

2026年7月3日
SCSK株式会社

国内ベンダー初、Veeva Vault CRM のサービスパートナー (Support and Operations)認定取得 ～製薬企業向け CRM 周辺サービスで顧客接点全体のマーケティング戦略を支援～

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役 執行役員 社長:當麻 隆昭、以下 SCSK)は、ライフサイエンス業界に特化した SaaS ソリューションの世界的パイオニアである Veeva Systems(以下 Veeva)のサービスパートナー(CRM Services/Support and Operations)認定を国内ベンダーで初めて取得しました。SCSKは、約 40 年にわたり培ってきた製薬企業向けの豊富な支援実績と深い業界知見をもとに、Veeva Vault CRM の導入・移行に関連した周辺システムやデータ領域の支援サービスを通じ、Veeva とともに国内製薬企業の営業・マーケティング領域の変革を包括的に支援してまいります。



1. Veeva サービスパートナー認定の背景

製薬企業では、営業・マーケティング活動における顧客情報の一元管理やデータ活用を目的に、CRM(顧客関係管理)システムの導入が進んでいます。なかでも、ライフサイエンス業界に特化したクラウドソリューションを提供する世界的なパイオニアである Veeva の CRM 製品は、治験から上市後の情報提供に至るまでの DX を一貫通貫で支援するグローバル標準プラットフォームとして製薬業界に広く採用されており、日本国内においても外資・内資を問わず多くの主要企業に導入されるなど、圧倒的なポジションを確立しています。

SCSKは、約 40 年にわたりヘルスケア業界向けにシステム構築・運用サービスを提供してきた実績を有し、2012 年からは Veeva の CRM 製品に関連するサービス提供も行ってきました。これらの取り組みにより、国内トップクラスの製薬企業との豊富な取引実績と業界知見を蓄積しています。そうした中、当社はこのたび国内ベンダーで初めて Veeva のサービスパートナー(CRM Services/Support and Operations)認定を取得しました。

2. SCSKが提供する製薬企業向け CRM 周辺サービスについて

SCSKでは、Veeva の公式トレーニングを修了し認定を受けたサービス担当者が、製薬企業の CRM 導入・移行時において、基幹システムや実消化システムなどの CRM 周辺システムとのインターフェース最適化や、DWH へのデータ集約、BI による可視化、各システムの保守運用までを一貫して提供します。また、今後 Veeva の国内における Veeva Vault CRM 導入・移行プロジェクトにも協力してきます。これにより、最適化されたシステム構成での確実な導入・移行と、周辺システムの早期の業務定着を実現します。

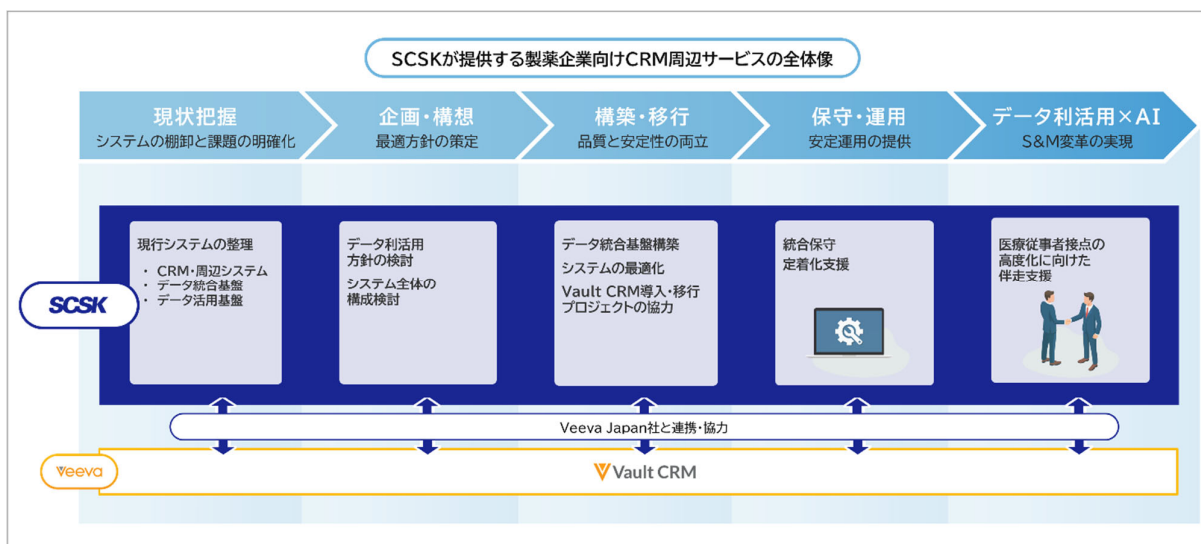


図:SCSKが提供する製薬企業向け CRM 周辺サービスの全体像

今後もSCSKは、顧客接点データを活用した製薬企業の営業・マーケティング活動の高度化や、部門横断でのデータ活用によるマーケティング戦略の高度化を支援し、お客様の価値創出に貢献していきます。具体的には、CRMに蓄積されたMRの日々の活動情報に加え、医療従事者向けポータルサイトにおける閲覧履歴やコンテンツ接触といったWEB行動データを統合・分析することで、医療従事者ごとの関心領域や情報ニーズの把握が可能となります。これにより、MRは訪問時に提供すべき情報やアプローチを最適化できるほか、デジタルチャネルにおいても医療従事者の関心に即した情報提供が可能となり、顧客接点全体での業務変革を実現します。

Veeva Vault CRM について

Veeva Vault CRMは、あらゆる地域・規模のバイオ医薬品企業における情報提供活動のためのテクノロジー基盤を提供するアプリケーション群であるVeeva Vault CRM Suiteの一部です。Vault CRM Suiteには、Events Management、Service Center、Campaign Manager、Patient CRMが含まれます。

Veeva Systems 社について

Veevaは、ソフトウェア、AI、データ、コンサルティングを通じて、ライフサイエンス業界に特化したクラウドサービスを提供しています。イノベーション、優れた製品、顧客の成功に尽力し、世界最大のバイオ医薬品企業から新興バイオテクノロジー企業まで、1,500社以上にサービスを提供しています。また、パブリック・ベネフィット・コーポレーション企業として、お客様や従業員、株主、サービスを提供する業界を含む、すべてのステークホルダーの利益バランスを保つことに取り組んでいます。詳しくは、www.veeva.com/jp/をご覧ください。

SCSK株式会社について

SCSK株式会社は、コンサルティングから、システム開発、検証サービス、ITインフラ構築、ITマネジメント、ITハード・ソフト販売、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)まで、ビジネスに必要なすべてのITサービスをフルラインアップで提供しています。また、ITを軸としたお客様や社会との共創による、さまざまな業種・業界や社会の課題解決にむけた新たな挑戦に取り組んでいます。

<https://www.scsk.jp/>

SCSKグループのマテリアリティ

SCSKグループは、経営理念「夢ある未来を、共に創る」の実現に向けて、社会と共に持続的な成長を目指す「サステナビリティ経営」を推進しています。

社会が抱えるさまざまな課題を事業視点で評価し、社会とともに成長するために、特に重要と捉え、優先的に取り組む課題を7つのマテリアリティとして策定しています。

本取り組みは、「豊かな未来社会の創造」に資するものです。

ーデータ利活用により営業・マーケティング領域の高度化を図り、顧客接点全体の変革と新たな価値創出に貢献
・SCSKグループ、経営理念の実践となる 7つのマテリアリティを策定

<https://www.scsk.jp/corp/csr/materiarity/index.html>

本件に関するお問い合わせ先

【製品・サービスに関するお問い合わせ先】

SCSK株式会社

知財事業グループ

CX 事業本部 エンタープライズエンゲージメント部 担当者

E-mail: pharma-sales@scsk.jp

【報道関係お問い合わせ先】

SCSK株式会社

サステナビリティ推進・広報本部 広報部 岡本

TEL:03-5166-1150

※ 掲載されている製品名、会社名、サービス名はすべて各社の商標または登録商標です。