳細データを一覧化して丁寧に説明
- 分かりやすく説明したDVDの放映、パンフレットの配布

3.1 ジェネリック医薬品の使用促進 のための課題とその対応策(例) 【保険者】

直接的メリットがない加入者への使用促進

- ジェネリック医薬品の中には飲みやすく工夫されたものがある等について案内
- 医療保険財政の改善、国民医療費の適正化に貢献すること、それが保険料負担軽減につながることについての啓発

現状分析に基づいた取組みの実施

- 加入者の属性やその傷病の特徴等についての現状分析を実施し、ジェネリック医薬品の使用にあたっての課題を把握した上での対応を検討
- 加入者へのアンケートやヒアリング結果を踏まえた検討

3.2 ジェネリック医薬品の使用促進 の推進要因【医療機関】

上層部との合意形成

- 国民医療費低減への貢献とともに、ジェネリック医薬品に置き換えた場合の削減効果のシミュレーション、ジェネリック医薬品の使用が病院全体の薬剤購入費の削減につながることも提示しながらの理解促進

目標値の設定

- 取組効果の評価を容易にするための目標設定

実働部隊となる薬剤部の意識の向上

- 医薬品の情報を収集し、病院全体へ提供することは薬剤師の職能発揮として重要な部分であり、ジェネリック医薬品の使用促進についても中心的な役割を果たすべき

地域への情報発信

- 地域の医師会、薬剤師会への採用品目等の積極的な情報提供
- 一般市民への普及啓発

3.2 ジェネリック医薬品の使用促進 の推進要因【薬局】

ジェネリック医薬品に関する更なる理解促進

- 変更不可になっていない処方せんは、一般名処方と同様、患者がジェネリック医薬品か先発医薬品を選べる処方せんであること、また適正に調剤した場合に生じた副作用については薬局に責任が生じるものではないことについて、個別薬局における理解がより一層浸透するよう、地域の薬剤師会等が積極的に働きかけていくことが必要

適切な在庫管理

- 個別薬局における多くの在庫の確保又は地域の薬局の連携等により迅速な供給ができる体制の構築

医療機関との間での積極的な情報交換

- 地域の医療機関の医師に対し、ジェネリック医薬品について積極的な情報提供

3.2 ジェネリック医薬品の使用促進 の推進要因 【保険者】

保険者独自の工夫による事業展開

- 他の保険者もやっているからではなく、保険者内の現状分析結果に基づいた取組み実施の必要性
- 特定の疾患をターゲットに絞ったり、他の取組みと関連付けた事業展開

ユーザー情報をもとにした医療機関等への情報発信

- 保険者の連合体が加入者データを分析し、薬局や医療機関に働きかけること