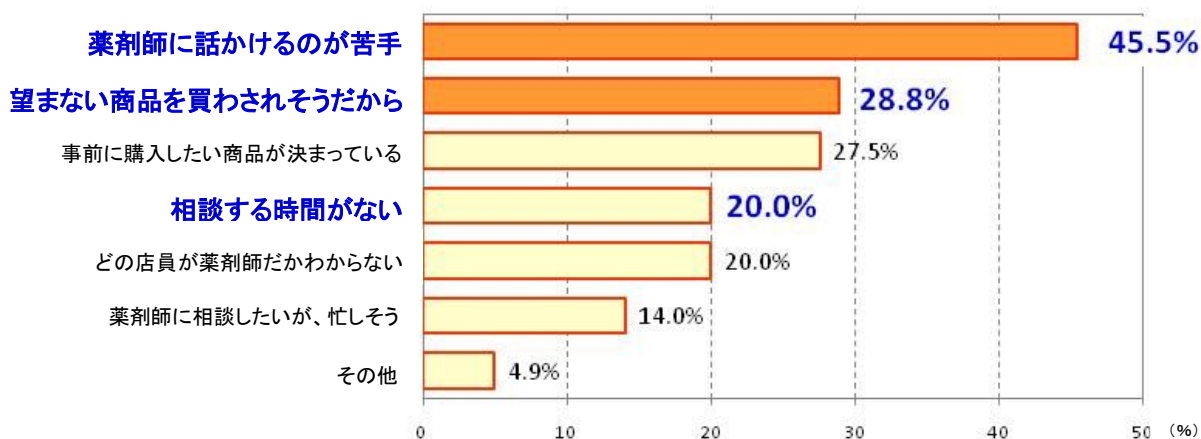


ビジネスパーソンに対する調査結果

かぜ薬を購入する際、薬剤師に相談しない理由は「話しかけるのが苦手」

◇かぜ薬を購入する際、薬剤師に相談しない理由で最も多いのは「薬剤師に話しかけるのが苦手(45.5%)」でした。続いて「望まない商品を買わされそうだから(28.8%)」、「事前に購入したい商品が決まっている(27.5%)」という結果になりました。仕事で忙しい20~30代のビジネスパーソンですが「相談する時間がない」は20.0%に留まっており、薬剤師に相談しない背景には、薬剤師とのコミュニケーションに苦手意識を持っており、薬剤師を良き相談者としてではなく、販売者としてとらえていることが要因と考えられます。

【Q】薬剤師に相談しない理由は何ですか？(複数回答[N=620])

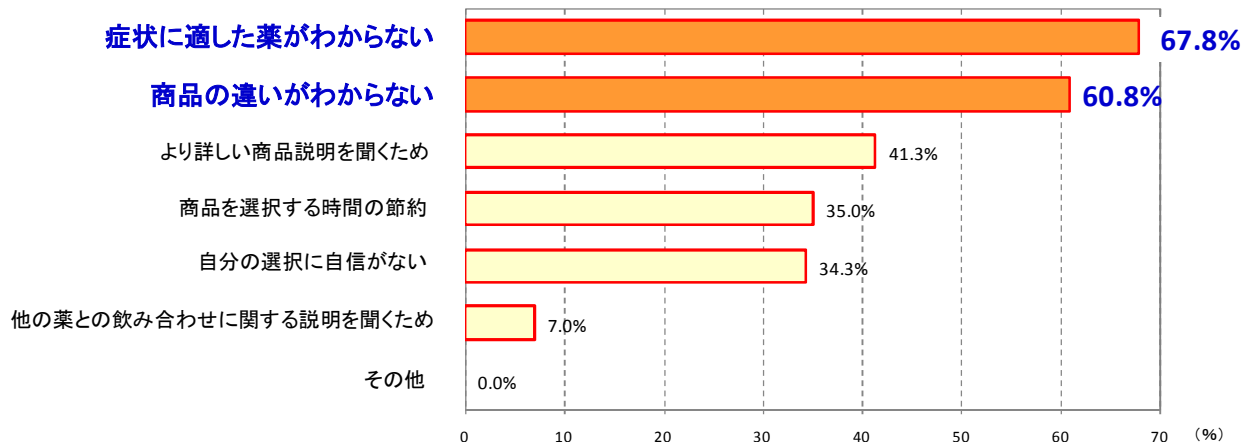


かぜ薬を購入する際、薬剤師に相談する理由は「症状に適した薬がわからない」

薬剤師に相談した約97%が「また相談したい」と回答し、高い満足度が判明

◇薬剤師に相談してかぜ薬を購入する理由で最も多いのは「症状に適した薬がわからない(67.8%)」、「商品の違いがわからない(60.8%)」で、自己判断で薬を選ぶことに戸惑いを感じていることがわかりました。また、薬剤師に相談してかぜ薬を購入したビジネスパーソンは、「次回も必ず相談したい(26.6%)」、「どちらかというともた相談したい(71.3%)」と回答しており、約97%が今後も薬剤師に相談することに対して前向きであることから、薬剤師の対応に対する満足度の高さが伺えます。

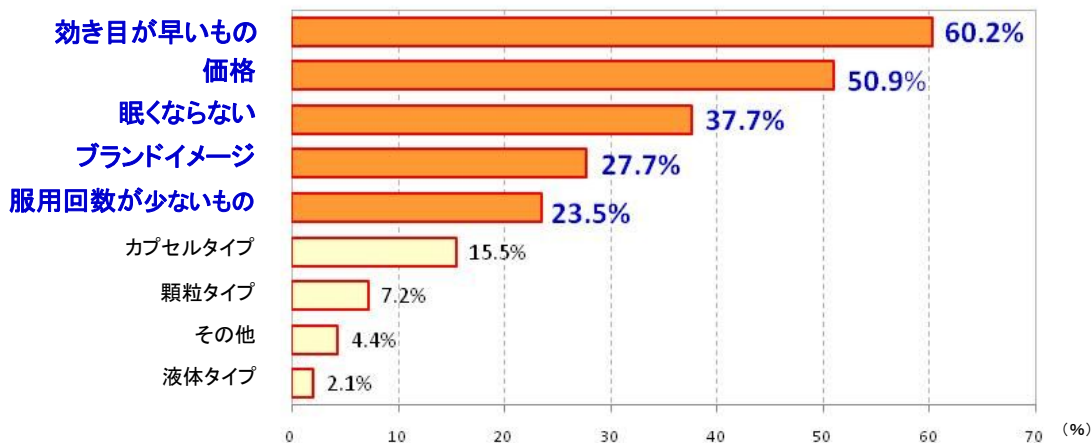
【Q】どのような理由で薬剤師に相談しましたか？(複数回答[N=385])



『セルフメディケーション』の実行率が高いビジネスパーソンは「服用回数が少ない(1日3回より2回)」を重視してかぜ薬を購入

◇ビジネスパーソンがかぜ薬を購入する際に重視する特徴は「効き目が早いもの(60.2%)」が最も多く、次いで「価格(50.9%)」、「眠くならない(37.7%)」、「ブランドイメージ(27.7%)」、「服用回数が少ないもの(1日3回よりも2回)(23.5%)」と続きました。20～30代のビジネスパーソンにおいて、かぜ薬は仕事に支障をなるべく与えないといった点を選択の基準にする傾向にあるようです。特に、軽いかぜの場合、病院に行かず市販のかぜ薬をよく購入して治す『セルフメディケーション』の実行率が高いビジネスパーソンは、「服用回数が少ないもの(1日3回より2回)」を重視して選ぶ傾向にあり、「効き目が早い」と「眠くならない」は、薬剤師に相談してかぜ薬を購入する派、また「ブランドイメージ」は、自己判断でかぜ薬を購入する派に多いことが判明しました。

[Q]薬局やドラッグストアで市販のかぜ薬を購入する際、なにを重要視しますか？(複数回答[N=528])



薬剤師に対する調査結果

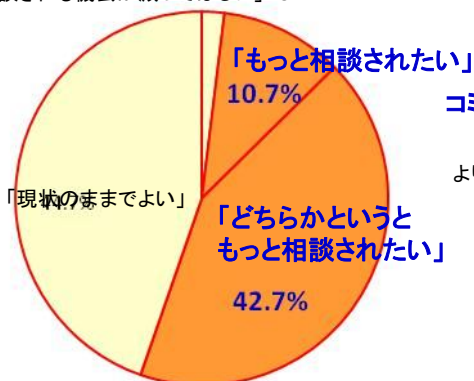
薬剤師の約半数(53.4%)が今より相談を受けることに意欲的 もっと相談されるためには「商品知識」と「コミュニケーション力」を高めることが必要と認識

◇お客様から相談されることに対し、10.7%の薬剤師が「もっと相談されたい」、42.7%が「どちらかというともっと相談されたい」と回答しており、半数以上(53.4%)の薬剤師が今よりもお客様から相談を受けることに意欲を示していることがわかりました。

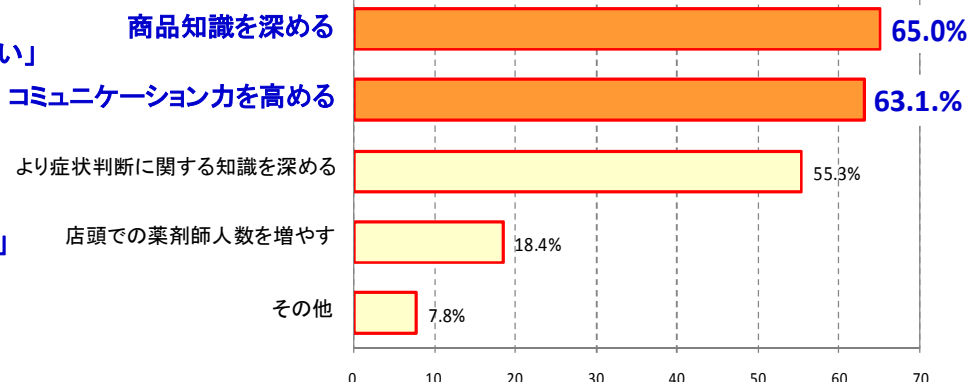
◇もっと相談されるために必要なこととして最も多くあがったのが「商品知識を深める(65.0%)」で、次いで「コミュニケーション力を高める(63.1%)」となりました。特に「商品知識を深める」は、お客様からもっと相談されたいか？という質問に「もっと相談されたい」、「どちらかというともっと相談されたい」と回答した薬剤師に多い傾向にありました。一方、「コミュニケーション力を高める」は、お客様にもっと相談されることに対する問いの回答に関係なく、全般的に多く選ばれる結果となりました。

[Q]お客様から、もっと相談されたいと思いますか？(単一回答[N=103])

「相談される機会が減ってほしい」1.9%



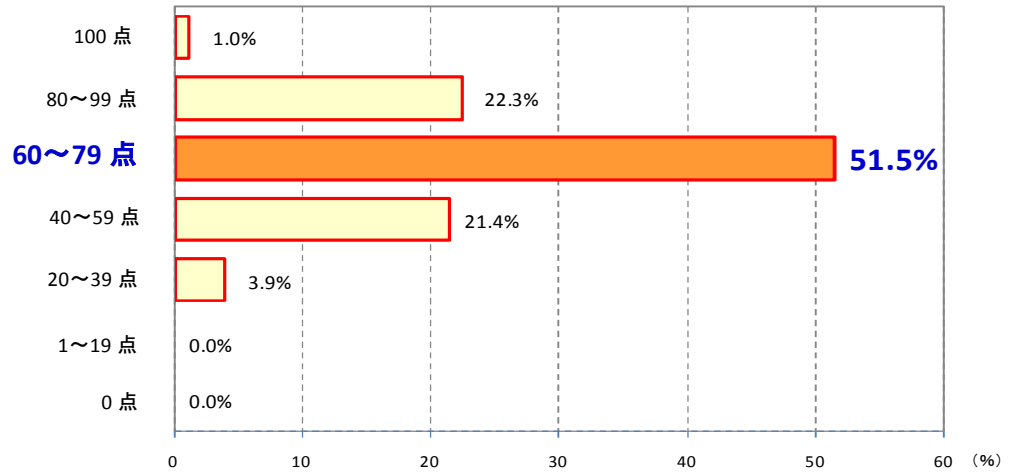
[Q]どのようにしたら、よりお客様が薬剤師に相談しやすくなると思いますか？(複数回答[N=103])



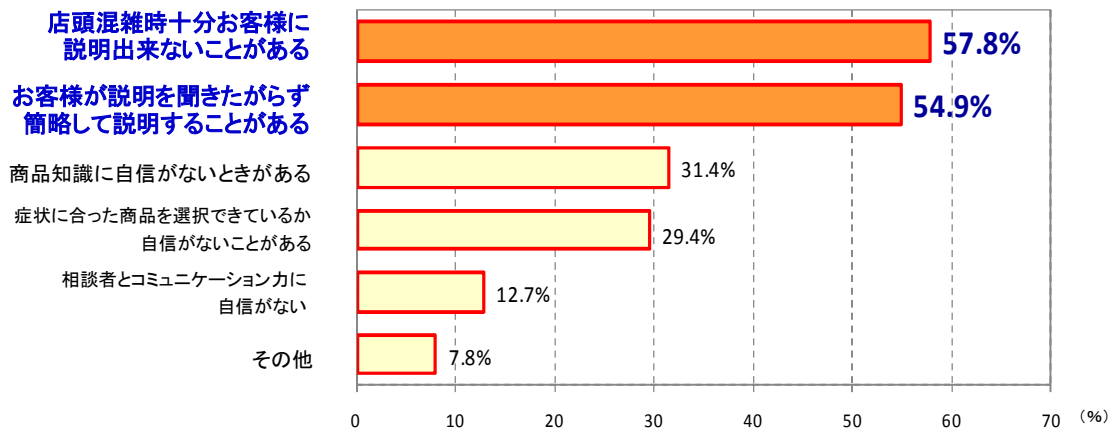
**薬剤師が消費者に対する説明を自己評価すると平均 60～79 点
100 点にならない理由は「混雑時十分に説明が出来ないこと」**

◇薬剤師が消費者に対する説明を自己評価(100 点満点)すると、60～79 点が最も多く、全体の約半数(51.5%)に上り、20 点以下は 0 人、100 点は 1 人という結果になりました。自己評価が 100 点にならない理由は、「店頭混雑時十分にお客様に説明が出来ないことがある(57.8%)」が最も多く、次いで「お客様が説明を聞いたがらず、簡略して説明することがある(54.9%)」となったことから、薬剤師と消費者であるビジネスパーソン双方のコミュニケーション促進の課題には、プロのアドバイザーとして、薬剤師を認識する消費者の姿勢も大切だと考えられます。

〔Q〕お客様に対する説明を自己採点するなら何点ですか？(単一回答[N=103])



〔Q〕自己評価が 100 点に至らない理由は何ですか？(複数回答[N=102])



生きる喜びを、もっと Do more, feel better, live longer

グラクソ・スミスクラインは、研究に基盤を置き世界をリードする、医薬品およびヘルスケア企業であり、人々が心身ともに健康でより充実して長生きできるよう、生活の質の向上に全力を尽くすことを企業使命としています。

「新コンタック®かぜ総合」製品概要

【製品名】

新コンタック®かぜ総合 第②類医薬品

【効能】

かぜの諸症状(発熱、のどの痛み、せき、鼻みず、鼻づまり、たん、くしゃみ、悪寒、頭痛、関節の痛み、筋肉の痛み)の緩和



【成分】

4 カプセル(成人 1 日量)中に次の成分を含んでいます。

成分名	含量	作用
アセトアミノフェン	900mg	熱を下げ、のどの痛み、頭痛、関節の痛みをやわらげます。
無水カフェイン	75mg	かぜによる頭痛をやわらげます。
デキストロメトルファン臭化水素酸塩水和物	48mg	せき中枢に直接作用し、せきをしずめます。(麻薬ではありませんから習慣性はありません。)
dl-メチルエフェドリン塩酸塩	40mg	気管支のけいれんをしずめてせきを抑え、気管支をひろげて呼吸を楽にします。
ブロムヘキシン塩酸塩	8mg	せきの原因となるたんを出しやすくします。
d-クロルフェニラミンマレイン酸塩	3.5mg	鼻みず、鼻づまり、くしゃみをやわらげます。

添加物: 無水ケイ酸、D-マンニトール、ヒドロキシプロピルセルロース、タルク、アミノアルキルメタクリレートコポリマーRS、ステアリルアルコール、ソルビタン脂肪酸エステル、メタケイ酸アルミン酸 Mg、ステアリン酸 Mg、黄色 5 号、酸化チタン、ラウリル硫酸 Na、ゼラチン

【用法・用量】

下記の 1 回量を朝夕食後なるべく 30 分以内に水又はお湯と一緒に服用してください。

年齢	1 回量	1 日服用回数
成人(15 歳以上)	2 カプセル	2 回(朝・夕)
7 歳以上 15 歳未満	1 カプセル	2 回(朝・夕)

・7 歳未満は服用しないこと

・小児(7~14 歳)に服用させる場合には、保護者の指導監督のもとに服用させてください。

【剤形】

白色不透明と無色透明の硬カプセル剤です。内容物は白色及びびだいたい色の混合顆粒です。

【包装・価格】

包装	12 カプセル(3 日分)	24 カプセル(6 日分)
メーカー希望小売価格	1,650 円(1,732 円 税込)	2,200 円(2,310 円 税込)

【製造販売元】

グラクソ・スミスクライン株式会社

* この医薬品は「使用上の注意」をよく読んでお使い下さい。アレルギー体質の方は、必ず薬剤師、登録販売者にご相談下さい。