

**医師への面談率が低下する中、  
「コネクテッドエンゲージメント」の重要性が  
Veeva Pulseデータで明らかに**

製薬会社の営業、マーケティング、メディカル部門の連携でアクセスの壁を克服

[Veeva Systems](#) 【NYSE:VEEV】（本社：米国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：Brent Bowman、以下Veeva）は、[Veeva Pulse フィールドトレンドリポート](#)の最新の調査結果を発表しました。この分析によると、医師ら医療従事者(HCP)へのアクセスはパンデミック以前の状態に戻っています。バイオ製薬企業と面談する医師の割合は、1年半前は60%でしたが、現在は45%で、医師の半数が面談を3社以下に限定しています。（本リリースは、Veeva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。）

アクセスが課題となる一方で、一部の製薬会社のフィールドチームは、より適切で信頼される関係を構築するために、営業、マーケティング、メディカルの各部門が連動した1つのコネクテッドリソースとなることで、医師との関係を拡大しています。この新しいコネクテッドエンゲージメントモデルは、チャンネルや役割を超えてタッチポイントを調整し、過去のやり取りを継続的に発展させることで、アクセスの障壁を克服するのに役立ちます。コマーシャルチームは、医師の貴重なパートナーとして進化し、彼らのニーズに迅速に対応し、治療導入率を改善しています。

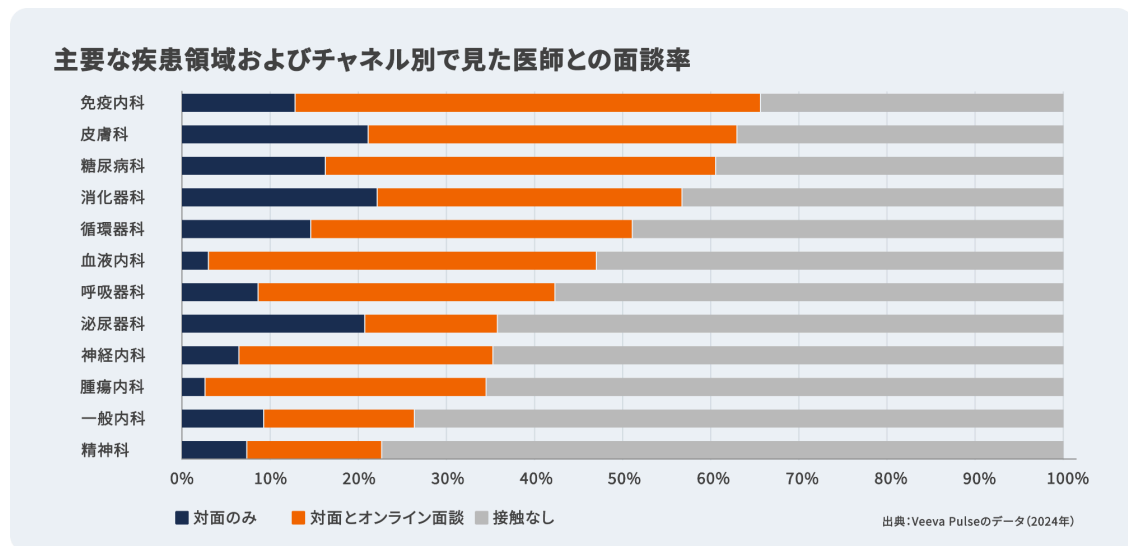
VeevaのHCPアドバイザリーボードの泌尿器科医であるVital Hevia氏は、次のように述べています。「医師は継続的に教育されなければなりません。すべての交流が次のコミュニケーションにつながるはずです」。

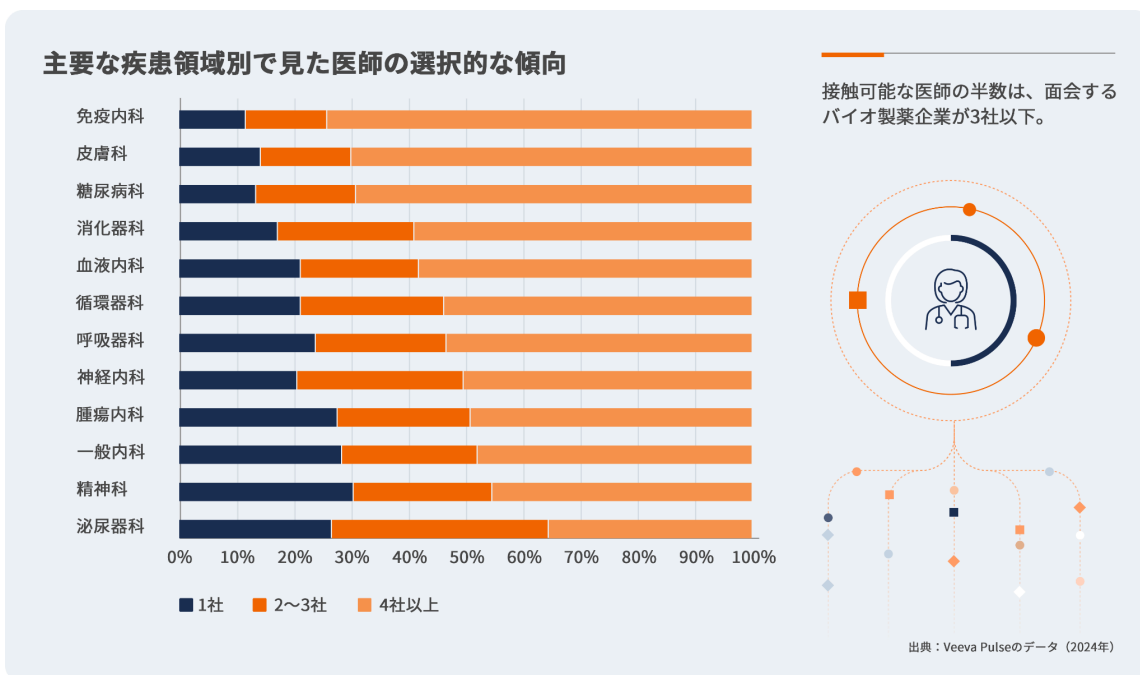
医師へのアクセスに関する最新のVeeva Pulseの調査結果では、以下のことが明らかになっています。

・アクセスは減少しているが、医師はエンゲージメントチャネルの拡大を望んでいる：2022年には60%だったバイオ製薬企業の医師へのアクセスは現在45%ですが、MRなどのフィールドチームとの対面やオンライン面談によるエンゲージメントに前向きな医師がアクセス全体に占める割合は、以前と比較して増加しています。

・医師は疾患領域を超えてより選択的になっている：製薬会社がアクセスできる医師の半数は、面談を3社以下に限定しています。また、内科、腫瘍科、精神科、泌尿器科では30%近くが面談を1社に限定しており、疾患領域によってアクセスに大きな差があります。

・コネクテッドエンゲージメントが突破口を開く：営業、マーケティング、メディカルの各チームが連携するコネクテッドエンゲージメントモデルは、医師との対話を拡大し、治療の採用を増やしています。発売前に主要な専門家に情報提供し、会議中に関連コンテンツを共有するためにコンプライアンスチャットを活用することから、フィールド活動とデジタル広告を連動させることで、バイオ製薬企業はエンゲージメントを強化し、成果を改善させています。





Veevaのビジネスコンサルティング担当バイスプレジデントであるDan Rizzo氏は、次のように述べています。「医師へのアクセスが減少している中でも、営業、マーケティング、メディカルの各チームがシームレスに連携するデジタルおよび対面でのタッチポイントは、バイオ製薬企業に現場での優位性をもたらしています。「リーチや頻度ではなく、関連性とリアルタイムのコミュニケーションに重点を置く企業は、患者に利益をもたらす、よりインパクトのある顧客との会話への道を開くでしょう」

### 【Veeva Pulseフィールドトレンドレポートについて】

[Veeva Pulseフィールドトレンドレポート](#)は、年間6億件以上の医師ら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](#)とVeevaデータ製品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把握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。

### 【追加情報】

Veeva Pulseフィールドトレンドレポートのダウンロードはこちら：

[veeva.com/jp/FieldTrends](https://veeva.com/jp/FieldTrends)

Veeva ビジネスコンサルティングに関する詳細はこちら：

[veeva.com/jp/BusinessConsulting](https://veeva.com/jp/BusinessConsulting)

LinkedInでVeevaの情報を受け取る場合はこちら：

[jp.linkedin.com/company/veeva-japan](https://jp.linkedin.com/company/veeva-japan)

### 【Veeva Systems 社について】

Veeva Systems社はライフサイエンス業界に特化したクラウドソフト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、バイオ創薬の新興企業まで約1400の顧客に対し、製薬の開発からコマーシャル領域まで一気通貫で様々なサービスを提供しています。また、上場企業で初めての**パブリック・ベネフィット・コーポレーション**企業として、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責務を負っています。詳しくは、[www.veeva.com/jp/](https://www.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. These statements are based on our current expectations. Actual results 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-K for the fiscal year ended January 31, 2024, which you can find [here](#) (a summary of risks which may impact our business can be found on pages 9 and 10), and in our subsequent SEC filings, which you can access at [sec.gov](https://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 : [jp.pr@veeva.com](mailto:jp.pr@veeva.com)