

R&D段階で事業価値評価、成否の分かれ目は何処？
課題解決案生々しい現場を出来る限り再現!!

1名分料金で
2人目無料

新モダリティ医薬事業価値最大化のための 薬価戦略・事業化戦略策定のポイント【LIVE・アーカイブ】

- ◆日時: 2024年06月11日(火) 13:00~16:30
- ◆会場: 自宅や職場など世界中どこでも受講可
- ◆受講料: 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名でお申し込みされた場合、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

Pharma Business Consultant, ペプチドリーム, HMT社外取締役、岐阜薬科大学客員教授 長江 敏男 氏

☆趣旨

演者はSONYを中心とする現役OB勉強会にメンバーとしてコロナ迄に30回以上参加したが、失敗を闇から闇に葬って、活かさないことが多いと指摘された。その後元役員から活字化されたが、同様なことは製薬業界においても多い。なぜ失敗が多く、十分活かされていないと言えるか？演者は製薬企業対製薬企業がWin-Winを目指しながら失敗した多くの事例で裁判所の開示命令によるエビデンスに基づき、機会損失による損害賠償請求の可否、同賠償額の算定と根拠など専門家意見調書を裁判所に提出しました。

インサイダー情報は開示出来ませんが、複数の事例にほぼ共通する失敗原因と教訓を中心に体系化して講演します。講演Q&Aの中では、ドギツイ生々しい経験をしたからこそ体系化して話せる内容、Q&Aに回答できる内容が多々あります。その前に私自身が外資系マーケティングの時、力量不足なくせに、小さな成功でいい気になって、巨額の損失を会社に与えて責められました。それでもチャンスを与えられ続けて、失敗を糧にチームとして大成功事例も多々あり、2024に至っています。Q&A展開次第では貴重な経験談も飛び出します。突っ込み質問を誘発しているようですみません。

☆プログラム

1. R&D段階で事業化戦略
2. 同価値定量評価GO/No-go提案者のよくあるクセ特徴？
3. R&D間のインタラクション、R&Dと事業化の間でインタラクション、よくある落とし穴？
4. 臨床開発シナリオと薬価戦略
5. 価値最大化の成否の分かれ目はどこか？
6. ライセンス導出/導入の主な成否要因は何か？
7. Win-Win実現を目指しながら逆に？
8. グローバル臨床開発戦略と薬価戦略の整合性 繋がり同開発前が勝負時、後では遅い？
9. 薬事承認申請戦略と希望薬価申請戦略の整合性 自他の経験、一部の業界通念は痛念に？
10. 希望薬価収載申請準備の基本方針 臨床開発プロトコルのデザイン段階から必要？
11. 上記が重要だと示唆する事例紹介 開示された中医協薬価収載資料を切り口とします
12. 臨床開発前のTPP 薬価戦略に基づき希望薬価の予測はほぼ可能 GO/No-goに反映
13. 多変数定量予測モデリング概略 Product-X投与患者数、薬価、R&Dコスト、営業利益
14. R&D事業化戦略インタラクションで見られる人間像キャラクター、無くて7クセ？？

本セミナーは「Zoom」を使ったWEB配信セミナーとなります。Zoomを使ったWEB配信セミナー受講の手順

- 1) Zoomを使用されたことがない方は、こちら (https://zoom.us/download#client_4meeting) からミーティング用Zoomクライアントをダウンロードしてください。ブラウザ版でも受講可能です。
 - 2) セミナー前日までに必ず動作確認をお願いします。はじめかたについてはこちら (<https://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>) をご覧ください。
 - 3) 開催日直前にWEBセミナーへの招待メールをお送りいたします。セミナー開始10分前までにメールに記載されている視聴用URLよりご参加ください。
- ・セミナー資料は開催前日までに送りいたします。無断転載、二次利用や講義の録音、録画などの行為を固く禁じます。

『薬価戦略』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>