

医薬品開発・臨床研究を支援する次世代サービスを構築

NRO (Next-stage(New) Research Organization) セグメントを再編成

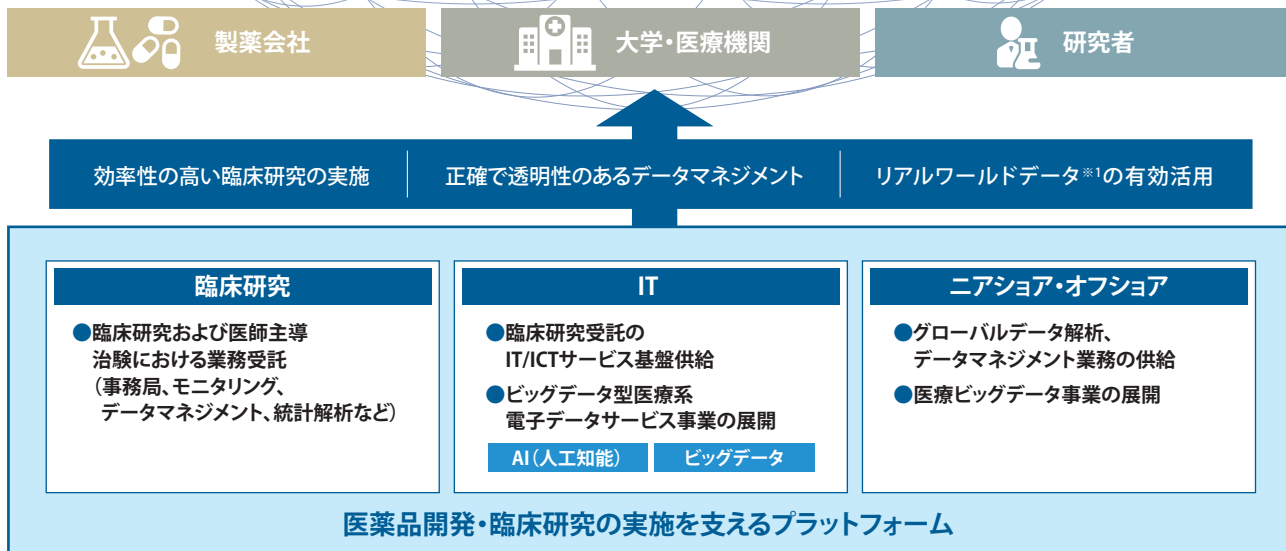
医薬品市場の競争が世界規模で激しくなるなかで、ジェネリック医薬品の普及促進もあいまって医薬品開発および臨床研究のコスト抑制が求められています。

さらに、2018年4月に施行された臨床研究法により、該当する研究の業務や手続きが厳格化されました。

こうしたなかで、製薬会社や医療機関にとって研究実施にともなう各業務の効率化と透明性確保が重要な課題であり、それらを解決する方法として、アウトソーシングの需要がますます高まっています。

このような背景のもと、当社は2018年10月にCPOセグメントを改編し、ITサービス2社、中国におけるデータサービス会社を加えてNROセグメントとして再編成しました。

NROセグメントでは、従来の医師主導治験および臨床研究の支援機能を中心とした専門サービスに加え、医薬ITを融合させた新たなサービスの構築、またニアショア、オフショアを活用した効率的なデータマネジメントサービスの体制整備などを通じて、新たな付加価値の創出を目指し、今後も、医療機関、製薬会社のご期待に応えていきます。



※1 臨床現場のデータ。診療報酬請求(レセプト)データなど実診療下のデータ、またはそのデータベースのこと

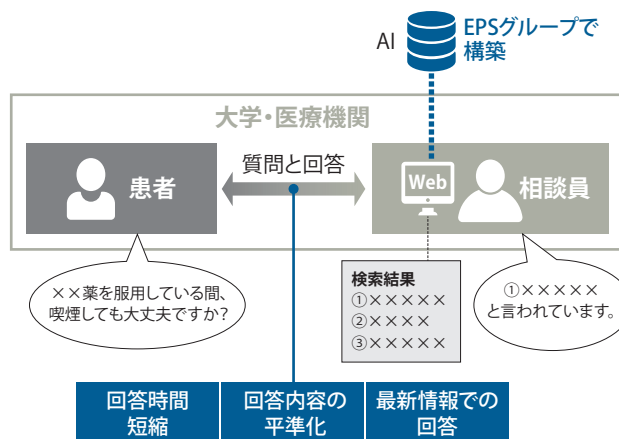
最新のIT導入例

AI(人工知能)化に向けて

診療ガイドラインの検索をAIがサポート

医療機関の相談員が用いる診療ガイドライン検索システムにAIの導入を進めています※2。相談員によるキーワード検索をAIがサポートし、インターネット上から適切な最新情報を素早く入手できます。患者様からの質問にその場で答えるスピードや回答の質を高め、さらに、相談員の力量に依存しないサービスの平準化も可能になります。

※2 当社グループでIT事業を担うイートリアルがシステムを開発



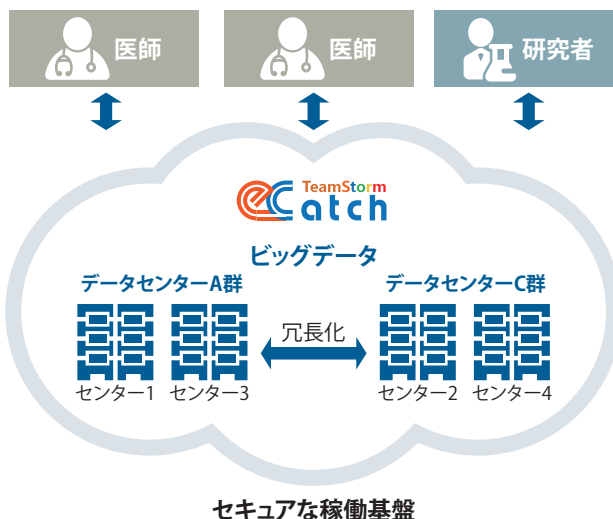
ビッグデータの活用

先進的EDCインフラでビッグデータの活用へ

医薬ITソリューション「e-Catch」※3を医療機関の臨床研究用クラウド型EDC※4インフラとして提案しています。医師の実務に合わせた操作性と多彩な機能で、クラウド環境でのデータ入力から収集、管理までを1つのパッケージで実現。臨床研究の効率と正確性・信頼性を高め、利用者を増やすことでビッグデータの活用につなげることが可能です。さらなる事業の拡大を図るため、PMS（製造販売後調査）向けの「e-Catch」の開発も始めています。

※3 往来技術が開発・保有するソリューション。当社は株式交換により2018年11月に同社を子会社化しました

※4 Electronic Data Capture: 電子的データ収集



MR業務効率化に人材とITを活用

スズケングループと 新たなビジネスモデルを創造

製薬会社では、業務効率化のためにMRの訪問コスト削減が進められています。しかし、医療現場との密な対話をなくしては、ニーズに最適な商品・サービスの提案や、医薬品の適正使用などに関する情報提供をすることができません。

その課題解決に向け、当社グループは大手医薬品卸スズケンと2018年10月に合弁会社ESリンクを設立し、新たなビジネスモデルのサービスを開始しました。機動力の高いスズケンのMSがMRに代わって医療機関を訪問し、

医薬品情報などの専門的なコミュニケーションにはMSが携帯するタブレット端末を活用。端末と接続した当社グループのコンタクトセンターで、MR・薬剤師などの専門スタッフが「バーチャルMR」として医師の質問などに的確に応答します。このリモート・ディテールサービス「ESナビゲーション」により、MRの機能を確保しつつ大幅な業務改革を可能にします。

今後さらに、両社の機能を統合した新たなサービスで、総合的に製薬会社の業務改革に貢献していきます。

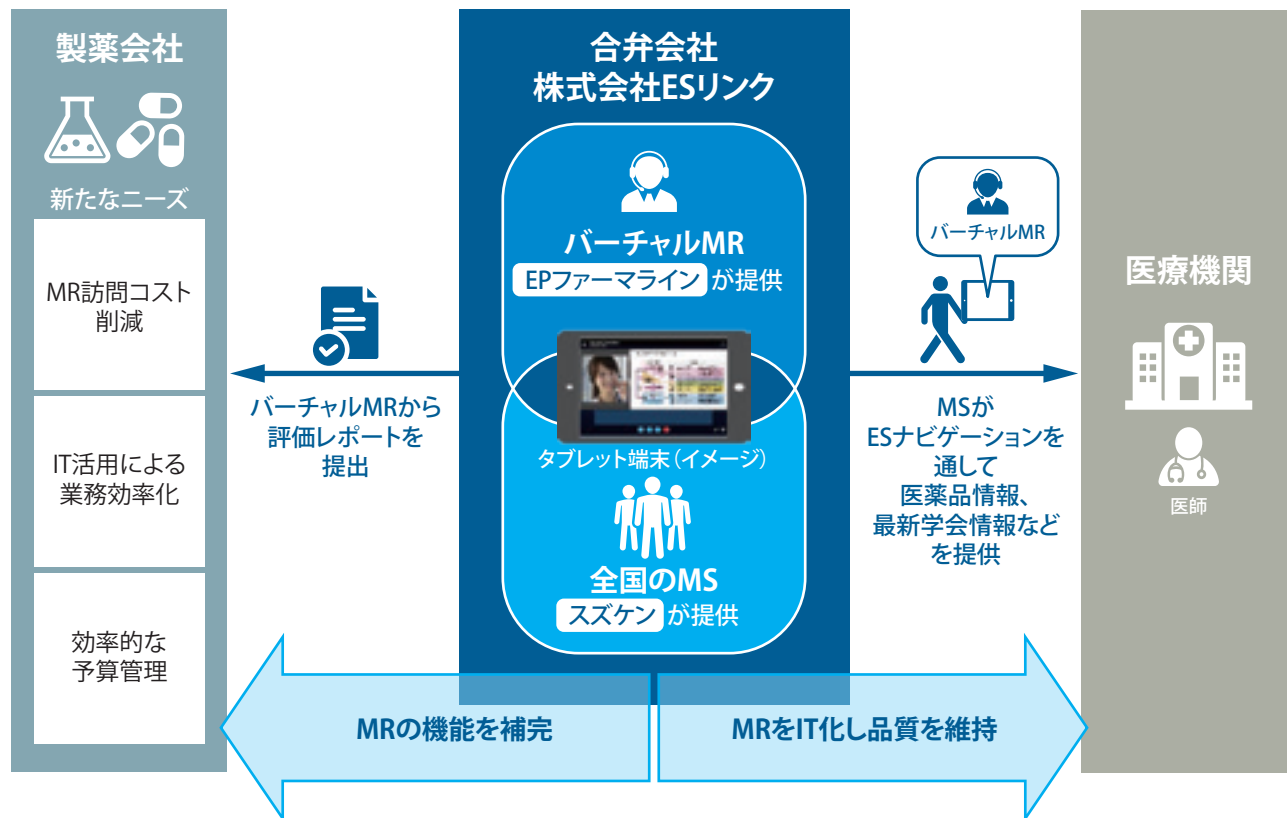
EPSグループとスズケンとの協業の歩み

当社とスズケンは2016年の資本業務提携後、中国を中心に共同で事業を展開しています。また同社はEPS益新とも業務提携しており、中国での医薬品事業のパートナーでもあります。今後さらに協力関係を強め、革新的なサービスの開発を推進していく予定です。



ESリンクが提供するビジネスモデル

製薬会社の課題を人材とITで解決



用語解説

MRとは...

MR (Medical Representatives) とは、製薬会社の営業担当者のことです。医薬品の適正使用に必要な情報を医師らに提供するとともに医療現場の情報を収集することを使命とし、自社医薬品の普及につなげます。医薬品の販売は担当しません。

MSとは...

MS (Marketing Specialist) とは、医薬品卸売業の営業担当者のことです。医療機関・保険薬局などを日常的に訪問して医薬品の紹介と商談を担うほか、医薬品などに関する情報の提供や収集を行います。