

アストラゼネカがドキュサインを活用し 5倍の速さで患者を支援

クラウド活用でITコストを計1億5000万ドル削減

目的

ロンドンに本社を置くアストラゼネカは、グローバルにビジネスを展開するバイオ製薬企業です。同社は、新薬の研究開発から製造、流通に至るバイオ医薬品に関する事業を運営する優良企業です。

アストラゼネカは、世界中で約65,000人の従業員を有しており、100カ国以上で事業を展開しています。質の高い医薬品の提供と信頼される企業であることをビジョンに掲げて、その革新的な医薬品は、世界中で何百万人もの患者を支えています。

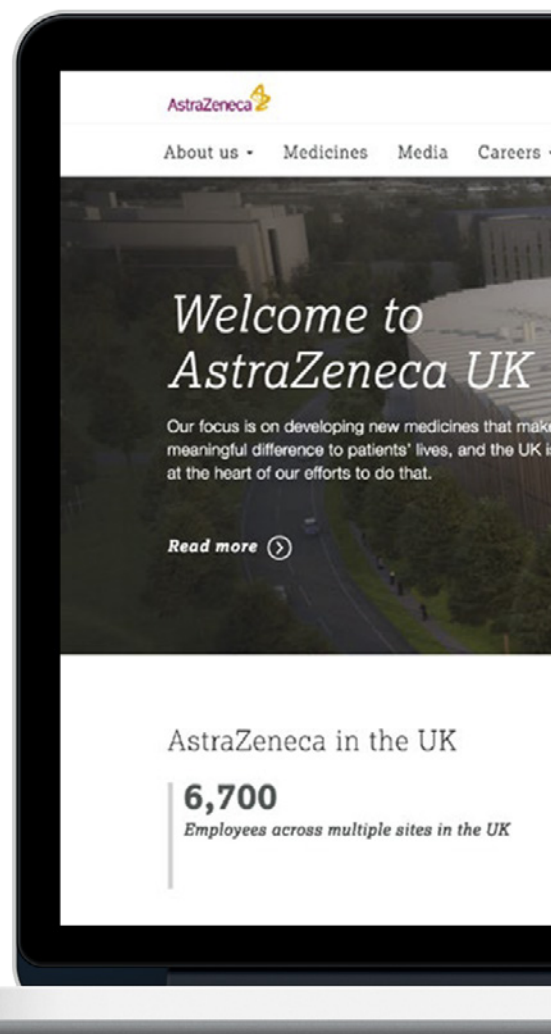
アストラゼネカはドキュサインを採用し、臨床業務全般を簡素化することに成功しました。また、医薬品の開発コストを削減し、セキュリティとコンプライアンスリスク低減も同時に成し遂げています。ドキュサインを採用したことで、同社は市場に対して迅速かつ効率的に医薬品の展開を実現することが可能になりました。

課題

アストラゼネカによる患者の健康への取り組みは、同社の革新的な科学技術力に基づいています。同社は研究を通じて、業界における技術的リーダーシップの最前線にあることを目指しています。そのため、変化の激しい市場において、従業員たちは研究への取り組みに集中する必要があります。

260億ドル企業アストラゼネカは、世界中で展開される日々の業務において、多くの関係者と大量の取引を行っています。

そのため同社では、官僚主義的な事業の進め方や無駄を排除し事業全体を合理化するための「簡素化」イニシアチブを立ち上げました。このイニシアチブの最終目標は、顧客体験の改善にあります。



主な利点

- ✓ ドキュサインドキュメントの85%が1日以内に処理
- ✓ クラウドポートフォリオで総ITコストは1億5,000万ドル削減
- ✓ 顧客満足度が16%向上
- ✓ システムの安定性が80%向上
- ✓ インシデント解決とプログラム展開スピードに対する応答性が大幅に向上

アストラゼネカで最高情報責任者 (CIO) David Smoley氏は、この戦略について次のように述べています。

「私たちはITを活用してビジネスの変革を行なっています。IT活用は、私たちを支える科学技術力に還元されると確信しています。グローバル企業としてのIT課題は、さまざまな国々でそれらを扱う全ての従業員が、革新を起こす上でどのように効果的にITを活用するかにあります」

営業部門では、最初に契約業務の迅速化に着目しました。同社で顧客対応を担当するKlaus Fister氏は次のように述べています。「従来、契約締結には数週間という長い期間を要していました。我々の部門は医療現場で1台のiPadを用いて迅速かつ簡単に契約を締結できるようにしたかったのです」。

営業部門とSmoley氏との協議の結果、より迅速に市場に参入するためには電子署名とトランザクション管理の仕組みが必要不可欠であるという結論に達しました。Smoley氏は次のように述べています。「この業界で生き抜くためにはスピードが重要です。医薬品を素早く市場に展開できれば、大きな収益につながります。もちろん、慢性疾患を抱える患者にとって新たな薬がすぐに使えることは大きな価値であることは言うまでもありません。そのような理由から私たちはスピードを非常に重視しています」

解決策

アストラゼネカは事業の迅速化と俊敏性のためにクラウドを活用する方針に決定しました。そして、取引を電子化するためのクラウドソフトウェアの活用を実践することにしたのです。

Smoley氏はアストラゼネカが最先端のクラウドソフトウェアをどのように構成したのかを次のように説明します。「複数の新しいクラウドソリューションを世界的に実装することにより、既存の業務プロセスの簡素化と改善を行いました。これには人事システムとしてのWorkday、Eメール・カレンダー・ファイル共有のためのMicrosoft Office 365、顧客関係管理 (CRM) のためのServiceNowとSalesforce、ストレージとしてBox、ワークフローと電子署名のためのドキュサインなどで構成されます」

アストラゼネカはビジネス全体の署名プロセスの効率化策として2014年以来ドキュサインを採用しています。現在、ドキュサインは同社の世界中の部門で利用されています。

Smoley氏はドキュサインの効果について次のように述べています。

「取引を電子化すればするほど、事業の迅速化は進みます。そして、人的なミスが減るため事業の品質が大幅に向上します。このような理由から、私たちは取引の電子化に大きな重点を置いています」



「我々のドキュサイン文書の85%が、1日以内に処理される。今まで数日から数週間かかっていたことを考えるとこれは大きな改善です」

アストラゼネカ
最高情報責任者(CIO)
David Smoley 氏



製品購入前のお問合せは japan.marketing@docusign.com までご連絡下さい (但し購入後のサポートに関するお問合せには返信致しかねますので予めご了承下さい)。

DocuSign について

DocuSign (ドキュサイン) は、世界188ヶ国で30万社が導入し、2億人を超えるユーザーが活用する、DTM (デジタル・トランザクション・マネジメント) と電子署名の世界標準プラットフォームです。時間や場所、デバイスに関係なく、クラウドで文書を送信、署名、追跡、保存できるので、セキュアな環境で最後まで残っていた紙処理を一掃し、真のデジタル化が実現できます。

Copyright © 2003-2017 DocuSign, Inc. All rights reserved. DocuSign, DocuSign のロゴ, [The Global Leader for Digital Transaction Management], [Close it in the Cloud], SecureFields, Stick-eTabs, PowerForms, [The fastest way to get a signature], No-Paper のロゴ, Smart Envelopes, SmartNav, [DocuSign It!], [The World Works Better with DocuSign] および ForceFields は、米国DocuSign, Inc.の米国およびその他の国における登録商標または商標です。

アストラゼネカのクラウド戦略においてドキュサインは、クラウド上での取引やワークフローを迅速かつ簡単に処理を行うという重要な役割を果たしています。ドキュサインは、金融機関に求められる高いセキュリティと通信事業者が求める可用性を同時に提供しています。

Smoley氏は、次のように述べています。

「セキュリティは非常に重要です。安全というだけでなく、以前のように手作業での書類管理と同じ方法で、クラウド内での書類管理ができる必要があります。そのためには書類が破棄されたり、改ざんされることはないという保証が必要です。ドキュサインは、このような私たちのニーズに対応しています」。

アストラゼネカのITマネージャー Tobias Paul氏はコンプライアンスも必要不可欠であると述べています。「コンプライアンスはセールスを推進する重要な要素です。私たちは契約書に漏れなく条項が記入されていることを確認する必要があります。ドキュサインは、この煩雑な確認作業を簡素化してくれます。CRMシステムから新しいシステムに契約書データを取り込み編集する必要がなく、ボタンを1つクリックするだけですべてが契約書に記述されるのです」

アストラゼネカはDocuSign Enterprise Editionを利用しており、社内での使用が拡大するにつれ、その利用ユーザー数は月に最大20%ほど増加しています。

Smoley氏は次のように述べました。

「利用数の増加は私たちが追求すべきものの一つです。私たちは今では購買や法務、人事などでもドキュサインを利用しています。もちろん、ライフサイエンスの分野では、薬品開発から臨床試験、政府機関との情報共有など規制の厳しい分野で活用しているのです。このような取り組みからドキュサインの活用は大きな成果をもたらしています」

主な利点

アストラゼネカでの複数のクラウドソリューションの導入により、総ITコストは1億5,000万ドル削減され、顧客満足度は16%向上しました。また、システムの安定性は80%向上し、インシデント解決とプログラム配信スピードに対する応答性が大幅に向上しました。

Smoley氏は以下のように述べています。

「ドキュサインは簡略化を推進するツールの1つとして適しています。スピードを早め、価値をもたらすことを、はっきりと可能にしてくれています。ドキュサインの導入は簡単で、すぐに始めることができます。数日でカットオーバーできるのです。そしてドキュサインは、アストラゼネカの業務のやり方を良い方向に変えてくれました」

ドキュサインを導入する以前、同社は取引完了までに5日を要していました。現在、ドキュサインを活用することでこれらの取引は数時間で完了します。Smoley氏は「我々のドキュサイン文書の85%が、1日以内に処理される。今まで数日から数週間かかっていたことを考えるとこれは大きな改善です」と述べています。

また、ドキュサインは堅牢なパートナーエコシステムと柔軟性の高いAPIを提供しています。DocuSign eSignatureソリューションと既存IT環境を連携させることで社内外の関係者の取引体験を向上させることに成功しています。

「ドキュサインを使った人々のフィードバックは肯定的です。本当に気に入って使ってくれています。関係者はドキュサインを一度でも体験すると、自らの分野にも適用したいと思うようになるようです」とSmoley氏は言います。

同社はドキュサインを活用することでセキュリティとコンプライアンスを維持しながら臨床業務を簡素化し、開発コストを削減することに成功しました。そして、治療法をより早く効率的に市場に投入できるようになったのです。

「私たちの事業の革新は、クラウドやモバイル、そして、それらを活用可能なドキュサインといったIT技術の革新を活用することにあります。私たちの成功にドキュサインは不可欠なものになっています」とSmoley氏は述べている。

製品購入前のお問合せは japan.marketing@docusign.com までご連絡下さい（但し購入後のサポートに関するお問合せには返信致しかねますので予めご了承下さい）。

DocuSign について

DocuSign (ドキュサイン) は、世界188ヶ国で30万社が導入し、2億人を超えるユーザーが活用する、DTM (デジタル・トランザクション・マネジメント) と電子署名の世界標準プラットフォームです。時間や場所、デバイスに関係なく、クラウドで文書を送信、署名、追跡、保存できるので、セキュアな環境で最後まで残っていた紙処理を一掃し、真のデジタル化が実現できます。

Copyright © 2003-2017 DocuSign, Inc. All rights reserved. DocuSign, DocuSign のロゴ, [The Global Leader for Digital Transaction Management], [Close it in the Cloud], SecureFields, Stick-eTabs, PowerForms, [The fastest way to get a signature], No-Paper のロゴ, Smart Envelopes, SmartNav, [DocuSign It!], [The World Works Better with DocuSign] および ForceFields は、米国DocuSign, Inc.の米国およびその他の国における登録商標または商標です。



@DocuSignJP



@docusignjpn



DocuSignJP