

CAC

「実消化クラウドサービス」  
Case Study

## User's Profile



ファイザー株式会社

本 社：東京都渋谷区代々木3-22-7  
新宿文化クイントビル

U R L： <https://www.pfizer.co.jp/>

ファイザーは、世界をリードする研究開発型の製薬企業であり、革新的な医療用医薬品やワクチンを、研究・開発・製造・販売しています。

患者さんの生活を大きく変えるブレイクスルーを生み出す～ Breakthroughs that change patients' lives～という企業目的のもと、患者さんの生活に革新をもたらす医薬品とワクチンを生みだし、患者さんのQOL向上と健康寿命増進に貢献しています。日本では65年以上にわたり、循環器、疼痛、がん、炎症・免疫、希少疾病、ワクチン、感染症、泌尿器などの幅広い疾患領域で事業を展開しています。

CACのMR-Navi 統合営業支援クラウドファミリーである実消化クラウドサービスを採用することにより、短期間で、高い処理性能、拡張性を持った持続性のあるサービスを導入することができました

今回は、実消化システムのリプレイスについて、ATPコマーシャルデリバリー&エンジニアリングチーム 南出 尚文 氏、データスチュワードシップ&レポートイング 柴田 純子 氏にお話を伺いました。

## 1. システムリプレイスの背景と課題

今回、様々な要因から既存の実消化システムをリプレイスすることを決断したのですが、その背景として、①システム基盤の老朽化、②一連のデータ処理性能の悪化、③システム変更時のリードタイム、④INS回線の廃止、といった課題がありました。

具体的には、既存のシステムを導入してから年月が経ったことでシステム基盤が老朽化しており、大量のデータを扱う実消化システムにとって非常にネックとなるデータ処理性能が悪いことや、新規コ・プロモーションなどのビジネス上の変化が生じた場合に対応するのに長いリードタイムが必要という課題が生じていました。また、既存のコ・プロモーションで利用している通信では、INS回線廃止対応が必要でした。

これらの課題を全てクリアできるベンダーを選定してシステムを一新することを決定しました。

### 2. CACを選定した理由

システムを一新するに際して、弊社側には6ヶ月という非常に短期間でプロジェクトを完了させないといけない制約がありました。

複数社から提案を受けた中でCACから提案された実消化ソリューションは、課題への対応に加えて、短納期での対応はもちろん、SaaS(クラウドサービス)として提供可能であり、実消化データの品質・精度を向上させるような仕組みがありました。

弊社からの数々の要求機能に関しても十分満足のいくものでした。このSaaSの導入・運用面での評価と、これまで他のサービス提供においても多くの実績と信頼があるCACを選定しました。



ATPコマーシャルデベロッパー&エンジニアリングチーム  
南出 尚文 様

### 3. 導入プロジェクトのポイント

導入プロジェクトに際しては、これまでの実消化システムの導入実績や経験をもとに的確なプロジェクトの進め方を提案してもらいました。

急遽プロジェクトを立ち上げることになり、プロジェクトを成功に導くためにどのように進めていけばよいか悩んでいた弊社にとって非常に頼りになる存在でした。

また、コロナ禍でプロジェクトを進めていくにあたり、フルリモートでのプロジェクト運営となりましたが、社内や多数のコ・プロモーション先を含めた多くのステークホルダーと円滑なコミュニケーションを取ってもらい、計画通りプロジェクトを完遂することができました。

### 4. システムリプレイスでの成果

まずは、短期間でありながらプロジェクトを計画通りに完遂し、実消化という非常に重要性が高い業務の継続性を確保できたことが挙げられます。

更に、CACのAZREA ETL-Platformがベースとなる高いデータ処理性能により、現システムより大量のデータを処理する場合においても余裕のあるタイムスケジュールで処理することが可能になりました。

今後、実消化データが月次で数千万件など大幅に増加することがあっても、それに十分に対応できるキャパシティがある

ことが確認できています。

また、CACはEDI(電子データ交換)に関してもSaaSとして柔軟にスピーディーに対応してくれたことを評価しています。製薬企業にとって、プロモーションは自社だけでなくコ・プロモーション先との連携が必要なのですが、今回のシステムリプレイスでも、コ・プロモーション対応は様々な点で改善されました。例えば、新規のコ・プロモーション先との接続にかかるリードタイムが1/2程度と短くなり、低コストで連携が開始できるようになりました。また、一部コ・プロモーション先との接続において、インターネットプロトコルに変更することができ、INS回線を廃止することができました。逆に一部コ・プロモーション先の都合によりINS回線の継続がどうしても必要なケースにおいても、CACのSaaSでINS回線に対応してもらえたことで、サービスを問題なく継続することができています。

業務面においても、実消化システムとしての標準機能が充実しているため、その機能を活用することでエラーメンテナンス業務を効率化することができました。



データスチュワードシップ&レポーティング  
柴田 純子 様

### 5. CACへの評価

ファイザーの業務への適用度の高い実消化クラウドサービスと、プロジェクトマネージャをはじめとした業務経験値の高いメンバーによる導入プロジェクト体制により、非常に満足いく成果が出せました。

SaaSとしてJD-NET、アルトマークなどの業界標準データの変更にも標準対応していただけると聞いており、今後もサービスとして継続的な進化をしていただけることを期待しています。他の多くの製薬企業にもこのクラウドサービスを展開していただければと思います。

また、実消化業務に限らず、今後とも様々なサービス提供でファイザーのビジネスをICTの面から支援いただきたく思っています。

コ・プロモーション:複数の製薬企業にて、同一医薬品を同一ブランドで並行して販促すること  
・JD-NET:日本の医薬品業界におけるEDI(データ交換)のプラットフォーム。製薬企業と医薬品卸の間で受発注や納品のデータ流通に用いられる(JD-NETシステム概要 <https://www.jd-net.org/system/outline/>)

※記載の会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。本事例の内容は2021年時点のものです。