

～マーケティング/市場分析/臨床ニーズ/グローバルな視点/出口戦略～

1名分料金で
2人目無料

医療機器開発のための 事業化戦略とプロジェクトマネジメント

◆日時:2018年10月25日(木) 12:30～16:00

◆会場:江東区文化センター 3F 第1研修室

◆聴講料:1名につき49,980円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

・1名でお申込みされた場合、1名につき**47,250円**・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,980円)**

※大学生、教員のご参加は、1名につき受講料10,800円です。

(ただし、企業在籍者は除きます。また、2人目無料も適用外です。)

セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

●講師:サムエルプランニング株式会社 代表取締役 宮坂 強 氏

【略歴】

外資系メーカー(アボット・ラボラトリーズ、ベクトン・ディッキンソン、アルコンサージカル、ボストン・サイエンティフィック、アボットバスキュラー)勤務

A. 臨床検査自動化に関連して、

1. 生化学検査、免疫検査、細菌検査の自動分析装置、 2. 検査試薬。

B. 治療用医療機器として、

1. 眼科手術装置(白内障、硝子体手術装置、眼内レンズ等)

2. 心臓血管外科デバイス(心臓弁、人工血管、ペースメーカ等)

3. 血管内治療デバイス(ステント、バルーン、IVUS、脳コイル等)

C. 末梢血管インターベンション領域の治療拡大、ビジネス構築を実施。

D. 国産の植込型補助人工心臓の開発にも関与

E. 国内大手製薬企業の医療機器事業のエクゼクティブディレクター、

1. 投資先企業支援や血管内治療デバイスの開発等のマネージメントを実施。

F. 新技術を用いた市場の構築と、専門となる領域の臨床医、医療従事者の組織化等を行った経験を有する。

G. 資格等:薬剤師

【習得できる知識】

1. 医療機器開発を行う際に考えるべきポイントを確認します
2. 医療機器開発におけるマーケティングの役割、その機能について学びます
(ア) グローバルな視点、
(イ) 出口戦略を考えるタイミング
(ウ) 市場分析と自社内経営資源分析の重要性、
(エ) 臨床ニーズと対象顧客の認識、
(オ) 経験者、他社との交流
3. 開発プロセスの理解と事業化の課題、開発に必要な様々な機能や必要な環境整理
4. 「チーム編成や組織・プロジェクトマネジメント」に必要な視点を学びます。

【講演の趣旨】

- ・医療機器開発においてマーケティングの役割は、将来の事業化に向けての開発のグランドデザイン、出口戦略を構築する上で非常に重要です。
- ・医療機器開発に必要な様々な機能や必要な環境について「チーム編成と組織マネジメント」の重要性について考えます。

【プログラム】

◎医療機器開発におけるマーケティングの役割

1. 医療機器開発を行う際に考えるべきポイントを確認します
2. 開発プロセスの理解と事業化の課題は？
2-1 開発プロセスの基本的なステージの理解と難関や必要とされる資金について
2-2 医療機器開発における事業計画とグランドデザイン
3. 医療機器開発におけるマーケティングの役割を議論します
3-1 世界の医療機器のマーケティングの役割と開発の仕組み
3-2 事業性の評価と市場分析にのポイント
3-3 医療機器開発における事業計画への反映
4. マーケティング主導で行った医療機器開発と市場構築の紹介
5. 出口戦略を考える上でのポイントを議論します。
5-1 開発を行う企業や機器を使用して「医療行為をする医療従事者」のタイプ
5-2 出口戦略は製品開発と事業化の要である
5-3 異業種からの参入事例と出口戦略を検証します

まとめ

医療機器開発におけるマーケティングの役割、またその機能について整理

1. グローバルな視点、
2. 出口戦略を考えるタイミング、
3. 市場分析と自社内経営資源分析の重要性、
4. 臨床ニーズと対象顧客の認知

◎医療機器開発における「チーム編成と組織マネジメント」

1. 医療機器開発にあたり考えるべきこと(再確認)
2. グローバル企業の開発体制＝組織とその役割を学びます
2-1 米国医療機器企業の組織と開発体制 2-2 開発におけるベンチャー企業の活用とエコシステム
2-3 開発に強い「米国企業の特徴と開発のチーム編成
3. 日本の医療機器産業と特徴と課題
4. 医療機器開発に必要な「チーム編成」のポイントを議論します
4-1 米国系企業や成功した企業から学ぶ組織編成の於けるポイント
4-2 開発事業に必要な「機能」と「その役割」
4-2-1 マーケティング、 4-2-2 知財、特許、 4-2-3 医学専門家、
4-2-4 エンジニアリング、 4-2-5 財務 4-2-6 薬事/保険
4-3 自社のポジショニングとリソース分析とネットワーク構築
4-4 ネットワーク構築のための様々な体制
5. 医療機器開発のプロセスと組織マネジメント
5-1 開発プロセスと組織マネジメントは誰が行うか？
5-2 開発の見える化とゲート管理

まとめ

1. 国企業や成功した企業から学ぶ、
2. 開発に必要な機能と役割、
3. 日本の医療機器産業と特徴と課題、
4. 組織とプロセスマネジメント、
5. 経験者、チームワーク

『医療機器事業化』セミナー申込書

会社・大学			
住所	〒		
電話番号		FAX	

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。

 Eメール 郵送

● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、弊社へFAXでお申込み下さい。
弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたしまして受講券、請求書、会場の地図をお送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的にお受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなった場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧ください。
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>