

オンデマンドセミナー 期間限定販売 (視聴期間 2023年6月8日～2023年7月10日)

# 薬価差とは何か？現状と展望、 製薬企業・卸に求められる対応

薬価差の偏在是正は可能なのか？公定レートの可能性も含め実務を熟知した講師が解説

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)

### 第1講義

#### 「サプライチェーンから見た薬価差の現状と展望」

東邦ホールディングス株式会社 顧問/元 第一三共株式会社 取締役専務執行役員

高田 龍三 氏

長年製薬企業の営業活動に携わり、医薬品流通の実務に精通されているお立場から、製薬企業・医薬品卸、医療機関・薬局、医薬品のサプライチェーンから見た薬価差について解説いただきます。

### 第2講義

#### 「薬局から見た薬価差、現状と今後の展開」

株式会社Kaeマネジメント 代表取締役 2025年戦略推進本部長

駒形 公大 氏

薬局経営の現場を知り尽くした調剤薬局専門コンサルタントとしてご活躍されています。薬局側から見た薬価差の意味、薬価差に乖離が発生する要因などを実務者の観点で解説いただきます。

### 第3講義

#### 「薬価差とは何か～医薬品流通当事者と薬価差のあり方～」

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

医薬品流通の実務を長年担当され、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。薬価差の本質と製薬企業・医薬品卸に求められる対応について解説いただきます。

※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。

※講演内容は2023年5月29日時点の情報に基づいております。

## セミナーのポイント

- ・ 社会保障制度と医薬品流通市場
- ・ なぜ処方元ではない調剤薬局やドラッグストアで薬価差が拡大するのか
- ・ 共同購入拡大の問題点
- ・ 有識者会議の論点と医薬品流通の現実
- ・ 交渉による薬価差圧縮の可能性
- ・ 調剤報酬や薬価制度などで薬価差圧縮は可能なのか
- ・ 公定マージンの可能性とリスク
- ・ 医薬品流通のビジネスモデル
- ・ 製薬企業と医薬品卸に求められる新しい視点と行動
- ・ 2024年度薬価改定への対応
- ・ 薬価差と薬価差益の根本問題と対応



■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、Edge最新版 (スマートフォン/タブレット) Android 8以上、Chrome、iOS 13.0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

厚生労働省の「医薬品の迅速・安定供給実現に向けた総合対策に関する有識者検討会」の議論に業界の関心が集まっており、その中でも特に、価格交渉における薬価差が注目されています。これまで薬局や病院など取引先カテゴリごとの薬価差が明らかになることはなく、医薬品流通の実務を担当する限られた関係者しか実態を把握していませんでした。特に、大手チェーン調剤薬局や共同購入で大きな薬価差が発生していることが明らかになり、公定マージンやクローバック方式などの具体的な是正策についても検討会のメンバーから提案されています。

薬価差の問題は当事者によってその見方が変わってくる一面もあります。製薬企業関係者は、処方権のない調剤薬局で大きな薬価差が発生していることに以前から否定的でしたが、医薬品卸にとっては、調剤薬局は直接売上に繋がる得意先であり、大手チェーンは営業的に見ると非常に大きな存在です。また、調剤薬局は営利企業であることから、交渉によって少しでも安く購入しようとすることは現在の制度の中ではやむを得ないという見方もあります。一方、調整幅も含め薬価差に何らかの影響を与える制度変更が実際に行われれば、流通当事者への影響は少なくありません。

そこで弊社では、製薬企業の営業・医薬品流通部門の責任者をご経験された東邦ホールディングス顧問の高田様、日本医薬品流通ビジネスサイバー研修会代表の川口様、そして調剤薬局コンサルタントの駒形様を講師としてお招きし、薬価差の現状と課題、薬価差圧縮や公定レートの可能性など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。薬価差の今後や制度改革の可能性などについて関心がある皆様のご受講をお待ちしております。

ユート・ブレイン オンデマンドセミナー 期間限定販売（視聴期間2023年6月8日～2023年7月10日）

### 「薬価差とは何か？現状と展望、製薬企業・卸に求められる対応」

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](mailto:jpubseminar@iqvia.com)

お申込URL: <http://www.utobrain.co.jp/seminar/on-demand202306-1/>

※メール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、よろしくお願い申し上げます。

## 申込要綱

■対象：製薬・医薬品卸・ヘルスケア関連企業の営業企画、経営企画、営業推進のマネージャーおよびスタッフ

■お申込期限：2023年7月5日（水）午前中

\*お早めにお申し込み下さい。

■視聴期間：2023年6月8日（木）～2023年7月10日（月）

■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](mailto: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

\*2023年6月配信開始の本セミナーの場合、2022年12月以降に配信開始したセミナー（「電子処方箋と薬局のICT化、アマゾン薬局の行方2022/12/9～1/19配信」）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](mailto:jpubseminar@iqvia.com)

\*セミナー事務局へのお問い合わせは、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。

