



営業



多様化する医療ニーズに
応じた情報提供を目指して、
デジタルチャネルとMR活動の
さらなる連携強化を進めていきます。

取締役 営業担当

岩田 和行

日本新薬は、肺高血圧症領域・小児神経領域・血液領域に特に注力し、医療関係者と信頼関係を築いてきました。

2024年には、高リスク急性骨髄性白血病治療剤「ビキセオス」、マントル細胞リンパ腫治療剤「ジャイパーカ」を発売し、てんかん発作治療剤「フィンテブラ」に新効能が追加されました。いずれも発売・効能追加直後から、想定を超える数の患者さんにお役立ていただきました。新規治療薬を待ち望まれていた患者さんや医療関係者の多さを実感し、新薬とその情報を届ける使命感を新たにしました。第七次中期経営計画においては、国内でデュシェンヌ型筋ジストロフィー治療剤・血液がん領域を中心に年平均2品目以上の新製品発売・効能追加を通じて医療ニーズに貢献することを掲げており、価値ある製品を早期に患者さんに届ける責任がますます大きくなっています。医師や患者さんにとって価値の高い情報を提供し、医療関係者から信頼される企業を目指していきます。

第七次中期経営計画達成に向けた課題は、さらなるデータ活用と人材育成です。多様化する医療ニーズに応

えるため、デジタルチャネルとMR活動を連携させた情報提供を実施すべく、体制整備とデータ活用を進めてきました。その結果、疾患・製品情報を集約した医療関係者向けのWebサイトは、外部調査において注力領域の医師から一定の支持を集めました。一方、CRM*を活用した顧客関連情報の一元的情報集約は進んでいるものの、集約データの活用は途上段階です。顧客ごとに個別化した情報提供を目指し、情報提供活動全般のデータ連携・可視化の強化を進めています。社内外のさまざまな情報を解析し、顧客のニーズをタイムリーに把握することで、最適なタイミングで必要な情報を提供していきます。

デジタル化は進展していますが、MRによる対面での情報提供は医療関係者との信頼関係構築に不可欠なエンゲージメントチャネルとして、依然、重要な役割を担っています。医師のニーズに応じてチャネルと情報をコーディネートし、人だからこそ可能なきめ細やかな活動を進めるため、MRの研鑽を促しています。また、管轄エリア戦略を立案し、MRを指導育成する営業管理職に対しても、体系的な研修プログラムを実施し、強い営業組織の構築に努めています。

* Customer Relationship Management: 顧客情報を管理・分析し、顧客と良好な関係を構築・維持するためのシステム

「より迅速でより効率的かつより広範な製品の市場浸透」を第七次中期経営計画のメインテーマとして、当社の特長ある製品を一刻も早く、一人でも多くの患者さんにお届けすることをミッションに活動しています。

医療現場や市場環境は刻々と変化していますが、ペイシェント・セントリシティを実現するために、医療現場のニーズに沿った適正使用のための情報提供、安全性情報の収集に努めています。

顧客ニーズに素早くアクセスする組織体制

医療関係者にとって欠かせないパートナーとなることを目指し、約430名のMRが適正使用情報・安全性情報の伝達・収集活動を行っています。

二次医療圏をベースとしたチーム制を導入し、担当領域を区分しない複数のゼネラリストMRが同一エリアを担当しています。また、新製品上市などポートフォリオの入れ替えに伴い、注力領域に活動リソースを集中し、同一施設への担当MRを増員しました。複数のMRが重要顧客施設の医師・薬剤師・技師・看護師らを丁寧にカバーし、密な情報交換を行うことで、スペシャリティ疾患に関する緊急な情報ニーズ

にも迅速かつ柔軟に対応できる体制を構築しています。

さらに、全国約60名のプロダクトマーケターが、地域ごとの医療ニーズに合わせて活動しています。それぞれの専門性を生かし、疾患や製品の啓発・浸透に貢献するため、支店長や営業所長とともに疾患や製品に関する啓発活動や適正使用のための情報提供・収集に取り組んでいます。MRのサポートに加え、必要に応じてエリアを超えた医師間の連携の架け橋となり、治療法の普及拡大および製品価値の最大化に尽力しています。

価値の高い対話を生み出すMR教育

新型コロナウイルス感染症の流行以降、医療関係者の情報収集方法はオンラインとオフラインの両方を含む多様なものへと変化しました。医師の働き方改革により、MRとの面会機会が減少する可能性はあるものの、生命・健康に関連する医薬品の選択においてMRとの面談や対話はいまだ重要な役割を担っています。そのため、限られた面談時間を最大限に活用し、高い価値を提供することがMRには求められています。

医師の信頼を得るため、当社ではさまざまな研修プログラムを実施しています。CRMを活用したインサイト分析などのデジタル教育に加え、生成AIを用いた実践的なロールプレイング、人であるからこそそのニーズ把握力・提案力を培うア

ウトットトレーニング、専門性の高い知識と対話スキルを試す社内認定試験など、多様・個別化する医療ニーズに寄り添える人材育成に注力しています。

