

製薬会社への導入事例：

SAP 対応 Panorama NovaView で

ビジネスの可視性を高め、問題に焦点をあてる

企業概要

Apotex（アポテックス）社はカナダ最大の製薬会社であり、6500名の社員を抱え年間売上は10億ドルを超える優良企業です。

チャレンジ：ビジネスの基盤への鮮明なイメージを得る

数年前、アポテックス社の経理チームでは、使用が簡単でパワフルな業務分析ソリューションを見つけて展開し、以下の重要な経営上の問題に答える能力を向上させるための構想に乗り出しました：

- どの製品が売れているか？
- それら製品を買っているのは誰か？
- 製品及び顧客ごとの利益率はどうなっているか？

ほとんどの SAP 使用顧客と同じように、アポテックス社の経理チームは目的とする分析を行うために彼らに与えられた標準的なツールを使用していました。売上を製品または顧客によって特定したレポートを作成することが可能で、収益性のレポートも作成することが可能でした。しかしこのようなレ



ポートはスタティック(静的)で、トレンド分析と事業に内在する問題を特定するためには非効率的であったので、経理チームは結局 Microsoft Excel を使用していました。大きな制約はありましたが、SAP データを使用して優れた洞察を得ることが可能でしたし、さらに重要なことは、自分たちが何を得ているのかではなく、自分たちに何が必要なかを理解することが可能でした。

ソリューション：SAP BW に対応する Panorama NovaView

この時、アポテックス社の経理チームは Panorama のカナダにおけるパートナー会社 — Catalytics Group 社 — と出会いました。彼らは、Microsoft プラットフォーム上で稼働する Panorama NovaView の BI パッケージを使用して優秀な POC(Proof of Concept: 試行)システムを作り上げることが出来ました。アポテックス社は

Catalytics とその後も仕事を続け、Panorama NovaView を使用して自分たちが真に欲するソリューションを完成させました。

同時に、Apotex Information Technology (IT 部門) は SAP BW の戦略的な展開を始めました。IT 部門は経理チームもこのイニシアチブに加わるよう要請し、単一のデータソース(すなわち BW キューブとデータストア)を使用した全社規模のソリューションとして設計する為に Panorama NovaView を使用して展開するという決定が下されました。再び、アポテックス社の経理チームは、SAP BW をデータソースとして用いる分析とレポートニングソリューションとしての Panorama NovaView の導入のため、Catalytics に作業を依頼することになりました。

決定に至った理由は？

Panorama NovaView を導入するにあたり決定的な意義を持っていた判断項目は、単一のデータソースに依拠するという戦略的な決定に応えることが出来る NovaView の優れた能力でした。経理部では、ビジネス分析を行うのに何年も Excel と Access に頼っていました。各部門はデータを SAP R3 から抜き出し、これらのツールに投入していました。ある場合では、同じデータが同一チームの複数の人々から抽出されていました。または異なるユーザーグループによって抜き出されていました。生データをどのように加工し提示するかは、データ自体が内在的に「何を言っているか」ということではなく、そのグループがどのようなストーリーを伝えようとしているかに依存していました。

他のソリューションを評価している時、アポテックス社はほとんどのソリューションがネイティブに SAP BW と統合することはなく、むしろメタデータとデータ抽出機能の為にデータ層を追加していることに気がつきました。アポテックス社は自分たちが求めていたものを知っていました — それは SAP BW 上で標準化を行い、一方でセルフサービスによる分析機能とレポートニング能力を手に入れることでした。

プロジェクト

導入の準備段階で、アポテックス社の経理チームはプロジェクトで達成する主な目標と成果物を次のように設定しました：

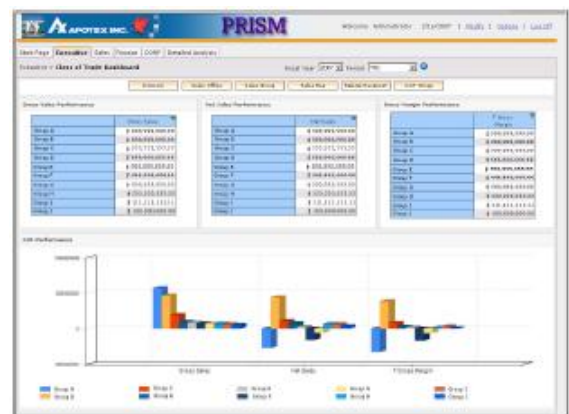
- NovaView を使用する最初のユーザーグループは経理チーム自身となりました。BW キューブのデータとデータストアは、売上から粗利益までの経理トランザクションの概要を表しています。経理チームの分析担当者はこのデータを使い、項目が正しく SAP R/3 に入っているかを確認し、製品と顧客両方の視点から事業傾向と

業績結果の数値が矛盾のないものであることを確認します。

- このソリューションを使う二番目のグループは部門長と彼らの配下の分析担当者達でした。このグループには、より体系的な分析アプローチが提供されることが重要であり、Catalytics は Panorama NovaView Dashboard の機能を活用し体系的な分析機能をこのグループに提供しました。Dashboard のページ上では、ユーザーが、多くのウィンドウ枠に設定された、相互に補完する分析結果のいくつかの組み合わせが見られるよう定義されていました。データ表現手法は、表、グラフ、メーター（KPI のグラフィカル表示）などを適切に組み合わせたもので、データとユーザーの嗜好を反映したものになります。例えば、経理部長は表を好み、マーケティングのマネージャーはグラフを好むかもしれません。ドロップダウン・セレクト・ボックスをこのダッシュボードに設定することにより、ユーザーは特定の製品、顧客、あるいは営業部員でデータを「スライス」することが可能になります。
- 三番目のユーザーグループはおそらく最も重要な人々:経営層のグループです。再度申し上げると Dashboard の非常に良く制御された環境で、データを分析し表示することを可能にします。それらのダッシュボードの各ページには、このグループが毎月の経営会議でよく目にするデータを反映した項目が表示されるよう設定されていて、通常はあまり動きのないプレゼンテーションに、戦略の実行を支援するためのスライシングやダイシング機能などの、新たなメリットが加えられています。

導入結果

最初に稼動して以来、経理チームは Panorama NovaView を拡張して年次計画プロセス内で活用し始めました。予算が策定され、レビューされ、それが SAP R/3 上に展開されます。最終的に役員レベルに提出され彼らが検討する前に、各部門は自分たちが計画した売上予算と支出予算を過去の業績に対比して吟味することが出来、また製品ごとにそれらの予算を「スライス」することも出来ます。将来の構想としては、特定のデータを顧客ごとに切り込んでレビューすることが出来るようにすることであり、その結果アポテックス社は製品の将来の売上予測だけでなく、どの顧客がどの製品を買うかという予測まで可能になるでしょう。これにより販売管理部門は、自らの販売計画通りの売上を達成するかまたはそれ以上に売上を伸ばす分野に焦点を当てること出来るようになるでしょう。



さて、Panorama NovaView ソリューションを導入する際に、興味深いことが多く知見されました：

Panorama NovaView と Panorama ロゴはパノラマソフトウェア社の商標または登録商標です。その他すべての会社名、製品名、ブランド名は個々の企業の商標もしくは登録商標です。パノラマソフトウェア社は誤りや省略に対する責任を負いません。Copyright 2010 Panorama Software Inc. All rights reserved.

- 初期段階プロジェクトとして SQL Server、Analysis Services のキューブなどの Microsoft テクノロジーを使用して行われた作業は、スムーズに新規のダッシュボード環境に移行されました。データが SAP BW プラットフォームを通して使用可能になるにつれ、ユーザーが変化に気づくことなくデータビューがダッシュボードページに入れ替えられました。場合によっては、SAP BW と SQL Server Analysis Services からの両方のデータでページが構成されていましたが、Panorama NovaView は双方のプラットフォームとネイティブに統合できるため、それは容易なことでした。
- 最初の設計段階でユーザーグループは、データの集計は毎月 1 回で粒度(granularity)の観点からは問題ないと判断し、IT 部門はその要求を基にソリューションを構築しました。しかし、NovaView を展開している最中に、製品の売上情報を日次で見るためにはあるデータの構成要素が必要なことが明らかになりました。IT 部門のリソースは(多くの企業と同じように)ある作業に確保されていて、そのユーザーグループが求める納期ではこのような変更に着手することが出来ませんでした。再度 Panorama 製品のコンサルティングを提供してくれる Catalytics に相談したところ、短期間でのソリューションが設計、開発構築され、3 週間足らずで実施展開されました。日々のデータの差分を計算し、ダッシュボードページに表示されるデータが入っているキューブにその値を保存するプロシージャが作成されました。

ソリューションハイライト

- 多くの目的に使用できる強力なソリューションであり、制御可能な環境で全ユーザーの要求に容易く対応
- アナリストは準備に時間をかけずに、分析のレビューとそれをどのように使用するか検討することに集中可能
- データは異なった視点から見る事が出来、情報に基づいた意思決定へと導く
- 十分に設計・定義された NovaView ダッシュボードページにより、企業全体で共通化されていてデータに一貫性のあるビューを提供
- 豊富な BI の機能性は、深い洞察を与えかつ経営に活用出来るデータを求める企業のニーズを満足する

