

「強まる医師の患者志向」実態調査

6 割の医師が「1 人の患者の声」で他患者との会話内容を機敏に変更

4 人に 1 人は「患者が薬剤名を挙げて処方希望すること」増えた

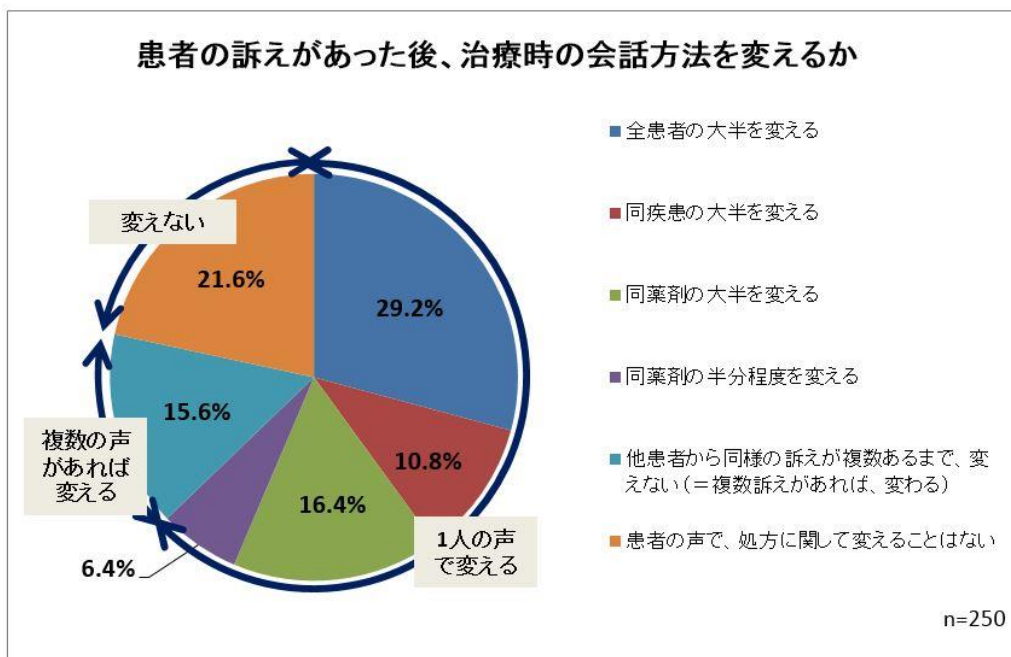
月 600 万人が利用する日本最大級の病院検索・医薬品検索・医療情報サイト群ならびに医療者向けサービスを運営する株式会社 QLife (キューライフ / 本社: 東京都千代田区、代表取締役: 山内善行) は、「治療法決定コミュニケーション」について、開業医を中心とした医師 250 人にインターネット調査を実施した。

調査の結果、多くの医師は「患者の声」を重視し、積極的に自らの診療技術にフィードバックしていることがわかった。「治療内容に関する患者の本音」を積極的に「聞きたい」とする医師が多数派で、わずか「1 人」の患者の声 (要望や不満) でも、他の患者との対話内容に機敏に反映するのが 6 割であった。患者側の医薬知識の増加を実感しており、具体的な薬剤名を挙げて処方薬をリクエストする患者も増えている。「患者が希望するから」を理由に処方する薬を決めたことがある医師も 3 人中 2 人の割合に及ぶ。

調査結果は http://www.qlife.co.jp/news/160511qlife_research.pdf からダウンロードできる。

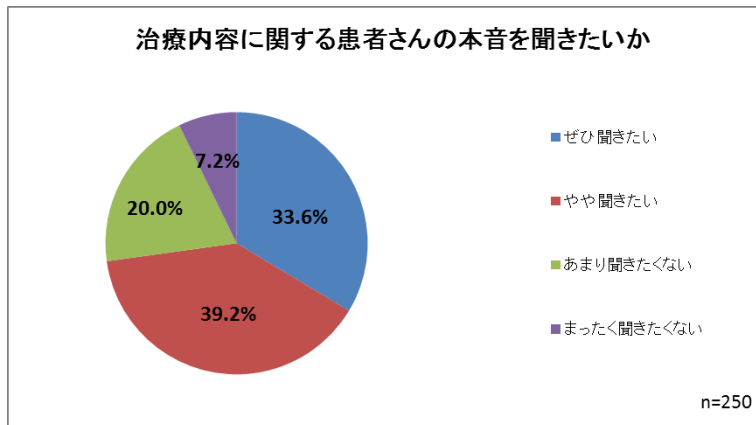
■「1 人の患者の声」が、他の患者の治療方針にも大きく影響

6 割の医師は、「1 人の患者」からでも具体的要望を耳にすると、それ以降の患者との会話を変える。3 割は、同一疾患に限らず全ての症例に反映すると回答した。



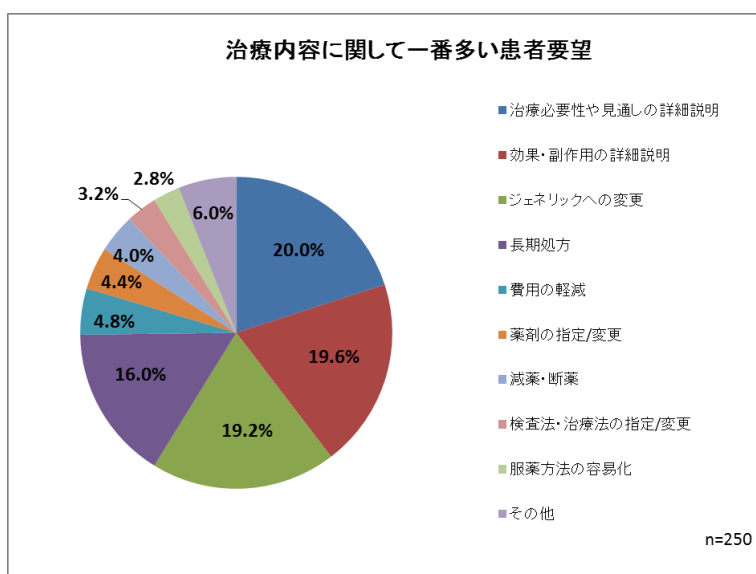
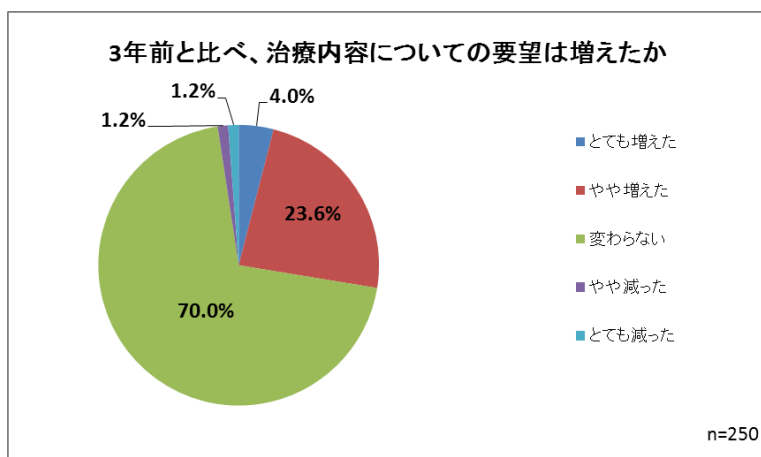
■治療内容に関する患者の本音を「聞きたい」

7割の医師は、治療内容に関する患者の本音を「聞きたい」と回答した。



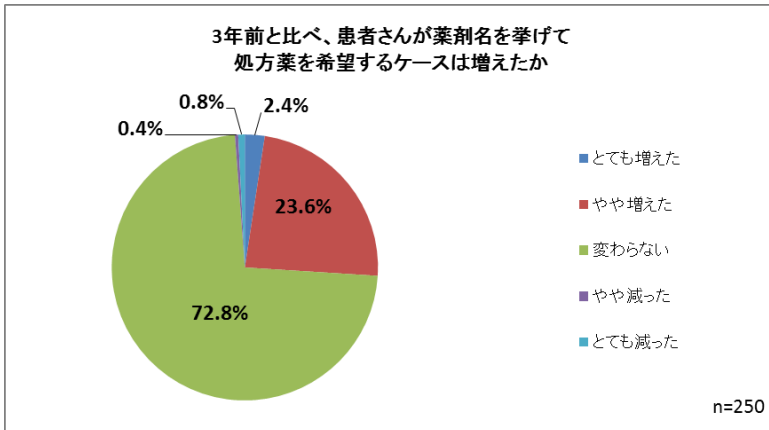
■患者からの治療内容に関する要望は「増えている」

3割の医師は、患者が治療内容に具体的な要望を言うことが「増えた」とした。逆に「減った」と回答した医師はほとんどいない。出される要望の内容は、「治療必要性や見通しの詳細説明」「効果・副作用の詳細説明」「ジェネリックへの変更」「長期処方」の4つが多い。



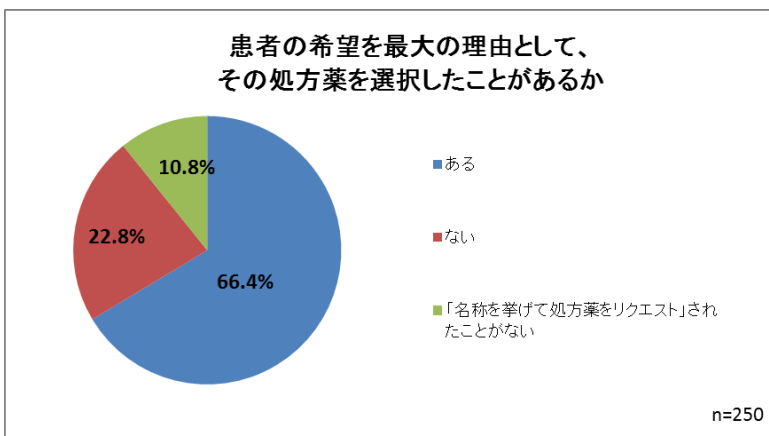
■患者からの医薬品「指名」が、増えている

医師の4人に1人は、患者が薬剤名を挙げて処方薬を希望することが「増えた」と感じている。



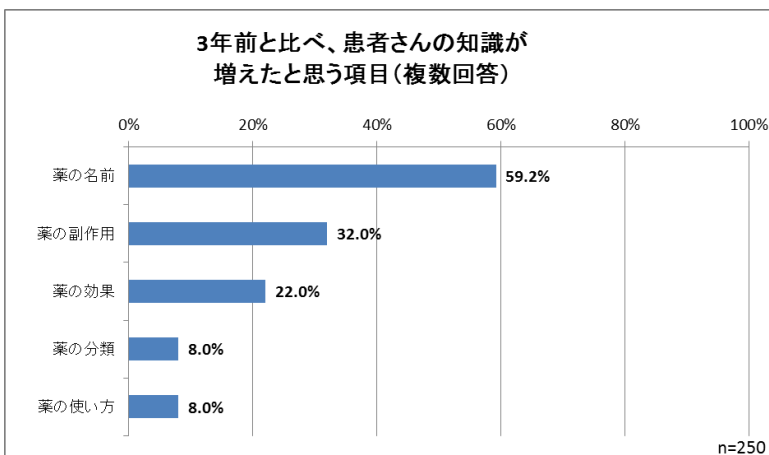
■「患者が希望するから」を理由に、処方選択したことが「ある」

医師の3人に2人は、「薬剤名を挙げて処方を希望」された場合に「患者が希望したから」を最大の理由として、その処方薬を選択したことがある。優先する希望内容は、「他施設の処方を継続」「テレビ・新聞・ネット情報の影響」「先発品/ジェネリックを希望」「剤形の希望」が多い。



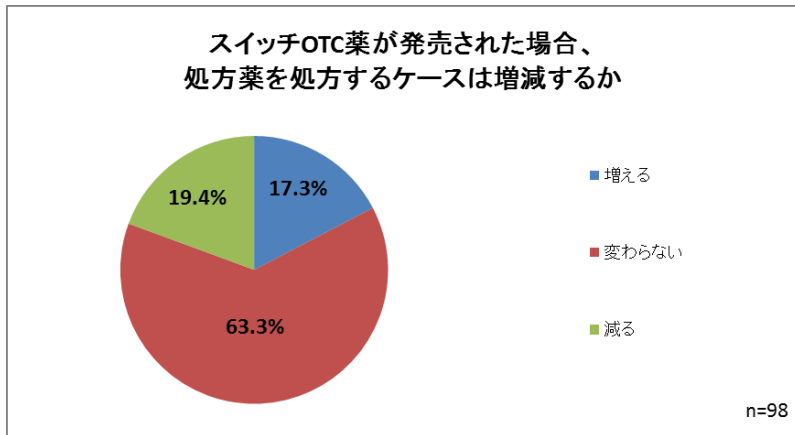
■患者の薬剤知識は「増えている」

6割の医師が、医薬品名に関する患者知識が「増えた」と回答した。



■スイッチ OTC 化で、処方薬を「増やす」医師 2 割、「減らす」医師も 2 割

自分の処方薬が OTC でも発売され、患者に身近な存在になった場合に、その薬の処方に積極的になる医師もいれば、逆に消極的になる医師もいた。それぞれ 2 割弱のほぼ同数であった。



【調査実施概要】

▼調査主体

株式会社 QLife(キューライフ)

▼実施概要

調査対象：診療所の理事長・院長・副院長・勤務医

有効回収数：250 人

調査方法：インターネット調査

調査時期：2015/8/11 ～2015/8/18

<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 ボッシュビル赤坂 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