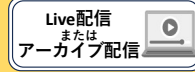


☆「なぜその数字なのか？」が説明できる売上予測へ

Excel画面を見ながら、変数設計からシナリオ分析までライブ実演で理解！

セミナーNo.608114



医薬品売上予測の 変数設計と予測モデル【実践講座】

～Excelで動かす構造理解とシナリオ根拠の作り方～

- 日 時：2026年8月18日(火) 13:00～17:00
- 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（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））
- ※アーカイブ配信は8/27～9/6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。）
- 講師：MedBeStrat(株) 代表取締役社長 鈴木 幸也 氏

【講座主旨】製薬企業の実務において、売上予測は製品戦略・予算策定・意思決定の根幹を支える。しかし現場では、

- ◆患者数をどのファクターで推計すべきか？
- ◆シナリオの上限・下限をなぜその係数に設定したのか？
- ◆その数字の妥当性をマネジメント層にどう説明するか？

という問いに、明確な答えを持っていないまま属人的な作業で乗り切っているケースが少なくない。

本講座の対象は、売上予測の基礎知識はあるものの「自分でモデルを組んで社内説明まで完結させる」ことに課題を感じている初級・中級の担当者である。

講座の柱は三つ
①変数設計 ②回帰分析 ③シナリオ根拠の構築

各部にバイアス確認のポイントを組み込み、「モデルを組み流れる中でバイアスに気づく」実務手順として身につけることを重視する。

Excelの画面共有によるライブ実演とハンズオン演習を中心に据え、翌日から自社データに適用できる実務スキルの獲得を成果目標とする。

【講座内容】
＜導入＞ 本日のゴールと進め方
・「できるようにすること」と当日Excelの構成を確認

＜第1部＞ 売上予測モデルの設計思想
1-1. 何を予測するかを定義する
・予測対象・期間とモデル選択の関係
・「精度の高い予測」より「説明できる予測」を目標に置く理由
1-2. 売上の構成ファクター分解
・基本構造と入手可能データの対応関係
・「所与として受け取る」ファクターと「自分で推計する」ファクターの切り分け
・サンプルデータで計算式を確認
1-3. データ不足下での変数設計

・代理変数の考え方や情報源の優先順位
・アサンプションシートの構成と記録方法

＜第2部＞ 回帰分析による売上予測モデルの構築
2-1. 前処理の判断と記録
・欠損値補填3択と記録の重要性
・構造変化点（競合新薬の上市など）の扱い方
・フィルター操作による処理判断の考察
・留意点：補填方法を記録しなければバイアス管理は始まらない
2-2. 回帰分析の理解と実行
・単回帰と重回帰の使い分け
・ R^2 ・p値・係数・残差を読む順序と現場での説明方法
・分析ツール設定から出力・係数解釈まで
2-3. ハンズオン演習
・各自で回帰を実行し、係数を実務言語で説明する
2-4. モデル精度の評価と「使えるモデル」の判断
・ R^2 ・RMSE・MAPEの意味と使い分け
・医薬品売上予測の実務的な許容範囲
・楽観バイアスへの注意

＜第3部＞ シナリオ分析と根拠の構築
3-1. シナリオ分析の目的を正しく設定する
・ベース・アップサイド・ダウンサイドの3点設定の意味
・リスク提示と感度確認は別物
3-2. 係数の根拠と感度分析
・正当な出所は3種類のみ
・感度分析で調査の優先順位を決める
・根拠テーブルへの入力と調査優先変数の特定
3-3. 残差を読んでバイアスを発見する
・月次残差の折れ線グラフ化とCOUNTIF関数による偏り集計
・残差グラフの作成とチェックリストへの記入
3-4. 会議で差し戻されない資料の構成
・意思決定者向け1枚サマリーテンプレートを使った演習
・チェックリストの監査証跡としての運用
【補足】生成AIの補助的活用と限界
・モデルを自ら理解していることがAI活用の前提になる理由
・デスクトップでの試算・確認場面での活用例と注意点

＜Q&A＞

- 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。

「医薬品売上予測」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.608114) 開催日：8/18
- アーカイブ配信 (No.608166) 配信期間：8/27～9/6

- ・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			

- 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