

シナリオプランニングやビジネスモデルの創発視点も踏まえて

# 将来の環境や戦略を踏まえた医薬品売上予測

セミナーURL : <https://www.rdsc.co.jp/seminar/260498>

【LIVE配信】

【アーカイブ配信】

1名分料金で  
2人目無料

- ◆日時:2026年4月27日(月) 13:00~16:00  
【アーカイブ配信:4/28~5/12(何度でも受講可能)】
- ◆会場:自宅や職場など世界中どこでも受講可
- ◆聴講料:1名につき45,000円(税込、資料付)

※会員登録(無料)をしていただいた方には下記の割引・特典を適用します。

- 1名でお申込みされた場合、1名につき**46,200円(税込)**
- 2名同時でお申し込みされた場合、**2人目は無料(2名で49,500円(税込))**

## セミナーお申込みFAX

03-5857-4812

※お申込み確認後は弊社よりご連絡いたします。

### ●講師 : 中外製薬(株) 循環器・代謝疾患領域戦略リード/ライフサイクルリーダー 岡田浩行 氏

## 《ご専門》

マーケティング、ビジネスモデル、DX 等

## 《略歴》

グラクソ・スミスクライン:MR、マーケティング

ファイザー :マーケティング

武田薬品 :マーケティング

外資系コンサルティング :製薬企業を中心としたコンサルティング

中外製薬 :マーケティング・ビジネスをリードする機能担当者の  
マネジメント、教育・育成、CNSエリアの領域戦略検討、Dx

## 【講演の趣旨】

医薬品マーケティングの根幹は、患者さん・ご家族、医師等医療従事者のニーズや課題を、自社医薬品やその関連ソリューションを通じて解決することで、結果として自社医薬品の価値を最大化することである。そのためには、他社では提供できない価値あるソリューションを提供し、ニーズや課題を解決すること(バリュープロポジション)が重要である。その結果として、売り上げが得られるわけであるが、企業経営の立場から、自社ポートフォリオ上の各製品が、「どの時期に、どの程度の売り上げが得られるか」を正確に予測することが重要となる。また、売上予測において、将来の市場環境や競合状況、自社製品のTPPを可能な限り正確に検討・予測することは、非常に重要である。

本講演では、開発段階から上市後の製品を担当されているプロダクトマネジャー・マーケッターの皆さんと、「どのように売上予測を検討していくべきか」シナリオプランニングやビジネスモデルの創発視点も踏まえながら、解説していく。

## 【講演プログラム】

1. 売上予測を行う目的
2. 売上予測を行うタイミング
3. 売りや下予測を実施する機能
4. マーケティング戦略と売上予測の関係性
5. 市場環境変化とシナリオプランニング
6. 売上予測の類型
7. 疫学モデルによる予測
  - 7.1 Patients Funnelの作成方法と売上予測検討
    - 7.1.1 一般人口
    - 7.1.2 Prevalenceの検討
    - 7.1.3 診断率の検討
    - 7.1.4 治療率の検討
    - 7.1.5 薬剤シェアの検討
    - 7.1.6 TPPの設定とシェア予測への反映
  - 7.2 「ざっくり戦略」を考えて、売上予測の幅を考える
8. アサンプションの検討方法
  - 8.1 二次データ、定性調査・定量調査などデータの精度と活用目的
  - 8.2 調査に際して気を付けるべきこと

## 【LIVE配信セミナーとは?】

- ・本セミナーは「Zoom」を使ったライブ配信セミナーとなります。「ミーティング用Zoomクライアント」をダウンロードするか、Webブラウザから参加するかの2種類がございます。ZOOM WEBセミナーのはじめかた(<http://www.rdsc.co.jp/files/instruction/zoom.pdf>)をご覧ください。
- ・お申込み後、受理のご連絡メールをさせていただきます。一部メールが通常セミナー形式(受講券、請求書、会場の地図)になっておりますが、LIVE配信のみのセミナーです。
- ・お申込み後、接続テスト用のURL(<https://zoom.us/test>)から「ミーティングテストに参加」を押していただき動作確認をお願いします。
- ・後日、別途視聴用のURLをメールにてご連絡申し上げます。セミナー開催日時の10分前に、視聴サイトにログインしていただき、ご視聴ください。
- ・セミナー資料は郵送にて前日までには、お送りいたします。タブレットやスマートフォンでも視聴できます。
- ・ご質問については、オーブンにできるご質問をチャットにご記入ください。個別相談(他社に知られたくない)のご質問は後日メールにて講師と直接お願ひします。

### 『売上予測【WEBセミナー】』セミナー申込書 ※いずれかの参加形式にチェックを入れて下さい⇒<■LIVE ■アーカイブ>

会社・大学		
住 所	〒	
電話番号		FAX

お名前	所属・役職	E-Mail
①		
②		

会員登録(無料) ※案内方法を選択してください。複数選択可。  Eメール  郵送

#### ● セミナーの受講申込みについて ●

必要事項をご明記の上、FAXでお申込み下さい。弊社で確認後、必ず受領のご連絡をいたします。受講用URLは後日お送りいたします。

セミナーお申込み後のキャンセルは基本的に受けしておりませんので、ご都合により出席できなくなつた場合は代理の方がご出席ください。

お申込み・振込に関する詳細はHPをご覧下さい。  
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/entry>

個人情報保護方針の詳細はHPをご覧下さい。  
⇒ <https://www.rdsc.co.jp/pages/privacy>



株式会社 R & D 支援センター  
 〒135-0016 東京都江東区東陽3-23-24 VORT東陽町ビル7階  
 TEL) 03-5857-4811 FAX) 03-5857-4812 URL) <https://www.rdsc.co.jp/>