

**高** **Q** 後発医薬品の使用促進の取り組みの具体策など、他の保険薬局などに参考となるような取り組みがありましたら教えてください

## ▶ 処方医への働きかけを積極的に行っていました

- ・ A GがあるものはA Gで処方することの了承を処方医から得られた
- ・ Dr.に一般名処方へ切り替えてもらった
- ・ Dr.と面談し安全性の確認を理解していただいた
- ・ 近隣医へのこまめな情報提供を行っている
- ・ 処方量が多い医薬品について、G Eを使った場合の負担金額の差などを処方医に説明し、徐々に切り替えをお願いした
- ・ 処方医が一般名はすべてG Eでよいと理解を得たため、一般名のときは全てG Eにしている
- ・ 処方医と意思確認を品目ごとに細かく行っている

## ▶ 医療費の財源についての説明を丁寧にされていました

- ・ 患者様 1人1人に国の医療費が膨れ上がっていく現状を理解していただいた
- ・ 国の政策であること、子や孫の将来に関わる医療費の財源の話をして理解していただいた
- ・ 医療費削減を国が進めているため、薬局でも積極的をお願いしていることを説明し理解していただいている

高

Q

後発医薬品の使用促進の取り組みについての具体策など、他の保険薬局などに参考となるような取組がありましたら教えてください

➤ 積極的な声掛け、丁寧な説明はほとんどの薬剤師の方がされていました

- 「8割の方が変更されていますが、問題ないですよ」と具体的な数字を入れて説明するとさらに好転する
- AGを積極的に採用している
- 小児向けのGEの選択には、事前に試薬品の味見をしている
- 問診に「当薬局は基本的にGEを取り扱います。希望されない方は申し出てください」と入れた
  - ☛ 同様意見が多数ありました
- GEが新発売されたタイミングで、服薬中の方に安全性を説明
- 患者によって1度に複数ではなく、1つずつ変更していく
- 自店でデッドストックになった際にも、他店で使用できるように採用メーカーの統一を図っている
- 剤形の小型化、DSの味など優位性のあるGEを揃えた
- 小児用は先発:カプセル→GE:錠剤、先発:苦い→GE:飲みやすいものなど採用品目を工夫している
- 湿布は複数メーカーを置き、GEの中で試してもらう

# 保険薬局に向けたアンケート結果

- ①安く提供できる理由、②生物学的同等性、③当薬局の90%以上が利用され皆さん問題なく飲めていると説明している
- 差額表を作成し説明すると患者がわかりやすい
- 新発売のGEは必ず採用。とりあえず100T
- なるべくメーカーは統一している
- 日ごろから患者との信頼関係を築いている
- 自分も血圧の薬は、GEを服用していると説明して理解を得ている
- 後発品は別物と説明している薬剤師もいるようだが、当薬局では同じものという意識で取り組んでいる
- GEのみの在庫にし、オリジナルは取り寄せに時間がかかることを説明している
- GEを断られた事跡を残し、タイミングを見て改めてGEの提案をしている
  - ☛ 断られてもタイミングを見て何度もチャレンジしているご意見が多数ありました
- 使用頻度調査をして、数量が多いものからGEに切り替えている
- ちらし、リーフレット、ポスターの活用し説明している

いただいたご意見の一部抜粋となります。たくさんのご意見ありがとうございました。



# アンケート結果からの取り組み事例

オーソライズド・ジェネリック（AG）とは

## AGの説明

先発医薬品



ムコスタ100mg  
薬価: 12.9円

AG医薬品



レパミピド錠  
100mg  
薬価: 9.9円



クラビット500mg  
薬価: 381.6円



レボフロキサシン  
500mg  
薬価: 135.6円

AGを積極的に取り入れ、先発医薬品希望の患者様にも必ず説明をしている。その際、目で見えてわかるツールを作成し活用している。

先発医薬品とAG(GE)の薬の写真を載せ、金額や見た目の違いが目で見えて分かる資料を見せながら、説明をしている