



こちらのメール配信につきましては、イプソス担当者とお名刺を交換された方、ご連絡先を頂戴した方へ弊社の最新情報等をお伝えする趣旨で配信しております。

第12号 目次

1. イプソス ヘルスケア サービスライン～新体制のご案内～
2. Market Accessとは？～新しい市場に参入をお考えの皆様へ～
3. 医療機器チーム自主調査Pulse Survey -Ophthalmology-



イプソス ヘルスケア サービスライン～新体制のご案内～

梅雨真っ只中の7月、いかがお過ごしでしょうか。ジメジメとした天気もあと少し。今年の夏も暑くなるのでしょうか。。。

さて、今回のヘルスケア通信では、昨年2018年から“Total Understanding”というスローガンのもとスタートいたしましたイプソスのヘルスケア部署、新体制についてご案内します。

大きくは3つに分かれる弊社のサービス。様々な御社のビジネス課題にお答えするため、新しいサービス体制を整えておりますので、「うちの課題にあうのはこれかなー」などと想像しながらお読みいただけると幸いです。

① COMMERCIAL INSIGHTS



製品の商業ライフサイクルにおける重要な課題にあわせたプライマリー（カスタム・シンジケート）、セカンダリー（デスク）リサーチを行うサービス

② EVIDENCE, VALUE & ACCESS



シンジケートリアルワールドエビデンス（グローバルセラピーモニターとその他スタディ）と医療経済／マーケットアクセス戦略と計画

③ ADVISORY SERVICES



臨床、医療、商業ライフサイクルにわたって、重要な決断に焦点を当てた事実に基づいたアドバイザリーサービス

1. Commercial Insights: 製品に関わる調査を依頼したい

→ カスタマイズド、シンジケート、デスクリサーチの手法を用いて、製品の商業ライフサイクル全ての段階（上市の準備段階から上市後まで）において、御社のマーケティング戦略をサポートするサービス

例：需要評価（製品評価やコンセプトテスト）、メッセージ最適化、市場規模予測、患者調査（患者類型など）

弊社のヘルスケア部署で、最も依頼が多いのが製品に関する調査です。ご依頼内容に応じて定量、定性、セカンダリー、デスクリサーチの手法から最適な調査方法をご提案いたします。

調査の種類には様々ございます（下記に一例を載せております）。

もっと具体的にどんな調査があるのかをお知りになりたい場合は[コチラ](mailto:hec_newsletter@ipsos.co.jp)（hec_newsletter@ipsos.co.jp）までお気軽にご連絡くださいませ。



2. Evidence, Value and Access : 国内外問わず、新しい領域への参入価値を判断するための情報が欲しい

→ 疫学情報を得ること、医療経済戦略そしてMarket Accessのサポート

例：Ipsosのシンジケートデータの分析、各国の医療制度調査、Payer調査

あまりイメージがわからないかもしれないこちらのサービス。すぐくざつくりと言いますと、製品以外の調査になります。

新しい市場に参入をご検討の際、**疾患の疫学情報**や**各国の医療制度**、**保険制度**に関して、どのような構造・システムなのかかわからない、という疑問にお答えするのが本サービスです。

Ipsosが持つReal World Evidenceの活用、Market Accessのチームが各国の医療制度や保険償還の情報を調査することで御社をサポートいたします。

今回のメルマガでは、最近ご相談を受けることが増えてきたMarket Accessについてもう少し詳しくご紹介しておりますので、お時間がございましたら是非ご覧ください。

これまでにご紹介した2つのサービスを組み合わせることで、御社の重要な決定についてデータに基づくアドバイスをしていくのがAdvisory serviceです。こちらは欧米を中心にスタートしたサービスになります。

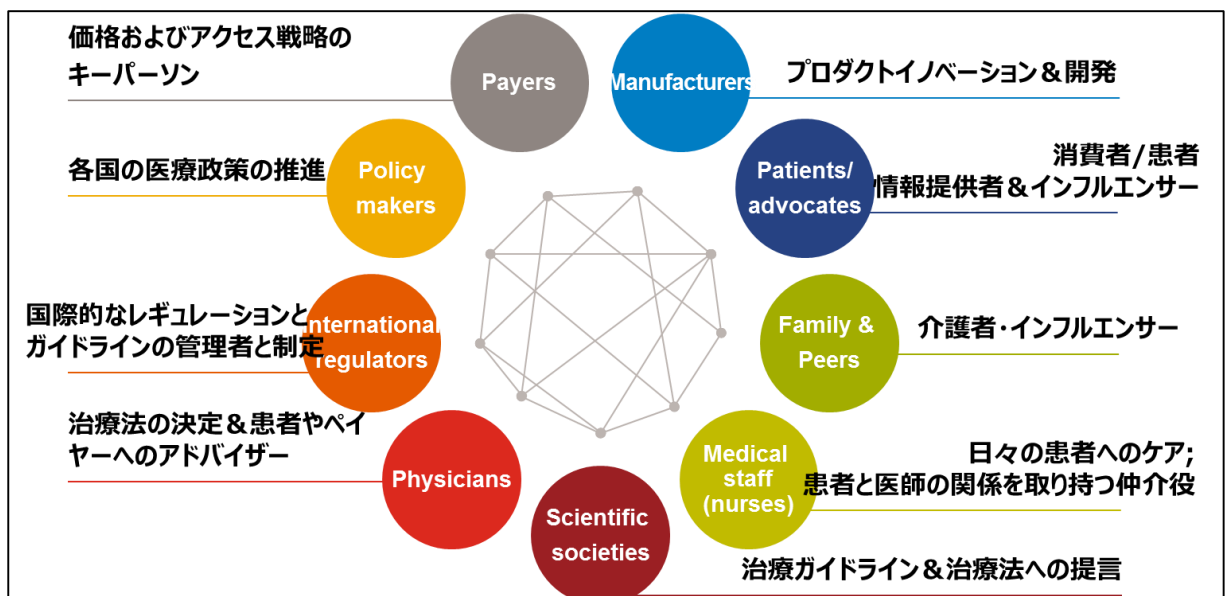
これらのサービスについて、もう少し詳しい内容や実際の調査例が知りたい！という場合は、いつでも弊社スタッフをご紹介に伺いますので、お気軽にご連絡ください（ご連絡は[コチラ](#)まで！）。

Market Accessとは？～新しい市場に参入をお考えの皆様へ～

新規薬剤・医療機器について、「承認のために必要なことは？」「承認を得たのはよいが、保険適応になるのか？」「償還価格はどのくらい？」「患者の医療や情報へのアクセスがわからない...」といった悩みをお抱えの方へ

ここ数年で「Market Access」という概念が製薬・医療機器業界の中で浸透してきました。その背景には、世界各国が高騰する医療費の抑制を行いながら、治療の質を担保するという課題と格闘している現状があります。

このような状況の中、**新製品が最適な価格を獲得、そして好条件での償還を得るためには、医師だけでなく、保険者（支払機関）、患者、医療政策者といったステークホルダーの意向を満たすことが重要**になります。



米国・欧州では、新製品の保険償還と薬価算定において政府・保険者の影響は益々強くなってきています。

日本でも今年4月より費用対効果評価が本格導入になり、いずれは薬事・販売承認＝保険償還という方式が危うくなって来るかもしれません。

新製品の市場参入～事業性確保に向けた上記のようなステークホルダー（医師、保険者＜支払機関＞、患者、医療政策者）への働きかけ・訴求を「**Market Access活動**」と呼び、イプソスではクライアント様のMarket Access活動を支援しております。

保険償還環境のリサーチから価格戦略まで、クライアント様の製品開発ステージと課題に合わせたMarket Accessソリューションを提案いたしますので、ご興味のある方はどうぞお気軽にお問い合わせ下さい（Market Access担当者より）。

また、Market Accessの考え方についてもう少し詳しく知りたい！という場合も、いつでもご紹介に伺いますので、お気軽にご連絡ください（[コチラ](#)まで）。

医療機器チーム自主調査Pulse Survey -Ophthalmology-

Ipsosの医療機器チームでは、年に複数回世界各国のトレンドをお届けするPulse Surveyという自主調査を実施しています。6月に実施された対象診療科は「眼科」でした。

対象国はJapan, US, EU5, Russia, China, LATAM

以下のような質問を聞いています。各国の反応の違いを探したりするのも面白いかもしれませんね。

気になった方は、下記にリンクを貼っていますので、是非ダウンロードしてみてくださいね（もちろんフリーです！）。

- ロボット手術に対する各国の眼科医の反応は？
- 緑内障、近視に対する治療法は各国で異なるの？
- 眼科医の考える眼科領域における最もInnovativeな企業って？
- 眼科領域に来る次のテクノロジーは？

などなど・・・



お問い合わせ

■ **イプソス ヘルスケア通信**で取り上げてほしいテーマや、調査でお困りのことはございませんか？

その他ご意見・ご感想・配信停止のご連絡につきましても、以下までお寄せください。

イプソス ヘルスケア通信 編集部

メール：hec_newsletter@ipsos.co.jp

電話：03-6867-8110

イプソス株式会社 <http://www.ipsos.com/ja-jp>

〒105-0001

東京都港区虎ノ門4-3-13 ヒューリック神谷町ビル