

★ 環境変化をどう読み解き、戦略と予測に反映させるか？

マーケティングにおける分析・戦略立案・予測を一体で整理する実務講座

セミナーNo.603112

Live配信  
または  
アーカイブ配信

# 医薬品マーケティング戦略立案と 市場・売上予測

～環境変化の分析・予測とその織り込み方

●日 時：2026年3月10日(火) 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

〔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)〕

※アーカイブ配信は3/19～3/29に実施

〔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. 市場データ&インサイトの収集と 外部環境分析

【10:00-12:00】

(株)シード・プランニング 専務執行役員 佐々木 岳 氏

### ●市場環境分析について

・PEST、3C、SWOT、5F

### ●マーケティング戦略立案のために、何を知る必要があるか？

・ターゲットとする市場・セグメントについて

・ターゲット市場のマーケットランドスケープ

・ターゲットとするカスタマーのニーズ

・自社製品の市場性と課題

### ●市場調査をやるべきか？やらざるべきか？やるならどうやるか？

・やらない方がいい市場調査とは？

・市場調査の種類

・プライマリー調査とセカンダリー調査

・定性調査と定量調査 ? それぞれどういう場合に行うか？

### ●製品価値の最大化につながる良い市場調査とは？

－誰に、何を、どう訊くか？

・良い調査設計をしてもらうためにマーケティング担当者が

知っておくべきこと、すべきこと

・良い質問票(ディスカッションガイド・調査票)を作ってもらうために

・定性調査のディスカッションガイドについて

知っておいた方が良いこと

・定量調査の調査票について知っておいた方が良いこと

・調査会社との上手な付き合い方

【質疑応答】

## 2. 医薬品マーケティングの戦略立案と 外部環境予測・落とし込み

【12:45-14:45】

(株)社会情報サービス

調査事業 プライマリーマーケットリサーチ局

兼 ヘルスケアビジネスインテリジェンス局

シニアアドバイザー 大澤 一範 氏

### 1. 医薬品マーケティング戦略立案の難しさ

1-1 マーケティング戦略立案の概要

1-2 戦略立案の難しさ:外部環境の影響

2. ペイシェントジャーニーを活用した外部環境の分析

2-1 ペイシェントジャーニーの現状把握

2-2 ペイシェントジャーニーの将来予測

2-3 事例紹介・大切な視点

3. コンジョイントを活用した競合分析

3-1 コンジョイント分析とは？

3-2 コンジョイントの活用方法

3-3 コンジョイント以外の競合分析手法

4. まとめ

4-1 戦略立案プロセスと分析手法のまとめ

4-2 感度分析の概要

【質疑応答】

## 3. 医薬品の市場・売上予測の 基本手法と実務応用

【15:00-17:00】

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

スペシャリ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】

## 「医薬品マーケティング」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.603112)

開催日:3/11

☐ アーカイブ配信 (No.603165)

配信期間:3/19～3/29

・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