

Agile Japan 2023

Agile導入による 製薬マーケティングのRebuild

服部翔太 Business Performance, Marketing & JSAP, GSK
2023.11.17

GSK

▶ アジェンダ

1. 自己紹介/会社紹介
2. 製薬業界Marketingの現況。なぜ弊社がAgileを推し進めるのか
3. PJ紹介 / Agile導入の課題と解決策
4. これからの取り組み

自己紹介



服部翔太 (36歳)
愛知県豊田市
スクラムマスター in Marketing, GSK株式会社

資格：

- Project Management Professional
- Advanced Certified Scrum Master
- SAFe 6 Agilist



Background:

年	所属	組織	Agileとの出会い
2013-2020	アステラス製薬株式会社	製剤研究所 / 薬物動態研究所	Agileは勿論、プログラミングとも無縁の研究生活 2019頃から”Agile”という単語をなんとなく聞き始める
2020-2022	エーザイ株式会社	Conversion Science (プログラム医療機器開発のPO/PM)	転職を機にアジャイル開発にどっぷりハマる
2022-	GSK株式会社	Commercial Translation / Business Performance	製薬 x Agileの可能性を探るため転職

4つの主要な治療領域で病に先手を打つ

私たちの存在意義

「私たちはサイエンス、テクノロジー、人財を結集し、力を合わせて病に先手を打ちます」

ワクチンとスペシャリティ医薬品の 研究開発に注力

感染症

RSVやB型肝炎など感染症のためのワクチンと医薬品候補が、GSKのパイプラインのほぼ半数を占めています。

病気の予防と治療の融合が進む中、ワクチンと医薬品に関する専門知識を持つ私たちは、予防と治療の関係に注目しています。

HIV

HIVは世界で最も重大な健康への影響を与える原因（または疾患）の一つです。私たちは、HIV感染症の治療、感染予防、そして最終的には治癒を目指して、HIVが人々の生活に与える影響を最小限にすることを目標にしています。

私たちは、HIVと共に生きる人が摂取する薬の量を大幅に減らすことのできる長時間作用する治療薬と予防の選択肢の開発をリードしています。

免疫・呼吸器疾患

1980年代以降、私たちの医薬品は、免疫疾患や呼吸器疾患を抱える多くの患者さんを支えてきました。

この領域には、呼吸器疾患、全身性エリテマトーデス、関節リウマチ、免疫神経系および成功率を向上させるための遺伝子データベースを用いた早期段階の試験等があります。

オンコロジー

がんは、今なお死因の上位を占め、患者さんのニーズが満たされていない疾患です。私たちのオンコロジー領域における既存および新規のポートフォリオは、以下に焦点を当てています。

- がん免疫療法
- 腫瘍細胞標的療法
- 合成致死性療法

新たな機会

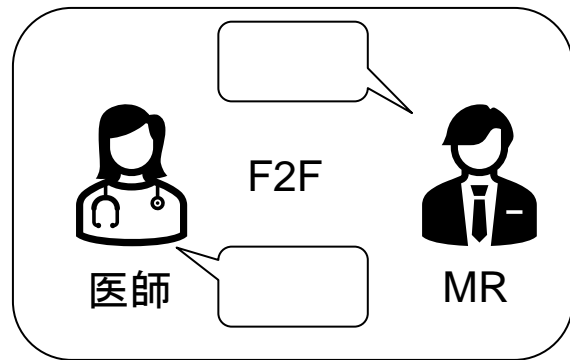
私たちは、新たなサイエンスがアンメットメディカルニーズの解決に大きな影響を与える可能性も考慮して、その機会を追求しています。

▶ アジェンダ

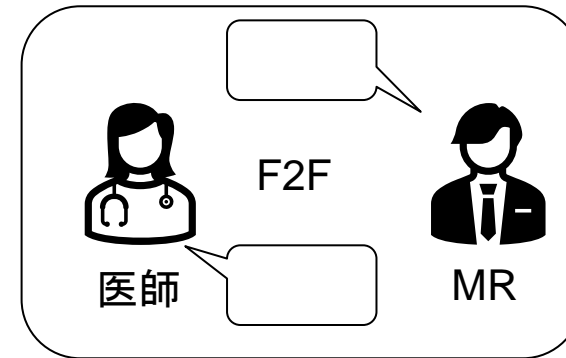
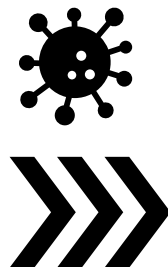
1. 自己紹介/会社紹介
2. 製薬業界Marketingの現況。なぜ弊社がAgileを推し進めるのか
3. PJ紹介 / Agile導入の課題と解決策
4. これからの取り組み

製薬業界の簡単な現況&特徴

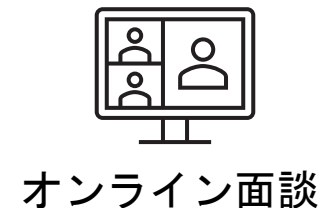
コロナ過を経た製薬業界の営業活動の変容



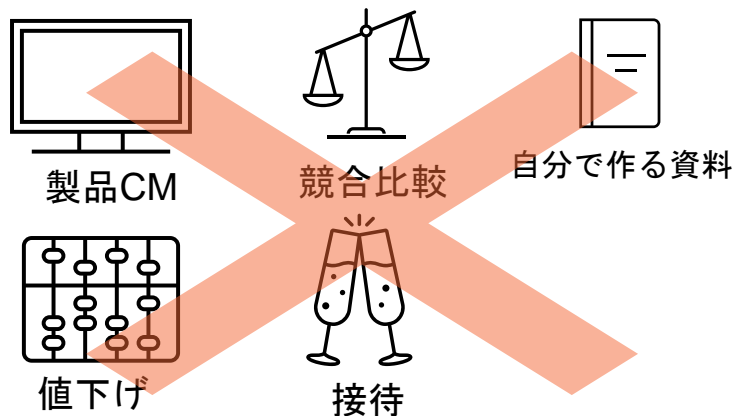
Before Covid



After Covid



製薬業界営業活動の制約



オフラインの活動が今でも主流である。
制約も多く、本来はアジャイルに不向きな業界。

GSKが改善すべき課題

「スピードの向上」

- マルチタスクにより、各作業の優先度、期日、担当者が曖昧



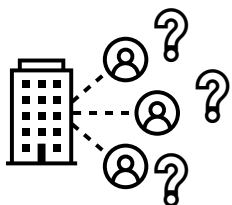
- 階層構造による承認プロセスの複雑性



GSKが改善すべき課題⇒Agileの必要性と現状の取り組み

「スピードの向上」

- マルチタスクにより、各作業の優先度、期日、担当者が曖昧

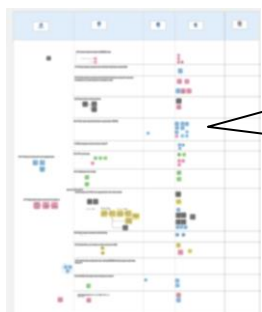


- 階層構造による承認プロセスの複雑性



Agileによるアプローチ

- Sprint Planningでタスクを見える化 (誰が何をいつまでにやるのか)



11/17 服部®
Agile Japan
発表する

- 上位層にはSprint Reviewでまとめて承認や意見を貰う



Agile team



取り組み現状

2023.1

- パイロットPJスタート (1PJ x 2製品)

2023.7-

- 製品全体へスケールアップ (2製品)

2024.X

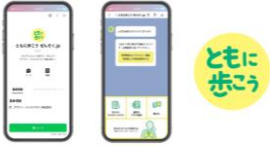
- 他製品への横展開
- 組織全体へスケールアップ

▶ アジェンダ

1. 自己紹介/会社紹介
2. 製薬業界Marketingの現況。なぜ弊社がAgileを推し進めるのか
3. **PJ紹介 / Agile導入の課題と解決策**
4. これからの取り組み

医師とのコミュニケーション改善を目指した、喘息患者様/ご家族/友人向けLINEアカウント

2023.10.13 リリース



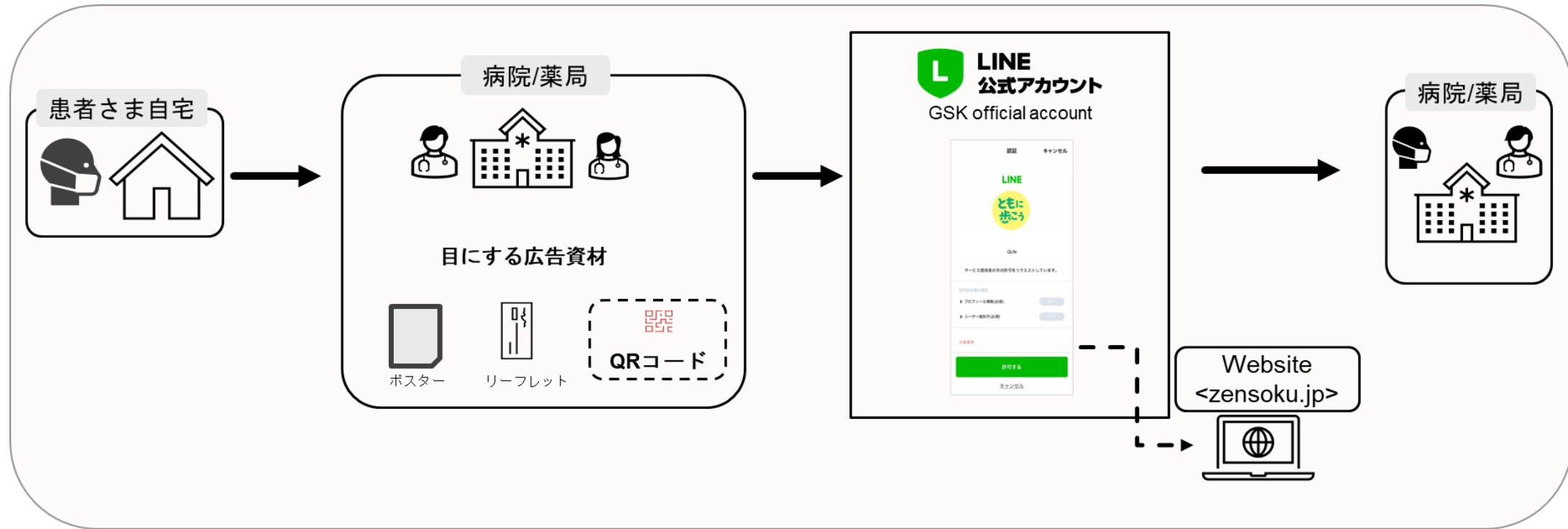
課題：

喘息患者様は症状があってもそれが普通の状態だと思っている。忙しい医師たちへ伝えることを躊躇する。



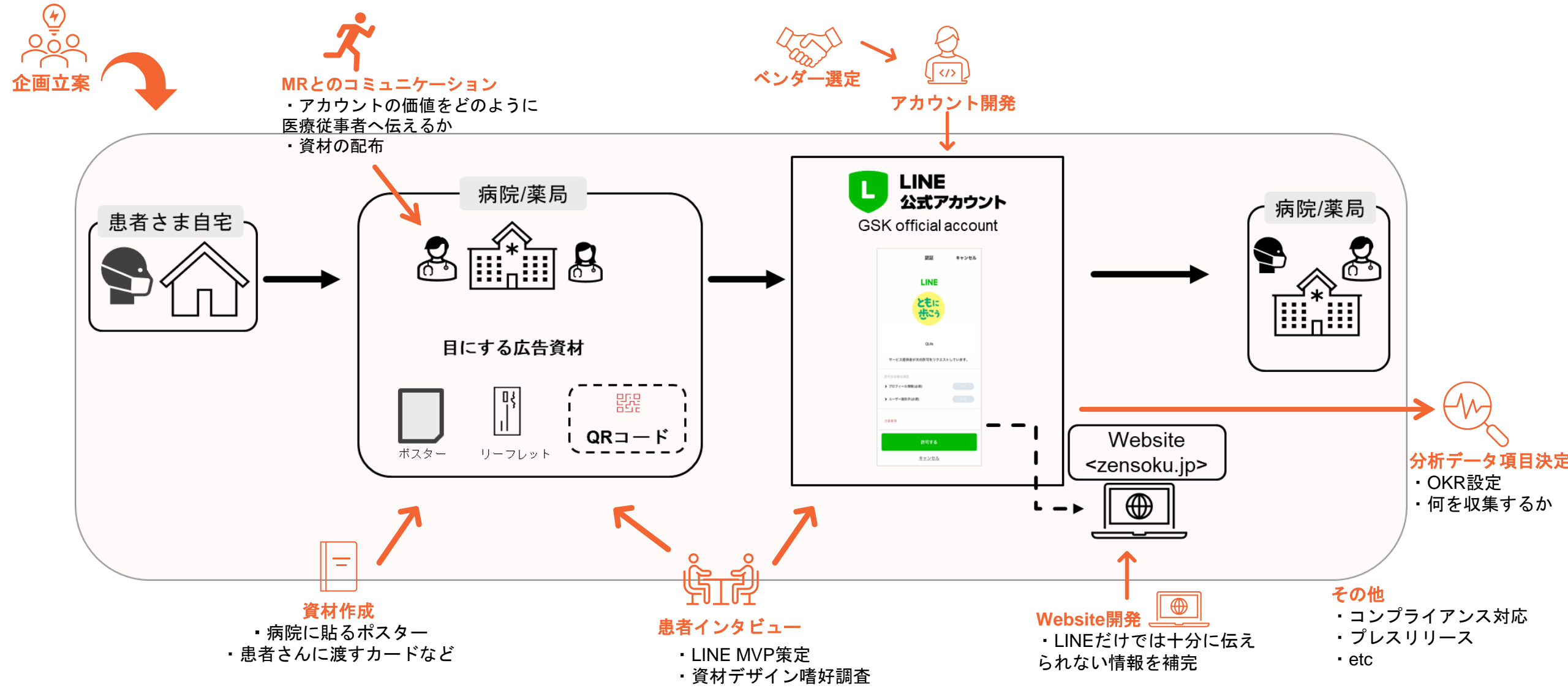
目指す姿：

患者様は自身の症状を医師へ適切に躊躇なく伝えることができるようになる。その結果、適切な治療で良好な喘息コントロールを達成し、支障のない日常生活を送ることができる。



Agileの適用範囲

アカウント開発だけではなく、ほぼ全ての業務をアジャイルに推し進めた



Agile導入して見えてきた障害

障害

- PO含め本PJが兼任業務であり、会議負担増

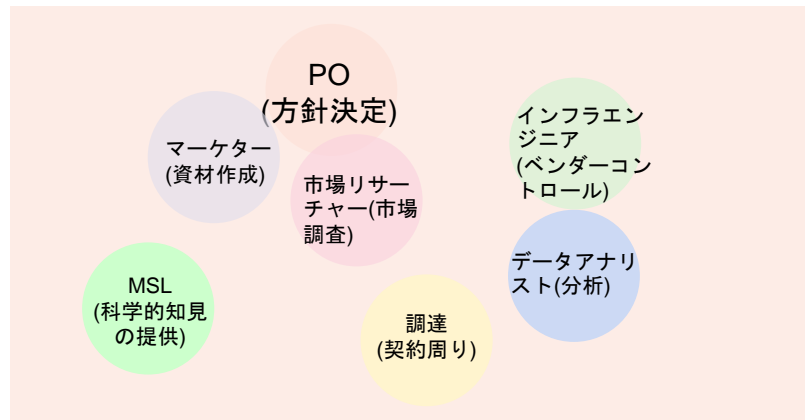


PO
工数 <50%



メンバー
工数 10-30%

- チケットのサイロ化。フルスタックの非実現性
 - △ 被らない専門性 (クロスファンクショナル故の)



Agile導入して見えてきた障害と解決アプローチ

障害

- PO含め本PJが兼任業務であり、会議負担増

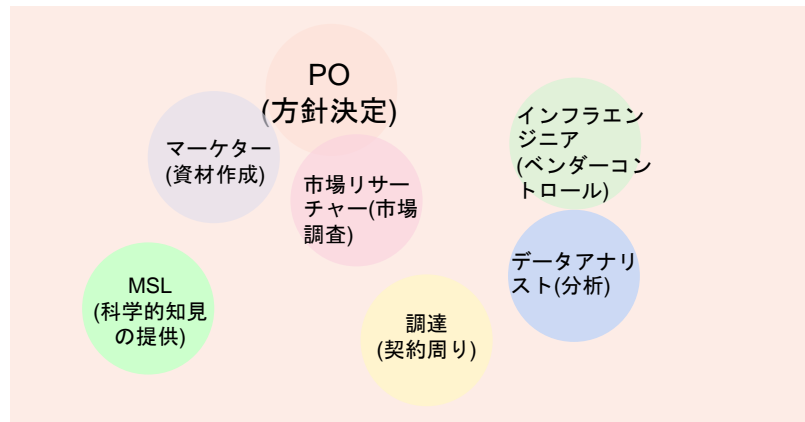


PO
工数 <50%



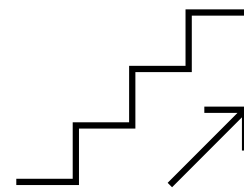
メンバー
工数 10-30%

- チケットのサイロ化。フルスタックの非実現性
△ 被らない専門性(クロスファンクショナル故の)



解決策

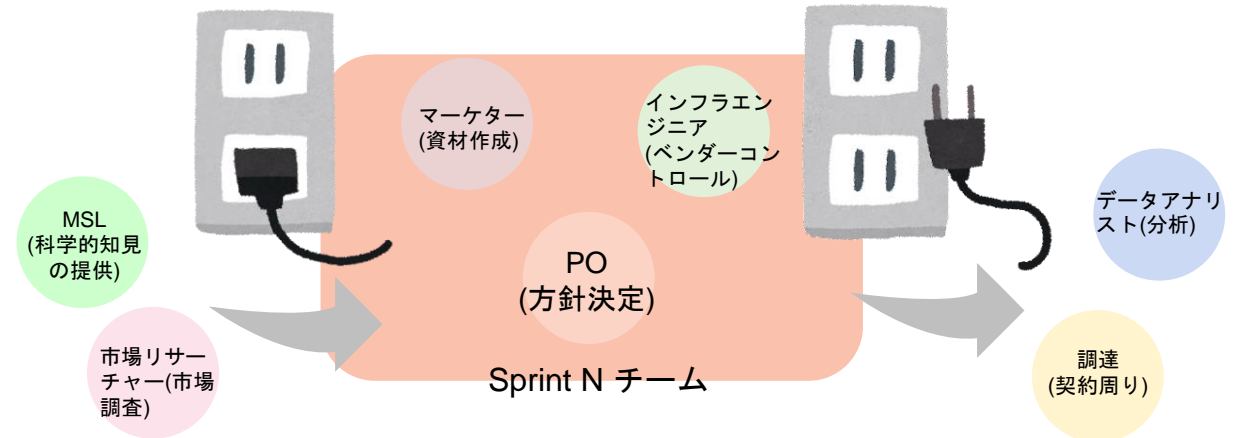
- 段階的なスクラムセレモニー導入で少しずつ本PJに充てる工数を増やす (その間に上長と粘り強く工数調整の交渉)



- いきなり毎日daily scrumは批判噴出
⇒複数メンバーがチケットを持つようになったタイミングで週1で導入。週3まで増加。
- Planning, RetroはF2Fでやろうとメンバーから自発的な提案

Plug in/out Scrum

Sprint Planningで本スプリント内のスクラムセレモニーに参加するメンバーを選定した。



- Planning時に同期しつつ、不要な会議を明文化することでSustainableなクロスファンクショナルチームを実現!

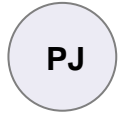
▶ アジェンダ

1. 自己紹介/会社紹介
2. 製薬業界Marketingの現況。なぜ弊社がAgileを推し進めるのか
3. PJ紹介 / Agile導入の課題と解決策
4. これからの取り組み

これからの取り組み

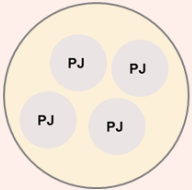
Agile Transformation のスケールアップ

1PJのアジャイル化

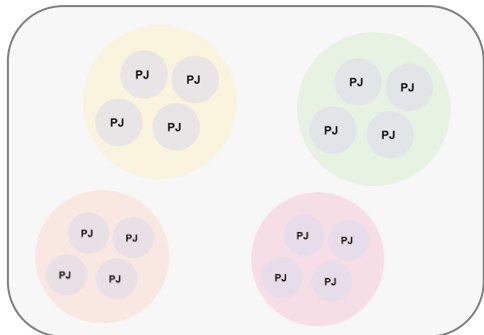


イマココ!

1製品のアジャイル化



マーケティング組織の
アジャイル化



解決すべき課題

- Agileと定常業務の線引き



- 権限移譲範囲の明確化



<https://management30.com/practice/delegation-poker/>

- アジャイルに前向きでない人をどう巻き込むか

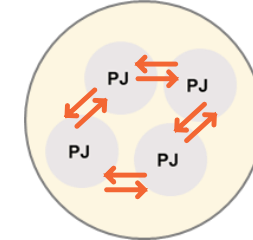


https://www.irasutoya.com/2016/04/blog-post_603.html

- 関連組織の関わり方。部署によっては1製品につき1人の担当。

	PO-A	PO-B	PO-C
Chapter1			
Chapter2			

- PO同士の効果的なコミュニケーション



GSKでは一緒にAgile Transformationに取り組んでくれる方を募集しています。ご興味持たれた方は服部までご連絡頂けますと幸いです。 shota.x.hattori@gsk.com

