

2026 年 9 月 9 日

インフォコム株式会社

製薬企業向け営業支援システム「DigiPro®CX」が 旭化成セラピューティクス株式会社に採用 ～独自の営業ロジックを活かす柔軟性と、 MR の入力ストレスを軽減する操作性を評価～

インフォコム株式会社（東京都港区、代表取締役社長：黒田 淳）が提供する製薬企業の MR（医薬情報担当者）向け営業支援システム「[DigiPro®CX（デジプロシーエックス）](#)」が、旭化成セラピューティクス株式会社（東京都千代田区、代表取締役社長：岡島 大介/以下、旭化成セラピューティクス）の新たな CRM（顧客管理システム）基盤として採用されました。

■採用の背景と理由

旭化成セラピューティクスでは、従来の SFA（営業活動記録・報告システム）を見直し、蓄積されたデータを MR の「次のアクション」へ活かすための基盤構築を目指していました。約半年にわたり主要なメガパッケージを含む複数製品を比較検討した結果、以下の点を高く評価され、「[DigiPro®CX](#)」の採用に至りました。

独自の営業ロジックを活かせる柔軟なカスタマイズ性と快適なレスポンス速度

- ・標準パッケージの機能に業務を合わせるのではなく、自社で培ってきた独自の営業ロジックを柔軟に反映し、自らの手で進化させていける拡張性（システムの余白）
- ・日々の業務を妨げない快適なレスポンス速度

■導入後に期待される効果

運用開始後、日報入力やスケジュール管理がシステム内で一本化され、二重管理からの脱却と業務の標準化が進むことが期待されています。また、「報告のための入力」から「自身の活動をより良くするための入力」へと MR の意識変革を促し、データ活用が自然に根付く組織風土の醸成にもつながることが期待されています。

本プロジェクトにおける、ICT グループと営業企画部がタッグを組んだシステム定着への取り組みや、今後のデータ活用を見据えた展望については、以下の事例記事で詳しくご紹介しています。

▼導入事例インタビューの詳細はこちら

<https://digiproinfo.jp/case/asahi-kasei-therapeutics/>

News Release



■「DigiPro[®]CX」について

「DigiPro[®]CX」は、医療従事者(顧客)とのリアル&デジタルなコンタクトを統合管理し、タイムリーかつ有用な情報提供を実現するプラットフォームです。

医療従事者とのコミュニケーションを4つのRで最適化するCRMソリューションです。

- ・適切な人に (Right Person)
- ・適切なコンテンツを (Right Content)
- ・適切なタイミングで (Right Timing)
- ・適切なチャネルで (Right Channel)

インフォコムは、お客様の信頼に応えるべく、これまで培った技術やノウハウを活かし、価値あるITサービスを提供していきます。

＜インフォコムグループについて <https://www.infocom.co.jp/>>

インフォコムグループは、医療機関や一般企業向けに情報システムを提供するITサービス事業を展開しています。

以上

＜本件に関するお問い合わせ＞

インフォコム株式会社 医薬・ITサイエンス事業部 03-6866-3860 hcs-sales@infocom.co.jp

※本資料に記載された会社名、サービス名及び製品名等は該当する各社の登録商標または出願中の商標です。