

# アウトカム中心の未来へ： 医療用品業界の戦略的転換

市場リサーチ・競合調査に基づく2030年に向けた成長ロードマップ



業界は『精密なハードウェア販売』から『臨床アウトカムの改善を保証するソリューションプロバイダー』への不可逆的な転換点にある。



## 事業ポートフォリオ

既存ハードウェアのキャッシュを、高成長なAI診断・治療用アプリ（DTx）へ再投資する。



## データ・エコシステム

自社機器とEHR・ウェアラブルを統合し、異業種（IT巨人）と連携して「疾患予測」等の新価値を創出する。



## 償還モデルの変革

「モノの価格」ではなく「治療成果（アウトカム）」に基づく保険償還モデルを主導する。



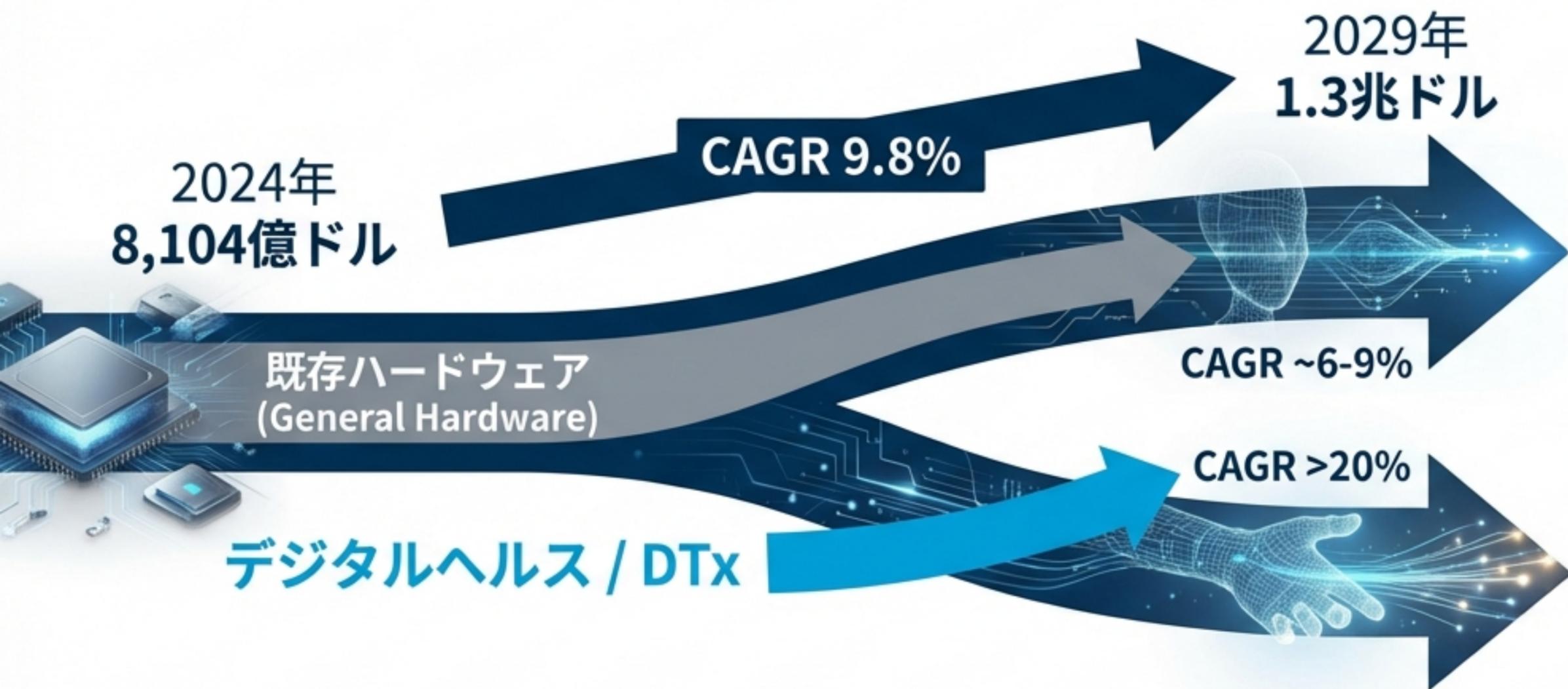
## 人材獲得

GAFAMと競合するAI/データサイエンティスト獲得のため、報酬体系と文化を刷新する。



このシフトに適応できない企業は、価格競争とコモディティ化の波に淘汰される。

# 市場概観：二極化する成長構造



## Drivers (成長要因)

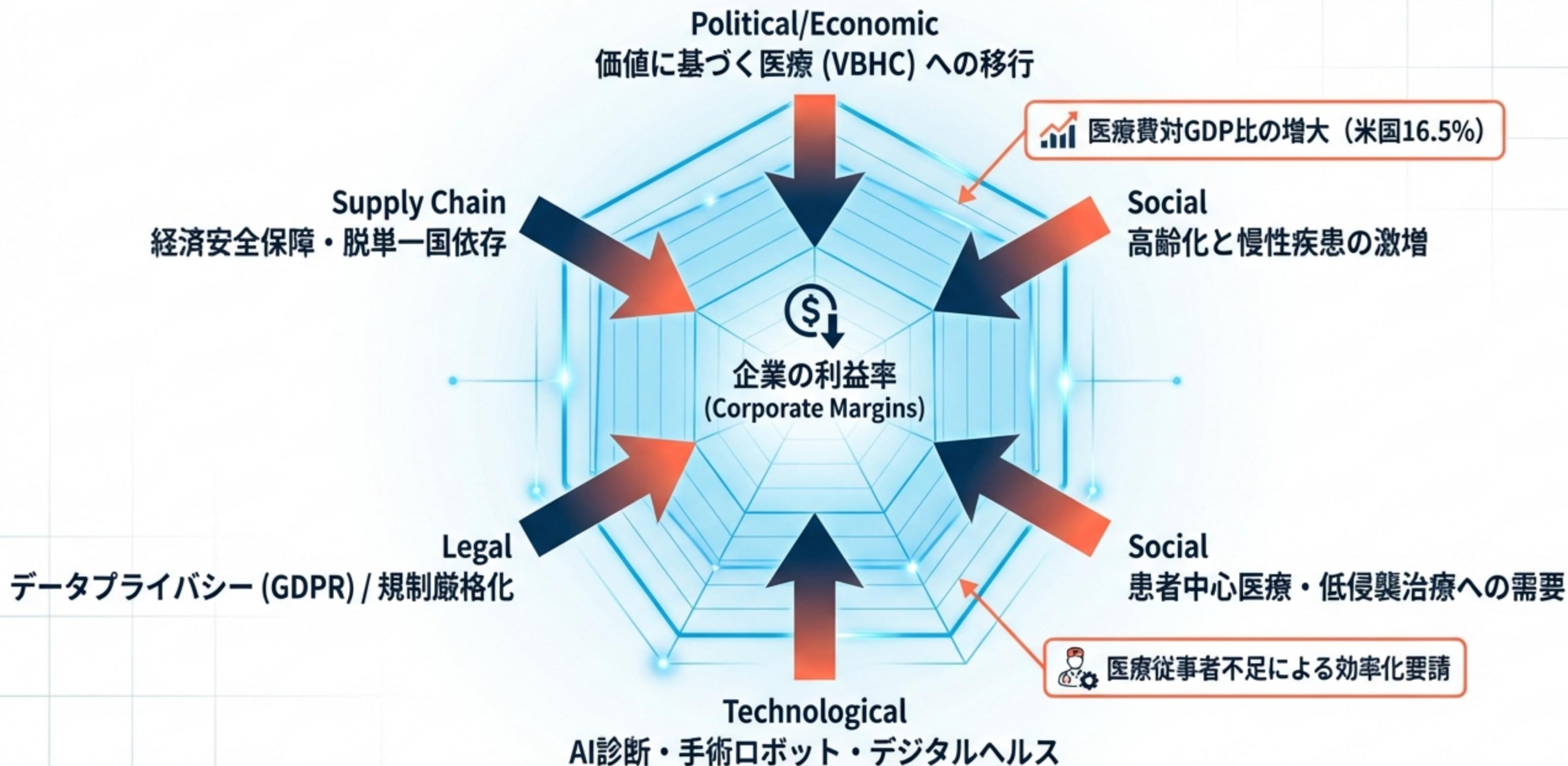
- ↑ 世界的な高齢化（慢性疾患の増加）
- ↑ 新興国（中国・インド）のインフラ投資

## Barriers (阻害要因)

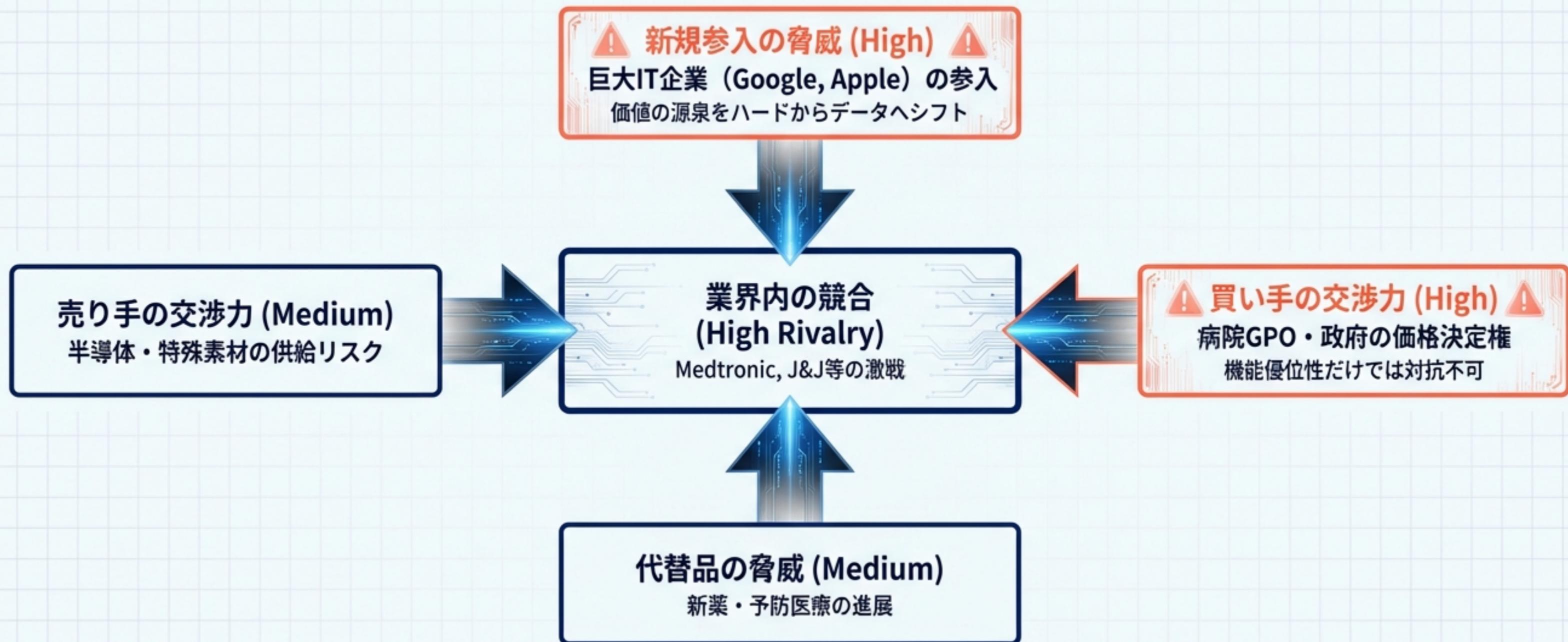
- ↓ 各国政府の医療費抑制圧力
- ↓ 欧州MDR/IVDR等の規制厳格化によるコスト増

「成長は均一ではない。デジタル転換に成功した企業に利益が集中し、ハードウェア単体モデルは『下降曲線』のリスクがある。」

# 外部環境分析：マクロトレンドの収束

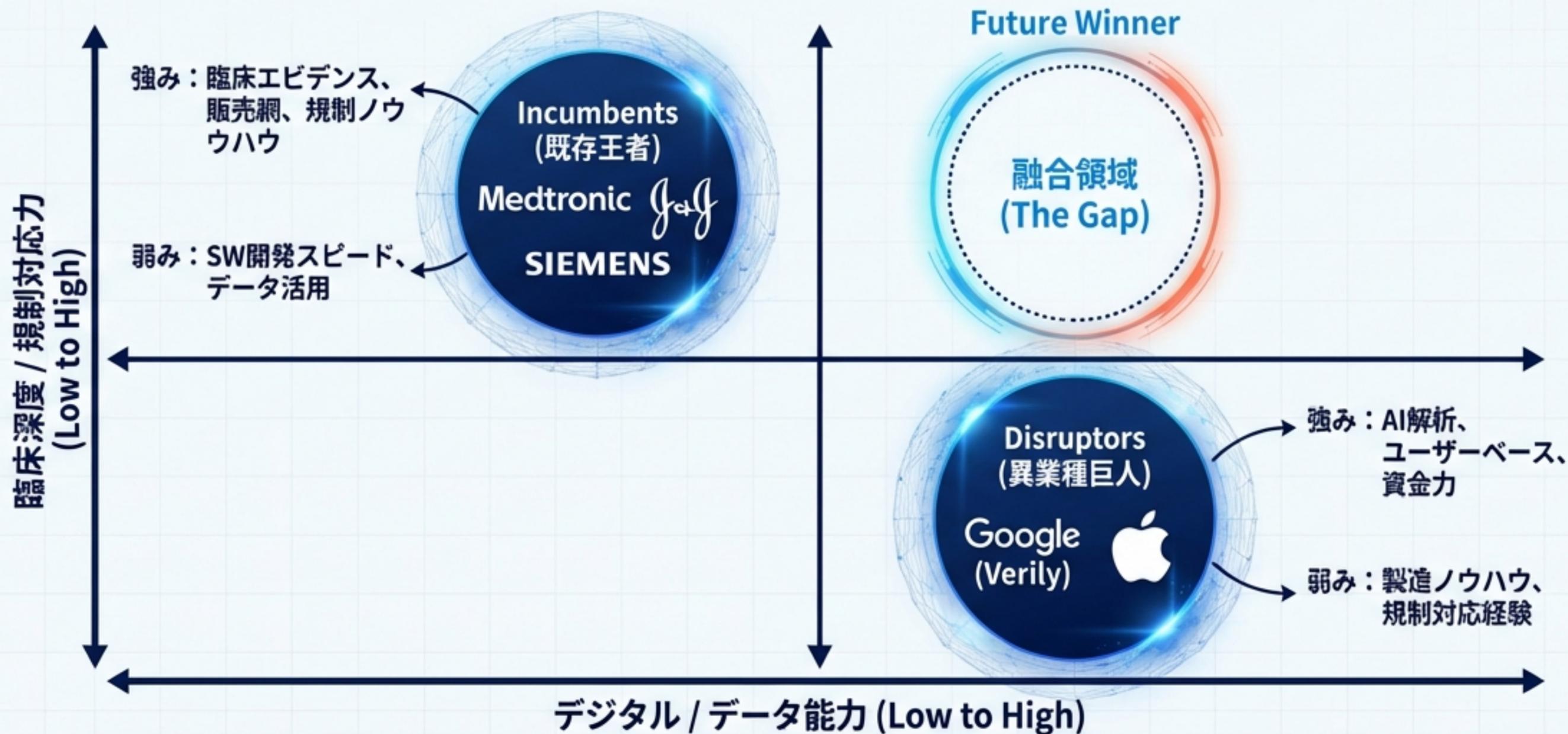


# 競争環境：パワーバランスの激変



「競争軸は『製品 vs 製品』から、デバイス・データ・サービスを垂直統合した『エコシステム vs エコシステム』へ移行している。」

# 競合分析：既存王者 vs 異業種巨人



「大手医療機器メーカーは、スタートアップ買収や異業種提携により『デジタルの欠落』を埋める動きを加速させている。

# 顧客需要分析：多層的な意思決定者



## 医師 (Clinical)

- Needs: 確実な臨床エビデンス、手技の容易さ
- Driver: ワークフロー効率化 (労働力不足)



## 病院経営層 (Admin)

- Needs: 費用対効果 (ROI)、保険償還価格
- Driver: 在院日数短縮、コスト削減 (VBHC)



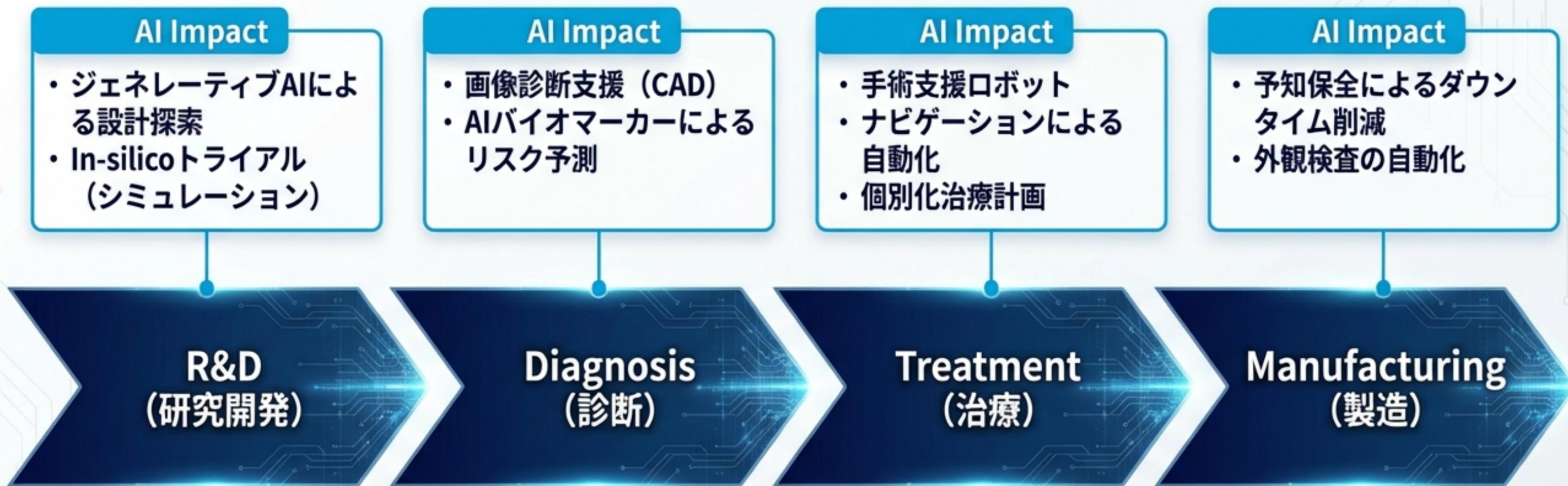
## 患者 (Patient)

- Needs: 低侵襲 (身体的負担軽減)、早期回復
- Driver: QOL向上、治療へのアクセス

共通の解 (Common Solution): アウトカム

すべてのステークホルダーを満足させる唯一の解は『実証されたアウトカム (治療成果)』である。

# バリューチェーンの変革：AIの実装



AIは単なる付加機能ではなく、R&Dの生産性から治療精度まで、バリューチェーン全体の競争力を決定づける。

# ビジネスモデルの転換：モノ売りからコト売りへ

## 「モノ」売り (Product)

- 機器売り切り (CAPEX)
- 数量ベース収益
- ハードウェア性能競争

## 保険償還 (Reimbursement) の壁

⚠ 「ブラックボックス問題」への  
規制対応とエビデンス証明

## 「コト」売り (Solution)

- ソリューション課金 (OPEX/Sub)
- アウトカム連動型報酬
- データとアルゴリズムの価値

「規制当局との対話・経済的価値の実証」

## 保険償還 (Reimbursement) の壁

⚠ 「ブラックボックス問題」への  
規制対応とエビデンス証明

すべてのステークホルダーを満足させる唯一の解は『実証されたアウトカム (治療成果)』である。

# 内部環境分析：勝つためのリソース

既存資産 (Assets)

規制当局との折衝ノウハウ

KOL医師との  
グローバルネットワーク

蓄積された臨床データ

不足リソース (Gaps)

AIアルゴリズム開発能力

ソフトウェア  
エンジニアリング文化

人材獲得競争 (The Talent War)

ヘルスケアデータサイエンティスト獲得難

米国平均年収 **\$165,000**

(Top tier >\$240,000)

GAFAMに対抗する報酬・文化の構築が急務

# 戦略オプションの評価

## Total Solution Provider

全方位展開

High Risk / High Return

## Deep Specialist

特定領域（心血管、外科等）で  
世界最高のアウトカムを創出

Recommended Entry Point

## Open Platform

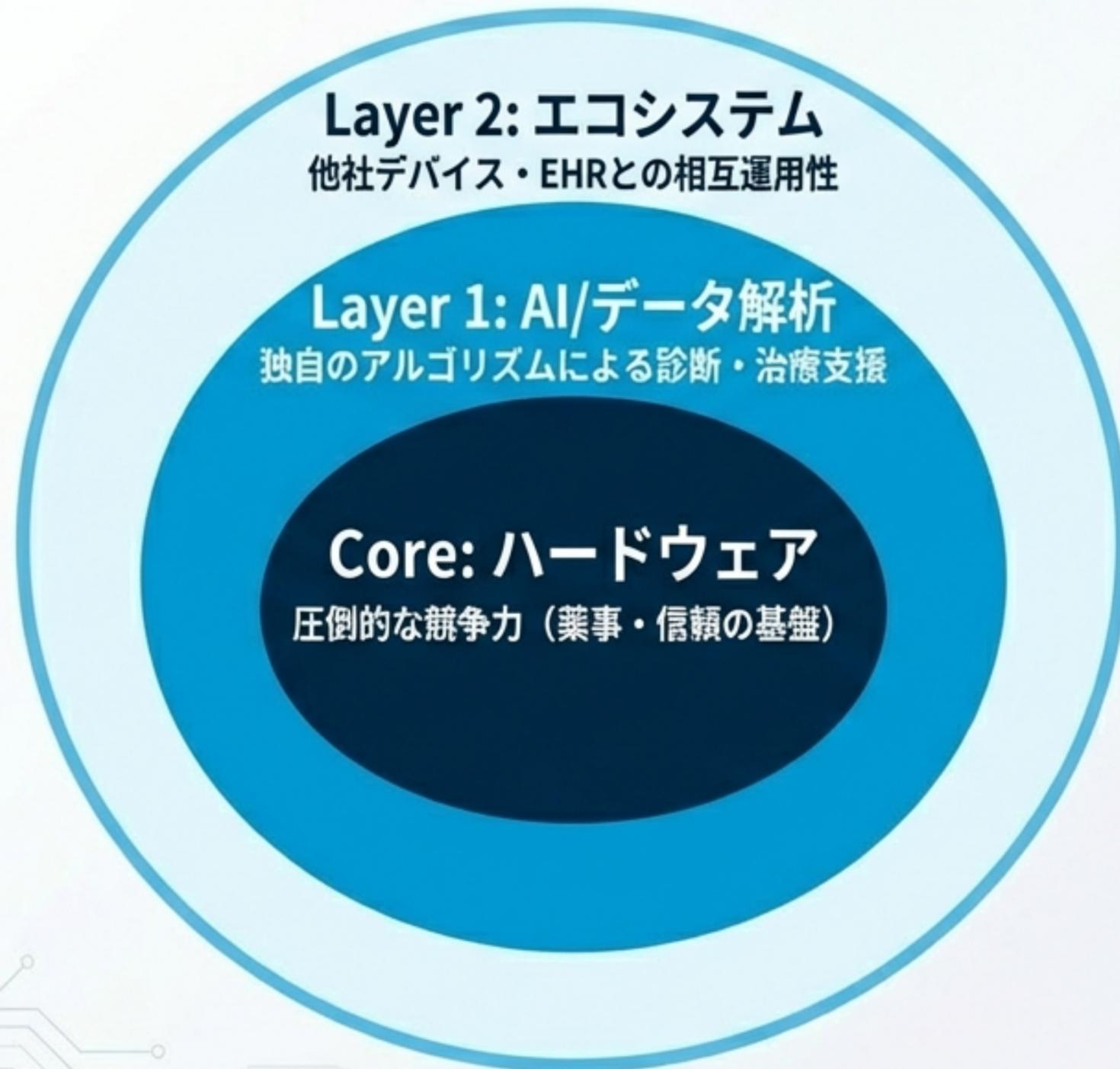
ハードを配りAPIで稼ぐ

Monetization Difficult

## 推奨戦略: Option B -> A

「まず特定分野のスペシャリストとしてデータと信頼を確立し、その成功モデルを横展開して総合プロバイダーへ進化する。」

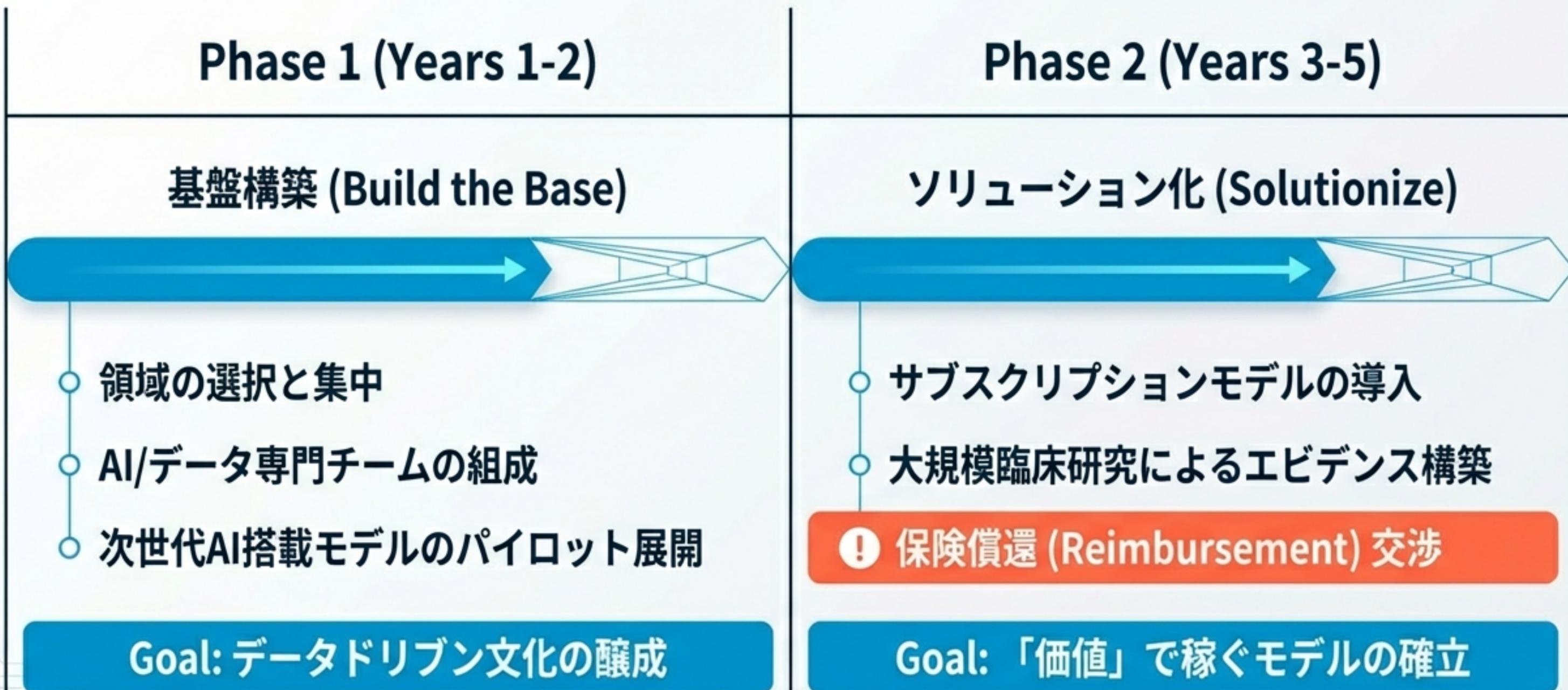
# 推奨戦略：スペシャリストからの進化



**Don't boil  
the ocean.**

「自社の強みがある疾患領域に  
リソースを集中し、そこでの  
『勝者の地位』を固めてから  
隣接領域へ拡大する。」

# アクションロードマップ：フェーズ1 & 2



# アクションロードマップ：フェーズ3 & 未来

## Phase 3 (Year 5+)

### エコシステム拡大 (Expand Ecosystem)

- 他疾患領域への水平展開
- 戦略的M&A (不足技術の獲得)
- データプラットフォームのAPI公開

Goal: 業界標準プラットフォーム化

## 2030 Vision

- Digital Twins:  
患者シミュレーション
- Pre-emptive:  
発症前予防・早期介入

# 結論：成功へのクリティカル・パス

- ✓ Secure Data: 質の高い臨床データの独占的収集ルートの確立
- ✓ Prove Outcomes: 規制当局・保険者を説得できる強固なエビデンス
- ✓ Acquire Talent: デジタルとメディカルを融合できる人材の確保

「ハードウェアは入場券に過ぎない。  
データこそが次の利益の源泉（Profit Pool）である。」

変化を恐れず、アウトカム中心の未来を主導せよ。