

Q6 後発医薬品への変更における主な工夫点を参考にして、何か新たな取組みをされましたか。

区分	記 載 内 容
病院	以前よりチェックリストを使用していたが、内容を参考にした。
	簡易懸濁法の可否を検討項目とした。
	代替調剤が可能とはいえ、処方せん発行元がGE薬を使いやすくする環境を整えないと、GE化はあまり進まないか。病院での採用をGE化する事を推進しております。
	ジェネリックへの移行の説明内容を豊かにしました。
	今まで意識して特に院内の薬剤はジェネリックに変更しているので、新たな取組みというのではない。
	患者さんの御希望でジェネリックを検討したが、調剤料一包化加算等の費用を計算すると先発品でも医療機関で調剤した方が負担が少ないとの事に変更できなかった。(一部に高価薬で後発品がないものが処方されていた事もあったかも)
薬局	新患アンケートにジェネリックを希望する、しないの項目を設けた。使用頻度の高い医薬品について比較表を作成し掲示した。 15件
	アンケートを変更 初回来局時にジェネリック医薬品への変更を希望するかしないか、アンケートに記載、その都度ジェネリックについて説明している。国の医療費削減につながると説明して、協力を促している
	初回来店時のアンケートでジェネリック医薬品への変更希望の有無を質問する項目を設けた。使用頻度の高いものについては、薬価比較表を作成し掲示している
	後発品の方が味が良く服用しやすい製剤の採用。初回質問表にジェネリック医薬品への変更を希望するか、アンケートに記載
	患者の方は、初回アンケートでジェネリック医薬品への変更するかしないかの項目があるので、比較的スムーズに変更する方が多い。以前お聞きした時に「変えない」と言われた患者にもこまめに声をかける
	後発品利用促進のための説明用資料の作製。ジェネリック医薬品希望シールの配布
	新患アンケートにジェネリック希望の項目。比較表を作成し掲示している
	新患アンケートの際にジェネリック希望かどうかの項目があり、不可でも時々声をこま目に行っている。アンケートのジェネリック希望、可・不可でもあまり、理解されていないこともあるので、価格・安全面・Drへの対応について説明します
	新患さんのアンケートをお願いする中で、GEを希望されるかの項目を作りお聞きしています。後発品の変更する医薬人のターゲットを絞って、積極的に変更のお声かけをしています。近隣の医院の医師に面接、後発品への変更への意向をお話し、同意を得た上で患者にお話し、次回必ずチェックして、元に戻すことも出来るようにした
	新患のアンケートの「ジェネリックを希望する・しない」の項目に答えない人にも、ジェネリックについて説明し、希望に○つけた人にも頃合をみはからって、お話をするようにしている
	新患のアンケート用紙(問診表)に後発医薬品の希望の有無を記載。ジェネリック医薬品は何か?との質問に薬剤師が資料を渡しながらか説明している
	新患のアンケート用紙にジェネリック希望の有無の質問を追加した
	新患の方、久しぶりの患者のアンケート用紙に「希望する、しない」に○をしてもらう。こまめに声をかける
	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・しない・どちらでも良いの枠を作った
	初来局時のアンケートに、後発品についてのわかりやすい説明を追加した
問診表の最初の項目にジェネリック希望の有無を追加した。特に高齢者の患者でジェネリックについて説明し納得されて変更した方でも、実はよく理解されていない方もいるので、帰宅後、見ていただくようにジェネリックのパフレットを渡すようにしている	
薬局内に後発医薬品についてのポスターを掲示 新患の方にはジェネリックへの変更を希望するかをアンケートで確認するようにしている	

区分	記 載 内 容
薬局	薬局内の掲示物や患者様向けのパンフレットにてジェネリック医薬品について知っていただく。初めての患者様にはアンケートにてジェネリック医薬品への変更の希望を伺い、該当する方、もしくは迷っている方には、先発品との違いや価格差を提示し、選択しやすいように工夫している
	数種類を変更する時に、一薬剤ずつ変更し、体調の変化を確認した 2件
	「GE変更不可」の処方せん割合が多いのですが、GE希望カード等を患者に積極的に配布し、意識を持ってもらうことは有効だろうと感じた
	「次回からジェネリックにしますか？」とお声かけする。(特に長期処方の患者に)納得の方の診察予約日近くになったら、その分のジェネリック品を在庫する。不良在庫が防げる
	新しく発売になったものについては、その薬が出来た時に、もう一度後発品にするかどうか、確認するようになった
	一度、後発品に変更に対して断った方にも、新しい薬が処方されたとき、再度確認して、今までの薬もどうか確認する
	一度説明して変更不可でも、しばらくしてもう一度説明している。
	一度説明をして変更したくないという患者に対しても数か月後再度また希望を伺い、変更となった。一度でなく何度か説明することも大事と感じて取り組んでいる
	一度に複数目変更せず、一品目ずつ変更した。後発品変更不可の処方箋の患者でジェネリックを希望されている場合、処方医にその旨照会又は次回受診時に処方医に相談するよう伝えている
	一度変更希望をしなかった方でも、何回か先発品でお渡ししていくなかで、再度声がけをする
	多く使用される医薬品をチェックしホームページを参考に一覧表を作成し、それにより患者にすすめている
	多くの方がGEを飲んでいることを説明している
	お客様に後発品を説明する時、今まで説明した無かった内容を、工夫点を参考にして、お話するようにしている
	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」の不安の有る人に対し、何故安いのか説明することで安心してもらい変更となった
	各保険から、ジェネリック変更の連絡がきたら、それに基づき、本人とディスカッションして、理解をえるよう話す
	紙での説明だけではなく、なるべく実物を見てもらうようにした
	患者に対してきちんと説明すること
	患者に対するアプローチを考えるようになった
	患者のメリットになるように変更している
	患者への後発品の勧め方が参考になった
	患者への声かけを増やした
	患者への声かけをふやした 印あり処方箋の方に声をかけ、Drに確認をとった
	希望しなかった方に対し、次回来局時にさりげなくアピールするようにした
	希望の有無を確認し薬歴に記載している。パンフレットを店頭置き、質問を受け説明している。無理強いせず、粘り強く説明している
	希望を聞いた後、次の処方調剤時に変更する対応をとる。
基本的には、初めての処方先発で調剤し、希望を伺った上で次回よりジェネリック医薬品で対応する。もちろん最初からジェネリック医薬品の希望であれば対応する。状況に応じて来局毎に少しずつ変更していくこともある。その中でジェネリック医薬品に変更し、疑問があったりすると、先発に戻す事も出来る事を伝える	
後発医薬品に変えた患者のコメントを集めて、他の患者へフィードバックしている	
後発医薬品に対し、懐疑的な患者には一品目ずつ様子を伺いながらの変更	
後発医薬品についての説明をきちんと行うようにし、理解を頂いた上での変更や差額等の案内を今までと同様に心かけている	

区分	記 載 内 容
薬局	後発医薬品のことを知らない患者へ説明と同時にパンフレットを必ず手渡しして、次回までに考えてもらうようにした
	後発医薬品のメリットデメリットを説明した上で希望する患者にはできるだけ錠ずつ変更するようにしている
	後発医薬品を説明する際に、今まで話してなかった内容を工夫点を参考にして話している
	後発品に不安を持つ患者、特に高齢者において、当店での説明で不安を拭えなかった場合、受診時に医師に相談することを提案するようにした→処方せん記載時にジェネリックが選択されているケースが増えた
	高齢者のかたは自己負担金にもあまり差がなく、理解を得るのも時間がかかるので、希望される方以外はあまり勧めてきませんでしたが、来局されるごとに何回かにわけて、繰り返し説明し、少しずつ理解を深めていってもらえるようにしました
	高齢者の方は先発医薬品が良いという人が多いので、ジェネリック医薬品について説明を定期的に行うようにし、1品目から変えてもらうようにした
	高齢者の患者については数回かけて説明し、理解してもらう様に努めている
	声掛けの際、誰にでも一律の方法でなく、年齢や日ごろの医薬品に関心の程度に合わせて、TVCMの話題などを取り入れるようになった
	声かけの内容を工夫点を参考にしてかえている。「今、話題のCMではよく聞く、GEですが・・・」 無理強いはしないように
	声かけを積極的にする。新しい後発医薬品が発売された時に紹介をする。グループホームなどの入居者にも後発医薬品の紹介をした
	試みてきた事が多くあった。やはり、皆、あれもこれもとやっているのだと思いに至った。今後はあきらめずに持続して、声かけをするという点かと考えています。
	コマーシャルに出演しているタレントの名前を挙げ、コマーシャルを思い出してもらう。効能が同等であることを強調し、安価であっても効能は今までと同等であることを理解してもらう
	こまめに声かけしている。特に保険証変更時に
	こまめに声かけするようになった。一度ジェネリックを希望した患者に対し、薬歴の備考欄に「ジェネリック希望」の旨記載し、他院からの処方に関しても対応するようにこころかけている
	こまめに声をかける
	こまめに声をかける。(初回来局時に後発品使用に迷いのあった患者に対し、新たな意向確認で後発品変更となったケースがかなりあった)
	こまめに質問するようにした
	今後こまめに声をかけることを取り入れていきたい
	最初から重要な薬品を後発にはせず、去たん剤や胃薬から勧める取り組み。一薬局で後発品を考えるのではなく、地域全体の在庫及び流通状況を考えて選んでいる。流通面や他薬局の使用実績を評価した後発品の選定している。
	ジェネリック医薬品とは何か？と質問された場合の説明を参考にした
	ジェネリック医薬品についての説明パンフレットお渡し 新患者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て、ジェネリック医薬品の説明をさせて頂く
	ジェネリック医薬品について不安や理解できない患者には、その場で決めるよりは、パンフレットを渡し、家族や医師に相談してから決めたらどうか提案すると、次回変更になることが多い。変更を希望しなかった患者でも、薬が変る時に再度変更を確認すると、変更を希望することがある
	ジェネリックカードの配布(不可処方せん持参の方へ)
	ジェネリックの説明を一回だけでなく、二・三回するようにした
	写真の下に、変更できます、と赤印をする
錠からOD錠への変更 点眼薬冷所保存(先発)のものが室温可(ジェネリック)等の情報を積極的に患者に伝えた	
錠剤等の大きさ再検討 シートの色の再検討	

区分	記 載 内 容
薬局	錠剤の大きさなどを比較し、後発品をすすめる工夫
	錠剤の大きさを実際に見てもらい、先発品より小さく飲みやすいことをアピールして変更することになった。会計金額をその場で算出して先発とGEに変えた場合の金額差を伝えた
	使用量の多いものなどを重点に患者に変更するか確認している
	初回のアンケートでGEへの変更を希望しない患者でも、時間をおいてから、変更への協力をお願いすると、変更になるケースもいくつか見られたので、今後も続けていきたい
	初日は必ずジェネリックに関する問いかけをするように心かけている。マスコミによる薬価差について疑問を感じている声も多い。ジェネリックカードの提出は本当に助かる。まだ、得たいの知れないものと思っている患者も多く、様子を見ながら声を掛けている。Drからの変更はすんなりうなづいてくれるが・・・
	処方せん発行している病院もこのGEを使用している旨の説明をすることで、安心感が得られ、スムーズに変更できた
	新患で一度GEを拒否された方でも、後にGEに変更できたことのあるようで、様子を見ながら勧めてみる
	数種類ある薬剤は、まず胃薬だけを変えて、様子を見ながら、他の薬も同意をえて 変更するようにした
	全ての患者にジェネリックの意向を確認し、その記録に基づいてジェネリックに変更している
	説明のしかたなど工夫した
	先発品希望の方にも再度後発品を紹介する
	他の患者も変更されている人が多い。コマーシャルで、有名人がやっていることを強調。次回通院時、Drに変更希望を伝えるよう促す
	単に金額が安くなるだけでなく、味の良さや保管しやすさなど説明。また、国の医療費削減につながることを強調
	出来る限り、多くの患者にGEについて説明するようにこころがけている
	店頭へのパンフレットの配置の変更(ジェネリックに関するものを前面に) 口頭説明の頻度が増えた(パンフレットを用いたり、掲示のポスターと一緒に見ながらの説明)
	店内待合にパンフレットの掲示・配置 初回質問表にジェネリック希望欄を設けた 国の医療費全体の削減につながる話をしている
	同等性を説明の上、厚労省の認可を受けている等信頼に値する旨丁寧に説明、また経済的メリット、調剤報酬総額、一部負担金の差額、具体的に呈示している
	当薬局の患者年齢が高いために難しい点があり、今後の課題である。毎回説明を出来る方に行っている
	ドライシロップなど味が良い点をアピール
	何度か説明することも大切に取り組んでいる
	年間の金額を比較したり、最初NGだった人に再度声掛けをしてみる、という試みは参考になった。実際声をかけるタイミングで、OKだったりNGだったりするので、数回声を掛けてみたい
	パンフレットとメーカーからの比較表などで紹介。特に粉薬のマスクングについて説明したり、OD錠の技術の優れたメーカーを採用した。受付一回の金額差と年間での差を示し変更した。処方医とはなし、一般名処方への変更依頼をしている途中で
	引き出しに収納していたジェネリックで頻繁に使用するようになったものは錠剤棚に出すようにした。当薬局で繁用されている使用実績のあるジェネリックであると自信を持ってお勧めできる。初回アンケートで変更希望の方には、即変更し、後発品のないものでも発売されたら順次お勧めして変更している
	ひたすら説明。丁寧に説明している
	標準品との比較データの打ち出しをコンピューターで整備するよう環境を整えた
	変更可能な薬剤については、全例声掛けを行う。GE希望患者における処方薬で、備蓄の無いGE品については、後日入荷し、次来院時GE品をすすめる
変更実績のある医薬品をいくつか紹介することで、安心感を持ってもらえる	

区分	記 載 内 容
薬局	変更時の副作用の確率が少ないことを説明
	変更するに当たっての説明を、いろいろなパターンにしてみた
	変更不可処方せん以外の患者へのジェネリック医薬品の説明変更に対しての不安などのとり除き等、繰り返し実施
	変更を希望しないと回答された患者には時期をずらしての細やかな声かけ
	ポップ等作成して、患者にジェネリックについて知ってもらう。変更するかの声かけを行うようにした
	毎回後発品への変更について聞いている
	まめに声かけ「するようにところがけている。GEメーカーからGE促進のパンフレットを取り寄せ配布した
	薬歴から把握できる後発品変更への意志確認最終日を処方箋監査時に処方箋に記入し、期間が開いているときは再度意志確認を行うようにした
	安い理由を説明し、不安がなくなるように取り組んでいる。ジェネリックカードをお持ちの方には出来るだけ、後発品でお渡ししている
	常用薬の後発医薬品が解禁となるのを機に積極的に取り組む姿勢になれた気がする。特に、先発メーカーの参入が多くなったこともあり、投薬時に患者へのアプローチがスムーズになり、薬歴に経過を明記し薬歴ファイルに識別シールを貼付している
	「なぜ値段が安いのか」という点について重点的に説明を行う事にしたところ、変更を希望される方の割合が増えた
	あらかじめ、調剤録を参考に後発品に変更すれば、一部負担金がどのくらい下がるかを具体的に試算しておき、こちらから掲示した
	患者負担分の先発品との差額の説明
	一割負担の患者が三割負担になった際、積極的にジェネリック変更のメリットを声かけした
	お年寄りが多いので値段の安い理由等分かりやすく書いてゆっくり説明し理解してもらうようにしている
	新しく発売されたジェネリック医薬品に対して、再度患者へ変更の意志があるか、負担金の差額をだして確認している
	後発品に変更することで、負担金がいくら変わるのか、なるべく説明するようにした
	高齢者で定時処方薬の負担額を気にされている方に、同等性を説明し、変更希望の有無を確認し、変更になった方が多い。後発品は使わない方針の医師の方であったが、味の良い後発品でコンプライアンス向上につながった事をお聞きになったらしく、小児用の製剤が変更になった
	試算をする
	施設入所の方のご家族にジェネリックの有無、差額(特に医療費全体としていくらになるか)を個別に領収書に添付した
	先発と後発の一部負担金の違いについて、資料を作成する
	先発と後発の薬価差を表にして差額がすぐに分かるようにした
	先発品と後発品の負担額を患者に表示して、選択資料にしている
	変更可能な薬と変更した場合の差額を出しておき、薬歴に貼っておいて患者に勧めた。何故安いかを説明することで、安心してもらうようにした
	変更後の患者の負担金額の比較表を説明することで、次回以降、後発品への変更を求める人が増えた
	変更した時にどれくらい価格が違うのかを伝えた
負担金額差が多くなるような方に積極的にすすめるようになった	
代金(一部負担金)の比較表を出すようにした(変更可能薬がある場合)	
もし変更した場合の差額を知らせる	
薬の値 比較を渡す	

区分	記 載 内 容
	100円の違いが(3割負担で30円)全国で700億円の医療費の削減になる旨などをお話して、少しでも金額を抑えることによって全国で多額の医療費が抑えられることを強調します。
	新しい事ではないが、国に貢献するとか伝えたりする
	医療保険制度を続ける為にはジェネリック医薬品の使用が不可欠であることをよく説明することによって効果が出た。特に先発品と後発品の負担金の大きいものについては、かなり強くアプローチして効果が出ている。一部負担金の差については%で示すとより納得してもらえる
	公費の患者に後発医薬品を使用する意味について話をしている
	患者に国の医療費を削減するためにも協力して欲しいと話をするようになった
	患者への負担を出来るだけ軽くするように努めている
	今回の処方内容を後発品に変更した場合に、負担金の差額が分かるように比較表を渡し、次回検討してもらう
	ただ薬代が安くなるという説明だけでなく、「国民皆保険制度を守る為に」という一言を添えるようになりました
	何故安くなるのか説明するようになった。患者アンケートにGEについて載せ、GEについて知らない患者には積極的に説明するようになった。「いいえ」の患者にもGEに変更しないか再度確認するようになった
	保険財政の実情を説明し、ジェネリック医薬品使用の社会的意義を訴える。理解を得られるケース多い
	(GEにするよう啓発をしている) ドネベジルはアリセプトの苦味を緩和、飲みやすくしている。 ロラタジンODは先発より開封時やわらかすぎず、型くずれがないので服用しやすい
薬局	自局のオリジナルリストブックを作った(どんどん発売されるので更新しきれなくなっているが) 何の為に国が後発をすすめているかを、しっかり説明するようにした。個人のためだけでなく、国の医療費削減、ひいては東日本大震災復興の財源確保につながるという(本当のところは不信感あり)説明をし、「私たちに出きる事をしましょう」と言うと、とても協力的に後発に変えてくださるようになった。(患者負担の軽減では、薬なので高くても良いという考えが多い)
	GEについてのパンフレットを見やすいところへ配置、配布
	TVCMの関係グッズの利用(マスコット・ポスター等)
	ジェネリック医薬品についての説明パンフレット(全国健康保険協会)を渡し、次回来局時までには検討してもらう
	「ジェネリック医薬品についてのパンフレット」(日薬、長野県後期高齢者医療広域連合)を参考にして、自局のパンフレットを作成した
	掲示物の掲示、パンフレット配布等
	後発医薬品推進パンフレットの再活用
	後発薬品の説明パンフレット配布
	パンフレットの活用
	パンフレットを数種類そろえ、読みやすいところに置いた
	ポスター作成 店内に「ジェネリックとは？」のパンフレット配置
	ポスターや冊子を活用した。最近では社保から患者へのジェネリック変更の催促が厳しくなっている
	ポスターを掲示
	ポスターを増やした
	冊子の利用をして説明しました
	種類の掲示物、パンフレット等を活用し、後発品への変更について啓発している

区分	記 載 内 容
薬局	日本ジェネリック製薬協会のホームページからポスターダウンロードし、拡大コピーし、店頭に掲げた。諏訪薬剤師ホームページにジェネリックについてのページをもうけた
	パンフレット等を活用して、GE医薬品の説明、理解してもらい、変更をすすめている。(日薬印刷のチラシかGE協会の印刷物等)
	薬剤師会等からいただいたリーフレットを薬袋に入れてお渡しする
	薬剤師からのアピール 店内ポスター
	薬局内の複数箇所にパンフレットや意思表示カードを置くようにした
	「変更不可」の署名あったが、患者が希望されたので、患者と相談したDrに照合し、許可された
	Drの了解を得ないと変更できないと思っている人がまだいるので、説明をしっかりとる
	新しい後発品が出た時に、近隣の医院の医師と連絡を取るようにした
	薬剤師一人ひとり、意識を高め、変更を勧めるようにした
	各後発品メーカーに問い合わせたり、HPを調べ、患者のニーズに合わせた選択ができるように準備を始めた
	勉強会で講師によって見識が違うが、患者はわからないので、薬剤師指導で後発品に替えるように誘導している
	変更の総数が多い医薬品が多薬局から選択されているということで新たに採用した テルネリン1→チザニン1 アイトロール20→アイフル20 リポバス5→リポダウン5 モービック10→メロキシカム10「EMEC」
	近医が後発品不可の処方せんが多いので、使用量少なく、新たな取り組みはしていない。当局採用品を一品目に変更するよう努力している
	処方医への報告用紙をレセコンより取り出せるようにした
	スタッフには周知している
	卸問屋に在庫の有無を確認
	会営薬局や組合薬局のリストを利用する
	各薬剤の主流通がある程度把握できるので、GE選定時参考になる
	患者の飲みやす、扱いやすさを考慮
	新たに無いが患者にすすめている
	最近家族からの希望も加わり、患者サイドの意志が加味される
	先発と、できるだけ包装、色が似ているものを選ぶ
	先発品で効果が少ない薬品は患者の希望を聞いて後発品に変更している
	調査事項4に書かれている工夫点を臨機応変に採用して取り組んでいるので、新たにこういう話をしたということはないが、採用医薬品を増やすように努力している
当薬局は90%以上「変更不可」処方せんのため、ジェネリック医薬品への変更は困難である。薬局のアプローチとして、患者より処方医のジェネリック医薬品への変更希望がある旨、受診時に申し出るようパンフレットやカードを渡している	
当薬局も同じような取り組みをしているが、30%を超えるのがむずかしい。初回アンケートで、後発希望の有無を聞いているため、途中で再度声かけができていなかったため、もう一度超えかけるようにしている。店内に置いてあるパンフレットを変えてみる	
老人の場合は変更を説明してもなかなか理解されず不安感をあたえるので、あまり問いかけはしない。医療費負担額の高い人や理解度の有る人には、後発品への変更をすすめている	
新たに取り組んだ事は無いのですが、後発品に変更してもらう理由や工夫は、同じであると確認できました。今後、良いものを取り入れてみたいと思います	

区分	記 載 内 容
薬局	特定の医療機関の処方せんが90%以上なので、しかも45%はジェネリックが入っているので特に新たに取り組んでいない。(処方せんのうち80%位はジェネリックを含んだ変更不可の処方せんである)
	なるべく使用感の似たGE(外用薬)を選択するようにした
	メーカーのMRなどの話を聞いてDrに担当することも
	メーカー名指定の薬品を他メーカーの在庫にしている後発品への変更をし、在庫増の軽減を考えている。
	薬剤師へ周知させ、変更する時の参考とした
	GE促進の取り組みしたいが、リストを参考にはしなかった
	新しくGE品に変更が出来た
	いろいろな事例があってよかった
	これから参考にしていきたい
	これから参考にしてみたい
	自店での取り組みは他店に劣っているとは思っていませんでしたが、もっと工夫できることがあるのではと思う
	今現在は新たな取り組みは行っていないが、改正に向けて、考えていなければいけないと思う
	今のところ、新たな取り組みはしていないが、参考になる工夫点があれば、取り組んでいきたい
	検討中 6件
	参考にしている
	GEに対する処方医の理解が得られないこと、阻害要因として大きいと感じる
	医療機関によっては全処方せんが変更不可になっている
	周りの(近くの)医療機関は変更不可が多い為、なかなか思うように変更できないのが現状であり、積極的には取り組んでいない
	従来通りの説明
	薬局独自の取り組みを行ってきたので、特に参考にしていない
	以前より積極的に取り組んでいるため、患者にあった方法を考えながら対応している
	従来どおりの取り組みを実施している
	今までどうり普通に説明している
	実施していることが多かったため、新たな取り組みなし
	変更に対する工夫は大変参考になりましたが、当薬局の現状では何かする事は難しいおもう
	何もしていないというよりも、一人薬剤師で患者も高齢者が多い為、忙しすぎて出来ないというのが実態です
	後発品を望まない方が多いのであえて変更しない
	しない

* 同じ回答はまとめて記載し、回答件数を記載してあります。