



プレスリリース

報道関係者各位

2022年8月30日
Veeva Japan株式会社

オンライン面談により面談効果が **3 倍**に向上し、オンライン面談を
最大限に活用している企業が優位性を示していることが、
業界最大規模のレポートにより判明

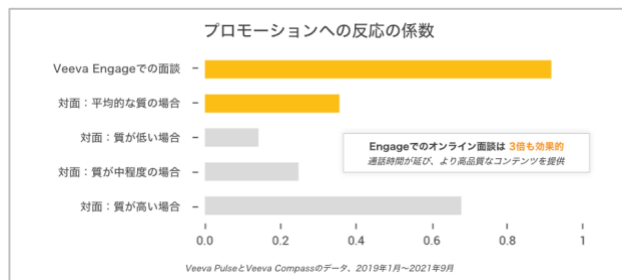
～ グローバルなバイオテック企業と製薬企業の 80%における、四半期の
医療従事者と現場との 1 億 3000 万回以上に上るやり取りから得られたデータを
Veeva Pulse Field Trends Report で発表 ～

Veeva Systems【NYSE:VEEV】(本社：カリフォルニア州プレザントン、日本法人 本社：東京都渋谷区、日本法人代表取締役：Sebastian Bather、以下 Veeva) は、ライフサイエンス業界における世界の医療従事者とのエンゲージメントのトレンドと効果に関する独自の知見を、**Veeva Pulse Field Trends Report** で発表しました。本レポートでは世界各国の MR の 80%以上の活動と四半期における 1 億 3000 万回の現場と医療従事者とのやり取りを分析し、初めて業界全体の医療従事者のエンゲージメントを包括的に展望しています。新たなデータでは、オンラインでの面談は対面のみでの面談より **3 倍**効率が良い、オンライン面談を最大で週 **3 回**利用しているデジタル化のリーダー企業が競争優位を得ていることを示しています。(本リリースは、Veeva 米国本社が発表した報道資料の抄訳です。原文はこちらからお読みいただけます。)

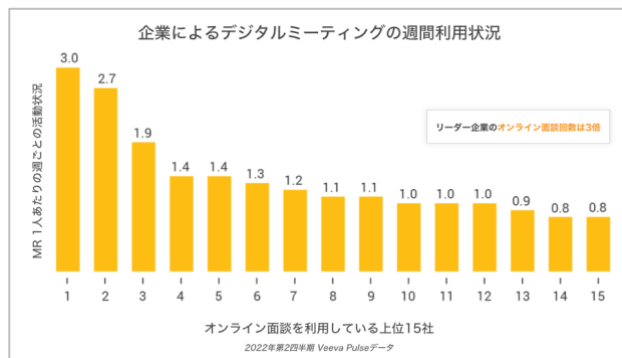
原文：<https://www.veeva.com/resources/largest-ever-industry-report-reveals-video-meetings-3x-more-effective-and-companies-using-them-most-gain-advantage/>

医療従事者の効果的なエンゲージメントには、主要なデジタルチャネルの頻繁な使用が不可欠であることが、このデータ分析から明らかとなりました。

- **オンライン面談により効率が向上:**
Engage のオンライン面談機能を利用した場合は、対面での面談の場合と比べ、効率性が 3 倍です。またオンライン面談は対面より長時間で、内容も充実しています。通話時間は平均 21 分で、コンテンツを提供できたのはオンライン面談の 85% に対し、対面では 39% に過ぎません。



- **デジタルはチャネルミックスの根幹:**
業界では再び対面の面談が増加



する動きが見られますが、医療従事者とのやり取りの 30%近くはデジタルチャネルを通じて実施されています。現在の現場チームの活動は、対面が 73%、電子メールが 18%、電話が 5%、オンライン面談が 3%です。

- **新たな医療従事者「プル型」チャネルの出現:** 医療従事者は、自分にとって最も都合の良い時間に、あるいは処方や患者の選択肢の検討を支援するために即座の対応を必要とする際に、MR に容易に直接連絡できる方法を求めており、チャットとショートメッセージが新たに注目されています。
- **地域間の差異:** 欧州では、企業によるデジタルチャネルの利用回数が多くなっています (他地域の平均は 20%未満に対し、欧州は 38%)。英国では、顧客への連絡は電子メールが 43%と最大で、対面での面談は 32%にとどまっています。

Veeva Business Consulting 担当ヴァイスプレジデントである Dan Rizzo は次のようにコメントしています。「企業がエンゲージメント戦略の策定に当たり最大の効果を上げ、他に後れを取らないためには、顧客の嗜好とデジタル化のトレンドに対する深い洞察が必要です。Veeva Pulse Field Trends Report は、変化を続ける医療従事者と現場担当者の行動に関するきわめて重要な実世界のデータと、真に優れたオムニチャネルの実現のための提言をお届けします。」

Veeva Pulse Field Trends Report について

Veeva Pulse Field Trends Report には、ライフサイエンス業界における医療従事者のエンゲージメントと現場の活動を示す最も包括的な指標として、世界各地の MR の 80%以上による四半期間の 1 億 3000 万回に及ぶ医療従事者のエンゲージメントから得られたデータと知見が反映されています。**Veeva CRM Standard Metrics** は、地域、役割、市場セグメントなどを問わず、チャンネルミックスや生産性などのエンゲージメント KPI を一貫性のある形で収集し、測定するための基盤となっています。データは四半期ごとに Veeva により指標化され、企業のパフォーマンス評価の効率化と継続した成長と効果を目指す、適切かつ実行可能な目標設定を支援します。

Veeva Pulse Field Trends Report: <https://www.veeva.com/jp/pharma-biotech-field-trends/>

Veeva CRM Standard Metrics: <https://go.veeva.com/l/28972/2022-01-06/9fvst4>

【Veeva Systems 社について】

Veeva Systems 社はライフサイエンス企業向けにクラウドベースのソフトウェアを提供するグローバルリーディングカンパニーです。世界最大規模の製薬企業からバイオテクノロジー分野の新興企業まで、1,100 社を超える顧客に技術革新への取り組みや卓越した製品力によって、お客様の成功にコミットする様々なサービスを提供しています。パブリック・ベネフィット・コーポレーション企業として Veeva は、お客様や従業員、提携企業、株主、サービス提供業界を含むすべてのステークホルダーの利益バランスを保つことにコミットします。詳しくは、

<https://veeva.com/jp/>をご覧ください。

【本件に関するお問い合わせ先】

Veeva Japan 株式会社

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿1-19-19 恵比寿ビジネスタワー5階

TEL : 03-6721-9800 FAX : 03-3449-7800 E-mail : japan.info@veeva.com