

# NEWS RELEASE

2017年11月27日

株式会社 medパス

## 医療関係者共通 ID の(株)medパスが、 製薬業界向けトータルソリューション『Medical Drive』を 提供する TIS 社と販売代理店契約を締結

～ 製薬企業が持つコンタクトポイントを統合しデジタルマーケティングを支援 ～

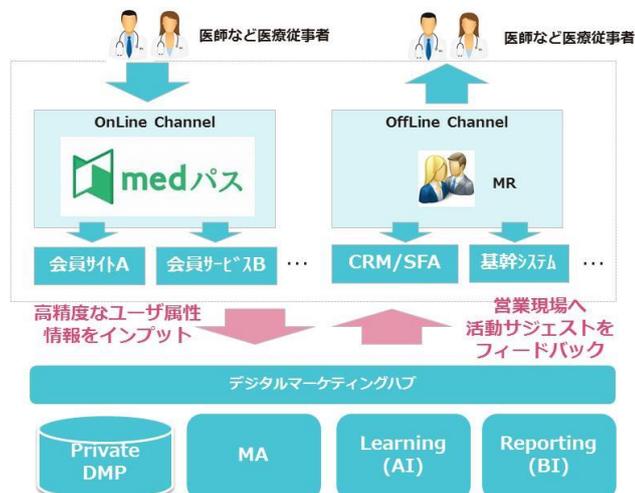
NTTドコモグループの株式会社 medパス（本社：東京都港区、代表取締役社長：佐藤晃、以下 medパス）は、TIS インテックグループのTIS株式会社（本社：東京都新宿区、代表取締役社長：桑野 徹、以下 TIS）とmedパスが提供する医師など医療関係者の共通IDサービス「medパス（メドパス）」の販売に関する代理店契約を締結したことを発表します。

医療関係者の共通 ID サービス「medパス（メドパス）」は、製薬企業・医療機器メーカーなどが運営する複数の医療サイトに1つのアカウントでログインできる共通 ID サービスです。

2016年10月開始した同サービスは、大手製薬企業や医療機器メーカー等の企業・医療系団体が運営する10社3学術集会18の医療サイトで導入されており、約12万人の医療関係者が利用しています。（2017年9月30日現在）

TISは、「medパス」との販売代理店契約により、TISの医療医薬向けソリューション「Medical Drive」に同製品を標準サービスとして採用し提供します。TISでは、「medパス」の活用で得られたユーザー情報を活用し、製品サイトなどのオンラインチャネルと、従来のMRのプロモーションなどのオフラインチャネルを統合した製薬企業の高度なデジタルマーケティングの実現を支援します。

< 「medパス」を活用したデジタルマーケティング基盤の全体像の一例 >



## ■ TIS社との協業の背景と狙い

製薬業界では、必要な時に必要な情報を入手したいという医師などの医療関係者からのニーズの高まりや、これらの顧客に対してより良質な情報や医薬品の適正使用情報を届ける手段をそろえたいという製薬企業の課題から、医療関係者向けに製品サイトを立ち上げ、デジタルコンテンツによってプロモーション活動を実施する機会が増えています。

しかし、製薬企業による製品サイトの立ち上げは、新薬が市場に投入されるタイミングで製品個別に行われ、製品サイトが乱立している状況でした。これらのサイトでは別々のログイン ID となることも多く、利用者である医療関係者の利便性が悪く、発信側である製薬企業で期待した効果が得られていないという課題がありました。

「medパス」は、既に立ち上げた製品サイトに対しても共通 ID を適用できる特長を持ち、上記の問題を解決できます。さらに、既存サイトや新製品サイトの会員 ID が統合されることで、製薬企業は煩雑な会員管理からも解放されます。

TIS 社との代理店契約により、「medパス」を「Medical Drive」の標準サービスとして提供することで、オンラインチャネルとオフラインチャネルを統合し、分断されていたデータを一気通貫で管理できる仕組みを提供します。これにより、様々なチャネルを横断した顧客のニーズを適切にとらえることが可能になり、より高度なデジタルマーケティングが可能になります。

## ■ 「medパス」と「Medical Drive」の組合せサービス

「medパス」との連携サービスの第1弾としては、TIS の e-Learning サービス「楽々てすと君」の認証手段に「medパス」を標準採用し、「Medical Drive」のサービスとして、製薬企業向けにサービス展開します。「楽々てすと君」は、コンテンツ管理者が、手軽かつ簡単にコンテンツを作成することができる特長を持った e-Learning サービスです。

「楽々てすと君」を活用することで、製薬企業が医薬品の適正使用情報サイトで実施する e-Learning をゼロから構築する必要がなくなり、効率的に高い品質と安全性を持ち合わせた e-Learning の環境を構築することが可能になります。また、会員情報が「medパス」に集約され一元管理される事で、より強固な会員管理の仕組みの構築が可能になります。

TIS では、適正使用情報サイトに加えて、製品サイトをはじめとする様々な顧客との接点で「medパス」を活用する事で、製薬企業の持つデジタルマーケティングニーズを叶えるソリューションラインナップを拡充していく予定です。

## ■ TISの医療医薬向けソリューション「Medical Drive」について

「Medical Drive」は、システムインテグレータとして培った豊富な実績と、医療業界に従事してきた業務知識をベースに提供する製薬業界向けのトータルソリューションです。

「Medical Drive」の詳細は以下 URL をご参照ください。

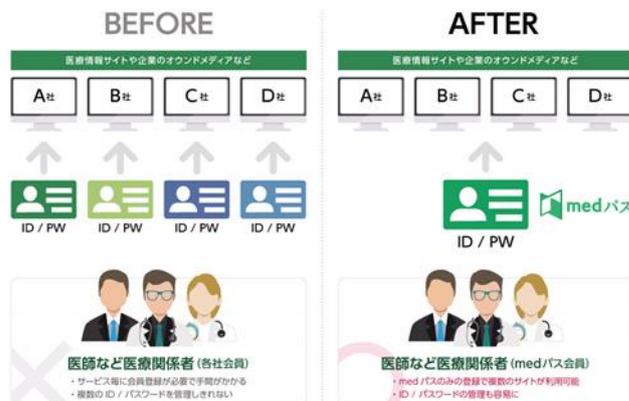
[http://www.tis.jp/service\\_solution/medical\\_drive/](http://www.tis.jp/service_solution/medical_drive/)

## ■ 共通IDサービス「medパス（メドパス）」について

医療関係者（「medパス」で利用できる医療サイトに登録している医師は現在約 12 万人）は、一度「medパス」で認証されアカウントを取得すると、「medパス」を導入する複数の医療従事者向けサイトに煩雑なログイン手続きを行う必要なくアクセスでき

るようになります。これにより医療関係者と企業がより効率的かつ安全に情報をやりとりすることが可能となります。

#### <「medパス」を使った場合の認証>



#### <TIS 株式会社について>

T I S インテックグループの TIS は、SI・受託開発に加え、データセンターやクラウドなどサービス型の IT ソリューションを多数用意しています。同時に、中国・ASEAN 地域を中心としたグローバルサポート体制も整え、金融、製造、流通/サービス、公共、通信など様々な業界で 3000 社以上のビジネスパートナーとして、お客様の事業の成長に貢献しています。詳細は以下をご参照ください。 <http://www.tis.co.jp/>

#### <T I S インテックグループについて>

T I S インテックグループはグループ会社約 60 社、2 万人が一体となって、それぞれの強みを活かし、日本国内および海外の金融・製造・サービス・公共など多くのお客さまのビジネスを支える IT サービスをご提供します。

#### <株式会社 medパスについて>

株式会社 medパスは、「医療に携わる人々のコミュニケーションの和（輪）を広げ、より良い医療と人々の健康に貢献する。」をミッションに、医療関連企業・団体にメディカルデータベース (MDB) を提供する (株)日本アルトマーク (NTT ドコモグループ) と、「集合知により医療を再発明する」という企業ビジョンのもと、10 万人以上の医師が参加する医師同士が臨床経験を共有する医師専用のコミュニティサイト「MedPeer」を運営するメドピア (株)との合併会社として設立された会社です。

詳細は以下をご参照ください。 <https://medpass.co.jp/>

- ※ 記載されている会社名、製品名は、各社の登録商標または商標です。
- ※ 記載されている情報は、発表日現在のものです。最新の情報とは異なる場合がありますのでご了承ください。

#### 【本件に関するお問い合わせ先】

株式会社 medパス 佐藤・川瀬

電話:03-6809-4545/e-mail : [inquiry@medpass.co.jp](mailto:inquiry@medpass.co.jp)