

☆医療機関に選ばれる製品となるためのニーズ・価格の考え方
 ☆製品企画時から上市までを見据えた価格戦略とは？

医療機器開発プロセスにおける保険適応と製品価格戦略

- ◆日時：2021年06月28日(月)12:30～16:30
- ◆会場：【WEB限定セミナー】※在宅、会社いながらセミナーを受けられます。
- ◆聴講料：1名につき49,500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**46,200円(税込)**
 ・2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,500円(税込))**

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：大研医器(株) 技術本部 開発部 薬事・知財課 課長 小林 武治 氏

【ご略歴】

1991年に大研医器株式会社に入社。
 2000年から商品開発研究所に勤務。医工連携による企画開発業務に従事
 2003年から商品研究グループ長。
 2011年から薬事・安全管理・知財部門の責任者。規格・基準の作成、保険関連業務も従事。
 2019年から医療機器GLP運営管理者を兼任。

【ご活動及びご所属学会等】

一般社団法人医療健康機器開発協会理事/日本麻酔科学会/日本臨床麻酔学会/日本救急医学会/日本蘇生学会日本内視鏡外科学会/日本手術医学会/日本集中治療医学会/日本医療機器学会/日本脳低温療法・体温管理学会/日本QA研究会

【趣旨】

医療機器開発において、初期段階から薬事戦略、保険戦略を含めた事業計画立案が重要です。とりわけ事業の成功のためには保険戦略を開発初期の段階から立案しておくことがポイントです。新医療機器では価格設定や得られる利益は保険戦略と密接につながっており、保険制度やその最新のトレンドを理解した上で企画立案する必要があります。後発医療機器開発においても、既存の保険の枠組みの中で何に該当するのか、あらかじめ理解しておく必要があります。また医療機関がどのように考えて医療機器を購入するのか、価格設定も重要です。
 本講では基本的な医療保険制度を説明するとともに、特に医療機器がどのように保険で償還されているか、医療機関に買っていただける価格設定をどのように決定するのか解説します。また医療機器開発の全体像を把握するとともに、臨床ニーズから上市までのプロセスの中で保険戦略の考え方について実例を用いてやさしく説明します。

【プログラム】

- はじめに
- 医療保険制度の基礎
 - 2-1 医療保険制度の概要
 - 2-2 医療保険の仕組み
 - 2-3 診療報酬について
 - 2-4 DPCについて
- 医療機器の価格設定
 - 3-1 医療機関から見た医療機器の価格
 - 3-2 同じ治療でも使用する医療機器によって病院コストが違う事例
 - 3-3 材料価格調査について
 - 3-4 医療機関に買っていただける価格設定の考え方
- 医療機器を保険適応にする基本的な方法
 - 4-1 保険適用希望区分
 - 4-2 保険適用希望書の提出が不要な医療機器
 - 4-3 複数の適用希望区分に該当する場合
 - 4-4 保険収載プロセスの概要
- 医療機器開発と保険戦略
 - 5-1 保険戦略の考え方
 - 5-2 医療機器のニーズ探索について
 - 5-3 医療機器の企画開発プロセスの概要
 - 5-4 新医療機器開発から保険収載までの事例
- 医療機器ビジネスの成功を祈って
 - 6-1 初めから価格を意識した開発
 - 6-2 自社の医療機器が審査支払機関で査定されたとき
 - 6-3 終わりに～医療機器ビジネスの成功を祈って

【質疑応答】

『機器価格戦略【WEB限定】』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

●Webセミナーの受講申込みについて●

必要事項をご明記の上、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、別途視聴用のURLをメールにお送りいたします。

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>