



医薬品およびバイオテクノロジー
REVO™

アエリー社の新製品上市に向け、上市活動を促進する新しいデータプラットフォームを提供

医薬品の上市は概して容易ではありませんが、慢性疾患領域での医薬品の上市にも固有の課題が存在します。設立間もない製薬会社が既に安定した市場をターゲットとし、大手企業と競合するためにはどのようなアプローチを取るべきか。

緑内障をはじめとする眼疾患に苦しむ患者さまのアンメットニーズに集中的に取り組んでいるアエリー・ファーマシューティカルズは、その答えの一部は高度なテクノロジーソリューションで裏付けられたデータの活用と分析力にあると考えました。同社はより優れた知見を用いて販売戦略を強化し、強固な市場地位を以って市場参入を果たすことを望んでいました。

課題

18か月にわたり、アエリーはフラッグシップとなる処方点眼薬2剤の発表準備を整えていました。余命の長い患者集団を対象とする慢性疾患領域を対象とする場合、企業はインフラとキャパシティに対し大規模な先行投資を行う検討を余儀な



くされます。それにより、患者さま、および医師により高い価値を提供できるようになるためです。アエリー社は、この初期の好機を最大限に活用することを決断しました。

同社のコマーシャルオペレーション部門、ゲリー・マッキンゼー (Gerry McKenzie) 氏はこのように述べています。「私たちは可能な限り効率的、効果的な上市を望んでいました。社内では、計画を0、20、40、60のように徐々に進めるのではなく、ゼロから60に進めていくことを望んでいました。」

アエリー社は、営業担当者に対する医師の信頼向上に資するデータや知見を準備するための、信頼性の高い分析プラットフォームを必要としていました。「データを購入手、データサプライヤーとの関係を構築するのに加え、データマイニング、データの処理、データの質の管理、データ提供や、課題の解決に資するような、また様々な仮定に対応できるような (what-if) 分析を行うための信頼できるプラットフォームが必要でした」とマッキンゼー氏は語ります。そこから同社は、革新的なテクノロジーソリューションの開発に向け、パートナー企業を探し始めました。

「我々が行ったペースでオペレーショナルエクセレンスを達成することで、アエリーのような小規模企業であっても、競合の大企業とも効果的に渡り合うことができるようになります。」

-タッド・ヘイトマン (TAD HEITMANN) 氏

ソリューション

アエリー社は、医薬品業界での豊富な経験、スタートアップから大規模企業までの広範なクライアントの支援歴に加え、営業担当者への報酬や営業担当の配置などの多様な分野において同社を支援できる経験豊富なパートナーを探していました。

ZSはアエリー社が求める要件のみならず、テクノロジーと卓越した分析力も提示しました。アエリー社がZSとの提携を決めた重要な要素は、ZSのREVO™プラットフォームでした。これは、Amazon Web Services (AWS) のクラウドサービスを活用した分析プラットフォームです。

「(データプラットフォームを用いる際に) 重要となるのはその中身です」と、マッキンゼー氏は語ります。「ユーザーはこのプラットフォームのQCプロセスを信頼できるものと高く評価し、また含まれる情報自体も常に細かくテストされるだろうと分かっていました。」

このプロジェクトの目的を鑑み、ZSはREVOが提供できる機能のうち、ホームオフィスのエグゼクティブ報告、営業担当者からのレポート、管理している対象市場、メディカルアフェアーズ用ダッシュボード、マスターデータ管理、の5つの側面に着目しました。ZSチームはアエリー社の各ステークホルダーや営業チームのニーズと要求に対応するため、REVOを改変することにしました。改変の一例として、チームは組織の全レベルに配信される単一データのレポートが、一部のオーディエンスにとっては情報量が不足している反面、他のオーディ

エンスにとっては情報過多となることがあるため厄介になり得ることに気づきました。このような場合、REVOプラットフォームの複数レポートの提供機能が極めて有用な機能として活用できます。この機能により、データチームによる配信と品質管理の幅が広がり、各ステークホルダーグループの期待に応えることができるようになりました。

アエリー社とZSの緊密な連携の結果、REVO独特の機能とアエリー社専用のカスタマイズ機能を活用し、堅牢かつ有効な拡張可能ソリューションという成果がもたらされました。このソリューションにより、営業チームの各担当者は下記を実施することができるようになりました。

- データをすぐに確認し、目標を検討することができる
- 行動要請をすぐに受け取ることができる
- 個々の顧客についてより緻密に調べ、より成功につながりやすい戦略を策定することができる
- 自身のコールの有効性についてすぐにフィードバックを受け取ることができる

「アエリー社はこのツールを通じ、営業担当者に対して何を検討し調べべきかの気づきを促すことができている」と、エンゲージメントに関するZSのプロジェクトリーダーであるアクシイ・メタ (Akshay Mehta) は語ります。「トレンドの変化を確認したら、その変化の原因を調べ、そのトレンドを覆すために講じる必要があるアクションを検討できます。このフレームワークにおいて、このツールは営業担当者を24時間いつでもサポートしています。」

インパクト

REVOツールの成功は、営業チームへの迅速な機能の展開や、製品上市に伴う顧客ベースへの関与の強化によって部分的に測定できます。

「我々が行ったペースでオペレーショナルエクセレンスを達成することで、アエリーのような小規模企業であっても、競合の大企業とも効果的に渡り合うことができるようになります。」と、アエリー社のコミュニケーション部門長のタッド・ヘイトマン (TAD HEITMANN) 氏は語ります。「ZSと連携して構

築した、堅牢で即時に実行可能な、精巧なプラットフォームにより、当社の組織はより高いレベルで活動できるようになりました。我々は営業チームに対し、与えられたリソースを最大限に活用すること、データをよりうまく利用すること、そして利用しているデータにはより多くの成果を期待できるということを教育しています。」

ヘイトマン氏によると、このプラットフォームは「生きた組織」であり、アエリー社が市場にしっかりとした足掛かりを得るに伴いその機能も発展を続けます。同社は現在プラットフォーム機能の短期的メリットに注目しており、このツールがどのように機能しているかに加え、将来的な活用方法についても、週に1回のペースでZSとディスカッションを行っています。

「パートナーに求める最重要事項は人材の質、つまり、相手のニーズに柔軟に対応し、相手と同じ言葉で話す能力です」と、マッキンゼー氏は語ります。「ZSと行ったすべての会議において、ZSのスタッフは当社のビジネスを改善するために何ができるかを考えていました。それを通じて、ZSからのサポートとZSのカルチャーを頼りにできることが分かりました。」

About ZS

ZS is a professional services firm that works side by side with companies to help develop and deliver products that drive customer value and company results. We leverage our deep industry expertise, leading-edge analytics, technology and strategy to create solutions that work in the real world. With more than 35 years of experience and 8,000-plus ZSers in more than 25 offices worldwide, we are passionately committed to helping companies and their customers thrive.

