

2010年8月17日

[報道関係者各位]

フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社

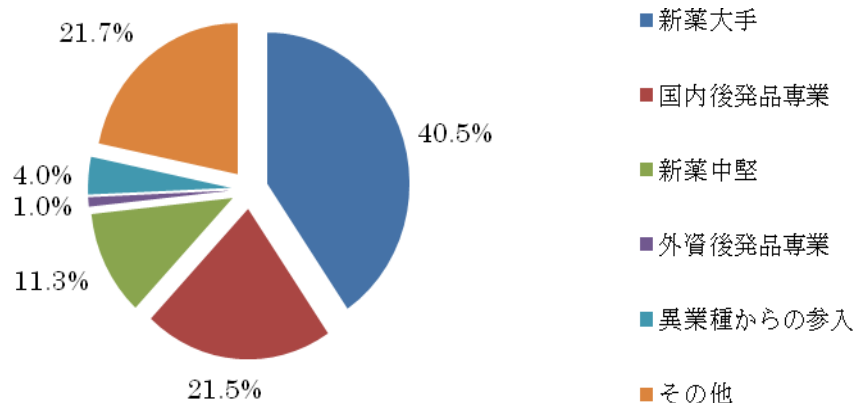
## 国内の後発(ジェネリック)医薬品市場、医師が期待するのは新薬大手

～一方で外資後発品、異業種からの参入に望む価格下落・市場の活性化～

フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社(本社:東京都中央区)の医療専門ユニット「FH ヘルスケア(代表:永田 正人)」は、全国の医師1,757人を対象とした国内の後発(ジェネリック)医薬品市場に関するインターネット調査を実施しました。

「2012年度までに後発医薬品の数量シェアを30%以上に拡大する」という政府目標の達成に向け、厚生労働省は様々な後発医薬品使用促進策を講じています。後発医薬品の促進策が進む中、医師の後発医薬品に対する意識を把握するため、FH ヘルスケアでは本調査を実施しました。

「国内の後発医薬品市場において、どの会社に期待していますか?」という質問に対して、「新薬大手」という回答が約4割(40.5%)と最も多く(を占め)、安全性、信頼性、安定供給に加え、情報提供・販売後の対応を重視する声が多い結果となりました。



これらの結果より、先発品と同等の情報提供、また副作用に対する迅速な対応などを求める医師と、一方で一定の水準に達した製品であればこだわらない、そもそもジェネリックにあまり期待しないとする、後発医薬品企業に対する医師の二極化した考えが伺えます。

The Fleishman-Hillard Global Network:

Albany · Amsterdam · Atlanta · Austin · Beijing · Berlin · Boston · Brussels · Calgary · Cape Town · Charlotte · Chicago · Cleveland · Dallas · Detroit · Dublin · Edinburgh · Frankfurt · Guangzhou · Hong Kong · Houston · Johannesburg · Kansas City · Kuala Lumpur · London · Los Angeles · Madrid · Manila · Melbourne · Mexico City · Miami · Milan · Minneapolis/St. Paul · Montreal · Moscow · Mumbai · Munich · New York · Ottawa · Paris · Portland · Prague · Raleigh-Durham · Sacramento · San Antonio · San Diego · San Francisco · San Juan · Seattle · Seoul · Shanghai · Singapore · St. Louis · Sydney · Tokyo · Toronto · Vancouver · Warsaw · Washington, D.C.

An Omnicom Group Company

#### 【リサーチ結果概要】

- 「国内の後発医薬品市場において、どの会社に期待していますか？」という質問に対して、「新薬大手」という回答が最も多く、**40.5%**となった。安全性、信頼性、安定供給に加え、情報提供・販売後の対応を重視する声が多い。
- 「国内後発品専業」と回答した医師は **21.5%**で、国内企業の技術力や低価格化に対する期待があり、事業を特化することにより生き残りをかけている姿勢を支持するコメントがみられる。
- 「新薬中堅」は **11.3%**で、「新薬を開発できる技術力のある会社にもっとがんばってほしい」「後発品で品質の良いものを発売してほしい」という声があった。
- 「外資後発品専業」「異業種からの参入」という回答は両方合わせても **5%**以下。大幅な価格下落や市場の活性化を望む声が多かった。
- 概して後発医薬品に対する評価は低く、「その他」(**21.7%**)には、「特に期待していない」というコメントが目立った。適応症、副作用、不安定な供給体制などの不安要素が挙げられている。

#### 【調査内容】

調査対象 : 全国 病院・診療所 医師  
有効回答数 : 合計**1,757**サンプル(クイックリサーチ数:**1,757**件、コメント数:**1,724**件)  
調査方法 : インターネットリサーチ(メドピア株式会社ポスティング調査)  
調査日時 : **6月9日(水)～6月22日(火)**(14日間)  
質問内容 : 「国内の後発(ジェネリック)医薬品市場において、どの会社に期待していますか？」

#### 【回答:クイックリサーチ(1,757件)】

質問:国内の後発医薬品(ジェネリック医薬品)市場において、どの会社に期待していますか？

	回答	件数	比率
A	新薬大手	711	40.5%
B	国内後発品専業	378	21.5%
C	新薬中堅	199	11.3%
D	外資後発品専業	18	1.0%
E	異業種からの参入	70	4.0%
F	その他	381	21.7%
計		1,757	100.0%

【回答:コメント(1,724件)抜粋】

#### A. 新薬大手 700件

- ・製薬会社は使用した後のフォローがないと無理で、ジェネリックメーカーはほとんど医局に来ませんから使いにくい。(50代、一般内科)
- ・MR活動が十分行われなければ、情報不備な感じがする。このMR体制確保には新薬中堅に期待したい。(50代、腎臓内科)
- ・大手でないとトラブルの対応が信頼できない。また、薬剤に関する種々の情報も大手が豊富。(40代、放射線科)
- ・薬剤のノウハウの蓄積があると思うので安心感があります。(40代、麻酔科)
- ・新薬大手(ファイザー、第一三共エスファ、エルメッドエーザイ など)に期待します。やはり新薬を開発するノウハウを持っているわけだから、ジェネリックにしてもちゃんと開発できると考えます。自社の新薬をそのままジェネリックに出来れば一番良いではないでしょうか。(50代、整形外科)
- ・大手。なぜなら、現在までの蓄積があるため。薬剤の副作用などの際に迅速に対応でき、また基礎の学術資料も豊富であろう、だからである。(50代、消化器内科)
- ・責任を持って精度の高い薬を長期間作り続けてもらいたいので大手に期待します。(50代、一般内科)
- ・新薬大手に期待する。なぜなら情報提供のためのコストが最も低いだろうからである。(40代、小児科)
- ・薬に関しては、売っておしまい！ ではないので、アフターケアを考えるとやはり大手ですね。アフターケアの実績が目に見えるかたちではっきりしていれば異業種でも後発でもかまわないともいえますが…。(40代、小児科)
- ・国内後発品専業に対して良い印象はありません。薬効が違うものが多くあり、品質に対して信用できません。やはり大手薬剤業者が信頼感がある。また後発品は過去に発売された製品も含めてすべて名前をすべて統一してほしい。ジェネリックとは一般名という意味である。後発品はすべて一般名に戻すべきである。現場では、ややこしくてとても困っています。(50代、消化器内科)
- ・先発メーカーに期待する。なぜなら、ジェネリックによる収益を、先発メーカーでも回収し、更なる新薬開発に励んでもらいたい。(50代、一般内科)
- ・後発品企業が幅をきかせると新薬開発が乏しくなり、製薬業界が縮小する気がします。(40代、一般内科)

#### B. 国内後発品専業 366件

- ・外資や大手の新規参入は世界市場での動きを見ていると信用出来ません。後発品専業メーカーの方がジェネリックで不良品を出せば企業生命に関わるので、下手なことはしないと思います。(50代、一般内科)
- ・国内の企業に期待します。技術力があるので信頼できるから。(50代、心療内科)
- ・国内後発品専業の方が、価格的にがんばってくれる印象があります。(50代、脳神経外科)
- ・国内後発品専業を評価する。ジェネリックにこそ生きる道を見つけて頑張っている。新薬大手は新薬開発とジェネリックと二股を掛けているが、ジェネリックはおまけ程度に考えているから。(60代、一般内科)

- ・国内の後発品専業は、以前より特化しており、また、日本の市場や医療政策の変化にも適切に対応できる。また、生き残りをかけて今後も全力で対応すると考えられるため、期待している。(40代、脳神経外科)
- ・国内事業を応援したい気持ちはありますが、医薬品の突っ込んだ話(副作用や効果効能、適応症例・適応外方法等)になるとやはり弱いなあ・・・という印象はあります。こちらも信用できないとやはり処方しづらいので、ただ国内のメーカーに期待はしたいです。(30代、一般内科)
- ・新薬大手の会社はこの手のものに着手することは考えにくいのが現状です。それであれば、ジェネリック会社として歴史のある会社がサービス面を充実させてもらえるとお互いにメリットが大きいと思われます。そういう点でジェネリック会社に期待しています。(40代、一般内科)
- ・ジェネリックは、あまり信用できませんが、それでもクスリについてのきちんとした情報を持っているMRさんが訪問されるところは、伸びる可能性はあると思います。(60代、産婦人科)

### C. 新薬中堅 195 件

- ・新薬も製造している大手・中堅に期待します。MR もある程度充足しているので、情報は伝わりやすい。(30代、眼科)
- ・馴染みのないメーカーは品質に不安があり、かといって後発品大手は結構納入価が高い。先発品メーカーの新規参入組はどうかな、と期待します。(40代、一般内科)
- ・中堅の製薬メーカーだと新薬とジェネリックの担当のMRが同じになる可能性が高いから。大手だと分業しそうで、他は新薬とジェネリックを兼ねないだろうから。(50代、神経内科)
- ・今ある製薬会社も生き残ってほしいから中堅会社がんばってほしい。大手はそれなりに生き残れるでしょう。全く新しいところでは何となく不安もあり。(30代、呼吸器外科)
- ・ブランドジェネリックに期待します。ジェネリック専門のメーカーは副作用対応や製品に不安があります。(50代、消化器内科)
- ・日本市場の癖をある程度知っており、新薬で手一杯でない企業に期待。(40代、老年内科)

### D. 外資後発品専業 18 件

- ・現状では、国内での後発品開発には無理があると考えます。海外での後発品開発のノウハウが必要と考えます。(40代、消化器内科)
- ・価格破壊を仕掛けてくれるのではないかと期待がある。(30代、一般内科)

### E. 異業種からの参入 69 件

- ・未知の部分が多いですが、医療費削減のための新たな風になってもらいたいです。(40代、腫瘍内科)
- ・異業種からの参入組に期待したい、異業種のノウハウが活かされれば良いし、本業があれば露骨な利益追求はないと思いたいので。(30代、消化器内科)
- ・異業種からの参入(富士フィルム、ニプロ など) で価格破壊が起こらないかと期待している。(30代、老年内科)
- ・旧来の業界の慣習にそまっていな。期待している。(40代、消化器内科)
- ・システムが確立されて、安くなるのであれば、異業種の参入もありかと思えます。(30代、一般内科)

## F. その他・無回答 376 件

- ・きちんとした製品を作っているなら、こだわらない。(40代、形成外科)
- ・特に期待していないというのが正直なところです。(40代、一般内科)
- ・そもそもジェネリックには期待していない。先発品とくらべて極端に効果の劣る、ある意味有害なジェネリックをチェックできないものでしょうか？(40代、消化器外科)
- ・今の日本での規制下では後発品には期待しないどころか使用を控えるべきである。成分が同じであることと効果が同じであることは全く異なる。(40代、皮膚科)
- ・期待していません。後発品は先発品とは全く異なるもの。同程度の有効性や安全性は期待できません。PMDAの評価をもっと厳密にすべき。(40代、小児科)
- ・ジェネリックにあまり期待していません。先発メーカーの開発力が衰えないことを願います。(50代、血管外科)
- ・特に大きな期待はしていない。医療経済面からの推進と言うことであって、医学・医療的には特に期待するようなものではないと思う。完全な同効製品とは言えないもののあるのでは…。(40代、精神科)
- ・一定の水準に達したものであればどこでもいいと思います。日本の薬は世界の中でもかなり高いのでジェネリックなどでもう少し安くなってもいいと思います。(40代、消化器外科)

### ■ フライシュマン・ヒラードおよびフライシュマン・ヒラード・ジャパンについて

フライシュマン・ヒラード(Fleishman-Hillard)は1946年に創設され、本社を米国セントルイスに置く、現在世界23カ国、80に及ぶ拠点、29の専門分野をもつ世界最大の戦略コミュニケーション®コンサルティング会社です。

フライシュマン・ヒラード・ジャパン(Fleishman-Hillard Japan)は1997年10月に設立され、グローバルで確立された高度なコミュニケーション・ノウハウと技術を日本へ導入するとともに、日本独自の戦略コミュニケーション・コンサルティングを開拓し、業界を牽引しています。詳しくは <http://www.fleishman.co.jp/> をご覧ください。

### ■ FHヘルスケアについて

FHヘルスケアは、フライシュマン・ヒラード・ジャパンの医療専門ユニットとして、2008年10月1日に発足しました。「Patient-Centered Approach®」という基本理念のもと、製薬企業、医療機器企業、病院などに対して専門的かつきめ細かいコミュニケーション・コンサルティングサービスを提供しています。詳しくは <http://fleishman.co.jp/hc/> をご覧ください。

[お問い合わせ先]  
フライシュマン・ヒラード・ジャパン株式会社  
FHヘルスケア  
後藤 悦子、永田 正人  
東京都中央区晴海1-8-10  
晴海トリトンスクエア X 38F  
Tel: 03-6204-4335  
Fax: 03-6204-4302  
Email: etsuko.goto@fleishman.com