

日本CSO協会 Japan Contract Sales Organization Association

～ 医薬品・ヘルスケア業界の「変革実行パートナー」として、良質で効率的な医療と健やかな未来のために ～
CSOとコントラクト人財のさらなる価値向上を推進

日本CSO^{*1}協会は、医薬品・ヘルスケア業界のアウトソーシングパートナーとして、医薬品等のマーケティング・販売における革新的で高品質なソリューションの提供と、CSO業界の健全な発展を通じて、“良質で効率的な医療・ヘルスケア”と“健やかな未来(あした)”への貢献を目指すCSO企業の団体として、2011年6月に設立されました。

世界的に医療・ヘルスケアを取り巻く環境が大きく変化する中、CSO発祥のイギリスをはじめとする欧米では、経営の柔軟性を高め、新たな価値を生み出す活動に集中し、生産性を向上させるアプローチとして“戦略的なアウトソーシング”が進展し、CSOの活用率は10%超に至っています。

わが国では1998年にコントラクトMR事業が開始されて以来、CSO協会各社に所属するコントラクトMR等の稼働人数は3,637人(前年比213人増、6.2%増)となり、全MR数が減少傾向にある中で、アウトソーシング率(全MRに占める比率)は、過去最高の7.0%(同0.6%増)に達し、確かな成長を遂げております。

この間、CSOの活用方法も、少子高齢化の進展や労働人口の減少、社会保障費の逼迫、医療の高度専門化、さらに地域包括ケアシステムの推進などさまざまな環境変化を背景に、製薬企業の経営課題が複雑化するにつれ、より戦略的なものへと進展しつつあります。

従来からのコントラクトMRに留まらず、MSL^{*2}やエデュケーション・ナース^{*3}等の専門職や、フィールドマーケター、トレーナー、地域包括ケアシステムの推進を支援する職種など、多様な担い手が活躍するようになっており、特定の製品や疾患領域、エリア等を包括的に受託するCSOマネジメント型モデルをはじめとして、CSO独自のノウハウを活用し、営業・マーケティングからメディカル領域にわたる幅広いサービスが展開されています。

また、CSO活用企業数も、製薬業界から、医療機器等の企業や医療機関(病医院・薬局)など、広くヘルスケア業界へとすそ野が拡大し、2022年は155社と過去最多に上っています。

今般のコロナ禍を契機に、“不確実性”への対応が重要性を増し、さまざまな“ニューノーマル”が加速している中にあって、CSOの「役割の深化・拡大」と「フレキシブルリソース」としての戦略的活用が進展することで、日本でも今後、欧米並みのアウトソーシング率(10%超)へ近付くことが見込まれます。

日本CSO協会は、変化し続ける医療・ヘルスケア業界の「変革実行パートナー」として、CSOとコントラクト人財^{*4}のさらなる価値向上に邁進し、“患者中心の医療・ヘルスケア実現”に貢献してまいります。

■各国アウトソーシング率

	CSO 開始年	総MR数 (人)	アウトソーシング率 (%)
イギリス ^{*5} 	1983	6,000	10.0 
アメリカ ^{*6} 	1995	61,421	11.9 
日本 	1998	51,848 ^{*7}	7.0 ^{*8} 

■日本におけるCSOサービスの深化・拡大(例)

製薬企業からライフサイエンス・ヘルスケア業界へ

- 大手外資企業から新興バイオファーム
- 営業からマーケティング/メディカル
- 医療機器や新規企業
- デジタルセラピューティクス
- 医療機関(病医院・薬局)
- (自治体/地域) ...

Customers

Human Resource

Services

MRから多様な経験の専門人財へ

- MR経験者(プライマリケア/スペシャリティ)
- 異業種出身MR
- 医療機器営業担当者
- PMS専任担当者
- マーケター
- トレーナー
- MSL/メディカルアフェアーズ^{*}
- 看護師/薬剤師/医師 ...

欠員補充から戦略的アウトソーシングへ

- 欠員補充
- 調剤薬局専任
- 新薬上市時
- 包括的支援
- ダイバシティ対応
- 流通対応
- 競合品上市時
- マルチチャネル支援
- 中途採用ソース
- PMS対応
- 特定製品/エリア特化
- アドヒアランス向上
- 採用代行
- 特約店対応
- スペシャリティ領域
- アウトカム向上
- 導入教育
- 組織エクセレンス
- コンサルティング
- スキル向上トレーニング
- コンプライアンス推進
- データマーケティング ...

設立趣意

- CSO、コントラクト人財の価値向上による“良質な医療”と“健やかな未来^{あした}”への貢献
- 業界としての信頼確立
- 業界の地位、認知向上による、専門人財サービスの安定的提供体制の確立（採用、育成、リテンション）

主な活動内容

日本CSO協会設立趣意の実現に向けて、3つの運営委員会を設置し、具体的な活動を推進



加盟企業 (50音順)

IQVIAサービシーズ ジャパン株式会社
アポラスステーション株式会社
MIフォース株式会社

サイネオス・ヘルス・コマーシャル株式会社
シミック・アッシュフィールド株式会社

役員

会長	木崎 弘	シミック・アッシュフィールド株式会社 社長執行役員
副会長	昌原 清植	MIフォース株式会社 代表取締役社長
理事	松本 大輔	IQVIAサービシーズ ジャパン株式会社 CSMS事業本部長
	八所 孝志	アポラスステーション株式会社 代表取締役社長
監事	片岡 恵連	サイネオス・ヘルス・コマーシャル株式会社 ディプロイメント ソリューションズ パイスプレジデント & ゼネラルマネージャー

事務局

〒105-0023 東京都港区芝浦1-1-1 浜松町ビルディング シミック・アッシュフィールド株式会社 内

お問い合わせ先

日本CSO協会 広報・マーケティング運営委員会 e-mail: info@jcsoa.gr.jp

ロゴマークに込めた想い

医薬品・ヘルスケア業界、医療現場、患者、そしてCSOを模した4つの輪—
私たちはその一つひとつの繋がりを大切に、“良質な医療”と“健やかな未来^{あした}”の担い手であることを自覚し、さらなる成長・発展をめざしてまいります。イメージカラーには、安全・安心を意味する緑と、知性・情報の青を配し、医薬品の適正な使用・普及という社会的使命を表現しています。

*1. Contract Sales Organization : 医薬品販売業務受託機関
*2. Medical Science Liaison : 疾患領域やその研究において指導的立場である医科学専門家に対し、医学的・科学的見地から情報活動を推進
*3. 臨床経験のある看護師が、患者ケアの促進等を通じて医療アウトカム向上を支援
*4. MR業務に従事する者のほか、医療機器担当者やMSL、エデュケーショナル・ナース等を含む
*5. シミック・アッシュフィールド調べ(2022)
*6. サイネオス・ヘルス調べ(2022)
*7. MR認定センター「2022年版 MR白書」
*8. 日本CSO協会「わが国のCSO事業に関する実態調査 -2022年度-」