

Veeva Japan Commercial Summit 2019

～【参考出展】MRの効率的な活動プランを見極める実消化の見える化を実現～
2019年6月28日(金曜) 目黒・ホテル雅叙園東京



“ビッグデータ”や“IoT”といった言葉は、新聞・雑誌・Webサイトで見かけない日がないほど一般的になりました。客観的な数値をもとに定量的な分析に基づいた戦略の企画・実行を指向する企業が増えてきている証拠と言えるでしょう。

しかし、データ利活用には難しい点や気をつけるべきポイントが多く、新サービスや技術革新のサイクルが激しい分野でもあります。データ利活用を進めていくその前に、日頃からの情報収集が大切です。

このセミレぽ！（セミナーから見るデータ利活用最前線）では、セミナーのレポートを通じて、データ利活用の最新情報をお届けしていきます。



Veeva Japan Commercial Summit 2019

右：Veeva Japan Commercial Summit 2019展示ロビーの様子
…各社のデモ・自社製品の展示が行われました。

世界に先駆けて訪れた超高齢社会、医療体制および医療従事者の置かれている環境の変化、グローバル化、テクノロジーの進化など、製薬企業を取り巻く環境は大きく変化しています。

この中で製薬企業さまが直面するさまざまな課題に対し、Veeva Japan Commercial Summit 2019では、多くのユーザー企業さまによる多彩な取り組みの発表に加え、グローバルに業界を牽引するVeevaの今後の展望はじめ、日本市場のビジネスを支援する数々の新しい提案がお披露目されました。

本Summitで当社は、MR(医療情報担当者)の効率的な活動プランを見極める実消化の見える化を実現するダッシュボード(参考出展)の展示を行いました。



MRの効率的な活動プランを見極める、実消化の見える化

左：当社展示ブースの様子。当日は、多くのお客さまにお立ち寄りいただきました。



当社は、データ利活用を中心としたヘルスケア分野での取り組みを通じて、ITサービスの実績からMRの活動支援に必要な情報と活用方法についてノウハウを蓄積してまいりました。

今回の展示では、MRのアクティビティ、売上の予実績、市場データの可視化により、製薬企業さまにおけるマーケティング戦略立案を支援するダッシュボードをご紹介します。このダッシュボードは、直感的な操作で、製品・エリア・施設などの分析に必要なさまざまな軸で絞り込みを行えることが特長です。

当日はたくさんの製薬企業のお客さまにお立ち寄りいただき、実機によるデモンストレーションをご覧いただきました。また、業務の現場で抱えられている課題についても活発なやり取りがあり、当社ソリューションをより良くするためのアイデアをいただく場面もありました。

製薬マーケティング・エリアマネージャーの課題を解決

活動、実消化（実績）、市場データ、さまざまなデータが医薬品の効率的なプロモーション施策のために活用されています。しかし、それぞれのデータを個別に見える化するだけでは、各施策の貢献度や施策間の関係性を明らかにすることは困難です。

当社のソリューションでは、活動、実消化、市場データに見える化することにより、営業戦略立案を支援するデータ分析基盤を提供します。経営層、マネージャー層の営業戦略策定やMRの営業活動計画へタイムリーに反映できます。

こんなことでお困りではありませんか？

活動と実消化の効果測定ができていない

ターゲット医師/薬剤師へのCall・Detailなどの営業活動状況が見えていない……

個々の活動がどのように実消化に結び付いているのか、効果測定ができていない……

データに基づいた活動計画が立案できていない

市場規模やマーケットシェア、競合製品の状況は把握できていない……

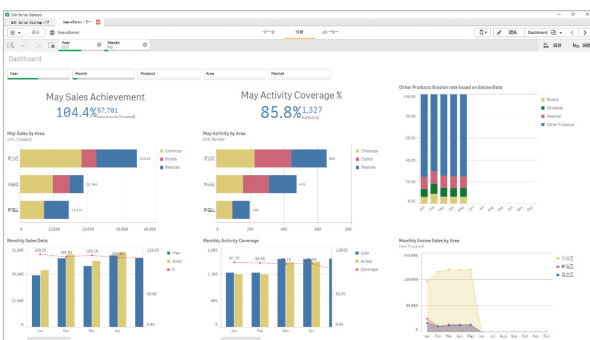
利益につながる効率的な活動プランの見極めができていない……

※データの統合については、お客様の条件を伺い、個別に提案します。

左：製薬会社全体の売上、活動情報について、エリア別や製品別などの視点で実績を比較します。以下の条件により、売上、活動、市場データのフィルタ表示が可能です。

- ・製品
- ・エリア
- ・Market種別(HP/GP/Ph)

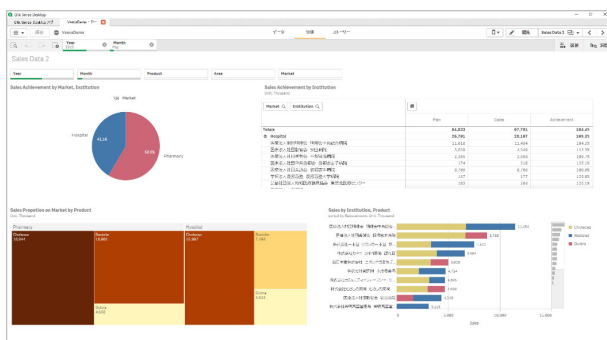
右：自社製品と競合製品（対象疾患が同じ製品）の市場データの比較を行います。病院別、対象疾患別に市場データを表示します。効果的な戦略立案につながる、病院ごとの競合製品を把握できます。



活動と実消化データの見える化イメージ

当社ダッシュボードで解決します

- ・豊富な導入事例から得たノウハウで、分析を支援
 - ✓ 経営戦略、製品戦略に役立つ分析を支援
 - ✓ 経年分析、比較分析など、さまざまな視点から新たな気づきを提供
- ・直感的な操作で現場でのタイムリーな分析が可能
 - ✓ 経営層、マネージャー層による戦略策定を支援するトップダウン分析
 - ✓ MRの活動(Call/Detail)と実消化の相関関係を分析し、活動計画に反映
- ・さまざまなデータの統合(※)が可能
 - ✓ 新たなデータを分析に取り入れ、多角的な視点による分析を実現



市場データの見える化イメージ

日立社会情報サービスについて

当社は、データの可視化分析のプロフェッショナルとして、産業・金融・公共・医療・製薬・ヘルスケアなど幅広い業種に向け、これまで300社以上のデータ活用ソリューション導入に携わってきました。

製薬企業のお客さまには、活動、実消化、市場シェアのデータを統合・可視化することにより、営業戦略の立案を支援するデータ分析基盤を提供してまいりました。また、安全性情報領域での豊富な経験をベースとし、製薬企業さまでのシステム導入、開発、運用の経験を生かしたソリューションも提供しています。

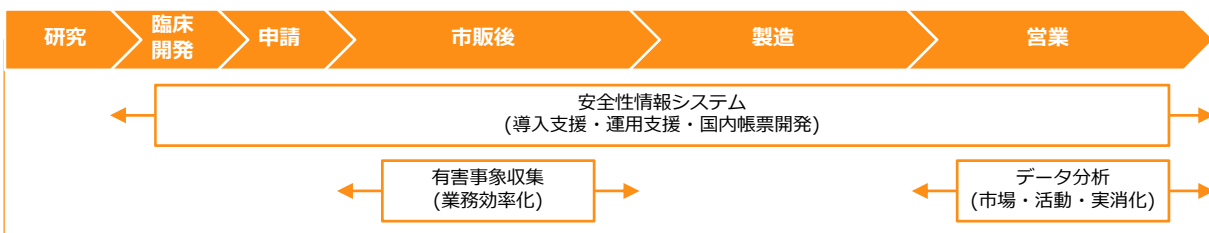
当社は、15年にわたり安全性分野で製薬企業さまのシステム運用に携わってきた経験があり、ノウハウをもった技術者が多数在籍しています。安全性情報システムの導入支援、運用/保守、カスタムレポートの開発などでも、多数の実績があります。

データ活用に関するご相談は、以下のサイトで承ります。
https://inquiry.hitachi-sis.co.jp/webapp/form/21057_xdfb_93/index.do?a=46

ビッグデータ関連ソリューションの紹介ページはこちらから。
<http://www.hitachi-sis.co.jp/service/bigdata/index.html>

イベント・セミナーに関する情報は、当社ホームページからご覧いただけます。
<http://www.hitachi-sis.co.jp/events/index.html>

当社のノウハウ領域



お問い合わせ・ご相談は、株式会社日立社会情報サービスまで

* 記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
 * 本カタログの内容は、2019年7月現在のものであります。