

★ PC一台でできる市場予測 ― そのデスクリサーチのスキルアップ講座！
★ ChatGPT活用の実践事例 ― データ前処理から予測手法の設計、結果の解釈までを実演！

デスクトップで行う
医薬品市場/売上予測手法

スキルアップ講座

～ChatGPT活用、売上推移の近似・トレンド予測、疫学/需要モデル活用～

Live配信
または
アーカイブ配信

●日 時: 2025年10月7日(火) 10:00～16:00
●会 場: Zoomを使用したLive配信 ※Live配信から
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。〕

●聴講料: 1名につき 60,500円(消費税込、資料付)
〔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)〕

1. 患者数予測のためのデスクリサーチとその解析

【10:00-10:50】
クリエイティブ・スーティカル(株) 日本代表 大西 佳恵 氏

1. 患者数将来予測の重要性
2. 疫学文献や人口動態を用いた有病率・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 2.4 人口動態を用いた将来予測方法
3. リアルワールドデータを用いた患者数予測
3.1 日本で使用可能なデータの種類と特徴-
・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
3.2 NDBオープンデータによる患者数と売り上げ推計
3.3 売上予測における患者数推計の留意点 【質疑応答】

2. 患者数予測へのChatGPTの活用とその留意点

【11:00-11:50】
クリエイティブ・スーティカル(株) 日本代表 大西 佳恵 氏

1. 生成AI・ChatGPTの基礎と特徴
・ChatGPTとは何か: 生成AIと従来のAIの違い
・ChatGPTの解析支援機能と対話的プロンプトの利点
2. 医療・製薬業界での活用事例
3. Chat GPTによる患者数予測
・データの概要と構造
・欠損値や地域差、対象集団の設定などの留意点
4. ChatGPTによる患者数予測プロンプトの実践(15分)
・プロンプト設計の基本と注意点
・ChatGPTにおける入力例と出力結果の確認
・ChatGPTによる補助的分析の限界と工夫
(例: 数値の検算や根拠の明示)
5. 市場・売上予測への展開
・患者数から市場規模や売上予測へとつなげるロジック
・シナリオ分析や将来予測における変数設定の考え方
・戦略立案・マーケットアクセスとの戦略応用 【質疑応答】

3. 既存市場データによる売上推移の近似・トレンド予測

【12:50-14:20】
ミッセル化学(株) 社長室 事業開発アドバイザー 中西 真人 氏

1. 既存市場データによる売上推移の近似・トレンド予測
① 過去から現在までの既存市場算定
② 当該市場の将来予測を近似回帰曲線で求める
③ 当該市場の将来予測をExcelのTrend or Forecast関数で求める
④ ②,③で得られた将来予測を是正する(適正化する)
⑤ ④で適正化された数式による市場予測に、外部調査による当該市場予測を加味&勘案して更に是正&適正化する
⑥ ⑤で得られた市場予測に自社製品の参入/販売計画を策定する
2. 策定した販売計画から将来を予測して
当該製品のライフサイクルマネジメントを考える
① 既参入市場でライフサイクルマネジメントを行うには
② 新規参入市場でライフサイクルマネジメントを行うには
③ ①,②で策定したライフサイクルマネジメントを反映した販売計画を既販売計画に落とし込む 【質疑応答】

4. 疫学モデル・需要モデルを用いた医薬品売上予測

【14:30-16:00】
中外製薬(株) プロジェクト・ライフサイクルマネジメントユニット
スペシャルティライフサイクルマネジメント部
戦略マーケティンググループ グループマネジャー 岡田 浩行 氏

●不確実性が高まる市場と戦略
・環境変化を予測する方法
・マーケティング戦略のバリエーション
●売上を予測する方法
・市場調査等の活用方法
・マーケティング戦略と売上予測の連動
・精度と納得性を高めるポイント
●売上予測の類型とその手順
・疫学モデルと需要モデルおよび
治療フローを可視化した売上予測モデル例
・疫学モデルの手順
●予測のための市場調査と二次データ 【質疑応答】

「医薬品市場/売上予測」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.510112) 開催日: 10／7

☐ アーカイブ配信 (No.510164) 配信期間: 10／17～10／27

- ・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	携帯電話		
	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) ・ ショートメッセージ(携帯電話) ・ 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			

 技術情報協会

TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-7745

●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。

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。

(FAXでのお申し込みは表紙の申込用紙をご利用ください)