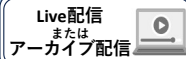


★PC一台でできる市場予測の手法のスキルアップ講座！
その予測精度や作業効率の向上、デスクトップ予測の限界や補完的手法が学べる！

セミナーNo.412113

デスクトップで行う 医薬品市場予測の精度向上・スキルアップ



●日 時: 2024年12月13日(金) 10:00~17:00 ●聴講料: 1名につき 60,500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55,000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. 患者数予測のためのデスクリサーチと そのデータの読み方・活用法

【10:00-12:00】
クリエイティブ・スーティカル(株) 日本代表 大西 佳恵 氏

【講座趣旨】 開発早期からの患者数予測は、将来的な売上予測だけではなく、臨床開発の計画やマーケットアクセス戦略にも重要となっている。本講演では、既存の疫学やオープンデータなど様々な情報を活用した患者数予測や、今後の医薬品市場および売り上げ予測への考慮すべきポイント等を概説する。

- 患者数予測の重要性
- 疫学文献や治療ガイドラインを用いた有病率・患者数の推計方法
2.1 文献検索の方法
2.2 文献情報の統合
2.3 有病率・患者数推計
- 人口動態を用いた患者数の将来予測
3.1 人口動態のデータとは
3.2 人口動態を用いた将来予測方法
- データベースを用いた患者数予測
4.1 日本で使用可能なデータの種別と特徴
・疫学データ
・医療データ(レセプト・薬局・病院)
・NDBオープンデータ
4.2 データによる患者数推計
・患者数推計方法
・それぞれのデータベースによる患者数推計の利点と課題

【質疑応答】

2. エクセルで行う医薬品売上予測と その関数活用テクニック

【12:45-14:45】 ミツケル化学(株) 事業開発部
事業開発アドバイザー 中西 真人 氏

【講座内容】
・市場の既存時系列推移データから近似曲線と
・Excel関数による市場予測
-マーケット全体の推移予測を立てる

- 各競合品の売上予測
- 外部市場調査資料を参考にExcelで作成した市場予測の是正
- 競合品からのマーケットシェアの取り分の考え方
- ・成熟した市場への参入の売上予測
- ・新たな市場の売上予測

【質疑応答】

3. デスクリサーチで行うベンチマーク手法と その補完アプローチ

【15:00-17:00】
特定非営利活動法人 メディッセ 代表理事 志甫 理 氏

【講座趣旨】 医薬品市場において度々大きな変化がありましたが、その都度製薬企業の取り組み方の違いによってその後の企業業績の明暗が分かれました。今また創薬モダリティの台頭によって医療市場が大きく変わろうとしています。このような大きな市場変化への対策としてしばしば比較的的成功している競合企業を対象にベンチマーク調査が行われますが、リソース不足やトレンドに乗る機会を逸したケースでは他社を参考にすることも難しくなります。このようなケースでは客観的市場調査に基づくマーケットドリブンの事業戦略が功を奏してきたように思います。
そこでここでは過去の事例を参照しながら、ベンチマーク手法の特徴とその留意点またこれを補完するマーケットドリブンの事業戦略についてお話したいと思います。さらに創薬モダリティの開発競争におけるリスク回避の観点から創薬基礎研究データの評価について考察したいと思います。

- 医薬品市場激変時の製薬企業の課題
1.1 プロトンポンプ阻害薬による抗潰瘍薬市場の変化
1.2 高脂血症治療薬による新しい医薬品市場の創出
1.3 創薬モダリティの標的市場戦略の課題
1.4 コロナワクチン開発と意思決定スピード
- 一般的なベンチマーク手法
2.1 戦略的疾患領域とTarget Product Profile
2.2 ベンチマーク手法の適用における課題
2.3 マーケットドリブンの事業戦略
- 創薬モダリティ
3.1 創薬プロジェクト評価の留意点
3.2 公的研究機関の創薬研究ボリシーの問題点
3.3 求められる製薬企業の対応

【質疑応答】

「医薬品市場予測」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.412113) 開催日: 12/13
 アーカイブ配信 (No.412165) 配信期間: 12/17~12/27

- ・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

●申込方法

- 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。
- 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。

- 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。
- 定員になり次第、申込みは締切となります