

医療費圧縮に伴う薬剤費抑制政策と新薬の開発難の中でどうしたら勝ち残れるのか？

医薬品業界転換期を勝ち残るハイブリッド型経営戦略セミナー

医療現場のニーズを踏まえた新薬と配合剤・後発品の同時展開を解説、提言！

◆講師・講演順◆

済生会横浜市東部病院 薬剤部 マネージャー 赤瀬 朋秀 先生

ジェネリックの他、配合剤や適応拡大・剤形追加など多くの製薬企業が現在進めている対応について医療現場の視点で解説、提言いただく予定です。

慶應義塾大学大学院経営管理研究科（ビジネススクール） 教授 中村 洋 先生

薬価制度やジェネリック、医薬品の研究開発など多くの医薬品関連の研究に精力的に取り組んでおられます。医薬品業界を取り巻く環境変化を踏まえて求められるハイブリッド型の経営戦略についてお話いただきます。

株式会社アンテリオ 取締役 企画分析2部長 国際調査 堀 玲子 氏

医薬品マーケティング・調査の第一人者として著名です。生活習慣病のブロックバスターを中心とした特許切れが相次ぐ中で発売が増加している配合剤について現状や課題をお話いただきます。

◆開催日◆ 4月21日（木）11:00～16:00

◆会場◆ ホテルフロラシオン青山（東京：港区）

◆主催◆ セジテム・ストラテジックデータ株式会社 ユート・ブレイン事業部

◆セミナーのポイント◆

- ・製薬企業を取り巻く環境変化（新薬価制度、新薬の開発難など）
- ・製薬企業のハイブリッド型経営の必要性と課題
- ・相次ぐ大型品の特許切れとライフサイクルマネジメントの重要性
- ・日本市場における配合剤のマーケティング戦略
- ・欧米の配合剤市場
- ・医療現場から見た配合剤（なぜ浸透しないのか？）
- ・適応拡大と剤形変更について
- ・医療機関での後発品選定と切り替えの実際

◆開催趣旨◆

世界的に製薬企業のビジネスモデル見直しが進められています。ARBに代表されるブロックバスターを開発し、先進国を中心にMRのマンパワーをフル投入して売上最大化を図る経営スタイルは次第に過去のものになりつつあります。高齢化が進む先進国では医療財政が悪化し、生活習慣病関連新薬の承認が厳しくなり、替わってオンコロジーに代表されるアンメットメディカルニーズに焦点が当てられつつあります。

一方、中国やインドを含めた新興国の医薬品市場は高い伸び率を維持しています。今後も高成長を続けるためには新興国市場が重要ですが、新興国で主要なカテゴリーになっているのがジェネリックです。ジェネリックは新興国のみならず、先進国においても高い成長を続けています。このような中、メガファーマも含めて多くの企業がジェネリックのビジネスに活路を求めています。日本においても第一三共がインド最大手のランバクシーを買収し、国内ではジェネリック子会社の第一三共エスファを立ち上げました。また、中堅企業を中心にジェネリックビジネスへの進出が盛んになっており、既にジェネリックの売り上げが新薬の売上を上回る会社も出ています。新薬の開発・承認のバーが高くなった現在、経営資源が大手と比べて限られている中堅企業にとって新薬以外にジェネリックの事業を行うなどハイブリッド型の経営を行う必要性が高くなっているといえましょう。また、特許切れ増大の中で配合剤の発売が増加していますが、適応拡大や剤形変更も含めた医薬品ライフサイクルマネジメントの重要性も同様に高まっています。

上記のような状況を踏まえ、当セミナーでは製薬企業のハイブリッド型経営戦略について解説すると共にライフサイクルマネジメントの観点から配合剤を取り上げます。そして、クライアント（医療機関、患者）の立場からこれらの製薬企業の現在の試みについてお話いただく予定です。上記開催趣旨を踏まえ、ぜひ当セミナーにお申し込みいただきますようお願い申し上げます。

スケジュール・演題

- 11:00～12:15 第1講義 「医療現場から製薬企業の対応を考える」
済生会横浜市東部病院 薬剤部 マネージャー 赤瀬 朋秀 先生
- 12:15～13:00 昼食
- 13:00～14:30 第2講義 「転換期の医薬品企業に求められるハイブリッド型経営」
慶應義塾大学大学院経営管理研究科（ビジネススクール） 教授 中村 洋 先生
- 14:30～14:45 コーヒーブレイク
- 14:45～16:00 第3講義 「医薬品ライフサイクルマネジメントとしての配合剤の現状と課題」
株式会社アンテリオ 取締役 企画分析2部長 国際調査 堀 玲子 氏

※都合によりスケジュールが変更になる場合がございます。あらかじめご了承ください。

実施要綱

- 日時: 2011年4月21日（木）11:00～16:00
- 場所: ホテルフロラシオン青山 東京都港区南青山4-17-58 TEL 03-3403-1541(代表)
- 対象: 製薬企業・医薬品卸の営業幹部、経営企画、営業企画、マーケティング、プロダクトマネージャー、営業推進担当者、研修・人材開発、本社及び支店営業所のマネージャー他
- お申込期限: 2011年4月19日（火）午前中※定員になり次第締め切らせていただきますので、お早めにお申し込み下さい。
- お申込方法: 下記申込用紙に必要事項をご記入の上、FAXでお送りいただくかE-Mailにてお申し込み下さい。
尚、お電話でのお申し込みは受付できませんので、ご了承いただきますようお願い申し上げます。
※お申し込み受付後、①申込受付確認のFAXまたはメールをお送りいたします。
②受講票と会場案内図を郵送いたします。
尚、受講料につきましては、請求書をお送りいたしますので、指定の口座へ請求日翌月末までにお振り込みください。
振込手数料につきましてはお客様にてご負担をお願いいたします。当日受付での現金の取り扱いはありません。
- 受講料: 1名様 34,650円(資料代、昼食、飲物代、消費税含む)
※受講申込みを取り消される場合は4月19日午前中までに下記セミナー事務局までご連絡下さいますようお願いいたします。それ以降に取り消された場合は、キャンセル料1名様につき5,250円(消費税含む)を承ります。
尚、当日キャンセルの場合は受講料の返金は致しかねますのでご了承下さい。
お申し込みされたご本人が出席できない場合は、代理の方の出席も可能です。
- お申込・お問い合わせ: セミナー事務局〔担当/中村・宇澤〕
〒103-0023 東京都中央区日本橋本町3-1-11 繊維会館 TEL:03-3270-8741 FAX:03-3270-8700

- 講義の録音・録画、会場での携帯電話のご使用はご遠慮ください。
- ご質問・ご要望等ございましたら、お申込みの際にお書き添えください。
- セミナー開催日の前日までに受講票等がお手元に届かない場合は、上記セミナー事務局までご連絡ください。

「医薬品業界転換期を勝ち残るハイブリッド型経営戦略」セミナー申込書 2011年4月21日

貴社名		
ご住所	〒	
TEL:()	—	FAX:() —
参加される方のお名前	所属部署・お役職名	
		(E-mailアドレス: <input type="checkbox"/> 会社 <input type="checkbox"/> プライベート)
		(E-mailアドレス: <input type="checkbox"/> 会社 <input type="checkbox"/> プライベート)
		(E-mailアドレス: <input type="checkbox"/> 会社 <input type="checkbox"/> プライベート)
連絡担当者		(E-mailアドレス: <input type="checkbox"/> 会社 <input type="checkbox"/> プライベート)
通信欄(複数名でのお申込みの場合の請求先・送付先)		
お申し込みFAX番号→03-3270-8700 お申し込みEメールアドレス→seminar@utobrain.co.jp		

E-mailアドレスにつきましては、会社でご使用のものをお持ちでしたら、そちらをご記入いただきますようお願いいたします。
※申込書にご記入いただいた内容を元にセミナーや書籍等のご案内を弊社より送付させていただきます。【1103 HP】