

# Press Release



2023年1月24日  
トランスコスモス株式会社

## トランスコスモス、Shopify を活用し医療機関専用サプリメントの D2C 事業を全面支援

### Meiji Seika ファルマ様の EC サイト・物流・カスタマーサポートなどの構築・運用をワンストップで提供

トランスコスモス株式会社(代表取締役共同社長:石見浩一、牟田正明)は、Meiji Seika ファルマ株式会社(本社:東京都中央区、代表取締役社長:小林大吉郎、以下、Meiji Seika ファルマ様)の EC プラットフォームを構築しました。Shopify(シヨップファイ)を活用し、EC サイトの運営、販売管理、ロジスティクス、カスタマーサポートをワンストップで提供し、Meiji Seika ファルマ様の初の試みである D2C 事業を全面支援しました。



「meiji メイキュアショップ」公式オンラインサイト: <https://meiji-meiquashop.com/>

トランスコスモス導入事例: [https://www.trans-cosmos.co.jp/customercase/customer/meiji\\_seika\\_pharma.html](https://www.trans-cosmos.co.jp/customercase/customer/meiji_seika_pharma.html)

Meiji Seika ファルマ様は、明治グループの食品と医薬品のノウハウを結集した、医療機関専用サプリメントブランド「meiQua(メイキュア)」による新たな D2C 事業を検討されておりました。医療機関から紹介を受けた顧客のみが購入できるサプリメントのため、医療機関との紐づけを可能とする独自の販売スキームの構築と、顧客の利便性を考慮したサービス、付随するシステムとの連携が必要でした。

Meiji Seika ファルマ様のご依頼を受け、トランスコスモスはこれまでに培ってきた D2C 事業のワンストップ支援、とりわけ製薬業界における EC 事業支援の実績から、以下のポイントを考慮して D2C 事業の実現を支援しました。

- ① 医療機関から紹介を受けた顧客を対象としたクローズド販売として、「医療機関コード」を活用した独自スキームを策定。あわせて、医療機関からの紹介による販売状況を確認する仕組みも構築。
- ② 「医療機関専用」という商品特性にマッチした信頼感を醸成する UI / UX デザイン、Shopify の特長を活かした、Shopify テーマ/アプリ導入によるサイト構築。
- ③ 独自スキームながらも、これまでのワンストップサービスの実績を活かし、EC サイト管理、更新などのサイト運営をはじめ販売管理、入荷、出荷、返品/交換などのロジスティクス、顧客に対するメール・電話でのカスタマーサポートといった業務の設計から構築、運用をワンストップで実現。

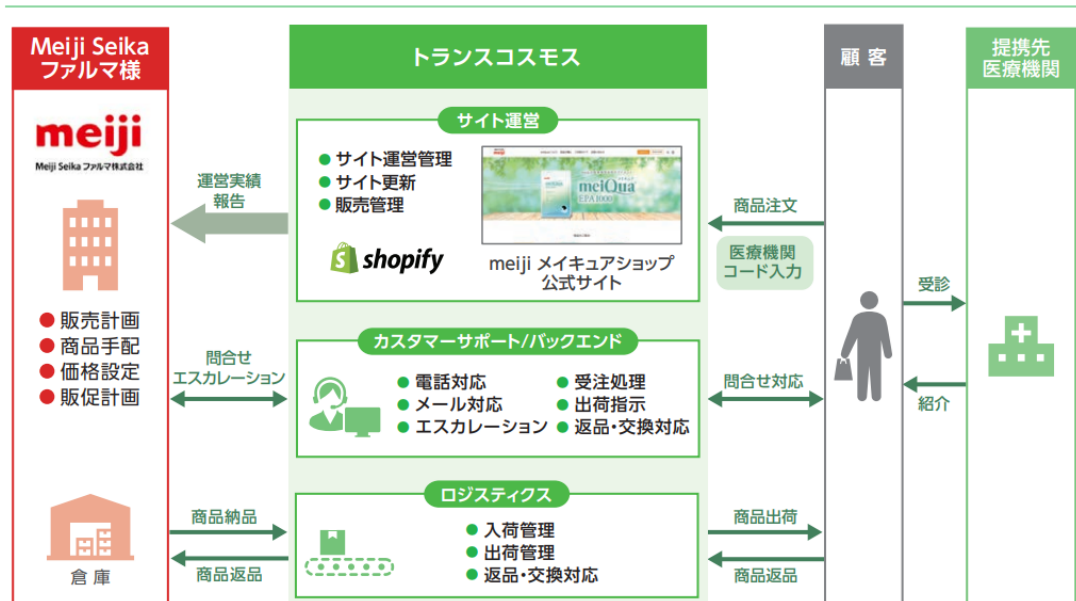
#### ●お客様企業よりコメント Meiji Seika ファルマ株式会社 様

当社にとって D2C 領域の EC サイトの立ち上げは、初めての試みかつ十分なリソースや知識がなく難しい課題でした。

トランスコスモス様には、EC サイト構築支援だけでなく、サイトローンチ後の運用においても、サイト運営・バックオフィス・コン

タクトセンター・ロジスティクスなど幅広くサポートいただいています。また、製薬業界での豊富な実績があり、最上位の「Shopify Plus」パートナーである安心感もありました。これからも、医療機関、患者さんのお役に立てるよう事業を展開していきたいと思っておりますので、よろしくお願い申し上げます。

## Meiji Seika ファルマ様 提供サービス



### ●Shopify(ショッピファイ)社について

Shopify 社は、2006 年に創業したニューヨーク証券取引所(NYSE)に上場するグローバル企業です。同社が提供するマルチチャネルコマースプラットフォームサービス「Shopify(ショッピファイ)」は『すべての人々のコマースをより良くするため(Make Commerce Better for Everyone)』というスローガンの下、デザインのカスタマイズ機能から、SNS などと連携したマルチチャネル販売機能、マーケティング・在庫管理・経理・顧客対応など管理業務のサポートを行う機能まで幅広く提供しており、その利用は世界 175 ヶ国、100 万店を超え、広い支持を集めています。

Shopify サービスサイト:<https://www.shopify.jp/>

### ●トランスコスモスの EC 支援サービスについて

トランスコスモスは EC 市場の拡大にとともに、お客様企業の EC 事業規模、お客様企業内における EC 事業の位置づけなども考慮したうえで、売上の拡大、新規立ち上げ、事業の再構築などの支援メニューを多数ご用意しています。コンサルティングから EC システムの構築、委託する業務の切り分け、マーケティング戦略、カスタマーサポートから配送までの EC 事業を総合的にサポートします。

#### (EC-Xについて)

トランスコスモスが提供する EC ソリューション『EC-X シリーズ』では、お客様の課題に合わせたソリューションをご用意しています。

ECX サービス特設サイト:<https://transcosmos-ecx.jp/>

※トランスコスモスは、トランスコスモス株式会社の日本及びその他の国における登録商標または商標です

※その他、記載されている会社名、製品・サービス名は、各社の登録商標または商標です

#### (トランスコスモス株式会社について)

トランスコスモスは 1966 年の創業以来、優れた「人」と最新の「技術力」を融合し、より価値の高いサービスを提供することで、お客様企業の競争力強化に努めて参りました。現在では、お客様企業のビジネスプロセスをコスト最適化と売上拡大の両面から支援するサービスを、アジアを中心に世界 28 の国と地域・172 の拠点で、オペレーショナル・エクセレンスを追求し、提供しています。また、世界規模での EC 市場の拡大にあわせ、お客様企業の優良な商品・サービスを世界 46 の国と地域の消費者にお届けするグローバル EC ワンストップサービスを提供しています。トランスコスモスは事業環境の変化に対応し、デジタル技術の活用でお客様企業の変革を支援する「Global Digital Transformation Partner」を目指しています。

(URL: <https://www.trans-cosmos.co.jp>)

### 報道関係者お問い合わせ先

トランスコスモス株式会社 広報宣伝部 富澤 Tel:03-6709-2251 Email:pressroom@trans-cosmos.co.jp