

Practice Sharing ～理想のインサイトへ向けた取り組み～

『これまでの取り組みと明らかになった問題点
～インサイトに関連したディスカッションを通して～』

PhRMA MSL Networking Group メンバー
岡田真一（MSD株式会社）
皆嶋健（MSD株式会社）

MSL Networking Group 2021 Insight Forum Teamの活動目的と体制

目的

Thought Leaderとの医学的交流を通じて収集したインサイトを分析、潜在的なメディカルニーズを明確化させる活動について、可能な限り満たすためのナレッジをPhRMA加盟会社間で共有することで、医療の発展に寄与する



Journey map & Expected outcome in 2021

現状の課題抽出

- ・現役MSLsによるインサイトに
関連する課題の議論

重要課題へのSolution検討

- ・MSLだけでなく、多角的な視
点で課題を検討
- ・解決策の共有

より多くのMSLへ課題に対する 解決策と知識の共有

- ・インサイトフォーラムの開催

MSLの活動及び認知度向上

- TLとの医学的交流を通じて収
集したインサイトを分析し、潜
在的なメディカルニーズを明確化し、
可能な限り満たす



PhARMA MSL Networking Group **PhARMA Insight "Practice" Forum 2021**
～理想のインサイトへ向けて～

本フォーラムでは、多くのMSLがWorking Practice (WP)と題してMSLの役割について共有している「インサイト」を軸とし、最新の医薬品マーケティングの動向を共有し、お互いの課題を共有し、課題の解決策を共有し、上記のWPを共有することで相互に課題を解決することを目的と開催いたします。

日時 2021年10月29日(金) 16:00～17:30

内容

- 16:00～16:15 **Opening** 森田博典 (日本イーライリライ 株式会社)
- 16:15～16:25 **Presentation & Interaction** 本セッション「実践」の趣意を共有し、MSLの役割を共有していただきます
- 「これまでの取り組みと明らかになった問題点
～インサイトに関連したディスカッションを通して～」
- PhARMA MSL Networking Group メンバー
森田博典 (日本イーライリライ 株式会社)
- 16:25～17:25 **Panel Discussion**
「インサイトの収集からPlan策定に至るフローと
各タイムングで抱えている課題点解決に向けて」
Medical Affairs/Marketing/Regulatory/MSL
森田博典 (日本イーライリライ 株式会社)
中野真由 (ヤンセンファーマ 株式会社)
- 17:25～17:30 **Closing** 中野真由 (ヤンセンファーマ 株式会社)

参加方法 Zoomウェビナー
*参加費は無料です。Zoom IDとパスワードはご自身のZoomアカウントからご確認ください。
*Zoom ID: 919 811 1111
*パスワード: 123456789
*Zoom IDとパスワードはご自身のZoomアカウントからご確認ください。
*Zoom ID: 919 811 1111
*パスワード: 123456789

Small session

PhARMA MSL Networking Group **PhARMA Insight Forum 2021**

本フォーラムでは、多くのMSLがWorking Practice (WP)と題してMSLの役割について共有している「インサイト」を軸とし、最新の医薬品マーケティングの動向を共有し、お互いの課題を共有し、課題の解決策を共有し、上記のWPを共有することで相互に課題を解決することを目的と開催いたします。

日時 2021年12月8日(水) 17:00～19:00

内容

- 17:00～17:10 **Opening** 高井昭敏 (ダクワン・スチラスライド株式会社)
野村真 大井洋平 (メルク 株式会社)
- 17:10～18:00 **Practice Sharing** 「理想のインサイト」に向けた取り組み
「これまでの取り組みと明らかになった問題点
～インサイトに関連したディスカッションを通して～」
- 森田博典 (日本イーライリライ 株式会社)
中野真由 (ヤンセンファーマ 株式会社)
- 「課題に対する解決策のアイデア共有」
- 森田博典 (日本イーライリライ 株式会社)
中野真由 (ヤンセンファーマ 株式会社)
- 18:00～18:50 **External View** 「顧客外での取り組みと各々への期待」
「医療関係者以外でのインサイトの取り組み」
- 森田博典 (日本イーライリライ 株式会社)
中野真由 (ヤンセンファーマ 株式会社)
- [Medical Affairs – MSLs, education and other strategies
– Japan and overseas]
- Victoria Elegant (アムジェン 株式会社)
Vice President, Regional Medical Head, APAC Region
Head APAC Region President
中野真由 (ヤンセンファーマ 株式会社)
- 18:50～19:00 **Closing** 下山善之 (アムジェン 株式会社)
執行役員 メディカルアフェアーズ部長

参加方法 Zoomウェビナー
*参加費は無料です。Zoom IDとパスワードはご自身のZoomアカウントからご確認ください。
*Zoom ID: 919 811 1111
*パスワード: 123456789
*Zoom IDとパスワードはご自身のZoomアカウントからご確認ください。
*Zoom ID: 919 811 1111
*パスワード: 123456789

Final session

PhRMA Insight “Practice” Forum 2021

～理想のインサイトへ向けて～

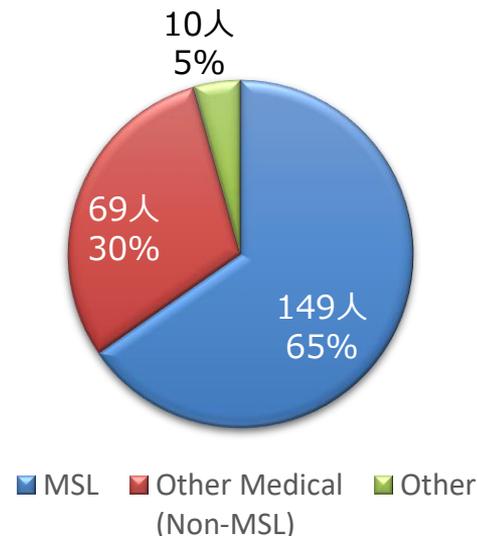
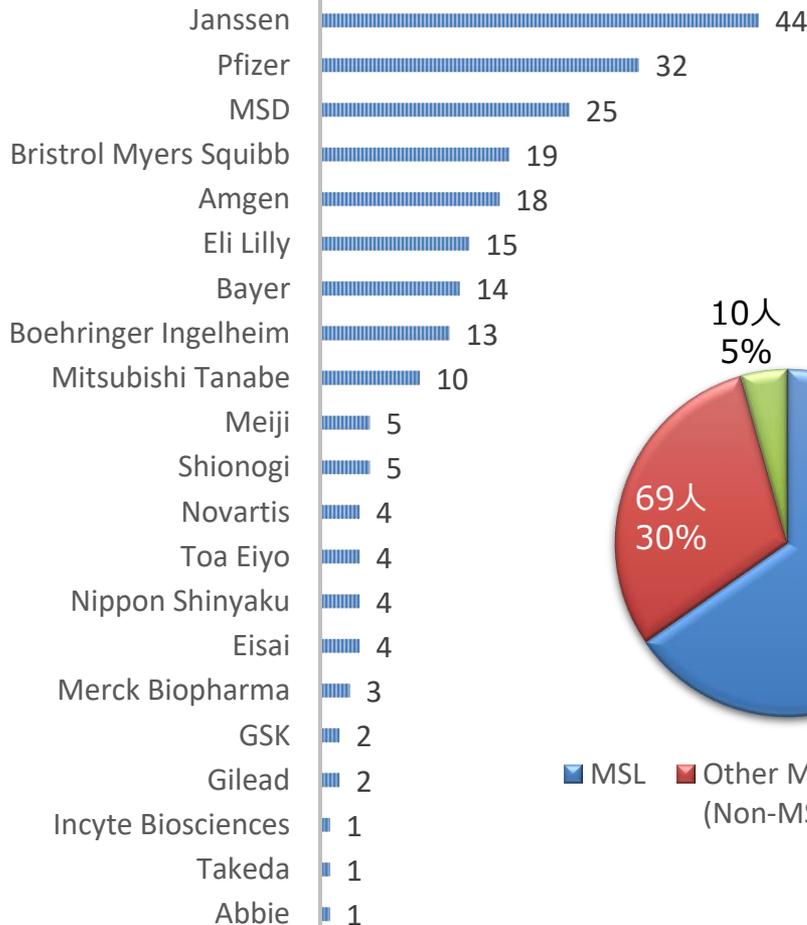
- 本フォーラムでは、多くのMSLがGuiding Principle (GP)と実状とのGAPとして感じている「インサイトを分析し、潜在的なメディカルニーズを明確化する」点について情報共有・議論する場を提供し、上記のGAPを埋めることに貢献することを目的に実施致します。

日時 **2021年10月29日 (金) 16:00～17:30**

内容

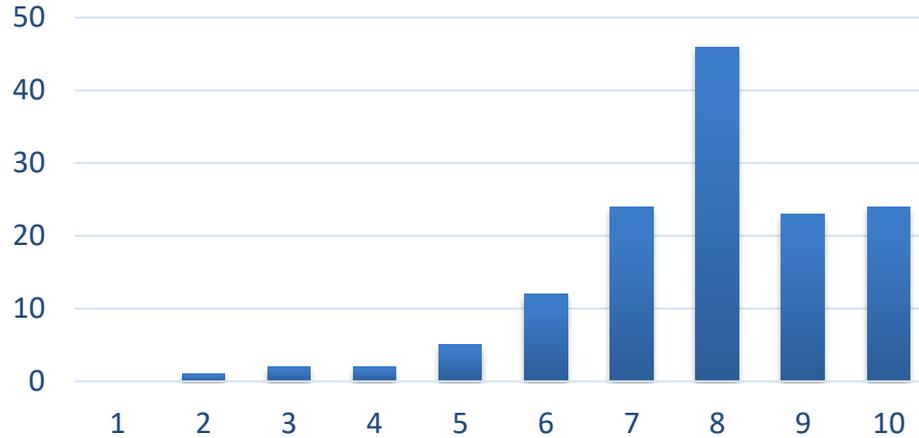
16:00～16:15 **Opening** 萩森恒平 (日本イーライリリー株式会社)16:15～16:25 **Presentation & Interaction**
※アンケート機能を用いた参加型のプレゼンを予定しております『これまでの取り組みと明らかになった問題点
～インサイトに関連したディスカッションを通して～』PhRMA MSL Networking Group メンバー
岡田真一 (MSD株式会社)
萩森恒平 (日本イーライリリー株式会社)16:25～17:25 **Panel Discussion**『インサイトの収集からPlan策定に至るフローと
各々タイミングで抱えている問題点解決に向けて』Medical Plan/戦略策定の立場から
奥田尚紀 (MSD株式会社)
中村健一 (日本イーライリリー株式会社)
PhRMA MSL Networking Group メンバー
秋山雅裕 (ヤンセンファーマ株式会社)
佐々木武治 (プリストル・マイヤーズスクイブ株式会社)
菅嶋健 (MSD株式会社)17:25～17:30 **Closing** 永野克将 (ヤンセンファーマ株式会社)参加方法 **Zoomウェビナー**

*ご参加予定の皆様には下記URLまたはQRコードから参加登録をお願いいたします。

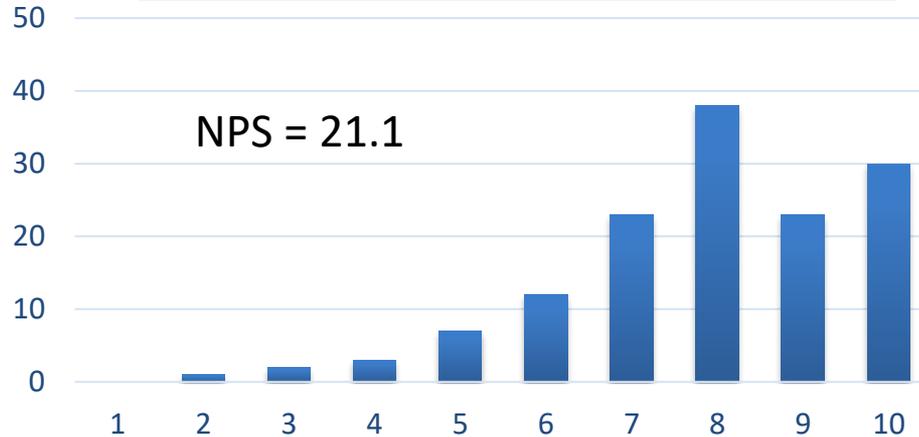
https://njmmeetings.zoom.us/webinar/register/WN_Tnb5tmaxRLWiWepXRCE_zw*登録いただいたメールアドレスに参加用リンクが送られます。
*ご質問は随時【Q&A】にて受付いたします。積極的なご意見をお待ちしております

満足度アンケート
回収数 139
(11/1現在)

本セミナーの満足度を教えてください



本セミナーを同僚にも薦めたいと思いますか？



インサイトって？

インサイトの
定義とは？

アンメットニーズ特定の
ために最適な分析
方法とは？

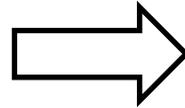
適切に伝達できている？
社内にとって有益な情報？
関連部署のインサイトの
期待値や価値とは？



顧客との専門的な議論



アンメットニーズの特定



収集
分析



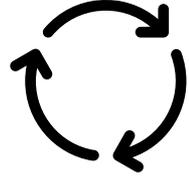
計画・実行



メディカルアフェアーズ



メディカル以外の部署
マーケティングなど



顧客
 Interaction

Insight分析

Medical/non-
 Medicalへの共有

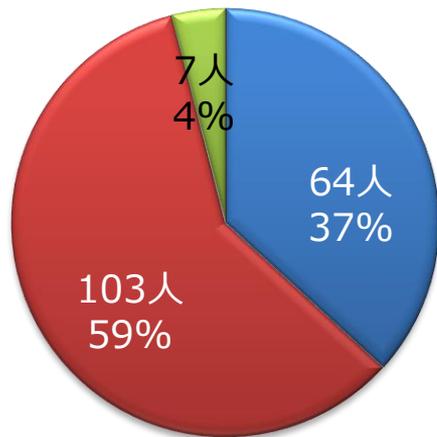
各部署でのPlan
 策定

Medical
 Activityの実施

- 日常業務を振り返り、インサイトについて考える機会に
- インサイトにかかわる課題の共有・共感・議論を通して、一つでも学びや持ち帰りがある
- MSLの視点だけでなく戦略・プランをつくる方々の意見も参考に、インサイト収集・分析と潜在的メディカルニーズの特定についてあるべき姿を考えるきっかけに



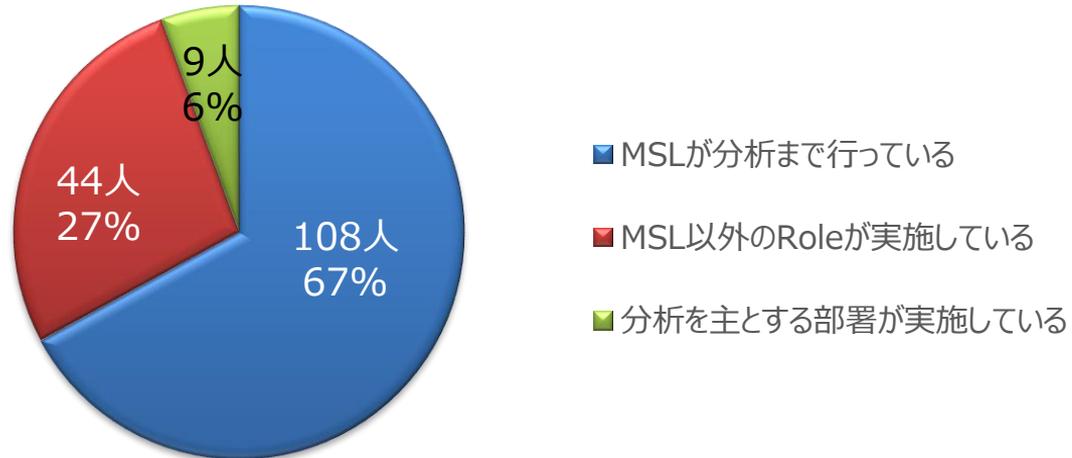
インサイト収集時に最も問題と思うのはどの項目ですか？



- MSLの属人的要素 (疾患知識、スキル、経験など)
- 戦略的なインサイト収集 (Question、Solutionの意識など)
- 医師の認識不足 (MRとMSLの違いなど)

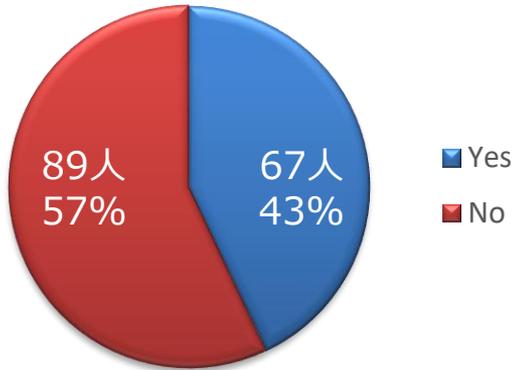


あなたのチームではどのようにインサイト分析を行っていますか？

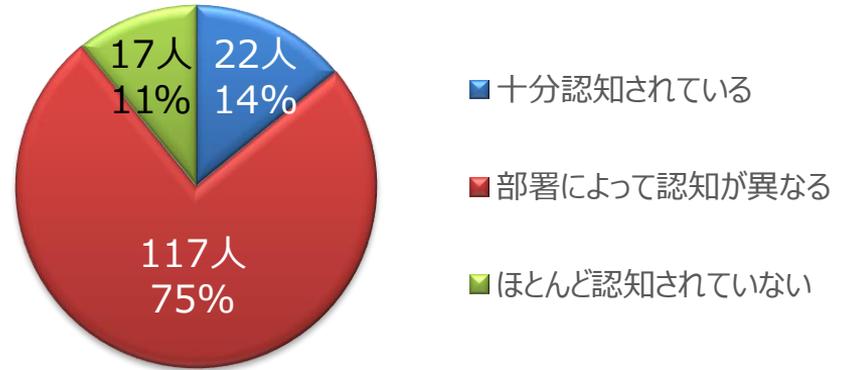


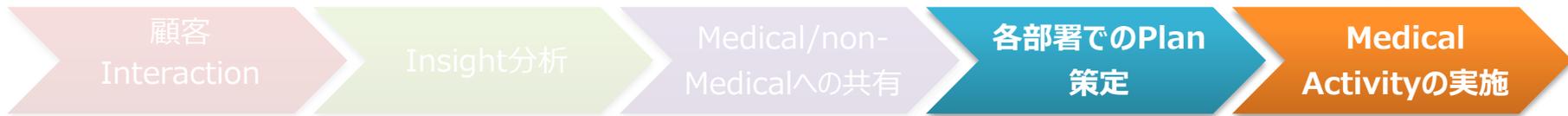


あなたはメディカルアフェアーズ以外の部署が求めているインサイトへの期待値を把握していますか？



会社の中でMSLの業務が認知されていると感じますか？





ActivityへのMSLの関与
どの程度まで？

MSLの関わりのレベルが異なる/関与が少ない

MSL貢献の評価
Plan自体の評価・Metrics

どの程度Planに反映されたか
見えにくい

Plan自体の評価・Metrics
MSL貢献の評価

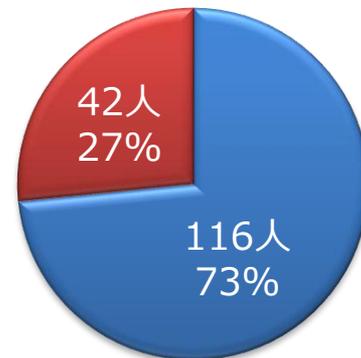
顧客・患者利益への貢献・意義
が伝わらない

どのようにビジネスとつながるか説明できない

Budget、タイミング等のLimitation

Globalとの関係Planへの反映
対応依頼

あなたの所属している部署ではMSLがMedical ActivityのPlanningに関わっていますか？



■ Yes ■ No