

2026 年 7 月 24 日

報道関係者各位

株式会社協和企画

インサイト把握・プランニングサービス「Detail RADAR」を開始 ～処方意向が低い要因を深掘りし、医薬品に関する情報提供の軌道修正を支援～

株式会社協和企画（本社：東京都千代田区、取締役社長：竹内 元規）は、製薬企業の情報提供活動において、処方意向が低い医師の懸念を深掘りし、改善策を導き出す新サービス「Detail RADAR」の提供を開始しました。本サービスは、処方意向の裏にある医師のインサイト（Why）を可視化し、処方に前向きになるための具体策（How）の立案からプロモーションマテリアルの制作までを一貫して提供するプランニングサービスです。

【背景と目的】

製薬企業の情報提供においては、販売している医療用医薬品の処方意向が低い医師に対し、「どのような情報提供を行えば処方に前向きになってもらえるか？」を把握し、対策を打ちたいという課題感が存在します。「Detail RADAR」は、こうした課題に対し、インテージグループによる予備調査を通じた対象医師のリクルーティングとインタビューを実施し、医師のインサイトの把握と具体的な課題解決策を導き出します。

【サービスの特長】

1. インテージグループによる対象医師の設定

インテージグループが所有する業界最大規模の医師パネルから、対象薬剤の処方意向の低い医師をターゲットとして設定します。

2. 医師の意思決定の裏にある“Why”と“How”の可視化

医師の意思決定の背景にある理由を探り、処方に前向きになるためのアプローチ方法を導き出します。インタビューは、トレーニングを受けたプランニング担当の協和企画スタッフがリードして行います。

3. インサイト把握からマテリアル制作まで同一スタッフが伴走

インタビュー結果は、調査結果のみならずメッセージ浸透に向けた改善策とセットにして報告書として提出します。さらに、得られた知見を基に最善と考えられる情報提供マテリアルの制作までを一貫して行います。全ステップを同一スタッフが担当することで、調査結果の細部まで把握した状態で情報提供マテリアルを制作することが可能です。

【具体的な進め方】

調査結果を具体的な情報提供の施策へと反映させるため、対象医師群を設定、対象医師にインタビューを実施、解決策を具体的に提案、情報提供マテリアルの制作の流れで進行します。

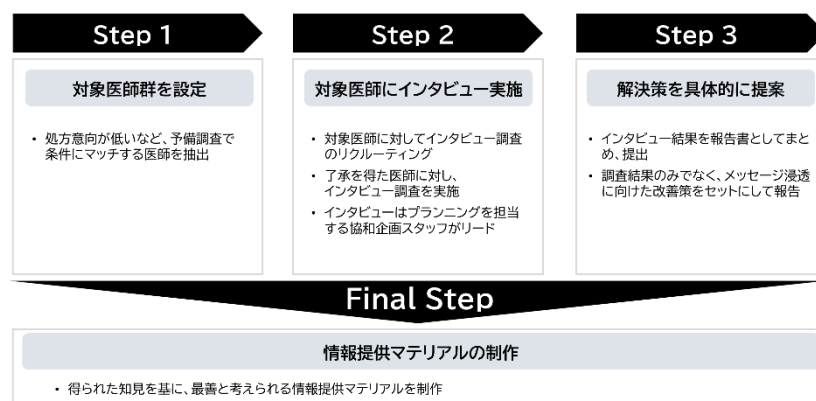


図 Detail RADAR の具体的な進め方

【RADAR シリーズとは】

RADAR シリーズは製薬企業の抱える課題に対し、市場調査（Research）を通じて企画設計を高度化（Augmented Design）し、成果を加速（Accelerated Results）させることを目的に開発されました。Research-Augmented Design for Accelerated Results の頭文字をとり「RADAR」としました。

協和企画では、「RADAR シリーズ」として、調査×企画設計による医療マーケティング高度化ソリューションを順次拡充予定です。



RADAR シリーズロゴ

【RADAR シリーズの紹介サイト】

URL : <https://www.kk-kyowa.co.jp/service/creative/radar/>



本サービスに関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。

株式会社協和企画 問合せ窓口 : radar-series-kk@intage.com

【株式会社協和企画について】 <https://www.kk-kyowa.co.jp/>

株式会社協和企画は、ヘルスケア・コミュニケーション・エージェンシーとして、プロモーション事業、エデュケーション事業、コミュニケーション事業、コンベンション事業などを行うインテージグループの企業です。インテージグループの多彩なデータベース・ソリューションを駆使したエビデンスベースのアイデアと、「HEALTHIER DECISIONS 伝わる力で健やかな未来へ導く」という理念のもと、協和企画はこれからも情報を知識に変えて、人びとの最善・最適な選択を支えています。

【インテージグループについて】 <https://www.intageholdings.co.jp/>

（東証プライム市場 証券コード：4326）

インテージグループは1960年の創業以来、さまざまなデータを収集・加工・分析し、当グループならではのインサイトを加えてお客さまに提供。その意思決定を支援してきました。お客さまのパートナーとして「問い」に寄り添い、生活者理解とテクノロジーを融合させて「次の一手」を導きます。