

# EYライフサイエンス コンサルティング

EY ストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社

The EY logo consists of the letters 'EY' in a bold, white, sans-serif font. A yellow diagonal bar is positioned above the 'Y'.

Building a better  
working world

# Contents

Life Sciences Leaders Message	03
コンサルティングサービスのご紹介	04
プロジェクト実績	06
EYライフサイエンスの強み	10
ライフサイエンス業界に向けた情報発信	11
コンサルタント紹介	12
Thought Leadership Publications	14

# Life Sciences Leaders Message



## 佐野 徹朗 / Tetsuro Sano

Japan Consulting Leader - Life Sciences Sector

ライフサイエンス（医薬品・医療機器）業界は、現在、破壊的変化の真っただ中にあります。あらゆるコストの増加はとどまることを知らず、業界各社だけでなく医療制度そのものの持続性を脅かしています。政府にとって医療費の削減は至上命題となっており、患者の健康への価値を重視するインセンティブを含む新しいアプローチを求めようになっています。超高齢化の進行、新興市場の存在感の高まり、疾患傾向の慢性化も、コストプレッシャーに拍車をかけています。

一方で、モバイル、ビッグデータ、アナリティクスなど、リアルタイムで費用効果を追求するデジタル・ヘルスも急速に浸透しており、さまざまなプレイヤーが業界の垣根を越えて新たな競争とコラボレーションを生み出し続けています。

まさに、病気の治療にフォーカスした伝統的なヘルスケアの時代から、患者の健康増進を中心として多様なプレイヤーが活動し、予防やリアルタイムケアをもカバーする時代に移行しているのです。

私たちは、このような現状認識を踏まえ、ヘルスケアの患者中心的、アウトカム主導、予防重視、クロスセクターの重要性が増している時代を勝ち抜くためのサポートを、さまざまな形でご提供しています。



## Christian Boettcher

Asia Pacific Consulting Leader - Life Sciences Sector

Healthcare and life sciences have undergone many and major changes through the Covid pandemic. New advances through cell therapies, immune-oncology, and personalized / precision medicine using genome sequencing have brought hope to patients who previously had a grim future ahead of them. How to employ these new treatments in a way that avoids healthcare cost inflation is a key question we need to find an answer for. Japan, with the MHLW supporting innovative treatments we

have a chance to help our clients bring these treatments to market. Japan with its rapidly aging society faces some serious funding issues for healthcare in the not so distant future. We can help to make healthcare access and delivery more efficient and accessible. The challenges are many but alongside our clients, governmental agencies, and HCPs we can manage those challenges and improve healthcare in Japan.

At EY we are exposed to the cutting edge of global innovation in life sciences and healthcare. Our job is to take this to Japan and deploy those innovative systems and products. With our diverse and capable consultants working in teams we can be part of the change that is happening in Japan and even better lead some of those changes and innovations. We lead with passion, show compassion, and create an environment where our practitioners thrive and become a driving force in life science and healthcare innovation.

# ライフサイエンスセクター： 主なコンサルティングサービスのご紹介

私たちライフサイエンスチームでは国内外の各ケイパビリティチームと相互に連携し、ライフサイエンス企業のバリューチェーン全体に対して、最先端かつグローバルな視点と実行力で最適なコンサルティングサービスを提供いたします。

## 事業戦略・全社管理

### コーポレートストラテジー

- ▶ 事業成長戦略立案
- ▶ 中期経営計画策定
- ▶ 全社DX戦略立案
- ▶ 製品ポートフォリオ分析
- ▶ 戦略的リサーチ・分析
- ▶ ビジネスモデル設計
- ▶ 投資計画立案
- ▶ 全社コスト削減
- ▶ 企業買収後の経営統合 (PMI)

### R&D

- ▶ 臨床試験の高度化・効率化
- ▶ RWDの活用戦略立案
- ▶ オープンイノベーション戦略立案
- ▶ ポートフォリオ管理およびガバナンス
- ▶ 医薬品・医療機器ライフサイクル管理

### サプライチェーン

- ▶ デジタル・サプライチェーン構築
- ▶ 製品流通管理プロセス構築
- ▶ CMO・CDMO管理
- ▶ 医薬品・医療機器ライフサイクル管理
- ▶ オペレーティングモデル変革
- ▶ ロジスティクス戦略およびネットワーク設計

## サポート機能

### テクノロジー

- ▶ ERP・CRM・BI導入による業務改善
- ▶ RPA・AI導入による業務改善
- ▶ サイバーセキュリティ強化
- ▶ IT業務パフォーマンス向上
- ▶ データライフサイクル管理
- ▶ ERP・CRM・BIツール導入
- ▶ データ・プライバシー保護

### ファイナンス

- ▶ ファイナンス戦略立案
- ▶ ファイナンス組織機能強化
- ▶ 決算早期化
- ▶ シェアードサービス・グローバルビジネスサービス
- ▶ ビジネス・プロセス・アウトソーシング (BPO)



## 品質・リスクマネジメント

- ▶ エンタープライズ・リスク・マネジメント (ERM)
- ▶ 規制・基準・ガイドライン対応
- ▶ 品質マネジメントシステムの再構築およびDX推進
- ▶ 受託業務に係る内部統制の保証報告
- ▶ 内部監査アウトソーシング・コソーシング(共同業務実施)
- ▶ 内部統制構築
- ▶ ソーシング・契約リスク管理
- ▶ グループ・ガバナンスの強化
- ▶ デジタル・ガバナンスの強化・改善
- ▶ 事業継続管理(BCM)の強化・改善
- ▶ 危機管理の強化・改善

## メディカル

- ▶ メディカルアフェアーズ事業戦略策定
- ▶ MAにおけるDX戦略立案
- ▶ メディカルオペレーション強化・改善
- ▶ PV戦略立案
- ▶ PV業務改革・オートメーション

## セールス&マーケティング

- ▶ 新薬上市戦略策定
- ▶ コマーシャルエクセレンス
- ▶ コマーシャルデータ分析導入
- ▶ オムニチャネル戦略立案・実行
- ▶ 営業部門生産性・収益分析
- ▶ マーケットアクセス戦略
- ▶ ステークホルダー分析
- ▶ 患者・ドクタージャーニー分析
- ▶ 疾病・服薬管理プログラム策定

## 購買

- ▶ 直接材・間接材購買コスト削減
- ▶ カテゴリー管理・ソーシング最適化
- ▶ サプライヤー戦略立案および管理
- ▶ 購買リスク管理

## 人事

- ▶ 組織変革
- ▶ チェンジマネジメント
- ▶ 組織設計
- ▶ 人事コスト・リスク管理
- ▶ 人事システム構築・導入
- ▶ リーダーシップ開発
- ▶ 人材開発・研修



# 主なプロジェクト実績：日本国内

## コーポレートストラテジー

### 製薬企業からスピンアウトしたベンチャー企業に対するビジョン策定と経営・事業戦略立案支援 事業成長戦略立案

Client Challenge	Our Role	Our Value Added
<p><b>新製品開発促進に向けたイノベーションの推進</b> イノベーションを推進し、競合より先に新製品の開発を目指すことを目的とし、クライアントからスピンアウトしたベンチャー企業・アントレプレナーに対して企業戦略立案支援や起業支援を検討していた。</p> <p><b>ベンチャー企業経営の知見</b> ベンチャー企業の設立・支援をする上で、起業に伴う組織計画や新規事業計画の策定に対する知見・経験を有する専門家を必要としていた。</p>	<p><b>ベンチャー企業における戦略・ビジョン策定支援</b> ベンチャー企業のビジョン・ミッションを含めた企業戦略の策定および中期的なビジネス計画の策定を支援。</p> <p><b>既存資産の最大活用を捉えた経営・事業計画策定支援</b> 既存の特許権を含む利用可能な資産を活用し、研究開発費用の選択的投資を行い、成果を最大化させるための経営・事業計画策定と実施の支援。</p> <p><b>ロードマップ策定と推進における課題解決支援</b> ベンチャー企業設立に向けたロードマップ策定と進捗状況の可視化により、顕在および潜在課題を早期に検出し、改善策を検討支援することで、推進遅延リスク最小化を実現。</p>	<p><b>起業におけるEY知見・洞察やベストプラクティスの提供</b> ベンチャー企業経営におけるEY知見と洞察に基づき、事業戦略策定や業務方針策定を通じた起業支援を実施するとともに、持続的なベンチャー企業運営のベストプラクティスを提供し、財務、法務、人事、経理機能の業務整備支援を実施。</p> <p><b>ベンチャー企業マネジメントに対する企業経営知識・ノウハウの提供</b> ベンチャー企業マネジメントに向けた継続的な企業経営学習機会を提供することにより、経営者としてのハードスキルおよびソフトスキル強化を実現。</p>

## リスクマネジメント

### 品質システムにおける業務改革支援 品質マネジメントシステムへの対応

Client Challenge	Our Role	Our Value Added
<p><b>規制に準拠した品質マネジメントシステムの再構築</b> 規制の大幅な改定や外部監査での指摘事項、昨今の品質マネジメントに対するさらなる要求と運用の厳格化の波を受けて、品質マネジメントシステムの見直すことにより、規制への対応およびコンプライアンスの向上を実現し、会社横断的な業務プロセスを再構築することが求められていた。</p> <p><b>肥大化した業務プロセスの効率化とガバナンスの向上</b> 各部門で独自にカスタマイズ・煩雑化されており、会社全体でガバナンスを効かせた業務プロセスの統合が求められていた。また、紙媒体での文書管理等による非効率性を解消する必要があった。</p>	<p><b>To-Beモデルの作成と全社展開ロードマップの策定</b> 各本部で抱えている課題のヒアリングおよび現行の業務手順書（SOP）等の文書類から、改めて課題を再整理するとともに、品質マネジメントシステムとしてのあるべき姿を定義。あるべき姿からTo-Beモデルを構築して、課題の解決を検討するとともに、当該モデルの全社展開ロードマップを策定。</p> <p><b>部門横断的なプロジェクト体制の構築およびプロジェクト運営支援</b> 社内外のステークホルダーを特定して巻き込み、部門間の意見調整や合意形成を経て、新たな業務プロセスの再構築を支援。</p> <p><b>現場で活用する業務プロセス詳細化と改善</b> To-Beモデルから具体的な業務プロセスを詳細化してSOPや運用マニュアルを整備。さらには業務に活用するCSVの実施と文書作成も並行して支援。新たな業務プロセスを実装後、課題の優先順位を明確にして、アジャイル的に運用プロセスを改善。</p>	<p><b>あるべき姿から品質マネジメントシステムを再構築</b> あるべき姿の定義を基にTo-Beモデルを作成し、コンプライアンスの向上と業務効率化・電子化を実現した新たな業務プロセスを構築。</p> <p><b>業務プロセスの全社的な統一化および実装</b> 業務内容を体系的に整理するとともに、各部門でカスタマイズされていた業務プロセスを統一。一部の本部で先行して実装とアジャイル的に業務改善を図りつつ、全社的に改善された業務プロセスの実装を支援。</p> <p><b>To-Beモデル実装による改善効果の定量・定性評価</b> 業務改革に伴う改善効果を定量・定性の両面から分析して評価。また、残課題を整理して優先順位をつけ、今後の活動の方針策定を支援。</p>

## リスクマネジメント

### サイバーセキュリティ体制の構築支援 サイバーセキュリティ強化支援

Client Challenge	Our Role	Our Value Added
<p><b>自社製品の安全性に関する顧客説明</b> 他社のセキュリティインシデントをきっかけに、顧客である医療機関から、外部とネットワーク接続されている医療機器のセキュリティ上の安全性に関する問い合わせが殺到。社内にサイバーセキュリティの専任チームがない中、営業担当者は製品のネットワーク構成とそのセキュリティ上の安全性に対するクイックな説明が求められる差し迫った状況にあった。</p> <p><b>全社のセキュリティ体制の構築</b> サイバーセキュリティの専任チームがなく、体制整備がされていないため、足元の顧客説明と並行しながら、会社としてサイバーセキュリティにどう取り組んでいくか検討する必要があった。</p>	<p><b>営業向け顧客説明資料の作成とトレーニングの実行</b> 主要製品のネットワーク構成を可視化し、セキュリティ上の安全性を確認するとともに、医療機関からの問い合わせについて、一つ一つ、営業担当者が説明することを前提に、トークングスクリプトを作成。主要製品のネットワーク構成とその安全性、トークングスクリプトを理解するためのトレーニングを複数の営業拠点で実施。</p> <p><b>セキュリティ体制構築のためのロードマップおよび役割分担の策定</b> 足元の問い合わせ対応と並行して、あるべきセキュリティ体制をハイレベルに検討し、現状を把握して、あるべき姿と現状とのギャップ分析とギャップを埋めるための計画を策定。</p>	<p><b>営業担当者の自社製品に対する理解度向上</b> 自社製品のネットワーク構成やその安全性に関する基礎的な問い合わせに対して、営業担当者の独力での回答を可能とし、医療機関に対してよりスピーディーな対応を実現。</p> <p><b>サイバーセキュリティ体制構築のための道筋の明確化</b> 情報資産の洗い出しからリスク評価、リスク低減策の策定、またこれらのオン・ザ・ジョブトレーニングの実施といった、クライアントが対外的にサイバーセキュリティ体制を整備したと言えるために何をすべきかの道筋を明確化。</p>

## R&D

### 開発部門におけるデータサイエンス活用戦略策定支援

臨床試験の高度化・効率化

#### Client Challenge

##### データサイエンスによる施策の余地

大規模広範にデータサイエンス分野に投資を進めている競合他社に伍し、開発競争力を維持・強化するため、同分野での施策の可能性を模索していた。

##### 自社戦略と整合した活用戦略の具体化

テクノロジー企業など異業界からの参入が加速化し、データサイエンスを活用したライフサイエンスソリューションが脚光を浴びる中、単純なテクノロジー導入ではなく、自社戦略と整合した活用にフォーカスを当てベネフィットを実現していくことが求められていた。

#### Our Role

##### データサイエンス活用機会の抽出

ベンチマーキング調査および社内外専門家へのインタビューから得られたビジネス課題/ニーズに基づき、データサイエンス活用機会を特定。

##### 活用機会の評価および優先順位付け

EY評価フレームワークに基づき、特定したデータサイエンス活用機会の優先順位付けを行うことで、開発部門として今後投資していくべき優先領域を明確化。

#### Our Value Added

##### 先進的事例やベストプラクティスの導入

国内外製薬およびその他業界のR&DにおけるEY知見に基づき、データサイエンス活用機会の抽出を支援。

##### 最適な評価手法の提供

客観性と戦略観点を包含したEY評価フレームワークを活用することで、自社状況に合致したデータサイエンス活用機会を適切に評価し、優先投資領域の特定を支援。

##### 海外・国内ステークホルダーとの合意形成支援

海外リージョナル本社を含めた開発部門関係者間でのコミュニケーションを支援し、日本におけるデータサイエンス活用戦略の推進加速化を実現。

## R&D

### 研究開発領域におけるデータプラットフォーム構築支援

医薬品データ戦略の立案・実行

#### Client Challenge

##### R&D領域におけるRWD活用プラットフォームの構築

研究・臨床開発の生産性を向上する目的で、社内でデータを共有・活用可能なデータプラットフォームの構築について検討されていたものの、RWDの活用や部門間の調整等、課題解決や基盤導入を主導できる部門や人材等のリソースが不十分であり着手ができておらず、これらの活動を主導する体制整備が必要であった。

##### データ利活用におけるルール整備

新たに利活用する機微情報の取扱いについて、社内でルールが十分に整備されておらず、プラットフォームの構築とあわせてルール整備を進めることが求められていた。

#### Our Role

##### 社内外や部門横断でのデータ利活用に関する構想策定

データ利活用に関する要求・課題について各ステークホルダーに対してヒアリングを実施し、整理した要求・課題に基づいて、データ利活用の構想を策定。

##### データ分析基盤整備のPMO支援

データ分析基盤の構築に向けた事前調査を実施し、ベンダーの選定を支援。ベンダー選定後は、PMOとしてプロジェクト全体の進捗状況や課題を管理。

##### データガバナンス構築・導入支援

新たに利活用する機微情報への対応等、ルール整備に向けたリスクの洗い出しと対応策の作成を支援。

#### Our Value Added

##### 業界知見を踏まえた基盤構想策定

EYが保有する製薬業界における知見・経験を踏まえて、クライアント企業の文化や特性に合わせたデータ分析基盤の構想策定を実現した。また、各ステークホルダーと密に連携を取り、プロジェクト全体を円滑に管理することで、ベンダーの選定からデータ基盤の導入までをスムーズに実施した。

##### データガバナンス構築計画の作成

データガバナンス構築に関する知見・経験を活かして、クライアント企業の状況に合わせたデータガバナンス構築計画を作成した。

## サプライチェーン

### ワクチン市場参入に関する支援

新規市場参入に伴うサプライチェーンの設計および実行

#### Client Challenge

##### 未経験のワクチン市場へ短期間での参入が求められた

ワクチン市場へ新規に参入するにあたり、ワクチンを早急かつ安定的に供給するための組織体制を構築する必要があった。

ワクチンの早期の供給に向け、海外を含めたサプライチェーン全体の設計を行い、さらにオペレーションを実際に行う事が必要だった。

#### Our Role

##### 社内体制の構築

国内外を含めた社内外の関係者と協業し、ワクチンを出荷できる社内・社外体制を整備。具体的なアクションや進捗についての管理を実施。

##### 品質上の課題への対応

生産から物流における品質の課題に対して、その課題を整理し、対応へのアクションから進捗の管理まで支援を実施。

#### Our Value Added

##### 一早く社内体制を整備

社内の複数の部門を巻き込み、プロジェクトを組織し、あらゆる課題がプロジェクトで討議して解決ができるよう組織化を支援。

##### ワクチンの市場出荷

ワクチンの原液の生産から充填まで、国内外の関係者と調整をしつつ市場出荷を支援し、日本国内へのワクチンの供給に貢献。

# 主なプロジェクト実績：日本国内

## メディカル

### メディカル部門における中期業務計画策定支援

メディカルアフケア事業戦略策定

Client Challenge	Our Role	Our Value Added
<p><b>戦略ビジョン実現に向けた経営・業務計画の具体化</b> クライアントのメディカル部門では、戦略ビジョン実現に向けて、マネジメント層と方向性を整理しながら部門経営・業務計画を策定し、達成に向けた活動を促進していくことが求められていた。</p> <p><b>成長性と実現性の双方を具備した計画の必要性</b> 部門の体制状況を踏まえ、非定型業務と定型業務に対する役割・責任を明確にした上で、成長を最大化しつつ、各施策の人員配置実現性を考慮する必要があった。</p>	<p><b>戦略目標と方向性の定義</b> 戦略ビジョン実現に向けて、経営計画策定における戦略的目標および方向性を定義。</p> <p><b>部門経営・業務計画の実現性検証</b> これまで十分な明確化がなされていなかったメディカル部門の各機能管理職の役割・責任の整理に加えて、現状の業務量を可視化し、定義した経営・業務計画の実現性を検証することで計画を精緻化。</p>	<p><b>他社事例およびEY知見を基にした提言</b> 他社事例やメディカル部門業務のEY知見・洞察に基づき、計画策定やKPI設定においてクライアント事業を俯瞰しつつ客観性を有した提言を実施。</p> <p><b>実現性を担保した計画策定支援</b> ステークホルダーとの議論を繰り返すことにより、各機能と担当の役割・責任を明確化するとともに同部門のミッションに関する社内の共通認識を形成。</p>

## メディカル

### メディカル部門におけるデータプラットフォーム構想戦略立案および実行支援

医療データ利活用戦略策定支援

Client Challenge	Our Role	Our Value Added
<p><b>地域の医療者・自治体におけるプレゼンス向上</b> 地域における長期的な企業価値・サービスの創造やブランド認知の強化を推進するために、自治体や地域のアカデミアと連携する方法を模索していた。特にメディカルアフケアとして、自社製品戦略にとらわれない客観的なアプローチを必要としていた。</p> <p><b>医療データ利活用の方針作成</b> 医療データに基づく地域医療施策を検討していたが、データの活用戦略が定まっていなかった状況であった。また、地域医療に関するステークホルダーとの関係構築や、将来的に医療データを活用したソリューションを地域へ展開するためのノウハウを求めていた。</p>	<p><b>戦略立案・ロードマップ作成</b> 地域医療・医療データ利活用に関する事業環境の調査や、関連ステークホルダーへのヒアリングを通じて、メディカルアフケアとしての取り組みの仮説および将来施策方向性を検討。地域との具体的な連携方法を含めた将来戦略・ロードマップを立案。</p> <p><b>地域のステークホルダーとの連携関係構築</b> EYのリレーションを活用し、自治体や中央官庁関連組織などのステークホルダーから“生の声”を収集。地域医療におけるニーズを踏まえ、各ステークホルダーを巻き込んだ会議体や、プロジェクト連携スキームを組成。</p>	<p><b>エビデンス創出につながる分析モデル・スキームの確立</b> EYのケイパビリティを活用し、エビデンスを創出するための分析の支援を実施。AI関連領域のスペシャリストにより、学術的知見に基づいた分析を行うことで、単なる戦略策定にとどまらない実効性のある分析アプローチを実施。</p> <p><b>地域医療をリードするステークホルダーの巻き込み</b> EYのリレーションをもとに、地域の自治体・アカデミア・公的組織など多様なステークホルダーとのリレーション構築を実施。地域医療施策の決定権や実行力を持つ関係者を巻き込んだ体制をつくることで、施策の推進力を創出。</p>

## セールス&マーケティング

### 希少疾患領域におけるGo to market model策定支援

新薬上市戦略策定

Client Challenge	Our Role	Our Value Added
<p><b>希少疾患領域特有の課題を踏まえた戦略策定</b> 希少疾患領域へ新規参入するに当たり、領域特有の課題や顧客のニーズを踏まえてGo to market戦略を策定する必要があった。</p> <p><b>営業リソースの最適化</b> 新型コロナウイルス感染症（COVID-19）や政府の医療費抑制施策等、製薬企業を取り囲む外部環境は著しく変化しており、これらに対応するために、効率的な営業戦略策定・体制設計が求められていた。</p>	<p><b>希少疾患領域における課題の特定</b> 希少疾患領域における特有の課題や顧客ニーズについて、社内外エキスパートに対するインタビューを実施することで特定し、解決のための取り組みを検討。</p> <p><b>上市に向けて重要な取り組みの整理、アクションプランの策定</b> 関係部門のステークホルダーを巻き込んだワークショップを実施し、上市に向けて優先順位の高い取り組みについて議論。さらに、各取り組みをアクションプランに落とし込み、Work breakdown structure (WBS)を作成。</p> <p><b>組織体制の設計</b> 重要な取り組みを実施するための組織体制を設計。設計に当たって、デジタルを活用した営業リソースの最適化方法を検討。</p>	<p><b>上市までに必要なアクションの明確化</b> 希少疾患領域への新規参入に当たり、重要な取り組み、R&amp;R、スケジュールの明確化を達成。部門横断的にステークホルダーを巻き込むことで、共通意識を醸成。</p> <p><b>新薬の営業体制の具体化</b> 新薬上市に向けた営業体制のTo-be像を具体化。営業リソースの効率化をデジタルの活用、およびアクションの優先順位付けによって達成。</p>



## セールス&マーケティング

### ワクチンの上市戦略策定支援

新規市場参入のための戦略策定

#### Client Challenge

##### 不透明なワクチン市場への参入

ワクチン領域は感染症の動向や国家規制の方針に起因した不確定要素が多く、不透明な市場に対してGo-To-Marketのあるべき姿を定義する必要があった。

##### ワクチン供給に必要な人員規模の検討

不透明なワクチン市場において、安定的に製品を供給するために必要な人員規模と配置を算出する必要があった。

##### サプライチェーンの設計

ワクチンの安定供給の観点から、サプライチェーン全体を見直して現在の課題を明確化し、オペレーションの改善方向性を定義する必要があった。

#### Our Role

##### ワクチン市場分析と上市戦略立案

国内外事例の収集や専門家へのインタビューを通して事業環境を調査し、ワクチン上市戦略のストーリーおよび具体的なアクションプランを整理・作成。

##### 営業リソースの算出モデル策定

市場調査や医師を対象にした定性調査などをとら、ワクチン接種を担う医療施設のセグメント分析や対象施設数の試算ロジック設計を行い、必要なMRのリソースを算出するモデル策定を支援。

##### サプライチェーン関連の課題抽出・整理

ワクチンの承認申請から接種完了までのサプライチェーンを整理した上で、製販会社として実行すべき業務機能の洗い出しと現状の課題の抽出を支援。

#### Our Value Added

##### 専門知見を活用した上市戦略の立案

グローバルを含めたEYネットワークを活用し、海外プロジェクトの有識者や感染症専門医の知見・洞察を収集することで、ワクチンビジネスの深い理解に基づく上市戦略・ストーリーを策定。

##### 不確定要素を踏まえたスケジュールの明確化

感染症収束までの期間・需要別シナリオを複数想定し、各シナリオに応じたサプライチェーンの在り方を定義することで、将来の状況が不確定なワクチンビジネスの特性を踏まえた課題抽出およびスケジュール明確化を実現。

## テクノロジー

### ChatBot導入によるコールセンター業務効率化支援

デジタルを利用した業務の効率化

#### Client Challenge

##### バックオフィス業務の効率化の必要性

患者・医療者向けのコールセンター業務で膨大な問い合わせ業務が発生しており、外注費用のコスト抑制および非効率なマニュアル作業の解消が求められていた。

##### デジタルソリューション選定ノウハウの確立

過去に取引実績があるベンダーに依存する傾向が強く、新規のデジタルソリューションの選定方法やベンダーの評価基準を明確化する必要があった。

##### 社内のDX人材の育成

社員のDX基礎知識および、実践の経験値が必ずしも十分ではないため、自律・創発的なDX化をけん引することができていない状況だった。

#### Our Role

##### 現行業務の分析・課題の特定

プロジェクト関連部門へのインタビューや業務フロー作成を実施して、現行業務の可視化と課題点を特定し、デジタルソリューションによる効率化余地の仮説を構築。

##### DX導入における評価基準の策定

RFP策定の手順や、複数ベンダーのソリューションに対する評価基準および検討フローを明確化し、社内のDX導入における検討フォーマット策定を支援。

##### DXラーニングコンテンツ作成

社内向けDXの基礎学習資料の作成およびワークショップ開催を通して、DXを自社で展開するために必要な基礎教養習得を支援。

#### Our Value Added

##### 現場ニーズを踏まえた業務可視化

疾患領域や患者特性を踏まえたソリューション検討や、関係者ヒアリングによる精緻な業務分析を行い、現場の業務実態と担当者ニーズを踏まえた現行業務フローおよび将来フローを整備して課題を特定。

##### 再現性の高いDXノウハウの確立

ベンダーソリューションの評価基準や検討手順、および関係者間のコミュニケーション方法を明文化することで、他部署等でも使用可能なベンダー選定基準を確立。

## テクノロジー

### 企業買収統合におけるIT業務統合支援

IT業務パフォーマンス向上

#### Client Challenge

##### 企業統合における知見

クライアントは業務統合を控え、ITシステムの棚卸を行ったうえでITシステムごとに統合の方針やタイミング、担当者を決定し推進していく必要があり、スムーズな企業統合を実現するための知見・経験を有する専門家を必要としていた。

##### 多岐にわたるステークホルダーとの連携

統合作業は、海外を含む複数ロケーションで働く社員および十社以上に及びベンダー管理が必要であり、グローバルプロジェクトを遅滞なく進める必要があった。

#### Our Role

##### 業務統合の計画立案・実行支援

統合に必要な作業についてスコープ設定から担当者アサイン、詳細タスクの洗い出しを行い、統合計画書を作成し、グローバル本社との合意を支援。

##### ITインフラ統合作業支援

インフラの本番切り替え作業等における、一連の統合作業について進捗管理を実施。事前に想定される課題・リスクを洗い出したうえで移行作業日に遅滞なく作業が行えるよう支援。

##### グローバルステークホルダーマネジメント

グローバル本社ステークホルダーへの適時・適切な情報提供を実施し、グローバル本社レベルでの意思決定が迅速に実施できるよう支援。

#### Our Value Added

##### グローバルプロジェクトのスムーズな推進

EYグローバルプロジェクト推進メソッドロジーを基に、国内外プロジェクト関係者と適時かつ確かなコミュニケーションを実施し、言語や作業環境が障害とならないプロジェクト推進を実施。

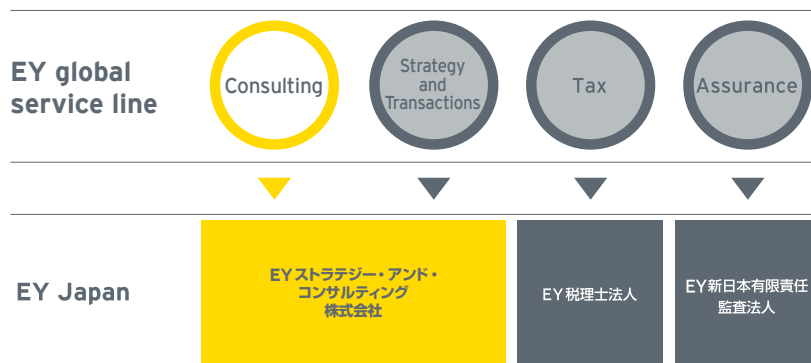
##### PMI (Post Merger Integration) 専門家による提言

国内外PMIに関するEY知見と洞察をもとに、統合計画立案および実行支援の際にベストプラクティスをふまえた提言を実行。単なる統合だけでなく将来を見据えた業務効率化を実現。

# EYライフサイエンスの強み

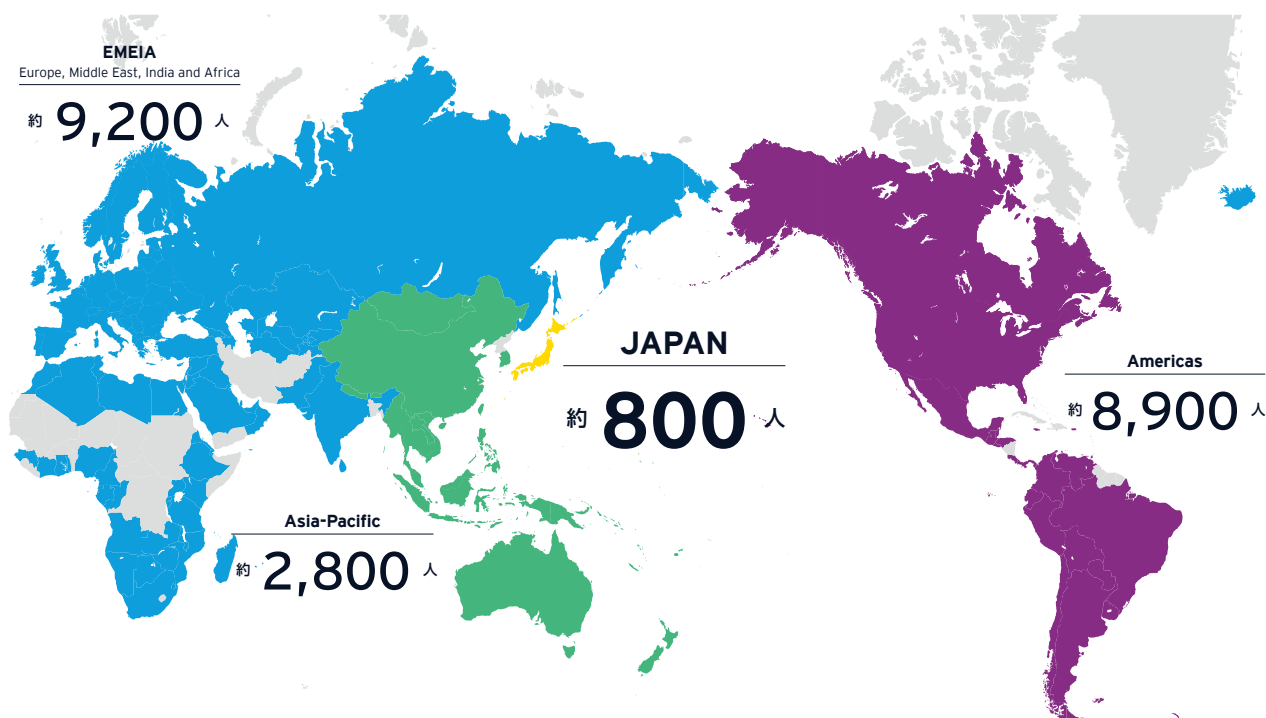
## 4つのサービスラインでフルサポート

EYは主にConsulting（コンサルティング）、Strategy and Transactions（ストラテジー・アンド・トランザクション）、Tax（税務）、Assurance（監査）の4つの主要なサービスラインによって構成されており、ライフサイエンスセクターでは、国内および海外のEYメンバーファームと緊密に連携しながら、専門家がクライアントの課題を包括的にサポートします。



## 日本で800人、世界で21,000人超の ライフサイエンスセクター プロフェッショナルネットワーク

EYは全世界で21,000人を超えるライフサイエンス&ヘルスケア業界プロフェッショナルのネットワークを有し、クロスボーダーチームの結成やナレッジの相互共有により、プロジェクトの課題にマッチした最適なソリューションを提供しております。また、日本では約800人のライフサイエンス&ヘルスケア業界プロフェッショナルが、複雑化・多様化するライフサイエンス企業の課題解決をフルラインのサービスでご支援します。



# ライフサイエンス業界に向けた情報発信

EYライフサイエンスセクターでは、業界内外の有識者を迎えて、最新動向解説のためのセミナーやシンポジウムを開催するほか、変化の激しさを増す市場環境でのビジネスのあり方について、CXOレベルでのディスカッションの機会を設けています。

こうした活動を通して、医療、製薬、医療機器、卸など、ライフサイエンス業界全体の発展をEYグループ全体で支援していきます。

## シンポジウム



業界の国内外最新トレンドや、新たな規制・制度の解説する機会として、ライフサイエンス業界関係者を幅広く招待し、大規模シンポジウムを定期開催しています。業界コンサルタントだけでなく、各領域・トピックにおける第一人者や専門家を招き、最新情報と洞察を共有することで、貴社の事業推進に生かせるよう支援していきます。

テーマ実績：

- ▶ デジタルシフトの最新動向とライフサイエンス業界での活用事例
- ▶ グローバルライフサイエンス企業におけるデジタル技術の活用
- ▶ Next Wave Wellness — 健康増進への新潮流と業界の最新動向
- ▶ ACCJ Healthcare X Digital 2022

## エグゼクティブラウンドテーブル



ライフサイエンス業界では、デジタルヘルスやデータ活用を起点とした新しいビジネスモデルを持つ企業の新規参加が増加してきています。こうした事業環境が、ライフサイエンス業界の現在と未来にどのような影響を与えるのか、各社エグゼクティブの方々を招待して、集中討議する機会としてラウンドテーブルを開催しています。

テーマ実績：

- ▶ What can we learn from the global digital trends to accelerate the business growth in Japan?
- ▶ 日本におけるデジタルヘルス推進に向けた制度改革の最新動向
- ▶ EY Life Sciences Executive Webcast - Firepower Report

## セミナー



AI、ロボティクス、ブロックチェーンなど先端テクノロジーの出現、進化を続ける業界規制、異業種からの参入など、ライフサイエンス企業の事業環境に影響をもたらす数々の変化が起きています。

これら変化がもたらす各社事業への影響について、責任担当者の方々が理解を深める支援をするため、各専門トピックの最新情報と動向を解説する機会としてセミナーを開催しています。

テーマ実績：

- ▶ Healthtech/SUM 2022 Connect into a Spiral  
～あなたを中心に融合するテクノロジー～
- ▶ ASEAN諸国におけるライフサイエンスビジネスの進化
- ▶ 欧米ライフサイエンス企業のデジタル戦略の最前線に学ぶ
- ▶ 超高齢化社会に対峙するライフサイエンス業界の使命
- ▶ 東南アジアにおけるデジタルシフト最新動向と戦い方

# コンサルタント紹介

## Life Sciences Sector Consultants



**佐野 徹朗**  
パートナー  
+81 70 3853 5548  
tetsuro.sano@jp.ey.com

製薬・医療機器分野等の国内外ライフサイエンス企業に対する経営コンサルティングに従事。支援領域は研究開発からサプライチェーン、コマースに至るまでバリューチェーン全域。ライフサイエンス業界のデジタルトランスフォーメーションを積極的に推進しており、業界企業・団体向けにライフサイエンス×デジタル関連セミナーや講演を多数実施。EY Japanライフサイエンスセクターコンサルティングリーダーを務める。



**Christian Boettcher**  
パートナー  
+81 70 8794 4741  
christian.boettcher@jp.ey.com

Christian has 20+ years experience in consulting and transaction advisory, focusing on supporting multi-national Pharmaceutical & MedTech organizations with their APAC and Japan operations. He has extensive experience in market entry strategy, growth strategy, M&A strategy, operating model assessment & design, product launch support, market access, cost optimization, Dx and cost optimization.



**松本 崇志**  
パートナー  
+81 70 7771 1520  
takashi.matsumoto@jp.ey.com

ライフサイエンス業界において戦略立案、グローバル化、オペレーション改革、組織設計、アウトソーシング、チェンジマネジメント、査察関連対応、デジタルトランスフォーメーションなど幅広いコンサルティング経験を有する。特にファーマコビジネス、メディカル、品質保証、研究開発といった領域では多数のグローバルプロジェクトの実績を保有。各種ベンチマーク調査など、Thought Leadership開発にも従事。



**清水 剛志**  
パートナー  
+81 70 8803 2823  
takeshi.shimizu2@jp.ey.com

約20年にわたり、マネジメント・コンサルティング領域を中心に、コンサルティング、事業マネジメントに従事。EY参加以前は、ヘルスケア業界向けソリューションのグローバルカンパニーにて、マネジメント・コンサルティング事業、ならびにその他事業の事業統括責任者として、事業・組織のマネジメント、ソリューション開発、ストラテジックバイヤーとしてのM&A実施に従事。近年はヘルスケア・ライフサイエンス領域を軸にアセット／製品戦略、Go to Market、Portfolio、M&A／LA、組織変革等の各種サブジェクトに関するプロジェクトを広く提供、特に2018年以降は日本におけるデジタルヘルス案件を数多く手掛ける。



**村上 祐介**  
パートナー  
+81 90 1911 9495  
yusuke.murakami@jp.ey.com

ライフサイエンス・ヘルスケア業界を中心に、全社戦略、事業戦略、製品戦略、新規事業戦略にわたる幅広い経営戦略策定の経験を有する。専門的な知識や経験を生かし、ライフサイエンス・ヘルスケア業界のステークホルダーに対し、さまざまな提言を行ってきている。医療機器業界においては、戦略・事業開発部のリーダーおよび事業部でのマーケティング統括を含む豊富な経験を有し、直近では日本のカンパニーマネージャーとして事業の立ち上げに従事。ライフサイエンスセクターにおいてメドテック・医療機器のリーダーを務める。



**岡松 有紀**  
アソシエイトパートナー  
+81 90 3439 7817  
yuki.okamatsu@jp.ey.com

17年以上にわたり、外資系中心とした製薬企業に対するコンサルティング経験を有する。成長戦略、デジタル・トランスフォーメーション、営業組織改革、コスト最適化を得意とする。

## Subject Matter Experts

---



Customer Experience Transformation  
**吉本 司**  
パートナー  
+81 80 5965 5881  
tsukasa.yoshimoto@jp.ey.com



Strategy  
**中村 宏**  
パートナー  
+81 70 7607 3626  
hiroshi.nakamura@jp.ey.com



Customer Experience Transformation  
**菅 寿典**  
ディレクター  
+81 70 4552 9953  
kazunori.kan@jp.ey.com



Strategic Impact  
**國分 俊史**  
パートナー  
+81 70 7512 5599  
toshifumi.kokubun@jp.ey.com



Technology  
**新坂上 治**  
パートナー  
+81 70 2495 5882  
osamu.shinsakaue@jp.ey.com



Supply Chain & Operations  
**平井 健志**  
パートナー  
+81 80 9367 9991  
kenji.hirai@jp.ey.com



Finance  
**田中 雅史**  
パートナー  
+81 70 7606 3217  
masashi.tanaka3@jp.ey.com



People Advisory Services  
**水野 昭徳**  
パートナー  
+81 70 7789 8669  
akinori.mizuno@jp.ey.com



Cybersecurity  
**松下 直**  
パートナー  
+81 70 7487 7241  
naoshi.matsushita@jp.ey.com



Data Science  
**小林 元**  
アソシエイトパートナー  
+81 70 7539 8805  
gen.kobayashi@jp.ey.com



Strategy  
**篠原 学**  
パートナー  
+81 70 7771 1526  
manabu.shinohara3@jp.ey.com



Enterprise Risk  
**小山 裕介**  
パートナー  
+81 70 7411 3060  
yusuke.koyama2@jp.ey.com

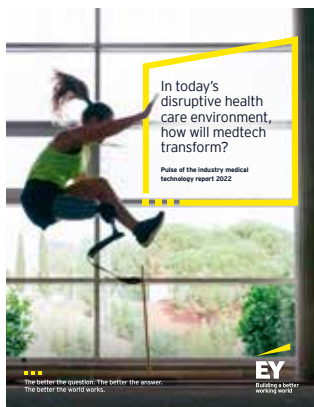
# EY ライフサイエンス Thought Leadership Publications



## The Intelligent Health Ecosystem

How you can create value in an intelligent health ecosystem

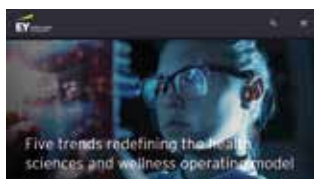
[https://www.ey.com/en\\_gl/life-sciences/how-you-can-create-value-in-an-intelligent-health-ecosystem](https://www.ey.com/en_gl/life-sciences/how-you-can-create-value-in-an-intelligent-health-ecosystem)



## Pulse of the industry

Medical technology report 2022

[https://www.ey.com/en\\_us/life-sciences/pulse-of-the-industry](https://www.ey.com/en_us/life-sciences/pulse-of-the-industry)



## Five trends redefining the health sciences and wellness operating model

[https://www.ey.com/en\\_gl/life-sciences/five-trends-health-sciences-wellness-operating-model](https://www.ey.com/en_gl/life-sciences/five-trends-health-sciences-wellness-operating-model)



## How ecosystem participation drives more value for life sciences deals


2022 EY M&A Firepower report

[https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en\\_gl/topics/life-sciences/life-sciences-pdfs/ey-m-a-firepower-report-2022.pdf](https://assets.ey.com/content/dam/ey-sites/ey-com/en_gl/topics/life-sciences/life-sciences-pdfs/ey-m-a-firepower-report-2022.pdf)



## Pharma Supply Chains of the Future

[https://www.ey.com/en\\_gl/life-sciences/how-can-greater-localization-increase-supply-chain-resilience](https://www.ey.com/en_gl/life-sciences/how-can-greater-localization-increase-supply-chain-resilience)



How can new  
partners help you  
disrupt your own  
business?

[ey.com/pulse](https://ey.com/pulse)

■ ■ ■  
The better the question. The better the answer.  
The better the world works.



**EY**  
Building a better  
working world

## EY | Building a better working world

EYは、「Building a better working world (より良い社会の構築を目指して)」をパーパスとしています。クライアント、人々、そして社会のために長期的価値を創出し、資本市場における信頼の構築に貢献します。

150カ国以上に展開するEYのチームは、データとテクノロジーの実現により信頼を提供し、クライアントの成長、変革および事業を支援します。

アシュアランス、コンサルティング、法務、ストラテジー、税務およびトランザクションの全サービスを通して、世界が直面する複雑な問題に対し優れた課題提起 (better question) をすることで、新たな解決策を導きます。

EYとは、アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドのグローバルネットワークであり、単体、もしくは複数のメンバーファームを指し、各メンバーファームは法的に独立した組織です。アーンスト・アンド・ヤング・グローバル・リミテッドは、英国の保証有限責任会社であり、顧客サービスは提供していません。EYによる個人情報の取得・利用の方法や、データ保護に関する法令により個人情報の主体が有する権利については、[ey.com/privacy](https://ey.com/privacy) をご確認ください。EYのメンバーファームは、現地の法令により禁止されている場合、法務サービスを提供することはありません。EYについて詳しくは、[ey.com](https://ey.com) をご覧ください。

### EYのコンサルティングサービスについて

EYのコンサルティングサービスは、人、テクノロジー、イノベーションの力でビジネスを変革し、より良い社会を構築していきます。私たちは、変革、すなわちトランスフォーメーションの領域で世界トップクラスのコンサルタントになることを目指しています。7万人を超えるEYのコンサルタントは、その多様性とスキルを生かして、人を中心に据え (humans@center)、迅速にテクノロジーを実用化し (technology@speed)、大規模にイノベーションを推進し (innovation@scale)、クライアントのトランスフォーメーションを支援します。これらの変革を推進することにより、人、クライアント、社会にとっての長期的価値を創造していきます。詳しくは[ey.com/ja\\_jp/consulting](https://ey.com/ja_jp/consulting) をご覧ください。

© 2023 EY Strategy and Consulting Co., Ltd.  
All Rights Reserved.

ED None.

本書は一般的な参考情報の提供のみを目的に作成されており、会計、税務およびその他の専門的なアドバイスを行うものではありません。EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社および他のEYメンバーファームは、皆様が本書を利用したことにより被ったいかなる損害についても、一切の責任を負いません。具体的なアドバイスが必要な場合は、個別に専門家にご相談ください。

[ey.com/ja\\_jp](https://ey.com/ja_jp)

名称	EYストラテジー・アンド・コンサルティング株式会社 EY Strategy and Consulting Co., Ltd.
事業内容	ストラテジー・アンド・トランスフォーメーション ▶ カスタマーエクスペリエンス・トランスフォーメーション ▶ ファイナンス ▶ サプライチェーン & オペレーションズ  テクノロジー ▶ テクノロジー・ソリューション・デリバリー ▶ テクノジートランスフォーメーション ▶ データ & アナリティクス ▶ デジタル & エマージングテクノロジー ▶ マイクロソフトソリューション ▶ サイバーセキュリティ ▶ デジタルハブ  ピープル ▶ ワークフォースアドバイザー ▶ 統合型ワークフォースモビリティ  リスク ▶ エンタープライズリスク ▶ テクノロジーリスク  クロスセクター ▶ ストラテジック インパクト ▶ ジャパン アウトバウンド ビジネス ▶ データサイエンス
ビジネスリーダー	代表取締役社長 近藤 聡 代表取締役 梅村 秀和 代表取締役 ベーター・ウェスプ 代表取締役 小池 雅美
所在地	〒100-0006 東京都千代田区有楽町一丁目1番2号 東京ミッドタウン日比谷 日比谷三井タワー TEL: 03 3503 3500 (代表)  大阪オフィス 〒530-0017 大阪府大阪市北区角田町8番1号 大阪梅田ツインタワース・ノース TEL: 06 6940 0756 (代表)  福岡オフィス 〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神 二丁目12番1号 天神ビル TEL: 092 781 9500 (代表)
設立	2020年10月1日
資本金	4億5千万円
人員数	3,574名 (2023年3月1日時点)