

協和発酵麒麟(中国)製薬有限公司

業種	製造
事業内容	医薬品販売
導入拠点	7 拠点 (上海本部・事務所、北京、広州、合肥、杭州、成都)

会社概要

- 法人名 協和発酵麒麟(中国)製薬有限公司
- 所在地 上海市浦东新区龍東大道970号
- 本社 協和発酵キリン株式会社(東京都千代田区)
- URL <http://www.kyowa-kirin.com.cn/>



協和発酵麒麟(中国)製薬有限公司の小幡英利営業本部部長(右)、営業本部の顧華怡・営業本部銷售企画管理組主管(中央)、同じく陳苗苗・銷售企画管理組主管

機能の追加で営業プロセスをより明確にすることで売上増に成功

主に医薬品を製造販売する協和発酵キリンは、協和発酵工業とキリンファーマが合併して2008年10月に誕生。前進のキリンファーマは、1997年に中国法人を設立している。主力製品は、白血球の数を増やすための薬「グラン®」と、透析患者の赤血球を増やすための薬「エスポー®」。前者は2013年に、後者は今年、中国での販売開始から20周年を迎えた。その二本柱に加え、昨年には、二次性副甲状腺機能亢進症治療剤である「レグパラ®」を投入。中国市場に攻勢をかけている。

導入から4年

MRの行動管理から書類申請、コスト分析まで活用

医師に臨床結果などの情報を伝えることで薬を販売する医薬情報担当者(MR)。「適切な情報提供を通じて中国の医療に貢献し、患者の役に立つ」ことを目指す同社には、130名のMRが在籍し、中国各地の病院を飛び回っている。その大所帯を管理するのに役立っているのが、2012年から導入している「eセールスマネージャー(eセールス)」だ。

「行動管理に活用しているほか、経費や企画書はeセールスを通じて申請、承認を得る仕組みになっています。また、製品別や病院別の販売量、金額、達成状況、前年比などのセールスデータを管理。製品やMRの活動データに対するコスト分析の機能を組み込んでいます」と営業本部の顧華怡・銷售企画管理組主管はeセールスの活用方法を説明する。

「申請については今年からはじめたが、画期的なことだ」と強調するのは小幡英利営業本部部長。従来は紙ベースだったが、どうしてもタイムラグが発生するし、過去の書類を探し出すのにも時間がかかっ

てしまう。eセールスに移行してからはスピードアップにつながり、MRからも大好評。科室会(院内説明会)を開いた病院の結果などを集計することで、開いた病院とそうでない病院との比較ができ、将来の計画も立てられるようになったという。さらには「費用申請と病院を紐付けることで、地域や病院ごとのコスト分析もできるようにもなります」と営業本部の陳苗苗銷售企画管理組主管も期待を込める。

また、近年、企業のコンプライアンスが厳しくなっているが、「もし問題が起きても、eセールスで過去のプロセスを振り返ることができるので、未然に防ぐことができます」と小幡氏は別の角度からも効果を実感している。



主力商品のひとつ「グラン®」。2013年に中国販売20周年を迎えた



昨年中国市場に投入した「レグパラ®」

機能の追加

プロセスを明確化することで勝ちパターンを共有

e セールスを上手に活用している同社だが、昨年からはさらにそれを発展させている。まず、「WP (ウィニング・パターン=勝ちパターン)」という機能を加えた。

「特にレクパラを重点病院に売り込むためため、各 MR がエリア

序号	年	月	大区code	大区	組	MR	MRcode	業	AN目標	GRAN重点	ESPO目標	ESPO重点	CONL目標	CONL重点	REG目標	REG重点
1	2015	5	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
2	2015	6	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
3	2015	7	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
4	2015	8	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
5	2015	9	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
6	2015	10	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
7	2015	11	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
8	2015	12	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
9	2015	4	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
10	2015	5	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
11	2015	6	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
12	2015	7	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
13	2015	8	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
14	2015	9	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
15	2015	10	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
16	2015	11	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
17	2015	12	001	北区	北京二組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
18	2015	4	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否
19	2015	5	001	北区	北京一組			北京	否	是	否	否	否	是	否	否

© Project Produce Co., Ltd. All Rights Reserved.

WPでは、MRごとにゴールを設定。それを達成するための中間ゴールを設定し、キーアクションを明確にする

のマネージャーと相談しながらゴールを決め、それを達成するまでの中間ゴールを設定。キーアクションを明確にし、達成できたかどうかを入力していきます」(営業本部の朱嫻琳・銷售企画管理組助理經理)

そうすることで、MR がどのようなプロセスを経て成功できたのか、あるいはどのポイントが障害となっているのか、そのプロセスを可視化できるようになるのだ。そのデータを半期ごとに集計し、勝ちパターンを定型化するのが狙いだ。昨年、進捗度合いを示しながら討論したところ、成功している MR の勝ちパターンを共有することができたという。病院ごとにデータを抽出すれば、病院ごとの進捗状況内もわかり、MR を指導するのにも役に立つ。

可視化の深化

院内説明会と売上に見る相関関係

次に「SSE (セリングスキル・エバリュエーション)」は、地区マネージャーが MR を評価するための機能だ。

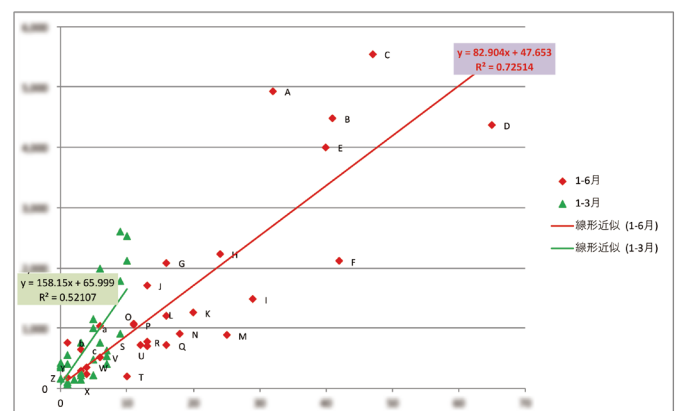
「一人ひとりの評価を共有することができ、MR がどれくらい成長したかがはっきりわかります」(朱氏)

MR は販売状況を常に確認できるので、モチベーションの維持にもつながる。

これらの機能を導入することで、より多くのことが見えるようになった。たとえば院内説明会を多く開催しているエリアは、売上げが大きいことがわかった。やるべきことが明確になり、「今年の厳しい予算を達成できそう」(小幡氏)と売上増にも貢献している。

理想は「MR 一人ひとりが分析し、自分で PDCA を回せること」と語る小幡氏。その高い目標を実現させるためには、課題もある。それは、情報の信ぴょう性を上げることだ。すべての MR が正しく入力しているとは限らない。たとえ意図的でなくても、人の記憶は曖昧なため、時間が経つと認識を誤ることがあるからだ。情報の精

度を上げるには、MR が訪問後すぐに入力できるよう、スマートフォンを導入することも選択のひとつだが、新機能のさらなる定着こそが精度を高めるに違いない。



エリアごとの分布図。横軸は院内説明会の開催回数で、縦軸は売上げ。両者には相関関係が見られた