

★ 上司、経営陣に納得してもらう予測、評価をいかにして実施するのか？

★ ライフサイクルマネジメントを考慮した中長期戦略を立てられるか？

中長期の医薬品市場予測と事業性評価

●日時：平成30年2月27日(火) 10:00～17:30 ●会場：〔東京・五反田〕日幸五反田ビル8F技術情報協会セミナールーム

●聴講料：1名につき 55,000円（消費税抜、昼食・資料付）〔1社2名以上同時申込の場合のみ1名につき50,000円（税抜）〕

〔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。詳しくはお問い合わせください〕

1部 中長期的視点をふまえた医薬品の事業性評価

【10:00～12:00】

インテグラート(株) 取締役 ビジネスシミュレーション事業部長 エグゼクティブコンサルタント 井上 淳 氏

＜受講によって得られること＞

- ・事業性評価がなぜ製薬業で必要なのか、理解できる
- ・事業性評価で検討すべきポイントが理解・習得できる

【講演内容】

新薬開発型医薬品ビジネスにおいては、近年、開発費用の高騰・候補化合物の減少・規制当局の方針変更などにより、より早く未来を見通し、より早く打ち手の検討を行うためのツールである事業性評価の重要性が高まってきました。本講演ではこの事業性評価の概要について中長期視点の必要性和併せてご紹介します。

1. 事業性評価とは何か

- 1.1 新薬開発型製薬業における事業性評価の目的と重要性

- ・事業性評価の目的
- ・新薬開発型製薬業のビジネス上の特徴と中長期視点の必要性
- ・企画業務としての事業性評価

- 1.2 事業性評価に使われる指標:NPV

2. 事業性評価のプロセスとポイント

- 2.1 事業性評価の標準プロセス
- 2.2 オプションとシナリオの整理
- 2.3 モデル化と不確実性の考慮
- 2.4 不確実性シミュレーション

3. まとめ・質疑応答

2部 中長期の患者数予測と市場規模予測

【12:45～16:00】

(株)ポーラファルマ マーケティング部 部長 堀川 浩司 氏

【講演内容】

市場予測の基本的考え方を整理したい。テクノロジーの進化に伴い単純化・省力化の期待は膨らんだが、なぜか複雑化の一途をたどるこの「予測」という作業。なぜか？この設問に対する答えを得る試みを展開したい

＜略歴＞ 1982年京都大学農学部卒業。以降、主として外資系製薬会社において、マーケティング業務に従事。経験領域は、循環器系・消化器系・精神神経系・免疫系・オンコロジー。新薬上市経験5品目6疾患（効能効果追加を含む）。過去10年で医薬品マーケティングに関わる講演30件余実施。他、プロダクトマネジャー育成研修も多数実施。

・予測は定量的作業？定性的作業？

・市場との対話の重要性

・市場は、人間が構成している:この当たり前のことの重要性

・その人間の行動は、常に合理的または「医学的」か？

・市場予測に必要な因子のおさらい

・社内部門間連携の大切さ

3部 医薬品売上のピーク時期、ピーク売上の推測

【16:15～17:30】

(株)ポーラファルマ マーケティング部 部長 堀川 浩司 氏

【講座主旨】

前年度からの売り上げ伸長を求めるのが株主・経営層。その要求に対していかに「理論的に」「説得力」をもって応戦するか。どんなに高額なシステムを使って予測しようが推測しようが、実務レベルのお悩みは、なんと30年前からあまり変わらない。そのことを前提に、PLCまたはLCM論を展開したい。

・そもそも「LCM戦略」という言葉は言語として成立しているか？

・そもそも「LCM戦略」とは何をすることなのか？

・医療用医薬品でこのことは成立するのか？

歴史的に成功事例は存在したか？

・LCM理論の意味することはなにか？

・LCM理論は医療用医薬品ビジネスの役に立つのか？

・LCM理論は、誰のためのツールか？

マーケティング？営業？メディカル？

・LCM理論の現実的な考え方と使い方

・社内部門間連携の大切さ

「中長期」セミナー申込書

No.802104

2/27

【講師紹介割引 聴講料2割引】

会社名	事業所・事業部		講師からの紹介として、聴講料を2割引いたします。 2名同時申し込み割引との併用はできませんのでご了承ください。 申込書に必要事項をご記入の上FAXにてお申込みください。 お申し込み後はキャンセルできませんのでご注意ください。 申込書が届き次第、請求書・聴講券・会場案内図をお送りします。	
住所	〒		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	
TEL	FAX			
所属部課		氏名(フリガナ)	E-mail	
受講者1				
受講者2				

今後、定期的な案内を希望されない場合、案内方法に×印をお願いいたします。
(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)・FAX・e-mail 〕



技術情報協会

TECHNICAL INFORMATION INSTITUTE CO.,LTD.

申込専用FAX 03-5436-5080