

## Interactive-Pro 汎用ウェブ会議システム(Microsoft Teams、Zoom 等)との親和性を大幅に強化し 非対面でのディテール活動を強力にサポート

株式会社インタラクティブソリューションズ(本社:東京都千代田区、代表取締役:関根 潔/以下、インタラクティブソリューションズ)は、リモート環境下における汎用ウェブ会議システム(Microsoft Teams、Zoom 等)を用いた顧客へのディテール活動で、より円滑にディテール活動を行える機能の提供を開始いたしました。

2020年初頭から始まった新型コロナウイルスの世界規模の蔓延は、我が国経済にも甚大な影響を及ぼしています。政府による国内企業への営業活動の自粛要請は製薬業界にも波及し、これまでの訪問(対面)営業を中心としたMRの活動形態が新たな営業スタイル・非対面営業への変貌を余儀なくされ常態化の方向に向かっております。

これまで、営業活動支援ツール「Interactive-Pro」はMR活動の高度化のために、厚生労働省の販売情報提供活動ガイドライン(以下、ガイドライン)にも対応して参りましたが、このような大きな環境変化の中、本年2月以降のMR活動ではウェブ面談時におきましても顧客からの質問に即座に対応可能な利便性が必要となってまいりました。

インタラクティブソリューションズは、日頃ご利用頂いているInteractive-Proの機能を拡充し、PCでMicrosoft Teams、Zoomなどのウェブ会議システムとの親和性を大幅に強化いたしました。その結果、これまでのウェブ会議システムを用いたリモートでのディテール(ウェブ面談、ウェブ説明会)では実現困難とされていた以下のような活動を、ITが不得手なMRでも通常の対面営業に匹敵するレベルで実施することを可能としました。

### ■リモートディテール(ウェブ面談、ウェブ説明会)の流れ

#### 1.コンテンツを準備・練習する

- ・プレゼンの練習を「教育 Edition」で音声認識とビデオ自撮りし、MR自身で確認、上司が確認・認定可能
- ・プレゼンの組み立てから、プレゼンの自撮り、ビデオの上司・MR間での共有が可能でチームの活性化に寄与
- ・プレゼンで使うスライドをガイドライン準拠機能(必須スライド・編集ロック・ストーリー禁止等)に基づき組み立て可能
- ・プレゼン中によくある質問への対応ページへのリンクは随時コンテンツ制作部署の方がご自分で作成可能
- ・聞き取り(アンケート)用ページを本社の方がご自分で作成し、データ収集可能

## 2.上司が MR が準備したコンテンツの内容を確認する

- ・MR が「教育 Edition」を用いた発話トレーニングを行い、上司が理解度に合わせた個別指導が可能
- ・MR が iPad・PC 上で準備したコンテンツをリモートで上司がいつでも確認可能
- ・MR が「My プレゼン動画」を上司に共有し、様々な話題を組み合わせた説明も確認可能

## 3.顧客にリモートで説明する( \* 新機能)

- ・スライドの解説を確認しながら説明が可能(解説文書は顧客側に見えません) \*
- ・顧客の関心が高いコンテンツはリンク機能を用いて即座に表示可能
- ・別のコンテンツに遷移する際、顧客に手元操作を見られる事なくスムーズに移動可能 \*
- ・必須スライド機能でガイドラインに沿った説明を確実に実施可能
- ・ウェブ面談・ウェブ説明会中に聞き取り(アンケート)調査を実施可能 \*

## 4.顧客からの質問に答える( \* 新機能)

- ・ウェブ面談・ウェブ説明会中の質問に対する回答スライドを、全文検索機能等を用いて即座に(ページめくりをせずに)顧客に表示可能 \*
- ・ウェブ面談中でも「Interactive-Pro」の管理下にある全てのコンテンツを利用可能

## 5.説明内容を報告する

- ・活動管理機能で利用資材・時間・発話データを記録し CRM との連携可能
- ・薬剤師・看護師などのマスター外顧客に対する活動記録も可能

## 6.結果を分析する

- ・利用ページ等のログ、検索結果のログなどを詳細に分析可能

ウェブ面談においては、対面以上に顧客との有益な対話内容が求められます。そのため、音声認識・AI・モニタリング機能を活用した「教育 Edition<sup>※</sup>」に掲載したコンテンツを正しく話せるアウトプット練習の強化が極めて重要となります。

※(弊社プレスリリース [https://www.interactive-solutions.co.jp/news/pdf/pr\\_20180402\\_01.pdf](https://www.interactive-solutions.co.jp/news/pdf/pr_20180402_01.pdf))

2010 年春、時代の先駆けとして産声を上げた Interactive-Pro は、これまでの 10 年間で「MR の正しい説明力を強化するアウトプット教育に始まり、面談時の発話キーワードの自動記録とその CRM への連携までを一貫して行えるクラウドソリューション」として MR の皆様の働き方改革に貢献できると考えております。今後も Interactive-Solutions は信頼と実績でお応えする戦略パートナーとしてこれからも製薬業界に貢献して参ります。

■対象となるガイドライン条項【抜粋】

**第1 基本的考え方** 3 販売情報提供活動の原則 (2)不適正使用又は誤使用を誘発しないよう、販売情報提供活動において次に掲げる行為をしないこと。①虚偽若しくは誇大な表現又は誤認を誘発させるような表現の使用その他広告規制において禁じられている行為をすること。②承認された効能・効果、用法・用量等以外の使用方法を推奨すること。なお、外国において承認等を得ている場合であっても同様であること。③科学的又は客観的な根拠なく恣意的に、特定の医療用医薬品の処方、使用等に誘引すること。

**第2 医療品製造販売業者の責務** 4 販売情報提供活動に関する評価や教育等 医薬品製造販売業者等の経営陣は・・・中略・・・適切な販売情報提供活動を実施できるよう、役員・従業員に定期的に教育を実施すること。

**第3 販売情報提供活動の担当者の責務** 3 自己研鑽の努力 販売情報提供活動の担当者は、自らの活動について、その社会的地位を自覚し、必要な知識の習得や倫理観の涵養をはじめとした自己研鑽に努めること。

出典 URL<<https://www.mhlw.go.jp/content/000359881.pdf>>(参照 2019-09-05)

■平成 31 年 3 月 医療用医薬品の広告活動監視モニター事業報告書

出典 URL<<https://www.mhlw.go.jp/content/000509783.pdf>>(参照 2019-09-05)

【Interactive-Pro の概要】

「Interactive-Pro」は既に製薬・金融業界を中心に大手企業 40 社以上にてご利用いただいております。“人が人を動かす”対面営業現場における課題解決と生産性向上を目指して、多忙な営業担当者が自発的に利用できる「教育支援」、顧客の潜在ニーズや課題に対してクイックレスポンスを可能にする「高機能プレゼン・対話型コンテンツ」、そして入力負荷を掛けずに提案活動ログを蓄積する「活動管理」機能を提供し、経営・マーケティングを含めた全社が共通指標として利用可能な営業ビッグデータの活用手法をご提案致します。(日本国・米国において約 20 件の特許取得済み)

「Interactive-Pro」の「リモートディテール機能」は製薬業界向けに 2015 年より提供して参りましたが、より良いコミュニケーションのあり方を考え、この度のバージョンアップとなりました。

※Microsoft は、米国 Microsoft Corporation の米国およびその他の国における登録商標、または商標です。

※記載された会社名およびロゴ、製品名などは該当する各社の登録商標または商標です。

※株式会社インタラクティブソリューションズについて:

弊社は最先端の企業向けタブレット活用ツール及びシステム統合基盤ツールを提供する企業です。

<https://www.interactive-solutions.co.jp>

お問い合わせ先:

株式会社インタラクティブソリューションズ

Interactive-Pro リモートディテール機能 営業担当

E-mail: [info@interactive-solutions.co.jp](mailto:info@interactive-solutions.co.jp)