

業界初！製薬企業向けマーケティングオートメーションパッケージ
「BtoD (Business to Doctor)」をリリース
～ MR の効率的な訪問活動を支援し、医師への効果的なアプローチを可能に ～

株式会社メディコム（東京都渋谷区、代表取締役 藤本成司）は、株式会社パイプドビッツ（東京都港区、代表取締役社長 CEO 林哲也）とトライベック・ストラテジー株式会社（東京都港区、代表取締役社長 後藤洋）の2社と共同で、業界初（※）となる製薬企業向けマーケティングオートメーションパッケージ「BtoD」を開発し、本日2018年2月22日より提供開始しますので、お知らせいたします。

（※ 2018年2月時点 当社調べ）

▼ BtoD (Business to Doctor) サービス紹介サイト

URL : <https://btod.jp/>



■ 開発背景

製薬業界で日々新薬が開発される中で、医師や薬剤師は、医薬品の効能や副作用、用法や用量などを正しく理解する必要があります。従来、製薬企業では医薬情報担当者（MR）が新薬を含む医薬品に関する情報を医療機関に訪問し医師に伝達しています。しかし、2012年4月、MRと医師との癒着防止を目的に「医療用医薬品製造販売業公正競争規約」が改定され、医師への接待規制や医療機関のセキュリティ等の理由により、MRの訪問規制を強化する病院も増え、MRの働き方は大きく変化しました。また、国内のMR数は2013年度65,752人のピークから2016年度63,185人と約2600人減少しており（出典：公益財団法人MR認定センター「17年版MR白書」）、3年連続で減少傾向にあることから、効率的かつ効果的にMRの訪問活動を支援する体制が求められています。一方、医師はMRと会う時間を減らし、好きな時間に製薬会社のホームページを活用して情報収集を自分で行う方向へと移行してきており、デジタルコミュニケーションを積極的に活用した情報伝達が求められる時代となっています。

近年では製薬企業でも、MRと医師との有効な接触づくりを実現し、MRの訪問活動を支援する目的でマーケティングオートメーション（MA）への注目がされてきていますが、企業がMAを導入しようとするとなん千円から1億円の予算を見込む必要があり、中小規模の製薬企業での導入は難しいと考えられています。

■ 「BtoD」について

製薬企業向けマーケティングオートメーションパッケージ「BtoD」は、医療業界における経験、ネットワーク、知識や技術に長ける株式会社メディコムと、オウンドメディア群のデータ解析や顧客情報を軸にデジタルマーケティング施策全体の最適化を図るマーケティングプラットフォーム「HIRAMEKI management®」を提供するトライベック・ストラテジー株式会社と堅牢な情報管理システム「スパイラル®」を提供する株式会社パイプドビッツの協力のもと、製薬企業のオウンドメディアを最適化し、処方確度

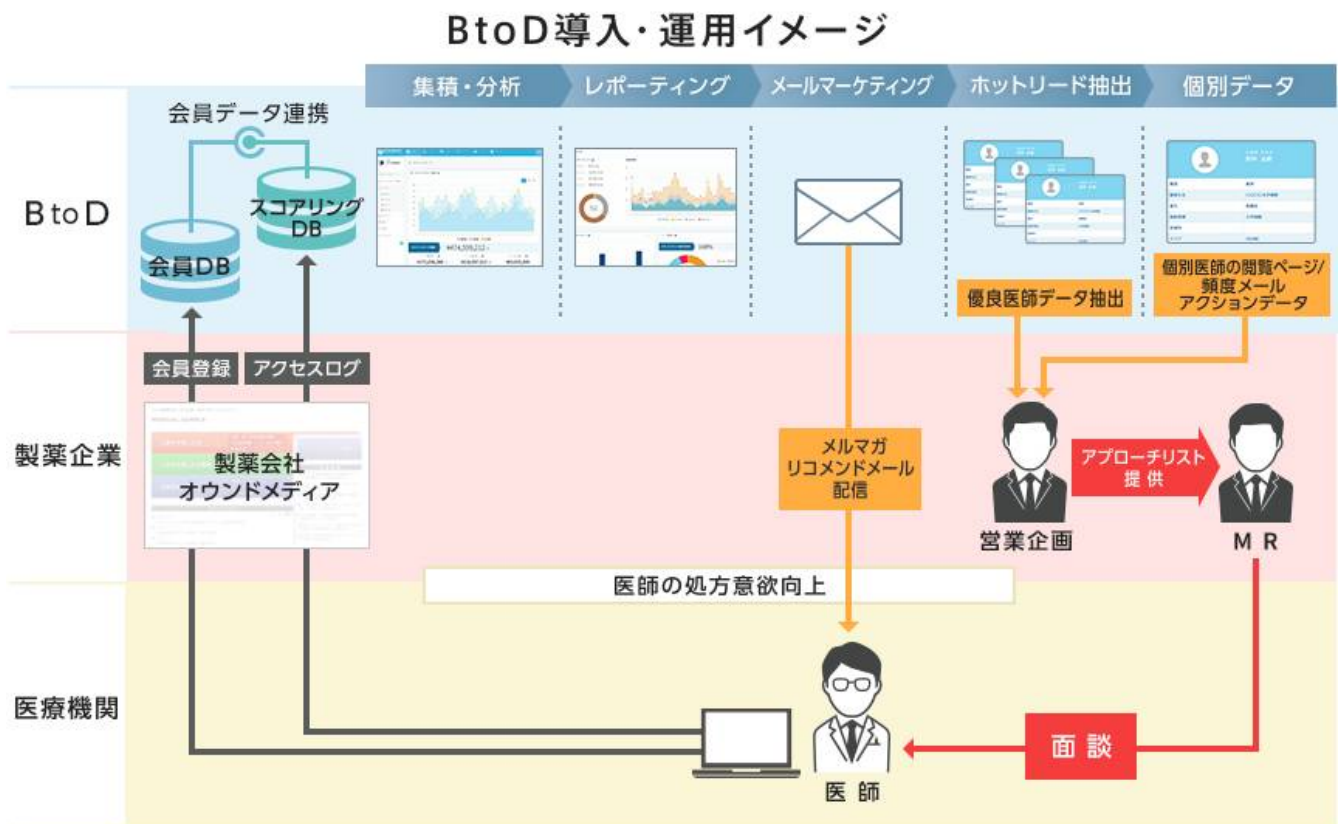
の高い医師を抽出して、効果的な MR 訪問支援を実現します。製薬企業向けに最適化、パッケージ化されたクラウドサービスであるため、中小規模の製薬企業も素早く安価に導入できます。

(1) 特長

製薬企業のホームページで情報収集を行う医師の閲覧履歴や行動履歴を基に、リードナーチャリングを行い医師の処方意欲を高め、蓄積したデータを活用することで MR が最適なタイミングで医師の必要とする情報提供を実現し、効率的で効果的な MR 訪問を支援します。

(2) 導入メリット

「B to D」は製薬企業向けに最適化され、パッケージ化したシステムのため、年間約 4 百万円から短期間で導入できます。また、専門スタッフがシナリオ設計をはじめとする導入支援からオウンドメディアの改善、分析レポート作成や運用サポートまでを行うため、導入企業の担当者様の負担を抑えながら MA の精度を高め、効果を上げることが期待できます。






■ 今後の展望

株式会社メディコムは、「B to D」を活用して製薬企業の課題解決に取り組み、MR と医師の関係性強化に努めてまいります。また、2018年4月18日から4月20日に開催される「第3回 ヘルスケア IT 2018」に出展し、「B to D」をご紹介する予定です。デモンストレーションによる管理画面の操作性を体験していただけます。

展示公式サイト：<http://www.healthcarejapan.com/>

■当社およびパートナーの紹介

パートナー	役割
	<p>株式会社メディコム 医療分野の知見を活かし、「B to D」の導入、運用コンサルティングを行います。 医師向けメディアや外部メディアとの連携により、オウンドメディアへの集客やコンテンツの流用を可能にします。 製薬企業のプロモーション経験豊富なスタッフが既存オウンドメディアの現状分析を行い、改善策やコンテンツの提案、運用サポートを行います。</p>
	<p>株式会社パイブドビット 堅牢な情報資産プラットフォーム「スパイラル®」で、医師の氏名やメールアドレスなどの個人情報情報を安全に管理します。 「スパイラル®」のメール配信機能で、PM や MR に処方確度の高い医師が必要としている医薬品情報を配信します。</p>
	<p>トライベック・ストラテジー株式会社 マーケティングプラットフォーム「HIRAMEKI management®」で、医師向けメディアに訪れた医師のリードナーチャリング（見込み顧客育成）やパーソナル分析、スコアリングによる可視化等を行い、処方確度の高い医師を抽出してシナリオ設計を代行します。</p>

▼ B to D (Business to Doctor) サービス紹介サイト

URL : <http://btod.jp/>

■ 株式会社メディコム概要

株式会社メディコムは医療業界に特化し、各種プロモーションやツール提供のお手伝いをしてまいりました。
 各種ディレクター、ライターやデザイナーなどの専門スタッフが映像やデジタルコンテンツ、WEB サイト、アプリケーション、各種印刷物やイベントや展示会の運営など多義にわたるメディア展開をワンストップで提供しています。
 医療業界における経験、ネットワーク、知識や技術を最大限発揮しクライアントニーズに応えるサービスをご提供してまいります。

所在地 : 東京都渋谷区代々木 1-38-7 川本ビル 6F
 代表者 : 代表取締役 藤本 成司
 資本金 : 1,000 万円
 事業内容 : 広告・宣伝・販促に関する企画・制作
 WEB サイト/ iPad (Veeva パートナー) 企画・設計・制作・運用管理
 システム/アプリケーション開発
 映像企画・編集・制作
 URL : <http://www.medi-c.co.jp/>

■ 本件に関するお問い合わせ先

株式会社メディコム
 BtoD 事業部 下山
 TEL : 03-5304-7631

報道関係者様お問い合わせ先
株式会社メディコム http://www.medi-c.co.jp/ BtoD 事業部 下山 TEL : 03-5304-7631 E-mail : simo@medi-c.co.jp