のビジネスモデルを実現し、他社と差別化したい」と意気込む。

クリニカル・トライアル・

サポ

集事業と、CTSの施設サポートを組み合わせたこれまでに例のないSMO く、安心して受け入れて下さっている」と述べると共に、「クロエの被験者尊

鬆症·生活習慣病·精神

リニックを中心とした計

176施設と提携し、S

94施設、大阪57施設のク

同社は、泌尿器・骨粗

疾患を重点領域に、関東

事

の情報提供にも本腰

は一般者向けの癌に関する情報サイト「オンコロ」を開設しており、クロエ を強化すると共に、開発段階で被験者から得た情報を新薬上市前に製薬企業 進める方向だ。 と述べ、今年は品質強化とサービス拡大の『攻守一体』となった事業運営を し、創業時からの目標であった上市後の情報提供サービスにつなげていく」 牧大輔取締役は、「クロエグループ全体で被験者募集サービスの品質を管理 も臨床開発の被験者募集業務を主軸に、市販後分野に事業領域を拡大する。 たなサービスをスタートさせる。グループ会社のクリニカル・トライアルで の担当者へと提供し、製造販売後の営業・マーケティング支援に役立てる新 今年でグループ10周年を迎えたクロエは、被験者募集業務の品質保証体制



体で従業員150人にま で拡大し、今期売上が昨 クロエは、グループ全 年度比50%増と大幅な成 長を達成する見通し。2 013年に外資系製薬、

ライアルが運営する治 り、堅調に推移している ようだ。クリニカル・ト サービスの認知度が高ま

注を獲得し、被験者募集 14年に内資系で多くの受 験ボランティア・データ

ことにも成功した。



拡大し、癌や難病といっ 昨年には米国支社を設立 ベースも約61万人に達し ト実績も出てきた。 に難疾患領域でのサポー 括受託できる事業規模に ており、大規模試験を 海外展開に向けては 今年は中国・韓国の ローバル案件を呼び込む

がソーシャルネットワー り、もともと日本で治験 集サービスを知る機会が 立ち上げ、国内からアジ 被験者募集会社とのネッ 多く見られるようにな ク上でクロエの被験者莫 やグローバルCROなど 数が国際共同治験で占め クロエの受託案件の約半 ア・グローバルへと一気 トワーク「APRO」を に打って出る方針。既に 海外製薬企業

いる。実務経験を積みな 限定された地域で現地の ち上げた米国では、まず 療機関と一緒になって被 被験者募集会社、 初の海外現地法人を立

を行う予定がなかったグ 置づける。クリニカル・ 牧氏は、「グロエグル・ 業基盤が整備される中 を構築していく考えだ。 本年3月にはSMOの 月にはオフィスを移転。 業機能を統合し、昨年9 質保証の足場固め」に位 今年1年を「サービス品 で継続して成長し、海外 「CTS」を立ち上げた。 トライアルとクロエの営 被験者募集事業が国内

がら、米国でも治験ボラ の未然防止や早期発見の の教育を徹底する方針。 教育カリキュラムを組 仕組みづくりに力を入れ 制を整理して品質エラー

ンティア・データベース 供支援サービスをスター も力を入れ、製造販売後 が着々と進行中だ。 し、事業化に向けた準備 ティング関連人材を登用 領域で患者向けの情報提 "患者中心の医療』に焦

管理していくために、体 プ全体のサービス品質を 話す。治験ボランティア 報をできるだけ早い段階 患者さんが必要とする情 々なご意見を得ており、 かった患者さんからも様 せずに治験に参加できな けでなく、適格性に合致 験に参加した患者さんだ の被験者募集活動で、 れわれは医薬品開発段階 略立案に役立てたい」と アフェアーズ部門等にお で製薬企業のメディカル

また、サービス拡大に ており、例えば医療経済

点が当たる中、牧氏は「わ に対して定点調査も行っ いが、「健康成人対象の をつくりたい」と牧氏。 加システムだ。「コンタ どには向いているのでは いくことはなかなか難し 全ての適応症に導入して クトセンターを介さずに ないか」と自信は十分だ。 ク医薬品の同等性試験な 第1相試験やジェネリッ 劇的に軽減できる仕組み 験者募集に対する費用を 全て完結することで、被 者による自発的な治験参 にもチャレンジする。い 参加できるシステム開発 治験ボランティアがウェ データを集積し、こうし 性の指標となるような わば、ウェブ完結型の患 ブサイトから必要事項を た情報も提供していく。 八力するだけで、治験に さらに今年は、患者や

ジェクトが多くなり、症

ティアデータベースも活

「クリニカル・トライアル・サポート」(CTS)が3月に事業を開始した。S MO2社から事業の譲渡を受け、東京と大阪の拠点にCRC計20人が在籍し 3カ月経過したが、立ち上がりは順調のようだ。柏原匠社長は、「期待と不安 クロエのグループ会社「クリニカル・トライアル」のSMO子会社として、 年内にはCRC80 体制に

半々の船出だったが、クロエの知名度が治験依頼者に浸透していたのが大き

(第三種郵便物認可)

MO事業を展開する。 カル・トライアルの会員 最大の強みは、クリニ 61万人のボランティア リーニングを活用し、難 と、クロエの被験者スク 疾患にも対応した少施設 り巻く市場環境は厳 サービスだ。SMOを取 多症例治験を実現できる 癌などの難疾患プロ

録を『早く、安く、的確 もクロエとCTSの共同 とで、施設やCRCが最 グループ機能を生かする なっているが、同社では いただいている」と話す。 提案について高い評価を に、実施していく。柏原 も時間がかかるように 氏は、「治験依頼者から も労力を要する被験者登 治験実施施設の選定プ

断材料となるが、われわ う施設情報が選定する判 きく異なる。柏原氏は、 れはそれに加えてボラン どれだけいるのか』とい た患者さんがどの施設に トコルの適格性に合致し 「SMOであれば、『プロ ロセスも他のSMOと大

> 基づくモニタリング手法 が始まっているリスクに を整備し、試行的な導え

を送り込んでいきたい との認識を示し、「特に シャリストとなるCRC 枢神経領域では、スペ 設側のモニタリング体制 材育成に力を入れて、施 と強調。専門性の高い人 験サポートが重要になる 患や難病を対象とした治 になる」と話す。 設での症例集積化が可能 用できるので、より少施 さらに今後は、稀少疾

応していく方針。 上で、CTSが大事にし

> 切にしたい」との思いを る取り組みも始めた。 い、良い方向へとつなげ い、それぞれの立場から ター間で事例検討会を行 エの両社が連携し、CR 口にする。CTSとクロ りの被験者の気持ちを大 別して対応することがな 方と、院内患者の方を区 氏は、「ボランティアの ある。院内スタッフによ 被験者募集業務の課題や Cとボランティアを施設 となる事例もあり、柏原 る被験者への対応が問題 ていきたいのが治験に参 に紹介するコールセン ら脱却し、治験の「品 事業エリアも治験ボラン ロエグループの中核会社 的にも一本立ちして、 社としてスタートを切っ カル・トライアルの子会 な目標として、「クリニ TS。柏原氏は中長期的 注も決定している。 化器、呼吸器といった新 ティアが多く点在する九 8人を含む従業員100 質」と「効率性」の両面 も着手し、既に試験の受 規疾患領域の施設開拓に 設開拓を行っていく。消 州地域を重点領域に、 たが、SMOとして経営 で付加価値を提供するC 八体制に拡充する計画。 従来のSMOモデルか

しいきたい」と話す。 に早くなれるよう成長 患者と医療をつなぐ 治験にたすさわる、すべての人へ。 anniversary Why not try a new medicine I'm glad to be heal clinicaltrial www.clinical-trial.co.jp #CTS www.cts-smo.com ■お問合せ TEL:03-5953-2108 平日/9:30~18:30 Became healthy!!! Clinical trial Disease Take medicine