★ *患者数と売上推移から、医薬品市場の先行きをどう読むか？*
疫学モデル・時系列データによる予測と、外部調査データによる補正を実演！

セミナーNo.612115

医薬品売上予測でのExcel活用テクニック≪実演セミナー≫

Live配信 または アーカイブ配信

●日　時：2026年12月17日(木) 10:00～16:00
●会　場：Zoomを使用したLive配信
※アーカイブ配信は1/6～1/16に実施

●聴講料：1名につき55,000円（税込、資料付）
［1社2名以上同時申込の場合にのみ1名につき49,500円(税込み)］
［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：ミッケル化(株)　社長室　事業開発アドバイザー　中西 真人　氏

【講座主旨】製品を上市するにあたっては「製品企画書/マーケティング戦略」が必須であり、当該「製品企画書/マーケティング戦略」に基づく販売計画達成が求められます。当セミナーでは下記の内容で「製品企画書/マーケティング戦略（含、販売計画）」立案の手順はテンプレートを用いて、また市場予測はExcelを用いてセミナー中に実践して解説していきます。

外部調査会社データも紹介しながら、Excel＋外部データ活用によるより精緻な予測方法を紹介します。

【講座内容】

1．マーケティングとは＆マーケティグの最終目的について
―売上と利益の追求について（P/L、ROIの重要性について）

2．製品企画書（マーケティング戦略）の策定と
そのロジック、説明

2.1 製品企画書（マーケティング戦略）テンプレートで資料を紹介説明
- マーケティング戦略のコンテンツの説明
- 製品コンセプト、４P、STP、PEST、３C分析、セグメンテーション、ターゲティング
- 市場分析に必要な患者数、売上分析について

2.2 製品企画書（マーケティング戦略）の実物を紹介
- 実際のコンテンツの理解

2.3 参入市場の現状分析と将来予測（特に成熟した市場をモデルに）
- 疫学モデルによる売上予測とExcel活用
- 市場の既存時系列推移データから近似曲線とExcel関数（TREND関数、FORCAST関数）による市場予測
- マーケット全体の推移予測を立てる
- 各競合品の売上予測
- 外部市場調査資料を参考にExcelで作成した市場予測の是正
- 競合品からのマーケットシェアの取り分の考え方
- 自社製品（新製品 or 既存品）販売計画立案方法
- 自社製品販売計画と利益（営業利益）の確保の重要性について
- P/L、ROIの具体例を提示して重要性を理解してもらう

3．Copilot/AIの活用について
- CopilotでExcel資料からグラフ作成、市場分析方法を紹介

4．各自で「販売計画立案」の演習

【質疑応答】

◆◆講師プロフィール◆◆◆

1977年 ヘキストジャパン(株)
1982年 Hoechst　AG本社（ドイツ　フランクフルト）
医薬中央統轄本部 マーケティング本部
Global Product Manager
2000年 アベンティスファーマ(株)
血液製剤Business Unit Head of Marketing
2001年 味の素ファルマ(株)　研究開発部門
開発企画部　アミノ酸創薬室長
2006年 味の素(株) 医薬研究所 研究戦略企画部 専任部長
2012年 (株)ニイタカ マーケティング部 部長
2018年 (一社)感染予防協会 代表理事
2020年 群馬パース大学 付属研究所
先端医療科学研究センター 研究員
2021年 (株)ユーホーニイタカ 経営企画室 事業開発アドバイザー
2022年 ミッケル化学(株) 事業開発部 事業開発アドバイザー
2024年 ミッケル化学(株) 経営企画室 事業開発アドバイザー
2025年 ミッケル化学(株) 社長室 事業開発アドバイザー
2026年 ミッケル化学(株) 社長室 事業開発アドバイザー

技術情報協会
TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-7745

「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. 612115）　　開催日：１２／１７

□ アーカイブ配信（No. 701163）　　配信期間：１／６～１／１６

・申込書に必要事項をご記入の上、FAX（03-5436-7745）にてお申込ください。
・ホームページからもお申込みできます。https://www.gijutu.co.jp

会社名		**事業所・事業部**	
住所	**〒**		
TEL		**携帯番号**	
	所属部・課	**氏名（フリガナ）**	**E-mail**
受講者１			
受講者２			

今後ご希望されない案内方法に ×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）
［　郵便（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

●申し込み方法
1. 申込書が届き次第、請求書をE-mailでお送りいたします。
2. お申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、代理の方のご出席をお願いいたします。
3. 申込み人数が開催人数に満たない場合など、状況により開催を中止させていただくことがございます。
4. 定員になり次第、申込みは締め切りとなります。