



コロナウイルスの影響を受けて、多くの企業が「利益増」もしくは「利益減」へと二極化が進んでいる。

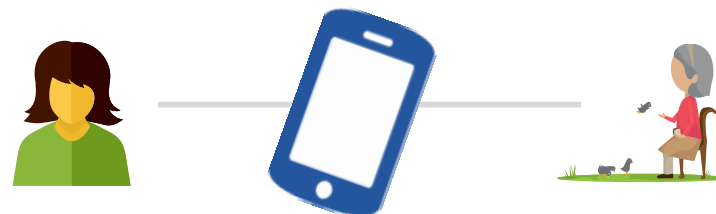
ある製薬企業の取り組み

MRが医療機関に訪問し、医師にアナログで情報提供やヒアリングをすることができないため、薬剤の情報について連携できるWEBサイトの開設。



ある介護事業所の取り組み

コロナの影響で面会禁止が長期間に及ぶことから、家族面会をオンラインに切り替え、タブレット端末等を利用して従前のような面会を実現。



コロナ禍だからこそできる「新しいチャレンジ」

- アナログの訪問が叶わない面は、オンラインの可能性を積極的に活用し、コミュニケーションをとることで貢献の範囲を広げている事例。