

# 腫瘍内科医の実態把握調査

## インテージヘルスケア マルチクライアント調査

2021年5月

- 悪性腫瘍の市場調査において、各臓器別診療科の他に腫瘍内科医は必ずと言っていいほど対象者に含まれている。ただし、絶対数が少ないこともあり腫瘍内科医の実態を把握する機会は多くない。
- 本邦における腫瘍内科は欧米のオンコロジストとは次の点から“大きく異なる”と言われて久しい。
  - ✓ 臓器横断的に機能していない
  - ✓ 早期から終末期といった幅広い患者に対応をしていない
  - ✓ 抗がん剤治療において院内でイニシアチブが取れていない（専門性の欠如）
- 2019年にがんゲノム医療が保険適応となり、いくつかの特殊な遺伝子のバリエーションを有する患者に対して臓器横断的な適応がある治療薬も登場し、腫瘍内科医の存在感・活躍が日本臨床腫瘍学会などで叫ばれている。

腫瘍内科医の実態にフォーカスし理解することで、今後の悪性腫瘍の治療動向を推測する手掛かりが得られるのではないかと考えた。

# データ活用場面

- 腫瘍内科に特化したプロモーション企画、サービス立案時の参考
  - 腫瘍内科を知ること、営業・メディカル部門がアプローチする際の心理的バリアを取り除く。
- マーケティング施策立案時のSTP活用
- 弊社ソリューションデータ・プライマリー調査データと組み合わせた分析など



# 調査設計

調査手法	インターネット調査
調査地域	全国
使用パネル	プラメド保有医師パネル（弊社子会社） * DCF医師コードによるターゲットマッチングが可能
対象者条件	<ul style="list-style-type: none"><li>● 100床以上の施設に勤務している医師</li><li>● プラメド・パネルに腫瘍内科として登録されている医師</li></ul> <p>(以下の情報を基に抽出)</p> <ul style="list-style-type: none"><li>➢ アルトマーク社の登録情報</li><li>➢ 弊社Doctor Mindscape属性情報</li><li>➢ 属性調査（回答者の自己申請）</li></ul>
サンプル数	110サンプル
調査実施時期	2021年3月1日～3月8日

# 主な質問項目

<b>回答者の属性、 背景情報</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 病床数、施設形態、所属先の標榜診療科</li> <li>• 保有専門資格、所属学会</li> <li>• 腫瘍内科としての臨床経験年数             <ul style="list-style-type: none"> <li>➤ 元々の所属があれば、その診療科</li> </ul> </li> <li>• 専門性（自己申告）</li> </ul>
<b>診療実態</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 実務（治療方針の決定に携わっているがん領域、早期&amp;進行再発）、治療患者数/年</li> <li>• 新規薬効機序の薬剤を“使い慣れた”と感じるまでに必要な症例経験数</li> <li>• ある領域の悪性腫瘍における処方経験は、他の領域で処方する際の参考になるのか？ ※有効性、安全性別</li> <li>• 院内における役割</li> </ul>
<b>腫瘍内科医 のキャリアパス</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 腫瘍内科を目指すため研修した先/レジデント経験</li> <li>• 腫瘍内科を目指した時期、きっかけ</li> </ul>
<b>腫瘍内科医 の業務実態</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 所属施設における腫瘍内科の位置付け</li> <li>• 役割/業務内容</li> <li>• 業務内容別の占有時間</li> <li>• 腫瘍内科のやりがい/不満点、その理由</li> <li>• 再度、診療科を選ぶとしたら、腫瘍内科を選択するか？その理由</li> </ul>
<b>マインド 把握</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• 腫瘍内科の役割として欧米型の腫瘍内科を目指すべきかどうか？その理由</li> <li>• 治療に対する考え方</li> <li>• 関心のある治療法</li> <li>• がん領域において最も貢献している製薬会社/医療機器会社、その理由</li> </ul>

# 主な結果紹介／サマリー

# 腫瘍内科、特に“がん薬物療法専門医資格”を有する医師の特徴

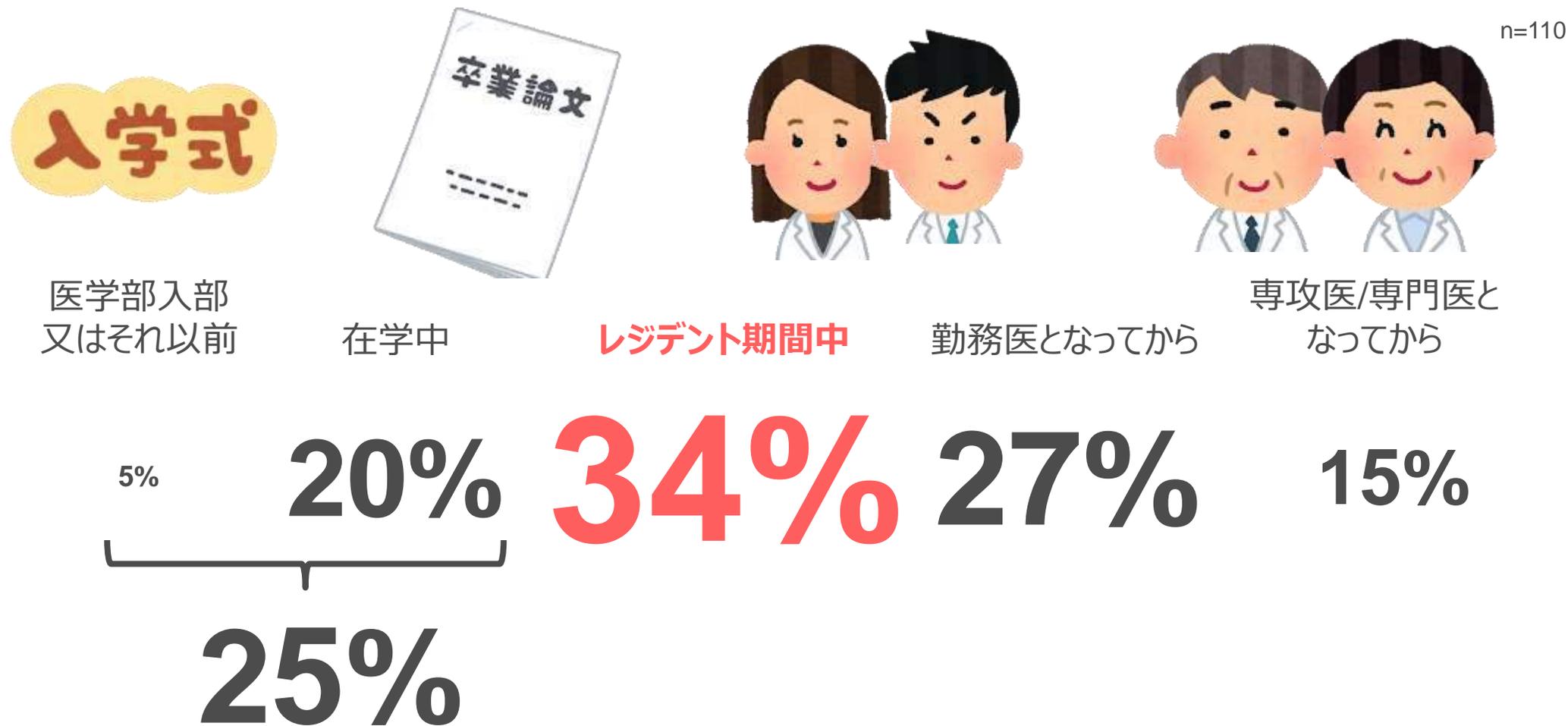
- 非専門医と比べ、以下のような特徴が認められた。
  - 40代以上、腫瘍内科の経験年数として10年以上の医師に多い
  - よりがん専門病院\*にてキャリアを積んでいた傾向
  - 固形腫瘍の治療を担当していた医師割合が多い傾向
  - より幅広いがん種の治療方針決定に関与
  - がん治療（手術／放射線／抗がん剤治療）の治療方針決定に関与する度合いに非専門医との間に大きな差は認められない
    - ✓ ただし、専門医の方が術前／術後／治癒切除不能・再発患者に対する**抗がん剤治療の治療方針決定に幅広く関与**している
  - 難治となった症例、難しいがん種（希少がん、irAEや治療内容が複雑ながん）の治療を担う**院内における“駆け込み寺”的な役割・位置づけ**となっている
  - がん治療におけるスペシャリストとしてのプライド、やりがいを強く感じる反面、“**院内における腫瘍内科の位置づけ**”や“**各臓器の主担当診療科との関係性**”、“**腫瘍内科の人手不足**”に不満を抱いている。



\*がんセンターなどを指す。

# 腫瘍内科医を目指したタイミング

4分の1は医学部卒業までに腫瘍内科医となることを決めていたが、多くの腫瘍内科医は臨床現場へ出たことがきっかけとなり腫瘍内科医を目指していた。



# 腫瘍内科医を目指したタイミング別の理由

腫瘍内科を目指した理由は、大きく3つであった。“がん治療に関心があった”、“上司・先輩の影響”、“がん患者と実臨床で関わった経験”。

n=110



## 医学部入部 又はそれ以前

## 在学中

## レジデント期間中

## 勤務医となってから

## 専攻医/専門医と なってから

- 抗がん剤治療に関心があったから 19%
- がん治療に関心があったから 19%
- 研修/実習 15%

- がん治療に関心があったから 16%
- 上司/先輩にあこがれて 11%
- がん患者と関わった経験から 11%
- 抗がん剤治療に関心があったから 11%

- がん治療に関心があったから 20%
- 上司/先輩からの勧め・勧誘 17%
- がん患者と関わった経験から 13%
- 必要性・発展性のある分野だから 13%

- 院内のポジションや必要に迫られて 25%
- 腫瘍に専門的に関わる医師が少ない 19%
- 上司/先輩からの勧め・勧誘 13%
- 研修・実習 13%

以前からがんに興味があり、臨床実習で腫瘍内科の診療にふれたことで決定づけられた。(30代、国公立病院勤務)

- 担当したがん患者さんの抗がん剤治療が奏効し、がん治療に興味を持った。(50代、一般病院勤務)
- たまたま研修先の病院に有名な先生が赴任してこれ、その先生の魅力にやられたから。(40代、国公立病院)

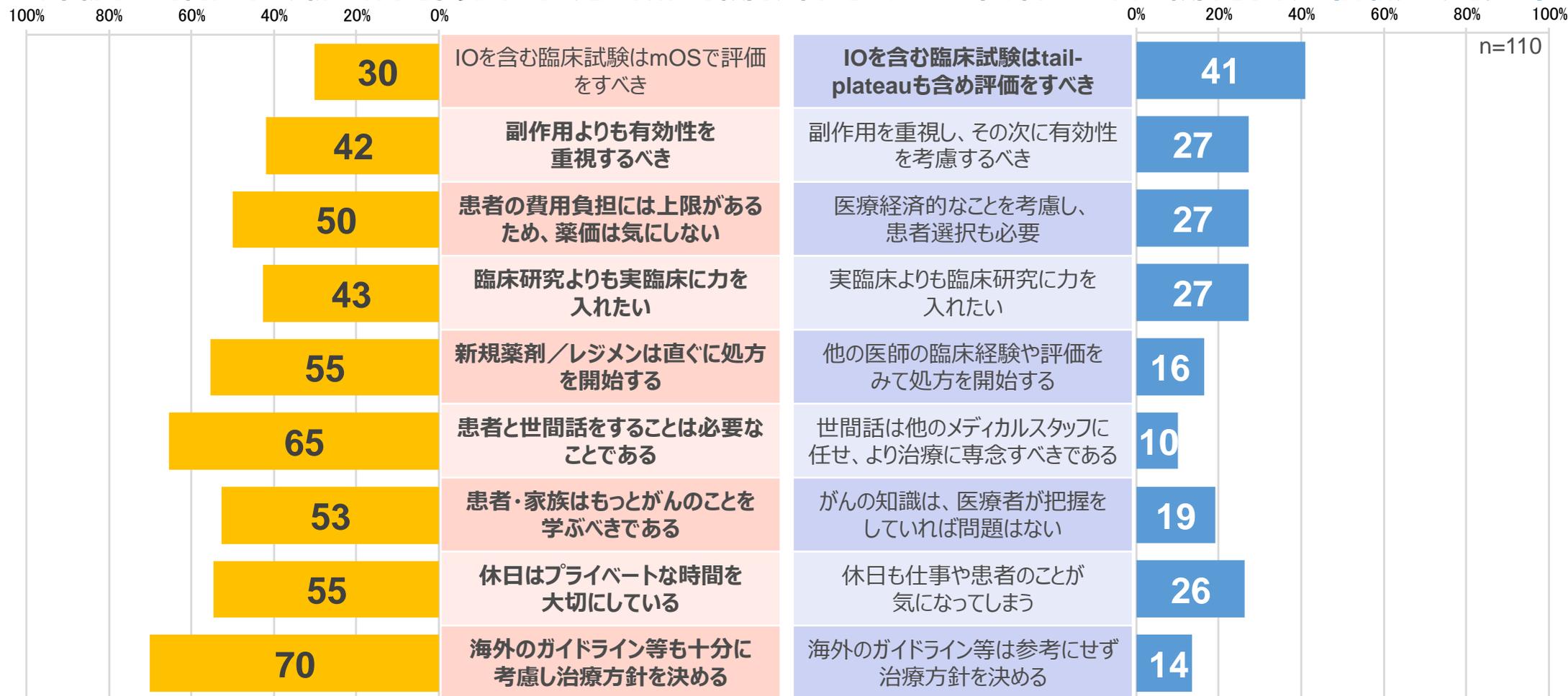
- 治療を適切に選択することで患者が満足した人生を送る手助けができた経験があったから。(40代、大学病院勤務)
- 血液内科の恩師が立ち上げた腫瘍内科についていった。(40代、国公立病院)

- 呼吸器内科で腫瘍を中心に診療する中で、他科の治療方針にも関与してほしいとの上層部の意向があり、腫瘍内科を標榜するに至った。(40代、国公立病院勤務)
- 消化器内科として働いているうちに、消化器癌の患者を診ることが多くなり、他の医師が癌を担当しがないこともあり、次第に腫瘍内科が専門となった。(60代、一般病院)

# 腫瘍内科医の考え方/方針

Q. 以下の各文章について、より先生ご自身のお考えにあてはまる内容をお選びください。

“腫瘍内科”であっても置かれた環境などにより、個々の考えや治療方針には違いが認められる。  
 がん薬物療法専門医では、新規治療をより積極的に処方し始める傾向、業務とプライベートの両立が難しい傾向を示した（[詳細データを参照](#)）。



「どちらともいえない」回答があるため、合計は100%にならない。

# 腫瘍内科医としてのやりがい & 不満

## 腫瘍内科医のやりがい

**1st** 抗がん剤で治療に貢献することができる: 29%

**2nd** 予後延長に貢献することができる: 24%

**3rd** 患者の人生に寄り添う経験ができる: 22%

- ✓ 臓器横断的な診療ができること（プレジジョンメディスンなど）、がん薬物療法のエキスパートとして院内から信頼されていること、免疫チェックポイント阻害剤の出現により治癒に結び付く可能性ができてきたこと、**治癒不能な状態から戦略次第では治癒可能にできる可能性がある**など、*art*な部分があるところが興味深いところである。（40代、一般病院勤務）
- ✓ **がん種を問わず、薬物療法や緩和ケアなど治療を主導**できること。患者さんの意思決定に関われること**家族も含めたケアが提供**できること（40代、大学病院勤務）
- ✓ 術前、術後、緩和目的と幅広い領域で**治療に携われ**、他院では深く考察することなく**BSC**とされた症例でも、十分な**IC**のもとで化学療法を導入することで**症状改善、延命せしめる症例に出会**えること。がんの発症を機に、家族の絆が強まったり、壊れかけていた関係が修復されたりするのを目の当たりにすることがあること。（40代、一般病院勤務）

## 腫瘍内科医の不満

n=110

**1st** 腫瘍内科の地位の低さ・あいまいさ: 31%

**2nd** 労働環境(業務量の多さ・人手不足・薄給): 22%

**3rd** 治療成果が乏しい: 15%

- ✓ 医療界全体における地位が低く、がん診療の中心的役割を果たす診療科なのに**臓器別診療科ばかり優先**されるような背景が未だに強い。（40代、一般病院勤務）
- ✓ 紹介してくれる医師が限られており、**不十分な全身管理や治療方針決定のまま行っている診療科**に関与できない。（40代、一般病院勤務）
- ✓ **各診療科との関係、位置づけは施設や部署によって認識に大きな差**があることが多い。（50代、一般病院勤務）
- ✓ **ポジションが不安定、後継者がおらず一人部長**の状態。（60代、国公立病院勤務）
- ✓ **高齢や合併症などで標準的な治療（evidence-based）**ができないことが多かったり、大半の患者さんが緩和・終末期医療となるが、**あまりに多くの患者さんを診ると精神的に負担に**感じてしまうこと。（40代、一般病院勤務）

# がん領域において貢献している製薬会社・医療機器会社

n=110

 **中外製薬／Roche: 47%\***

 **小野薬品工業: 40%\***

 **ブリストルマイヤーズスクイブ／セルジーン: 16%\***

## 中外製薬／Roche

- ✓ 幅広く有効な抗がん薬を提供するだけでなく、多くの治験・臨床試験に資金提供を行い結果的に治療成績の向上に寄与している。日本でのパネル検査の実装にも寄与した。（40代、国公立病院勤務）
- ✓ 勤務先に関わらず、MRさんが優秀で適切な情報提供がある。NPO活動のサポートもある。（50代、一般病院勤務）
- ✓ 多くのがん種に対応、腫瘍内科とのディスカッションに慣れている。（40代、一般病院勤務）

## 小野薬品工業

- ✓ 開発戦略が地道で他にない良いものを作り上げる土壌がある。（30代、がんセンター／がん専門病院勤務）
- ✓ 免疫チェックポイント阻害剤が登場したことで、新たな化学療法の展開が始まった。（30代、大学病院勤務）

## ブリストルマイヤーズスクイブ／セルジーン

- ✓ 血液がんについては常に画期的な成果を出している。（30代、一般病院勤務）

\*割合は、1位～3位までに選択された医師割合の合計値を表す。

# APPENDIX

- 本データのご購入について
- オンコロジー領域専門グループのご紹介

# <企業ご担当者向け>データ購入について ※アカデミア等には無償で提供します。



納品物

ローデータ (excel) 、クロス集計表 (excel) 、チャート集 (excel & ppt)



費用

400,000円 (税抜)

《Note》

- 以下の対応は有償にて承ります。
  - ✓ 英訳
  - ✓ 上記の納品物以外のアウトプット作成。
  - ✓ ターゲット医師あるいは施設とのマッチング (弊社シンジケートやプライマリリサーチのデータとのマッチングも同様)
  - ✓ 別の集計軸による再集計。

上記以外のご要望も承りますので先ずはお気軽にご相談ください。



## リーディングカンパニーとしての知識と実績にもとづいた課題解決

医師・医療従事者、患者の双方を知るインテージヘルスケアが意思決定に必要な価値ある情報を提供しています。

### ◆ アドホックリサーチ

- アドホックリサーチ (医師・医療従事者・患者)

### ◆ オンコロジー領域サポート

- 専門スタッフによるオンコロジー領域の研究におけるコンサル機能、自主企画調査

### ◆ シンジケートデータ・自主企画調査

- ADM (疾患別の市場の概観を把握)
- APM (医療消費者・患者起点での実態把握)
- プロモーション活動評価
  - ◆ Impact Track (プロモーション活動実態を把握)
  - ◆ SOC (マルチチャネル戦略を検証)
  - ◆ Rep-i (MR評価改善インデックス)など

## アドホック チーム

豊富な経験による  
調査ノウハウ/コンサル  
ティング

## オンコロジー 専門グループ

オンコロジー領域の  
医療知識

「調査ノウハウ」「医療知識」  
それぞれで高い専門性を発揮し、  
貴社のプロジェクトをサポートします。

オンコロジー領域の疑問は、インテージヘルスケアへ！

オンコロジー領域における確かな専門知識で疑問に答え

**頼れるパートナーとして  
知を提供します。**



プロジェクトの  
課題をクリアに

市場の未来を見据えた視点と  
リサーチの知識をもとに  
プロジェクトの疑問点をあぶり出し、  
調査すべき課題を一緒に考案します。

効果的な  
insightsを提供

調査結果の分析はもちろん、  
貴社の戦略や  
資料に活用できる形になるまで、  
調査後もサポートします。

Researchを  
ブラッシュアップ

オンコロジー特有の治療姿勢や  
過去トレンドの知識をもとに  
最適な調査を提案します。

**オンコロジー領域の  
専門部署を設置**

### 専門 スタッフ

国内外の各学会に参加  
また、自主企画なども実施し日々のトレンドを把握

【主な参加学会】胃癌学会、乳癌学会、肺癌学会、血液学会、臨床腫瘍学会、世界肺癌学会、ASCO、ASH、ESMO など

### 最適な 提案

臨床医のほか、**KOL・病理医・がん専門看護師・がん専門薬剤師・患者**など、多様な対象に調査が可能  
調査手法も、WEB・interview・訪問・郵送など豊富な実績あり

### 豊富な 経験

オンコロジー領域の調査経験は10年以上、年間200件以上実施

頭頸部・肺・乳・食道・胃・大腸・肝胆膵・膀胱・前立腺・卵巣・悪性黒色腫・軟部肉腫・血液・原発不明・希少がん など幅広い癌種の実績あり

### オンコロジー 領域のリサーチ におけるコン サル機能

作成した戦略・施策によりどう変化し/変化しなかったのか、効果測定が必須です。予め設定したアウトプットとなるのがチェックと迅速な対応・修正などPDCAサイクルに則した最適なご提案を貴社視点でサポートします。

効果測定そして、  
その後のフォローが  
重要



製品/プロジェクトの疑問点と調査によって明らかにしたい点とその結果をどう用いるのかを明確にするため、市場調査会社の視点を含めたアドバイスを含め一緒に考案します。

必要なのは計画  
全ての始まりです



チェックしてみると  
意外な結果に...



得られた調査データをどう解釈・加工し、貴社の戦略/社内資料へ落とし込むのか、広く多い経験とインサイトをもちにお手伝いします。

そして実行  
実践しなければ



上記であぶり出した課題・目的を達成するため、最適な設計、ディスカッションガイド/質問票へ落とし込みます。

### これまでの実施例

- コメディカル／患者・caregiver に対するインサイト調査
- 新薬の上市前・後 一連調査
- 調査データ解析による Dr.セグメンテーション提案
- War game／応酬話法  
その他、  
Market understanding  
Patient journey  
Buying process  
Forecast  
など、種々テーマも対応いたします。

### まずは、ご相談ください

サービスへのお問い合わせ

### 株式会社インテージヘルスケア

[www.intage-healthcare.co.jp](http://www.intage-healthcare.co.jp)

〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台4-6

御茶ノ水ソラシティ13階

電話：03-5294-8393（会社代表）

オンコロジー領域のことなら

メディカル・ソリューション部  
オンコロジー領域専門グループ  
メール：[ant-onc@intage.com](mailto:ant-onc@intage.com)



# “オンコロジー領域”マルチクライアント調査

2020

## CAR-T細胞療法対象患者の紹介・受け入れに関する実態把握調査

- ◆ 血液内科医に対してCAR-T細胞療法の取り扱い、患者紹介・受け入れに関する実態と患者の紹介・受け入れに関する両者の問題点を把握。

＜有効サンプル数＞ 医師: 226サンプル

## がんゲノム診療に関する調査 第3回（2020年7月実施）

- ◆ 直近1年間に固形がん患者5名以上に対して抗がん剤治療を実施した臨床医におけるがんゲノム医療、遺伝子パネル検査に関する認知・実態などを把握。30種がん種、保険収載済みを含む遺伝子パネル検査12種に関して聴取

＜医師 1,259サンプルの回収＞

## 患者・一般者 がんゲノム診療に関する意識把握調査 第1回（2020年7月実施）

- ◆ がん患者あるいは一般人に対する“がんゲノム医療”の認識を把握するための調査

＜計1,682サンプルの回収（がん患者、がん患者家族、一般人）＞

## CAR-T療法の実態把握調査（2020年10-12月実施）

- ◆ 上市から一年が経過したCAR-T療法の実態を主にDLBCL、MM領域にフォーカスし、今後の新規製剤を含めた使い分けなど医師の認識/施設の状況に関してインタビュー形式で聴取

＜有効サンプル数＞ 医師: 30サンプル

## がんゲノム診療に関する調査 第4回（2020年11月実施）

- ◆ 直近1年間に固形がん患者5名以上に対して抗がん剤治療を実施した臨床医におけるがんゲノム医療、遺伝子パネル検査に関する認知・実態などを把握。30種がん種、保険収載済みを含む遺伝子パネル検査12種に関して聴取

＜医師 1,383サンプルの回収＞

# “オンコロジー領域”マルチクライアント調査

2021

## がんゲノム診療に関する調査 第5回（2021年6月実施予定）

- ◆ 直近1年間に固形がん患者5名以上に対して抗がん剤治療を実施した臨床医におけるがんゲノム医療、遺伝子パネル検査に関する認知・実態などを把握。30種がん種、保険収載済みを含む遺伝子パネル検査12種に関して聴取
- ◆ 前回調査よりliquid biopsyによるNGSに関する聴取しており、FoundationOne Liquid CDxの薬価収載が間に合えば正確な情報での実施意向を把握する。

## がんゲノム診療に関するインタビュー調査（2021年6月実施予定）

- ◆ これまでインターネット調査で把握してきたがんゲノム医療の実態について、定性的な深掘りを計14名の臨床医、病理医から両面で把握をする。

## Healthier Decisions

我々は情報に命を与え、医療を享受する人、医療を提供する人、  
健康を願うすべての人々が納得の選択をするための力となります

 **intage** 株式会社インテージヘルスケア

### お問い合わせ・ご連絡先

株式会社インテージヘルスケア  
部署名 マーケティング・インサイト事業部 メディカル・ソリューション部  
          オンコロジー領域専門グループ  
氏名 森田 十徳、安達 未羽

[本社] 〒101-0062 東京都千代田区神田駿河台4-6 御茶ノ水ソラシティ13階  
TEL: 03-5294-8393  
Email: [ant-onc@intage.com](mailto:ant-onc@intage.com)  
Web site: <https://www.intage-healthcare.co.jp/service/research/rx/oncology/>