

**strategy&**

Part of the PwC network

---

# エコシステムが 導くヘルスケアの 未来

病院やクリニックでの治療から、  
日常において生活者が健康を  
管理する「ケア」へ

# Contacts

## Global

Anthony Bruce  
Global Health  
Industries Leader  
Partner, PwC UK  
+44-7801-916-767  
anthony.bruce@pwc.com

## Europe

Dr. Thomas Solbach  
Partner and Managing  
Director, Strategy& Germany  
+49-170-2238-477  
thomas.solbach@pwc.com

Roland Werner  
Health Industries Leader  
Germany  
Partner, PwC Germany  
+49-170-7628-557  
roland.m.werner@pwc.com

Dr. Till Giese  
Partner, Strategy& Germany  
+49-151-5593-2042  
till.giese@pwc.com

Harald Dutzler  
Retail and Consumer Leader  
Europe  
Partner, Strategy& Austria  
+43-664-515-2904  
harald.dutzler@pwc.com

## United States

James Woods  
Partner,  
Strategy& US  
+1-6177-847-852  
james.woods@pwc.com

## Japan

Shunsuke Horii  
Asia Pacific Health  
Industries Leader  
Partner, PwC Japan  
+81-8033-176-966  
shunsuke.s.horii@pwc.com

## United Kingdom

Thalita Marinho  
Partner, Strategy& UK  
+44-790-016-3439  
thalita.marinho@pwc.com

## India

Sujay Shetty  
Partner, PwC India  
+91-98677-00030  
sujay.shetty@pwc.com

## China

Jia Xu (Ph.D.)  
Partner, Strategy& China  
+86-10-6533-7734  
jia.x.xu@strategyand.cn.pwc.com

---

## ABOUT THE AUTHORS

**Dr. Thomas Solbach** advises clients in the healthcare and life sciences industry globally. He specializes in helping biopharma, diagnostics, MedTech and digital health solution providers to develop and implement differentiated strategies, capabilities, innovations, and resilient operating models with a particular focus on precision medicine. He leads Strategy&'s European pharma and life sciences practice. Based in Frankfurt, he is a Partner with Strategy& Germany.

**Dr. Till Giese** is a Partner at Strategy& Germany, based in Hamburg. He advises international clients from the pharmaceutical, MedTech, and healthcare industries. With more than 18 years of industry experience, he specializes in strategy development and implementation, large scale transformations, innovation, digitization, and operational excellence. With this, he aims to lead clients to sustainable growth.

**Oliver Dolny** is a Senior Manager at Strategy& Germany, where he supports clients in the MedTech and pharmaceutical industries on strategy development, transformation programs, and operating model design. With more than 15 years of consulting and industry experience, Oliver – working out of the Munich office – helps organizations address structural challenges and unlock long-term growth.

**Rahul Khatri** is a Senior Associate at Strategy& Germany, where he works with clients across Pharma, Life Sciences, and MedTech on strategy, enterprise transformation, and operating model design. Located in Munich, he combines his consulting background with several years as a clinical pharmacist to help clients build future-ready businesses aligned with the evolving healthcare and life sciences landscape.

Lukas Rojahn, Senior Associate and Jonas Pütter, Associate at Strategy& Germany, also contributed to this report.

## はじめに

米国、EU、英国における「WellTech」の潜在市場は1年間で8,500億米ドルと推定されています。このような巨大な市場を形成することが予想されているWellTechとはどのようなものでしょうか。また、なぜヘルスケアの未来を変えられているのでしょうか。

ヘルスケアは、これまでの治療と疾病管理に重点を置いたあり方から、個人が生涯にわたり健康を維持できるようサポートする仕組みへと移行する、大きな変革期を迎えています。医療従事者による診療と日常生活におけるケアとの境界線はなくなりつつあり、個別化、予防、積極的な治療やケアへの参加といった生活者中心のモデルが誕生し始めています。こうした変化に伴い、医療（Medical）と技術（Technology）を組み合わせた造語「MedTech」の新たなカテゴリーとしてWellTechは誕生しました。

WellTechは、「Wellness」と「Technology」を合わせた言葉です。MedTechが主に医療に利用されるのに対し、WellTechは、医療に加え、健康維持のためにも利用される新世代のテクノロジーのことです。データ、接続性、人工知能（AI）を備えたWellTechのソリューションは、生活者に自身の健康を積極的に管理する環境を提供するとともに、ヘルスケア業界やステークホルダーに、日常生活から収集されるヘルスデータを基にしたインサイトを継続的にもたらします。睡眠やストレス、日々の活動を追跡するウェアラブルデバイスから、個人に合わせたアドバイスを提供するAIを搭載したプラットフォームまで、WellTechは、健康の管理を、受け身の治療・ケアから能動的な日常体験へと変えていきます。

PwCは、この生活者向けのテクノロジーとMedTechおよびヘルスデータが融合したエコシステムが、ヘルスケアの未来をどのように変革するのを探る調査を実施しました。米国、英国、ドイツの1,500名の生活者の意見と、ヘルスケア業界のリーダーへのインタビューからは、アクセスが容易で、エビデンスに基づく信頼できる健康ソリューションへの需要が高まりつつあることが浮き彫りになりました。また生活者の95%以上が、将来において、少なくとも1つ以上のWellTechソリューションを利用することに関心を示していることも分かりました<sup>1</sup>。これらの事実は、WellTechソリューションの市場が、大きく成長する可能性を秘めていることを表しています。

その影響は広範囲に及びます。疾患の治療を中心としたヘルスケアのあり方は、治療と日常生活の双方が溶け合った、予防と早期発見および常時最適化を繰り返すライフケアエコシステムへと変わりつつあります。この変化に呼応する形で、企業はビジネスモデルを変え、業界横断でパートナーシップを構築し、データ主導型のイノベーションを最大限に活用する必要があります。その際に、信頼、プライバシー、臨床における妥当性が、重要な要素となります。またMedTech企業、製薬企業、テクノロジー企業、消費財企業などの業界間連携の成否がWellTech市場での主導権の鍵を握ります。

本レポートでは、WellTechが、健康をより重視した人間中心のライフケアエコシステムに果たし得る役割と、従来の疾患の治療という枠を超えた事業拡大をMedTech企業にもたらす可能性について概説します。

## SECTION 1

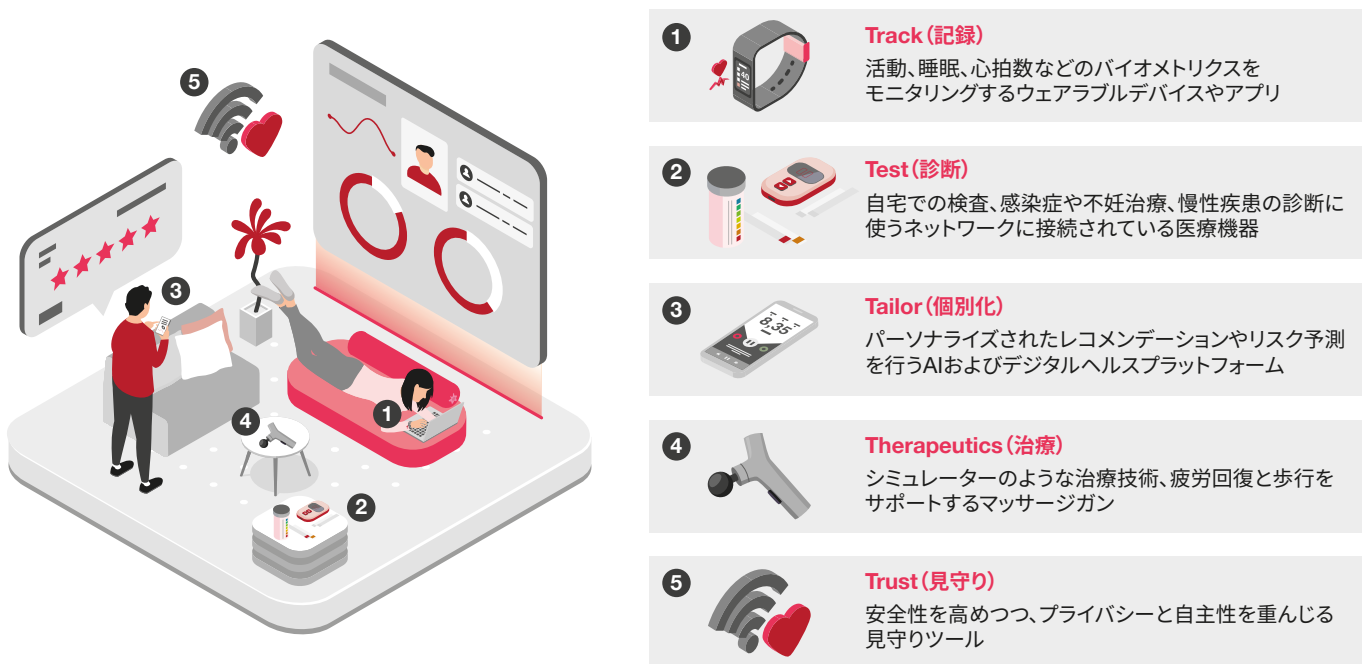
# MedTechの新たなカテゴリーであるWellTechの台頭

長い間、医療の技術は、主に病院やクリニックにおいて、疾患の診断と治療のために利用されてきました。現在、最新技術を利用して開発が進められているWellTechソリューションは、健康管理を、深刻な事態を回避することに重点を置いた、日々繰り返される1人ひとりの日常体験へと変えようとしています。これらのソリューションは、生活者個人に自らの健康を管理することを可能にするという点で、従来のMedTechとは異なります。WellTechは、「5つのT」と呼ばれる5つのソリューション領域に分けることができます（図表1）。

### WellTech台頭の背景

ヘルスケア業界は、デジタル化や新たな遠隔医療モデル、より予防要素の高い個別化された医療の需要の高まりなどにより変化を遂げようとしています。こうした広範にわたる進化は、WellTech市場の喚起に貢献しています。またWellTechそのものもさまざまな要因によって成長が促されています（図表2）。

図表1  
WellTechの5つのT



出所：Strategy & analysis

これらのトレンドを背景に、既にWellTech市場に参入している企業も、参入しようとしている企業も、スタンダードなデバイスの販売から、継続的な予防ケアをサポートする統合型・データドリブンのソリューションの提供に移行することが求められます。生活者を中心に据えたソリューションの設計、互換性のあるデータエコシステムの構築、そしてヘルスケアやテクノロジーおよびその周辺領域を横断したパートナーシップを築くことが成功の鍵を握ります。この具体例としてアップル社の取り組みがあります。アップルは、ヘルスケアアプリやアップルウォッチが収集する生活者のヘルスデータを、医療機関が直接共有できるようにしています。日常の健康状態を臨床におけるケアのプラットフォームと連携させているということです<sup>2</sup>。

### ヘルスケア業界全体の変革におけるWellTechの位置付け

WellTechの出現は、広範囲にわたる業界の発展という文脈の中で捉えるべきです。「エコシステムが導くヘルスケアの未来」に関する最近の調査では、ヘルスケアは、ライフケアのエコシステムへと進化しており（図表3）、予防、早期発見、継続的な健康維持と、従来の治療やアフターケアが一体化していることが明らかになっています<sup>3</sup>。つまり、ヘルスケアが、医療機関での治療の枠を超え、生活者の日常に浸透しているということです。それは、生活者のエンパワーメント、個別化、予防を特徴とする新しい時代の幕開けを意味します。1人ひとりの生活者は、単なるケアの受け手ではなく、デジタル技術とコネクテッドテクノロジーのエコシステムに支えられながら、自身の健康に積極的に関わる存在となるのです。

図表2  
WellTech市場を牽引するトレンド

	<b>テクノロジーの進化</b>	医療機関以外での継続的なモニタリングと早期発見を可能にするウェアラブルデバイス、センサー、AI、コネクテッドデバイスの進化
	<b>ウェルネスを重視するカルチャー</b>	積極的な健康管理と健康状態の維持を生活者に促す、ウェルネスや健康長寿を重視する世界的な風潮
	<b>コンシューマライゼーションと患者エンパワーメント</b>	パーソナルデータやパーソナライズされた提案に基づいた、健康維持のための生活者による積極的な関与
	<b>従来の枠組みを超えたケア</b>	遠隔医療やデジタルサービス、いつでもどこでもサポート可能なモニタリングなどにより、日常生活に入り込んでいくヘルスケアサービス
	<b>患者に提供された価値を重視するケアと予防に対する動機付け</b>	早期介入とウェルネスにフォーカスしたケアに対し、インセンティブを設けて予防効果を高めることを、医療システムや保険者が評価するモデルへのシフト

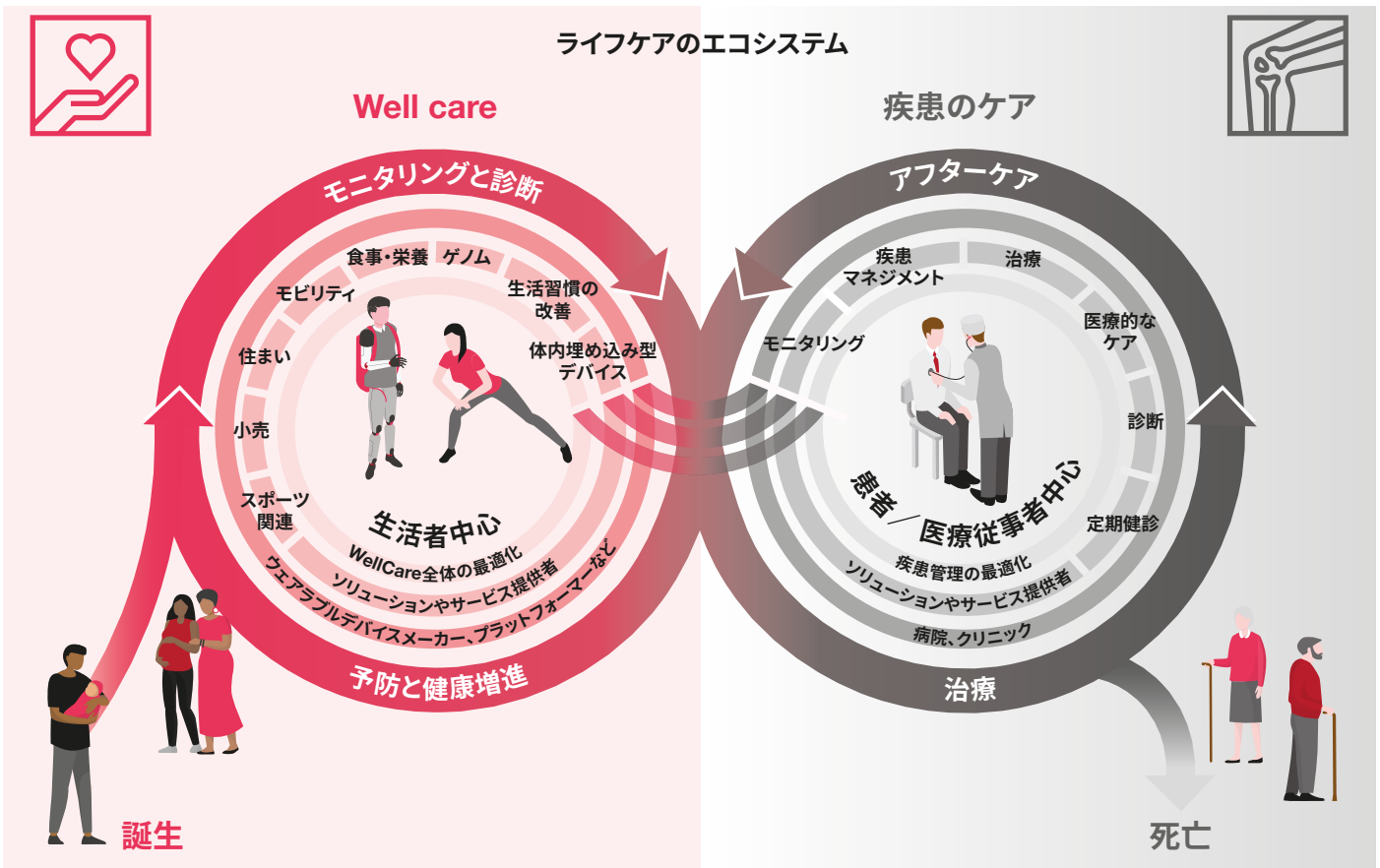
出所：Strategy & analysis

新しいエコシステムにおける「WellCare」は、生涯にわたり積極的に健康を管理することを表しています。それはテクノロジーの進化と生活者の期待、産業界の連携などによって進んでいくと考えられます。

WellTechは、この変革の中心に位置し、疾患のケアとWellCareとの間のギャップを埋める役割を果たします。WellTechのテクノロジーを日常生活に取り込むことで、生活者は自身の健康状態を常時モニタリングすることができます。また深刻な事態に陥る前の早期段階で問題を特定でき、受診や指導などの介入を受けることも可能になります。

さらにWellTechのツールは、リアルタイムでヘルスデータを生成し、生活者のエンパワーメントを実現するとともに、広範なステークホルダーに情報を提供することが可能です。例えば、持続血糖モニターは、血糖値が危険な数値を示す前に、利用者と医療従事者に警告を發します<sup>4</sup>。またスマートリングやスマートウォッチは、バイタルサインの変化から、ストレスの初期の兆候を検知します<sup>5</sup>。

図表3  
ライフケアのエコシステム



出所：Strategy & analysis

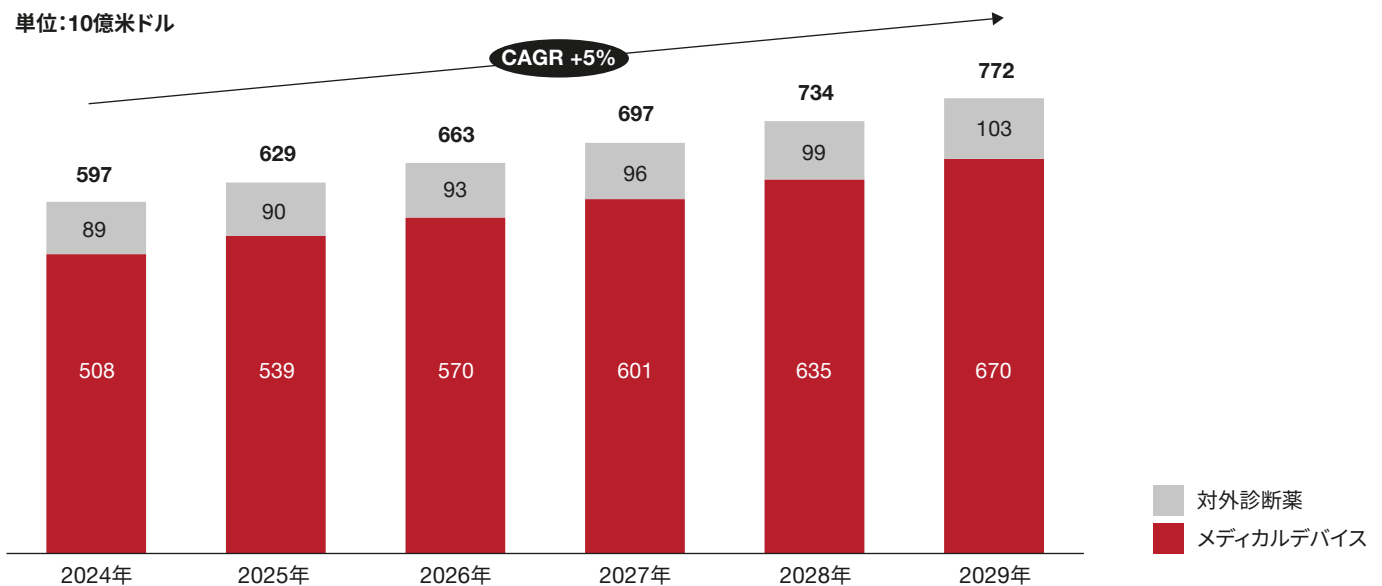
## SECTION 2

### ライフケアエコシステムにおけるMedTechの役割の変化

MedTechには、臨床に使う製品やデバイス、MRIのような大型医療機器、インプラント、手術用のディスプレイ製品といった多様なラインナップがあります。既存の市場規模は現在6,300億米ドルとされ、2029年まで年平均で5%成長すると予測されています（図表4）<sup>6</sup>。既に疾患に罹患している、あるいはリスクを抱えている患者のケアに焦点を当てた疾患のケアにおいて、重要な役割を果たしていると言えるでしょう。

WellTechは、MedTech内の他のセグメントとは異なる形で進化しています。具体例を挙げると、従来のMedTechとは異なり、テクノロジー企業やスタートアップによって製品開発が進められています。また、これらの企業は、データとエンジニアリングに関する専門知識を活用し、規制の少ない生活者向け市場に参入、健常者と患者の双方にサービスを提供しています。WellTechの代表例であるトラッキングデバイスやアプリ、プラットフォームの中では、スマートウォッチとフィットネスアプリが今後数年間で急速に成長すると見込まれています（図表4）。とりわけスマートウォッチは、2028年までに世界市場で約200億米ドルの規模に達するなど、5年間で2倍以上の成長が予想されます（図表5）<sup>7</sup>。

図表4  
MedTechの世界市場（メディカルデバイスと体外診断薬を含む）

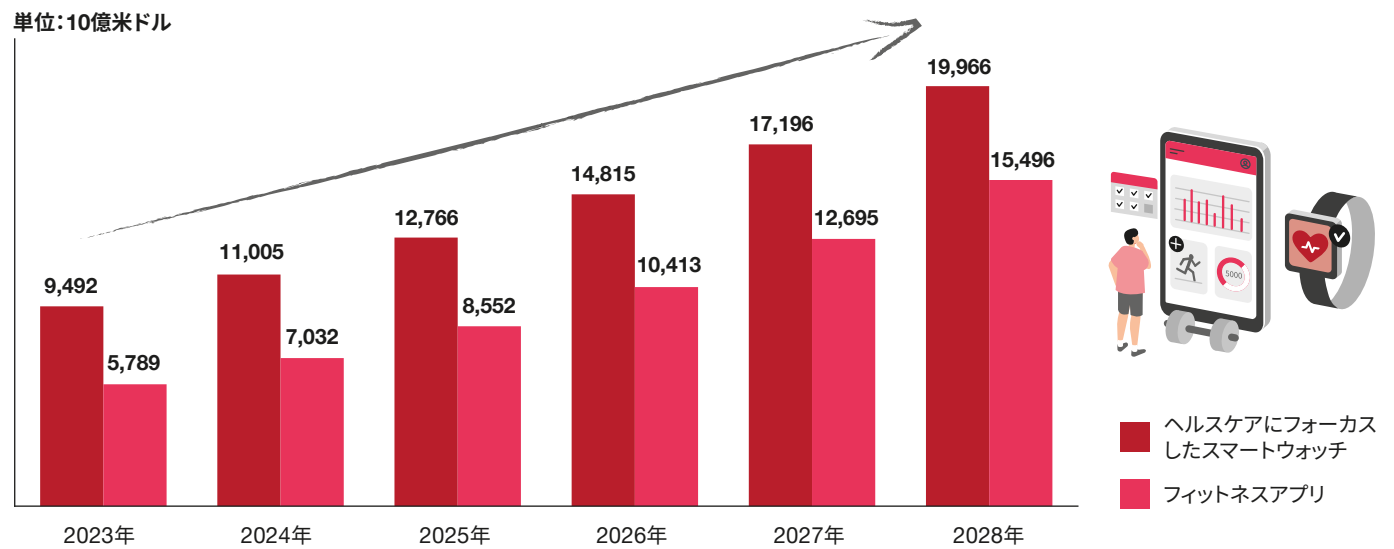


出所：Statista

### WellCareエコシステムがステークホルダーに与える影響

こうしたトレンドは、医療機器メーカーなどのMedTech企業にとどまらず、エコシステム全体のステークホルダーがより広範な変化に、いかに貢献し得るかという点にも影響を与えます（図表6）。デバイス、生活者、そしてヘルスケアシステム間の連携は、1人ひとりの生活者をサポートするだけでなく、ヘルスケアシステム全体の進化をもたらします。

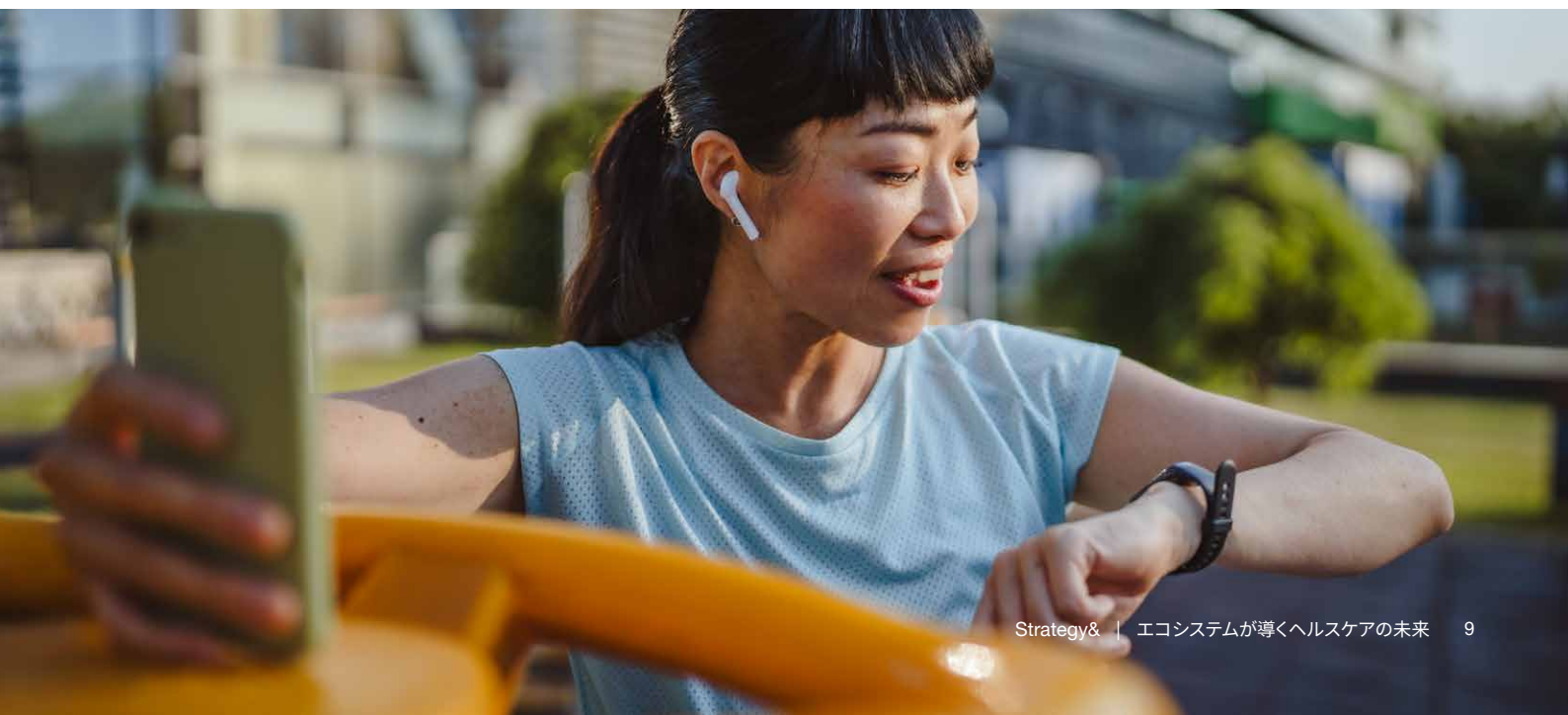
図表5  
スマートウォッチやフィットネスアプリの世界市場



1) <https://www.mdpi.com/1999-4893/18/7/419>

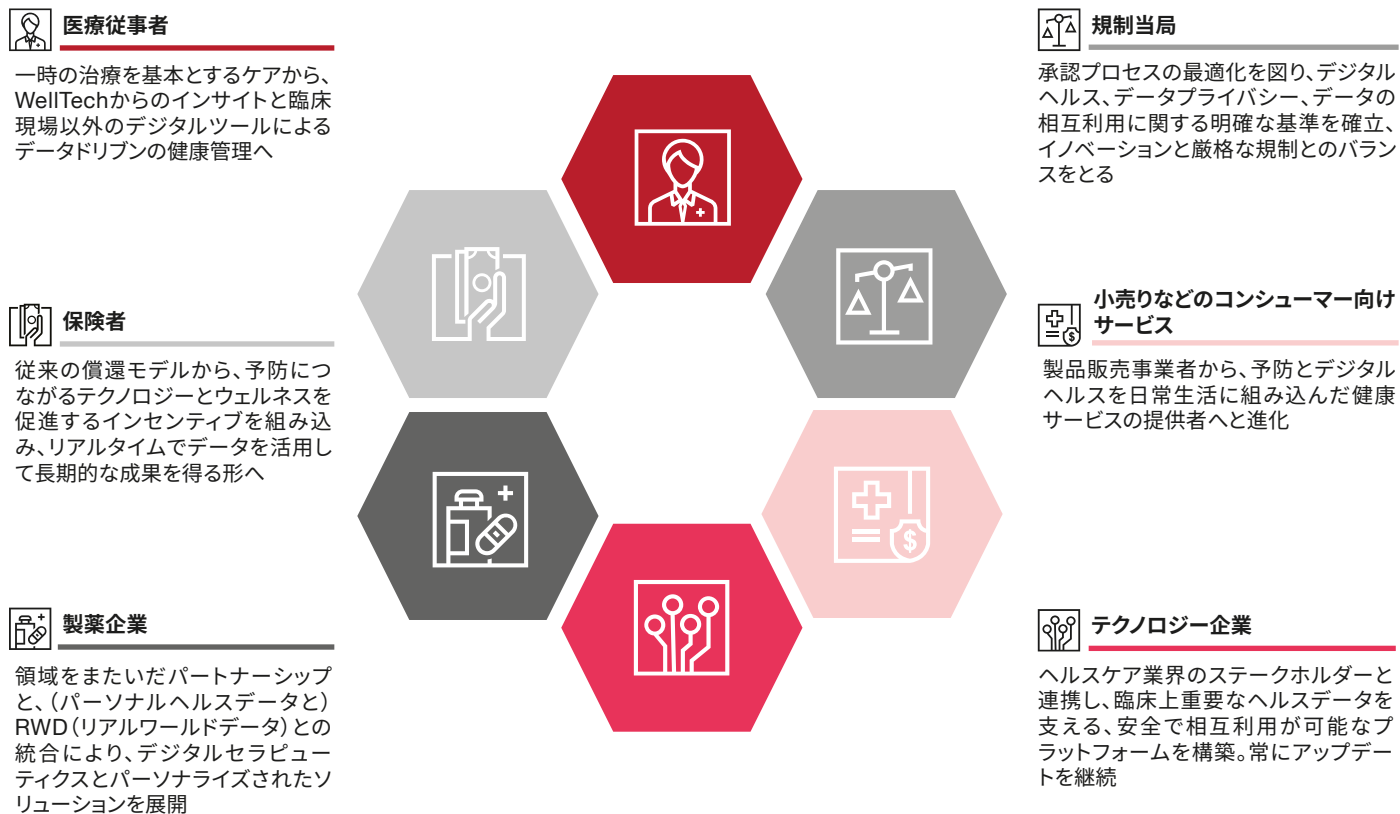
2) Global market size smart watches and fitness apps, in US\$ billion

出所: Strategy & analysis



図表6

ウェルケアエコシステムが主要なステークホルダーに与える影響



出所：Strategy & analysis

現在、予防やWellTechソリューションの利用に際しては、その大部分の費用を生活者が自己負担しています。しかし市場が拡大するにつれ、保険者には、従来の償還モデルを見直し、予防に関するテクノロジーを集約してリアルタイムでデータを活用することで、長期的な成果を高めることが求められるようになります。こうした変化を促すには、WellTechが生活者個人や公衆衛生に永続的に好影響をもたらすという、臨床における確固たる研究結果とRWDに裏付けられた明確なエビデンスが必要です。また治療のみでなく予防を奨励するインセンティブを創出することも重要になります。こうした進化により、WellTechは、主に患者の自己負担で賄う必要がある現状から、医療エコシステム内で償還される仕組みへと変貌を遂げる可能性があります。

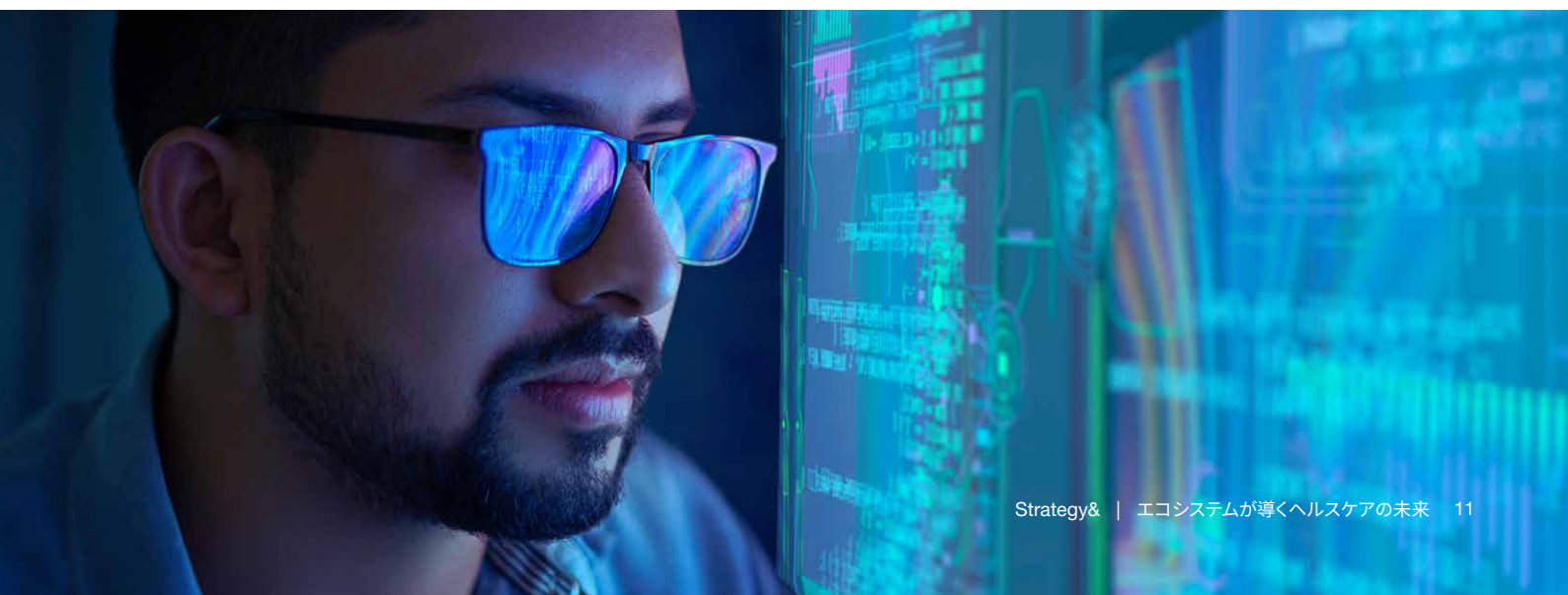
## SECTION 3

### なぜ今WellTechなのか

2000年代にFitbitやNike+Fuelbandなどの歩数や消費カロリーを記録するデバイスが登場したのが、WellTechの始まりです。その後アップル、Garmin、WHOOPなどが高性能センサーを搭載したスマートウォッチを発売し、心拍数などのデータを継続的にモニタリングできるようになりました。現在は、心拍数などの生理学的バイオメトリクス、睡眠の質といった神経学的バイオメトリクス、感情の状態などを示す行動学的バイオメトリクスその他多くのデータが、測定されトラッキングされています。新しいテクノロジーの登場により、測定可能なデータは、さらに増加することが考えられます（図表7）。

またウェアラブルデバイスがパフォーマンスや健康状態をトラッキングするのみでなく、総合的に健康状態をモニタリングするようになったことも近年のイノベーションの表れです。例えばWHOOPは、定期的な血液検査と継続的に把握可能な生理学的データを組み合わせることで、より包括的な健康プロファイルを作成する「Advanced Labs」機能を追加しました<sup>8</sup>。臨床上のバイオマーカーとリアルタイムの行動データを連携させ、利用者がライフスタイルを変えることによって、代謝などの生物学的プロセスにどのように影響するかを観察できるようにしたのです。これは、生活者のヘルスデータと臨床上の診断との融合が進んでいることの証しといえます。

ŌURAも同様の選択をしました。アプリを視覚効果の高いデザインに変更し、日々の生活の中で無意識に蓄積されるストレスを可視化・追跡する「累積ストレス機能」と、高血圧のリスクを受動的に検出する血圧プロファイルの研究を通じて、予防のためのエコシステムを拡大しています<sup>9</sup>。これらの取り組みは、睡眠、ストレス、心臓血管生理学などの研究成果に基づくものであり、ŌURAリングを、予防のための健康インサイトツールへと進化させます。株式市場は、この開発に好意的な反応を示しています。2024年の同社の収益は5億米ドルを超え、前年から倍増しました。2025年には、さらに2倍の10億米ドルを上回り、利益率も向上すると見込まれています<sup>10</sup>。また最近、約1億米ドルの追加資金調達にも成功し、企業価値は110億米ドルに達しました<sup>11</sup>。こうした投資家による姿勢は、生活者向けウェアラブルデバイスと、予防医療のテクノロジーを融合させたŌURAの可能性に対する信頼を示すものと言えます。



WellTechの進化は、新たな収益源を開拓し生活者という新しい顧客をヘルスケア市場にひきつけようとする製薬業界の現在のトレンドにも支えられています。Strategy&の最近の調査によると、現在進んでいる「GLP-1現象（減量と代謝をサポートするグルカゴン様ペプチド-1ホルモンをベースとする薬剤に関する事象）」により、多くの人が健康問題に積極的に関わるようになりました。このことは新たな成長の機会として期待されています<sup>12</sup>。

具体的には、主要な製薬企業は、生理学的・生化学的なモニタリングを、一貫性のあるデジタルヘルスエコシステムに組み込むことを進めています。これにより、患者や生活者と医療従事者の双方が、個人のヘルスデータを収集・分析し、その結果に基づいて行動することが可能になりました。WellCareと疾患の治療を同時にサポートしているということです。こうした生体情報をトラッキングする技術は、より受動的な方法への進化を含め加速度的に進んでいます。その傾向を示す最近の例に、光を利用したカフレス血圧計によるモニタリングが挙げられます。これは、光センサーとAIアルゴリズムを利用することで、医療従事者の仕事であった血圧測定を、生活者による日常の健康習慣へ変えることにつながっています<sup>13</sup>。

図表7  
バイオメトリクスの追跡と測定の将来像

	追跡			測定	
	生理学的	神経学的	行動	生化学的	その他のバイオマーカー
<b>基本の生体情報</b>	心拍数、心拍変動血圧、呼吸数、体幹温度および皮膚温度	脳波による脳活動の認知負荷指標、睡眠の構造と質	ストレス反応 (GSR、HRV)、感情、身体活動、歩行	グルコース、乳酸、電解質、コルチゾール、pH、炎症マーカー、水分補給状態	ゲノム/マルチオミクスマーカー、マイクロバイオームプロファイル、セルフリーDNAマーカー
<b>測定のための機器</b>	スマートパッチ、リストバンド、カフレス光センサー、生体電気インピーダンス分析 (BIA) 法、印刷式温度センサー	イヤホン型脳波計測デバイス、動作センサーや動作分析装置によって動くマルチセンサー、スマートクロージング	ストレスセンサー、ヘッドバンド、AIを搭載したウェアラブルデバイス	汗から体の状態を視覚化するセンサー、マイクロニードルパッチ、皮膚に直接装着するデバイス、スマート創傷被覆材	DNA検査パッチ、体内化学検査用スマートパッチ、生体情報の測定が可能なウェアラブルデバイス
<b>継続的なモニタリングによる効果</b>	心臓発作の予防や特定、高血圧の管理、呼吸器感染症の早期発見	アルツハイマー病やパーキンソン病の早期発見、精神疾患の改善、睡眠パターンの最適化	転倒予防、ストレス管理、健康的なエイジング戦略の促進	糖尿病の合併症予防、水分補給の最適化、炎症や自己免疫疾患に対する早期介入	予防的介入、パーソナライズされた栄養管理、早期がんの発見

HRV = Heart Rate Variability – Measures variations between heartbeats; indicator of stress and autonomic nervous system activity  
 GSR = Galvanic Skin Response – Measures skin conductivity as an indicator of emotional arousal or stress  
 EEG = Electroencephalography – Records the brain's electrical activity using electrodes placed on the scalp

出所：Strategy & analysis

## 日常生活の一部としてのWellTech

WellTechのソリューションは、次のステップとして、アパレル、自動車、家電製品といった領域でも拡大することが予想されます。これらのテクノロジーは、生活環境から生活者の健康状態をモニタリングすることを通じて、日常生活において生体データを受動的に収集し、何を食べ、いかに働き、最終的には「どのように生きるか」という意思決定を支援していくことになります。複数のテクノロジーが包括的に組み合わせられることで、WellTechは、起床から就寝まで生活者の日常に寄り添うパートナーとなるでしょう（図表8）。

そしてそこから得られるデータは、既存のヘルスケア企業にも新たに参入してきた企業にも、大きな価値をもたらすことになります。

## WellTechソリューションに対する生活者の視点

アクセスの良さ、得られるインサイト、利用しやすさなどが向上するにつれて、生活者によるWellTechの利用が進み、ますます日常生活に組み込まれていくことになります。アスリート、健康意識の高い生活者、ハイパフォーマーなどは、健康維持のみでなく、パフォーマンスの向上のために、既にWellTechソリューションを活用しています。また、より多くの生活者の間では、寿命を積極的に延ばし、長期間にわたり健康を維持できる再生療法やWellTechソリューションの人気の高まりをみせています。これらは「長寿」が一層重視されるようになったことを示しています<sup>14</sup>。

図表8  
WellTechソリューションを組合せ日常生活に組み込む

	テクノロジーの例	測定可能なデータ	行動に与える影響
	1 スマートマットレス	睡眠の質、呼吸パターン、心拍数、精神状態	リカバリーや翌日の準備のためのインサイトを提供し、朝のルーティーンを調整することを提案
	2 スマートトイレ	水分補給の状態、バイタルサイン、その他の生体情報	水分や食事の調整を促す。バランスが取れていない場合には早い段階で指摘、また疾患の早期兆候を検出
	3 スマート皿	グルコース、コルチゾール、その他の代謝マーカー	測定時点で残っているエネルギーの管理と、心身ともに快適に過ごすための戦略
	4 スマートカーセンサー	注意力とストレスレベル	疲労リスクを特定し、集中力を高め、ストレスを管理するためのヒントを提供
	5 スマートウォッチ	心臓、呼吸、ホルモンの分泌状況を基にした水分補給の状態、疲労、気分	パフォーマンスが低いときに休憩、栄養補給、短い休憩をレコメンド
	6 センサーとスマートウォッチ	睡眠環境、栄養摂取、行動パターン	より質の高い睡眠と翌日のパフォーマンスのために最適な睡眠習慣を提案

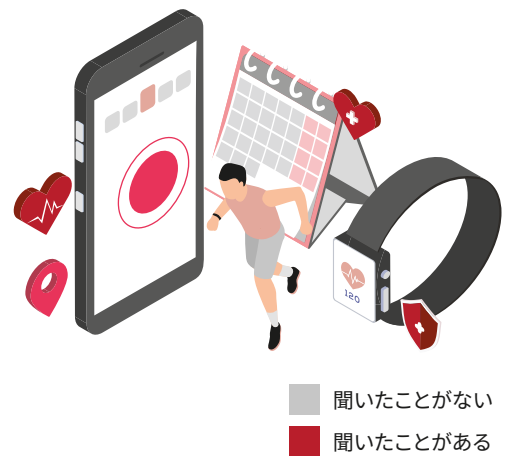
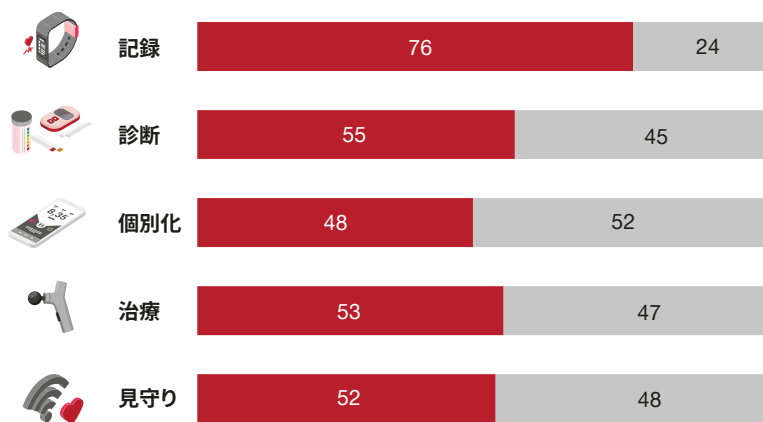
出所：Strategy & analysis

ヘルスケアおよび関連市場において、WellTechはプレゼンスを向上させる必要があります。

生活者は、既にWellTechのサービスについてよく知っています。例えば米国、英国、ドイツの生活者1,500人を対象にした調査では、WellTechの製品・ソリューションの中で、パーソナルウェルネスデバイスが最も知られているという結果が出ています（図表9）。

**図表9**  
現在利用されているWellTech製品・ソリューションの認知度

以下の利用可能なWellTech製品・ソリューションのうち聞いたことがある、または知っているものは何か  
(in % of respondents who have heard/ have not heard of solution)?



出所：Strategy & analysis



心身の健康、ライフスタイル、環境そしてウェアラブルデータが1つになると、予防活動の始まりです。AIは、そのデータを個人の状況に応じた介入へと変換するのに役立ちます”

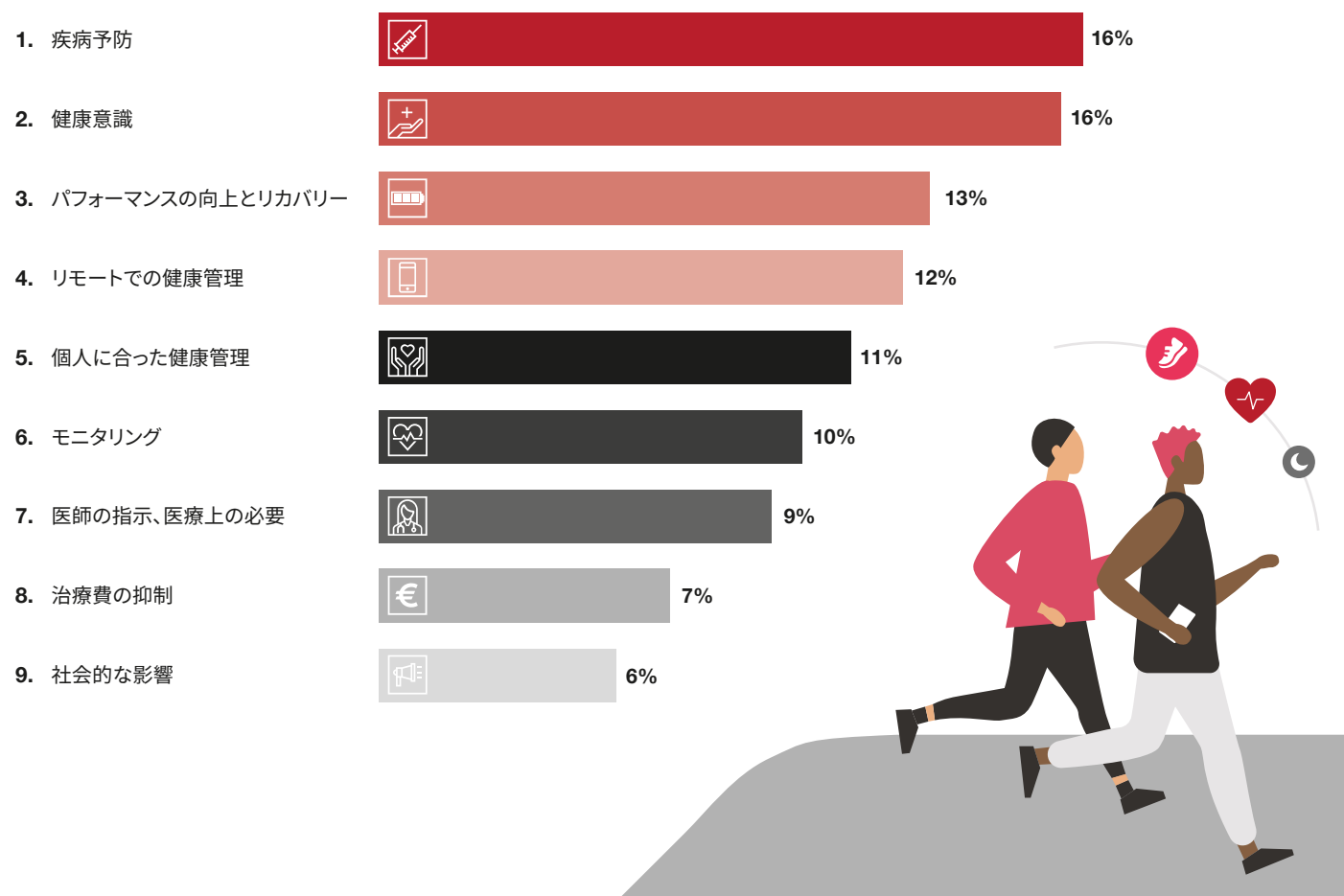
**Prof. Dr. Eicke Latz, Scientific Director at German Rheumatism Research Center Berlin**

WellTech製品・ソリューションの認知度は低くないにも関わらず、実際に利用している人は回答者全体の56%となりました。見守りの利用者に至っては26%にとどまります。とはいえ、市場が成長する可能性が高いのは明らかです。PwCの調査では、生活者の95%がこれら5つの製品・ソリューションのうち少なくとも1つについて、将来の利用に前向きという結果が出ています<sup>15</sup>。

WellTech製品・ソリューションを利用する主な理由は、疾患の予防と自身の健康やフィットネスに対する理解の向上であり、次いでパフォーマンスと回復力のアップの順になっています（図表10）。

**図表10**  
将来WellTech製品・ソリューションを利用する理由

WellTech製品・ソリューションを利用する主な理由を3点挙げてください (in % percentage of times listed within top 3)



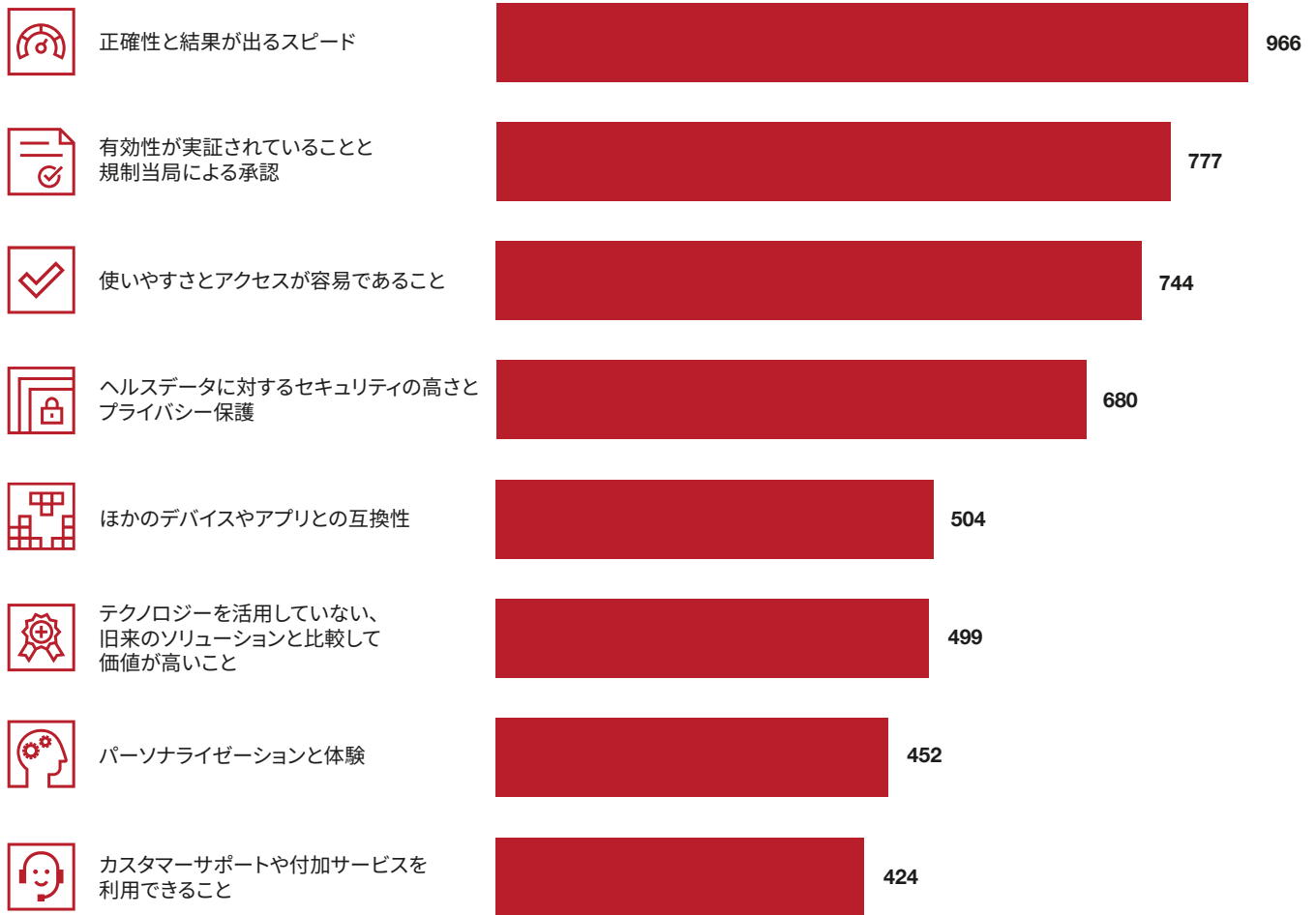
出所：Strategy & analysis

生活者が重視しているWellTechの特徴として、有効性が実証されていることや規制当局の承認を得ていることに加えて、正確であることと結果が迅速に分かることが挙げられています（図表11）。

こうしたインサイトからは、ソリューションを提供する際には、生活者に意識されることなく健康を守り、より健康的な生活を促す必要があることを示しています。

**図表11**  
生活者は、WellTechに何を求めているか

WellTechソリューションに求める重要な機能を3点挙げてください (in number of times listed within top 3)



出所：Strategy & analysis

---

## SECTION 4

### 新たなチャンス：新しい市場と成長の道筋

WellTechは、個人のウェルネスデバイスとデジタルヘルスアプリケーションに関連するさまざまな分野において多大な収益を得る可能性があります。

WellTechで得られる膨大なヘルスデータは、臨床研究、個々の生活者に合わせた予防や医療などの介入、そしてより効率的なケアの提供などの新たな可能性を引き出します。他方、倫理的な課題は依然として残されています。例えばデータプライバシー、アルゴリズムの偏り、継続的なモニタリングによる精神的な苦痛といった懸念を無視することはできません。実際にさまざまな問題が提起されています。特定された病状を知らないでいる権利を生活者は有しているのではないのでしょうか。継続的に測定されていることによるストレスは、病状を発症するリスクを上回るのではないのでしょうか。デバイスが危険であることを示しているにもかかわらず、解決策がない場合にはどのように対応すべきでしょうか。また測定の精度、対象としている集団間の公平性、AIを活用した診断における透明性確保なども、導入に際しての信頼構築と利用拡大に不可欠です。

#### WellTechの潜在市場

米国、EU、英国におけるWellTech市場の潜在能力は1年間で最大8,500億米ドルに達すると推定されます(図表12)。このうち個人の健康状態をトラッキングするツールは1,790億米ドル、治療用ツールが1,770億米ドルの潜在成長力を持つと見込まれています。



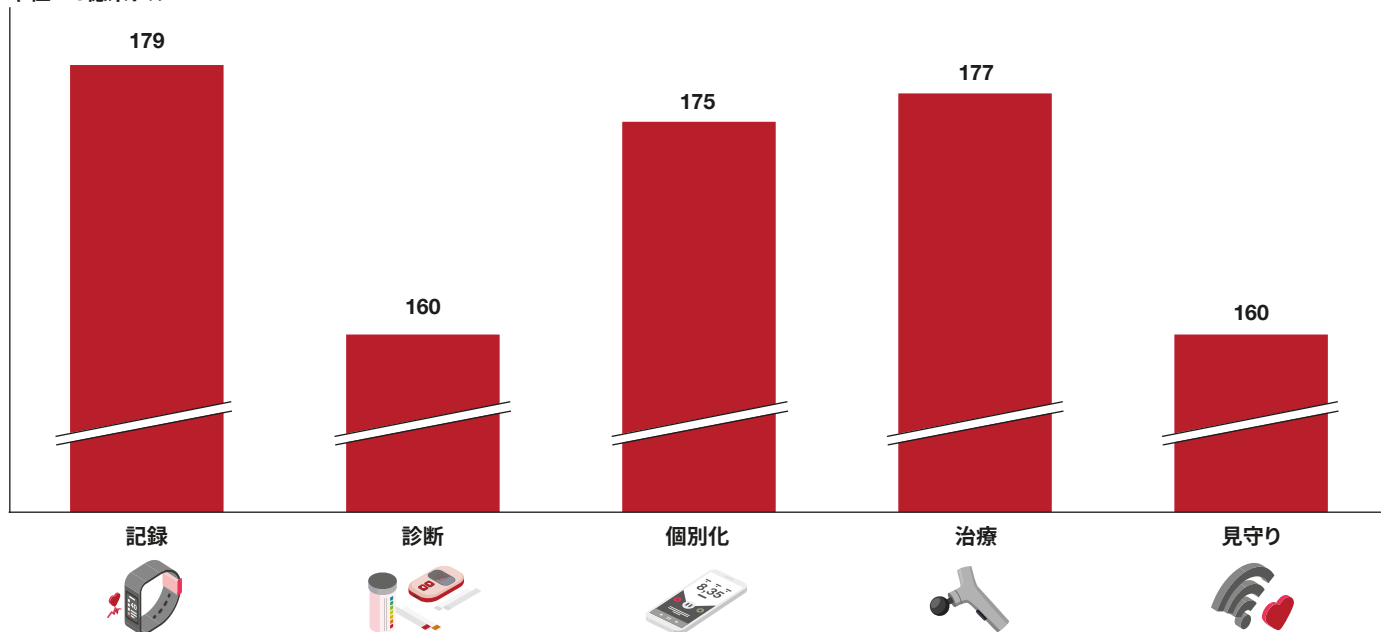
私たちは、予防に関する製品に対する需要の大きな変化を目の当たりにしています。現在は当社の事業の80%以上を治療用製品が占めていますが、今後10年以内に、60%は健康維持にシフトしていくと考えています。疾患に罹患してから治療するのではなく、生活者が健康を維持できるようサポートする人々の手に、ケアの未来はゆだねられるでしょう”

Eike Scheibehofer, Head of E-Commerce at medi

図表12

さまざまなソリューション分野におけるWellTechの市場潜在力

単位:10億米ドル



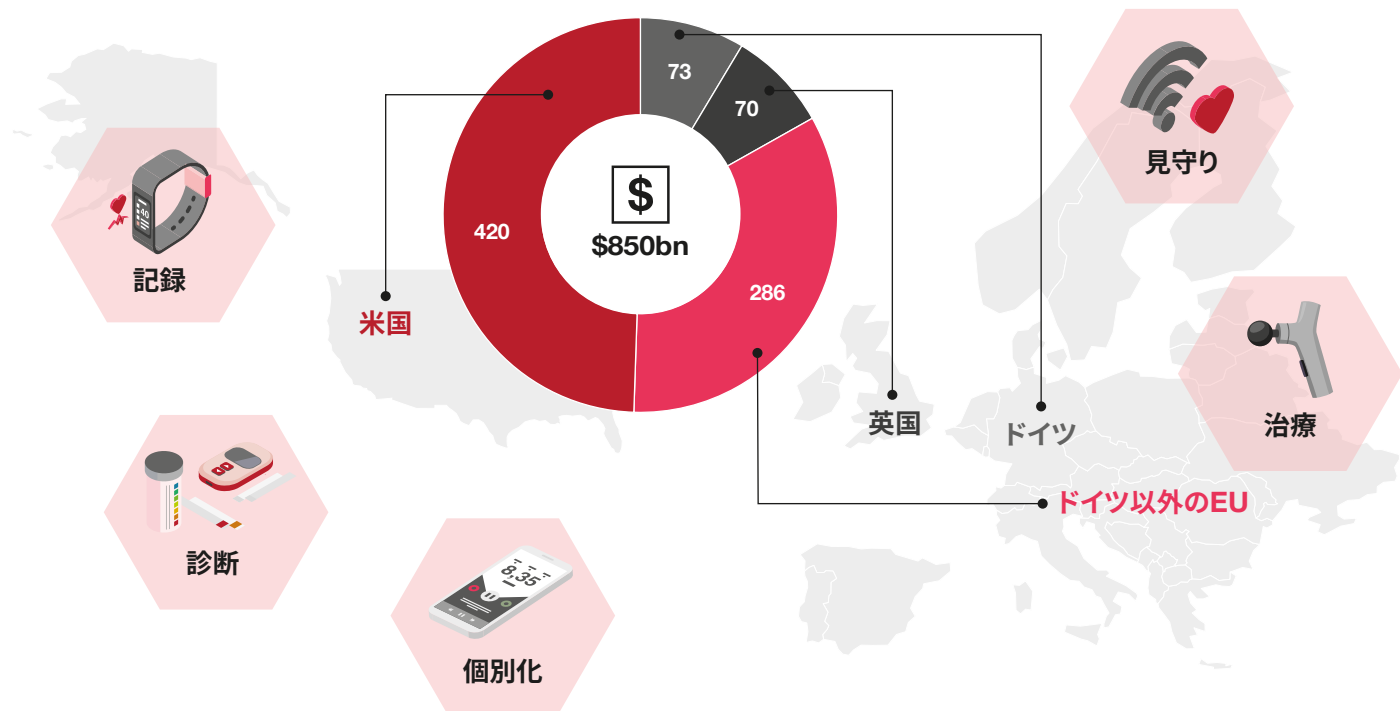
出所: Strategy & analysis

地域別では、米国市場が4,200億米ドルと圧倒的な規模になっており、ドイツを除くEUの2,860億米ドル、ドイツの730億米ドル、英国の700億米ドルが続きます(図表13)。1人当たりの年間支出額においても4,080億米ドルを示す米国が、他の地域を大きく上回っています。

WellTechが提供する膨大なヘルスデータは、生活者への直接的なメリットのみならず、臨床研究の進化、疾患疫学に関するインサイトの獲得、より費用対効果の高い医療サービスの提供にも役立ちます。こうしたデータ主導型のアプローチにより、医療機関や保険者は、集中的な治療の最適化、患者アウトカムの改善などの効果を得られ、従来の医療システムにおける負担を軽減させることができます。WellTechが日常に浸透するにつれ、その影響は個々の利用者にとどまらず、公衆衛生上の戦略策定や医療提供体制の体系的な改善といった広範な利用・改善へと拡大していくと考えられます。

図表13

世界におけるWellTech市場の可能性



出所：Strategy & analysis

“

エンゲージメントとシームレスなユーザーエクスペリエンスが重要な差別化要因となります。生活者が積極的にヘルスデータを記録して理解する点が最も重要です。そしてその数値が改善することで、予防活動が義務から日々のモチベーションの原動力へと変わっていきます”

Marius Keckeisen, Chief Innovation Officer at BLACKROLL

### 生活者の期待に応えるサービス提供

WellCare市場の潜在能力を最大限に引き出すには、基本的なバイオメトリクスのトラッキングにとどまることなく、実用的なインサイト、行動のきっかけを提示するナッジ、そして継続的なサポートを提案するソリューションを提供することが望まれます。生活者が自らの手で健康管理を行うようになるにつれ、生活者自身で能動的に取り組むといったエンゲージメントの向上、シームレスなユーザーエクスペリエンスが、他社との重要な差別化要因となります。

最終的に、ステークホルダーである企業は、入院治療の削減、疾患の早期発見、慢性期疾患の管理の最適化、「見た目も気分もよくなる」といった、実際にもたらした効果によって評価されます。これらの効果の実証は、魅力的な価値を物語として生活者に提供し、共感や信頼を得ることに役立ちます。また長期的な視点に立ったメリットやコスト削減を一層重視する傾向にある保険者や制度から償還を得るためにも不可欠です。

### WellTechの課題とジレンマ

今がチャンスの時であることには変わりありませんが、WellTechは、注目すべき課題と倫理的なハードルに直面しています。それは、データセキュリティの確保とプライバシー保護の問題です。生活者の37%がデータの保護について、また32%が自身の情報がどのように利用されるかに関して不安を抱いており、依然として大きな懸念事項といえます<sup>16</sup>。各企業は、プライバシー・バイ・デザインを採用し、GDPR<sup>17</sup>やHIPAA<sup>18</sup>などの規制を遵守し、透明性を担保したうえでデータの利活用を継続する必要があります。

特に不必要と思われる動きや介入が続く場合に、継続的なモニタリングおよびAI活用による診断の正確性と信頼性に関わるリスクが存在している可能性があります。



ヘルスケアの未来をひらくのは、大量のデータではなく、生活者を理解し、生活者から信頼され、より良い生活を送る力を与えてくれるテクノロジーです”

**Charles Hartson, Vice President Consumer Solutions  
at Resmed**

## WellTechソリューションの課題

### 測定の精度

ウェアラブルデバイスやAIツールは、臨床的に許容できない測定誤差を示すことがよくあります。例えば、生活者向けウェアラブルデバイスが睡眠のステージを正確に特定できる確率は50~60%に過ぎません。睡眠ポリグラフ検査と比較すると劣っており、詳細な睡眠分析を行う際の信頼性は限定的といえます<sup>19</sup>

### 過少評価されている 集団に対する パフォーマンス

AIやウェアラブルデバイスは、本来は存在しているにも関わらず少数派として扱われている「過小評価されている集団」に対し、期待通りの成果をあげられないことがあります。例を挙げると、肌AIアプリの診断精度は色白の肌では60%ですが、色黒の肌では40%に低下することが指摘されています<sup>20</sup>

### 医療従事者との 精度の比較

AI診断ツールの精度は、医療従事者に比べ約16%低いことが実証されています<sup>21</sup>

生活者は、詳しくすぎる健康情報や圧倒的な量のデータを入手することに対する心理的な負担についても懸念しています。PwCの調査では、生活者の4分の1は、指先を動かすことで簡単にアクセスできるデータが、自身の精神衛生に与える影響について不安を感じると回答しました<sup>22</sup>。これは、血糖値を継続的にモニタリングしなければならない糖尿病患者に既に起きている現象でもあります<sup>23</sup>。

こうした問題に対処するために、ステークホルダーである企業は、厳格に臨床的妥当性を検証し継続的にアルゴリズムを改善、ユーザー教育や重要なアラートに対する監視といった項目に優先的に取り組む必要があります。そしてソリューション開発のあらゆる段階に、プライバシー重視、正確性、公平性、透明性を組み込むことで、課題を克服し予防医療における信頼できるパートナーとして差別化を図ることが可能になります。



## SECTION 5

# インサイトからインパクトへ：WellTechの未来はどのように形づくられるのか

既存のMedTech企業にとり、疾患の治療から健康管理「WellCare」への移行は、課題であると同時にチャンスでもあります。他社に比べ優位に立つには、果敢に行動し、イノベーション、パートナーシップ、生活者エンゲージメントなどへのアプローチ方法を見直し、新たな利用者層に向けたWellTechを活用したサービスを構築することが求められます。

PwCは、エグゼクティブへのインタビュー、生活者調査、市場分析などから得たインサイトを基に、WellTechが台頭しつつある時代において、ステークホルダーである企業が成功をおさめるために考慮すべき6項目の戦略的重要事項を特定しました（図表14）。

図表14  
企業における重要事項



出所：Strategy & analysis

- 
- 1. 従来の枠を超える**
    - 医療機関での発症時における疾患治療から、生活者主導の継続的な健康管理 (WellCare) へ
    - テクノロジー、自動車、家電などの業界との提携による、日常・家庭・車内・職場などの各生活の場に適合するシームレスなソリューションの開発
  - 2. データとAIを活用し継続的に学ぶ**
    - アルゴリズムを利用して個人に合ったケアを提供し、時間の経過に合わせ継続的に効果を向上させる
    - 根拠が明確なAIを利用し、健康上の意思決定が自動で行われることに対し信頼を高める
  - 3. 信頼を構築し、データを保護する**
    - プライバシーの保護、セキュリティの確保、相互運用性を全ての製品の必須項目に位置付ける
    - 生活者と他のステークホルダーの信頼を得るために、データの利用と保護に関する透明性を担保する
  - 4. 真のインパクトをもたらす**
    - 疾病予防、早期発見、慢性疾患管理の適正化など、数値化の可能な成果をもたらすソリューションに重点を置く
    - 保険者、医療従事者、生活者に対しソリューションの価値を実証するために、エビデンスの生成と臨床的な妥当性の検証に投資する
  - 5. 生活者を巻き込み、力を与える**
    - 生活者の活動が続くよう、個人の実情に沿ったナッジや教育などを用いた体験、プラットフォームを用意する
    - 常時モニタリングされることによる精神的負担を考慮し、身体のみでなく精神面の健康維持にも取り組む
  - 6. 業界の枠を超えて連携する**
    - ヘルスケア業界の枠にとらわれずにパートナーシップを構築し、「健康維持」を日常生活に組み込む
    - 規制当局、保険者、テクノロジー企業などと協力して、製品・サービスの導入を加速させ、インパクトを拡大する
- 



医療機関と生活者の日常生活や生活環境、そしてウェアラブルデバイスの中でヘルスデータがシームレスに流れ、付加価値を生み出すエコシステムが構築されて初めて、健康維持は普及・拡大すると考えます”

**Dr. Hadi Saleh, Ex-CEO CeramTec, Physician and Longevity Expert**

---

## 最後に

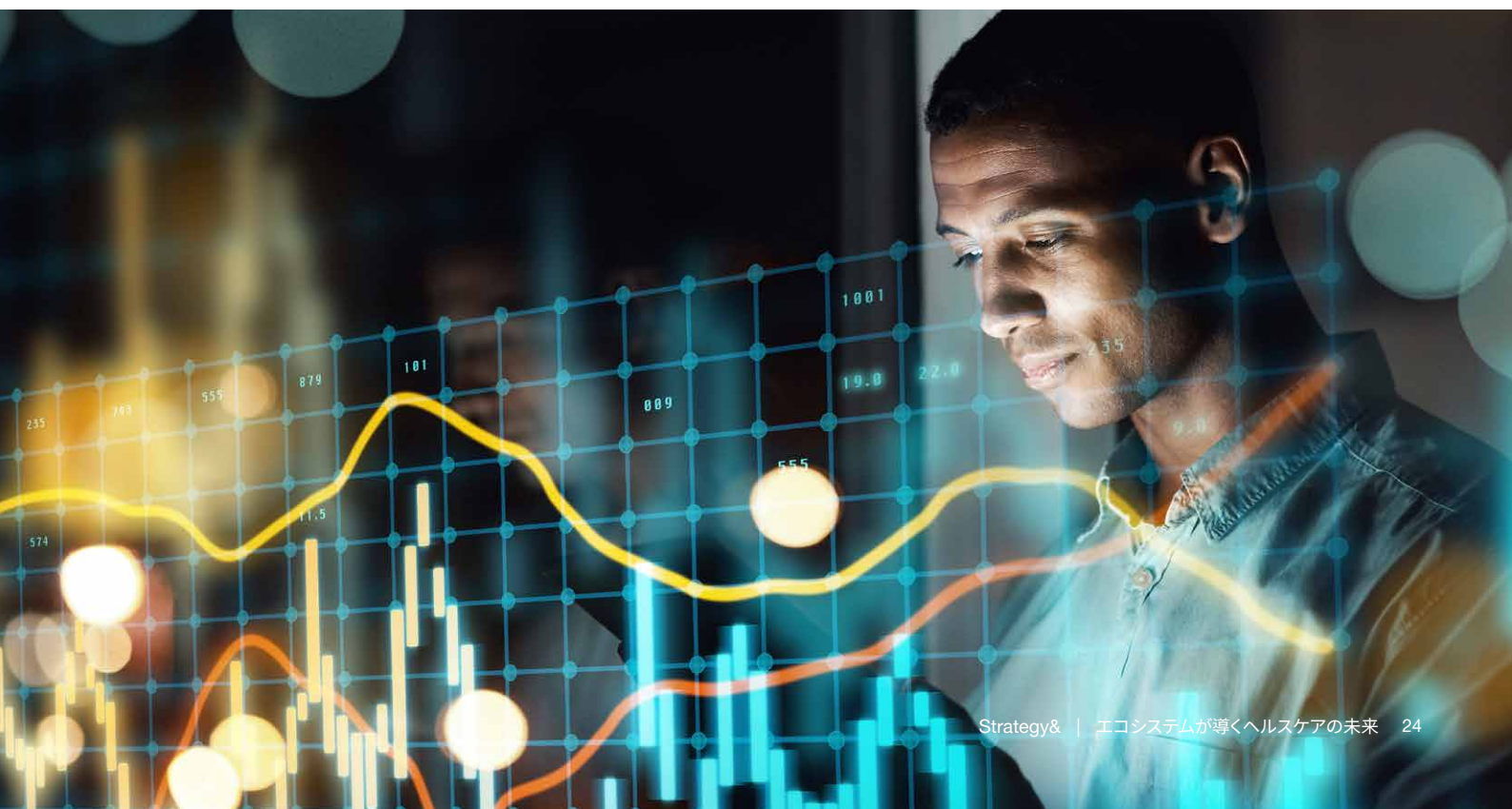
# 変化をリードする：WellCare時代を勝ち抜く方法

ヘルスケアからWellCareへの移行は、現在まさに起きている事象であり、行動を起こす準備ができていない企業に、計り知れない可能性をもたらします。この変化をいち早くとらえ、大胆なイノベーションを進め、幅広くパートナーシップを形成し、生活者を中心に据えることに断固たる姿勢で臨んだ企業が、急成長が予想されるこの市場をリードすることになると考えられます。一方、生活者、保険者、周囲の企業が積極的に健康管理に取り組む中で、様子見をしている企業は取り残されるリスクを負うことになるでしょう。

今、各企業が注力すべき重要課題は、次の6項目です。

- ① 従来の垣根を超えた事業拡大
- ② AIの活用によるパーソナライズされたケアの提供
- ③ データの保護と透明性を通じた信頼の獲得
- ④ 健康に関する成果の数値化
- ⑤ セクター横断によるパートナーシップの形成
- ⑥ 生活者が活動を継続できるような体験

ヘルスケアからWellCareへと変革される時代にあっても、むしろそうした状況だからこそ、明確なビジョンさえあれば、企業は持続的な価値の創造が可能です。



## 日本国内におけるヘルスデータの利活用

### PHR (Personal Health Record) とEHR (Electronic Health Record)

日本国内で治療などの疾病管理や健康維持のために利用されているデータは、EHRとPHRに分類されます。EHRとは医療機関の電子カルテなどに蓄積される電子データのこと、医療機関で収集・保管されており、患者を他の医療機関に紹介する際などに利用されます。一方PHRは、生活者が自身で管理することが可能なデータで、具体的には健康診断の結果、服薬履歴、ウェアラブルデバイスで蓄積可能な歩数などを指します。マイナ保険証に基づくマイナポータルは、これらのデータを個人が閲覧し管理することを目的の1つとして整備されました。

EHRとPHRを明確に区分し法整備が開始されたのは、2020年の「データヘルス改革に関する閣議決定<sup>24</sup>」を契機にしてのことです。それまでは医療機関の電子データ、個人が収集可能なデータなどを合わせて「保健医療データ」、あるいは審査支払機関<sup>25</sup>に日本中のレセプトデータが集積されていることから「ビッグデータ」などと呼ばれていました<sup>26</sup>。

2009年7月に政府IT戦略本部が発表した「i-Japan 戦略 2015」には、「日本版EHR (仮称) の実現」という文言があります。また、医療機関間での安全な情報連携、個人(患者)への医療データの提供、個人の健康情報を活用した健康サービス産業群の創出などを目指すといった項目が並んでいます<sup>27</sup>。この時点では、医療機関ではなく個人が収集するデータ「(現在の) PHR」についての記載は見られません。「EHR」が、医療機関間での共有に加え、健康産業の創出にも有効であると位置付けられていたことが分かります。

上述の2020年閣議決定の際に「関係府省庁は、PHRの拡充を図るため、2021年に必要な法制上の対応を行い、2022年を目途に、マイナンバーカードを活用して、生まれてから職場等、生涯にわたる健康データを一覧性をもって提供できるよう取り組む」とされ、その後2021年4月に、経済産業省、厚生労働省、総務省が3省合同のガイドライン「民間PHR事業者による健診等情報の取扱いに関する基本的指針」を発表しました<sup>28</sup>。この時点で、民間の事業者による健康情報を活用した産業の創出を実現するのは、医療機関の電子データである「EHR」ではなく「PHR」であると明示されたと考えられます。

PHRとEHRを明確に分けた背景には、電子カルテというセンシティブな情報の共有には時間を要することがある一方で、審査支払機関に集約されるデータを活用することで、ヘルスデータを生活者が閲覧・利活用できる環境は比較的早期に整うといったデジタル化を促進する意図があったと推察されます。実際に、生活者が真に利活用しているか否かについてはともかく、マイナポータルを通じてデータを閲覧できる環境は整いました<sup>29</sup>。

### EHRとPHRの融合

しかしEHRとPHRの一元管理が実現すれば、患者や生活者の健康管理が、より効果的かつ効率的になるのは明白です。本レポートで触れているように、日常生活の中で生活者に負担を感じさせることなく自動収集されるヘルスデータを基にした予防、早期介入、個別化は症状の重症化や疾病の発症を防ぎ、医療従事者の負担軽減、医療費の適正化といったメリットも享受できます。これらの利点を踏まえて、経済産業省などが実証事業を行っています<sup>30</sup>。

いまだにEHRである電子カルテデータの標準化が課題に掲げられている<sup>31</sup>日本の現状を考えると、実証事業が行われているとはいえ、実際にEHRとPHRが融合し利活用されるようになるには時間が必要であると考えられます。とはいえ、現在、日本が直面している高齢化の進展に伴う独居高齢者の増加、生産年齢人口の減少、医療従事者不足などの課題に対し、高齢者やその家族を含む生活者に負担を強いることなく日常生活から得られるデータを基に、見守り、健康維持、重症化前の早期介入などを実現するWellTechのソリューションは、少なからぬ効果をもたらすと考えられます。医療データとの融合までに時間を要するのであれば、業界の垣根を超えた民間企業の提携などから、テクノロジーを活用した新たな価値が創造されることを期待したいところです。

---

## ENDNOTES

- 1 Strategy& analysis
- 2 <https://www.athenahealth.com/press-releases/athenahealth-to-support-iOS-15-feature-allowing-patients-to-share-apple-health-app-data-with-their-providers>
- 3 <https://www.strategyand.pwc.com/de/en/industries/pharma-life-sciences/future-of-health.html>
- 4 <https://consultqd.clevelandclinic.org/diabetes-technology-a-primer-for-clinicians>
- 5 <https://www.mdpi.com/1999-4893/18/7/419>
- 6 <https://www.statista.com/outlook/hmo/medical-technology/worldwide>
- 7 Smartwatch Market: Global Opportunity Analysis and Industry Forecast, 2022 – 2032; Allied Market Research
- 8 <https://thehealthcaretechnologyreport.com/whoop-launches-advanced-labs-to-provide-comprehensive-health-insights/>
- 9 [https://myconvento.com/public/mail\\_view.php?jid=HknxTbzW&t=2&l=22](https://myconvento.com/public/mail_view.php?jid=HknxTbzW&t=2&l=22)
- 10 <https://www.trendingtopics.eu/smart-ring-pioneer-oura-raises-900m-projects-revenue-to-exceed-1b-in-2025/>
- 11 <https://www.businesswire.com/news/home/20251014306417/en/URA-Raises-Over-%24900M-to-Accelerate-Global-Expansion-and-Health-Innovation>
- 12 <https://www.strategyand.pwc.com/de/en/industries/pharma-life-sciences/glp1-effect-on-medtech.html>
- 13 <https://academic.oup.com/ejdh/article/3/2/323/6576559>
- 14 <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S2772503024000045>
- 15 Strategy& analysis
- 16 Strategy& analysis
- 17 General Data Protection Regulation
- 18 Health Insurance Portability and Accountability Act
- 19 <https://pubmed.ncbi.nlm.nih.gov/36016077/>
- 20 <https://www.ijord.com/index.php/ijord/article/view/2035>
- 21 <https://www.nature.com/articles/s41746-025-01543-z>
- 22 Source: Strategy& analysis
- 23 <https://www.accu-chek.de/ratgeber-diabetes/diabetes-depression#para-9761>

- 
- 24 データヘルス改革に関する閣議決定 2020年7月 厚生労働省  
<https://www.mhlw.go.jp/content/12600000/001314497.pdf>
- 25 審査支払機関2団体とは、国民健康保険団体連合会（国保連合会）と社会保険診療報酬支払基金  
（2026年2月現在）
- 26 「国民の健康確保のためのビッグデータ活用推進に関するデータヘルス改革推進計画・工程表」及び  
「支払基金業務効率化・高度化計画・工程表」について 2017年7月 厚生労働省  
<https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/0000170011.html>
- 27 i-Japan 戦略 2015 ～国民主役の「デジタル安心・活力社会」の実現を目指して～  
平成21年（2009年）7月6日IT戦略本部  
[https://www.soumu.go.jp/main\\_content/000030866.pdf](https://www.soumu.go.jp/main_content/000030866.pdf)
- 28 Personal Health Recordとは 経済産業省  
[https://www.meti.go.jp/policy/mono\\_info\\_service/healthcare/phr.html](https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/phr.html)
- 29 マイナポータル わたしの情報について デジタル庁  
[https://myna.go.jp/html/my\\_information.html](https://myna.go.jp/html/my_information.html)
- 30 PHR CYCLE 経済産業省  
<https://phr-cycle.meti.go.jp/ja/portal/articles/list?idx=1>
- 31 第7回「医療DX令和ビジョン2030」厚生労働省推進チーム  
[https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage\\_59229.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/newpage_59229.html)



## 医薬ライフサイエンス業界を取り巻く環境の変化

テクノロジーの進化、規制の変化、そして社会経済の移り変わりは、長期にわたり、医療業界の課題に位置付けられてきました。新型コロナウイルス感染症の流行は、これらの根底にある問題を浮き彫りにし、さらに悪化させたと言えます。そうした状況を経て、今、医薬ライフサイエンス業界に大きな変化をもたらすトレンドが表れ始めています。例えば、新たな治療方法の登場により、バリューチェーン全体の複雑さがより増しています。こうした中で臨床開発を進めるには、より迅速な対応と広範な連携が求められます。また個別化医療は、患者データのデジタル化といった医薬ライフサイエンス業界のソリューションを日常生活に組み合わせることで、患者による積極的な疾患予防を可能にします。他方、個別化されたヘルスケアの提供には、医療提供者側が患者の生活習慣や個人の生物学的特徴を深く理解する必要があります。新しい競合による市場参入も盛んです。地政学的な動向は、バリューチェーンのグローバル化に多大な影響を与えています。またデジタル化は、データ分析やAIなどを通じて医薬ライフサイエンス業界に、新たなソリューションとアプローチをもたらしています。

[Find out more!](#)

## Strategy&

Strategy&は、他社にはないユニークな特長を持つグローバルな戦略コンサルティングチームであり、クライアントの戦略的な意思決定と変革を通じた成果の実現に向けて、ニーズに応じたテイラーメイドな支援を行います。私たちはPwCの一員として日々、戦略的視点から考え抜いた、クライアントにとって最適な解を提供しています。圧倒的な先見力と、具体性の高いノウハウ、テクノロジー、そしてグローバルな規模を融合し、クライアントがこれまで以上に変革力に富んだ、即座に実行に移せる戦略を策定できるよう支援しています。

グローバルなプロフェッショナルサービスネットワークに属する戦略コンサルティング部門として随一の規模を誇るStrategy&は、実現性の高い戦略策定のクイパリティをPwCの最前線のチームに提供することで、クライアントが目指すべき方向と、そこに向かうための方法の選択肢や実現の道筋を提示することを可能にしています。

その結果、私たちの戦略プロセスは、可能性を最大化できる強力なものであると同時に、確実に成果を上げられる実践的なものにもなっています。“Strategy, made real.”——即座に実行でき将来にも効果をもたらす“Practical Strategy”を、私たちが構築します。

本報告書は、PwCメンバーファームが2025年に発行した『From MedTech to WellTech』を翻訳したものです。翻訳には正確を期しておりますが、英語版と解釈の相違がある場合は、英語版に依拠してください。

電子版はこちらからダウンロードできます。

<https://www.strategyand.pwc.com/jp/ja/publications/report.html>

オリジナル（英語版）はこちらからご覧ください。

<https://www.strategyand.pwc.com/de/en/industries/pharma-life-sciences/from-medtech-to-welltech.html>

日本語版発刊年月：2026年4月

[www.strategyand.pwc.com/jp](http://www.strategyand.pwc.com/jp)



最新情報を常に把握しよう。  
—最新のStrategy&のインサイトや業界動向は、こちらをご覧ください。