

医薬品業界をあらゆる視点から適確にとらえるために・・・ セルフメディケーション～スイッチOTCの時代をむかえて

ヘルスケア専門家の皆様へのごあいさつ

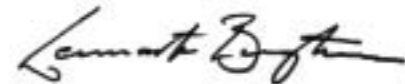
このたび、アイ・エム・エス・ジャパンとエーシーニールセン・ジャパンは、日本のコンシューマーヘルス分野のマーケティング・営業情報サービスの画期的な向上をめざし、パートナーシップを結ぶこととなりました。今後、両社の提携によりスイッチOTCの流れを初めとする、日本市場での医薬品の動向を多角的な視点でとらえた総合的なソリューションがご利用いただけるようになります。

世界の医薬品・コンシューマーヘルスに関するアイ・エム・エスならではのノウハウと、一般消費財調査で定評のあるエーシーニールセンの優れた洞察力の連携により、競争環境の動向を正確にとらえた実効性のあるソリューションを提供いたします。医薬品のライフサイクルのあらゆる段階で、サプライチェーンのほぼ全体にわたり、マーケティング・ミックスの管理、ブランド力の強化、営業活動の最適化に必要なものが全てそろいます。

世界の医薬品・OTC市場でのアイ・エム・エスとエーシーニールセンの実績は両社合わせて130年におよび、その豊富な経験の中で培ったグローバルなノウハウとデータ資産をもとに、業界最高水準の広範囲にわたる豊富な情報サービスがここに誕生しました。グローバルなリーダーとしての両社の力を最大限に発揮し、お客様が日本のコンシューマーヘルス市場での業績を最大限に伸ばせるよう、支援させていただく所存です。ご期待とご支援のほど何卒よろしくお願い申し上げます。



アイ・エム・エス・ジャパン株式会社
代表取締役社長
佐伯達之



エーシーニールセン・コーポレーション株式会社
代表取締役社長
レナート・ベンソン

IMSジャパン



IMSは、世界100カ国以上で製薬・ヘルスケア業界に医薬品データと各種情報ソリューションを提供している世界最大手の企業です。業界で50年の実績を誇り、お客様の日々の業務に欠かせない処方薬・OTC薬のマーケティング効率化のためのソリューション、MR/MS生産性向上のための販売最適化のソリューション、情報を有効活用するためのコンサルティング等、ビジネス・インテリジェンスを駆使した製品・サービスを提供しています。

IMSジャパンは1964年の創業以来、日本の医薬品産業に多様な情報サービスを提供しています。詳細については、
<http://www.ims-japan.co.jp> 及び
<http://www.imshealth.com> をご覧下さい。

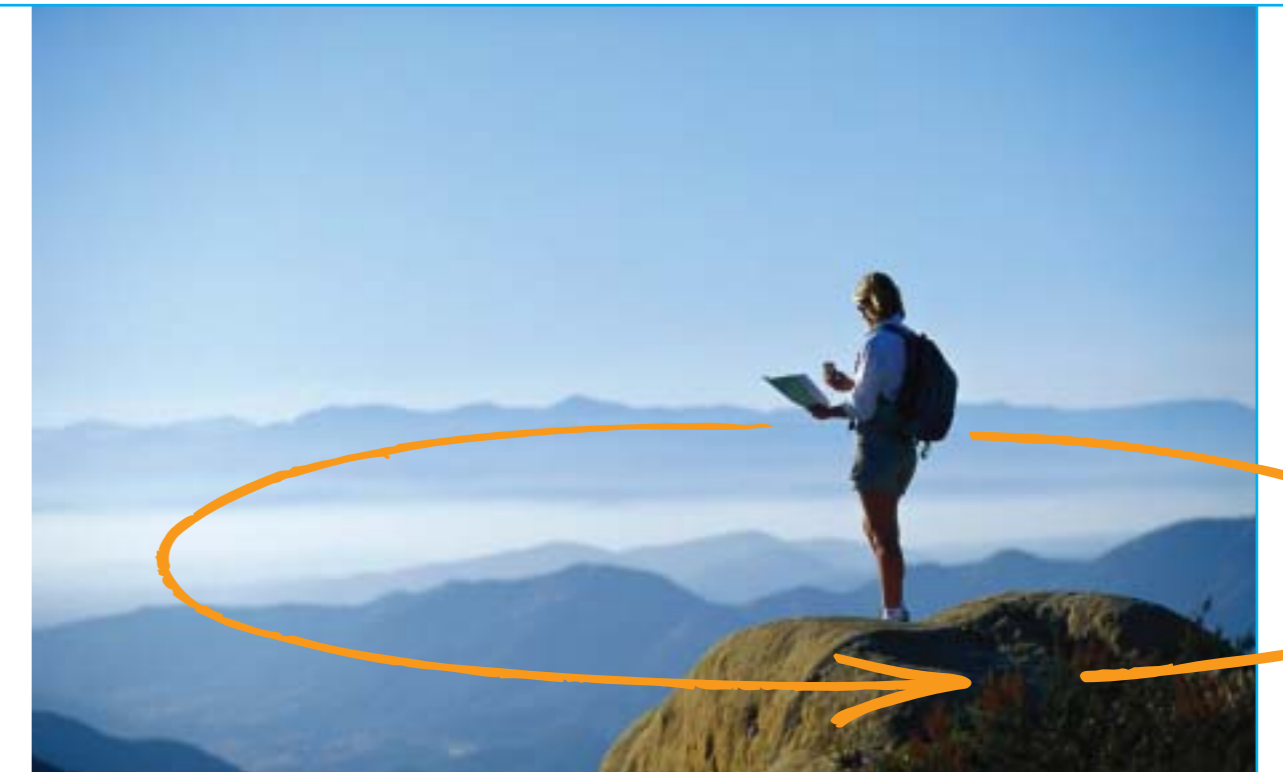
電話：(03)3481-3581
ファクス：(03)3481-3591

エーシーニールセン・ジャパン



エーシーニールセンは、VNU社のメンバーとして、100カ国以上で一般消費財やサービス産業向けに市場調査、情報および分析サービスを提供している世界で最大の市場調査会社です。独自の製品、分析ツール、また専門的なサービスを通じて、顧客の新規事業機会の見出し、またより収益性の高いマーケティング・営業活動のための支援をしています。詳細については、<http://www.acnielsen.co.jp>をご覧ください。

電話：(03)5573-9384



アイ・エム・エス と エーシーニールセンによる
コンシューマーヘルスの総合情報



OTC市場 世界中いたるところで、右肩上がりの伸び

絶え間ない発展を遂げている世界のコンシューマーヘルス市場。この20年間に、処方薬から大衆薬へ転換するスイッチOTCの流れが生まれ、さらにOTC薬の量販化が急速に進みました。日本のコンシューマーヘルスの市場規模は年間8000億円超と推定されており、セルフメディケーションの流れの中で、今後の市場拡大が期待されています。

現在の状況

- 厚生労働省は、医薬品申請から承認までの処理を迅速化し、広告・宣伝を規制緩和する方向で検討しています。
- 高齢化が急速に進む日本では、2020年までに国民の4人に1人が65歳以上の高齢者になると見られ、医療制度をめぐる巨額の財政負担が予想されます。このことは同時に、政府が高齢者にOTC薬を購入するように働きかけるチャンスを生み出すことになるとも考えられます。
- 特許権満了間近の先発医薬品の商品価値を最大限に生かす戦略を製薬会社各社が打ち出しているため、処方薬からOTC薬へのスイッチは世界的に増加傾向にあります。
- 日本の消費者の間には、医薬品の選択の幅を広げてほしいというニーズが年々高まっています。

今後、日本のコンシューマーヘルス業界は転換期(と同時に成長期)をむかえることになります。製薬会社の皆様がこの市場拡大の波に乗るためには、総合的なツールと分析力を駆使して、処方薬の動向からOTC薬の拡大傾向に至るまでこの流動的な市場を追跡・評価しながら、常に時代を先取りすることが必要となります。今ここで、時代を詳細にわたりの確に見通す力を確保することで、次の一手を打つべきではないでしょうか。

目今の課題

この競争の厳しい市場にあっては、さまざまな経営課題を抱えているのは当然のことです。ビジネスソリューションをうまく組み込んで懸案事項に果敢に取り組むためにはどのような情報サービスパートナーを選ぶか、という点が最も重要です。

アイ・エム・エスとエーシーニールセンは、医療用医薬品市場からコンシューマーヘルス事業まで、文字どおり総合的なソリューションを取りそろえて世界をリードしています。コンシューマーヘルス分野も医療用医薬品市場と同様に、人材、製品、販促活動、投資利益率を効果的に管理できるかどうか将来の成否の鍵となります。

コンシューマーヘルス事業に向けた一貫性のある総合的なソリューションを取りそろえたアイ・エム・エスとエーシーニールセンだからこそ、貴社が抱える経営課題を明らかにし、解決に真価を発揮します。皆様のパートナーとして、次のような場面でニーズにお応えいたします。

- MRの目標達成度を効果的に評価します。
- 市場シェアを割り出し、売り上げ拡大策を提案します。
- 医薬品卸と薬局での貴社製品の在庫状況が把握できます。
- 販売チャネルごとに効果的な価格戦略を策定します。
- 競合品上市の影響を評価します。
- 最も効果的な販促方法を分析します。
- 売り上げに貢献度の高い薬局を絞り込みます。
- 処方薬からOTC薬へのスイッチのタイミングと方法を調査します。



アイ・エム・エス と エーシーニールセンが生み出す相乗効果

アイ・エム・エスとエーシーニールセンは、これまでのグローバルな事業展開を通じて、貴社の国内市場はもとより、世界の市場に精通しています。両社合わせて130年におよぶ業界での豊富な経験を生かし、医療用医薬品とOTC市場に関する高い専門知識に裏付けられた他に類をみない体制のもと、コンシューマーヘルス関連の付加価値サービスと鋭い洞察力でお客様のニーズにお応えします。市場についての卓越した情報力と独自の視点は、高い評価をいただいております。

次にあげる2つのデータをともに提供できるのはアイ・エム・エスとエーシーニールセン以外にありません

- 医薬品卸から薬局への販売データ(アイ・エム・エスのJRSR) と
- 薬局の小売販売データ(エーシーニールセンのScantrack)

この双方のデータ、経験、ノウハウを生かして、次のような経営課題が解決できます。

- 自社ブランド薬の売り上げを最大にするには…
- MRの力を測りたい…
- 販促活動の効果を知りたい…
- 競合他社の動向は…
- 医薬品卸や薬局での自社製品の在庫状況をつかみたい…

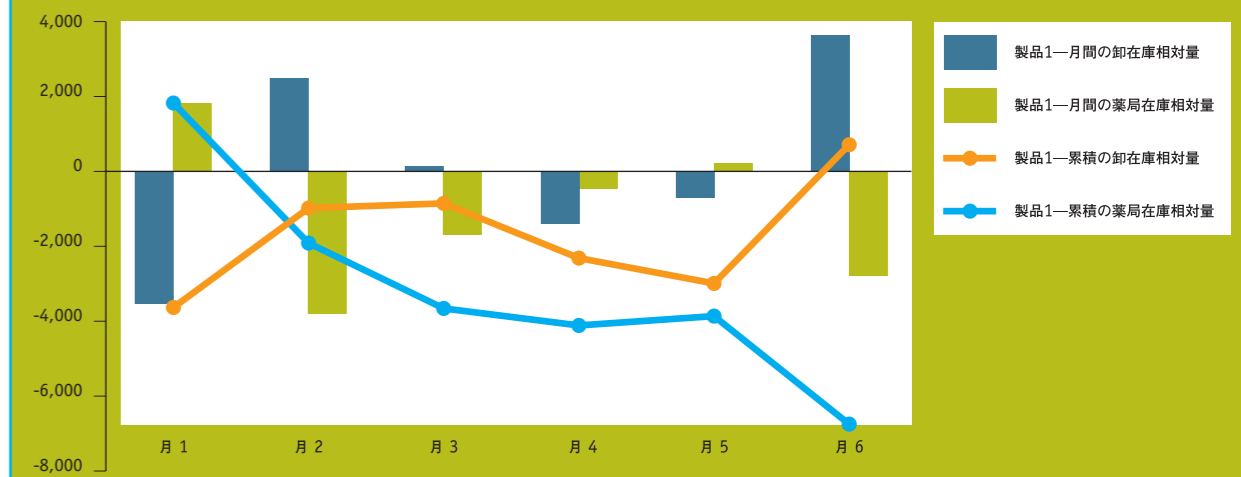
まず、両社の情報資産の統合作業から着手します。市場の全体像をつかむうえで不可欠な、「Sell-In」と「Sell-Out」の情報を統合ソリューションとして提供できるのは、アイ・エム・エスとニールセンだけです。この両社の提供するソリューションにより、製品ライフサイクルで戦略的な節目ごとに影響を及ぼす要因をすべて把握することが可能になります。

次に、統合後の情報を独自の視点で分析します。具体的には、長年かけて培った医薬品業界の知識、分析・コンサルティングのノウハウに加え、営業部隊の効果評価、価格設定、市場予測、販促での圧倒的な実績を加味します。このようにして誕生する総合的なソリューションにより、両社の市場情報が今後の方向性を見極める視点を明らかにして、お客様にしかるべき「結果」をもたらすこととなります。

現実に当てはめてみると

アイ・エム・エスとエーシーニールセンが提携するメリットは、コンサルティングと分析のノウハウによるコンシューマーヘルス向け総合ソリューションを提供するだけでなく、その実践方法までも網羅します。そこで、実例を使って解説します。

医薬品卸と薬局の在庫相対量



ここで、アイ・エム・エスとエーシーニールセンの分析が真価を発揮したのは、サプライチェーン内での欠品による売上損失を防ぐことに役だったことです。在庫の絶対量は確定できませんが、相対的な在庫量の動きをモニタリングしながら、卸と薬局の双方の前期実績と比較し、在庫量の増減があったときにお客様にお知らせすることができます。そして累積値を時系列でたどることで、重大な変化を容易に見て取ることができるのです。

上記の例では、製品1の月間在庫量の変動幅が大きいように見えますが、累積の在庫水準は対象期間内に減少しています。これは、メーカーからの供給の問題という可能性もありますが、むしろ競合製品の動きによる影響と考えるべきでしょう。

薬局の在庫も悪化すると、欠品のおそれが出てきます。前月は卸在庫の問題が解消されたようですが、薬局在庫は依然として減少を続けています。仮に、需要があるときに卸在庫が切れていれば、事態はさらに悪くなっていたはずですが。

このように、アイ・エム・エスとエーシーニールセンによる「Sell-In」と「Sell-Out」の情報、そして付加価値の高いコンサルティングを利用すれば、市場での製品供給を常に管理できるのです。市場の需要を振り起こしても欠品のためにせっかくの需要に応えられなければ、経営資源をひどく無駄づかいしたことになります。一度他社製品に乗り換えてしまった顧客は、二度と戻ってこないことも考えられます。

お客様の期待に応えるソリューション

ビジネスで特に大切なのは、市場を知り、製品の普及を最も左右する条件を理解し、業績向上に向けて戦略を迅速に調整する能力といえます。アイ・エム・エスとエーシーニールセンがお客様に提供するのは、単なるデータではなく「解決策」です。経営課題が解決するまでの過程を最後まで示すこと——それが私どもにも与えられた使命なのです。

処方薬とOTC薬の業績アップに貢献するアイ・エム・エスとエーシーニールセンのサービスの詳細については、お電話でお問い合わせください。その1本のお電話が、きっとご満足いただける結果につながる私どもは確信しております。