

## 製薬業界向けソリューションビジネスへの取り組み

取締役 兼 執行役員  
医薬BTOユニット長  
高橋 久



執行役員  
医薬ビジネスユニット  
副ユニット長  
安達 利宏



執行役員  
医薬ビジネスユニット 副ユニット長  
兼 同ユニット 医薬コラボレーション部長  
兼 医薬BTOユニット  
医薬BTOコラボレーション部長  
松本 慎仁



### 1. はじめに

製薬業界へのサービス提供は、当社にとって大きな柱の1つである。40年以上にわたり、医薬品の研究開発にかかわるプロセス全般、セールス&マーケティング（S&M）、生産、会計、物流などの領域で、システム構築から運用までトータルにサービスを提供し、製薬企業を支援してきた。

そうした実績とノウハウは製薬業界各社から高く評価され、現在では、50社以上のお客様とお取り引きするに至っている。

本稿では、製薬業界における当社のこれまでの活動、および現在の活動、そして今後に向けての取り組みについて紹介する。

### 2. 製薬業界におけるCACの歴史と実績

当社が製薬業界を主要なお客様とするようになったきっかけは、創業間もない1960年代に、大手製薬企業からの電算処理業務のアウトソーシングを受託したことにある。1980年代には、研究開発のうち前臨床および臨床統計業務のシステムを担当させていただくようになった。その後、新たなお客様として別の製薬企業にも支援サービスを提供し始めた。

1994年前後は、ちょうど企業インフラの更改時期にあたり、お客様である製薬企業で、クライアントPCをWindows95に更新する際、営業系システムの基盤をWindowsインフラに載せ、生産や会計のシステムにはSAP R/3を導入する、という2つの大きな変革が進行し始めた。当時、技術的にも先進的であった、Windowsインフラによる大規模なクライアント/サーバーシステムの構築・導入と、SAP R/3に

よるERPの実現という、難易度の高いプロジェクトを、当社がサポートさせていただいた。

1990年代後半になると、営業・生産・会計およびR&Dシステムのほぼ全般をカバーできる体制になった。

2000年代に入り、別のお客様企業の物流システムを受託し、続いて会計システムを担当した。当社の製薬業界での活動がさらに広がったのはこの2000年以降である。ちょうど、製薬業界全体が、経験豊富なシステム・インテグレータにシステム開発を委託するようになってきていた。長年にわたって製薬企業のシステム開発・運用を請け負い、信頼を得てきた当社の実績が買われるようになった。

そこで、当社も、これまでのノウハウの蓄積が製薬業界全体に適用できるはずだ、と考え、PRASMA、PLATINAというトータルサービスのメニュー整備を開始した。

### 3. CACの製薬業向け トータルソリューション

当社は、2002年に医薬品研究開発（R&D）の全フェーズを支援するトータルソリューション「PRASMA（プラズマ：Pharmaceutical R&D Advanced Solutions and Management）」を立ち上げた。

続く2003年には基幹系システムを支援する「PLATINA（プラチナ：Pharmaceutical LASTing Total Information for Necessary Activities）」を立ち上げた。

現在、R&D領域では、特に臨床試験・安全性情報管理・製造販売後調査など、医薬品開発業務の受託ビジネスにフォーカスしている。また、セールス&マーケティングの領域にも注力しているところだ。以上のソリューションの詳細については、本特集の別掲記事（P.30、P.34）を参



図1 CAC医薬関連サービスの提供領域

照されたい。

こうしたサービスを通じて、当社の医薬部門は、研究開発の各プロセスから、セールス&マーケティング、会計、物流、ハードウェアの調達・整備まで、製薬企業の全業務を支援するサービスを提供している。

製薬企業を支援するITサービス・プロバイダは数多いが、ある業務に特化してソリューションやサービスを提供しているところがほとんどである。当社のようなトータルサービスを提供している企業は、他に類を見ない。今後とも、製薬企業のニーズに応じつつ、トータルな支援ができる企業であり続けたい。

#### 4. 業務受託の領域へ

当社では、ITをベースにサービスを提供できる範囲を広げている。

R&D領域ではIT支援を通じて得たノウハウを活かし、業務受託を始めている。2006年から2007年にかけて、株式会社アームシステックスおよび株式会社アーム、そして株式会社メディカル・エコロジーの3社をCACグループに迎えた。各社ともCRO (Contract Research Organization: 医薬品開発業務受託機関) 関連の事業を展開しており、当社が医薬品開発業務の受託ビジネスも本格的に展開することが可能となった。

S&M領域では営業力の強化・効率化を図るSFA (Sales Force Automation) や、MRを束ねるマネジャーの支援機能の強化を図るSFE (Sales Force Effectiveness) を拡大

している (別掲記事P.30参照)。

また、製薬企業のグローバル化に対する支援も強化中だ。日本の製薬企業が欧米諸国で製品を自販する、あるいは現地法人を作る、などの際には、グローバルなITインフラを構築し、正確で迅速な情報のやり取りをしていかなければならない。そうしたお客様をどう支援していくかが、当社にとって今後の大きな課題である。日本の製薬企業がグローバル企業として発展するために、その支援をする当社も同様にグローバルな視点を備える必要がある。

そして、当社医薬部門が考える次の戦略は、ヘルスケア領域全般にサービスを展開することだ。医師/医療施設などにも、包括してサービスを提供していく上で、製薬企業向けのサービスを通じて蓄積したノウハウや実績は、強力な武器となるはずだと考えている。

#### 5. 終わりに

製薬企業の業務に密着したサービスをトータルに提供していくこと。これが当社の基本であり、強みでもある。これまで当社が実現してきたIT関連サービスは、コストの面でも品質の面でも十分にお客様の評価を頂戴していると自負している。品質向上とコスト削減は絶えず追求していかなければならないが、当社ならではの経験とノウハウをもって、お客様企業とともに成長していくことを当社は目指している。それは必ず新しい段階へステップアップすることにつながるはずである。