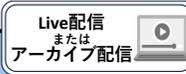


★ “Patient Centricity”を実務に落とし込むフレームワークとは？その改善サイクルの事例！ セミナーNo.512111  
 ★ ペイシエントジャーニーで患者インサイトの変化を分析、予測！

マーケティングへの活用法！



# 患者中心主義 (Patient Centricity) による 医薬品マーケティングの実践

●日 時: 2025年12月3日(水) 13:00~17:15 ●聴講料: 1名につき 49,500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44,000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. 患者中心主義を実務に落とし込む フレームワークとその活用法

【13:00~15:00】 MedBeStrat(株) 代表取締役 鈴木 幸也 氏

【講座趣旨】医薬品業界は今「患者中心主義」への根本的なパラダイムシフトが求められています。しかし、多くの製薬企業がこの理念を掲げながらも、「患者中心主義」の統一された定義の不在や、それを実務へと落とし込む具体的な実践方法・フレームワークの不足により、その取り組みが十分な成果に結びついていないという現実が散見されます。

本講演では、私共が長年の経験と研究に基づき開発した、患者中心主義を実践するための二つの実践的ツール「ADIMサイクル (Assessment, Design, Implementation, Monitoring)」と「Patient-Centric Value Impact Cycle™(PC-VIC™)フレームワーク」をご詳細いたします。

ADIMサイクルは、マーケティング戦略のアジャイルな改善サイクルを支援する実行システムであり、PC-VIC™フレームワークは、患者インサイトを深く理解し、それに基づいた医薬品やサービスの価値を最大化する戦略策定エンジンです。これらを活用することにより、企業規模や組織体制を問わず、「患者インサイトに基づいた戦略の確実な反映」「医薬品の価値向上」「施策のROI向上」「顧客との信頼関係構築を通じたブランド力強化」「企業価値の向上」といった具体的な成果に繋げることが可能です。

製薬企業が持続的な成長と社会的信頼を得るためには、患者の声を深く理解し、それを企業活動の核とする姿勢が不可欠です。本講演を通じて、参加者の皆様が患者中心主義を自社の実務に落とし込み、真に患者に貢献できる医薬品開発とマーケティング戦略を構築するための具体的な道筋と確信を得られることを目指します。

1. オープニング: 現代医薬品市場の変革期と患者中心主義
2. 製薬企業が患者中心主義を実践する真の意義
3. なぜ今、実践型フレームワークが必要なのか？
4. MedBeStratR が提唱する2つの実践型フレームワーク概要
5. ADIMサイクル: 患者中心主義活動を導く羅針盤
6. PC-VIC™フレームワーク: 患者価値を最大化する戦略策定エンジン
7. ADIMサイクルとPC-VIC™フレームワークの連携による実践活用
8. フレームワークの汎用性と適用範囲:  
 企業規模・製品ライフサイクルを越えて
9. 実践を成功させるための組織的アプローチと重要ポイント
10. まとめ: 患者中心主義が拓く製薬企業の未来 【質疑応答】

## 2. ペイシエントジャーニーの分析・変化予測と 戦略への活用

【15:15~17:15】

(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】質の高いマーケティング戦略の策定には、3C分析が重要視されていますが、その中で、市場に関する詳細な現状把握と適切な将来予測は不可欠です。ペイシエントジャーニーを作成することにより、市場の全体像を俯瞰しつつ、戦略上のボトルネックの特定および解決策の発見が可能となります。また、患者インサイトをペイシエントジャーニーと関連付けることで、将来的な市場動向の予測精度が向上します。本セミナーでは、冒頭でペイシエントジャーニーが戦略立案に不可欠な理由を説明し、ペイシエントジャーニーの分析において重視すべき点について触れた後、現状把握と将来予測の具体的な方法を提示します。そして最後に、ペイシエントジャーニーの戦略への活用方法を説明し、まとめたいと思います。

1. なぜ、ペイシエントジャーニーが戦略立案に欠かせないのか？
  - 1.1 パイプライン製品の戦略立案とペイシエントジャーニー
  - 1.2 製品導入の戦略立案とペイシエントジャーニー
2. ペイシエントジャーニーの分析で欠かせないこと
  - 2.1 網羅的にマッピングする
  - 2.2 起こっていることの背後にある理由について把握する
  - 2.3 患者の数だけでなく背景理由についても定量的に把握する
3. ペイシエントジャーニーの現状を把握する方法
  - 3.1 セカンダリーデータの活用
  - 3.2 プライマリー市場調査の活用
4. ペイシエントジャーニーの将来を予測する方法
  - 4.1 PEST分析とペイシエントジャーニー
  - 4.2 PEST分析結果の定量化
5. ペイシエントジャーニーの戦略への活用
  - 5.1 市場機会と意思決定
  - 5.2 市場機会の感度分析 【質疑応答】

### ●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。

## 「患者中心主義」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.512111) 開催日: 12/3  
 アーカイブ配信 (No.512163) 配信期間: 12/12~12/22

・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			



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