

SAS Forum ユーザー会 学術総会 2004

SAS 9 for Post Marketing Surveillance
フォーマルデモ

2004年7月29 ~ 30日

SAS Institute Japan株式会社

ヘルスケア/医薬営業部

プロフェッショナルサービス部

Agenda

➤ 11:00 ~ 11:10 PMSにおけるSAS社の取組み

ヘルスケア/医薬営業部 長谷川 恭央

➤ 11:10 ~ 11:30 デモンストレーション

プロフェッショナルサービス部 檜皮 孝史

会社概要

企業としての信頼性

- 1976年の創業以来28年間、連続して売り上げ成長を継続
- ソフトウェア売り上げ世界第5位(約13.4億米ドル / 2003年)、BI市場では売り上げ世界第1位
- 世界で9000名(内技術者6000名)、日本で200名(同70名)の社員を擁するソフトウェア業界最大の未公開企業
- 業界標準の2倍に当たる売り上げの約25%を研究開発投資に充当

ソフトウェアの独自性

- 1976年の創業以来28年間、ビジネス・インテリジェンス分野に一貫して従事
- ビジネス・インテリジェンス・ソリューションとアナリティクスのリーディングカンパニ
- ETL・DWH・BIアプリケーション・アナリティクスアプリケーションをエンド・トゥ・エンドで提供できる唯一のベンダー
エンド・トゥ・エンドのプロセスを体系化したモデルが、『Intelligence Value Chain』
- ビジネス・インテリジェンス、アナリティクスの各分野でアワードを獲得
 - ・データウェアハウス
 - ・データマイニング
 - ・ビジネスインテリジェンス
 - ・統計解析

CIO INSIGHT
AWARD WINNER

SCIENTIFIC COMPUTING
RESEARCH
CHOICE
2000

100
AWARD
WINNER

CUSTOMER INTEREST
SURVEY
2000
WINNER

SOFTWARE
500

IT INDUSTRY
DOZEN

DATA
100
Warehouses

CIO
The CIO 100
AWARD WINNER

CRM Excellence
TMC

導入実績

- Fortune500社の90%を含む世界中の40,000以上のサイトへの導入実績
- 日本国内で現在、1,500社2,300サイトへの導入実績

製薬業界向けソリューションご紹介

弊社は製薬業界特有のニーズに応えるため、各領域に向けたソリューションパッケージをご提供しております。

下記ミッションに則ったソリューションパッケージを提供し、**製薬企業様の競争力強化のための企業内Intelligenceの有効活用をサポート**いたします。

SAS社ミッション

“At SAS, our mission is to deliver superior software and services that give people the power to make the right decisions. We want to be **the most valued competitive weapon in business decision making.**”

ソリューションマップ



市販後分野の現状と市販後情報の活用強化の方向性 (弊社認識)

- ✓ 2003年7月より3極同時スタートしたCTDに基づく承認申請により、医薬品を患者へ迅速に届ける基礎作りが大きく前進した一方で、新薬が**短期間で世界市場に流通**することから、今まで以上に、安全面の問題を早期に発見する必要がでてきた
- ✓ E2E (ファーマコビジランス・プランニング) が2003年11月にステップ2へ到達し、2004年11月にはステップ4を目指しており、早い段階から**系統的にデータを収集し、科学的に市販後の薬剤の安全性監視を実施できる環境**が必要となっている
- ✓ 国内においても、2005年4月施行の改定薬事法において、新たにGVP とGPSP省令に基づく**市販後調査制度が開始予定**であり、対応に向けた効率的な体制構築が必要となっている
- ✓ 集積された安全性情報を活用して、**新たな開発に結びつける取組みも重要**となってきている

- 
- A. 当局対応に向けた定型業務の効率化
 - B. 医薬品適正使用情報の迅速化と質の向上
 - C. 製品ライフサイクルマネジメントへの支援

市販後情報の活用強化ポイント(弊社認識)

A:当局への対応力強化と定型業務の効率化

再審査等の規制対応にノウハウの再活用による定型業務を効率化し、コスト削減並びに、ヒューマンリソースの有効活用

- 安全性情報、調査データ等の変更に柔軟に対応できる一元管理された環境の構築
- 再審査に必要な一覧表に関するマクロ作成
- 追加マクロがユーザレベルで簡単に実施できる環境構築
- CRF、データセット、集計プログラムの標準化支援
- ユーザビリティの高い環境構築

B:医薬品適正使用情報提供の迅速化と質の向上

エビデンスの迅速かつ的確なフィードフォワードによる営業支援への寄与

- 安全性情報、調査データ等の変更に柔軟に対応できる一元管理された環境の構築
- 探索的な解析環境の構築(例えば、シグナルディテクション支援)
- シグナルディテクション等、高度な解析環境を見据えたデータの標準化作業
- アドホックな情報提供依頼に対応できるデータ検索環境の構築
- 個々人の情報へのニーズに対して、必要なタイミングで情報提供する環境の構築
- 高い運用性・利用者定着が容易な環境の構築

C:製品ライフサイクルマネジメントへの支援

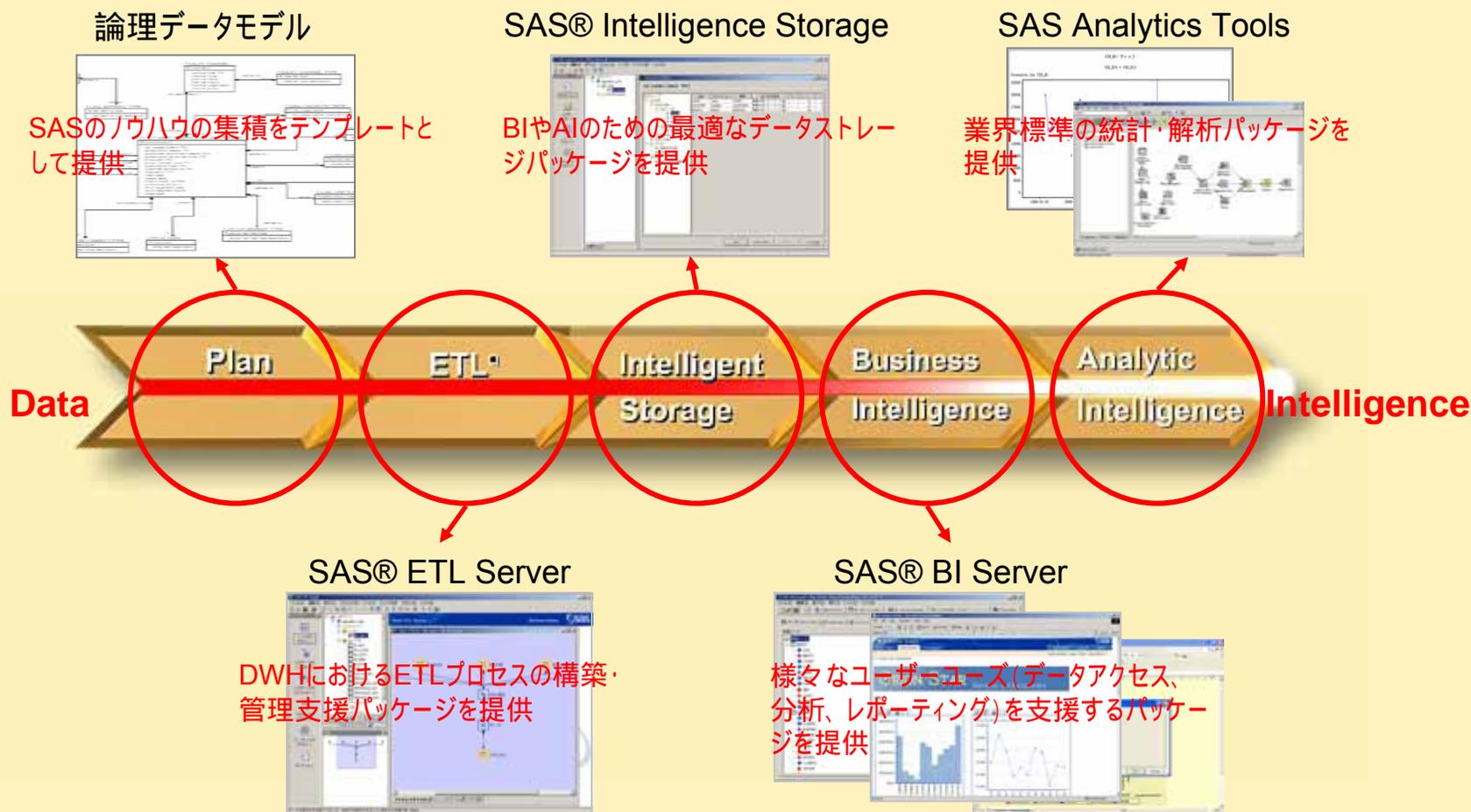
臨床開発・マーケティング等、社内他部門への適切な情報提供によるライフサイクルの延長・効能追加・剤形追加への寄与

- 関連情報が、一元管理された環境の構築
- 多角的な視点による集計・分析機能

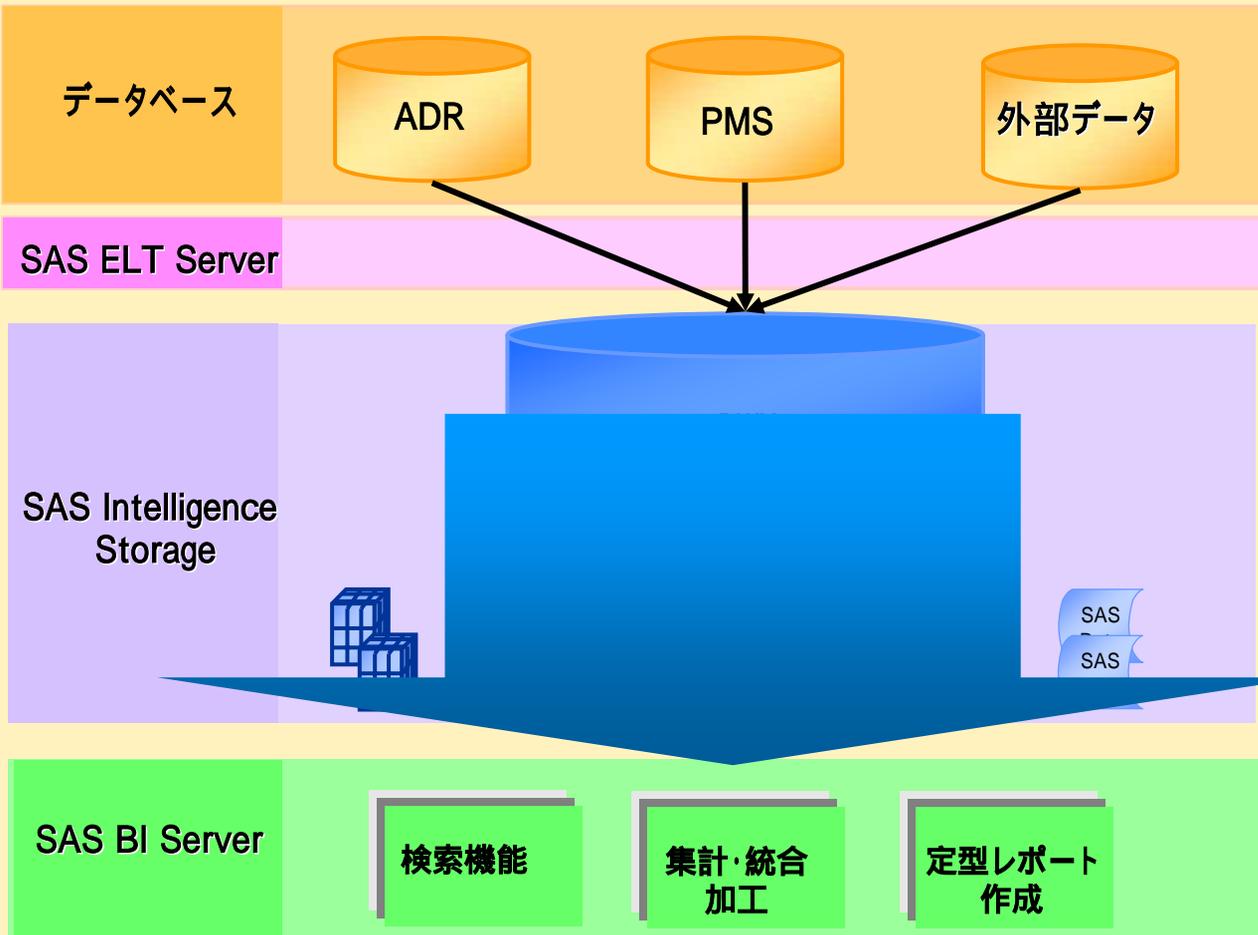
上記のアクションポイントを考慮し、それらを支援できる製品としてIntelligence Value Chainに基づいたSAS 9 for Post Marketing Surveillanceのご紹介を致します。

Intelligence Value Chainとは

企業に蓄積されたデータから、競争優位を導くインテリジェンスを創出するためのプロセスを体系化したモデル、それが「Intelligence Value Chain (IVC)」です。SASは同一アーキテクチャでIVCの全プロセスをカバーできる唯一のベンダーであり、お客様にとっての最適な情報系基盤であるBI Platformを実現いたします。



システム構成イメージ



データウェアハウスレイヤー (蓄積データ)

変数の追加など上位のデータベースの変更に柔軟でロバストなデータ構造
データ管理が容易
セキュリティ・アクセスコントロール

データマートレイヤー (公開データ)

利用目的に即した多様なデータマートを構築
データ基盤であるDWHレイヤと変化が予想されるユーザインターフェースレイヤとの緩衝材として柔軟性を持った設計がなされていること

ユーザインターフェースレイヤー

利用目的、ユーザー特性に即した操作性
業務要件の変化への柔軟な対応が可能なパッケージ製品(ノンプログラミング)で構築