

本資料は 2010 年 1 月 21 日 (現地時間)、米国・ニューヨークならびにインド・ムンバイで発表されたプレスリリースの抄訳です。
発表内容の詳細は原文をご覧ください。

【原文】URL: www.tcs.com/tcs-a-leader-in-life-sciences-data-and-analytic-services-for-sales-and-marketing-everest-group

TCS、Everest Groupより、ライフサイエンス業界の 営業&マーケティング領域向けデータ&アナリティクス サービスにおける 「リーダー」の評価を獲得

コンサルティング主導のアプローチ、ライフサイエンス業界のバリューチェーン、
デジタルプラットフォームを包括するソリューションポートフォリオをTCSの強みとして評価

ニューヨーク|ムンバイ 2020年1月21日:タタコンサルタンシーサービシズ(TCS)は、Everest GroupのPEAK Matrix[®]レポート(ライフサイエンス業界の営業&マーケティング領域の活動向けデータ&アナリティクスサービス)¹において、初めて「リーダー」の評価を獲得しました。

本レポートは、TCSの強みについて、コンサルティング主導のアプローチをはじめ、ライフサイエンス業界向けバリューチェーンを包括したソリューションポートフォリオを挙げています。コグニティブコマーシャルインテリジェンスプラットフォームやリアルワールドエビデンス^{*}プラットフォームなど、企業が保有するデータおよびアナリティクスに焦点を絞ったプラットフォームソリューションを評価しています。さらに、本レポートは、ライフサイエンス業界の顧客に対しマーケティング代理サービスを提供するライフサイエンスインタラクティブプラクティスの開発や、次世代ソリューションを構築するための新規デジタル技術を採用した先端デジタルラボに対するTCSの投資についても言及しています。

^{*}Real World Evidence (RWE) : 診療報酬請求(レセプト)データ、DPCデータ(診療情報の全国統一データ)、診療記録(電子カルテデータ由来)、健診データなど、実診療に基づくデータおよびデータベース(リアルワールドデータ:RWD)から導き出されたエビデンス(臨床的根拠)。

TCS ライフサイエンス部門 プレジデントのデバシス・ゴシュ(Debashis Ghosh)は、次のように述べています。「ライフサイエンス業界は、AIやコグニティブソリューションを採用し、データの真の可能性を活用することで、業界におけるエコシステム内の相互作用を改善し、バリューチェーン全体でエビデンスに基づいたアウトカムを導き出し、患者中心の医療を可能にしています。この評価レポートにおける当社のリーダーとしてのポジションは、イノベーションに対する投資と、顧客に向けて成長と変革を可能にするソリューションの開発へのコミットメントが高く評価されたものといえるでしょう」

TCSは、独自のソートリーダーシップフレームワーク Business 4.0[™]とマシンファースト[™]デリバリーモデル(Machine First[™] Delivery Model: MFDM[™])を活用し、ライフサイエンス業界における主要な企業とも協力しながら、デジタルトランスフォーメーション(DX)の推進に取り組んでいます。また、データおよびアナリティクスサービス、予測的かつ処方的なアナリティクス、高度なクラウド型プラットフォームソリューション、デジタルKOL(キーオピニオンリーダー)、コグニティブサーチ、デジタルラボなどのDXサービスやソリューションを包括的に提供しています。さらに、従業員のスキルアップのための投資、キートレンドの特定、知的財産開発などの取り組みも、TCSが擁するデータ&アナリティクスにおける広範で深い知見の獲得に寄与しました。

TCSのソリューションは、市場分析、ソーシャルメディア分析、ブランドインサイト、マルチチャネルマーケティング、AI、ビッグデータ、クラウドなどを組み合わせて活用することで、ライフサイエンス業界のバリューチェーンを再構築します。コグニティブコマーシャルインテリジェンスプラットフォーム、リアルワールドエビデンスプラットフォーム、Decision Fabric[™](デシジョンファブリック)エンジン、データ資産のモダナイゼーション、エンタープライズデータレイクフレームワークなど、広範な知財ポートフォリオは、新薬上市の迅速化や優れた業績の実現に貢献します。

¹ Life Sciences Data and Analytics Services for Sales and Marketing Services PEAK Matrix[®] Assessment with Service Provider Landscape 2020 : ニティシュ・ミタル(Nitish Mittal)、チャンキー・サティジャ(Chunky Satija)、プラナヴ・クマール(Pranav Kumar)、プリヤ・サフニ(Priya Sahni) 共著、Everest Group 2019 年 12 月発行。

Everest Group プラクティスディレクターのニティシュ・ミタル (Nitish Mittal) 氏は、次のように述べています。

「ライフサイエンス業界における従来の営業&マーケティング戦略は、法規制の変更、医療従事者が担う役割の進化や患者エンゲージメントの増加の結果、さまざまな課題に直面しています。この変化に対応するため、ライフサイエンス企業は、データ&アナリティクスを活用し、RWEに基づいて、より優れた結果を提供することにより、市場アプローチの再構築に取り組んでいます。コグニティブコマースインテリジェンスおよびRWEプラットフォームにおけるTCSの投資と、コンサルティング主導の強力なエンゲージメント構築、広範なデータおよびアナリティクスにおけるパートナーシップ、さらにはセールス&マーケティング分野におけるバリューチェーンを包括的に網羅したことは、データ&アナリティクスにおける戦略的パートナーを求めるライフサイエンス業界のセールス&マーケティング部門のマインドシェアを向上させました。」

TCSのデバシス・ゴシュ (Debashis Ghosh) は、加えて次のようにも述べています。

「ライフサイエンス業界のニーズに対応する次世代プラットフォームソリューションの構築への投資、そしてコンサルテーションアプローチとデジタル人材の開発を組み合わせたTCSの文脈的知識*は、ライフサイエンス業界の顧客が理想とするトランスフォーメーションパートナーとしてのポジションを確立しています」

*Contextual Knowledge (コンテクスチュアルナレッジ): 顧客が置かれた様々な状況において最適な知見。

以上

Tata Consultancy Services (TCS) について

タタコンサルタンシーサービシズ (TCS) は、革新的かつ業界最高水準の IT サービス、コンサルティング、ビジネスソリューションを世界中の大手企業に向けて提供し、50 年間にわたりその変革への道のりを支援してきました。TCS はコンサルティングを基盤とし、コグニティブベースのビジネス、テクノロジー、エンジニアリングサービスおよびソリューションの統合ポートフォリオを展開しています。これらを卓越したソフトウェア開発の基準として認識されている、TCS 独自の「ロケーションインディペンデント・アジャイル・デリバリーモデル (Location Independent Agile Delivery Model)」を通じ、地理的な制約にとらわれることなくサービスを提供しています。

TCS は世界最大規模の多国籍複合企業体であるタタ・グループに属し、世界的な最高水準のトレーニングを受けた 44 万人を超える人材を擁し、世界 46 カ国で事業を展開しています。2019 年 3 月 31 日を末とする会計年度の売上高は 209 億米ドルで、インドナショナル証券取引所 (NSE) とボンベイ証券取引所 (BSE) にも上場しています。また、気候変動に対する積極的な取り組みや表彰を受けた地域活動を世界中で展開しており、ダウ・ジョーンズ・サステナビリティ・インデックス (DJSI) や、MSCI グローバル・サステナビリティ・インデックス、FTS4E グッド・エマージング・インデックスをはじめ、主要なサステナビリティ・インデックスの構成銘柄に名を連ねています。

TCS の詳細については、www.tcs.com をご覧ください。

*Business 4.0™ について

目まぐるしい変化が続く現代のビジネス環境において、企業がデジタル技術を駆使し、ビジネス変革を実現する上で不可欠な企業の取り組みとビジネスに採り入れるべき技術的要素を集約した、TCS 独自のソートリーダーシップ・フレームワークです。

TCS は、企業のビジネスにおける取り組みとして「エキスポネンシャルな価値の創造 (Creating Exponential Value)」「マス・パーソナライゼーション (Driving Mass Personalization)」「エコシステムの活用 (Leveraging Ecosystems)」「リスクへの挑戦 (Embracing Risk)」を実践することに加え、ビジネスに採り入れるべき技術的要素として「アジャイル (Agile)」「自動化 (Automation)」「人工知能 (Intelligent)」「クラウド化 (Cloud)」を挙げています。TCS は、デジタル技術の急速な進化によって従来の市場に創造的破壊をもたらす企業が次々と出現する現代を「Business 4.0™時代」と認識する一方、この厳しい市場環境においてビジネス変革を実現した企業を「Business 4.0™企業」と定義し、ビジネス変革を目指す顧客企業への啓蒙活動に取り組むとともに、顧客企業のパートナーとしてデジタルトランスフォーメーションの道のりを支援しています。

Business 4.0™の詳細については、www.tcs.com/jp-ja/Business40 をご覧ください。