

イプツス マーケット・アクセス

貴社の新規市場参入~上市後までを幅広くサポート



新規市場進出のためには、各国の医療事情・制度を踏まえた 綿密な戦略(患者アクセシビリティと価格戦略)が必要です。 具体的には…

- ✓ ターゲット市場の規模は? (潜在患者数、治療患者数…等)
- ✓ 上市した場合、薬価はいくらくらいが想定されるのか?保険適応は取得できるか?
- ✓ どの程度の患者がその治療を受けられるのか? (患者アクセシビリティ)
- ✓ 医師の反応・評価は?どの程度、画期的か?
- ✓ 現地の医療事情・保険制度は?





イプツスマーケット・アクセスの強み

非臨床試験・第1相臨床試験~上市後までを幅広くカバー

進出を検討されている医薬品・医療機器の価値(効果・安全性、医療経済性)やポジショニング、エビデンス構築をサポートいたします。

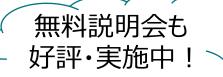
- ✓ 患者アクセシビリティ(どれくらいの患者がアクセスできるか?)
 - ヌロスカーゲット市場の規模・競合情勢、今後の市場展望
 - ➤ 医療保険制度(パブリック、プライベート)
 - ▶ ターゲット患者数
 - どれくらいの患者が製品Xにアクセスできるか? (患者アクセシビリティ)
- ✓ プライシング (売上を最大化する価格戦略)
 - ▶ 想定される製品Xの薬価(ペイヤー、KOL医師、競合企業等にヒアリング)
 - ➤ 医療経済・アウトカムリサーチ (HEOR)
 - ⇒ 当局との交渉・コミュニケーション戦略(ペイヤー・KOLへの説得力を高めるには?)

非臨床試験・第1相臨床試験~上市後のあらゆる段階の製品について調査可能です。

Pre-clinical Phase I	Phase III	Launch	Post-launch	Post-LOE
Asset due diligence & forecasting input				
Current & future disease landscape assessment				
Stakeholder archetyping & segmentation				
Evidence generation (outcomes & trial design) planning				
Pricing & access strategy: Launch-to-loss of exclusivity (LOE)				
Value message/story & dossier development				
Real-world	evidence generation	& HEOR support		
	Negotiat	tion & contracting stra	tegy	

お問い合わせ先: イプソス ヘルスケア

〒105-0001 東京都港区虎ノ門4-3-13 info-hec-japan@ipsos.com/03-6867-8110



。O