

【薬価戦略・交渉】セミナー

1日で学べる

～ 2016年のHTAの導入に備える～

日時 平成27年8月26日(水) 12:00～17:00

会場 [東京・五反田]技術情報協会 セミナールーム

聴講料 1名につき47,500円(消費税抜き・資料付き)

[1社2名以上同時申込の場合1名につき42,500円(税抜)]

[大学、公的機関、医療機関の方には割引制度(アカデミック価格)があります。詳しくはお問い合わせください]

第1部 事業価値を上げる薬価戦略、希望薬価試算アプローチおよびケーススタディ

[12:00～14:45]

Pharma Business Consultant、岐阜薬科大学客員教授
長江 敏男 氏

*講師活動紹介:セカンドオピニオンとして製薬企業のライセンス・開発品目プロジェクトチームメンバーとなり事業価値評価GO/No-go 提案、ノウハウ共有移転等、製薬企業が製薬企業の機会損失損害賠償を求めた海外の裁判で同賠償の妥当性根拠、同損失額算定など専門家意見調査を提出、日欧共同研究交流推進。岐阜薬科大学客員教授、元アベンティス執行役員メディカル・マーケティング部長、コンサルタント会社、外資系企業役員等を歴任。医療経済評価学会シンポジウムで日本代表講演者、日米パネルディスカッション日本側討論者、DIA (Washington DC)で「事業価値最適化に好ましい医薬開発・マーケティング戦略」チェアパーソン。国内外学会シンポジウムのスピーカーや関連論文多数。

[講座主旨] 中医協資料に基づき、最近迄に薬価収載された事例を体系的にクラス分けした上で、事例ごとに成功要素をコメント解説する。薬価戦略はR&Dライセンス候補段階から承認前後を含む。

ケーススタディは各事例の算定方式、特徴特異性から次のように分類する

- (A) 原価方式、1st in Class, Unmet Medical Needs, 難病、その他、R&Dリスク高い
- (B) 原価方式、新投与経路、原薬同じでもDDS新剤型で価値創出、R&Dリスク相対的に低い
- (C) 類似薬効方式、Best in Class, 有用性加算、市場加算など、R&Dリスクは(A)より低い
- (D) 類似薬効、規格間調整、配合剤特例、その他

・薬価戦略はどの段階から検討準備するのが好ましいか
- - R&D段階から薬価申請準備まで

・患者の流れを含め治療にどう貢献するかは
個別新医薬品ごとに大きくまたは微妙に異なる

・Target Product Profile (TPP) - POCとR&Dリスクテイクと事業化・薬価戦略

・原価方式の研究開発、製造、その他許容されるコスト、投与患者数などと薬価の相関関係

・希望薬価予測Assumptions変数の透明化、モデリング、予測の精度向上で間違い回避

・重要性を増す医療経済評価アウトカムリサーチおよび近未来の活用

・お値ごろ感って言われるが、実態は何だろうか
- - 予測算定の畏にはまらないように

第2部 薬価交渉における医療経済評価の利用方法

[15:00～17:00]

クレコンメディカルアセスメント(株) 取締役最高業務責任者
小林 慎 氏

[講座主旨]

医療経済評価(薬剤経済学)の基本的な用語や考え方を平易に解説し、「価値に見合った価格」を主張するための医療経済評価の利用方法や、データ準備の方法、実際に分析を行う際の実務的な問題点など幅広く解説します。

・医療経済評価の基本的な用語と考え方

1. QALY
2. モデル
3. 増分費用対効果比(ICER)
4. 感度分析

・薬価交渉における医療経済評価の利用可能性

- (1) 価値に見合った価格とは
- (2) 新薬の場合
- (3) 既収載品の場合

・実務上の問題点

- (1) 開発プロセスとデータ収集
- (2) レセプトデータベース/カルテレビュー
- (3) ネットワークメタアナリシス
- (4) 感度分析結果の解釈方法

・Q&A

「薬価戦略」セミナー申込書

No.508102 8 / 26

[講師紹介割引 30,000円(税抜)]

会社名	〒	事業所 事業部
住所	TEL	FAX
所属部課 役職名	氏名 (フリガナ)	e-mail
受講者1		
受講者2		

講師からの紹介として、1名につき30,000円(税抜)でご受講できます。2名同時申し込み割引との併用はできませんのでご了承ください。申込書に必要事項をご記入の上FAXにてお申込みください。お申し込み後はキャンセルできませんのでご注意ください。申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りいたします。

ご記入いただいた個人情報は、セミナーの受付・運営や、今後のご案内のために利用いたします(セミナー講師の方へもお知らせいたします)。個人情報の詳しい取り扱いにつきましては、宛名の用紙、又は下記URLをご参照ください。
<http://www.gijutu.co.jp/doc/privacy.htm>

今後ご希望しない案内方法に×印をしてください (現在案内が届いている方も再度ご指示ください) [郵送(宅配便)・FAX・e-mail]