

オンデマンドセミナー 期間限定販売（視聴期間2022年8月8日～2022年9月9日）

医薬品卸の既存ビジネスモデルの行方と 新規事業の可能性

毎年改定や共同購入の増加、市場の構造変化への卸・製薬企業の対応を解説・提言！

ユート・ブレンセミナーの内容をそのままに、デジタル・オンデマンドで配信いたします

講師と演題（各講義約60分）

*講演内容は2022年7月28日時点の情報に基づいております。

セミナーのポイント

第1講義

「医薬品流通の今後とメーカー・卸の対応」

日本医薬品流通ビジネスサイバー研究会 代表／国際商業出版株式会社「国際医薬品情報」編集委員

川口 秀祐 氏

長年にわたって医薬品流通の実務を担当され、現在は講演や情報誌への執筆などでご活躍されています。医薬品市場の構造変化と卸・製薬企業の対応について解説いただきます。

第2講義

「調剤で起きている変化とドラッグストアの未来、薬剤師の新たな役割」

株式会社サンキュードラッグ 代表取締役社長CEO / オールジャパンドラッグ株式会社 代表取締役社長 /

九州大学 客員教授

平野 健二 氏

北九州・下関エリアで面展開とIT化を早くから進め、地域で圧倒的な強さを持つドラッグストアを経営され、米国のドラッグストア事情にも精通されている平野様から、リフィル処方箋や電子処方箋とかかりつけ薬局やドラッグストアの今後の展開についてお話しいただきます。あわせて、製薬企業や医薬品卸に対するメッセージもいただきます。

第3講義

「市場の変化とヘルスケア流通」

株式会社アステム 代表取締役社長

吉村 次生 氏

得意先への情報提供や支援活動、製薬企業の販促支援で定評がある九州の医薬品卸のトップのお立場から、同社が進める地域包括ケアとDXへの取り組みを中心にお話しいただきます。

- ・ 毎年薬価改定の医薬品卸経営への影響
- ・ 調剤薬局を中心とした共同購入の増加と影響
- ・ 薬価差の圧縮は困難か
- ・ MSの削減と卸の販促能力
- ・ 取引先卸の絞り込みの増加と1社物流
- ・ 卸は得意先から利益を得るのか、製薬企業から利益を得るのか
- ・ 卸の新規事業の取り組み
- ・ 卸の地域包括ケア、DXの取り組み
- ・ リフィル処方箋と調剤の外部委託
- ・ 電子処方箋とかかりつけ薬局
- ・ 薬局から製薬企業・医薬品卸への要望・提案



※実際の講演タイトルは一部変更になる場合があります。講演内容に変更はありません。

■企画制作 IQVIAソリューションズ ジャパン株式会社

■ご提供内容 資料スライドおよび講師の講演動画配信 資料ダウンロードあり（ダウンロード資料は、講演資料より一部削除している場合がございます）
Mogic社の動画配信サービスを利用しております

■推奨環境 (PC) Firefox・Chrome・Safari最新版、Internet Explorer11、Edge最新版（スマートフォン/タブレット）Android 8以上、Chrome、iOS 12以上、Safari

■受講料 1名様 38,000円（消費税別）

割引サービス 10%Off 【複数申込割引】3名様以上のお申込み 【リピーター割引】過去6か月に配信を開始したセミナーを受講した方

*詳細は申込要綱をご一読ください。

企画趣旨

長期収載品の大幅な縮小と新薬創出等加算品やジェネリックの増加、薬価の毎年改定など、医薬品市場の構造変化が進んでいます。医薬品卸は、製薬企業の仕切り価格が上昇する中で、得意先との薬価差圧縮を求められていますが、調剤薬局を中心とした共同購入が拡大し、価格交渉は難航しています。従来型の医薬品流通のビジネスモデルでは、医薬品卸の利益確保が困難となっており、医薬品の営業・マーケティング関連にとどまらないヘルスケア関連のベンチャー企業への出資など、多様な新規事業へ参入する企業が増えていきます。

そこで弊社では、制度や得意先の変化も踏まえ、医薬品卸が置かれている環境や市場構造の変化を解説し、これからの医薬品卸の対応と新規事業の可能性、製薬企業の流通部門の対応を解説するセミナーをデジタル・オンデマンドで配信いたします。

講師として、九州の医薬品卸大手アステムの吉村社長から、「市場変化と新規事業への取り組み」について、市場拡大を続けているドラッグストアの経営者であるサンキョードラッグの平野社長から、「調剤を中心に現在起きている変化とこれからの展開、製薬企業や卸への要望・提案」についてご講演いただきます。また、長く医薬品流通の実務を担当されてきた医薬品流通ビジネスサイバー研究会の川口様から、「今後の医薬品卸の対応と新規事業、製薬企業の対応」について解説いただきます。上記企画趣旨を踏まえ、ぜひ当オンデマンドセミナーにお申し込みいただけますようお願い申し上げます。

ユート・ブレーン オンデマンドセミナー 期間限定販売（視聴期間2022年8月8日～2022年9月9日）

「医薬品卸の既存ビジネスモデルの行方と新規事業の可能性」

貴社名

ご住所 〒

TEL / FAX TEL FAX

受講者 お名前 部署/役職

メールアドレス

お名前 部署/役職

メールアドレス

お名前 部署/役職

メールアドレス

連絡担当者 お名前 部署/役職

メールアドレス

取引条項をご一読いただきチェックボックスに✓をご記入ください。

以下のwebサイト上に掲載された取引条項に同意しました。
<https://www.utobrain.co.jp/tandcs-j.shtml>

通信欄

お申込メールアドレス: jpubseminar@iqvia.com

お申込URL: <http://www.utobrain.co.jp/seminar/on-demand202208-1/>

※メールアドレスにつきましては、会社でご利用のものをお持ちでしたら、そちらをご記入いただけますようお願いいたします。

※ご提供いただいた情報は、弊社及びグループ会社の新製品/サービス/キャンペーン/イベントの企画・ご案内に利用させて頂く場合がございます。ご協力くださいますようお願い申し上げます。

申込要綱

■対象：ヘルスケア・製薬関連企業の経営幹部、経営企画、営業企画、地域連携、マーケティング、営業推進、流通、学術情報、教育・人材開発、本社及び支店営業スタッフ

■お申込期限：2022年9月6日（火）午前中

※お早めにお申し込み下さい。

■視聴期間：2022年8月8日（月）～2022年9月9日（金）

■お申込方法：お申込みには、取引条項への同意が必要となります。

[1] 弊社Webサイトの場合：

お申し込みフォームに必要な事項をご入力の上、お申し込みください。

[2] E-Mailの場合：

セミナー名、貴社名、ご住所、電話番号、FAX番号、受講される方のお名前、所属部署、お役職、ご連絡担当者名などをお書き添えの上、下記アドレスまでメールをお送りください。

E-Mail: jpubseminar@iqvia.com

下記取引条項をご一読頂き、お申込みをいただきますようお願い申し上げます。お申込みをいただきました場合、本取引条項に同意いただいたものとみなします。

取引条項Webサイト：

<https://www.utobrain.co.jp/tandcs-j.shtml>

*受講料につきましては、請求書をお送りいたしますので、指定の口座へ請求書日付から30日以内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。

■受講料：1名様 38,000円（消費税別）

割引サービス 10%Offとさせていただきます

【複数申込割引】

1申込み3名様以上でお申し込みいただいた場合

【リピーター割引】

過去6か月に配信を開始したセミナーを受講した方

*2022年8月配信開始の本セミナーの場合、2022年2月以降に配信開始したセミナー（「2022年医療・製薬企業・病院経営の動向とポストコロナの展望」2/2～3/7配信）以降をご受講いただいた方が対象となります。

*複数申込とリピーター割引の併用はできません

*お支払い状況などにより割引が適用できない場合がございます

*詳細はお問い合わせください

*視聴期間途中の解約は承っておりません。

■ご利用案内・条件：

・お申し込み後、動画配信サイトのURLとID、パスワードをE-mailにてご案内いたします。

・1名様のお申し込みに対して1アカウントを付与させていただきます。複数名でご利用の場合は、人数分のお申し込みをお願いいたします。

・ダウンロード資料ファイルのコピーや印刷、転載、動画画面の撮影、録音および録画はお断りします。

・ご所属先企業のセキュリティ環境によってご視聴いただけない場合がございます。予めご了承ください。動画サイトへアクセスできない場合は、ご所属先のITご担当窓口にお問い合わせいただくか、セミナー事務局までご連絡をお願いいたします。

■お問い合わせ：

セミナー事務局：

〒108-0074 東京都港区高輪4-10-18 京急第1ビル

E-Mail: jpubseminar@iqvia.com

※セミナー事務局への問い合わせは、おそれいりますがメールにてお願いいたします。

*弊社からのサービスのご提供は、ご請求先が法人のお客様のみとさせていただきます。個人のお客様からのお申し込みは承っておりません。