

荒野の先に見える光明

～バイオ・ヘルスケアビジネス事業化の基本とリアル～

ITとの融合により、これまでに考えられなかった製品やサービスが登場しつつあるバイオ・ヘルスケアビジネス。

当セミナーは、バイオ・ヘルスケア分野におけるオープンイノベーションのための話題提供とナレッジのシェアリングを目的として、生活ニーズの発想からのヘルスケアビジネスのマーケティング戦略立案を得意とするヘルスケア・ビジネスナレッジの西根英一氏と、バイオスタートアップの当事者でかつインキュベーションビジネスを生業としているB-Bridgeの榎本博之氏のお二人をお招きし、バイオ・ヘルスケア分野のビジネスエコシステムを考える場として企画いたしました。ゲイリー・P・ピサノの”Science Business, The promise, the reality, and the future of biotech” (邦題『サイエンス・ビジネスの挑戦 バイオ産業の失敗の本質を検証する』) 出版から早12年、不確実性と知識の複雑性・学際性が高く、領域の垣根を超えたすり合わせと学習の積み重ねが欠かせないバイオ・ヘルスケアビジネスを成功に結びつけていくための学びにしたいだけだと思います。

開催日時	2019年1月18日(金) 13:30~16:30	【会場】 ちよだプラットフォームスクウェア B1F ミーティングルーム 001 〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-21
受講料	48,000円(税込) ※資料代含 *メルマガ登録者は43,000円(税込) *アカデミック価格は15,000円(税込)	

*アカデミック価格:学校教育法にて規定された国、地方公共団体、および学校法人格を有する大学、大学院の教員、学生に限ります。

★2名同時申込で両名とも会員登録をしていただいた場合2人目以降はメルマガ価格の半額です。

★【セミナー対象者】 バイオ・ヘルスケアに関連するスタートアップビジネスのリアルな実践事例に関心のある方全般(バイオ・ヘルスケア領域に特化したマーケティング戦略とコミュニケーション設計・KGI(Key Goal Indicator)に到達するためのKPI・価値を伝える+価値が伝わるために必要なマーケティングアプローチ・バイオスタートアップ成功のポイントと考えておくべきこと 等

講演1. バイオ・ヘルスケアビジネスの基本：事業化支援の立場から

13:30~14:55 (質疑応答含)

講師：西根 英一氏 (株式会社ヘルスケア・ビジネスナレッジ、代表取締役)

【講演プログラム】

- | | |
|--|--------------------------|
| 1. バイオ・ヘルスケアビジネスの手順
～事業戦略のためのマーケティングとは～ | 4. バイオ・ヘルスケアビジネスのイシューイング |
| 2. マーケティングアプローチの2分類4項目 | 5. バイオ・ヘルスケアビジネスのマーケティング |
| 3. バイオ・ヘルスケアビジネスのブランディング | 6. バイオ・ヘルスケアビジネスのターゲティング |

講演2. バイオスタートアップにおける実践事例：B-Bridge を例に

15:05~16:30 (質疑応答含)

講師：榎本 博之氏 (B-Bridge International, Inc., President/CEO)

【講演プログラム】

- | | |
|---|----------------------------------|
| 1. ケーススタディー (東洋紡生化学事業部) | 4. バイオスタートアップのリアル |
| 2. ケーススタディー (Clontech Laboratories, Inc.) | 5. バイオスタートアップ/新事業開発において必要なこととは何か |
| 3. ケーススタディー (B-Bridge International Inc.) | |

弊社記入欄		セミナー申込書			
セミナー名		荒野の先に見える光明 ~バイオ・ヘルスケアビジネス事業化の基本とリアル~			
所定の事項にご記入下さい メルマガ会員、登録希望の場合は○↓		会社名(団体名)	TEL :		
		住所 〒	FAX :		
			E-mail :		
会員登録済み	新規登録希望	部署	役職	氏名	
お支払方法		銀行振込・その他		お支払予定	20 年 月 日頃

■申込方法：セミナー申込書にご記入の上FAX、E-mail(re@cmcre.com)でお申し込みください。

■申込先：(株)シーエムシー・リサーチ 東京都千代田区神田錦町2-7 TEL03-3293-7053

■本セミナーの関連情報は、弊社HPでもご覧になれます。⇒ <http://www.cmcre.com>

※セミナーの詳細は裏面をご覧ください。

参加申込 FAX 番号
03-3291-5789

※表面より続く。お申し込みは表面をご覧ください。

2019年1月18日（金）開催

荒野の先に見える光明

～バイオ・ヘルスケアビジネス事業化の基本とリアル～

講演 1. バイオ・ヘルスケアビジネスの基本：事業化支援の立場から
13:30～14:55（質疑応答含）

講師：西根 英一氏（株式会社ヘルスケア・ビジネスナレッジ、代表取締役）

【講師略歴】

株式会社ヘルスケア・ビジネスナレッジ代表取締役。

専門はヘルスケア領域のマーケティング戦略とコミュニケーション設計。大塚グループ、電通グループ、マッキンゼー・ワールドグループ（CKO 最高知識責任者の後、グループ顧問）を経て、現在に至る。

株式会社デザインサプリ 代表取締役会長、事業構想大学院大学客員教授、千葉商科大学サービス創造学部特命教授、琉球大学大学院非常勤講師、宣伝会議コピーライター養成講座講師、産総研「ヘルスケア・サービス効果計測コンソーシアム」役員等。

著書に『生活者ニーズから発想する 健康・美容ビジネス「マーケティングの基本」』がある他、公的・社会的活動、講演多数。

【講演プログラム】

1. バイオ・ヘルスケアビジネスの手順
～事業戦略のためのマーケティングとは～

2. マーケティングアプローチの2分類4項目

3. バイオ・ヘルスケアビジネスのブランディング

4. バイオ・ヘルスケアビジネスの 이슈ーイング

5. バイオ・ヘルスケアビジネスのマーケティング

6. バイオ・ヘルスケアビジネスのターゲティング

講演 2. バイオスタートアップにおける実践事例：B-Bridge を例に
15:00～16:25（質疑応答含）

講師：梶本 博之氏（B-Bridge International, Inc., President/CEO）

【講師略歴】

B-Bridge International Inc. CEO & President

1985年に東洋紡に入社。生化学事業部に配属され、診断薬、診断薬用原料酵素、分子生物学研究用試薬の生産企画、販売管理、営業等を経験した後海外への販売、海外からの商品導入、内外の企業とのコラボレーションを進める。

1996年に Clontech Laboratories, Inc. の International Sales Director として渡米転職。45か国の地域販売代理店の整備や、ドイツ、イギリス、日本の現地法人設立を実施、当時の日本法人であるクロンテックの代表取締役も兼務した。一方で、オーナーの突然の方針変更により大企業への M&A を経験。

2000年に独立し、バイオ試薬流通を変革すべく B-Bridge International Inc. を米シリコンバレーに設立。

2003年以降は、自社ブランド RNAi 商品ラインである siSolutions を発売開始。

さらに、2006年には JETRO と共同でバイオのインキュベーションセンターの運営を始め、現在に至る。

Silicon Valley Japan University 発起人。

【講演プログラム】

1. ケーススタディー
(東洋紡生化学事業部)

2. ケーススタディー
(Clontech Laboratories, Inc.)

3. ケーススタディー
(B-Bridge International Inc.)

4. バイオスタートアップのリアル

5. バイオスタートアップ／新事業開発において必要なこととは何か

※お申し込みは表面をご覧ください。