

あすか製薬株式会社

事例紹介

CRM/SFAソリューションを刷新し、 分析ニーズの高度化に対応できるBI基盤を構築 約500名のMR(医薬情報担当者)を含む全ユーザーに対応

あすか製薬株式会社では、従来CRM/SFAに付随したBI機能を利用していましたが、CRM/SFAに特化されたBI機能だったためデータ分析の自由度が低く、検索速度も目指すパフォーマンスにはほど遠い、といった悩みを抱えていた。そこでCRM/SFAのリプレースを機に、Dr.Sum EAを導入し独立したBI環境の刷新に踏み出した。利用者を一部のユーザーに限定するのではなく、全国各地で活動している約500名のMR(医薬情報担当者)を含めた全ユーザーにBI環境を開放。新しいBI環境の利便性はクチコミを通じて営業本部全体に広がり、データのリクエスト件数が激減したことも“現場が自ら活用できるBI”が浸透したことを裏付けた。

✓ 採用の背景

- これまで利用していたBI機能は、CRM/SFAに付随されていたため、ユーザーの自由度が低く、検索パフォーマンスも不十分だった
- CRM/SFAのリプレースに際して、社内の全ユーザーが活用できるBIツールを求めている

✓ 導入ポイント

- 既存のCRM/SFAのBI機能のほとんどのレポートが再現ができる
- 複雑なデータ集計・分析にも十分対応が可能
- 全員で利用できるサーバーライセンス

✓ 導入効果

- 企画担当者は思いどおりの分析を行い、実際に裏付けられた戦略を立てられるようになった
- 管理職は、自組織の活動実績を全支店の集計データと比較した報告書を作成できるようになるなど、多角的な分析が可能になった
- MRにおいても単純な売上伝票から高度な分析まで個々の必要度に応じてスピーディにこなせるようになった

Company Profile



あすか製薬株式会社

設立 :1920年6月16日
所在地 :東京都港区
事業内容 :医薬品、動物用医薬品、医薬部外品、食品および医療機器等の製造・販売ならびに輸出入を主事業とする。強みである内科、産婦人科、泌尿器科の重点3領域に経営資源を集中させ、新薬を柱に医薬品の開発を積極的に進め、社会に貢献している。

URL : <http://www.asaka-pharma.co.jp/>

Interview



あすか製薬株式会社
医薬営業本部 営業企画部
業務推進グループ グループマネジャー
野口 裕氏

Surprise! Dr.Sum EA導入後の驚きの声!

Before

「CRM/SFAに付随したBI機能を利用していましたが、そこから提供できるのは定型フォーマットのレポートのみ。視点を変えてみたり、気になったデータを深掘りしたりといった一歩踏み込んだ分析を行いたくても自由度が低く、検索パフォーマンスも物足りないといった難点を抱えていた」

After

「データに対する自由度が格段に高まったことで、自分なりの“仮説”に沿った、思いどおりの分析を行えるようになった。大量データから読み取った“事実”に基づいて営業戦略を立てられる。業務推進グループに対するデータのリクエスト件数が激減したことから、セルフサービスのBIが浸透したことが裏付けられている」

独立したBI環境を構築し 営業生産性の向上を目指す

あすか製薬は、帝国臓器製薬とグレルン製薬の合併(2005年10月)によって発足。2020年の創立100周年に向けて「競争力のあるスペシャリティファーマ」という経営ビジョンを掲げ、様々なチャレンジを展開中だ。

ホルモン製剤の新薬開発に優位性を持ち、特に合成技術の高さには定評がある。中でも甲状腺ホルモン薬は国内で圧倒的なシェアを誇っており、近年では女性のためのヘルスサポートやジェネリック医薬品にも注力するようになった。

こうした医薬ビジネスにおける営業力を一層強化するため、あすか製薬が実行したのがBI環境の刷新だ。同社 医薬営業本部 営業企画部 業務推進グループのグループマネジャーを務める

野口 裕氏は、次のように話す。

「これまで営業部門ではCRM/SFAに付随したBI機能を利用していましたが、しかし、一歩踏み込んだデータ分析を行いたくても自由度が低く、検索パフォーマンスも物足りないといった課題を抱えていました。そこでCRM/SFAのリプレースを機に、BIは独立した製品を導入し、営業生産性の向上を後押ししたいと考えました」

約500名の本社からMRまで 全ユーザーに開放できるBI環境

あすか製薬が、新たなBI製品を導入し環境を構築するにあたって基本方針としたのが次の3点だ。

第1は「誰もが簡単に使えるBI」。営業本部の企画担当者や管理職だけに利用を限定するのではなく、全国各地で活動しているMR(医薬情

報担当者)まで含めた、約500名のすべてのユーザーに開放できるBIを求めた。

第2は「高速な検索パフォーマンス」。全国の支店や営業所を統合した大規模なデータもタイムラグなく快適に検索できるようにすることで、ユーザーのストレスを解消したいと考えた。

第3は「将来の要求変化への柔軟な対応」。単に定型フォーマットのレポートを配布するだけでは独立したBI環境を導入する意味がない。ユーザー自身が視点を変えながらデータを見たり、深掘りしたりできる自由度を備えるとともに、今後の分析ニーズの高度化にもスムーズに応えることができる基盤であることを条件とした。

2013年2月末、この基本方針に基づいてあすか製薬は、ベンダー数社からソリューションの提案を募った。これらの提案内容の比較検討を重ねた結果、同年8月に採用を決定したのが、アイ・エム・エス・ジャパン株式会社から提案されたDr.Sum EAだ。

「使いやすさ」という点で私たちのニーズを最も満たしていたのがDr.Sum EAでした。既存のCRM/SFAのBI機能で展開しているレポートを、どの程度の精度でDr.Sum EAに移行できるのが心配でしたが、ほとんどのレポートは再現できると聞き安心しました。また提示されたサンプルを見て、複雑なデータ集計・分析にも十分に対応できることが理解できました。また、全員で利用できるサーバーライセンスということもポイントでした」と野口氏は振り返る。

クチコミを通じて利用が拡大 現場の自発的なデータ分析を促す

その後の詳細な要件定義や開発、テストを経て、Dr.Sum EAを基盤としたあすか製薬の新

しいBI環境は2014年4月に正式運用を開始した。操作が簡便なこともあり、ユーザーに対する講習や説明会などの特別な施策は行わずマニュアルを配布しただけであったが、新しいBI環境の利便性はクチコミを通じて営業部門全体に広がり、ユーザー数、アクセス数とも堅調なペースで拡大していった。

そうした中で最初に大きな効果として現われてきたのが、企画担当者を中心としたパワーユーザーの業務である。「Dr.Sum EAのおかげでデータに対する自由度が格段に高まったことで、自分なりの“仮説”に沿った思いどおりの分析を行えるようになりました。大量データから読み取った“事実”に基づいて営業戦略を立てられるようになったのです。業務推進グループに対するデータのリクエスト件数が激減したことから、現場が自ら活用できるBI”が浸透したことが裏付けられています」と野口氏は語る。

同様に管理職の業務も、従来のような定型フォーマットではない自由度の高いレポートを手にしたことで大きく改善された。特に固定帳票では対応できない報告書作成や分析のための出力後の2次利用が大幅に進んだ。また、これまでは自組織が担当する施設のデータしか見えなかったのが、全支店の実績データと比較して分析したり、部下への指示を行ったりすることが可能となった。

また、MRにおいては売上伝票のような単純なものから高度な分析まで、個々のレベルに応じて幅広くスピーディに行えるようになった。「優秀なMRの中には、目標の進捗状況をこまめに管理したり、自分なりの切り口からターゲットングを行ったりする動きも見られます」と野口氏は、Dr.Sum EAのさらなる自発的な利用拡大に期待を寄せている。

現状の問題点や攻め所を直感的に 捕捉する ダッシュボードの導入検討を開始

サービスイン当初は15種程度だったレポートも、約1年半が過ぎた2015年11月現在では約40種にまで拡大している。

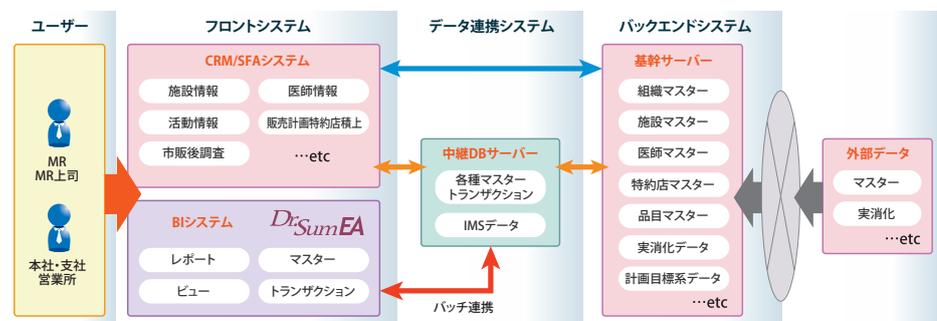
週1回のBIの改善ミーティングを実施し、そこから出た要望を野口氏が的確に判断。アイ・エム・エス・ジャパンと協議を重ね、必要なレポートのみを最適化し形にしている。

「業務推進グループでは、各支店のユーザーから寄せられる問い合わせ履歴をデータベースで管理しています。その内容を毎週の定例会でアイ・エム・エス・ジャパンのメンバーとともに精査し、営業活動の生産性向上や効率化に役立つようなものを、新しいレポートに反映しています」と野口氏は語る。

こうしたレポートの拡充に今後も務める一方、新たなテーマとして検討を開始したのがダッシュボードの導入だ。

「自由分析の拡大については、ほぼ満足できるレベルになりました。今後は営業現場の管理職やリーダーが現状の問題点や攻めどころを直感的に捕捉し、より迅速な判断を行えるようにするため、グラフやチャートを駆使して視覚に訴えるBI環境の必要性を感じています。iPadなどのタブレットとも連携し、いつでも、どこでも見ることができるダッシュボードが理想的です。MotionBoardも有力候補の一つとして検討を進めています」と野口氏。「競争力のあるスペシャリティファーマ」に向けたデータ活用の強化に邁進している。

CRM/SFAとBI(Dr.Sum EA)連携



導入製品・サービス

Dr.Sum EA
Dr.Sum EA Datalizer for Excel
Dr.Sum EA Datalizer for Web

ウイングアーク1st株式会社

www.wingarc.com
E-mail: tsales@wingarc.com

[本社] TEL: 03-5962-7300 [大阪] TEL: 06-6225-7481 [名古屋] TEL: 052-562-5300

[福岡] TEL: 092-292-1092 [仙台] TEL: 022-217-8081 [札幌] TEL: 011-708-8123 [新潟] TEL: 025-241-3108

