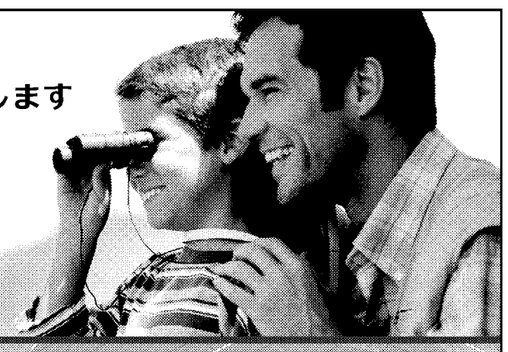
医薬品分野での新たな価値創出に貢献し 人々の健康と幸せを支える企業グループを目指します



シミックは、日本で初めてCRO(医薬品開発支援)事業を開始し、
リーディングカンパニーとしてお客様の様々なニーズに対応してきました。
今では、医薬品の開発支援を中心に製造から販売まで、
主に製薬企業を支援するサービスを提供しています。
その幅広い経験とCROのパイオニアとして長年蓄積したナレッジをベースに、
独自のビジネスモデルPVC(Pharmaceutical Value Creator)の構築を進め、
医薬品事業における付加価値の創生に取り組んでいます。

シミックグループ 主な業務内容

CRO（医薬品開発支援）
- モニタリング
- データマネジメント
- 統計解析
- メディカルライティング
- ファーマコヴィジランス
- 品質管理業務（QC）
- eClinical Trials 関連サービス
- アジア（その他）における国際共同臨床試験
- 薬事戦略コンサルティング
- 承認申請のための資料作成支援
- ヘルスケア事業コンサルティング
- 医療機器開発支援
- 安全性薬理試験
- 薬効薬理試験
- 毒性試験
- PK/TK 試験
- IPD（知的財産開発）
- 監査業務（QA）

その他、医薬品関連サービスを提供しています。

CMO（医薬品製造支援）
- 医薬品・治験薬製造
- 製剤化検討受託
- 海外進出、国内導入コンサルティング
- 安定性試験
- 薬物動態試験

CSO（医薬品営業支援）
- コントラクトMR
- PMS 派遣・業務受託
- 営業受託
- 医家向け広告サービス

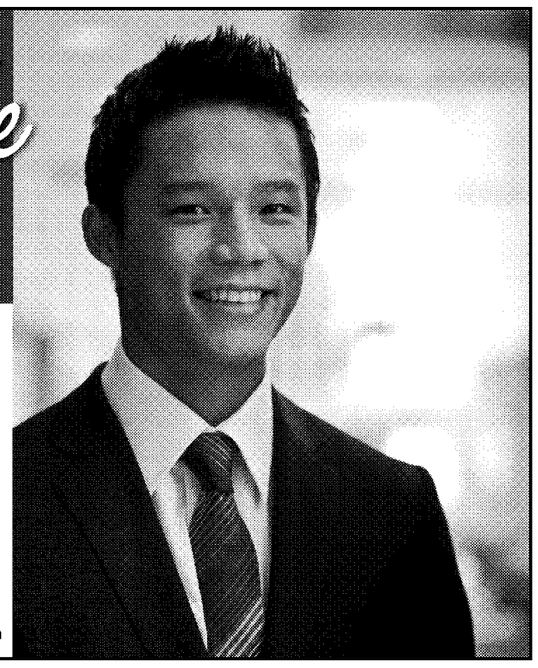
ヘルスケア
- SMO（CRC、治験事務局支援）
- 被験者募集
- 症例登録
- ヘルスケア情報サービス
- 人材紹介・派遣

Japan

CMIC 20 YEARS
Pharmaceutical Value Creator

株式会社シミックエムピーエスエス（CSO）
住所　：東京都品川区西五反田7-7-7　SGスクエア
TEL　：03-5745-6622（代表）FAX：03-5745-6625
e-mail：cmic-cso@cmic.co.jp

For Your Smile



アプシェは、製薬企業様の戦略実行のパートナーとして、
業績拡大につながるCSOサービスを提供しております。

アプシェはコールの“数”だけでなく“質”にもこだわる日本で唯一の特徴あるCSOでありたいと思っています。コントラクトMRのご提案の他、MRのディテーリング力向上のための研修プログラムやMR採用の効率化等、あらゆる角度から製薬企業の皆さまのお役にたてるようさまざまな事業を展開。「すべては患者のために」を使命とし、我々と関わるすべての人々が笑顔になることを私たちの喜びとして医療の貢献に邁進したいと考えています。

UPSHE
http://www.upshe.com/
アプシェ株式会社
〒162-0825　東京都新宿区神楽坂2-17　中央ビル2F
ご依頼・お問い合わせは　TEL: 03-3513-8611　E-mail: bd@upshe.com

製薬業界をサポート
医薬品営業業務受託（CSO）

製薬産業では、製品やその情報は一般の営業マンにあたる医薬情報担当者（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うのが当たり前だった。だが、製薬業界の環境が大きく変化する中、業務を外注する動きが出てきている。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援する。

貴重な成長業界に

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くてはならないものになっている。クライアントとなる製薬産業の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年で、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はいまの日本にとっては貴重な成長業界といえる。

CSO機関は従来、欠員補充や新薬上市時の即戦力、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いた。だが、特定の領域や機能に特化して精通した専任部隊や看護師への服薬指導や副作用マネジメントサービス、各疾患領域で中心的な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実施するメディカルサイエンスリエゾン、といったサービスが要求されるようになっており、市場の拡大だけでなく高付加価値のサービスが必要とされている。

こうした変化の中、11年6月に初めての業界団体となる日本CSO協会が設立された。会員企業は9社で、会長にはクインタイルズ・トランスナショナル・ジャパンの清水昇社長が就任した。CSO業界全体がレベルアップし、製薬産業のパートナーとして医薬品のマーケティング・販売を通じて信頼を勝ち取ろうというのが趣旨だ。業界の地位、知名度を高めて優秀な人材を安定的に確保・供給したいという思惑もある。15年の契約MR倍増に向け、業界を挙げて信頼性の高い事業の仕組みづくりを進める。

各社動向

契約MR数1600人強と業界トップシェアのクインタイルズ・トランスナショナル・ジャパンの業績は2ケタ成長が続いている。清水昇社長は「教育には多額の投資を続ける。特に領域専門MR育成のためのがんや中枢神経系（CNS）の研修プログラムを充実させている。また、MR個々のキャリアをデータベース化し育成計画を作り、大学・基幹病院経験などを計画的に積ませるようにしている」という。

同社はCSO先進市場における欧米でのグループの経験を生かし、日本でも起こりうる課題を想定しつつ、先回り的なサービスを提供する。今後は医薬業界の営業のリーダー人材の育成支援、海外進出の際のコンサルティングなどのサービスも強化したいという。

シミックエムピーエスエスは4年で契約MRの数を飛躍的に増やした。佐野極社長は同社の特徴について「人間力を高める教育や女性・ベテランの活用」と説明。どんな環境下でも能力をフルに発揮するには、すぐに溶け込めてコミュニケーションも齟齬なくできる人間であることが重要だ。

多くの研修を開くほか、ボランティア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つなげる。女性MRの交流会の開催や、時間帯や地域を限定した人材の登録制を実施。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て、差別化したいという。

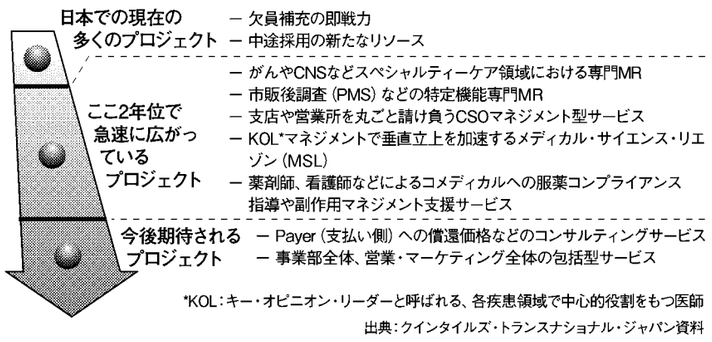
「がんばる社員に温かい企業」（昌原清植社長）を唱えるアプシェ。ITホールディングスグループとして得意な情報通信ツールを駆使し、日々のMRの業務を蓄積・分析することにより、効率的な人材育成を目指す。契約MRの派遣以外に製薬企業のMR採用代行、MR・管理職の教育研修業務の受託も行っている。

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構築しており、質の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与えつつ、効率よくスキルアップする仕組みに自信を持っている。

09年に日本法人を設立した後発のインヴェンティヴ・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力。米国ではCSOでナンバー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、さらにブランディング、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持ち、ワンストップでサービスを担う。

ダン・フェルドマン社長は今後、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、フェルドマン社長が日本の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達者なことを強みに、外資系、日系企業双方から受託を増やしたいともしている。

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：クインタイルズ・トランスナショナル・ジャパン資料

契約MRの質向上が必須

日本CSO協会会長
清水　昇氏
インタビュー

―6月1日に日本CSO協会が発足しました。設立の目的は。

「CSO業界全体で、10年度の契約MRの数は2500人を超え、15年までに欧米並みのアウトソーシング率8―10%、すなわち5000人規模まで拡大することが見込まれている。今後の発展にはCSOの企業そのものや契約MRの質の向上が必須だ。例えば、先の震災時には、緊急時事業存続計画（BCP）を策定していた企業はいち早く対策を講じることができている。委託している製薬企業からみて、しっかりした体制がないとパートナーとしての信頼が持てない。各社がノウハウを持ち寄り、コンプライアンスなどを業界全体で強化しようというのが大きな目的だ」

―当面の活動は。

「人事・教育、法務・ガイドライン、広報・マーケティングと三つの運営委員会を設け、2年ほどかけて取り組むべき具体的な活動内容を定めている。すでにBCPは標準モデルの策定が終わり、コンプライアンスについても、日本製薬工業協会にも指導をいただきながらガイドライン化を目指していく。それらをもとに、未策定の会員企業がその企業に適した内容にし、運用する。CSO活用状況や契約MRの数など業界動向を客観的に把握できるよう統計データの収集・分析にも着手し、年明けには完成予定だ。ロゴマークやホームページも作った。これから本格的に対外的な情報発信を行っていく」

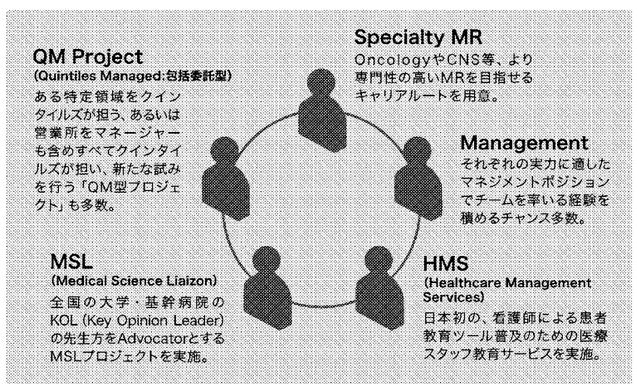
―日本でCSOが始まって14年です。いろいろと変化がありましたか。

「かつては製薬企業のMRが足りない場合の欠員補充として契約MRを活用するビジネス形態が多かった。だが、コスト意識がより厳しくなり、固定費を流動化するという考え方が定着してきた。がんやCNSなど新領域への参入も増えている。その中で、新領域での営業を始めるとか、新薬を垂直立ち上げ的に当初からしっかり売りたいなどのニーズが広がっており、CSOにはニーズの受け皿づくりが求められている。そのため、採用も含めて、優れた人材をいかに育成し、質の良いサービスを提供していくかという仕組みがCSO業界全体で必要となっている」

QUINTILES
Navigating the new health

CSO業界をリードする クインタイルズだからできること。

クインタイルズは約60カ国20,000人以上の社員を有する、医薬品に関連する総合的なサービスを提供しているグローバル企業です。営業・マーケティング業務を担うコマーシャル・ソリューションズは、幅広いキャリアルート、先駆的なプロジェクトなど世界のCSO業界をリードするクインタイルズだからこそできる様々なフィールドを展開しています。その一端を5つのKeyWordからご紹介します。



日本国内でもすでに1500名を超えるクインタイルズのMRが活躍しています。MR経験者の方も、未経験者の方も歓迎。あなたも仲間になりませんか。クインタイルズ採用サイト内「エントリーページ」から、ご応募ください。

リクナビNEXT（http://rikunabi-next.yahoo.co.jp/）にも弊社原稿を掲載中です。
キーワード「クインタイルズ」で検索下さい。
http://mr.quintiles-career.com/

クインタイルズ・トランスナショナル・ジャパン株式会社
〒104-0054　東京都中央区勝どき3-12-1　フォアフロントタワー