

電カルから定性データ提供

製薬企業のマーケティング支援

AIソリューションなどの開発を手がける木村情報技術は、製薬企業を対象に、電子カルテから患者の検査値、処方状況、イベントのほか、医師所見、看護記録、薬剤記録といった定性テキストデータを提供するサービスを今月から始めた。マーケティングの現状分析、仮説立案を支援する。

木村情報技術

このサービスには、病院に理解しやすいグラフの形経営・運営支援などを行う一で提供する電子カルテ定性ユカリアが保有する中小規模の病院32施設、約110万件の電子カルテデータベースを活用する。データは、中小規模病院であるため、かかりつけ医のように通院する患者が多く、医師所見、看護記録などから患者の生活習慣、病識、家庭や仕事の状況、アドヒアランスといった定性データも長期にわたって記録されているのが特徴という。

そこで両社は、データベースに蓄積されているデータを時系列的に視覚的

は、切り替えのタイミングについてより早い切り替えを促すことができたのか否かなどを分析し、マーケティングの仮説づくりができる。

で、医療従事者の所見・記

録に基づくため、より事実
に即した分析が可能だと説
明している。

利用者はデータベースから必要な症例群の検索条件に基づき、必要なデータの提供を受ける。初期設定は1〜3カ月、それとは別に基本の年間利用料は1000000円、5アカウントで300万円(税別)となっている。

に理解しやすいグラフの形で提供する電子カルテ定性データ調査システム「ペイシエント・ジャーニー・ビジュアライザー」として共同開発し、サービス化した。例えば、関節リウマチにおいて、炎症マーカーであるCRPが上昇した際に、どのような患者の訴えがあるか、どう医師が対応し、処方薬の切り替えを検討したか、検討の結果切り替えたのかかなどを知ることができる。

その経過を、診療ガイドラインと照らし合わせて、切り替えが望ましい症例で