

治療・ケアの現場定着と
患者さんの治療継続を支える

Patient Solutions

MSP

PSP

PTP

NDC

Nursing Expertise,
Beyond
Clinical Practice.



CMIC iNIZIO

治療・ケアの現場定着と 患者さんの治療継続を支える Patient Solutions

新たな治療法や革新的な製品が登場しても、その価値は患者さんに適切に届けられ、継続的に活用されて初めて発揮されます。

一方で、医療現場では患者指導の負荷増加や治療の複雑化が進み、患者さんにおいても副作用への不安や情報不足など、治療継続を妨げるさまざまな課題が存在します。

私たちは看護師の専門性を活かし、製品特性や治療環境に応じたソリューションを設計し、医療機関・患者さん・製薬企業をつなぐことで、治療成果の最大化を支援します。

患者さん・医療現場・製品をつなぐ 看護師ならではの視点

臨床看護師は、患者さんだけでなく、
医療現場の運用や治療普及における課題を日々目にしています。
その経験から、治療継続・医療現場・製品価値発揮の障壁を捉え、
最適なソリューション設計につなげます。

治療継続を阻む課題

- 患者さんの不安
- 副作用への対応不足
- 家族の理解不足
- セルフマネジメントの難しさ
- 治療意欲の低下

医療現場の運用課題

- 患者指導の負荷増加
- フォローアップの時間不足
- スタッフ間の情報共有不足
- 院内バスや運用の未整備
- 継続支援体制の不足

製品価値発揮を阻む課題

- 適正使用への理解不足
- 副作用マネジメントのばらつき
- 導入後の定着課題
- 治療継続率の課題
- 患者体験に関する情報不足

治療継続を阻む真の課題を見極め、現場で機能する支援を設計します

シミック・イニジオのソリューション

4つのセグメントを機能的に組み合わせ、実臨床下での課題解決にあたります

MSP

医療現場へのアプローチ

メディカルスタッフサポートプログラム
Medical staff Support Program

PSP

患者さんへのアプローチ

ペイシェントサポートプログラム
Patient Support Program

PTP

MR・営業活動へのアプローチ

ファーマスタッフトレーニングプログラム
Pharma staff Training Program

NDC

アプローチの全体設計

ナースドリブンコンサルティング
Nurse-Driven Consulting

ペイシェントソリューションの提供価値

〈副作用マネジメントのケース〉

MRによる
HCPへの情報提供

医師の判断
治療の開始

初期症状の発現
〈副作用〉

副作用への対処

治療の定着・継続

PTP

患者視点に基づく情報提供の最適化を図り、医療従事者の業務実態と情報ニーズを踏まえた情報提供設計を支援。

MSP

看護師・医師に対して、治療開始前の準備支援、導入期における現場での相談対応を行い、院内連携を強化。

PSP

副作用への早期の気づきを支援するだけでなく、不安に寄り添い、日常生活や、診察のための準備などをサポート。

NDC

医療・福祉関連プロダクトの導入戦略から現場への定着までを一貫して支援。

- 副作用の悪化を予防
- 自己休薬・減薬を予防
- 製品ブランドの維持・強化
- 患者さんの治療満足度向上

Our Solutions

病院での臨床経験を有する看護師を中心に、多様な専門性を持つ人財が、製薬企業の課題に応じたソリューションを提供します。医療現場・患者さん・営業活動へのアプローチから、全体設計、実行支援まで一貫して対応します。

当社看護師人財の特徴

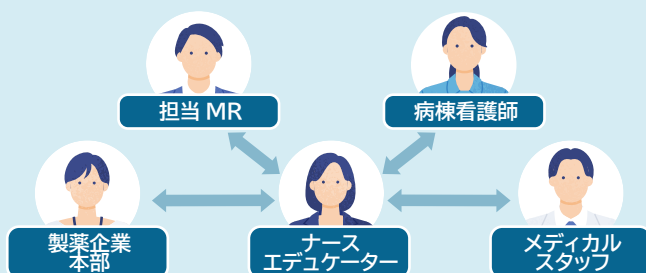
- 病院での臨床経験を有する看護師を採用
- がん・希少疾患・在宅医療など幅広い領域に対応
- 患者さん・医療現場双方への強い貢献意識
- 専門教育による品質維持と継続的な能力開発



ウェブサイトでも各ソリューションを紹介しています



MSP 医療現場へのアプローチ メディカルスタッフサポートプログラム



看護師視点を持つナースエドゥケーターが、MR同行等を通じて患者さん・医療現場のリアルを把握し、その声や課題を企業活動へつなげます。また、患者さんや医療従事者との接点から得られた気づきを共有し、企業における医療現場の解像度向上を支援します。

サポート項目例

製薬企業への 価値提供

- 説明会への同席
- 講演会などの運営補助、前座講演
- 副作用対策レクチャー
- 一段深い院内情報の収集・共有
- ベストプラクティスの共有
- 資材の提案、作成、アドバイス
- インサイトの収集・フィードバック

病院等への 価値提供

- 薬剤の適正使用方法の啓発
- 具体的な手技(投与方法)の説明
- 患者用の指導箋やマニュアル作成
- 安全性情報対策の徹底
- 病棟看護師の悩み相談
- 院内勉強会の開催と補助
- クリティカルパスの作成支援
- 院内合同カンファレンスの企画運営

PSP 患者さんへのアプローチ パシエントサポートプログラム



疾患領域・製品・治療の状況に応じてプログラムを設計。看護師資格を有する担当者が、継続的な支援を通じて、患者さんの不安軽減と治療継続をサポートします。

受託実績

- 希少疾患
- がん領域
- 遺伝性疾患
- 小児疾患
- 生活習慣病
- 在宅医療
- 治療離脱抑制
- 複雑な自己投与製剤

サポート項目例

治療・受診

- 服薬/投薬確認
- 服薬/投薬リマインド
- 通院リマインド
- 副作用情報提供

疾患教育

- 疾患特有の情報提供(資材提供等を含む)
- 薬剤の情報提供
- 正しい投薬/服薬方法
- 各種のリソース案内(公開情報等)

生活・家族

- 各種医療費助成制度紹介
- 日常生活の工夫・アドバイス
- ご家族の悩み相談
- 適切な相談先の案内

PTP

MR・営業活動へのアプローチ

ファーマスタフトレーニングプログラム



医療現場経験を持つナーストレーナーが、メディカルスタッフの視点と判断軸を具体的に解説。ペイシエントセントリシティ/ペイシエントジャーニーの理解を“行動に落ちる知識”に変え、現場に届く対話を支援します。

カスタマイズ研修事例

診断後の患者さんをケアする視点を学ぶ

「看護師視点を学ぶ」

～患者さんを起点としたMRアプローチの再設計～

看護師の役割や情報ニーズ、患者さんの捉え方を理解し、看護師アプローチへの不安を整理しながら、MRとしての関わり方を見直します。

人間の葛藤を理解する

「がんと向き合う患者の実情」

～看護師の視点から見える、「治療の裏側」とMRの関わり方～
患者さんの迷いや価値観を踏まえ、治療選択や意思決定の背景を理解し、メディカルスタッフによる治療支援を補完するMRの関わり方を考えます。

医療現場の“タイミング”を知る

「看護師の声から学ぶ“患者支援”とは」

～SDM時代における、MRが果たすべき役割と価値～

医療現場での意思決定(SDM: Shared Decision Making)の流れを理解し、どのタイミングで、どの情報を提供すると医療者の対話を支えられるかを学びます。

NDC

アプローチの全体設計

ナースドリブンコンサルティング



臨床経験豊富な看護師資格保有者が、製品・サービスを医療・介護などの福祉現場に導入し、定着させるためのマーケティング・営業戦略の立案から実行まで、業務委託の形態で一貫して支援します。

活用シーン

医療の現場でハブ的な役割を担う看護師の立場を活かし、医師・コメディカル・介護スタッフなど、幅広いメディカルスタッフのニーズに応える支援が可能です。対象の製品・サービスに関して、医療現場と企業をつなぎ、製品・サービスの価値創出から活用までを支援します。

- 市場調査・ターゲット選定
- マーケティング・営業戦略立案
- 資材企画・トークスクリプト提案
- 医療施設での説明会・デモンストレーション
- 学会・イベントでの情報提供
- 現場フィードバックの収集・分析、品質評価

開発側と現場をつなぐ「翻訳者」としての役割

企業の強みや価値を、医療の現場へ実際に伝わる言葉・文脈へと翻訳して届けます。また、現場の声を整理し、企業がサービスの開発や戦略に活かせる形でフィードバックし、医療の現場と企業間、双方向のコミュニケーションを支援します。

Shared Nurse Solution

シェアード・ナースソリューション

Pattern 1

複合型：1FTE 内で複数機能を組み合わせる設計

PSPのような継続的な運用が必要な機能を軸にしながら、同一FTE内で教育支援や現場インサイト収集などを組み合わせます。

- PSP 運用を行いながら、看護師・薬剤師向け教育を実施
- 新製品の導入後、定着支援と並行して現場インサイトを収集

Pattern 3

フェーズ連動型：稼働量を変化させる設計

定着後は教育・フォロー・インサイト収集を中心とした軽量運用へ移行させるなど、活動比重を変えながら継続支援します。

- 医療機器導入時に初期支援を集中し、その後は定期フォローへ移行
- 季節性の製品特性に応じて、稼働量を調整

看護師人財による 4つの支援機能を、目的・役割に応じて柔軟に工数設計。

Pattern 2

リーン型：0.2FTE～の小さく始める活動設計

継続的な運用が必要な機能を軸にしながら、同一FTE内で教育支援や現場インサイト収集などを組み合わせます。

- バイオシミラー切替前後の一定期間に、説明会と現場不安整理を実施
- 新規治療導入時に、限定施設での教育・運用説明のみを実施

Pattern 4

ハイブリッド型：希少疾患領域などの広域カバー設計

対象患者数が限られつつ、全国に情報提供や支援が必要なケースなどでは、3パターンのそれぞれの考え方を組み合わせで設計します。重点施設や優先エリアを整理しながら、限られたFTEで効率的な全国カバーを実現します。



シミック・イニジオは、国内CROのパイオニアであるシミックグループと、グローバルにヘルスケア領域でのエンゲージメント強化支援を行う Inizio Engageとのジョイントベンチャーです。



シミックグループは、研究開発から製造・販売まで、製薬企業のあらゆるプロセスを支援する独自のビジネスモデル(PVC)を展開し、幅広いサービスを提供しています。



Inizioブランドは医薬品等の上市支援に関する幅広い事業を展開し、Inizio Engageは製薬企業のエンゲージメント向上に特化したサービスを提供しています。

Services

医薬品のプロモーションだけでなく、医療従事者へのアプローチや患者さんのサポート、それぞれの企業方針に合わせた組織・戦略構築や文書・制度等の整備、人財育成など、あらゆる角度から医療用プロダクトの効率的かつ効果的な臨床現場への実装を支援します。

コマーシャル



- 包括的営業・マーケティング支援
- MR人財ソリューション
 - 人財派遣
 - 業務委託(フルアウトソース)
 - シンジケート・セールスフォース
- リモートディテールリング支援
 - 各種導入支援
 - リモート専任MR
- トレーニング/アセスメント

For Health Care Professionals

メディカルアフェアーズ



- MAコンサルティング
- オペレーションサポート
 - 資材レビュー
 - KOL/STL/KEE選定
- MA/MSL人財ソリューション
 - 人財派遣
 - 業務委託(FAMOUS®)
- MA/MSL人財ソリューション
 - MAアカデミー
 - カスタマイズドトレーニング

パシエントソリューション



- メディカルスタッフサポート
 - ナースエドゥケーター
 - 副作用マネジメント
- パシエントサポートプログラム
- ファーマスタッフトレーニング
 - MR向けカスタマイズ研修
- ナースドリブンコンサルティング
 - 市場調査・ターゲット選定
 - 品質評価
 - マーケティング・営業戦略立案

For Patients

お問合せ先

シミック・イニジオ株式会社

〒141-0031 東京都品川区西五反田7-7-7 SGスクエア

Tel: 03-6779-8141 FAX: 03-6683-7848



www.cmic-inizio.com

2026年8月発行 (第1版)