

2020年12月10日

満足度調査結果から見たCSO活用の可能性 96%の医師が「コントラクトMRからの情報提供に抵抗なし」

シミック・アッシュフィールド株式会社（所在地：東京都港区）は、医師454名を対象にCSO（医薬品営業支援事業※1）のMRが行う情報提供サービスに関する満足度調査を本年9月に実施しました。調査の結果、96%の医師が「CSOのMRによる情報提供活動に抵抗がない」と回答、多くの医師がコントラクトMRによる情報提供形態を受容していた実態が明らかとなりました。

製薬企業を取り巻く環境が変化するなか、総MR数が2年連続で減少しているのに対し、コントラクトMR数は増加し、その割合は約7% ※2と過去最高となっています。MR数の適正化やMR活動のあり方の議論が新型コロナウイルスによる新たな環境下で加速する中で、CSO活用の可能性が期待されています。

※2 出典：MR認定センター「2020年版MR白書」

【調査サマリー】

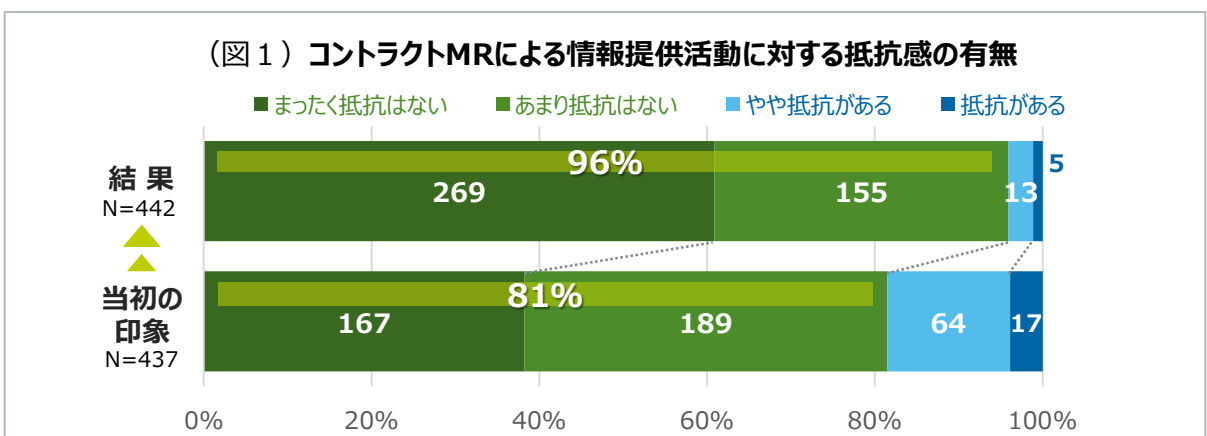
2020年8月～9月に主にクリニックなどの医療施設（GP）の医師454名を対象にシンジケート・セールス・フォース※3形態で活動するMRによるアンケート調査を実施

- ◆ 96%の医師が「非製薬会社のMRによる情報提供に抵抗がない」と回答
- ◆ 委託した製薬企業に対する印象にネガティブな変化は僅か。44% にイメージアップ効果
- ◆ コントラクトMRからの情報品質や自社製品の情報提供ではないことの公平性を医師が評価

※3複数の製薬企業から委託を受け、CSOの単一プロジェクトとして自社MRによって複数製品に関する情報提供と副作用情報収集等を行う当社独自のサービスモデル

■コントラクトMRによる情報提供に対する反応

シンジケート・セールス・フォースでは、委託元の製薬企業ではなく、当社のMRとして活動を行うにもかかわらず、活動開始時より81%の医師が訪問活動を抵抗なく受け入れていたことが分かりました。一方、当初「製薬企業のMRではないこと等を理由に訪問に抵抗を感じていた」と回答した約80名の医師のうち、78%が「抵抗を感じなくなった」と答えただけでなく、コントラクトMRの多くが複数の疾患領域経験がある等の理由から、最終的には全体で96%の医師から「（コントラクトMRによる情報提供に）抵抗はない」との回答を得ました（図1）。

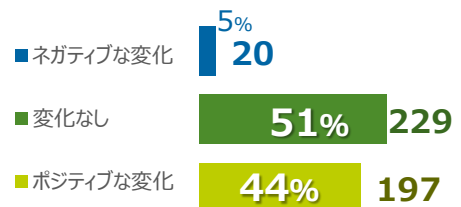


■ 委託メーカーに対する印象の変化

また、自社製品の情報提供をCSOに委託することに対する製薬企業に対するイメージについては、44%の医師が「委託元である製薬企業に対する印象が向上した」と回答しました。

これは、製薬企業MRが未訪問の施設を対象としていたことに加え、情報提供形態への高評価回答との相関がみられたことから、コントラクトMRによる医師との対面での新たな情報提供形態の取り組みが評価された可能性があります。

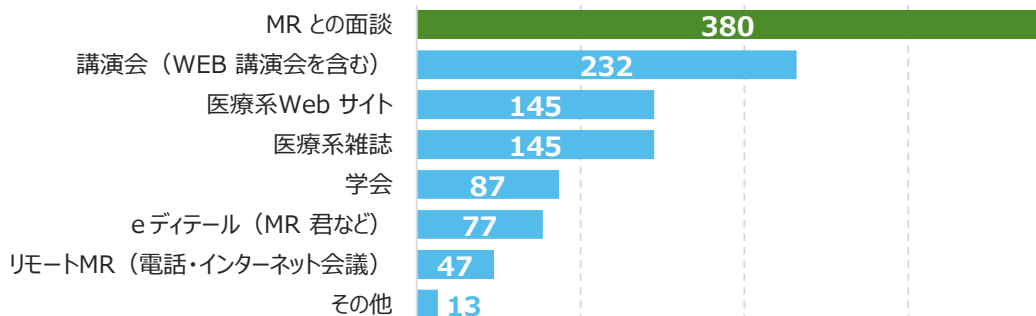
(図2) 委託メーカーに対する印象の変化 (N=446)



■ MRによる情報提供への評価

本調査にご協力いただいたGP施設（主に一般内科）では、広範囲な疾患の診療を行っています。こうした医師にとって、MRは以前から重要な情報入手の担い手となっていました。本調査結果においても、医薬品適正使用のための情報入手の手段として「MRとの面談」を選んだ医師が34%（有効回答中89%の医師が選択）と、重視されていることが示されました（図3）。

(図3) 医療用医薬品の適正使用情報の入手に関し、積極的に活用している手段 (N=425)



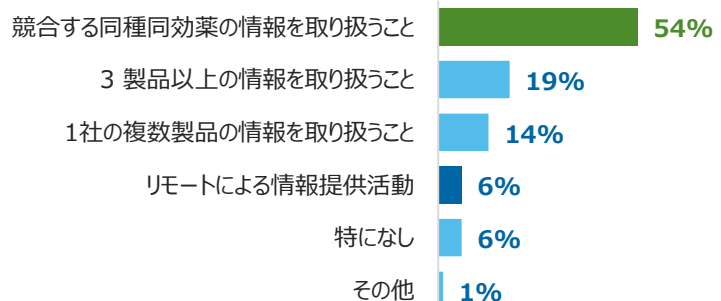
※複数選択であるため、合計値は調査対象医師数と一致しません

■ 情報提供形態への期待

さらに、コントラクトMRからの情報提供活動について期待することとしては、コロナ禍での調査にもかかわらずリモートによる情報提供への要望は6%にとどまりました（図4）。

一方で、「競合する同種同効薬の情報を取り扱うことを期待する」回答が54%となり、製品の特性を比較したい医師のニーズを反映したものと考えられます。

(図4) シンジケート・セールス・フォースモデルでのコントラクトMRによる情報提供に期待すること (N=413)



■ コントラクトMR活用の可能性

今回の結果からコントラクトMRがGP施設の医師のニーズに応える可能性が示唆されます。生活様式の変容や地域包括ケア等、製薬企業と医療従事者間の情報コミュニケーションのあり方が大きく変化していく環境にあって、コントラクトMRおよびCSOサービスの活用はより拡大するものと考えられます。

コントラクトMRは、プライマリからスペシャリティまで多様な疾患領域を担当してきたMRや、同一の領域で多様な製品の担当を重ねてきたMRなど多様な経験を有しており、今後、コントラクトMRの特性を有効活用したCSOの情報提供モデルの開発と製薬企業での営業戦略の展開が期待されます。シミック・アッシュフィールドは、今後も事業を通じてより良い医療の実現に貢献するとともに、CSO企業のあるべき姿をリードし、コントラクトMRの認知向上に向け、自社人材の育成とサービスの開発に取り組んでまいります。

《参考資料》

■ アンケート調査概要

調査期間：2020年8月24日～9月25日

調査対象：シンジケート・セールス・フォースプロジェクトのターゲット施設の医師454名

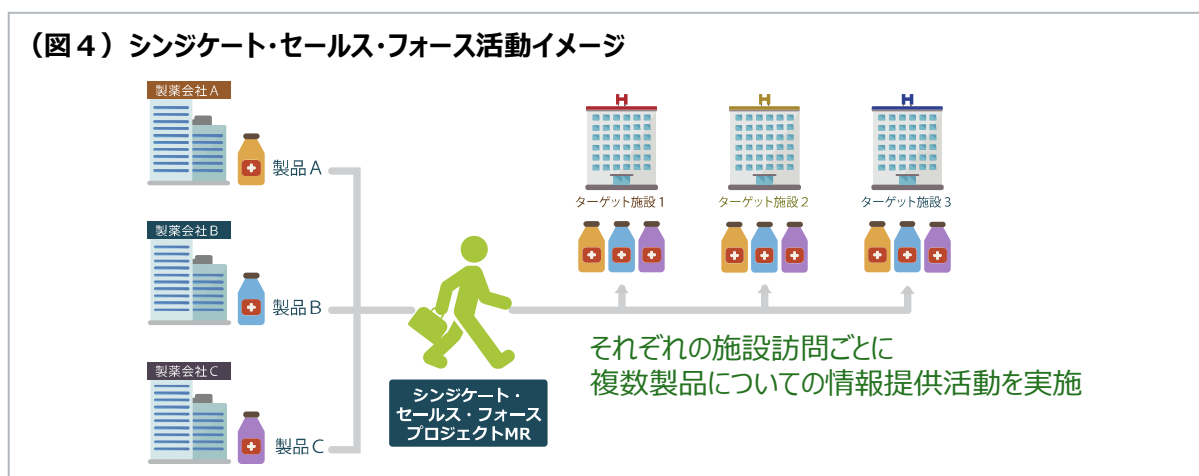
調査方法：アンケート用紙に記載・回収

■ 注釈

※1 **CSO企業**：Contract Sales Organization 医薬品営業支援事業。自社社員のMR等の人材を契約に基づき製薬企業に派遣、もしくは製薬企業等から委託を受けて医療関係者に対する情報伝達の受託業務等を行う。国内では約15社（うち日本CSO協会加盟社は5社）が同様の事業を行っている。

※2 **出典**：「2020年版MR白書」公益財団MR認定センター

※3 **シンジケート・セールス・フォース**：2社以上の製薬企業から複数の製品の情報提供活動等の業務委託を受け、CSOによる営業戦略と指揮のもとコントラクトMRによる活動を行う。情報提供の割合や内容については事前の協議にて決定する。当社の親会社の一つであるAshfield社が欧米で展開するモデルを日本市場向けにローカライズし、2016年に半年間のパイロット運用を実施。国内では当社のみが運営実績を持つ。今回の本格運用では、2018年から2年半にわたり、関東及び全国主要都市を活用エリアとして、約30名のMRが活動を展開した。



■ シミック・アッシュフィールド株式会社について

所在地 東京都港区芝浦1-1-1

代表取締役 松原 久雄 / マルティン・ミゲル

社長執行役員 木崎 弘

シミック・アッシュフィールド株式会社は、国内CROのリーディングカンパニーであるシミックグループと欧州最大のCSO企業であるAshfield社（本社：英国）を有するUDGヘルスケアグループの合併会社として2014年に設立しました。ヘルスケア企業と医療従事者・患者さん間の、医療や医薬に関する情報コミュニケーション支援のマルチチャネルソリューションを提供しています。

詳しくは、<https://www.cmic-ashfield.com/>をご覧ください。

■ 本件に関するお問い合わせ先

シミック・アッシュフィールド株式会社

〒105-0023 東京都港区芝浦1-1-1 浜松町ビルディング

MP:090-6187-3262 TEL:03-6779-8141 FAX:03-6683-7848

E-mail: info-cmicashfield@cmic.co.jp 担当:小田