

[らいぶらりい]



ビッグ・ファーマー 製薬会社の真実

著者 マーシャ・エンジェル

監訳者 栗原千絵子 齊尾武郎

篠原出版新社 東京, 2005年



怖くて飲めない!

— 薬を売るために病気はつくられる

著者 レイ・モイニハン

アラン・カッセルズ

訳者 古川奈々子

ヴィレッジブックス, 東京, 2006年

世界的な大不況が言われる中、あまり株価に影響を受けていないのが製薬業界である。現在製薬業界の影響力は、医学界のみならず医薬品監視機関にまで及んでいる。少し前になるが、製薬業界の実態とその影響力について批評した本が2冊出されている。

『ビッグ・ファーマー 製薬会社の真実』の著者マーシャ・エンジェル Marcia Angell は、解説によると“New England Journal of Medicine”の編集長を勤め、内科医兼病理医である一方医療政策・医療倫理の専門家でもある。ビッグ・ファーマとは、米国で大きなシェアをもつ世界的巨大製薬会社10社（米国のファイザー、メルク、ジョンソン・エンド・ジョンソン、プリストル・マイヤーズ、ワイス、英国のグラクソ・スミスクライン、アストラ・ゼネカ、スイスのノバルティス、ロシュ、フランスのアベンティス）を指す。

本書では主に2001年の資料が引用されているが、米国で医薬品購入に費される金額は年間2,000億ドルに達している。但しこれには医療機関で使用された薬剤費は含まれていない。雑誌『フォーチュン』が挙げるトップ企業500社のうち、製薬会社10社の利益合計（359億ドル）は、残り490社の利益合計（339億ドル）を上回っている。製薬会社は米国で最も収益性が高い（17%）業種である。その高い収益性を維持するために、製薬会社はどのような手段を講じているか、その影響力をどのように駆使しているかが本書の主題である。

ビッグ・ファーマの新薬の開発力は低下している一方で、2001年に新発売された薬一剤あたりの研究開発費は、8億2千万ドルと報告されているが、その明細に関しては公表されていない。米国では医師の生涯教育プログラムの費用、さらには米国医薬品食品局（FDA）の予算の一部も製薬会社に依存しているということである。筆者はこれからの製薬会社のあり方についての提言も載せている。

『怖くて飲めない! 薬を売るために病気はつくられる』の原題は、“Selling Sickness”である。プロローグの標題は「病気という“商品”の売り込み方」とある。かつて世界有数の製薬会社の最高経営責任者であった故へ

ンリー・ガズデンの夢は、チューインガムを売るように、健康な人々に薬を売ることだった。それから30年の月日が流れ、ガズデンの夢は実現した。世界的な巨大製薬会社の販売促進戦略では、健康な人々がターゲットに据えられている。

その販売戦略とは次のようなものである。(1) 健康な人を病人に仕立てる (2) 新しい病気を創りだす (3) 患者の数を操作する (4) 病気に対する恐怖心につけこむ (5) 莫大な富を生む製薬会社のマーケティング戦略。各章毎に疾患・症候が一つずつ宛てられている。(1) 高コレステロール血症 (2) うつ病 (3) 更年期障害 (4) 注意欠陥多動性障害 (5) 高血圧 (6) 月経前不機嫌性障害 (7) 社会不安障害 (8) 骨粗鬆症 (9) 過敏性腸症候群 (10) 女性性機能障害。それぞれに対してとられた販売戦略が解説されている。

ソート・リーダー、アストロターフィング、病気を宣伝するプロ、高血圧マフィアといった用語が飛びかい、比較試験・ガイドライン操作の問題点も解説されている。本書でも、米国では医師・患者団体・専門家集団のみならず、FDAも製薬会社から資金援助を受けていることが指摘されている。

「訳者あとがき」によると、日本でもNHKや民放などで、不十分な解説のままで社会不安障害・注意欠陥多動性障害のニュース・特集番組が流されていたという。「マスコミによる影響は、確実に日本にも忍び込んでいるようだ」と結んでいる。

医師は診療における当事者であると同時に、公正なレフェリーでなくてはならない。ガイドラインの内容にも疑問を持つべきである。医学は疑問を持つことによって進歩してきたのであるから。診療の合間に一読するに、価する本と思われる。

(循環病態医科学 石出猛史)

[千葉医学 85: 217 ~ 218, 2009]