

平成 26 年 5 月 26 日

報道関係各位

東京都千代田区永田町 2-13-1
株式会社 QLife(キューライフ)

**医師の 4 分の 3 は患者ニーズを積極反映
～患者 1 人の声が、他患者の治療も変える～
医師アンケート調査でわかった患者の影響力**

月 600 万人が利用する日本最大級の病院検索サイト、医薬品検索サイト、医療情報サイトを運営する総合医療メディア会社の株式会社 QLife(キューライフ/本社:東京都千代田区、代表取締役:山内善行)は、院長・部門長など治療法の決定権限をもつ医師 338 人を対象に、「患者の声を医療行為にどの程度採り入れているか」をテーマにアンケートを実施した。

昨今はアドヒアランス(患者が治療方針の決定に参加して主体的に治療を遂行すること)を重視し、治療法決定時に患者意向を採り入れる医師が増えている。ところが事前に患者ニーズを把握することは困難で、後になってから「そんな理由で薬が飲みづらかったとは」「そんなタイプの薬があるなら最初から先生に紹介してもらいたかった」とすれ違いが発覚するケースが珍しくない。この実態を確かめるべく、治療法の決定権を持つ「病院の院長や部門長医師」と「診療所の院長」に対し、患者の声をどのように医療行為に採り入れているかを聞いた。調査はインターネットで 2014 年 4 月に行われ、病院の責任者 121 人、診療所の責任者 217 人、合わせて 338 人から有効回答を得た。

調査の結果、多くの医師が「治療方法に関する患者の本音」を聞きたいと考えており、実際に、わずか「一人」であっても患者の声があれば、それを他症例に広く反映する実態が明らかになった。なお調査報告書は以下からもダウンロードできる。

ダウンロードはこちらから⇒ http://www.qlife.co.jp/news/140526qlife_research.pdf

【調査結果概要】

1) 1 人の患者の声が、他症例での「治療決定時の確認内容」をも変える

たとえ「1 人の患者の声」でも、4 人中 3 人の医師は他患者の「治療法選択する際の確認内容」を変更する。しかも 3 人中 1 人は同一疾患に限らず全ての症例にて反映する、と回答した。確認行為が変われば、選択肢の優先順や決定パターンが変わるため、患者がその医療機関全体の治療法に及ぼす影響が少なくないことがわかった。

2) 治療への本音を、患者から「もっと聞きたい」

8 割の医師が、治療内容に対する患者本音を「聞きたい」とし、重視していることがわかった。

3) 患者からの治療内容への具体的要望は、増えている

4 割の医師が「治療内容に関する具体的要望を聞くことが増えた」とし、逆に「減った」と感じている医師はほとんどいなかった。要望内容は「効果・副作用」「治療必要性や見通し」に関する詳細説明が多く、次いで「薬剤(品名・剤形)」「ジェネリック」「検査法・治療法」の指定であった。ただし集計方法次第では、「費用負担の軽減」が最大テーマであった。

【調査結果詳細】

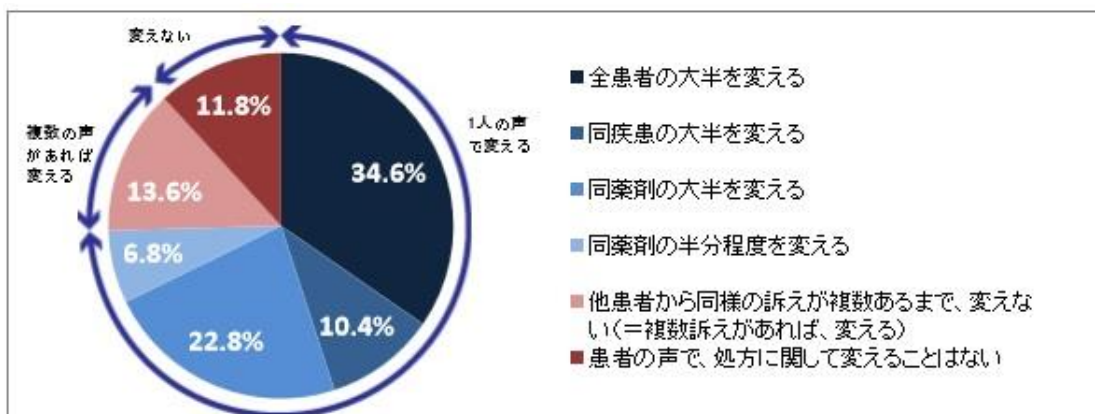
【Q1】患者の一人から、「薬の処方時に●●を確認して欲しかった」との訴えがあった場合、その後、他の患者での治療法選択会話は変わりますか。

※●●の例:「一日の中で、忘れず飲める時間帯」「過去に類似する薬を服用した経験」「経口薬と経皮薬の、どちらが使いやすいか」「即効性を求めるか、持続性を求めるか」「当面のQOLと、将来QOLの、どちらを重視するか」

3人中1人の医師は「患者の声」を得ると、それがたとえ1人の声であっても、同一疾患だけでなく「全ての患者の大半」に反映する。「同疾患／同薬剤の大半で」「同薬剤の半分程度で」変える医師まで含むと、1人の患者の声を他患者に広範に反映する医師は4人中3人に及ぶ。

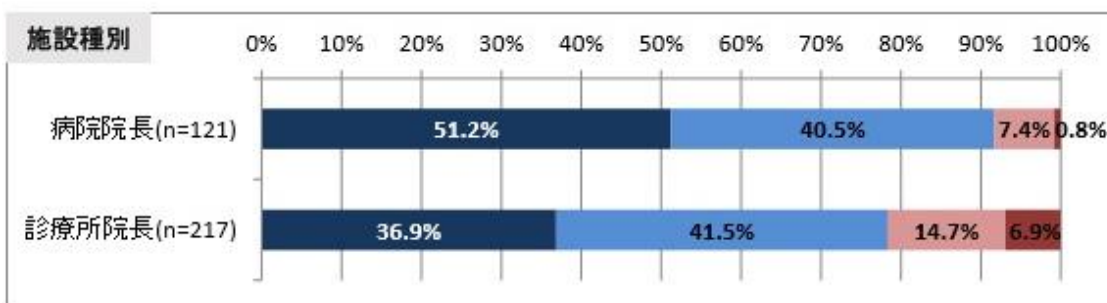
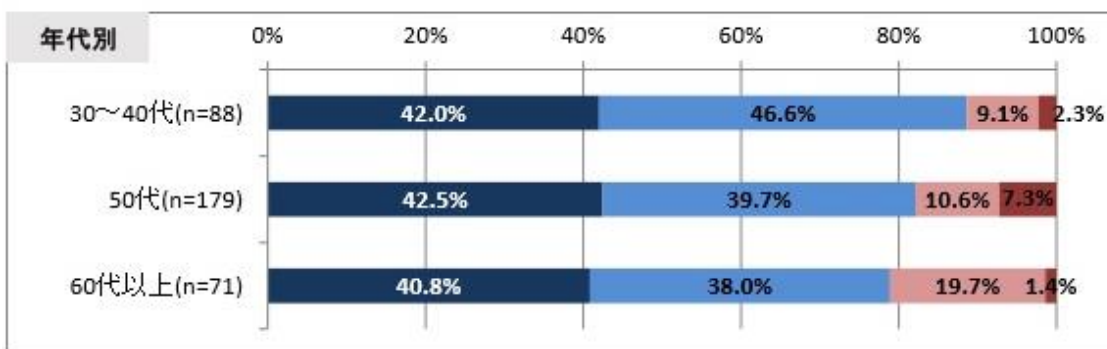
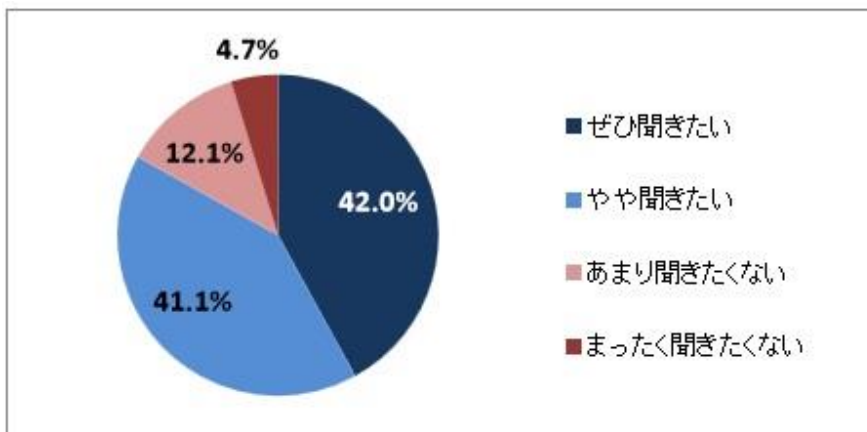
それ以外の「複数の患者から言われたら変える」は13.6%、「患者の声では変えない」は11.8%と少数派だった。この傾向に、施設種や年代の別で、大きな違いはない。

確認行為が変化すれば、治療法選択肢の優先順位や決定パターンも当然に変化する。すなわち、わずか1人でも患者の発言がその医療機関全体の治療法に小さくない影響を及ぼすことがわかった。



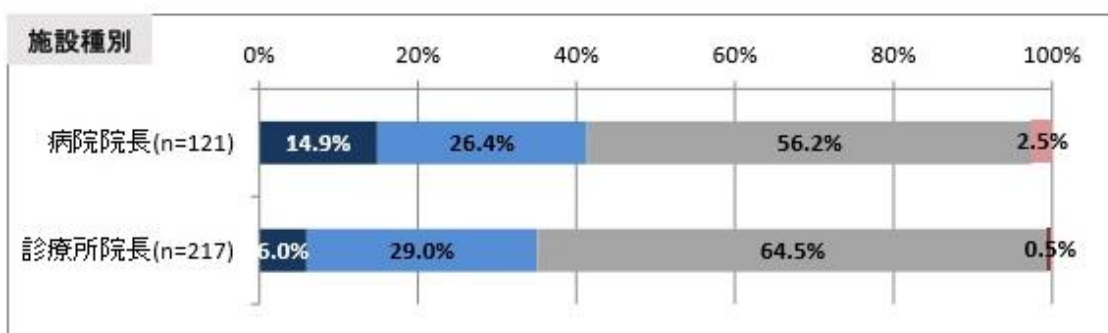
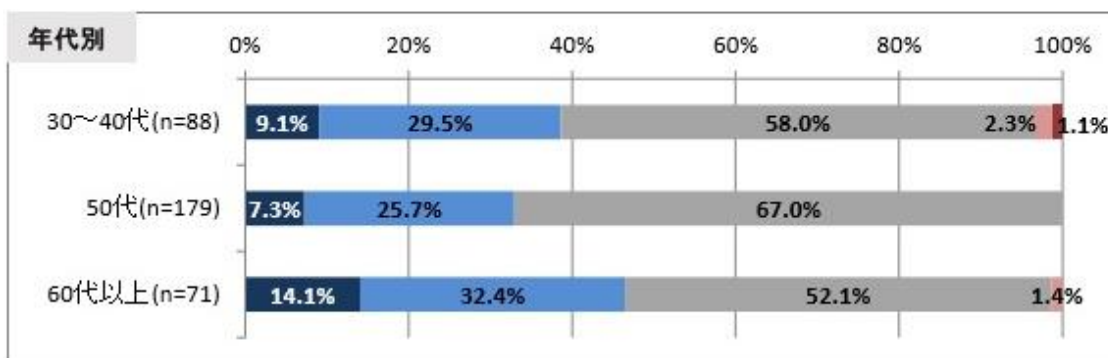
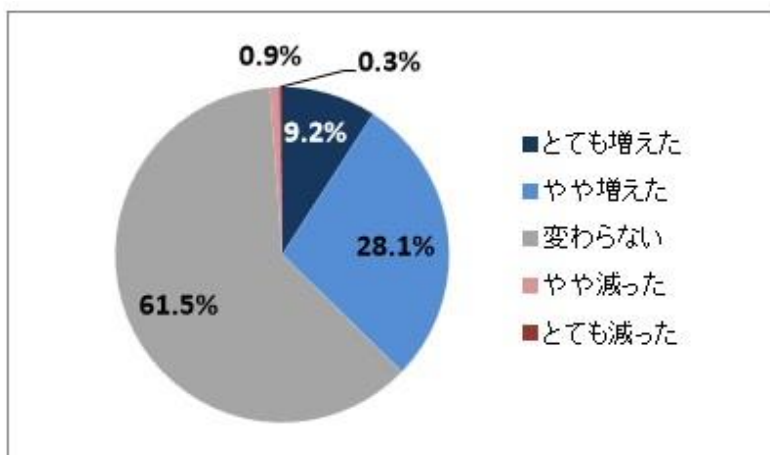
【Q2】「(接遇面などではなく)治療内容に関する、患者の本音」を、聞きたいですか。

83.1%の医師が、患者の本音を「ぜひ／やや聞きたい」と回答した。「現場では本音を把握できていない」との問題意識の現れかもしれない。若年層の方が若干「聞きたい」率が高く、病院の院長・部門長の方が診療所の院長より「聞きたい」層が多い。



【Q3】 3年前と比べ、患者の治療内容への具体的要望が増えましたか。

4割弱がこの3年間で治療内容への患者要望が「とても／やや増えた」とし、6割が「変わらない」、逆に「減った」と回答した医師はほとんどいなかった。



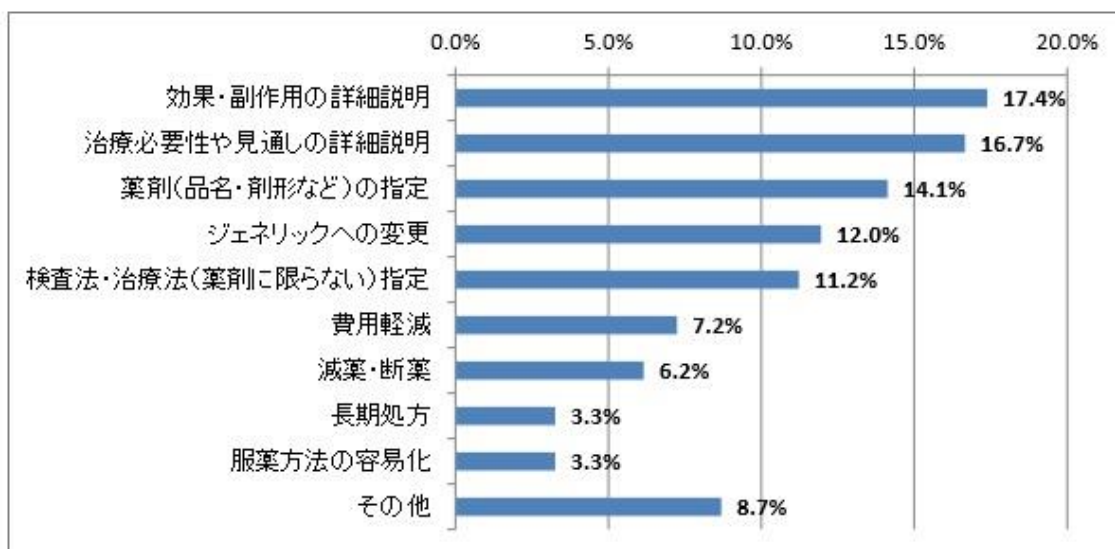
【Q4】患者の「治療内容に関する具体的要望」は、何が一番多いですか。

医師が「患者からの具体的要望として多いもの」を自由記入した内容を、分類集計した。最も多かったのは、「効果・副作用の詳細説明」(17.4%)と「治療の必要性や見通しの詳細説明」(16.7%)である。薬のリスクとベネフィットについて、内容やバランス確認しようとする患者が多いことが伺える。

次いで、「薬剤指定(品名・剤形)」(14.1%)、「ジェネリックへの変更」(12.0%)、「検査法・治療法(薬剤に限らない)指定」(11.2%)といった、特定の薬タイプや診療内容を志向する要望が多いという結果となった。

なお「費用軽減」は7.2%と一見大きくないが、前出「ジェネリックへの変更」と合わせると19.2%となり、第1位となる。つまり、診察室内での患者・医師間コミュニケーションにおいて「経済的負担」が最大テーマになっていることがわかった。

	n	%
効果・副作用の詳細説明	48	17.4%
治療必要性や見通しの詳細説明	46	16.7%
薬剤(品名・剤形など)の指定	39	14.1%
ジェネリックへの変更	33	12.0%
検査法・治療法(薬剤に限らない)の指定	31	11.2%
費用軽減	20	7.2%
減薬・断薬	17	6.2%
長期処方	9	3.3%
服薬方法の容易化	9	3.3%
その他	24	8.7%
総計	276	100.0%



【調査実施概要】

▼調査責任 株式会社 QLife

▼実施概要

(1)調査対象： 院長・部門長など治療法決定権をもつ医師

(2)有効回収数： 338 人(病院の責任者 121 人、診療所の責任者 217 人)

(3)調査方法： インターネット調査

(4)調査時期： 2014/4/22～2014/4/30

<株式会社 QLife の会社概要>

会社名： 株式会社 QLife(キューライフ)

所在地： 〒100-0014 東京都千代田区永田町 2-13-1 ポッシュビル赤坂 7F

代表者： 代表取締役山内善行 設立日：2006 年(平成 18 年)11 月 17 日

事業内容： 健康・医療分野の広告メディア事業ならびにマーケティング事業

企業理念： 医療と生活者の距離を縮める URL：<http://www qlife.co.jp/>

本件に関するお問い合わせ先：

株式会社 QLife 広報担当 田中

TEL：03-3500-3235/E-mail：info@qlife.co.jp
