

自社販売に合わせシステム構築

システム導入決定後約2ヶ月で受注業務開始

～医薬品メーカー向け販売物流システムテンプレート導入の事例～

ノーベルファーマ株式会社 様

導入前の課題

- 自社販売体制を短期間で実現
- 販売物流体制の早期整備
- 内部統制への対応
- サーバの導入と維持管理

期待される導入効果

- 販売物流テンプレートを利用することで導入コスト削減・早期稼働
- システム標準フローに則った業務遂行で早期要員の育成と体制整備
- 権限設定、ログ、各種取引実績の一元管理による内部統制への対応と在庫の正確な把握
- ホスティングによりインフラの導入と維持管理負担の低減

販売物流テンプレートを利用することで、導入費用低減と短期間での稼働を実現

・「2か月で稼働可能！」と評価

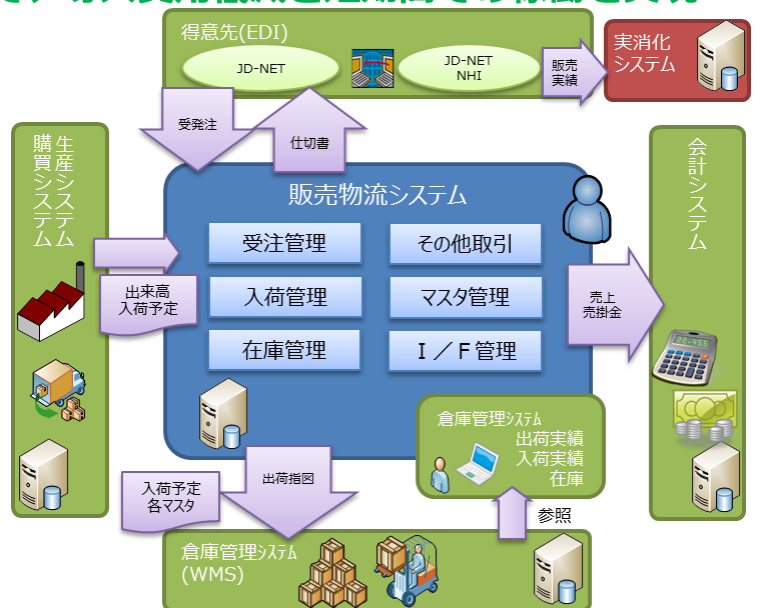
ノーベルファーマ様は自社販売開始を決定後、約2か月間での受注業務開始と受注体制の整備、内部統制への対応を求められている中、医薬品業界特有のアイテムや取引に対応し、ユーザ毎の権限設定、チェックリストによる確認と承認、操作ログの記録と確認が標準機能として装備されていることを評価し、販売物流テンプレートを導入されました。

・標準フローでの業務遂行と段階稼働によるリスクの低減

受注から出荷業務までの一連の販売物流業務を早期稼働させるため、仕切書、他システムとのインターフェースのみをカスタマイズし、基本的にはテンプレートの標準フローに則った業務を遂行して行く方針で導入されました。

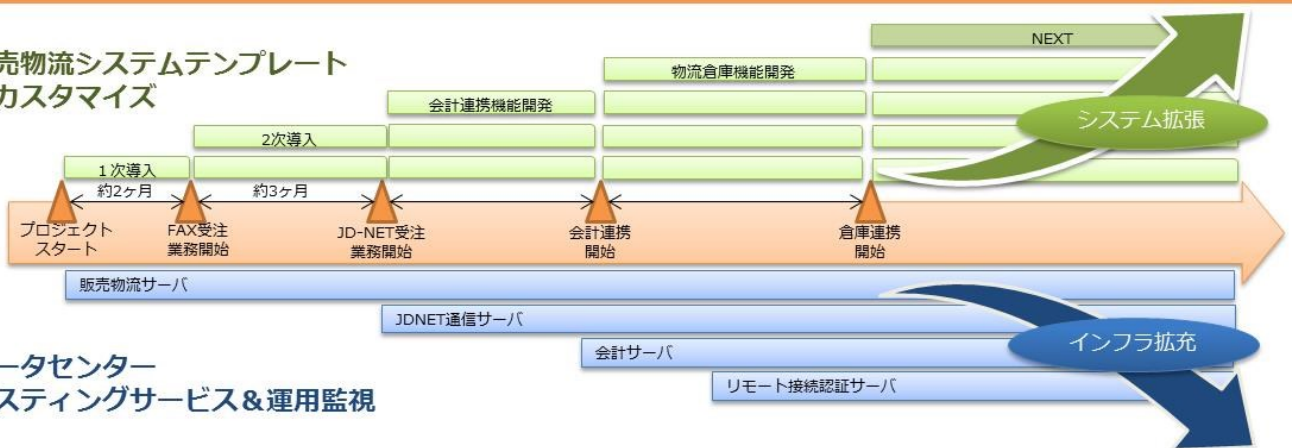
また段階稼働を行う事により、早期かつ円滑な業務運用を実現しました。

- ・ 1次導入 : 自社販売に向けた最低限の機能(受注～引当および在庫管理)を短期導入(約2ヶ月)
- ・ 2次導入～ : 段階的にJD-NET接続、会計連携、物流倉庫連携を導入し、リスクを低減



《キッセイコムテックが提供する販売物流システム(全体像)》

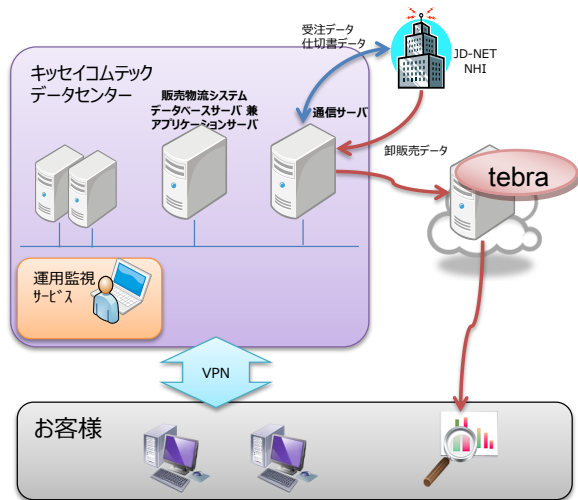
販売物流システムテンプレート & カスタマイズ



・キッセイ薬品工業での構築・運用のノウハウを活かした強力なサポート

親会社であるキッセイ薬品工業を含め、医薬品メーカーから医薬品物流会社の導入経験に基づくトータルな販売物流業務のシステム導入ノウハウをもとにサポートさせていただきました。

サーバホスティングによる初期導入コストの低減と安定した維持管理



販売物流システムのサーバは、当社データセンター（長野県松本市）のホスティングサービスをご利用頂くことで、お客様の初期導入時のコスト負担を軽減しました。

導入後の段階的なシステム追加（JD-NET接続、会計連携、物流倉庫連携時）にもスムーズにデータ連携を確立させることが出来ました。

また、運用監視サービスをご利用頂くことで、外部システムとの通信障害時のリカバリーも早急に対応する等、安定したシステム運用を実現しています。

<連携サービスのご紹介①>

JD-NET接続サービス

当社では、今すぐにJD-NETを利用したいお客様向けに、JD-NET接続のクラウドサービスをご提供いたします。

通信機器の購入、回線等の準備が不要な、月額利用料でご使用頂けるサービスとなっており、日々の通信状況監視も行います。

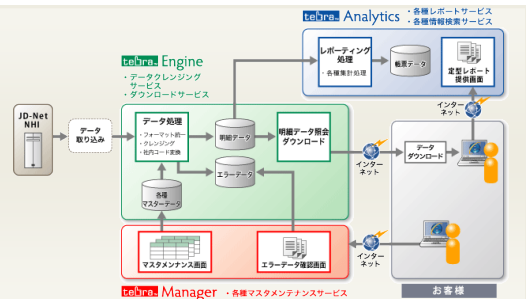
<連携サービスのご紹介②>

製薬業向け卸販売データ処理サービス (tebra)

tebraは、パースペクティブ株式会社の提供する、医薬品卸販売実績情報のデータ処理をクラウド環境で実現し、必要な機能を必要な期間だけ利用出来る製薬企業様向けの新しいサービスです。

製薬企業各社様は、これまで医薬品卸販売実績の情報システム（通称：消化システム・純納入システム等）を独自に構築・運用されてきましたが、本サービスを活用頂く事により、情報システムへの初期投資ならびに維持費用を大幅に抑制頂くことが可能となります。

(URL : <http://www.perspective.co.jp/tebra.html>)



システム導入の効果

導入の効果としては、下記のポイントが挙げられます。

- ①最小カスタマイズでの稼働を実現し導入コストを低減するとともに段階稼働によりリスクを抑えた対応が出来ました。
- ②テンプレートの標準フローに合わせ、社内の業務フローを策定することで、短期間での体制整備を実現しました。
- ③各種取引実績、在庫等の販売物流データの一元管理により、正確な在庫の把握が可能となりました。
- ④標準機能を使用し内部統制に対応した運用を実現しました。
- ⑤弊社データセンターでのホスティングにより、サーバ、インフラの導入と維持管理負担を低減することが出来ました。

お客様の声

ノーベルファーマ株式会社 経営企画部 部長 山本 吉秀 様（社内システム導入のプロジェクトマネージャー）

弊社は「顧みられない医薬品の提供」を行う従業員200名超の小規模な製薬会社です。

キッセイコムテック様とお付き合いは、弊社が医薬品の自社販売を行うことが急遽決定し短期間で自社販売体制を構築する必要に迫られた際に、製薬会社のグループである同社にご相談したのがきっかけでした。

医療用医薬品を自社販売する際の壁は、「物流とシステム」です。

弊社にはシステム専任者がおらず、しかも通常の準備期間の三分の一程度で構築する必要があり、すぐに要件設定から構築作業に入れたのも同社のご経験があったからだと思います。

着手して2ヶ月後には販売物流システムの一部機能を稼働させ、自社販売を開始することができました。

5ヶ月後にはJDネットでの自動受注に切り替え、その半年後に基幹システムとの連携、さらに物流センターとの連携を行うなど、段階的な導入ができました。

事業の進展に合わせたシステム構築が可能になったことに大きなメリットを感じています。

マニュアルも実務に即したわかりやすいものにしていただき、その後、自販品の増加にも問題なく対応でき、限られた人員で効率化に寄与できています。

【お客様会社概要】

Nobelpharma ノーベルファーマ株式会社

所在地：東京都中央区日本橋小舟町12番10号 共同ビル(堀留)

設立：2003年6月6日

資本金：161,650千円

社員数：211名

URL：<http://www.nobelpharma.co.jp/>

<お問い合わせ先>

 **キッセイコムテック株式会社**

東京都豊島区南大塚3-32-1 大塚S&Sビル 3階

システムソリューション事業部 ソリューション営業部

担当：佐藤

TEL：03-5843-0330 FAX：03-5979-6621