

SUCCESS STORIES



OUTPERFORM THE FUTURE™

【(株)中部日本医薬】 モバイル・ビジネスアプリケーション 「おしえてスマホ」を2週間で導入

背景

中部日本医薬は、長野県に4拠点を有し、隣県も含めた医療機関に医療用ジェネリック医薬品を卸している。ジェネリック医薬品は、患者負担の軽減、医療保険財政の改善に繋がるため、厚生労働省が使用促進を図っている事もあり、近年取扱件数が急増。従業員の残業時間も増えていた。社員のワークライフバランスを重視している当社にとっては、業務効率を上げることが重要課題の一つであった。

対策

営業担当者や事務員の業務効率を上げる為、販売管理の情報をスマートフォンやタブレットで、いつでもどこからでも簡単に閲覧できるクラウド型アプリケーションを検討。モバイル・ビジネスアプリケーション、「おしえてスマホ」を2014年8月に導入。同時にスマートデバイス iPad を40台導入。

結果

営業担当者が外出先で商品や価格、お客様の売上傾向を閲覧できるようになったことで、迅速な対応が可能となり営業スタイルも刷新。内勤者への電話確認も減り、両者が集中できるようになった。これらの効果により、営業担当者や事務員の業務効率も時間と共に改善されている。

【会社名】 株式会社 中部日本医薬



代表取締役社長
須田 義幸 様



管理部 次長
西澤 和彦 様

【「おしえてスマホ」導入経緯】

「おしえてスマホ」の導入に至った経緯について、代表取締役社長 須田 義幸 様にお話を伺いました。

「厚生労働省からの働きかけもあって、10年程前からジェネリック医薬品を取り扱うお客様が徐々に増えてきました。お客様の中には夜7時頃まで営業しているところもあり、近年営業担当者の帰社時間は遅くなり、帰社後も事務作業を行うため、帰宅時間も必然的に遅くなっていました。企業の成長と共に社員のワークライフバランスも重視している当社にとっては、1時間でも早く家に帰り、友人や家族と一緒にいる時間を増やしてあげられないものかと悩んでいました。そしてモバイルワークの検討を始めた中で、MSJ（マジックソフトウェア・ジャパン）の営業担当者から『おしえてスマホ』を紹介いただき、これならいくつかの課題が同時に解決できると判断し、直ぐに導入を決定しました。意思決定を早めたのは、低価格でスマートデバイス対応であったこと、最新技術が盛り込まれている上にソース公開で後々カスタマイズが出来ること、保守体制もしっかりしているメーカーの製品であったこと、が挙げられます。」（代表取締役社長 須田氏）

【導入決定から2週間でカットオーバー】

「期首に全社員100名以上が集まる社員総会があり、そこで営業変革のプレゼンテーションとして、会社の方向性を伝えたかった」（代表取締役社長 須田氏）

社長の夢を実現させるために、「おしえてスマホ」は導入決定から2週間という超短期間でカットオーバーされました。管理部次長 西澤 和彦 氏は次のように振り返ります。

「最短稼働を目標にノンカスタマイズで『おしえてスマホ』を設定する事にしましたが、当初は資料も少なく苦労しました。実際に200万件もあるデータを取り込んでみると、

思っていたようなレスポンスが得られず大苦戦。そこで、開発メーカーのMSJに相談し、データベースをチューニングしてもらったところ、業務上問題ないレスポンスまで改善。その後も試行錯誤を繰り返しましたが、無事2週間でカットオーバーすることが出来ました。」（管理部次長 西澤氏）

[導入後の業務効率は15%アップ]

『おしえてスマホ』を導入したメリットは4つあります。

① 実績照会

営業は、毎日帰社後に日計月計を確認していましたが、トップ画面で日計と月計を確認できるため瞬時に把握できるようになりました。忙しい月末なども簡単に数字を掴めるため追い込みに集中できるようになりました。

社長や幹部社員が出張中であっても、瞬時に業績把握できるようになり意思決定も迅速になりました。毎日売上集計表の完成を待つ必要もなく、内勤者の作業負担も減らすことができました。

② 商品価格が簡単に調べられる

今までは、外出先でお客様に価格を聞かれる度に事務員に電話で問合せでしたが、今ではタブレットで簡単に調べられるため重宝しています。その場で即座に回答できるため商談速度も上がりました。また、価格表を持ち歩かなくても良いので、紛失リスクも大幅に減りセキュリティ面も向上しました。

③ 取引履歴

医薬品業界はリピートオーダーが多いのですが、毎日毎月動いている商品なども簡単に把握できるため、日々お客様にメリットのある提案が出来るようになりました。納品でも、患者様を待たせないように注文を頂いてから数時間でお届けするように頑張っていますが、外出先で、お客様の販売実績や売上傾向が分かるため、事前準備が必要なくなり、現地でも最新の提案内容を確認できるようになりました。

④ お客様の地図情報

担当変更や所長交代時には担当エリアの地理や実績を把握するまでに時間がかかっていましたが、地図情報により、どこにどれくらいの規模のお客様がいるのか簡単に把握できるようになりました。おかげさまで引継ぎも容易になりました。配送ルートの検討にも重宝しています。

『おしえてスマホ』導入で15%くらいは全体効率のアップが図れたと感じています。」（管理部次長 西澤氏）

[今後の展望]

「現在、各営業所で3000~5000品くらいの在庫を常時置いています。1年以内に外出先で在庫を確認できるようにし、見積書や注文処理も出来るようにしたいと考えています。

こういった環境が整えば、労働時間の大幅な削減が見込めますので、営業担当者も直行直帰が出来るようになると期待しています。社員一人一人のビジネスとプライベートの双方が充実し、笑顔あふれる企業を目指そうと考えています。」（代表取締役社長 須田氏）



おしえてスマホ概要図