

製薬企業営業マーケティング支援サービス「メディカルマーケット」の導入薬剤数が100薬剤を突破  
～リモートチャンネル×データ×ヒトで製薬企業の営業生産性向上を支援～

エムスリー株式会社(本社:東京都港区 代表取締役社長:谷村 格、URL :<https://corporate.m3.com/>、以下「エムスリー」)は、製薬・医療機器メーカー向け営業マーケティング支援サービスである「メディカルマーケット (MM)」・「メディカルマーケットプラットフォーム (MMP)」の導入薬剤数が累計100薬剤を突破したことをお知らせいたします。

MMはエムスリーに所属する分析・リモートディテールに精通したデジタルMRです。30万人の医師会員を保有する医療従事者専門サイト「m3.com」上でテキストメッセージやウェブ面談ツールを駆使し1名で500～1,500名の医師とコミュニケーションを図るサービスです。画一的な情報提供に留まらず、エムスリー独自の医師ビッグデータを活用した分析により、高速でディテール戦術の改善を図り、個別最適化した双方向コミュニケーションを実行することで高い処方インパクトを創出いたします。従来のMR活動に比べ、10倍前後の担当医師、10～20倍のディテール回数といった圧倒的な生産性を実現します。

### 従来のMRとMMの比較

	従来のMR	MM
	担当エリアで訪問活動	エリア問わずeディテール
		
手法	リアル訪問中心 関係性重視のコミュニケーション	リモートチャンネル中心 データ分析による個別最適化
担当医師数	80～150名	500～1,500名
ディテール回数	月平均100～200回	月平均2,000～4,000回

※数値はイメージであり、対象薬剤・プロジェクト内容等で変動する

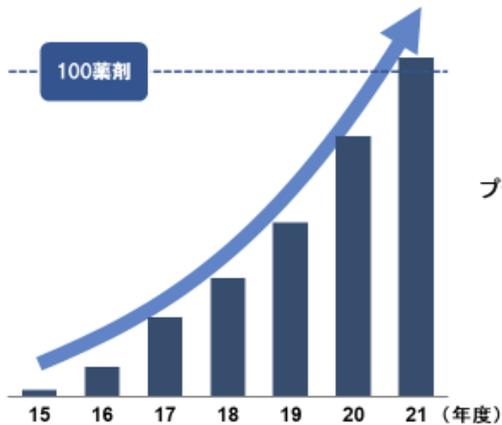
MMはサービスローンチ後毎年大きく拡大し、後述のMMPを含めて導入企業数は累計約50社、導入薬剤数は100薬剤を突破しました。サービスをご利用される製薬企業は内資・外資、企業サイズ等多岐に亘り、

また、プライマリーケアからオンコロジー・オーファン等スペシャリティ、新薬からレイトステージまで多様な薬剤にご活用いただいております。

## MM・MMPプロジェクトの拡大と展開領域

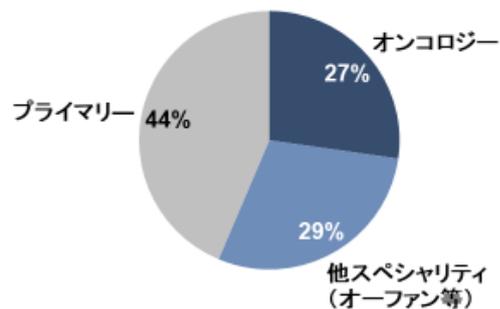
### 累計導入薬剤数

※21年度は2021年7月時点



### 薬剤領域内訳

※2021年7月時点稼働プロジェクト



Copyright © 2021 M3, Inc. All rights reserved.

1

また、COVID-19 を契機に製薬企業におけるリモートディテール人材の「内製化」の動きも強まり、MM と同様の活動を自社社員で実現する MMP の導入も急速に拡大しております（直近 1 年でプロジェクト数は約 6 倍）。エムスリーでは製薬企業全 MR の DX 化を促進するサービスとして my MR 君を提供しておりますが（導入企業数は 30 社超）、リモートディテールの専門部隊を創生する MMP との親和性は高く、両サービスを活用する製薬企業も大きく 3 つのパターンを通じて増加しております。

- ① 製品軸： 新薬は MR（my MR 君を活用）を投下。MMP で効率よくレイトステージの薬剤売上の減少を抑止
- ② 医師軸： ターゲット医師には MR（my MR 君を活用）を投下。その他医師に対し、MMP のデータ分析力で優先度を見極め、コミュニケーションを推進
- ③ 使い方軸： 同一ターゲット医師に対し、MMP がインサイドセールスとして初期対応を実行、フィールドセールス部隊の MR（my MR 君を活用）に繋ぐ

以下、実際に MM プロジェクトを導入いただいているお客様の声になります。

### ■アストラゼネカ株式会社

執行役員 コマーシャルエクセレンス本部長

トーステン カーニッシュ 様

「コロナ禍が長引き、顧客との直接的な対面での情報提供がより困難になる中で、メディカル・マーケタ

ー（MM）は、いち早く、より多くの顧客にアプローチができ、それぞれのニーズに応じて柔軟に関連情報を提供できる。また、フィールドMRとの効果的な連携により、顧客との継続的な対話やフォローを実現することができる。

MMは、当社の情報提供活動をデジタル・トランスフォーメーションさせていくための中核となる取り組みと我々は考えている。」

#### ■アムジェン株式会社

執行役員 スペシャルティケア事業本部長

馬場 継 様

「コロナ禍を通して、顧客エンゲージメントにおけるデジタルチャネルの重要性が増す中、当社のミッションである To Serve Patients の達成、患者アウトカム改善を実現するためには、本取り組みを含めたオンラインとオフラインとをシームレスにつなげた新しい顧客エンゲージメントモデル構築の重要性は今更論じるまでもなく、さらにはその質、つまり、効果性、効率性が問われるフェーズに入ったと言えるでしょう。」

エムスリーでは MM・MMP をはじめとするインターネットを活用したサービスの進化、その利用促進を通じ、製薬企業の最重要課題の一つである営業マーケティングの DX 化を支援し、製薬業界の構造的な変革の一助となるべく活動いたします。