

**MedPeerのダイレクトコミュニケーションサービス「MedPeer Talk」、  
MRがWeb講演会の招待状を医師に直接送ることができる  
「インビテーションTalk」サービスの提供を開始  
～製薬企業の営業やマーケティング活動のDXを牽引～**

メドピア株式会社（東京都中央区、代表取締役社長 CEO：石見 陽、東証一部：6095、以下当社）は、医師専用コミュニティサイト「MedPeer」(<https://medpeer.jp/>)で展開する、医師とMR<sup>※</sup>がコミュニケーションを取ることができるダイレクトコミュニケーションサービス「MedPeer Talk」において、MRが「Web講演会」の招待状を医師に直接送ることができる「インビテーションTalk」サービスの提供を開始いたします。

※MRとはMedical Representatives（医療情報担当者）の略で、医薬品の適正な使用に資するために、医療関係者を訪問すること等により安全管理情報を収集し、提供することを主な業務として行う者。



当社は“Supporting Doctors, Helping Patients.”をミッションに、医師14.4万人（国内医師の約4割）が参加する医師専用コミュニティサイト「MedPeer」を運営しており、薬剤の口コミや症例相談など、多様なテーマで医師同士が経験やナレッジを共有しております。このMedPeerのプラットフォームを活用し、医薬品のマーケティングや疾患啓発を多方面からサポートしております。

昨今、製薬企業でのMR活動の生産性向上強化や、働き方改革推進による医療従事者の情報収集の効率化が求められていることに加え、長期化する新型コロナウイルス感染症等の影響で、MRが医師を直接訪問するという従来の営業活動が変容してきております。これらを背景に、MRのコミュニケーションサービスやマーケティング戦略策定のニーズが拡大し、製薬業界などにおいてもデジタルシフトが加速しております。

そのような中、当社は、2020年11月にMedPeer上の「Web講演会」の視聴中に医師会員とMRがコミュニケーションをとることができる「MedPeer Talk」の提供を開始するとともに、その後も機能拡大を図り、医師とMRのオンラインコミュニケーションサービスを進化させてまいりました。

このような環境下において、多くの製薬企業がWeb講演会の実施回数を増やす中、大規模なWeb講演会は製薬企業のマーケティング部門が主導し、「MedPeer」などを活用したオンラインによる集客が主流となっております。一方

で、営業所単位で実施する小規模なWeb講演会では、主催する製薬企業のMRがメールなどの旧来型のコミュニケーションツールを活用して集客を行っていましたが、医師のメールアドレスが入手できなかったり、送ったメールが開封されないなど、適切なコミュニケーションが図れず、集客が困難になるなどの課題がありました。

そのような課題を解決するために当社は、「MedPeer Talk」上でMRが医師にWeb講演会の招待状を送ることができ「インビテーションTalk」サービスの提供を開始いたしました。「インビテーションTalk」サービスを活用することで、MRが医師のメールアドレスなどの連絡先を知らなくても招待状をお送りすることができるとともに、MedPeerを利用している医師の目に触れやすいUI（ユーザーインターフェース）により、効果的なWeb講演会の訴求を可能にいたします。さらに、医師は届いた招待状を「MedPeer Talk」上の一覧で確認することができることに加え、Web講演会の開催前でも招待状の配信元であるMRに直接質問ができるため、情報収集の効率化を図ることが可能となります。「インビテーションTalk」サービスを活用することで、Web講演会の規模に関わらず網羅的に医師とMRのコミュニケーションをサポートし、製薬企業の情報提供の機会を創出いたします。

引き続き、当社はMedPeerにおいてユーザビリティの高い機能を充実させるとともに、医療関連企業におけるデジタルトランスフォーメーションの牽引と市場の活性化を図ってまいります。

## 【メドピア株式会社の概要】

会社名：メドピア株式会社

所在地：東京都中央区築地1-13-1 銀座松竹スクエア9階

設立：2004年12月

代表者：代表取締役社長 CEO 石見 陽（医師・医学博士）

事業内容：医師専用コミュニティサイト「MedPeer」の運営、その他関連事業

URL：<https://medpeer.co.jp>