



医薬品開発の早期・後期における 事業性評価・導入判断

— 売上予測・NPV/eNPVとケーススタディ —

- 日 時：2026年7月8日(水) 10:00～16:00
- 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xx,x00円（税込）]
※アーカイブ配信は7/17～7/27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。]
- 会 場：Zoomを使用したLive配信

●講師：中外製薬(株) ビジネスインサイト&ストラテジー部 Value Expert 高山 健次 氏

【講座主旨】 医薬品開発には、長期的かつ多額な費用と人的資源を要する一方で、成功確率が低いため、投資の意思決定は慎重にならざるを得ない一方で、製薬企業各社は選り好みをするほどパイプラインが多くないのも現実であり、他社から魅力あるアセットの導入も頻繁に行われている。本講座では、臨床試験などの投資、アセットの価値評価による優先度設定、導入と経済条件の決定などの判断基準として用いられる事業性評価を取り上げ、その基礎的な概念、仮想事例（導入のケーススタディ）を用いた事業性計算、開発早期および後期段階の事業性評価において留意すべきポイントを整理し、解説する。

【講座内容】

- 1. 中外製薬(株)とは？**
 - ・会社概要、ミッションステートメント
 - ・自主独立経営を行うビジネスモデル、ロシュとの戦略的提携
- 2. 製品ポテンシャルを可視化する売上予測とその概念**
 - ・売上予測の4つの目的とタイミング、典型的な予測モデル
 - ・売上予測の研究開発ステージと粒度
 - ・ビジネスの価値評価として売上予測は万能か
 - ・意思決定を惑わす様々な認知バイアス
 - ・戦略的マネジメントとオペレーションマネジメントの関係
- 3. 意思決定を支援する事業性評価とその概念**
 - ・事業性評価のゴール、4つの目的とタイミング
 - ・事業性評価を理解する上での重要な指標
 - ・事業リスクと4つの事業性評価の実施方法

- ・正味現在価値(NPV)と不確実性を考慮した正味現在価(eNPV)
- ・意思決定の質を高めるために重要な6つの要素
- 4. 事業性評価のケーススタディ（導入編）**
 - ・事業性評価に関わる様々な課題
 - ・事業性評価の流れ(概要)
 - ・仮想事例：製品X（導入候補品）のTPP、評価の背景と仮説
 - ・開発計画からシナリオ、シナリオ発生確率、成功確率の検討例
 - ・製品Xの売上予測・事業性評価結果
- 5. 不確実性の高い開発早期段階での事業性評価ポイント**
 - ・TPP作成のタイミングと事業性評価項目
 - ・研究・開発初期段階の事業性評価の活用事例
 - ・機会損失とリスクを回避するためのシナリオ分析
 - ・事例から見てくるTPP作成に重要な3つのポイント
- 6. 高い精度が求められる開発後期段階の事業性評価ポイント**
 - ・市場を理解するためのアプローチ
 - ・プライマリ調査における定量/定性調査と調査手法
 - ・売上予測のポイント（ピークシェア、浸透スピード、コンプライアンス、薬価）
 - ・開発段階から上市後も利用できる売上予測モデルを準備する
- 7. 製品チームや経営から信頼の得られる事業性評価を目指して**
 - ・中外製薬のLCM体制
 - ・中外製薬での事業性評価実施の流れと確認ポイント
 - ・事業性評価がネガティブとなった場合の対処方法
 - ・事業性評価の役割と目指すところ
 - ・市場調査と事業性評価の関係

【質疑応答】

「医薬品開発早期後期」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.607112) 開催日:7/8
- アーカイブ配信 (No.607164) 配信期間:7/17～7/27

- ・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 | | |
| | 所属部署 | 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