

2003年9月18日

参天製薬株式会社  
日本電気株式会社

## 参天製薬が医薬情報活動支援システム「SAIN(サイン)」を構築

－ 全社規模での情報共有により、提案型の医薬情報活動を強化－

参天製薬株式会社(本社:大阪市東淀川区、社長:森田隆和)は、この度、医師の治療ニーズなどの情報の一元化を図り、医薬情報担当者(MR)による提案型の医薬情報活動の強化とMR活動の生産性向上を目的とする医薬情報活動支援システム「SAIN(サイン: Santen Activity Improved Navigator)」を構築し、稼動を開始しました。本システムの開発は、NEC(本社:東京都港区、社長:金杉明信)が担当しました。

参天製薬は、医療用眼科薬および医療用抗リウマチ薬を主要な事業領域とし、両領域の国内市場シェアはそれぞれトップの地位を獲得しています<sup>(注)</sup>。「SAIN」は、参天製薬の約400人のMRを中心に、研究開発スタッフ、マーケティングスタッフ、管理・支援スタッフならびに医療機器の情報担当者も含めた全社規模での情報の共有を可能にするものです。また、顧客満足(CS)向上を主眼に、医師別・病院別の治療ニーズの把握とそれに基づいた医薬情報活動の遂行をサポートします。

「SAIN」の特長は以下のとおりです。

### 1. 情報の一元化により提案型の医薬情報活動を強化

- ・ 医療現場の治療ニーズ、製品・学術情報などを一元的に管理するデータベースに、MRが日々の活動の中で収集した医療関係者からの要望、医療現場における疾病動向や治療ニーズなどを登録します。こうして蓄積されたデータの活用により、日々の活動や最新情報に基づいた「提案型の医薬情報活動」を実現することができます。
- ・ データベースに蓄積された情報は、複数の部門やMR間で共有できることから、異なるチームの複数のMRが一人の医師に対応する場合でも、組織間連携に基づいた「一貫した対応」が図れます。
- ・ ノートパソコンを活用したモバイル化により、MRの活動機会が拡大します。
- ・ これらにより、医療現場の要望や治療ニーズの変化などに対し、よりきめ細かな対応を実現することができます。

## 2. 医療現場のニーズに合わせた MR 活動計画の立案と計画に基づいた活動の遂行をサポート

- ・「SAIN」に登録された情報や活動実績などをふまえて、医師別・病院別の治療ニーズに基づいた活動計画を立案します。また、「SAIN」上で MR の日々の活動が立案した計画に合致しているかなどの進捗管理を行うことができます。
- ・さらに、「SAIN」に蓄積された日々の活動情報から、治療ニーズの変化や競合他社の動向などを読み取り、活動計画に速やかに反映させることにより、柔軟かつ機動的な医薬情報活動を実現することができます。
- ・病院別の対応にとどまらず、医師一人ひとりの治療ニーズに対応した提案型の医薬情報活動をサポートできる点が「SAIN」ならではのユニークな点です。

参天製薬の国内医療用医薬品事業は、医療保険制度改革による市場成長の鈍化に加え、外資系製薬企業やその他大手企業の市場参入強化、新薬開発の活発化、後発医薬品の処方数拡大などの要因により、厳しい競争に直面しています。このような環境の中、参天製薬では従来の強みである「医療現場のニーズへのきめ細かな対応力」を進化させ、マーケット・リーダーとしてのポジションを一層強化するため、「SAIN」の導入を決定しました。参天製薬は「SAIN」の導入により、眼科ならびにリウマチ治療領域の医療関係者から認められる「CS ナンバーワン企業」を目指すとともに、ニーズに応える的確・タイムリーかつ質の高い医薬情報活動を通じて医療現場への貢献を果たしたいと考えています。

NEC では、このたびの参天製薬へのシステム導入をふまえ、医薬品業界における CRM ソリューションの強化を図ってまいります。また、各種業務・業種向けシステムと通信ネットワークの一体化を図った「IT・ネットワーク統合ソリューション」の提供を推進し、お客様のビジネス革新への貢献を目指してまいります。

「SAIN」の利用イメージについては、別紙をご参照ください。

以上

(注)2003 年 3 月期の市場シェア:医療用眼科薬 約 40%、医療用抗リウマチ薬 約 30%(自社集計)

発表記者クラブ: 大阪化学工業記者クラブ、重工業研究会、道修町薬業記者クラブ、本町記者会

<別紙>

「SAIN」の利用イメージ

