

CASE STUDY

大手製薬企業向け 長期的な競合環境モニタリング

▶▶ エグゼクティブサマリ

グローバル大手製薬企業のTOP20社に名をそろえるA社は、日々進化し続ける膨大な競合分析の量に直面していました。情報のノイズを取り除き、本当に重要なシグナルを見極め、ミッションクリティカルなアップデートを確実に評価・戦略立案へ反映させるための支援を必要としていました。

エバリュエートは、競合環境モニタリング、ビジネスインパクト分析、学会カバレッジを組み合わせたカスタマイズ型プログラムを提供。本取り組みにより、クライアントの競合分析は「受け身」から「先回り型」へと転換し、競争優位性の強化を実現しました。また、経営層向けの高度な分析は、シニアリーダーにとっての実践的なリファレンスガイドとして機能するとともに、組織における競合分析の価値を明確に示すものとなりました。

8 つの学会
への参加

4 つの包括的な
競合環境レポート/年

24/7 の市場
モニタリング

▶▶ 背景情報

A社は、オンコロジー、ウイルス感染症、炎症性疾患といった専門領域において、重要な医療ニーズに応える革新的な治療法の開発に取り組んでいます。

競合分析の価値を最大化するため、堅牢なモニタリングフレームワークと社内レポートング手法の確立が重要な要件として挙げられていました。プログラムには、重要なアップデートをタイムリーに捉えるだけでなく、それらが事業に与える影響、つまりリスクや潜在的な機会を含む示唆を明確に導き出すことが求められていました。

A社は下記を必要としていました；



影響度の高い競合アップデートに対する
当日アラート



「What's New? / So What? / What's
Next?」を含む四半期ランドスケープレ
ポート



一次情報の収集を含む、
学会現地でのカンファレンスカバレッジ



アドホック調査を含む、
分野別専門家による高付加価値サポート





▶APPROACH

エバリュエートは、A社と緊密に連携し、すべてのステークホルダーを支援するためのカスタムプログラムを共同設計しました。本プログラムは、以下の成功ステップに基づいて構築されています。

まず、主要ステークホルダーを対象としたキックオフセッションを実施し、対象ブランドにおける年間の事業目標について認識を合わせました。その後、堅牢なランドスケープモニタリング基盤を構築するとともに、組織のニーズに最適化する形で、レポートング頻度、テンプレート、影響度評価指標の精緻化を行いました。

1. 目標アラインメント

本年次モニタリングプログラムの開始から最初の数週間にわたり、エバリュエートの専門家はクライアントと密に連携し、以下を深く理解しました。

当該ブランドの年間ビジネス目標 / 想定市場カタリスト / 競合分析を活用する部門横断ステークホルダーの目的アウトプットの価値を最大化し、シグナルとノイズの比率を改善するため、成果物のテンプレートはプログラム初期段階で設計されました。

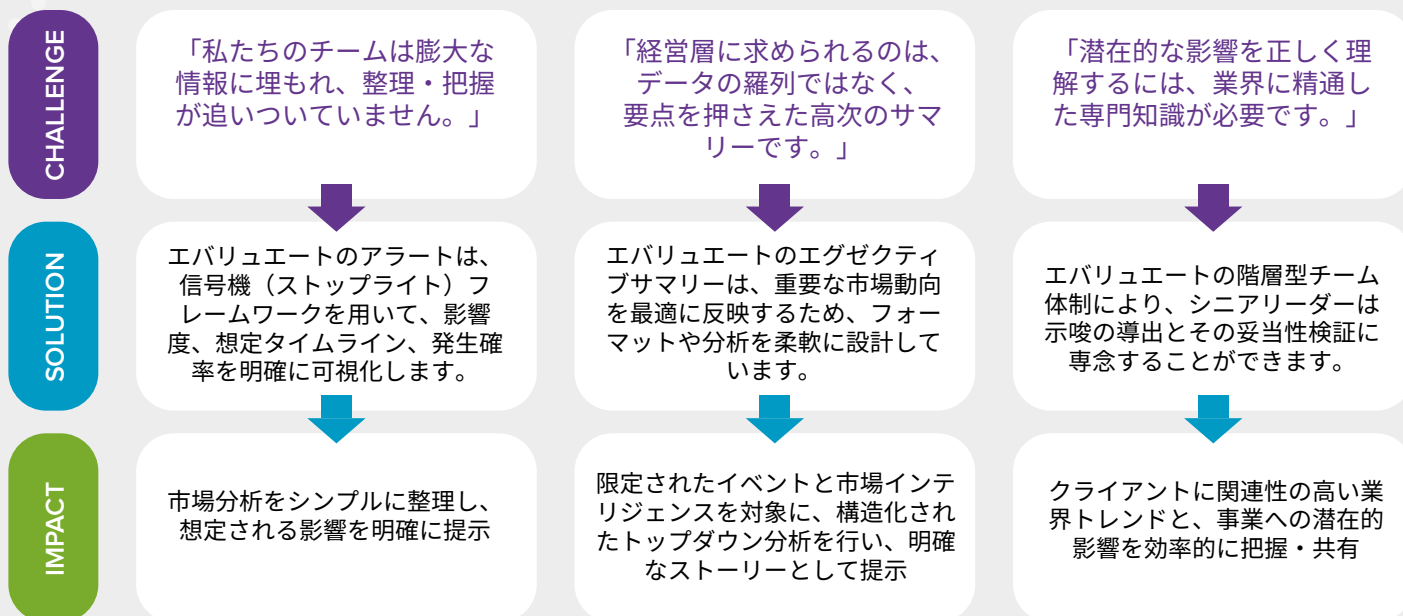
2. 概観モニタリングとアラート

エバリュエートのチームは、クライアントのポートフォリオと競合する治療法に関するすべての臨床・商業アップデートを捕捉するための堅牢なモニタリング基盤を確立しました。

ノーステラの比類なきデータプラットフォームに、外部情報源や各種ツールを組み合わせることで、ミッションクリティカルなアップデートを漏れなく、かつタイムリーに共有できる体制を実現しました。

さらに、構造化されたフレームワークを用いて、各アラートに対し脅威レベル、発生確率、想定タイムラインを付与することで、市場イベントがもたらす潜在的な影響を明確に可視化しました。

ノイズの除去 | エバリュエートは、シグナルとノイズの比率を高める明確な手法を有しています。市場の動きが激しい領域や、複数の地域・アセットを同時に注視する状況でも有効です。



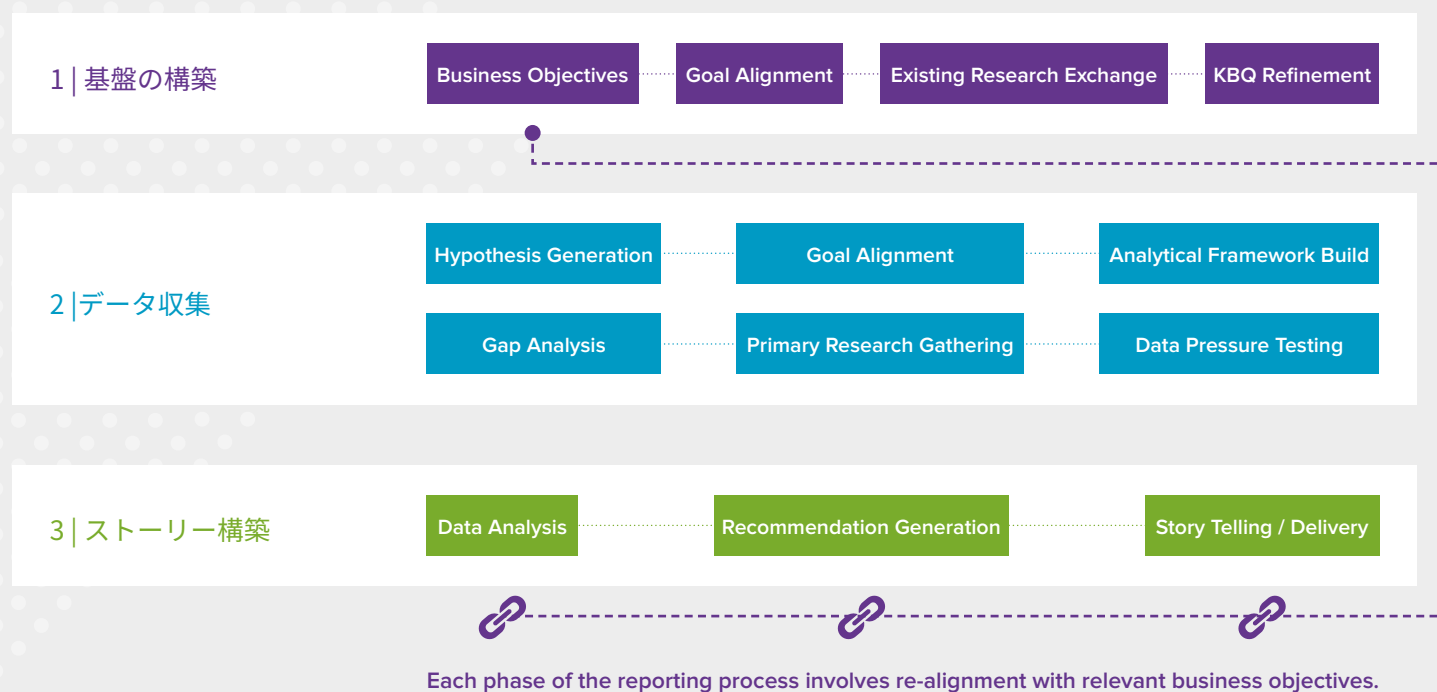


3. ビジネスインパクト分析

進化し続ける市場環境の中で、各競合のポジションや脅威レベルを一貫したストーリーとして可視化するため、チームは包括的な概観レポートを四半期ごとにアップデートしました。エグゼクティブサマリーでは、市場を動かす主要テーマと、競合各社が市場の変化にどのように対応しようとしているのかを明確かつ戦略的に整理しています。

これらのレポートにより、部門横断のステークホルダーは開発タイムラインの重要な変化や今後のカタリストをいち早く把握でき、経営層は将来を見据えた意思決定やIRメッセージングを自信をもって準備することが可能になりました。特に「What's New?」「So What?」にフォーカスすることで、新たなインテリジェンスを直感的かつ効率的に理解できる構成とし、意思決定につながる価値を最大化しています。

競合分析ワークフロー | ビジネスインパクトを最大化するため、エバリュエートは構造化されたアプローチを採用し、市場の進化、競合戦略、リスクを明確なストーリーとして提示します。



4. 学会カバレッジ

速報データをリアルタイムで捉え、競争優位につなげるため、エバリュエートのチームは8つの主要なサイエンス学会に現地参加し、クライアントに代わる「目」と「耳」として最前線で情報を収集しました。綿密な事前プランニングにより、経営層から想定される重要な問いを先回りで整理し、スケジュールの制約を乗り越えながら重要データを漏れなくキャプチャしました。会期中は、日次デブリーフを通じて、最新の科学データ、進化する競合メッセージ、治療パラダイムの変化をタイムリーに共有。これにより、迅速かつ確かな意思決定と市場対応を可能にしました。

さらに学会終了後には、エバリュエートのコンサルタントが変化する競争環境を俯瞰したストーリー性のある分析を提示し、次のアクションにつながる全体像を明確にしました。



▶ 成果

ノーステラグループ全体の豊富なデータリソース、疾患・治療領域に関する専門知識、そして競合分析分野での豊富な経験を組み合わせることで、エバリュエートはクライアントに**短期的・長期的の双方で価値ある成果**を提供しました。さらに、エバリュエートのスケールと、ノーステラ独自のAIツールへのアクセスにより、クライアントの投資は真に付加価値の高いワークストリームに集中され、明確なビジネス価値の創出につながりました。

プロジェクトの成果物は、メディカル、マーケティング、売上予測、研究開発、そしてシニア意思決定者に至るまで、ブランドに関わる部門横断のステークホルダーを幅広く支援しました。四半期ごとの概観レポートにより、同社は**市場全体を俯瞰的に把握し、他社と比較した自社の競争ポジションを明確に理解するとともに、将来の市場イベントへの備えを強化**。また、タイムリーな市場アラートは、重要な速報を関係者に即座に共有すると同時に、**変化し続ける競争環境に関する文脈と示唆**を提供しました。

即時的な効果

本競合分析プログラムにより、以下を実現しました。

- 一貫したナレッジベースラインの確立
- 最新のCIを維持・共有するためのインフラ最適化
- 部門横断でのアラインメントとインテリジェンス収集の促進
- 学会における完全なカバレッジとデータ取得の実現
- 一次インテリジェンスを活用した仮説の検証（プレッシャーテスト）

長期的な効果

本年次モニタリングプログラムを通じて継続的に創出された競合分析は、クライアント組織内にポジティブな波及効果をもたらしました。本プログラムは、以下の点で貢献しました。

- 競合分析の姿勢を「受け身」から「先回り型」へ転換
- 競合分析の価値に対する社内の信頼感を向上
- 早期警戒シグナルを示唆に転換し、シグナルを強化、ノイズを低減
- 市場機会に関するエビデンスを提供し、経営層およびIR活動を支援

エバリュエートが提供したカスタム型の長期競合分析モニタリングプログラムは、世界有数の製薬企業における競合分析の実用性と価値を大きく高めました。

競合分析ワークフローを最適化し、分析の軸を「事後対応」から「先を見据えた備え」へと転換することで、同社は市場の進化をよりの確に予測し、それに応じた臨床・商業戦略の策定を可能にしました。その結果、より良いビジネス成果の創出に貢献しています。

本プログラムに対するクライアントからの高い評価と、継続的なコンサルティングの受注は、エバリュエートのテラーメイド型競合分析ソリューションがもたらす価値とインパクトを明確に示しています。



エバリュエートの競合分析チームは、 どのようにビジネスを支援できるのでしょうか

競合分析は、製薬企業の中で中核的かつユニークな役割を担っています。競合分析チームには、効率性を維持しながら、幅広いステークホルダーにとって価値のあるインテリジェンスを提供することが求められます。

エバリュエートの競合分析ソリューションは、競合分析の担当者が市場トレンドを把握し、競合の動きを先読みし、データに基づく戦略的な意思決定を、効果的かつ効率的に行えるよう支援します。

エバリュエートの競合分析が、競合動向のリアルタイム把握、パイプラインや市場ポジショニングの分析、そして自信をもってインサイトを共有するためにどのように貢献できるのか。ビジネスに不可欠な競合分析の提供について、ぜひお問い合わせください。



疾患領域に対する深い知見と、競合分析における専門性



信頼性の高いモニタリングとレポーティング



一次インテリジェンスを重ね合わせ、競争優位性を強化



**単なるデータ提供ではなく、
対話型・アドバイザリー型のアプローチ**

[詳細はこちら](#)

競合優位性の確立に向けて、エバリュエートが伴走します。
課題感のご共有からでも、お気軽にご相談ください。

Evaluate
a norstella company