



## **Transformational Health Program**

Disruptions, Transformations & Innovations Impacting the Industry

ヘルスケア業界は現在、かつてないペースで大きな変化を遂げています。ヘルスケアサービスは、価値に基づいた治療や、公衆衛生管理に重点を置いた形へと変わりつつあり、このようなサービスの変化はヘルスケア業界のあらゆる側面にも劇的な変化をもたらしています。

医療ニーズが世界的に高まりを見せる中、公共・民間セクターによるヘルスケアサービスの改革が進み、ヘルスケアのバリューチェーン全体におけるサービスモデルを変える新しいテクノロジーも次々と誕生しています。しかし、ヘルスケア業界が今後迎える大きな転換に対応するにはこれだけでは十分とは言えず、市場の変化と動向を踏まえた戦略が必要です。



## フロスト&サリバンのトランスフォーメーション・ヘルスケア部門のソリューション

フロスト&サリバンのトランスフォーメーション・ヘルスケア部門は、業界専門のアナリストがヘルスケア業界や関連市場の動向について詳しいモニタリングや分析を行い、業界の現状やグローバルトレンド、今後10年先の見通しなど、ヘルスケア業界のステークホルダーのあらゆるニーズや課題に対応する知見をご提供します。

## ケアサイクルの変化

ヘルスケアのサービスモデルの変化に伴い、予防から治療までのケアサイクル全体で新たなビジネス機会が生まれる一方で、新たな課題も生じます。未来のヘルスケアは、従来型の医療機関での診療とバーチャルケアを組み合わせたものとなるでしょう。このような変化に伴い、ヘルスケアプロバイダーや医療従事者、ヘルスケアベンダーは、患者と連携して統合医療を提供するために、ヘルスケアテクノロジーを活用した医療や関連データの適切な管理が求められます。





Frost & Sullivanが米国の消費者に対して実施した意識調査\*の結果、回答者の57%が自身の健康状態は1年前と同じであると回答。自身の健康をどの程度気をつけているかについての質問に対し、回答者の57%が心配していないと答えた一方、42%はある程度もしくは非常に懸念していると回答。自身の健康状態の管理をしていると答えたのは、回答者の5人に1人に留まっている。

\*本調査は2015年に実施



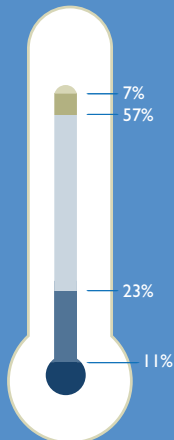
### 個人が積極的に関わるヘルスケアサービスへ

個人が自身のヘルスケアに関わる度合いは次第に増えつつあり、より優れたヘルスケアサービスの提供において今後ますます重要な要素となります。このような患者中心型のヘルスケアサービスを実現するために、病気の予防から診断、治療までの全てのケアサイクルにおいて患者自身が積極的に関わることは、ヘルスケアプロバイダーにとっても極めて重要です。

## 米国における意識調査の回答結果

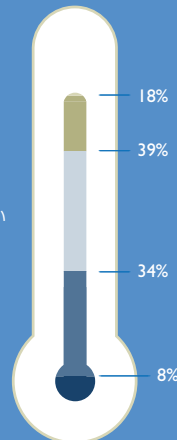
### 現在の自身の健康状態 (昨年との比較)

- 非常に悪い
- いくらか悪い
- 昨年と同じ
- いくらか良い
- 非常に良い



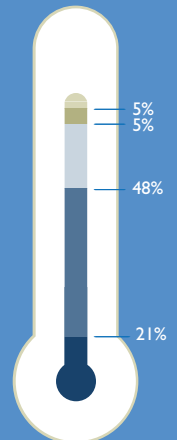
### 健康に関する懸念

- 分からない
- 全く心配していない
- ほとんど心配していない
- いくらか心配している
- 非常に心配している



### ヘルスケアに関する自身の関与の度合い

- 分からない
- 全く関わっていない
- ほとんど関わっていない
- いくらか関わっている
- 密接に関わっている



\*本調査は2015年に実施

# ヘルスケア業界を取り巻く重大トレンド

## デジタルヘルスによるサービスモデルの変革

デジタルヘルスは、テクノロジーを活用して患者のケアサイクルのあらゆるステージを連携し、医療のデジタル化を実現します。これは、ヘルスケアとICTを統合したサービスモデルであり、ヘルスケアのサービスモデルを大きく変革するものとなります。

## 医療データ分析の活用

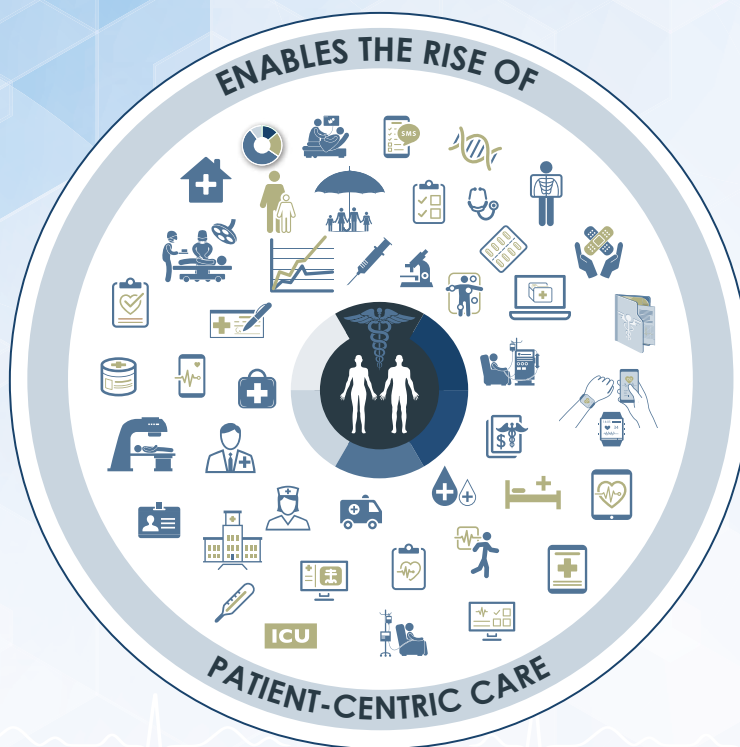
患者を含む人口全体、ライフサイエンスの研究機関、医療技術開発者、医療保険者などのヘルスケアサービスのステークホルダーから生み出される体系化および非体系化データは、信頼性の高いアナリティクスや洞察を導き出します。このアナリティクスは、ヘルスケアサービスにおける様々な重要課題のソリューションとなるでしょう。

## ビジネスモデル・サービスモデルの転換

企業の技術革新における投資利益率の減少は、ヘルスケア企業のビジネス成長における課題となっており、革新的なビジネスモデルの創出が早急に求められています。

## ヘルスケア業界の未来トレンド予測

市場形勢に影響をもたらす要素を評価することで、市場競争や市場動向の中長期的な見通しを得られます。包括的な分析を行うことで、予測される市場の変化がもたらすリスクや市場機会についての洞察を踏まえて、適切なビジネス戦略を展開することが出来ます。



## 次世代の海外新興市場の台頭

今日、海外新興市場は新興5カ国（BRICS）に留まらず、新たな新興市場が誕生しています。メキシコ、ベトナム、インドネシア、南アフリカ、ナイジェリア、中東、パキスタン、バングラデシュといった国々が、新たな市場機会を持つ国として注目されています。

## 病院から自宅でのケアへ

より効果的で効率の良い医療ケアを提供するには、臨床ワークフローの最適化や医療拠点の分散化が必要となります。公衆衛生管理と個々の患者のケアの双方を考慮した医療ケアは、新しいツールやインフラに向けた投資によって実現するでしょう。

## 医療テクノロジーの革新

急性疾患や慢性疾患の多くは、病気の進行の抑制や症状の軽減以外にも、いくつかの治療の選択肢が存在します。生体工学や医学の研究における著しい進展によって、次世代の医療ツールやテクノロジーが誕生しています。

## 精密医療

精密医療は広域療法から標的療法へのパラダイムシフトであり、臨床診療や治療効果の劇的な改善が期待されます。病気の性質に関するより深い知見や、革新的な治療ターゲットの特定には、腫瘍学の領域を超えて医療ケアに革新をもたらすことが期待されます。

## ヘルスケア業界が迎える大きな転換とは？

ヘルスケア業界が迎える大きな転換を前に、ヘルスケアの市場参加者が自社のポジショニングを優位に保つためには、パートナー企業との提携が今後ますます重要となります。ヘルスケアの新しいエコシステムにおける消費者のニーズは、従来のヘルスケア市場に存在するサービスや製品、ソリューションとは必ずしも一致しません。このため、企業が投資対効果(ROI)を最大化するためには、現状のサービス展開を超えたソリューションの開発が必要とされます。

従来の医療ケアの提供モデルや医療費の償還モデルは、効果的なケアの提供とは合致しないものとなりつつあります。現在、多くの新しい医療サービスモデルが試験的に実施されており、医療サービスの提供者にとって自社のビジネスを正しい方向へ導くことが難しくなりつつあります。この状況を踏まえて、大きな転換期にあるヘルスケア市場において優位に立つためには、新しいアプローチ法の展開が重要です。

## フロスト&サリバンのリサーチ・コンサルティングサービス

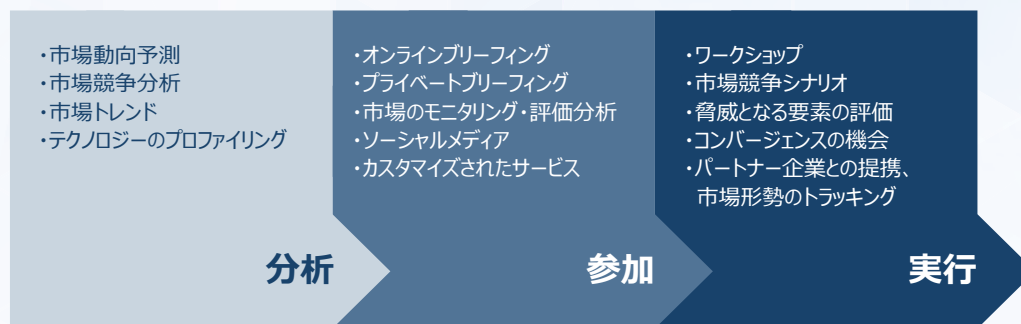
フロスト&サリバンは、ヘルスケア市場に参入している企業に対して、成長機会の特定から成長戦略の評価・実行まで、ビジネス成長とイノベーション実現に向けた包括的なサポートをご提供します。弊社は世界40以上の拠点で300を超える市場を網羅したリサーチ・コンサルティングサービスを過去50年以上にわたって実施してきた実績に基づいて、クライアント企業のビジネス成長支援を行っています。

弊社のトランスフォーメーション・ヘルスケア部門では、ヘルスケアサービスの提供者、医療保険者、サプライヤ、政府機関などを含むあらゆるステークホルダーに対して、グローバルな知見を有するヘルスケア業界のアナリストチームが、クライアント企業のニーズに応じてビジネス成長を実現するためのソリューションをご提供します。



弊社のサービスでは、ヘルスケアテクノロジーの役割と、ケアサイクルのあらゆるステージにテクノロジーがもたらす影響について焦点を置いたリサーチ・コンサルティングサービスをご提供しています。弊社のトランスフォーメーション・ヘルスケア部門では、主に下記の5つの分野を柱にしたサービスをご提供しています。

- 次世代診断・リサーチツール (Next Generation Diagnostics & Research Tool)
- 次世代イメージング・インフォマティクス (Next Generation Imaging & Infomatics)
- 先端医療技術 (Advanced Medical Technologies)
- デジタルヘルス(Digital Health)
- マニュファクチャリング4.0 (Manufacturing 4.0) : 製薬・医薬品開発およびサービス



## トランスフォーメーション・ヘルスケア部門のサービスの強み

- 持続的な収益モデルを実現する革新的なビジネスモデルの開発・評価・実行
- ヘルスケアサービスの消費者からの積極的な関与を促す統合型のデータプラットフォームの構築
- ヘルスケアビジネスのベストプラクティス
- 新興市場機会の特定

## 360°リサーチ・コンサルティング「グロースパートナーシップサービス」

ヘルスケアおよび関連市場のトレンドやテクノロジーの動向分析を提供するリサーチデータベースへのアクセスと、ヘルスケア業界アナリストとのコンサルティングを通じて、ビジネス成長とイノベーション実現に向けた包括的なサポートをご提供します。グロースパートナーシップサービスには、リサーチデータベースへのアクセスに代わって、以下のサービスが含まれます。



### アナリストとの個別コンサルティングアワー

ヘルスケア業界のコンサルタントやアナリストが、市場トレンドや将来の動向予測についての最新の知見をご提供するほか、ビジネスの成長戦略に関するコンサルティングをご提供します。



### アナリストとの個別セッション

フロスト&サリバンのリサーチは、世界40拠点以上のネットワークを通じたグローバルな視点からの分析に留まらず、ヘルスケア産業に大きな影響をもたらすグローバルメガトレンドや新興テクノロジーを踏まえた多角的な視点からの分析と知見をご提供します。アナリストとの個別セッションでは、リサーチ内容に関するあらゆるご質問についてヘルスケア業界のアナリストがお答えします。



### オンラインアナリストブリーフィング

クライアント企業のビジネスにとって注視すべき市場トレンドや有望な市場機会について、アナリストによるオンラインブリーフィングに参加頂けます。

## マーケティングソリューションサービス「ブランド&デマンドソリューション」



認知



検討



信頼



評価



購入



ロイヤリティ

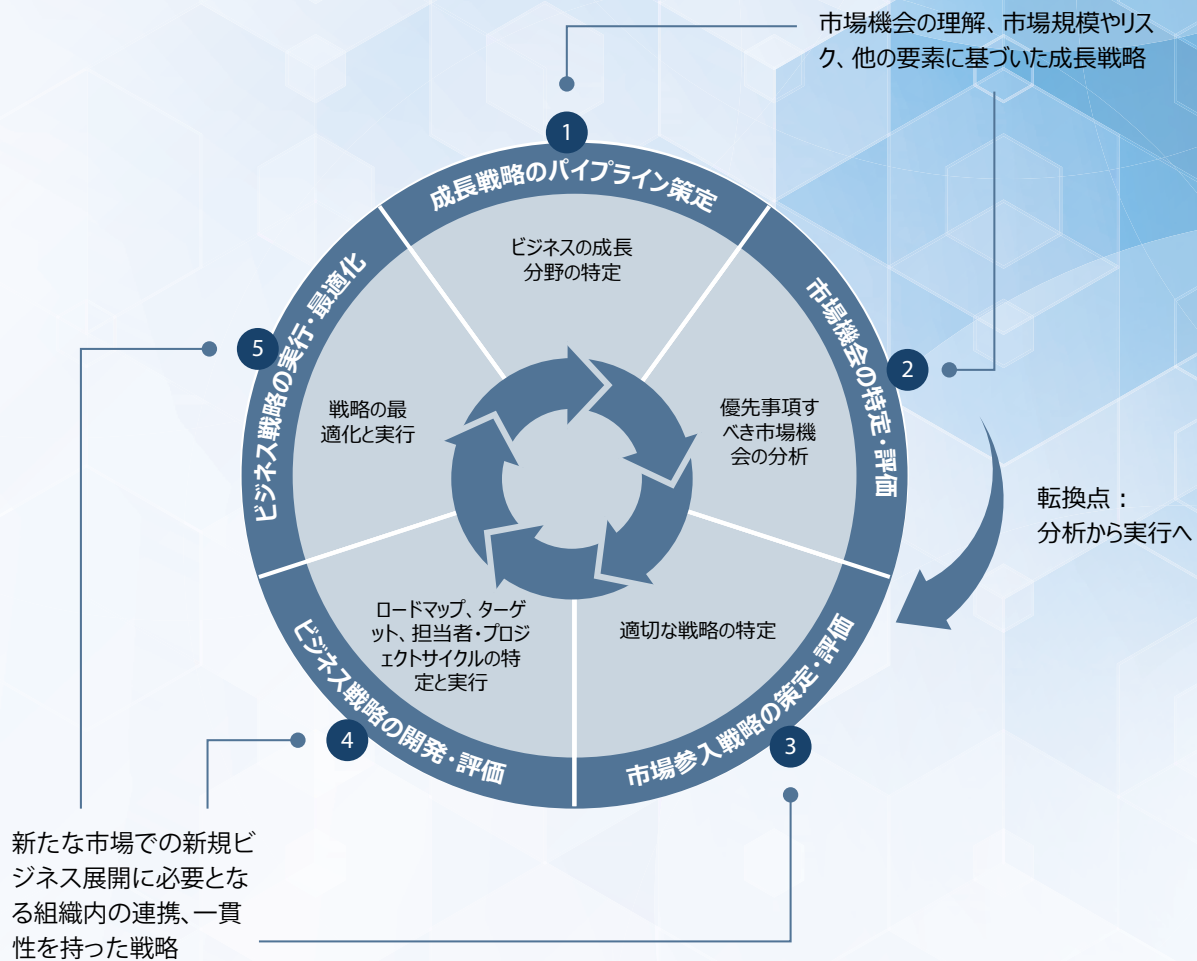
フロスト&サリバンは、過去50年以上にわたりグローバル企業にコンサルティングを行ってきた実績に基づいた企業とのネットワークや、世界40拠点以上に1,600人以上のアナリストを擁するグローバルネットワークを含む独自のネットワークを活用し、企業のブランディングや製品・サービスのプロモーションを展開するマーケティングソリューションサービスをご提供しています。ヘルスケア業界のアナリストによるホワイトペーパーの執筆や、新製品のソリューションデモ、企業の経営層を対象にしたVIPセミナーなど、20種類以上の弊社独自のマーケティングチャンネルを通じて、目的に応じてカスタマイズしたソリューションをご提供します。



## カスタムリサーチ・コンサルティング 「グロースコンサルティングサービス」

フロスト&サリバンのグロースコンサルティングサービスは、企業のビジネスにおける課題やニーズに応じてカスタマイズした調査を実行し、ビジネスの成長機会の特定・評価から、より優れたビジネス戦略の開発・実行までの、ビジネスの成長加速に向けたソリューションをご提供します。

大きな転換期にあるヘルスケア業界におけるビジネス展開には、グローバルメガトレンドや新興テクノロジートrendを踏まえて、市場の動向についての正しい理解が求められます。フロスト&サリバンのリサーチ・コンサルティングサービスでは、弊社独自の5つのビジネスの成長サイクルに基づいて、成長機会の特定から成長戦略の実行までの包括的なサポートをご提供します。



**フロスト&サリバン ジャパン 株式会社**

Email : [info.japan@frost.com](mailto:info.japan@frost.com)

〒107-6123 東京都港区赤坂5-2-20 赤坂パークビル23F

Tel: 03-4550-2210 (代表) Fax: 03-4550-2205

[www.frostjapan.com](http://www.frostjapan.com)

## FROST & SULLIVAN

フロスト&サリバンは独自のリサーチに基づいて企業のビジネスを成長に導くグローバルな知見を提供し、ビジネスの新たな成長機会の創出からイノベーションの実現までを支援する、リサーチとコンサルティング機能の両方を兼ね備えた企業のナレッジパートナーです。フロスト&サリバンは50年以上にわたり、グローバル1000企業、新興企業、公共機関、投資業界向けの成長戦略を開発してまいりました。

あなたの組織は次にやってくる激しい波——業界のコンバージェンス、破壊的技術、ますます苛烈になる競争、メガトレンド、画期的なベストプラクティス、変化しつつある顧客ダイナミクス、新興経済——への準備は整っていますか？弊社に今すぐ相談ください。