

プロダクトマネージャー 業務内容・職種説明



インターネットを活用し、
健康で楽しく長生きする人を一人でも増やし、
不必要な医療コストを一円でも減らすこと

m3.com概要 ~医療従事者向け総合ポータルサイト~

中立エリア

スポンサーエリア

医療ニュース

論評

求人

学会速報

コミュニティ

ECサイト

優待サービス

ゲノム

文献検索



約9割の医師をカバー

医師	約25万人
薬剤師	約10万人
看護師	約7万人

MR君

契約社数：約30社
製品数：約100以上

提携企業サービス

※ユーザー毎にパーソナライズ化されているため実際の表示とは異なります

プロダクトマネージャーのミッション

■ ミッション

事業創出と成長のための原動力として、組織とサービスをリードする

医療従事者向けポータルサイトm3.com および エムスリーグループの提供する各種プロダクトについて、下記を中心に、プロダクトの創出・成長を実現させる

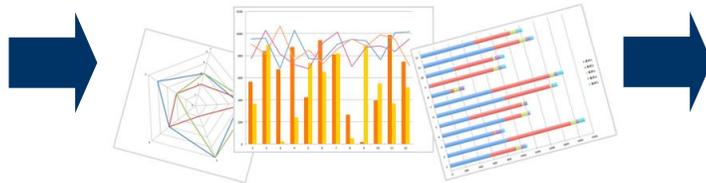
- ・ 中長期でのビジョン～戦略作成、新規事業の立ち上げ
- ・ 必要な外部資源の調達、ビジネスパートナーとの交渉
- ・ 目標（KGI、KPI）の設定と目標達成のための取り組みのリード
- ・ ユーザー調査・ログ／データ解析などを通じた企画立案・仮説検証
- ・ プロジェクトマネジメント
- ・ 業務プロセスの設計、ルール化
- ・ 事業、サービス、機能の改善企画、詳細要件定義、画面設計
- ・ プロモーションの計画と実施、サービス運用

プロダクトマネージャーの仕事は幅広い

ユーザー、クライアントからのニーズや課題のヒアリング、チーム内でのブレスト、数値分析を実施



利益向上のための具体的な施策立案やプロダクトイメージの作成、仮説検証方法の検討、利益額のシミュレーション



経営陣を含む関係者に説明、合意形成。実施の承認を得る！



開発を進めるために画面遷移・レイアウト・オペレーションを設計



デザイナー、エンジニア、QA（検証チーム）等の多くのメンバーをリードしていく



そしてリリース！実際に利益が創出されたか分析・検証も実施



 プロダクトの企画・開発役として、「メンバー全員」での事業の課題解決へのドライブ役

プロダクトマネージャーの「やりがい」「身につく力」は多い

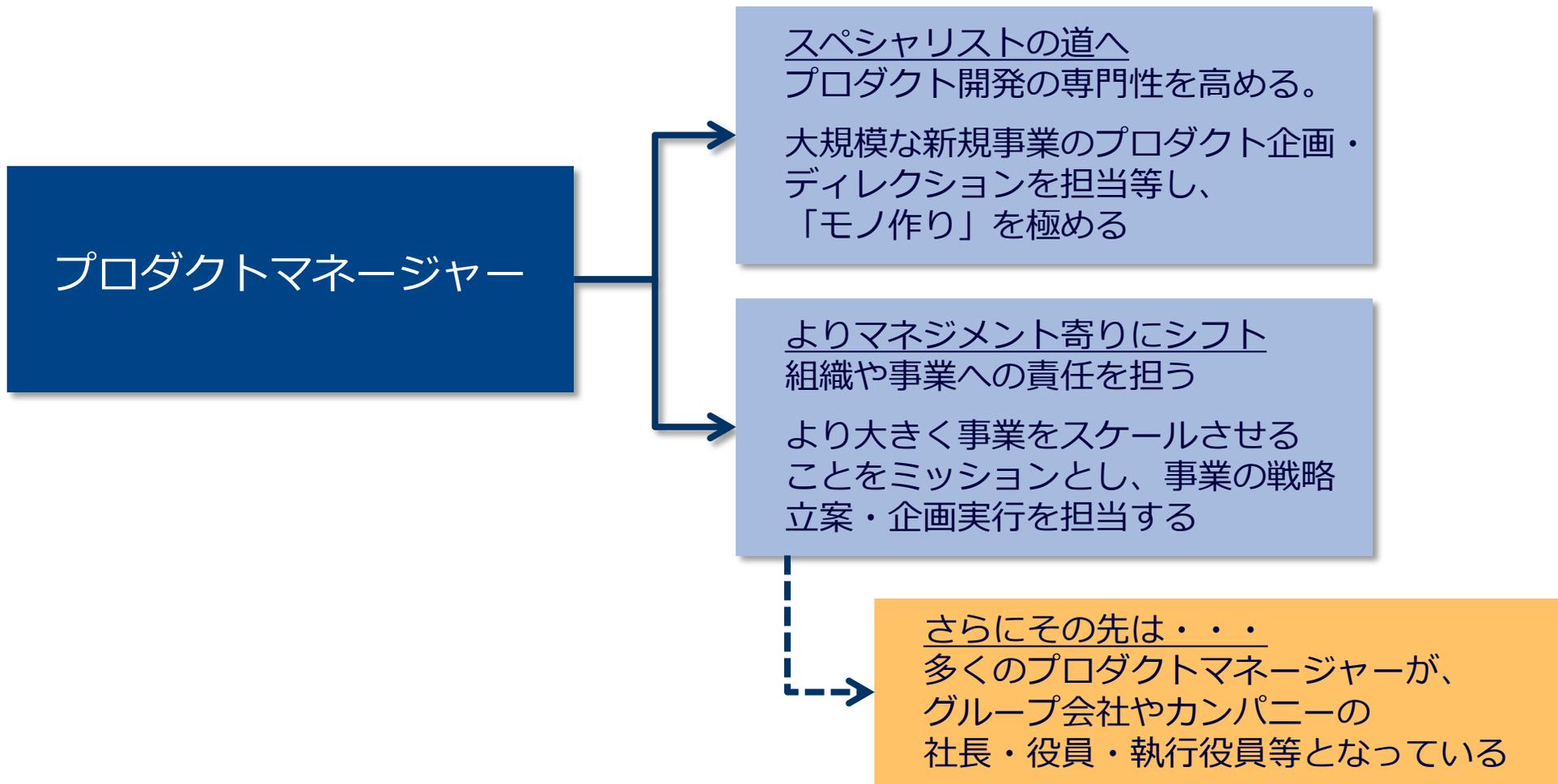
■ やりがい

- 単にワイヤーフレーム作成や開発メンバーへのディレクションだけでなく、複数のプロダクトを担当し、売上含めたKPIに対して責任を持ってPDCAを実施していくため、**プロダクトを「成長」させていく実感**を得ることができる
- web系企業で部門長や事業責任者を経験してきたメンバーも多く、**高いスキルレベルを持ったスタッフと共同作業**するため、実現したいプロダクトをスピーディーにカタチにしていくことができる
- 事業規模に比してコンパクト・フラットなチームなので、**ひとりひとりが多くのプロダクト・デバイスに横断的に関わることができるため、幅広い経験が積める**

■ 身につく力

- 営業・ビジネス側担当者に対して、ITの専門家として、「コンサル的な立場」を求められるポジションであるため、**汎用的な「問題解決」「グロースハック」スキルが身に付く**
- 戦略コンサル出身者も多い経営陣に対して、直接、説明や議論を行うことも多く、**ロジカルな思考力・議論力・瞬発力を鍛えることができる**
- m3.comの利用者は医師を中心とした少人数・高収益モデルであるため、**ユーザーの属性・行動に沿ったセグメントマーケティングを高いレベルで実践し、身に付けることができる**（ユーザーセグメント別の施策の質と量ではm3.comは日本の全てのBtoCサイトの中でもトップレベル）

幅広いキャリアパスを想定



 本人の志向・適正に応じて、幅広いキャリアパスが広がっている

プロダクトマネージャーの「声」



未経験で入社したが、**1サービスを主担当として任せて貰える裁量**がエムスリーにはある。
ディレクションだけでなく、企画をどんどんやらせてもらえる
(寧ろ、やらないといけない)



経営メンバーとの距離が非常に近い。例えば、入社した当月から社長参加の定例に出席できた

他社のディレクターとして経験できないようなレベルでの**論理的思考力や問題解決力が身に付く**



ウェブサイトのアクティビティが売りに直結するため、**営業感覚が身に付いた**



周囲に優秀なメンバーが多く、**仕事の進め方や判断が合理的**なので、無用なストレスを持たずに働くことができる
提案に対する判断基準も、「社長だから・新入社員だから」など人に対するものではなく、徹頭徹尾、提案内容に対してなされている点が良い

プロダクトマネージャーは経営者に近いスキル・マインドが求められる。
「事業利益をいかに拡大していくか」が主題であり、単純な「サービス利用者、アクセスを増やす」「サイトの利用勝手を高める」というのとは異なる

