

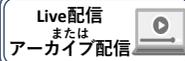
★ 臨床試験の成功確率予測のポイント 楽観的/悲観的な予測が招くNPVの誤導を防ぐ！ セミナーNo.411113

★ ディスカウントレート設定における、リスクの適切な捉え方！ 熟練者が考える対処法とは？

## 医薬品 R & D 段階での

# NPV 活用と課題解決策

～不確実性の高い中での精度向上策と感度分析～



- 日 時: 2024年11月12日(火) 13:00~16:50
- 聴講料: 1名につき 55,000円(消費税込、資料付)
- 会 場: Zoomを使用したLive配信 ※Live配信から [1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき49,500円(税込)]  
7営業日後を目安にアーカイブ配信いたします。 [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。]

### 1. 医薬R&D段階での価値評価指標 NPVの特徴/利点と活用の考え方

【13:00-14:30】(株)社会情報サービス 調査事業 PMR局  
兼 ヘルスケアインテリジェンス局  
シニアアドバイザー 大澤 一範 氏

【講座趣旨】製薬企業の事業継続には、持続的な新薬の上市が必須であり、創薬力が源泉であることは言うまでもありませんが、社内パイプラインの中から将来有望な新薬候補を選択して投資優先度を高めることで、ビジネスの機会を最大化することも大切です。自社創業だけでなく、社外からの導入や社外への導出の適切な判断も、事業継続を確からしくする手段であり、その判断の有益な指標としてNPVが活用されています。

本講演では、演者の製薬企業での経験を含めて、「医薬R&D段階での価値評価指標NPVの特徴/利点と活用の考え方」について考えたいと思います。まずは、価値評価の目的について触れ、医薬R&DにおけるNPVとの特徴と利点については、製薬企業のビジネス環境を背景として、医薬R&DのNPVの利点について触れたいと思います。NPVの活用の考え方では、NPVの数値に影響の大きい売上予測について、市場規模予測や製品シェア予測とNPVの関係性や感度分析を説明するとともに、意思決定とNPVについても考えたいと思います。

1. 医薬R&D段階の価値評価の目的
  - 1.1 自社パイプライン製品の価値評価
  - 1.2 導入・導出製品の価値評価
2. 医薬R&D段階の価値評価指標NPVの特徴と利点
  - 2.1 医薬R&D段階のNPVの特徴
  - 2.2 医薬R&D段階のNPVの利点
3. NPVの活用の考え方
  - 3.1 NPVの活用の目的
  - 3.2 売上予測とNPV
    - 3.2.1 市場予測
    - 3.2.1 製品シェア
    - 3.2.3 売上予測と感度分析
  - 3.3 意思決定とNPV

### 2. 医薬R&D事業価値評価とNPVなど、評価指標の課題とその解決策 ~あるある、こんな勘違い、分かったつもりが損失に~

【14:45-16:15】  
Pharma Business Consultant、ペプチドリーム(株) 社外取締役、  
ヒューマン・メタボローム・テクノロジーズ(株) 社外取締役  
長江 敏男 氏

【講座趣旨】創薬R&D段階では限られたデータと仮説、TPPIに基づき、薬価を含む事業価値評価が行われる。演者はこれまでに100以上のプロジェクトの価値評価を実行してきた。プロジェクトチームでは創薬シーズ(川上)思考とアンメット医療ニーズ(川下)思考の双方から切磋琢磨する。突っ込みどころ満載のテーマでは、インタラクションは美德だ。お互いにリスペクトしながらも、異なる視点からの突っ込みは欠かせない。突っ込みを嫌う人は多いが、事業価値の最大化に直結する。一見大変に見えるが、実は楽しい。やりながらノウハウを蓄積/応用が始まるとお互いにやりがい向上するからだ。本講演では受講者からの突っ込み、Q&A、ディスカッションを歓迎する。もしご質問いただければ、臨場感ある生々しい展開(インサイダー情報は非開示)を期待いただける。

1. 投資判断、M&A、事業譲渡におけるNPVの役割
2. NPVに影響を与える主要な要因  
~患者数、薬価、製造原価、R&Dコスト、営業利益などの変動要因
3. NPVへの影響を可視化する感度分析の利便性と活用
4. 薬価戦略の重要性 ~薬価がNPVに与える最大の影響とその戦略
5. 薬価予測とNPVの関係に ~演者の経験事例を交えて解説
6. NPVのパイプライン優先順位付けへの適用 ~その有効性と課題
7. R&D進捗の定量評価と透明性の必要性
8. NPVの限界を理解し、正しく活用するためのポイント
9. NPV評価に対する疑問の原因は評価者の力量や恣意性
10. NPVの割引率はどのように決められるか、その課題と解決策
11. ライセンス交渉におけるNPVの役割  
~Win-Winでない場合、損害賠償額の算定に使用されることも
12. 演者の経験から学ぶ予測と戦略

### 3. パネルディスカッション

【16:20-16:50頃】パネリスト セミナー受講者、大澤氏、長江氏

#### ● 申込方法

1. 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。
2. お申し込み後はキャンセルできません。  
受講料は返金いたしませんので、ご都合の悪い場合は代理の方がご出席ください。

## 「NPV」セミナー申込書

(Live配信/アーカイブ配信 下記のいずれかに☑を入れてください)

- Live配信 (No.411113) 開催日: 11/12
- アーカイブ配信 (No.411164) 配信期間: 11/21~12/1

・申込書に必要事項をご記入の上、FAX(03-5436-7745)にてお申込みください。

・ホームページからも申込できます。 <https://www.gijutu.co.jp/>

会社名	事業所・事業部		
住所	〒		
TEL	FAX		
	所属部課	氏名(フリガナ)	E-mail
受講者1			
受講者2			
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 ]			
個人情報の利用目的			
・セミナーの受付、事務処理、アフターサービスのため		・今後の新商品、新サービスに関するご案内のため	
・セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします			



TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-7745

3. 申込み人数が開催人数に満たない場合等、状況により中止させて頂く場合がございます。
4. 定員になり次第、申込みは締切となります