

受講者の声

● 今回の受講生からご感想をお寄せいただきました。

MTヘルスクエアデザイン研究所代表取締役所長

阿久津 靖子様

普段、現場のニーズの発掘から販売戦略まで医療介護機器デザインコンサルとして業務を行っております。特に、新規事業参入のクライアントが多いのですが、体系づけられたコンサルティングプロセスを説明することが難しく、そこを改めて体系づけたいと参加した次第です。新規参入企業にとって、どのマーケットを目指して行くのかをはっきりさせ、マーケット開拓に必要な情報を的確につかむことが重要となって参ります。今回のグローバル医薬品・医療機器開発講座はまさにそのあたりを体系的に体験出来る講座でした。特に、今後は日本だけのマーケットでは小さく、グローバル展開がもたらされており、グローバルに医療開発を考える上でも有益な講座であったと思います。座学は素晴らしい講師陣で、グローバル医薬品・医療機器開発の為に必要な事項の全体像がわかり、製品デザイン開発コンサルのためにクライアントに開発前提としてどのようなことをお伝えするべきかを系統立てることの指針になりました。座学以上に、素晴らしいのはグループワークです。様々な分野からとてもレベルの高い受講生が集まっていたこともあり、彼らの細かな審査報告書の読み方など医療機器を中心に開発伴走コンサルを行っている私にとっては参考になるばかりでした。とても質の高い本プログラムは継続的に行っていただければ、是非、今後も参加したいと思います。

コニカミノルタ株式会社 ヘルスケア事業本部

福井 努様

私はこれまで、メーカーにて医療機器を担当してきましたが、今回、課題として取り上げられた製品は、実務ではなかなか経験が出来ない非常に特徴的な（話題の）医療機器や医薬品でした。それらの審査報告書を読み解き、当時の経営判断、申請戦略等について、異業種である医薬品業界の方々との意見交換ができたことは、非常に貴重な経験となりました。今回は、参加者にベンチャーの方が少なかったため、大企業視点の議論が中心になったのではと思いましたが、「こんなアイデアや技術を持っているが、どうしたら事業化がうまくできるか？」という課題解決型のディスカッションも面白いのではと思います。本講座の今後の発展を期待しています。

受講生の間で講座のalumniが創設されるなど、これからのネットワーキングの発展も期待できるところです。参加して下さった受講生の皆様、講座を支えて下さったみなさまありがとうございました。

グラクソ・スミスクライン株式会社 経営戦略・マルチチャネル

御園 麻耶様

私は日本上市に関わる新薬の評価を行っており、より効率的な開発プラン・国際展開を見据えたビジネスプランについて学ぶためこのプログラムに参加しました。

本プログラムは下記3つの点で非常に勉強になりました。

- ① グループワークショップによる戦略策定
- ② 製薬会社経営者による特別基調講演
- ③ 医薬品・医療機器に関わる人々との人脈構築

まず①では、実際の審査報告書等を用いて当時の経営陣の立場に立ちビジネスプランを策定します。競合品との差別性、患者数、価格など吟味し、知識と経験が豊富な先生方サポートを頂きながら、チームメンバーと知恵を出し合い製品価値を最大化するプランを練りました。また②では製薬会社の経営者からの講義と質疑応答により当時の経営課題をどう解決していったのか等学ぶことができました。最後に③ですが、さまざまな職種・領域・経験・年齢の方々とも知り合うことができました。

明日からの実務に役立つ非常に実践的で満足度の高いプログラムでした。

NEC 事業イノベーション戦略本部

北村 哲様

本講座では医療機器・医薬品開発に必要な戦略論を学ぶことができ、かつ現役の企業トップのお話を間近で聞くこともできてとても実務的な内容だったと大変満足しています。期待以上でした。グループワークは、ケースが新しく臨場感がありまして、事前課題の設定も良く、様々なバックグラウンドのメンバーからの意見が活発に出て非常に充実した内容となりました。各チームの発表で別の視点に気づく事もできました。チューターの先生方のガイダンスも良かったです。