

医薬品マーケティングに革新をもたらす インデジンの業務提携

2014年11月20日



提携の動機となったクライアント企業の環境変化

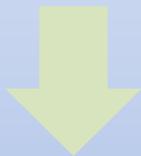
MRの活動

webマーケティング

過去

- ブロックバスターなどの生活習慣病薬中心のディテリング
- 頻回訪問による営業活動
- 接待を含む密なコミュニケーション

- 内容の乏しい簡単な情報が中心
- 頻回配信による情報提供
- 効果検証なし



現在～

- オーフアンドラッグをはじめ専門性の高い薬のディテリングが増加
- 医療機関の訪問規制で面会機会が減少
- 接待禁止などの規制強化

- 専門性の高い疾患に関する情報のニーズの高まり
- 多忙な医師が自ら選別して情報を取得
- 実際の処方に役立ったかの検証

今後求められるもの

- 医師を惹きつける**質の高いコンテンツ**による情報提供
- 医師が会っても良いと思う**専門知識を持った人材**による営業活動
- 医師とのITを活用した新しい**コミュニケーション手段**

インデジンの業務提携による効果



- 日本一の医療動画の制作実績と
18年に及ぶ制作ノウハウ
- 医師会員12万人との信頼あるネットワーク
- MRが医師と交信できる
コミュニケーションプラットフォームの運営
- 日本国内における製薬企業との取引実績
- 日本、中国に営業拠点をもつ

- 400人のメディカルライターと
200人のIT術者による世界一の
デジタルコンテンツ・ファクトリー
- インド故の抜群の価格競争力
- 豊富なMCMソリューションのラインナップ
- 製薬企業のグローバル本社との取引実績
- アメリカ、イギリス、フランス、スイス、
ドイツ、シンガポール、中国などに営業拠点を持つ

- 質の高い医療コンテンツをスピーディーかつ低価格で制作できる能力
- クライアントが求めるフルラインのソリューションの保有
- 日本はケアネット、グローバル本社はインデジンというグローバルな営業体制の確立

for MR

医師が会っても良いと思う
専門知識を持った人材の育成



MRが薬や疾患について学ぶ
コンテンツとシステムの提供で
継続的に能力開発を支援する

for Dr

医師を惹きつける
質の高いコンテンツ群と医師と
のエンゲージメントを高める
MCMソリューション



様々な魅力あるコンテンツを
中核に医師が処方に向かう
ソリューションを提供する

for Patient

治療継続のサポート



患者向けアプリやサイトの構築と
カスタマーセンターの運営で患者
向け支援を一括して受注対応する

クライアントのニーズに対して、すべて対応する

業務提携に伴う当期の業績に及ぼす影響については、軽微と見込まれております。今後、当社業績に開示すべき重要な影響が見込まれると判断した場合には、速やかに開示をいたします。