

医薬品開発における 事業性評価手法とその進め方



◆No. : bk0080 ◆発刊 : 2025年10月31日(金) ◆定価 : 本体50,000円+税—
◆体裁 : B5版 並製本 約200ページ ISBN: 978-4-905507-75-9 ⇒40,000円(税込)

～ 本書のポイント ～

- 医薬品開発における事業性評価・売上予測・ライセンス戦略を網羅した実務対応型の1冊！
- 臨床前～上市后まで各ステージでの事業性評価の手法とフレームワークを詳解！
- 希少疾病・オーファンドラッグ、新規モダリティ製品の事業性評価ポイントも明確に解説！
- 投資意思決定やTPP戦略に活かせる事業価値評価の実践的手法を掲載！
- 事例・データ分析・シミュレーションによる売上予測やマーケティング戦略もわかりやすく整理！

＜執筆＞

楠井 悠平 インテグラート(株)
内堀 雅之 東京薬科大学 非常勤講師
志甫 理 特定非営利活動法人メディッセ
山本 晃嗣 ロート製薬(株)

森本 聡 モリモト ファーマパートナーリング
高山 健次 中外製薬(株)
松本 明男 メド・スパーク・コンサルティング

目次・内容 (一部割愛しています。詳細内容はホームページでご確認下さい。) URL: <https://www.rdsc.co.jp/book/bk0080>

第1章 事業性評価の基礎、各ステージの事業性評価と フレームワーク、評価手法

- 1 医薬品開発における事業性評価の意義
- 2 医薬品開発ステージ別の事業性評価
- 3 事業性評価のフレームワーク、評価手法
- 4 本章のまとめ

第2章 適切な経営判断のための売上予測・事業性評価の考え方 はじめに

- 1 売上予測の目的 (なぜ売上予測を必要とするか?)
- 2 医薬品の開発段階における売上予測の重要性
- 3 販売戦略に関わる上市前の売上予測
(とるべく戦略で売り上げが大きく変わる)
- 4 LCMを見据えた上市後の売上予測
(実際の売上データを得てからの予測)
- 5 売上予測の実践 (標的市場と販売戦略のマトリックス)
- 6 売上予測に必要な手段と要素
- 7 競合品 (競合会社) 分析
- 8 とるべき販売戦略
- 9 想定薬価
- 10 売上予測に影響を与える事項
- 11 売上予測の検証
- 12 売上予測・市場戦略の実践事例
- 13 新規薬剤の市場浸透
- 14 仮説の実現
- 15 売上予測に重要なセグメンテーションとターゲティング
- 16 戦略・戦術
- 17 事例をあげて
おわりに

第3章 医薬ライセンスのデューデリジェンス

ーライセンスプロジェクトの事業性評価のデューデリジェンスー

はじめに

- 1 デューデリジェンスの概要
 - 2 収益性のデューデリジェンス
 - 3 オープンイノベーションのデューデリジェンス
- おわりに

第4章 プロジェクトの成功を左右するTPP戦略の考え方 はじめに

- 1 TPPの設定
- 2 TPPの構成、医薬品開発における位置付けと役割
- 3 TPPの共有と運用 (改定、維持管理など)
- 4 TPPに基づく意思決定

第5章 希少疾病開発における事業性評価で重要なポイント はじめに

- 1 希少疾病について
- 2 オーファンドラッグについて
- 3 事業性評価で重要なポイント
- 4 オーファンドラッグ開発・製造・販売の特殊性
(えっ、こんなところが)
- 5 まとめ

第6章 新規モダリティ製品の特徴を踏まえた事業性評価手法 はじめに

- 1 新規モダリティ製品の特徴とビジネス評価のタイミング
- 2 意思決定を支援する事業性評価とその概念
- 3 事業性評価の実施手順と留意事項
- 4 新規モダリティ製品の事業性評価
おわりに

第7章 事業価値評価に基づく投資の意思決定

はじめに

- 1 事業価値評価による投資の意思決定
- 2 事業価値評価の構成/内容とフロー
- 3 事業価値評価の組織体制と責任範囲
- 4 意思決定におけるTPPの重要性
- 5 ぶれない意思決定 ～投資のGo/No Go基準の設定
- 6 投資の意思決定における効果的な事業価値評価の活用
おわりに

書籍「事業性評価」申込書

FAX : 03-5857-4812 (楠井先生)

会社・大学		住所	〒
氏 名		所属	
電話番号		E-Mail	
会員登録(無料) ※複数選択可	☐ メール ☐ 郵送	●案内登録について● すでにご登録済みの方も再度ご選択ください。ご登録いただけますと、セミナーや書籍、DVDなどの案内を無料でお送りさせていただきます。	