

医療・健康で多角化展開

処方箋以外の販売業務支援も

アポプラスステーション

医療分野に特化した人材紹介・派遣や営業・マーケティング受託(CSO)事業を手がけるアポプラスステーションは、25日に創立25周年を迎え、今月から親会社のクオールがホールディングス化したのに伴い、ビジネスの多角化をさらに加速させる方針を打ち出した。今後も医療を取り巻く環境の変化が見込まれる中で、患者や顧客のニーズに柔軟に対応しつつ事業を拡大していく狙いだ。阿部安孝社長は、本紙のインタビューに応じ、「やりたいことはたくさんある。われわれはヒトを介して医療や健康産業に貢献するビジネスなので、グループ会社とも連携し、環境の変化にスピーディーに対応していけば、様々なビジネスモデルが生まれるのではないかと話した。



阿部社長

アポプラスステーション開始して以降、医薬品や食

品に関連した様々なビジネスを手がけ、現在では医療系の人材紹介・派遣サービスとCSOや臨床試験受託(CRO)を含めたビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)の二つを軸に事業展開している。昨年はグループ内の事業再編によってCROのクオールDを吸収併したのに加え、調剤薬局などへ販売コンサルティングを行うヘルス&ビューティー(H&B)事業を本格稼働させた。最近では、CSO事業のアジア進出など事業の拡

大を続けている。

さらに今月からは、クオールが「クオールホールディングス」となり、調剤薬局のクオールなどと共にグループ会社として連結するようになった。従来までは、調剤薬局の子会社という位置づけで事業展開していたが、今後はホールディングスの中核を担うBPO事業として独立したビジネスを展開できるようにした。阿部氏は、「クオールHDとしても、様々な事業体をグループ会社として保有することが可能となり、われわれとしても、人材を介したビジネスを起点に、グループの様々な事業体と連携できる。新しいビジネスをどこまでも増やしていく」と今後の可能性に期待を示す。

そのような中、昨年4月から本格展開をスタートさせたのが、H&B事業だ。

調剤薬局向けに、厚生労働省の「患者のための薬局ビジョン」で提唱されている「健康サポート機能」の構築を支援するビジネスで、処方箋以外の販売業務をサポートするというもの。

具体的には、調剤薬局や病院、クリニックに対し、医療機関に流通する健康食品やサプリメントなどの健康サポート商品を提供する。とくに、薬剤師や医師などの医療従事者へ商品知識向上の勉強会と販売ノウハウに関するコンサルティング

を行う。医療従事者が確かなエビデンスをもとに、専門的知識を持って医療機関で取り扱う商品を提案することで、患者や顧客が安心して購入できる独自の健康サポート機能の構築に貢献していきたい考えだ。現在、除菌消臭水「マイポッシュ」や医療機関流通サプリメント「MUSE professional プラスマ乳酸菌+バリアビタミンC」など3製品を取り扱っており、来年には4製品目が控える。「将来的には10製品ぐらいを選定し、

医療機関で取り扱うべき製品群のゾーンを確立していきたい」と展望を語る。

一方、アポプラスステーションとしては、2年目を迎えたCRO事業は、皮膚科領域を強みとしており、ニッチな疾患領域において品質面で勝負をかける。「まだまだこれから。4月からデータマネジメント(DM)や統計解析の人材を揃え、一気通貫で受託できる組織を構築した。この下半期から本腰を入れない」と意欲を示した。