

Title	医薬情報担当者の評価とマネジメントにおけるインセンティブ効果的な動機づけ
Sub Title	
Author	岩井高士(Iwai, Takashi) 大林厚臣
Publisher	慶應義塾大学大学院経営管理研究科
Publication year	2001
Jtitle	
JaLC DOI	
Abstract	
Notes	修士学位論文. 2001年度経営学 第1664号 可能
Genre	Thesis or Dissertation
URL	<a href="https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002001-1664">https://koara.lib.keio.ac.jp/xoonips/modules/xoonips/detail.php?koara_id=KO40003001-00002001-1664</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.

論文要旨

所属ゼミ	大林 研究会	学籍番号	80028110	氏名	岩井 高士
(論文題名)					
<p>医薬情報担当者の評価とマネジメントにおける インセンティブ効果的な動機づけ</p>					
(内容の要旨)					
<p>国内の医薬品市場が低成長時代を迎える中、わが国の医薬品産業が成功するためには、医薬品普及の第一線で活動するMR（医薬情報担当者）の生産性を向上させることが必要不可欠である。そのためには、MRの業績に影響する活動要素を明らかにし、それらを強化するマネジメント・システムを構築することが重要だと考え、本研究を行った。</p> <p>MRの業績に影響する活動要素を説明したモデルとしては、佐賀（1993・1999）による「MR活動の構成要素と動機づけモデル」が知られている。このモデルでは、「会社の指示」「ラインマネージャーの指導・管理」「MRの資質」「評価」「人事処遇」が、「行動（訪問量・訪問内容・訪問対象）」を通じて、個人の「業績」に間接効果をもたらすとしている。</p> <p>そこで、本研究では、このモデルの妥当性を検証し、拡張を図ることを目的として、A製薬株式会社のMRとラインマネージャーに対して質問紙調査を実施した（有効回答数：MR71人・ラインマネージャー13人）。</p> <p>調査の結果から明らかにされたことは以下の3点であった。</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>① 「業績」を説明する要素は「MRの資質」であり、「行動」を説明する要素は「MRの資質」「評価」「職務権限」「顧客選定」「会社の指示」であった。また、「MRの資質」から「業績」への間接効果は認められず、直接効果のみが明らかとなった。</li> <li>② 訪問量・内容・対象からなる「行動」は、「業績」を説明する行動とは言えず、顧客情報やコミュニケーション能力を活用した何らかの行動が、業績と関係していると推察された。</li> <li>③ A社における「評価」は、訪問量・内容・対象からなる「行動」の測定に比重が置かれ、必ずしも業績の測定が正確とは言えないことが示唆された。</li> </ol> <p>これらの結果をもとに、「MRの資質向上」と「業績に繋がる行動」を強化するインセンティブ報酬システムの導入が提言された。前者については、MRが持っている情報を導出させることが重要と考えられたため、これを具現する方法が検討された。また、後者については、業績の測定誤差をできる限り小さくすることが不可欠であり、そのための評価システムが提案された。</p>					