

JRI CONSULTING SOLUTION

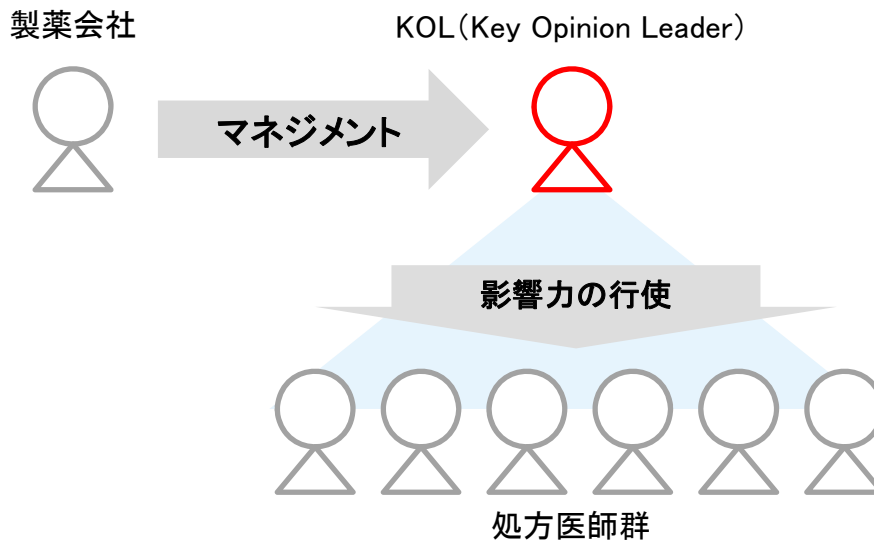
KOL (Key Opinion Leader) マネジメントの仕組み構築支援

医薬品業界におけるKOLマネジメント
の仕組み構築を支援します

株式会社日本総合研究所
リサーチ・コンサルティング部門

1. KOLマネジメントとは

KOL(Key Opinion Leader)と呼ばれる、処方医師群に対して「影響力」を有している医師と協働することにより、製品価値(売上)の最大化を目指す活動をKOLマネジメントと称します。



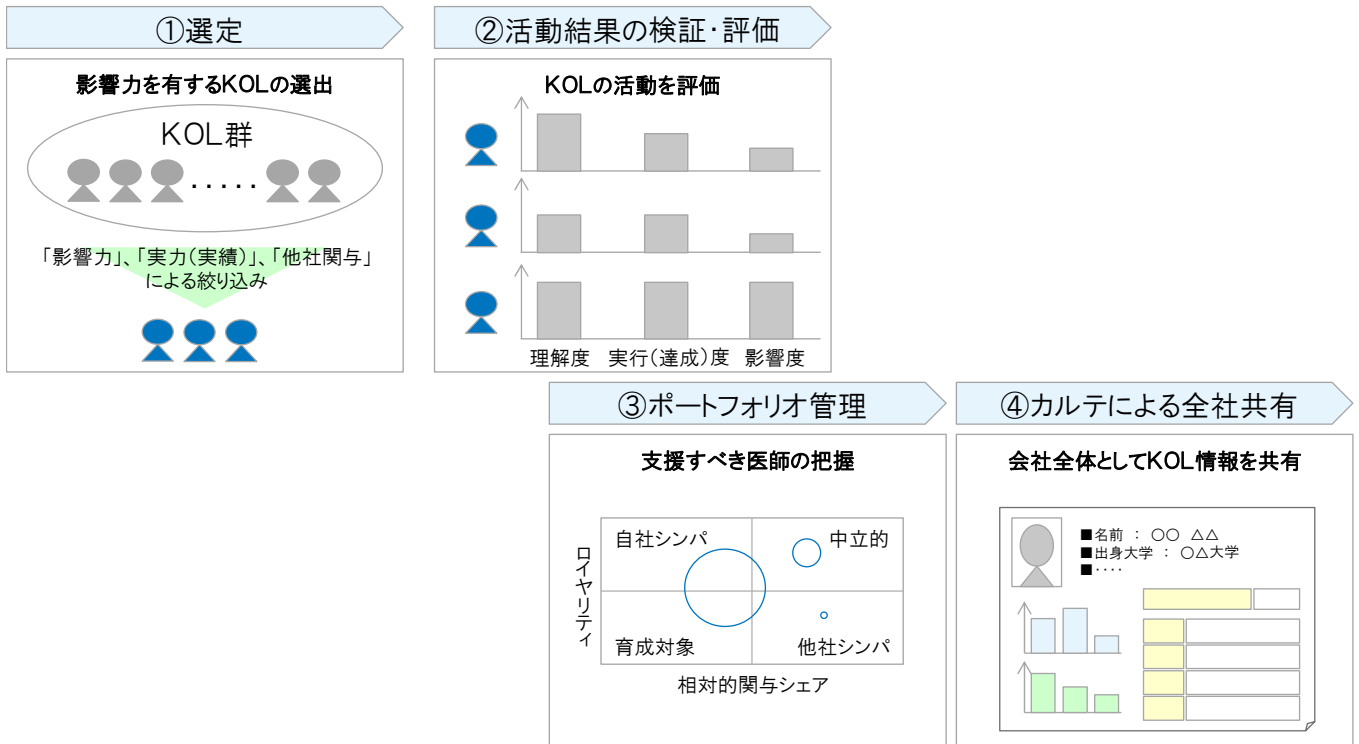
2. 日本総研の問題意識

医薬品業界においてKOLと協働したマーケティングやプロモーションは当然のように行われていますが、KOLへの活動依頼の目的やその効果を明確にしないまま、「KOLとの関係性を深める」という曖昧な活動にコストをかけすぎてしまう例が散見されます。KOLマネジメントを効果的に行うためには、KOLの「選定」に加え、活動結果の「検証・評価」、KOL情報の「管理」やKOLの「活動支援」が必要です。

医薬品業界で散見される KOLマネジメントがうまくいかない要因		課題
KOL マネジ メント	選定 <ul style="list-style-type: none"> ● KOLと協働する目的を問わず、いわゆる「有名」とされる医師らに全方位的に良好な関係を構築してしまう(八方美人)。 ● 属人的な判断でKOLを選定してしまっている。 	<ul style="list-style-type: none"> ● KOL協働目的の設定 ● KOL選定基準の設定
	検証・評価 <ul style="list-style-type: none"> ● KOLに活動を依頼しても、その効果がどのくらいあったかが検証されていない(検証方法が分からない)。 ● 検証・評価したとしても、その評価が属人的であり、客観性に乏しい。 	<ul style="list-style-type: none"> ● KOLの活動結果の検証・評価基準の設定 ● 客観性のある検証・評価基準の設定
	管理・活動支援 <ul style="list-style-type: none"> ● KOLに相対する担当者の中で情報が閉じてしまい、情報が共有されない。 ● 管理されていたとしても、本来管理すべき情報が抜けているため、次の行動への示唆が導出できない。 ● 管理情報が単一の活動のみとなり、継続的に情報が蓄積されていない。 ● KOL情報が管理されていないため、KOLに対してどのような経験や機会を提供すべきかが分からない。 ● 活動支援するための予算をどう配分してよいか分からない(優先順位がつけられない)。 	<ul style="list-style-type: none"> ● 管理すべき情報の設定 ● KOL活動結果の管理・共有する仕組みの構築 ● 自社が活動支援すべきKOLの支援方針の策定

3. 日本総研のコンサルティングの概要

貴社における現在のKOLマネジメントの取り組みを踏まえて、KOLマネジメント全体の仕組み（「KOLの選定⇒活動の検証・評価⇒管理・活動支援」）の構築を支援します。また、KOL情報を一元管理できるよう、最終的にはKOLカルテと呼ばれる帳票を作成できるよう、プロジェクトを推進していきます。



4. コンサルティングケース

日本総研のコンサルティング事例を一部ご紹介します。

製薬会社A社における特定疾患領域におけるKOLマネジメント ～「KOLの選定⇒活動の検証・評価⇒管理・活動支援」の仕組みの構築～

■ プロジェクトの背景

A社は、ある疾患領域において新規に上市した製品を、有力なKOLとの協働でプロモーションすることを計画した。しかし、当該領域の重鎮とされる候補者たちは既に競合他社に囲い込まれていたため、A社は独自にKOLを選定し、協働していく必要があった。

■ プロジェクトおよび日本総研の支援内容

- KOL選定基準(定量・定性)の設定、選定基準に基づく具体的なKOLの選定(百数名から十数名への絞り込み)
- KOLの活動結果の検証・評価指標(定量・定性)の設定、検証・評価結果から次の活動依頼の設定
- KOLのポートフォリオ管理の仕組み構築、KOLカルテ作成による情報の一元管理

■ プロジェクトの成果および日本総研の貢献

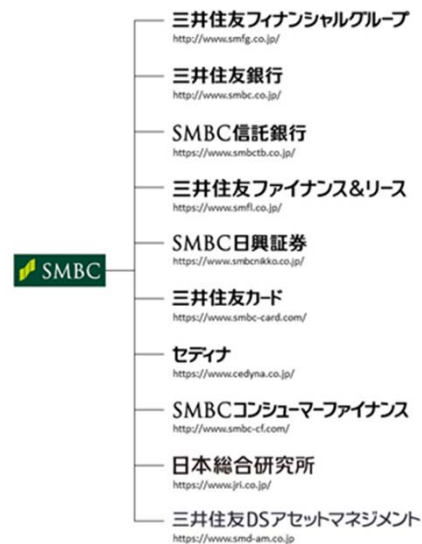
- A社が関係を構築すべきKOLを特定できた。
- KOLの活動にはKPIを設定し、結果について検証・評価を行いながら、活動の改善を続けた。
- KOLをポートフォリオで管理することで、KOLの位置づけを俯瞰し、予算を計画的に配分できるようになった。
- KOLカルテ作成により、鮮度を保ちながら情報共有できるようになった。

ビジネスデザインコンサルティングの サービスメニュー

経営戦略・事業戦略	シナリオプランニングによるビジョン策定 事業ポートフォリオ再構築による経営資源再配分 次世代成長戦略の策定、実行支援 討議方式による中期経営計画策定支援
マーケティング・ 営業改革	海外マーケット拡大戦略策定 ブランドポートフォリオ再構築 商品開発プロセス、プロモーション戦略再構築 営業プロセスマネジメントの導入
新規事業開発	事業アイデアの創出、社内ベンチャー支援 成長領域の探索、新規事業計画策定 再生エネルギー事業創出 シニアプラットフォーム事業創出
グループ経営革新	企業価値向上に向けたグループ事業再編 M&Aにおける事業価値・企業価値評価 持株会社やシェアードサービス導入等の組織改革 グローバル連結管理会計
経営承継・ 次世代リーダー養成	オーナー企業のための経営承継、次世代戦略策定 後継者と幹部人材の一体型養成プログラム(ジュニア アボード方式) 次世代リーダー養成プログラム
IPO支援、IR支援	上場に向けての事業計画策定 エクイティIR、デットIR支援
事業再生・経営改善	ビジネスデューデリジェンス 事業再生計画策定、企業再生計画策定

会社概要

- 名称 株式会社日本総合研究所
The Japan Research Institute, Limited
- 創立 1969年2月20日
- 資本金 100億円
- 従業員数 2,621名(2019年3月末現在)
- 株主 株式会社三井住友フィナンシャルグループ



お問い合わせ先

株式会社日本総合研究所
 リサーチ・コンサルティング部門
 E-mail rcdweb@ml.jri.co.jp