

LESSON 25

前回のSUCCESS評価において、最もスコアが低かった（評価「X」）のは「Emotional（感情に訴える）」と「Story（ストーリー性がある）」の2つの要素です。

これらの要素を強化し、全社員の共感やモチベーションを高めるための具体的な改善案を、実際の原稿内容を参照しながら提案します。

1. 「Emotional（感情に訴える）」の強化案

【現在の課題】 スライド7の結びの言葉が「本剤の販売を通じて、当社の事業成長に貢献できることを期待しております」となっており、会社目線の事実報告で終わってしまっています。

【改善アプローチ】 臨床試験で示された「低血糖の発現率は0.4%と低い」というデータや、「1日1回服用という服薬利便性の高さ」が、「患者さんの日常生活をどう変えるのか」という視点に変換して語りかけます。また、これから現場に出るMR（医薬情報担当者）の誇りやモチベーションを刺激する言葉を加えます。

【具体的な原稿改善案（スライド7の修正）】 > 「本剤の低血糖発現率0.4%という安全性や、1日1回の服薬という利便性は、単なるデータ上の強みではありません。これは、患者さんが低血糖への恐怖や複雑な服薬管理から解放され、より安心して毎日の生活を送れるようになるという希望の光です。当社の事業成長はもちろんですが、何よりも患者さんの笑顔のために、MRの皆さんにはぜひ自信と誇りを持って、この薬を医療現場に届けていただきたいと強く願っています。」

2. 「Story（ストーリー性がある）」の強化案

【現在の課題】 開発の歴史が「補足資料：開発経緯概略」として末尾に年表（2019年4月～2025年9月）で記載されているだけで、そこにあったドラマが語られていません。また、スライド7では「開発着手から承認取得まで約6年を要した本プロジェクトについて…」と一言で済まされています。

【改善アプローチ】 開発本部長という立場（登壇者：開発本部長 中村）を活かし、6年間の年表を「困難とそれを乗り越えたエピソード」として本編に組み込みます。既存薬との差別化ポイントである「GPR119選択性が高い」プロファイル に辿り着くまでの苦労や、第III相試験の結果が出た瞬間の臨場感を加えます。

【具体的な原稿改善案（スライド7の直前に挿入）】 > 「承認取得までの約6年間、決して平坦な道のりではありませんでした。特に2019年の化合物探索の段階では、本剤の最大の強みである『GPR119選択性を高める』というプロファイルの確立に幾度も壁にぶつかり、研究部門が試行錯誤を繰り返しました。しかしその結果、第III相試験においてプラセボ群に対し『 $p < 0.001$ 』という圧倒的な有意差を示すデータが得られました。あの結果を確認した瞬間の、開発チームに響き渡った歓声と喜びは、今も私の心に焼き付いています。この薬は、全社の皆さんの努力と諦めない姿勢が結実した一つの物語の集大成です。」

これらの改善案を組み込むことで、データと事実の報告（Concrete, Credible）に加えて、社員の心を動かし記憶に残る（Emotional, Story）プレゼンテーションに昇華させることができます。

これらの改善案を反映させた形で、スライド7（まとめ）周辺の読み原稿を完全にリライトしてみましょうか？