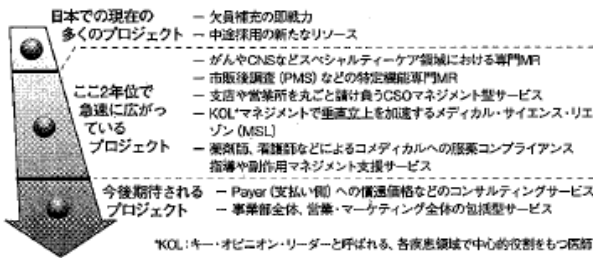


# 製薬業界をサポート 医薬品営業業務受託 (CSO)

**CSO活用動向**  
量的拡大に加えて、多様なサービスが進展しつつある



\*KOL: キー・オピニオン・リーダーと呼ばれる、各疾患領域で中心的役割をもつ医師  
出典: クインティルズ・トランスナショナル・ジャパン 資料

## 貴重な成長業界に

製薬業界では、製品やその情報は一般の営業マンにあたる医療情報担当者(MR)によって病院などの医療機関に提供される。これまで、製薬企業が抱えるMRが営業・マーケティングを行っていた。受託するのは医薬品営業業務受託(CSO)機関だ。CSO機関に所属するコントラクトMR(契約MR)を派遣して活動を支える。

CSO発祥の英国をはじめとする欧米諸国では、CSOは製薬企業の戦略オプションとしてなってきた。量的な成長を遂げている。クライアントとなる製薬企業のCSOの活用率は10%超が当たり前で、英国は25%に至る。一方、日本はCSO機関ができて14年、2010年は約5%とまだ少ない。とはいえ、15年にはほぼ欧米並みの8-10%となる見通しで、契約MRの数は現状の倍の5000人になると予測されている。CSOは従来の日本においては貴重

な成長業界といえる。CSO機関は従来のMR補充や新卒上りの即戦力、中途採用の人的リソースといった、量的な人材として活用されてきたが、特定の領域や機能に特化して補強した専任部隊や看護師への販売指導や副作用マニエスタムサービス、各疾患領域で中心的役割を持つオピニオンリーダー医師への医学的・薬学的見地から情報活動を支援するメディアルサイエンスリエン、といったサービスが要求されるようになっており、市場の拡大が

## 各社動向

契約MR数1600人、環境下でも能力をフルに発揮するのは、すぐに溶け込むコミュニケーションスキルが求められる。多くの研修を開くのは、ボランティヤ活動など、あらゆる機会を提供し、契約MRの人間力を高めることに取り組む。女性MRの交流会の開催や、時間割や地域を限定した人材の登録制を実施し、子育てなどで労働が制限される女性やベテランの能力を生かし、差別化を図っている。

「がん」は製薬業界の最大の市場で、欧米でのグループの経験を生かし、日本でも起るような課題を想定しつつ、先回りのノウハウを駆使して得た情報ツールを駆使し、日々のMRの業務を支援・分析する。これにより、効率的な人材育成を目指す。契約MRの派遣以外に、MRの業務を代行し、M/Rの業務を支援・分析する。また、独自のコーチングやスキルアップ、個人ごとの分析といったツールを開発して取り、高い人材育成ができるという。自社の人材育成でも、他業種から採用した営業マンに専門知識を手渡す。効果よくスキルアップする仕組みを目指している。

09年に日本法人を設立した後のインヴェンティブ・ヘルス・ジャパンはすでに450人の契約MRが所属する。同社の売りはグループが、米国ではCSOナンバー1の実績を持ち、40カ国に事業を展開。CSOはもとより、医薬品開発業務受託機関(CRO)、コンサルティング、広告やPRといった営業・マーケティング業務を一貫して受託できる総合力が武器となる。44の事業会社を傘下に向け、ワンストップでサービスを提供。ダン・フェルドマン社長は、日本でも米国と同様に総合的な受託ができるよう、1年以内に事業部の拡大を進めている。また、フェルドマン社長は日本のCSOで唯一、外国人のトップであること、日本での活動が長く、語学も得意なことを強みに、外資系、日系企業双方から受託を増やしたいとしている。

これ以上の席、探してもありません。

発見した分子から、開発する、誕生させる、検証する、名付ける、伝える、拡げる、生かす。医薬品の一生に及ぶ各フェーズに必要なサービスを、ワンストップで提供するグローバル・サービス・プロバイダー。世界トップ・クラスの実績を誇る Inventiv が、貴社に、成功への最善策を準備しました。

TRANSFORMING PROMISING IDEAS INTO COMMERCIAL REALITY™  
あなたのアイデアを、ビジネスに進化させる。

インヴェンティブ・ヘルス・ジャパン  
www.inventivjapan.co.jp