

Title	医薬情報担当者の行動変革 - 営業現場の視点からの考察
Sub Title	
Author	木村雅昭(Kimura, Masaaki) 石田英夫
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	1994
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 1994年度経営学 第1078号 複写許諾が必要
Genre	Thesis or Dissertation
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001994-1078">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00001994-1078</a>

慶應義塾大学学術情報リポジトリ(KOARA)に掲載されているコンテンツの著作権は、それぞれの著作者、学会または出版社/発行者に帰属し、その権利は著作権法によって保護されています。引用にあたっては、著作権法を遵守してご利用ください。

The copyrights of content available on the Keio Associated Repository of Academic resources (KOARA) belong to the respective authors, academic societies, or publishers/issuers, and these rights are protected by the Japanese Copyright Act. When quoting the content, please follow the Japanese copyright act.

学生氏名

木村 雅昭

主査 石田 英夫

(藤沢薬品工業株式会社)

副査 奥村 昭博

田中 滋

所属

石田 英夫 研究室

## 医薬情報担当者の行動変革

—営業現場の視点からの考察—

医薬品業界を取りまく環境は急激に変化しており、営業部門がその影響を最も強く受けている。医薬品メーカーの営業マンである医薬情報担当者の行動は、社会的にも、社内的にも大きな変革が求められている。行政が主体となって「あるべき姿」として様々な検討が行われているが、本研究では「現場に根ざしたこれからのMR行動」を構築すべく、医療現場に直接接している医薬情報担当者へのインタビューを主体として考察を進めた。

その結果これからの医薬情報担当者の行動として必要なことは

①学術拡宣の重視、②促進営業力の内容変化、③内勤の重視という三点に集約することができた。

しかし行動変革の方向性については明確にすることができたものの、新たに医薬情報担当者による人的営業の限界性というものが浮き彫りになってきた。これからの医薬情報担当者の行動を企業に定着させ、効率よく実行できるために必要なこととして、さらには医薬情報担当者の行動限界性を克服するために必要なこととして、「戦略」としては医薬情報担当者数、医家向営業と大衆薬営業の連携について、「組織」としては支店構造と権限のあり方、医薬情報担当者の資質向上策（学術知識面と販売促進技術面）とキャリア開発などについて具体的な提言を実施することができた。