

各法規制、医療ニーズの把握、使用目的・臨床的価値の設定、事業性の評価、ビジネスモデルの構築…
事業化において重要なポイントを講師の新規事業開発・事業化支援経験を踏まえて解説いたします！

1名分料金で
2人目無料

営業を起点に考える医療機器の事業化 および事業性評価のポイント【LIVE配信】

- ◆日時：2024年07月26日（金）13:00～16:00
- ◆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

サナメディ(株) 事業開発部 シニアマネージャー 所 哲哉 氏

《講師略歴》

2010年 京都大学大学院 工学研究科修了
2010-2020年 ジョンソン・エンド・ジョンソン株式会社（営業・マーケティング・品質保証・安全管理・製品企画）
2020-現在 サナメディ株式会社（事業開発）

☆習得できる知識・趣旨

【習得できる知識】

- ・医療機器の事業化を成功させるための事業面のポイントが分かる
- ・医療機器の事業化プロセス全体を俯瞰できる
- ・新しい医療機器の事業アイデアの事業性評価のポイントや評価方法が分かる

【趣旨】

本講座は、医療機器関連企業、またはこれから医療機器に本格的に参入されたい企業の事業開発・企画・研究開発部門等の方を対象とし、医療機器の事業化における事業面のポイントを解説する。

医療機器の開発では、薬事規制や保険制度などの法規制への対応に加え、医療ニーズの把握、使用目的・臨床的価値の設定、事業性の評価、ビジネスモデルの構築など、事業面で非常に重要となるポイントがある。本講座では、講師の医療機器営業経験を軸とし、新規事業開発・事業化支援の経験を交えてこれらのポイントが重要である理由や、それらを乗り越える方法を、実例を踏まえて分かり易く解説する。

【講演テーマ】

医療機器の新規事業開発、事業化プロセス、事業性の評価

☆プログラム

- 1.医療機器の営業担当者はどのように製品を売るか
 - 1-1 営業担当者の役割
 - 1-2 営業活動に影響する医療機器の特性
- 2.なぜ医療機器の開発は医療ニーズからと言われるか
 - 2-1 医療機器ビジネスの特性
 - 2-2 医療機器の価値とは
- 3.医療機器の事業化プロセス
 - 3-1 プロセス概観
 - 3-2 事業化において気を付けるポイント
- 4.医療機器開発に必要な観点と、新規事業アイデアの事業性評価のポイント
 - 4-1 法規制対応
 - 4-2 事業性評価における7つのポイント
 - 4-3 ケーススタディ
- 5.まとめ

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にお送りいたします。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。

『医療機器事業化』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いませんので、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>