

★ rNPV法、類似取引比較法、科学的評価を組み合わせた複合的な事業性評価！

★ 説得力のある「成功確率（PoS）」を設定するロジックとは？

セミナーNo.603103

Live配信
または
アーカイブ配信

開発早期段階での医薬品

導入／導出・投資の際の事業性評価

●日 時: 2026年3月11日(水) 10:30~16:00

●会場: Zoomを使用したLive配信

※アーカイブ配信は3/23~4/2に実施

●聴講料: 1名につき 55,000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49,500円(税込)]
[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。]

●講 師: エヌ・アール・エー サービス 代表 野澤 厳 氏

第1部：イントロダクション～早期評価の“戻”と心構え～

1. Early Stage評価とLate Stage評価の決定的な違い
 - ・情報の非対称性と欠如：データがない中でどう「仮定」を置く
 - ・Time Value of Money：上市までの期間（10年以上）がもたらす割引率のインパクト
 - ・「rNPVは万能ではない」：計算結果がマイナスでもGoサインが出る戦略的理由
2. 評価の全体像（Valuation Triangulation）
 - ・3つの視点：
 - 1) 科学的評価（Scientific）：創薬としてのボテンシャル
 - 2) 事業性評価（Commercial）：rNPVによる収益予測
 - 3) 市場比較（Market）：類似取引事例（Comparables）との整合性
 - ・価値（Valuation）と価格（Price）の峻別：
「価値」は論理、「価格」は交渉

第2部：科学的リスクを数値化する ～Science to Numbers～

1. Translational Science（橋渡し研究）の評価
 - ・「死の谷」を超えるロジック：
動物モデルのデータはヒトに外挿できるか？
 - ・MOA（作用機序）の検証：
新規メカニズムのリスクとFirst-in-Classのプレミアム
 - ・バイオマーカーの有無：
臨床試験の成功確率（PoS）を劇的に変える要素
2. Target Product Profile (TPP) の策定戦略
 - ・ゴールからの逆算：10年後の医療現場で選ばれるための「Must Have」と「Nice to Have」
 - ・TPPの動的変化：
開発段階（Phase）が進むにつれてTPPをどう修正するか

3. 成功確率（PoS: Probability of Success）の精緻化
 - ・ベンチマークデータの利用：
疾患領域別・モダリティ別の平均成功確率（統計データ）
 - ・アセット固有の調整（Adjustment）：
 - 1) 安全性リスク（毒性データ）による減点
 - 2) 有効性シグナルによる加点
 - 3) モダリティ（抗体、核酸、細胞治療）による特異的リスク

第3部：市場予測と事業シナリオの構築

1. 「10年後の市場」を予測する
 - ・疫学データの読み解き：
患者数、診断率、治療実施率のファネル分析
 - ・競合環境（Landscape）の分析：
 - 1) 将來の標準治療（SoC）：
既存薬ではなく、開発中の競合品と比較する
 - 2) 参入順位（Order of Entry）：
2番手、3番手になった時のシェア減衰カーブ

2. 売上収益（Revenue）のモデリング
 - ・薬価（Price）の予見性：
 - 1) 日米欧の薬価算定期ルールの違いとトレンド
 - 2) HTA（医療技術評価）/費用対効果の影響
 - ・ピーク時売上と独占期間：
特許切れ（LOE）のタイミングと特許延長戦略

第4部：定量的評価の実践～rNPVと類似取引比較～

1. rNPV（リスク調整後正味現在価値）モデルの構築
 - ・コストと期間の仮定：
 - ・早期段階特有の「手戻り」や「予備費」の考え方
 - ・割引率（Discount Rate）の設定：
 - 1) Big Pharma（低コスト）vs Biotech（高コスト）の資本コスト格差
 - 2) 開発ステージに応じた割引率の調整（Step-down方式）は必要か？
 - ・終価（Terminal Value）：早期評価において無視できないエイドを占める永続価値
2. マーケット・アプローチ（類似取引比較法）の活用
 - ・Deal Comps（類似ディール）の抽出：
適切なベンチマークを見つけるための検索条件（適応症、Phase、モダリティ）
 - ・評価の補正：
「5年前のディール」と「現在」の市況の違いをどう調整するか
 - ・rNPVとの乖離（Gap）分析：
理論値（rNPV）と相場（Market）がズレた時の解釈と説明ロジック

第5部：不確実性を管理するディール構造と投資判断

1. 早期段階特有のディール構造（Deal Structuring）
 - ・フロントローディング vs バックローディング：
リスク分担のための支払い設計
 - ・オプション契約（Option Deals）：
 - 1) IPO確認後にライセンス権を使用する仕組み
 - 2) Option FeeとExercise Feeのバランス
 - ・共同研究開発（Co-development）
コスト負担と利益分配のバリエーション
2. 意思決定のための感度分析（Sensitivity Analysis）
 - ・Key Value Driversの特定：
価値を最も大きく変動させる要因は何か？（トルネードチャート）
 - ・損益分岐点分析：薬価がいくら下がると投資回収不能になるか
 - ・Exit戦略の多様性：
自社販売、Phase 2での導出、M&Aのシナリオ比較

第6部：まとめ・質疑応答

1. Key Takeaways：本日の要点振り返り
2. 実務チェックリストの共有
3. Q&A

「開発早期事業性評価」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.603103)

開催日: 3/11

アーカイブ配信 (No.603154)

配信期間: 3/23~4/2

・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		
受講者1	所属部課 氏名(フリガナ) E-mail		
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
- ・セミナー開催、運営のため講師へもお知らせいたします
- ・今後の新商品、新サービスに関するご案内のため

●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ことがあります。

4. 定員になり次第、申込みは締切となります