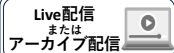


★不確実な市場予測に、納得性のある判断軸を！

曖昧な前提を整理し、予測を“説明できる形”に変える実務力を習得

セミナーNo.606116



デスクリサーチと市場分析による 医薬品売上予測の進め方

～治療フロー・競合分析から、Excelによる予測モデル構築まで～

●日 時：2026年6月24日(水) 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7/3～7/13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. 患者数予測のためのリサーチとデータの読み方・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

- 患者数将来予測の重要性
- 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
- 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
- AIを用いた患者数予測
- 売上予測における患者数推計の留意点

【質疑応答】

- 売上予測を始める前に
 - 3-1 「適切な売上予測には、考え抜かれた戦略が求められる」
 - 3.2 マーケティング戦略の概要
 - 3-3 売上予測で活用する分析手法
- ベシエントジャーニーを治療フローとした可視化・定量化
 - 4-1 ベシエントジャーニーの現状把握
 - 4-2 ベシエントジャーニーの将来予測
 - 4-3 事例紹介・大切な視点
- コンジョイント分析を活用した競合品の影響度の評価
 - 5-1 コンジョイント分析とは？
 - 5-2 コンジョイント分析の活用方法
 - 5-3 コンジョイント分析以外の競合分析手法
- 売上予測と感度分析
 - 6-1 Post-PoCでの売上予測実施プロセス
 - 6-2 感度分析の概要
 - 6-3 感度分析の事例紹介
- 売上予測と意思決定
 - 7-1 意思決定と市場機会と製品優位性の関係
 - 7-2 意思決定時に押さえておきたいこと
 - 7-3 自社パイプライン・製品導入の意思決定について

【質疑応答】

2. 治療フロー・競合状況のリサーチと売上予測への落とし込み

【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

- ビジネスの意思決定に売上予測が必要とされる場面
 - 1-1 自社パイプラインで売上予測が必要とされる理由
 - 1-2 製品導入において売上予測が必要とされる理由
- 売上予測の難しさについて
 - 2-1 外部環境の影響：市場環境
 - 2-2 外部環境の影響：競合環境
 - 2-3 自社製品・導入候補品

3. Excelを用いた売上予測モデルの組み立て方

【15:00-17:00】

ミッケル化学(株) 社長室 事業開発アドバイザー 中西 真人 氏

- ◆既存市場データによる市場推移の予測
 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. 2,4で得られた将来予測を是正する（適正化する）
 5. 5で適正化された数式による市場予測に、外部市場調査会社のデータを加味&勘案して当該市場予測を更に是正&適正化
 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

【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.606116) 開催日:6/24

アーカイブ配信 (No.607161) 配信期間:7/3～7/13

・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			



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