

講座紹介



医療機器市場を知る・顧客を知る・現場を知る

本テーマでは、最新の医療機器市場の動向などに加え、製品使用者である医療従事者の業務の流れなどを紹介します。市場（顧客）を知ることで、医療従事者等とのスムーズなコミュニケーションにも繋がっていきます。

NPO法人医工連携推進機構 客員研究員 松下 勇

医療機器の流通を学ぶ：医療機器販売業の機能・販売形態等について

医療機器を流通させるには、販売の流れを知っておく必要があります。医療機関における購買の流れはどのようになっているのか。販売窓口となる医療機器ディーラーは一体どのような機能や役割を持っているのか。医療機器の流通に関わる仕組みや実態をお話します。

医療機器コンサルタント 橋本 永興



参入形態別の開発・事業化における課題と克服ポイント

医療機器分野への参入形態は一律ではありません。実際に、部品供給、受託製造、自社ブランドでの製造・販売など、それぞれの参入形態で開発・事業化した経験を基に、各参入形態での課題やそれを克服していくためのポイントをお話します。

株式会社スズキプレシオン 取締役会長 鈴木 庸介

医療機器開発のプロセスと企業が実施すべきこと

医療機器の製品化・事業化までには、ニーズの精査に始まり、ビジネスモデルを踏まえたコンセプト設計、法規制や品質マネジメントシステムに沿った開発手法など多くの段階を辿ります。医療機器開発のプロセスに沿って、企業が実施すべき項目についてお話します。

株式会社メディカルラパートナーズ コンサルタント 安田 研一



医療現場の見方と医療機器の製品コンセプト構築のための演習

1日目は、医療機関の見学を行う際の現場観察のポイント、医療従事者とのコミュニケーション方法をお伝えします。2日目は、医療機関の見学を行った後、医療機関が抱える課題を題材に、課題を解決する製品コンセプトを構築する演習を行います。

株式会社メディカルラパートナーズ 代表取締役 清水 美雪

医療機器等開発人材育成講座 受講申込書(2/27まで)

※下記申込書に必要事項をご記入の上、FAXまたはメールにてご送付ください。

企業名	(フリガナ)		業種	
所在地	〒			
TEL			FAX	
E-mail			申込担当者	
受講者	所属	役職	氏名	経験年数※1
	所属	役職	氏名	経験年数※1
御社の医療分野のご経験	<input type="checkbox"/> なし <input type="checkbox"/> 部品提供 <input type="checkbox"/> 医療機器製造業取得 <input type="checkbox"/> 医療機器製造製販業取得 ⇒経験のある医療機器等の分野を記載ください：			
関心のある製品や診療領域				
講座で聞きたい課題・質問※2				

※1:医療機器関連業務の経験年数 ※2:ご要望等を可能な範囲で講演内容に反映させていただきます

申込先

株式会社ドリサーチ研究所 TEL 03-5570-0841 FAX 03-5570-0845 E-mail : iryokiki@dori.co.jp

※「申込書」は山形県のホームページからもダウンロードできます：

<https://www.pref.yamagata.jp/ou/shokokanko/110002/iryokikijinzaikusei.html>