



Market Accessとは？

～アメリカで医薬品を上市するために必要な知識と準備～

アメリカのヘルスケアシステムと保険償還は、日本の仕組みとは大きく異なります。せっかくFDAの承認という大きな壁を乗り越えても、Market Accessの準備が不足していると、多くの時間のロス、良い製品なのに売れない事態となる等、収益の損失につながります。アメリカのステークホルダーの理解と、いつ何を準備するべきかについて、過去の事例を交えながら、お話しします。

登壇者：加藤 愛子

RykoTECH CEO



略歴：

ボストンを拠点に9年以上、バイオ・ディープテック領域のスタートアップエコシステムに根を張る、日米クロスボーダーBD & 投資戦略スペシャリスト。分子生物学の科学的知見を基盤に、Scientist、Investor、Startup、Entrepreneurの視座を持った、ストラテジスト。日系大手CVCの立ち上げやポートフォリオ戦略の策定、技術スカウティングからスタートアップソーシングまで、日系企業が米国でどう戦うべきかというインフラをゼロから設計。AMED、MEDISO、JETRO等の政府機関と連携し、スタートアップの海外進出をハンズオンで支援。PBSSをはじめ、CVCやバイオテックのコミュニティ運営を通じ、内側からエコシステムを動かす、ボストン現地ネットワークのハブとなっている。

<詳細・お申込み・Full Bioはこちら>

<https://www.pbss.org/eventDetails/1064>



Japan PBSS公式noteは[こちら](#)

Japan PBSS公式 LinkedInは[こちら](#)