



よりよい治療のための ソリューションを提供する

市販後の
安全性情報件数
136,151件

顧客からの
問い合わせ件数
57,488件^{*1}

医療従事者
からの満足度評価
(100床以上)
3位^{*2}

中外製薬は、医療従事者にソリューションを提供していくことこそ、患者さんや治療に貢献できるものと考えています。地域特性や患者さんのニーズに応じた治療選択肢や副作用マネジメントの提案、各種情報提供と、それを支える世界各国からの膨大な安全性情報の収集・評価など、医薬品の適正使用に資する取り組みを推進し、年間約6万件の医療従事者をはじめとした顧客からの問い合わせに対して、最新の科学に基づいた適正な情報を提供しています。こうした取り組みの結果、医療従事者からの満足度評価は3位と高水準を維持しています。

強み

- アンメットメディカルニーズを充足する製品力
- 安全性マネジメントの徹底
- 医療提供活動への支援
- パイオニアとしての個別化医療の知見

課題

- 国内での大幅な薬剤費抑制政策（薬価制度の見直し）
- 安全性、品質保証、マーケティングにおける規制強化
- 医療従事者からの情報ニーズの専門化・高度化

疾患領域全体にかかわる、 ソリューション提供が使命

アンメットメディカルニーズに対応していくには、単に医薬品の提供にとどまらず、適正に使用していただくため、製品に関するメディカル情報や充実した安全性情報を医療従事者に提供していくことが不可欠となります。さらに、がんや骨・関節など、複数の領域でトップクラスのポジションを有する中外製薬には、患者さんの罹患から受診、検査・診断、処方、治療継続に至るまで、疾患領域全体の課題解決にあたる責務があると考えています。例えば、ご自身の病気に気づいていない潜在的な患者さんに受診していただくことをはじめ、医療従事者に的確な検査や、治療継続のための副作用マネジメントを推進していただくことなども中外製薬の果たすべき役割に含まれます。

その実践に向けて、中外製薬では、罹患率・受診率・診断率・検査機器の設置状況・各医薬品の販売状況、治療継続率など、さまざまなリアルワールドデータに基づく情報をデータベース化し、地域ごとに患者さんの流れや各医療機関の連携状況を可視化しています。こうした「ペイシェント・ジャーニー」のつなぎ目における課題を解決していくことが、中外製薬の提供するソリューションとなります。

国内ではソリューション提供体制を 改革

国内においては、2018年4月から予定されている医療制度改革により、医療提供体制は各都道府県が主導することとなり、患者さんの流れや医療機関の機能分化も地域ごとで多様化の進展が予想されます。スペシャリティ領域の疾患についても、従来のように高度医療機関を中心とするのではなく、基幹病院やかかりつけ医と連携した医療提供が不可欠となります。

このような環境変化を踏まえ、2017年4月、中外製薬では業界に先駆け、ソリューション提供を担う営業・メディカル・安全性の3本部の新たな連携体制を構築し、それぞれの本部の責任・専門性に応じた協業・分業による、高度で多様なソリューション提供を目指した取り組みを進めています。

エリア単位のソリューション提供と、 異業種連携を含めた価値発揮

各エリアのソリューション提供としては、一人ひとりの患者さんに合わせた治療選択肢と副作用マネジメントの提案に注力する「コンサルティング機能」

*1 メディカルインフォメーション部への問い合わせ件数（電話、メール、FAXを含む）

*2 当社定義による医師のみを対象とした企業総合評価に関する調査結果に基づく

と、各エリアでの医療従事者間、医療機関間の橋渡しを担う「リエゾン(架け橋)機能」を発揮することが基本的な活動になります。今回の体制改革では、これまで以上にエリア単位で細分化した支店体制のもと、これらの機能をエリアごとに最適化する活動を加速。さらに、「オンコロジー」と「プライマリー」という疾患領域で分けていたユニット制を廃止し、全領域をカバーし基幹病院などにも対応できる「ゼネラルMR」と、がん・自己免疫疾患などスペシャリティ領域を担当する「専門MR」を配置しています。

こうした中、2018年は3つの大型新製品の上市が予定され、専門性を高めるためにMR育成の再強化を図ります。エリア単位のリエゾン機能については、2013年から各MRが担当エリアの活動を発表するリエゾン大会を実施し、活動の高度化と知見共有につながっています。

加えて、2017年からは新たな取り組みも進めています。大手化粧品メーカーや大手生命保険会社と協働し、それぞれ骨・関節領域やがん領域の疾患啓発活動を推進するほか、地方自治体や公共団体など、さまざまな異業種連携による新たな価値提供に取り組んでいます。

サイエンスに裏づけられた製品価値を届ける

メディカルアフェアーズ分野では、臨床における有効性・安全性に関するエビデンスの創出・発信・浸透や非臨床研究(基礎研究)による医薬品の作用機序解明を果たすべく、徹底した透明性のもと、医療機関・医療従事者と連携し、契約に基づく市販後臨床研究、非臨床研究などを実施・支援しています。今回新設したメディカルリエゾン推進室においては、エリア単位でのソリューション提供を推進しています。加えて、2016年に営業本部から機能移管され設立されたメディカルインフォメーション部では、顧客からの問い合わせに対し、ロシュおよび中外製薬の海外子会社と連携することにより、最新の科学に基づいた適正な情報をグローバルレベルで一貫性のある「グローバル ワンボイス」として提供しています。

業界を先導して、安全性情報の活用を推進

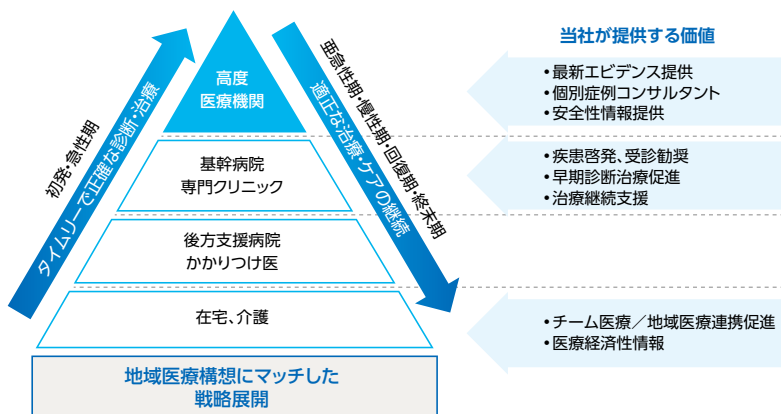
医薬安全性分野では、専門性の高い安全性評価の確立を目指し、前臨床・臨床段階からの一貫した情報収集・分析を可能にする、グローバル基準の安全管理体制を構築しており、タイムリーな安全性情報の収集・提供は、医療関係者や業界から注目を集めています。中でも、2016年に開発した「調査・副作用データベース」を活用した、患者さんの特性に応じた迅速な情報提供は、医療従事者より高い評価を得ています*3。製造販売後調査や国内・市販後の副作用データなどが網羅された同システムにより、緊急性の高い安全性情報のニーズに対して、今まで以上にタイムリーに対応できるようになりました。また、患者さんと医療従事者とのコミュニケーションを円滑にすることで、患者さんにより安心して治療を受けていただくことを目指し、多職種連携SNS(ソーシャルネットワーキング)サービスと連動した「服薬適正化支援アプリ」*4の試験の実施を一部の基幹病院にて開始しています。加えて、エリア単位のきめ細かな安全性コミュニケーションの実現に向けて、各統括支店に専属スタッフとして「セイフティエキスパート」を配置し、ニーズに応じた安全性に関するコンサルテーションや、医師・薬剤師の先生方とのネットワークの構築強化を図っています。

*3 出典：日経メディカル開発AGING Web掲載記事「中外製薬が目指す理想の情報処方 ～必要なとき、必要な相手に、必要な情報を提供する『調査・副作用データベースツール』～」

第1回(2017年11月10日)
http://www.nikkeibp.co.jp/aging/article/innovator/2017111001/
第2回(2017年11月17日)
http://www.nikkeibp.co.jp/aging/article/innovator/2017111701/

*4 がん治療におけるチーム医療を促進するために中外製薬が開発したサービス。株式会社日本エンブレスが運用する、医療介護従事者専用開発された完全非公開型SNS「Medical Care STATION(メディカルケアステーション)」と連動し、服薬適正化および副作用マネジメントを推進

国内ソリューション提供体制



当社が提供する価値

- 最新エビデンス提供
- 個別症例コンサルタン
- 安全性情報提供

- 疾患啓発、受診勧奨
- 早期診断治療促進
- 治療継続支援

- チーム医療/地域医療連携促進
- 医療経済性情報

成功へのカギ

- 専門性の強化**
 - 専門病院、急性期病院への重点的MR資源投入
 - がん、関節リウマチ、腎臓、移植免疫への専門MR投入強化
- エリア最適化**
 - 都道府県単位でのきめ細かな戦略の立案と実行
 - 支店への権限委譲とバックオフィス体制整備
 - ゼネラルMRの配置により、オンコロジー/プライマリー両領域をカバーする連携支援体制
 - 潜在患者さんへの治療アクセスの仕組みづくり
 - 機動的、効果的なエリア独自の流通戦略実行



FOCUS

骨粗鬆症の治療率向上に向け、 多様な職種の方々との 病診連携システムを構築

横浜支店
横浜新薬4室
(現 東京第一支店 がん専門3室)
河合 彩

日常生活でも骨折しやすくなる骨粗鬆症。特に大腿骨頸部や脊椎の骨折は、寝たきりなどQOL(生活の質)の著しい低下を引き起こすため、社会的に注目が集まっている一方、検査(骨密度測定)を受けなければ骨折するまで自覚しにくく、国内では潜在患者さんの治療率は約2割と推定されています。

なかでも、私たちのチームが担当していた神奈川県は、人口は全国2位の大都市であるにもかかわらず、検査率は全国ワースト3位、治療率も平均程度、骨粗鬆症マネージャー*の資格取得者も少ないといった状況でした。そのため、域内の骨粗鬆症の医療環境を何としても改善したいと考え、社内外のさまざまな方々と協働し、骨粗鬆症診療モデルの構築に取り組みました。

まず取り組んだのは、潜在患者さんが検査を受け、治療を受けられるようにすること。骨密度測定機器は設置施設が限られているため、内科開業医から設置施設への紹介や、検査後の治療施設に的

確に紹介できるよう、紹介リストの作成や施設情報を共有するなど、病院連携システムの構築を進めました。同時に、整形外科、婦人科、内科などの医師をはじめ、薬剤師や検査技師などの方々との勉強会や成功事例共有会などを実施し、意識づけへの仕組みづくりを積極展開。そして、中外製薬の製品などによる長期治療や服薬継続率向上の促進を図りました。

こうした取り組みの結果、紹介件数は目に見えて増えてきています。私たちの取り組みも評価いただいており、患者さんや医療従事者の抱えている課題を解決していこうという、社員たちの姿勢が信頼につながったとらえています。2017年に本取り組みは社内の活動共有の場である「リエゾン大会」で表彰されましたが、今後も、こうした成功事例を全国に広げるとともに、病診連携モデルのさらなる進化を図っていきたいと考えています。

* 日本骨粗鬆症学会が認定する、骨粗鬆症リエゾンサービスを担う専門性を有したメディカルスタッフ