

デジタルヘルス | デジタルヘルスの実態 | 企業事例(在宅医療②)



電話によるコンサルテーション、簡易的な診断機能などを提供する包括的な在宅医療向けのオンラインプラットフォーム

基本情報

企業名	Call Health
設立	2013年
所在地	ハイデラバード
調達資金総額	1,400万米ドル (計2ラウンド／直近では2018年2月に実施)
Webサイト	https://www.callhealth.com
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> 包括的なオンラインプラットフォームである CallHealthを用いることで、患者は自宅から幅広いヘルスケア製品及びサービスを利用することが可能 主要な機能としては、医師のコンサルテーション(Webビデオ)、簡易的な診断テスト、訪問医療、病院での治療・入院が必要な際のロジスティクス管理を含む
顧客／ビジネスモデル	Doctor to Patient (D2P)

主要な投資家



ビジネスモデル

CallHealthの将来的な事業拡大計画:

1. インド国内における事業拡大のために、フランチャイズ展開を検討中
2. フランチャイズ展開によって、単独の場合70億インドルピーのコストが20億に削減可能となる予定
3. 同社CFOによれば、提携先(フランチャイズオーナー)が出資額の24%のリターンを得るまではプラットフォーム使用料は発生しないという

(出所) CallHealth社ホームページ