

医薬品業界のデジタルマーケティングイノベーション

— 営業・マーケティングコスト削減のための意思決定支援システム

InsighTCROSS® 開発の背景

世界の医薬品市場は拡大を続けています。新薬の登場や技術革新により、これまで治療が困難であった疾患も治療が可能になってきました。その一方で、医薬品、医療機器の価格の高騰が指摘されています。

従来、製薬企業は研究開発 (R&D) に多額の予算を投じてきましたが、近年では自社での開発を抑え、バイオテクノロジー企業との M&A にシフトする傾向が強まっています。そのため、マーケティング費用が R&D 費用を上回っているとの報告もあります。

しかし、製薬業界ではマーケティング活動の費用の多くが無駄に浪費されている事実が報告されています。この非効率性は医薬品の価格上昇にもつながり、結果的に医療システムや患者に経済的負担を与えています。



マーケティングの効率化とコスト削減の実現

InsighTCROSS® は、ヘルスケア領域において有効なマーケティング活動の選択と集中を可能にします。データドリブンなマーケティング戦略を実現し、投資対効果 (ROI) の最大化を図ることができます。

InsighTCROSS® の主要機能

1 Factoring 顧客の層別化

顧客を属性や特徴により層別化する機能です。過去のデジタルマーケティング施策がどの顧客層に届いていたかを可視化し、未開拓のターゲット層の特定へとつなげます。さらに、競合の顧客層にアプローチすべきか、あるいは回避すべきかの意思決定を支援するデータにもつなげることができます。

2 Probability 高処方確率ターゲットの特定

なぜ営業活動には無駄が生じるのでしょうか？その主な原因は真のターゲット顧客を特定できていないことにあります。この機能では、ターゲット顧客ごとに処方確率を算出します。営業チームが高確率で処方する顧客に集中できるようになることで、無駄な営業活動を削減し、成果につながるアプローチを可能にします。

3 Matching 顧客特性に基づくマッチングとアドボカシー形成

特定の医薬品を好んで使用する可能性が高い顧客同士をマッチングさせます。これにより、効果的な顧客集団やアドボカシーグループ（推奨者コミュニティ）の形成ができます。さらに、これらのグループを活用することで、非ユーザー層への波及効果を生み出し、市場浸透率を向上させます。

4 ROI マーケティングキャンペーンの効果測定

マーケティングキャンペーンの ROI を測定することは困難であり、多くの企業ではどの施策が売上に貢献しているのかを明確に把握できていません。InsighTCROSS® の ROI 機能を活用することで、各キャンペーンの効果を数値化し、低 ROI の施策を削減し、高 ROI の施策にリソースを集中することが可能になります。

5 Text Analysis AI による営業レポートの解析

営業担当者の日報を AI が自動解析し、サマリーレポートにまとめる機能です。1ヶ月、2ヶ月などの特定期間における営業活動のトレンド、課題、改善点を抽出し、戦略立案をサポートします。これにより、営業活動の生産性向上と業務効率化を実現します。

チーム紹介

橋本 悟 (Satoru Hashimoto) Founder & CEO

アメリカ、Bellevue University にて学士号 (BS) を取得。

GLOBIS 経営大学院にて MBA を修了。

現在は中央大学大学院戦略経営研究科 博士課程に在籍しながら株式会社テクロスの代表を務める。製薬・医療機器業界の市場調査、プロダクトマーケティング、事業戦略に豊富な経験を持ち、Decision Resources International、Johnson & Johnson、Abbott (JOMED Japan) などで勤務。

株式会社テクロスの創業者兼CEOとして、医療機器・製薬マーケティングおよび AI を活用した医療イノベーションに注力。



許沢 佳弘 (Yoshihiro Motozawa, MD, PhD)

東京大学医学部卒業、同大学院にて博士号 (医学) を取得。

循環器内科医として、東京大学医学部附属病院、日本赤十字社医療センター、賛育会病院などで勤務。

現在は勤務医として働きながら株式会社テクロスで、医療マーケティング、デジタルマーケティング (行動分析・ユーザー視点設計) の専門知識を活かし、事業開発を推進。



Publications

1. Hashimoto S, Motozawa Y, Mano T. Digital marketing innovation: New business models for pharmaceutical and medical device product marketing. DIGITAL HEALTH. 2024;10. doi:10.1177/20552076241279186
2. Hashimoto S, Motozawa Y, Mano T. Selection Criteria in the Era of Perfect Competition for Drug-Eluting Stents in Association With Operator Volumes: An Operator-Volume Analysis of the Selection DES Study. Cardio Res. 2024. published online. doi: 10.14740/cr1651
3. Hashimoto S, Motozawa Y, Mano T. Selection criteria for anticoagulants: Survey of Japanese cardiologists based on their daily clinical practice - the Selection DOAC study. Curr Med Res Opin. 2024. Published online. doi.org/10.1080/03007995.2024.2365999 <http://doi.org/10.1080/03007995.2024.2365999
4. Hashimoto S, Motozawa Y, Mano T. Effects of the Japanese medical office system on the creation of innovation among medical doctors: a survey of cardiologists in the acute care setting. Int J Healthc Manag. 2024; Published online. doi: 10.1080/20479700.2024.2346880.
5. Hashimoto S, Motozawa Y, Mano T. Effect of the Japanese medical office system on job satisfaction, loyalty, engagement, and organizational commitment of medical practitioners: a survey of cardiologists in the acute care setting. BMC Health Serv Res. 2024 Jan 26;24(1):139. doi: 10.1186/s12913-023-10507-6.
6. Hashimoto S, Motozawa Y, Mano T. Selection criteria in the era of perfect competition for drug-eluting stents - a survey of interventional cardiologists in Japan: the selection-DES study. Expert Rev Med Devices 2023 Jul-Dec;20(12):1235-1242. doi: 10.1080/17434440.2023.2277221. Epub 2023 Nov 24.
7. Hashimoto S, Motozawa Y, Mano T. Mechanisms that affect reimbursement prices for medical devices in Japan, the world's third largest medical device market: A scoping review. Int J Healthc Manag. 2023; online: 01 Sep 2023. https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/20479700.2023.2250612
8. Hashimoto S, Motozawa Y, Saito T, Suzuki T. Transformation of the Cardiovascular Clinics in Japan - How to Overcome Crisis Due to Changes in the External Environment - . Circ J. 2023 Jan 25;87(2):240-246. doi: 10.1253/circj.CJ-22-0412. Epub 2022 Sep 15.
9. Hashimoto S, Mano T. Human resource management of small and medium-sized hospitals: A study of causes and countermeasures for organizations that do not develop human resources based on a case study of a cardiology hospital, Journal of Japan Society for Health-care Management 24: 101-106, 2023.
10. Hashimoto S, Mano T. Startup powerhouse, a case study of innovation in medical-related industries in the U.S., International Commercial Publications 1231: 36-40, 2023.
11. Hashimoto S, Mano T. A case study of medical-related innovation policy in Israel, International Commercial Publications 1232: 64-67, 2023.
12. Hashimoto S, Motozawa Y, Saito T, Suzuki T. Transformation of the Cardiovascular Clinics in Japan - How to Overcome Crisis Due to Changes in the External Environment - . Circ J. 2023 Jan 25;87(2):240-246. doi: 10.1253/circj.CJ-22-0412. Epub 2022 Sep 15.

Patents

• Information Processing Apparatus and Method Patent Number: JP 7636838

Inventors: Satoru Hashimoto, Yoshihiro Motozawa, Filing Date: September 13, 2024, Registration Date: February 18, 2025

• Information Processing Device Patent Number: JP 7635476

Inventors: Satoru Hashimoto, Yoshihiro Motozawa, Filing Date: March 8, 2024, Registration Date: February 17, 2025

• Information Processing Device Patent Number: JP 7418877

Inventors: Satoru Hashimoto, Yoshihiro Motozawa, Filing Date: March 13, 2023, Registration Date: January 12, 2024