



プレスリリース

報道関係者各位

2022年12月23日
Veeva Japan株式会社

Veeva Pulse によると、主要疾患領域の医療従事者における面談の
カバー率は、パンデミック後、デジタルエンゲージメントの活用により、
約 **80%** 近くに達していることが判明

～ 面談可能な医療従事者の過半数はオンラインと対面で面談
ほとんどの医療従事者は面談の相手を 3 社以下に選定 ～

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、最新の **Veeva Pulse Field Trends Report** を発表しました。本レポートは、製薬業界全体の医療従事者との面談実施状況について、最大規模かつ網羅的な分析を実施しています。データによると、現時点で米国における医療従事者との面談可能率は、すべての疾患領域では平均 **60%**、主要疾患領域は **80%** に迫る勢いで、増加の要因としては、対面での面談を補完するオンライン面談の利用増加が挙げられます。(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](https://www.veeva.com/resources/veeva-pulse-shows-post-pandemic-hcp-access-nearing-80-in-key-specialties-driven-by-digital-engagement/)からお読みいただけます。)

原文：<https://www.veeva.com/resources/veeva-pulse-shows-post-pandemic-hcp-access-nearing-80-in-key-specialties-driven-by-digital-engagement/>

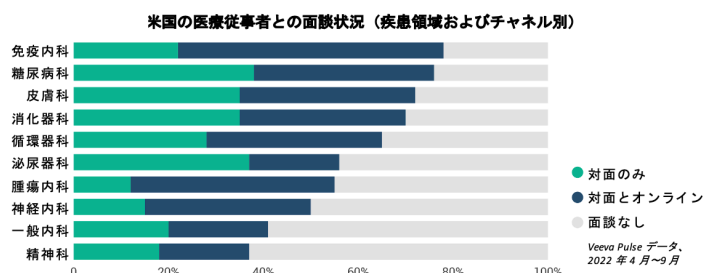
新しい調査結果から、デジタル化が進み、面談可能な医療従事者の **50%** 以上が、対面に加えてオンラインによる面談を実施していることが分かっています。オンラインが加わったことで、プロモーション効果が **3 倍** に向上しただけでなく、対面での面談の頻度も増加しています。面談可能な医療従事者の半数は、エンゲージメントの相手を **3 社** 以下に限定しているため、リー

チ、チャンネルの好み、および有効性の組み合わせを改善していくことがますます重要になって
います。

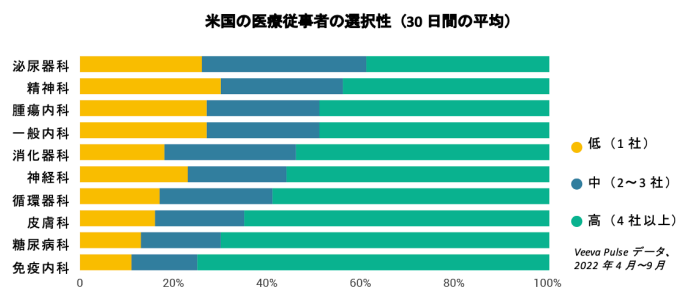
GSK 社のコマーシャルオペレーション責任者である **Kate Greengrove** 氏は、次のようにコメ
ントしています。「ここ数年の状況により、当社はフィールドチームの戦略を見直し、医療従事
者との良好な関係を維持する方法を改善する必要に迫られています。新たなアプローチによ
り医療従事者との面談可能率が回復している中、デジタル対応の **MR** が顧客に今まで以上の
経験を提供することで医療従事者への情報提供が効率化し、複数のチャンネルを横断するエン
ゲージメントを通じて当社の全体的なブランド戦略とより密接に連携できることが、**Veeva**
Pulse で証明されました。」

最新の **Veeva Pulse** のデータによると、オンラインと対面での面談を組み合わせることで、フ
ィールドチームによる面談が最大化することが明らかとなっています。

- オンライン面談により面談率が
急上昇: フィールドチームの面
談率は平均 **60%** で、パンデミッ
ク中の約 **20%** から上昇していま
す。面談率の増加は、オンライン
および対面の面談の利用によってもたらされており、面談可能な医療従事者の半数以上
がこの組み合わせを好んでいます。面談率は主要疾患領域ではさらに高く、例えば腫瘍
内科では **78%** がオンラインと対面を利用しています。



- 医療従事者は今まで以上に相
手を選定している: 面談可能な
医療従事者の半数は、面談相手
を **3** 社以下の製薬企業に限定し
ています。ほとんどの腫瘍内科
医は **3** 社またはそれ以下と面談
しており、精神科医の **30%** は **1** 社
のみに面談を限定しています。一方、免疫内科医の
70% は **4** 社以上とコンタクトを取っています。



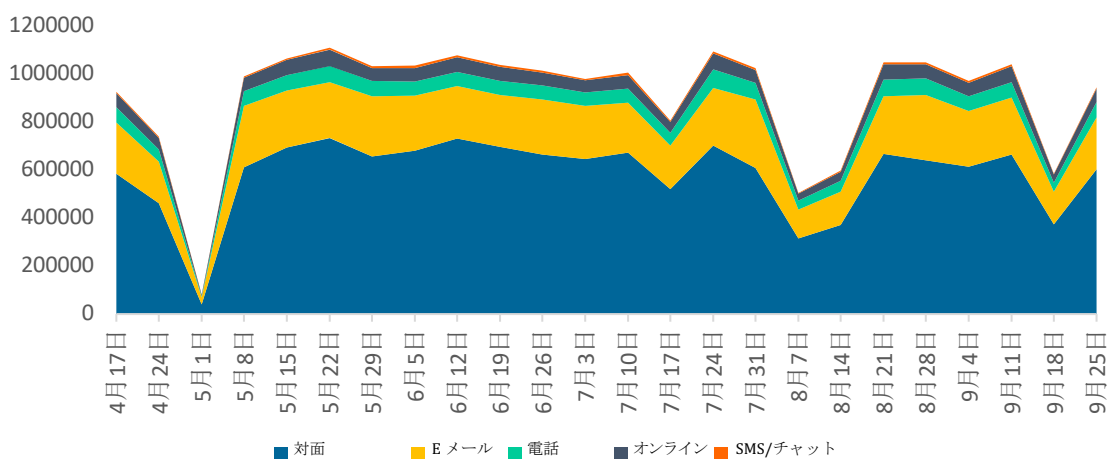
- オンラインと対面の面談を併用してリーチを拡大: オンラインを利用する医療従事者は、より頻繁に企業と面談しています。腫瘍内科では、オンラインと対面で MR と面談を行う医療従事者は、対面のみの面談と比べ 2 倍以上の頻度で面談しています。
- 大きな成果を上げているフィールドチームは、デジタル化に対応し、医療従事者との時間を最大化している: 特に成功しているフィールドチームは、面談を行う回数が最大で 40% 多く、コンテンツも 5 倍近く使用しており、新規処方数も最大で 80% 増となっています。

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。「Veeva Pulse Field Trends Report は、業界全体の医療従事者との面談状況とチャネルの有効性について、包括的な視野を提供します。これにより各チームは、エンゲージメントを強化し、より良い成果を上げるためにどのようなアクションを取れるのか知ることができます。面談状況の変化とデジタル化の影響を把握できた企業は、ターゲティングとチャネルミックスを見直すことができます。また、どのようなフィールドチームを作れば、最も有意義で効果的なエンゲージメントを各疾患領域にわたって提供することができるのか、考えられるようになります。」

日本市場のトレンド

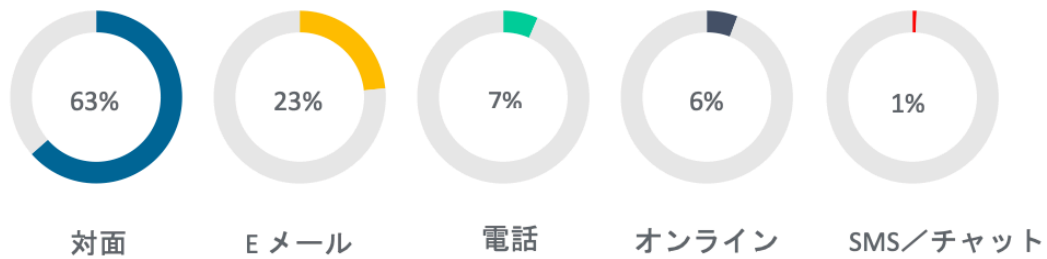
1. 当四半期の日本では、対面によるエンゲージメントがチャネルミックス全体の最大 65% を占めました。2 番目に好まれているチャネルは E メールでのやり取りで、チャネルミックス全体の 23% を占めています。

チャネルミックスの推移



Veeva Pulse データ、2022 年 4 月 ~ 9 月

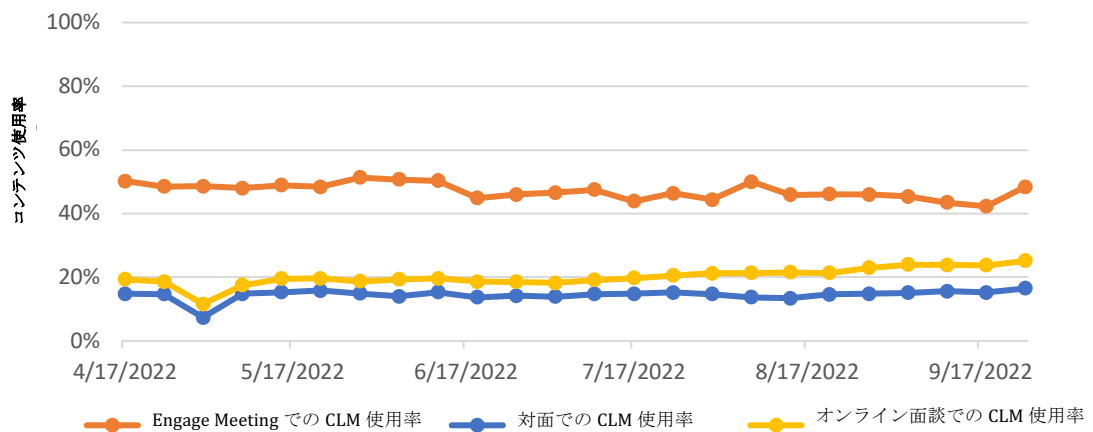
チャンネルミックス



Veeva Pulse データ、2022年7月~9月

- コンテンツ使用率は当四半期末に向けて徐々に増加し、対面での面談では 17%、オンラインでの面談は 25%に達しました。それでも、他の地域と比較すると非常に低い数字となっています。

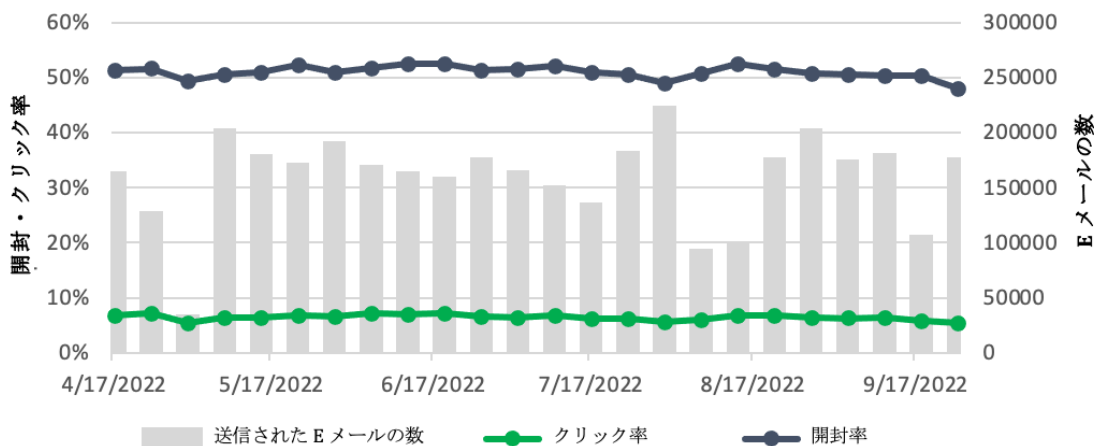
コンテンツ使用率（チャンネル別）



Veeva Pulse データ、2022年4月~9月

- Approved Email の送信数は、当四半期全体を通して安定しており、開封率は 48%、クリック率は 5%でした。

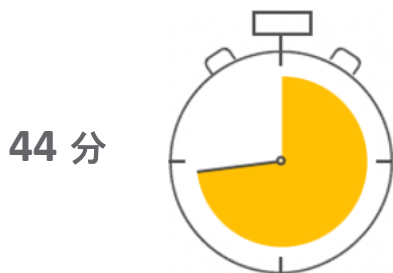
Approved Email の使用数



Veeva Pulse データ、2022年4月~9月

4. Veeva Engage での面談時間は 44 分で、世界平均と比べて高めでした。

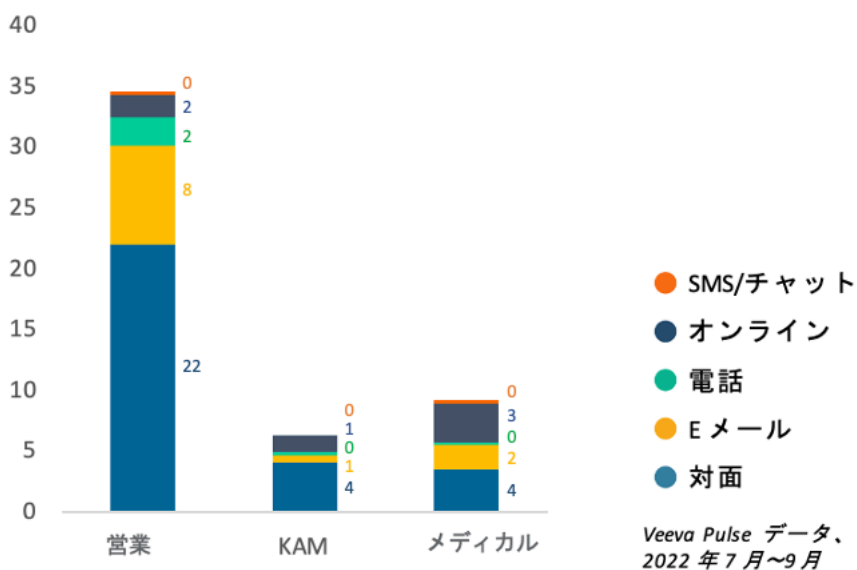
Engage での面談時間



Veeva Pulse データ、2022年7月~9月

5.

ユーザータイプ別の活動状況



Veeva Pulse データ、2022年7月~9月

Veeva Pulse Field Trends Report について

Veeva Pulse Field Trends Report は、年間 6 億件以上の医療従事者とのやり取り(世界中の製薬企業のコマーシャルフィールドチームが行うやり取りの 80%以上に相当)を対象に分析を実施しており、医療従事者とのエンゲージメントに関する業界最大規模のベンチマーク評価となっています。この分析では、**Veeva CRM** に記録されたリアルタイムのトランザクションデータをまとめることで、ライフサイエンス業界全体のエンゲージメント活動を概観できるようにしています。**Veeva** はこのデータを四半期ごとに公開しており、企業が効果的かつ正確にパフォーマンスのベンチマーク評価を行い、適切かつ実行可能な目標を設定して継続した成長と効果を実現できるよう支援しています。

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

Veeva CRM: <https://www.veeva.com/jp/products/multichannel-crm/>

【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。

Veeva Forward-looking Statements

This release contains forward-looking statements regarding Veeva's products and services and the expected results or benefits from use of our products and services, including certain of our new solutions and applications that are still under development or not generally available. These statements are based on our current expectations. Actual results, availability, and any future events relating to these products and services could differ materially from those provided in this release and we have no obligation to update such statements. There are numerous risks that have the potential to negatively impact our results, including the risks and uncertainties disclosed in our filing on Form 10-Q for the period ended July 31, 2022, which you can find [here](#) (a summary of risks which may impact our business can be found on pages 39 and 40), and in our subsequent SEC filings, which you can access at sec.gov.

【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