

2014年12月3日

News Release



各位

ケアネットと EP ファーマライン、
e プロモーションとアウトバウンドコールを組み合わせた
リモートディテリングサービスを共同展開

会社名 株式会社ケアネット

代表者名 代表取締役社長 大野元泰

(コード番号：2150 東証マザーズ)

株式会社ケアネット (URL：<http://www.carenet.co.jp>、本社：東京都千代田区、代表取締役社長：大野元泰) は、医療・医薬に特化したコールセンター事業と CSO(Contract Sales Organization) 事業を中心に展開する株式会社 EP ファーマライン (URL：<http://www.eppharmaline.co.jp>、本社：東京都豊島区、代表取締役社長：西塚淳一、以下「EP ファーマライン」と、e プロモーションとアウトバウンドコールを組み合わせたリモートディテリングサービス「Medi-Call」を共同で開発し、製薬企業向けに提供をします。

現在、製薬企業を取り巻く環境が大きく変化しています。営業活動の中心でありました MR と医師の面会機会は、医療機関の訪問規制や接待禁止などの規制強化、医師の多忙化により、大きく減少しています。また主力製品の多くは特許切れをむかえ、売上に大きな影響を与えています。そのため、製薬企業は、コストのかかる MR を抱えることなく、面会以外の方法で医師に情報提供できるサービスを求めるようになりました。

当社は、国内最大級の医師会員を抱え、製薬企業の医薬情報を医師会員にインターネットで配信すると同時に医師の反応を収集し MR 活動に結び付ける e プロモーションサービス「MRPlus」を展開しています。EP ファーマラインは、専門知識をもった MR 経験者が電話を使いディテリングを行うサービス「MR ダイレクト」を展開しております。

今回の「Medi-Call」は、e プロモーションサービス「MRPlus」とアウトバウンドコールサービス「MR ダイレクト」の良さを併せ持った、製薬企業向けプロモーション支援サービスです。

【Medi-Call の特徴】

① 医師への情報提供機会の創出

インターネットや電話を利用した情報提供を行うことで、医療機関の訪問規制や医師の多忙化に影響されず、医師への情報提供機会を創出します

② 効果的な情報提供方法の選択

専門知識を持った MR 経験者によるアウトバウンドコール、動画やスライドなどのコンテンツ配信など、医師の状況や伝えたい内容などに合わせて、情報提供の方法を選択できます。

③ 費用対効果に優れたサービスの実現

製薬企業が高コストの MR を抱えることなく、医薬品の処方に繋がる情報提供活動を行えるよう、支援いたします。

さらに今後は両社で新たなサービスを開発していき、製薬企業のニーズにより一層応えていくことを目指します。

【EP ファーマラインについて】

EP ファーマラインは、MR 派遣/業務委受託を行っている CSO 事業サービス、医療医薬に特化したコールセンター業務を行っている DI サービス、医薬品の承認前から製造販売後までの業務プロセスを請け負う BPO サービス、医療機器関連企業向けに人材支援やコールセンター業務を行う医療機器サポートサービスの 4 つの事業を中心に展開しています。また EP ファーマラインは、医薬品や医療機器等にかかわる CRO 事業、SMO 事業、CSO 事業、人材派遣事業などを展開する EPS グループの一員であります。

【ケアネットについて】

当社は、医師・医療従事者に実践的で役立つ情報をインターネットで提供する会員制ポータルサイト「CareNet.com (ケアネット・ドットコム)」を運営し、12 万人を超える医師会員を有しております。この医師会員を源泉に、日本国内において製薬企業の営業・マーケティング活動をサポートするサービスを提供しております。

【今後の見通し】

今回の共同展開に伴う当期の業績に及ぼす影響については、軽微と見込まれております。今後、当社業績に開示すべき重要な影響が見込まれると判断した場合には、速やかに開示をいたします。

【EP ファーマラインの概要】

社名： 株式会社 EP ファーマライン
本社所在地： 東京都豊島区
代表取締役社長： 西塚淳一
設立： 1997年11月
従業員数： 約950名

【リリースに関する問い合わせ先】

株式会社ケアネット 経営企画グループ
03-5214-5900
ir@carenet.co.jp

【事業に関する問い合わせ先】

株式会社ケアネット 法人営業部
ir-sales@carenet.co.jp