

相互信頼関係を築いてはや半世紀



元山之内製薬(現アステラス製薬)*1 監査役

佐々木 典夫

弊社は御社(以下単にCACと略記)のほぼ創業時からお付き合いをさせていただいております。この度栄えある寄稿の機会を得ました。両社が長きにわたって切磋琢磨してきた成果が少なくありませんが、半世紀はあまりに長いので以下経年で3分割して振り返ってみました。

*1) 製薬業界 アステラス製薬などの医家向け医薬品メーカーは研究開発・製造・販売を手がけております。製造形態は自動車のような組立型と異なり装置型(プロセス型)産業です。この業界は薬事法などで規制されています。規制範囲は新薬の許認可・価格決定(薬価)、研究開発、製造販売物流、情報収集・提供などに及びます。販路は一般にメーカー→卸→[病院・開業医→(処方箋)→調剤薬局]→患者(消費者)です。

第1期1966年～1980年 IBM1440、S/360、S/370、S/3031

主な情報化の対象は卸向け販売と在庫管理、消化統計(卸から病院・開業医への販売を消化と呼ぶ)、リアルタイム受注、生産管理など。

筆者入社の1967年頃、営業拠点にはフレクソライター(ドッドウエル社の事務機)があり、営業データを計算センター(PCS:Punched Card SystemやIBM1440)に送信しておりました。こうした先進的な取り組みをさらに推し進めるため、S/360導入を前提とした産業界初の営業系オンラインシステムを計画しました。その開発途上でCACとの接触があり、多大な貢献をいただき現在に至っております。我々入社同期もこのリアルタイム処理プログラミングを担当し大きな歯車の一つとなりました。また、当時はIBMの方々のご支援も大変大きいものでした。

こうした経緯の中で両社の関係で特筆すべきことは何と言っても、1971年から段階的に進めて1973年に全面移行を行ったアウトソーシング*2です。それまでは自社開発体制であり最盛期には170名余の要員がいました。大半の業務をSSK*3に業務委託することで僅か16名となったのです。餅は

餅屋に任せ我々は本業に専念し、企業経営の視点で情報化を推進するということでした。当時としては突拍子もないこの業務委託でしたが、当時抱えていた労働時間問題もこれを後押ししたと思われる。

こうしてSSK・CACに開発委託するようになった初期に印象深いものが二つあります。一つは薬効検定システム*4です。まだSASなどの統計パッケージが容易に利用できるようになる前のことでした。もう一つはタッチパネル技術の開発を伴う新物流システム*5です。これらの二つは当時定評のあったIBMユーザー協議会で発表の機会を得ました。

全面委託により自社要員は大幅減となりましたが、委託先の言いなりにならないよう情報処理技術自体にも深く研鑽を重ねました。筆者自身は研究開発部門に異動しました。

*2) 当時アウトソーシングという言葉はなく、ファシリティマネジメントと呼ばれました。国内は勿論のこと海外でもここまで徹底したのは稀有でCAC創業者とSSKクライアント各社の先見性には今でも驚かされます。弊社内のSE職やプログラマーもそれなりに力がありましたが、業務委託を通じて、専門領域でのその力量の差が大きいことを実感することが度々でした。

*3) SSK:日本システムサービス株式会社。当時のCACグループの1社。高度な運用を得意とし、順次システム開発全般までをカバーするようになり、1994年のCACグループ統合迄、各顧客からの信頼が厚く、今もそれが引き継がれています。

*4) 薬効検定システム 1970年頃に新薬申請が厳格化され、臨床治験は厳格な実験計画の下に二重盲検試験を実施すること、得られたデータは適正処理すること等が要求されました。BMD(UCLAの統計ソフト)等での処理を企画しました。しかし毎回治験データ形式が変わることと統計ソフトの入力形式がそれぞれに違う課題がありました。このパッケージ化をCACに委託したところ、データはRDB様テーブルで表現し、データ抽出と統計ソフトとの連携は手続き型インタープリターで解決。操作は容易となりミスが減り大幅な省力化が実現、当時としては相当に斬新でした。

*5) 新物流システム 受注担当者が顧客からの注文電話を受けながら、同時にライトペンを使ってディスプレイから入力する(現在のタッチパネルに相当)リアルタイム・オーダーエントリー・システム。電話応対しながら受注データを入力する平行処理を実現するため、ターミナル操作、通信回線、ホスト処理等全てにおいて厳しい処理性能を求められました。対外的にもこれらの発想と実現方法の先進性が認められました。

CACへの期待

日本の情報産業はなかなかグローバルにはその力が発揮されておりません。CACは日本で積み重ねられた高い信頼度があります。有力な独立系IT企業でもあります。これらはユニークで貴重な強みであり、日本からグローバルにビジネス展開しようとしている企業の支援を積み重ねることで弊社を含むCACユーザー企業を支えていただけたらと思います。

なお1994年にCAC創業者がグループ会社を統合した時の話ですが、有力幹部全員を弊社の運用現場に呼び集め、技術と運用の2軸を訴えました。CACは顧客に対して技術と良い意味での忠誠心を提供し、逆に顧客はCAC社員を突き動かす思い・企画力を示すこと。これらが相まって適切な信頼関係が生まれると力説しておられました。弊社側もアウトソーシング開始初期から対等な関係となるために躡けられており、それが冒頭の標題「相互信頼関係を築いてはや半世紀」となっています。

さてCACは医薬品業界の研究開発に関しては経験と実力の点でトップクラスです。今後とも大いにそれを伸長して弊社に限らず製薬業界に貢献していただきたい。加えて例えば

CROやeCTDなどのBTOとしての業務経験にIT専門性を組み合わせた、イノベティブな臨床業務の推進を期待します。

CACは傘下にAccel Frontline社など組み込み系に強くグローバル展開している会社をお持ちです。社会としてIoTが進み、色々なものにITが組み込まれる時代になってきますので、得意の企業向け業務システムだけではなく例えばウェアラブルとCRO業務の連携などIoTの価値を活用した活躍をしていただければ良いと思っております。

最後に弊社の話で恐縮ですがR&D、BPR、グローバル化など変化は筆者の時代の倍々のスピードとのことです。変化への先取りと取り組みをよろしく願いしたい。また弊社のSFAやR&Dのアプリでは業界トップを保っていると聞きます。弊社の着想とCACとのコラボレーションでいつまでも続くことを願っております。

以上

謝辞

本稿作成に当たり諸先輩・後輩他多くの方々からご協力をいただいたことに深く感謝いたします。