

製薬・医療機器メーカー向け

VRによる営業支援ツール

JOLLYGOOD  営業支援VR

製品トライアル獲得率100%!

※本サービスをご利用いただいたお客さまの一事例による統計です。

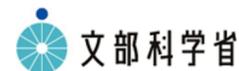
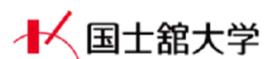
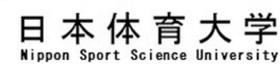
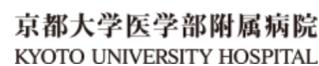
※結果についてはお客さまによって異なります。



# ジョリーグッド医療VR 導入実績No.1

病院・医大・看護学校

臨床実習・チーム医療訓練



医学会・研究センター

新技術の共有・多拠点遠隔セミナー



医療機器メーカー  
製薬企業

製品体験・導入教育・医療安全



JOLLYGOOD  営業支援VR



# 営業支援VR

VRなら誰がやってもリアルな製品体験を提供→収益拡大に繋がります！

## 1. 医師と共同でVR制作

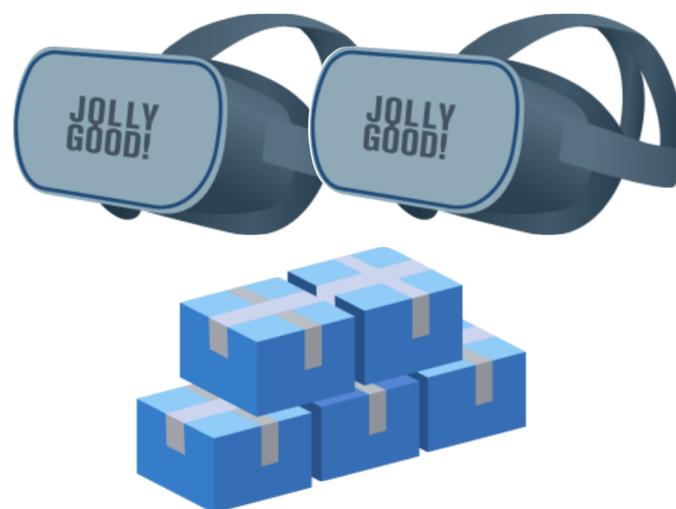
製品を使う現場のVRを医師と撮影



メリット①  
医師との関係性が強固に

## 2. VRゴーグルを納品

制作したVRを体験する機器



メリット②  
営業スキルのばらつきを解消

## 3. 説明会・製品トライアル

営業担当が営業先でVR体験を提供



メリット③  
トライアル獲得率100%！

# VR活用で売上拡大する企業が急増中

手技トレーニングや安全教育など、医師が興味がある医療現場のVR

## 医療機器メーカー

販売促進・導入教育・安全教育  
製品説明を体験に。製品での事故を防止



Johnson & Johnson  
BD

TORAY  
MERA

ABIOMED  
株式会社 京都科学

## 製薬企業

インフォームドコンセント・治療啓蒙  
患者視点を体験することで投薬の継続へ



janssen  
PHARMACEUTICAL COMPANY  
OF Johnson & Johnson

大日本住友製薬

Otsuka

VRを持つ・一緒に作ることで医師との絆が醸成

# 営業支援VR

営業の人的手間を省き、均一な製品体験で医師の興味を向上

## <主なメリット>

1. 営業マンのスキルのばらつきを無くす
2. 説明会集客や製品トライアル獲得率が向上
3. 医師とのVR共同制作により絆が深まる

# 多様な営業現場にVRを活用、経済メリット20億円超え

営業効率アップ項目	これまでの営業	営業支援VR
1. 営業スキルのばらつき解消	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 営業担当者のスキル差、説明不足でトライアル喪失が年間10件。</li> <li>- 損失収益：5,000万円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- VR活用で説明の質が均一化され、説明不足によるトライアル喪失が解消。</li> <li>- 経済メリット：5,000万円の損失回避</li> </ul>
2. 医局説明会の集客	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 医局説明会の医師参加率が60%（1回の参加者6人）。</li> <li>- トライアル数（20%獲得）：年間60件</li> <li>- 年間収益：3億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 医局説明会の医師参加率が80%（1回の参加者8人）。</li> <li>- トライアル数（50%獲得）：年間200件</li> <li>- 年間収益：10億円</li> <li>経済メリット：7億円増加</li> </ul>
3. トライアル獲得率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 獲得率20%で、年間トライアル数60件。</li> <li>- 年間収益：3億円</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 獲得率50%で、年間トライアル数200件。</li> <li>- 年間収益：10億円</li> <li>経済メリット：7億円増加</li> </ul>
4. 営業効率の向上	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 説明準備・実施にかかる工数：200時間/年</li> <li>- 人件費：100万円/年</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- VR導入で準備・実施時間が半減（工数：100時間/年）。</li> <li>- 人件費：50万円/年</li> <li>経済メリット：50万円削減</li> </ul>
5. 医療学会・セミナー集客	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 学会ブース来場者数が少なく、費用対効果が低い。</li> <li>- 集客率20%、1回の来場者数50人以下。</li> <li>- 学会出展コスト：500万円/回に対し、契約獲得が不十分。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- VRを活用することで、来場者数が150人（3倍）に増加。</li> <li>- 集客率60%、展示会でのトライアル獲得件数が大幅増加（1回あたり30件獲得）。</li> <li>経済メリット：年間収益2億円以上増加</li> </ul>
6. 医師との絆・関係性	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 従来の営業では医師の記憶に残りに、他社と差別化できない。</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 医療VRの共同による制作体験により、医師との絆や関係性が深まる。</li> <li>- 病院内の扱いが上昇し新製品採用率が向上し、年間1億円以上収益増。</li> </ul>

（別紙参照）経済メリット概算の前提条件

# 医療メーカーの営業課題



# 医療営業の課題

営業マンのスキルのばらつき + 他社との差別化できる武器がない

医局説明会を  
獲得することができない



説明会にこぎつけても  
採用につながらない

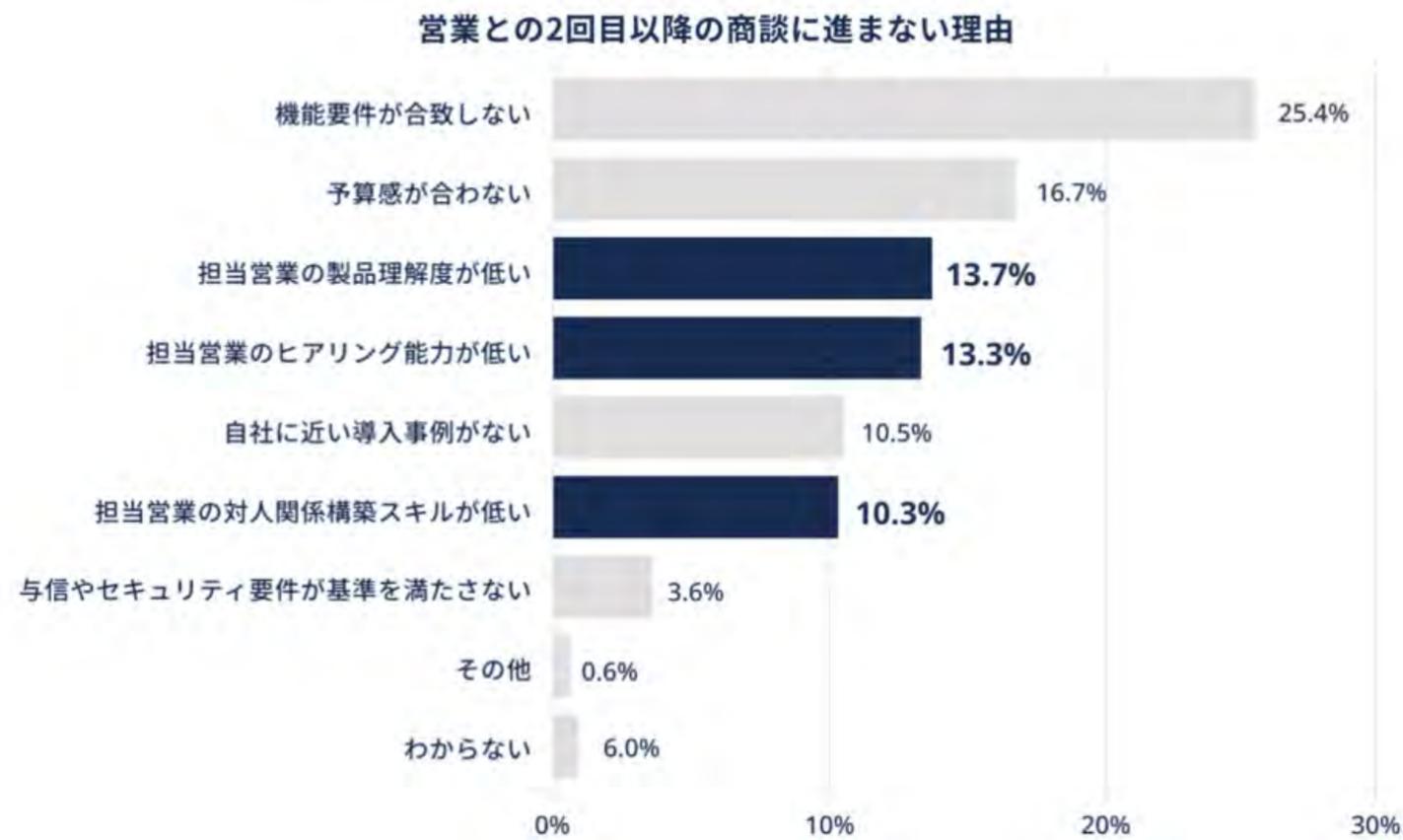


学会施策が  
なかなか営業結果に  
つながらない



# 商談を断る理由「営業担当のスキル不足」

2度目の商談を断る理由の40%



HiCustomer株式会社「カスタマーサクセス白書 for 営業」より

# 導入後の経済メリット



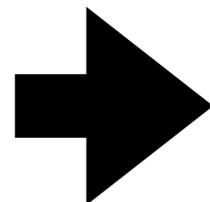
# ① 営業スキルのばらつき解消で損失回避5000万円超！

準備時間も短縮！年間工数：100時間（2時間×50回）以上の削減！

導入前：営業スキル差で説明が不十分



- 営業スキル差で説明不十分な場合が20%（10回に2回）。
- トライアル喪失：年間10件（20%×50回×1トライアル）
- 損失収益：5,000万円（10件×500万円）



VR導入後：医師の興味を喚起！



- VRで説明の質を均一化し、不十分な説明がほぼ解消。
- 損失収益：0円
- 経済メリット：5,000万円の損失回避

## ② 説明会集客 + トライアル率UPで売上230%増

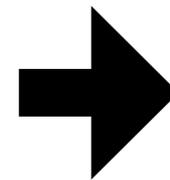
年間収益3億円は→10億円超えに！

導入前：人が少ない



マンネリ化して人が少ない説明会

- 参加率低、1回あたり医師参加数：6人（60%参加）
- トライアル数（獲得率20%）：1.2件/回
- 年間トライアル数：60件（1.2×50回）
- 年間収益：3億円（60件×500万円）



導入後：関心が高い現場VRで集客



目新しいVR体験 + 製品ではなく手技のVR体験。

- VRの導入で参加率向上：参加医師数8人（80%参加）
- トライアル数（獲得率50%）：4件/回
- 年間トライアル数：200件（4×50回）
- 年間収益：10億円（200件×500万円）

### ③ 学会セミナー・出展でも大注目！

経済メリット：年間収益2億円以上増加

導入前：来場者が少ない



- 学会ブース来場者数が少なく、費用対効果が低い。
- 集客率20%、1回の来場者数50人以下。
- 学会出展コスト：500万円/回に対し獲得が不十分。

VR導入後：目新しさと3倍に



- VRを活用で、来場者数が150人（3倍）に増加。
- 集客率60%、展示会でのトライアル獲得件数が大幅増加（1回あたり30件獲得）。



# 営業支援VR 導入事例 (メディコン株式会社)



## VRは医師の関心を引きつける力がある。 次の商談ステップへの移行が格段にスムーズに

「VRでの説明はまるで現場にいるような臨場感があり、医師の関心を引きつける力があります。従来の説明では、スライドや口頭での伝達が中心で、関心を引きするのに苦労しましたが、VRでは医師から積極的な質問や議論が生まれるようになりました。これにより、次の商談ステップへの移行が格段にスムーズになり、営業チーム全体のモチベーションも向上しています。また、若手の営業担当者でもVRを活用することで、高いレベルの説明が可能になり、全体的な営業力が底上げされました。」

— 藤谷様（プロダクトマネージャー）

### ●導入効果実績

1. 医局説明会でのディスカッションが2倍以上活性化。
2. 学会ブースの来場者数が大幅増加し、VR体験が商談のきっかけに。
3. 営業担当者全体の成果向上：経験に関わらず一定以上の結果を出せる。
4. 新規施設での説明会実施数増加：アポイント獲得がスムーズに。

# コンテンツ制作の流れ・費用一例

...

VRコンテンツの制作実績豊富な専門スタッフが、企画から撮影準備～制作・編集までを一括で担当いたします。

専任のサポートスタッフによる営業支援や提案、学会でのサポートも対応いたします。

ぜひお気軽にご相談ください。

[jg\\_sales@jollygood.co.jp](mailto:jg_sales@jollygood.co.jp)

最短3ヶ月～6ヶ月程度



制作コンテンツやご予算に応じて、最適かつ効果的な企画・映像制作・販促施策をご提案いたします。

※VRコンテンツを視聴するには制作費用とは別途VRゴーグルが必要となります。



お問い合わせ

[jg\\_sales@jollygood.co.jp](mailto:jg_sales@jollygood.co.jp)

**JOLLY  
GOOD!**

株式会社ジョリーグッド

東京都中央区日本橋富沢町10-13

WORK EDITION NIHONBASHII 701