

『販売大臣』で取引先との円滑なシステム連携を実現させ、さらなる業務効率化を追求



新日本薬品株式会社

所在地	岐阜県岐阜市今嶺1-19-5
代表者	松野 貴志
設立	1984年
資本金	1,000万円
従業員数	15名
事業内容	薬品卸売業
売上高	4億5000万円

新日本薬品株式会社は、ジェネリック医薬品を病院や調剤薬局に卸しています。東海三県にある約1000社の顧客にジェネリック医薬品を安定的に供給することで、地域の医療を支えています。近年、同社を取り巻く業界内で進む受発注業務のシステム化の流れを受け、同社でも対応を迫られていました。『販売大臣NX』導入後、システム間の連携により業務が大きく改善。その経緯を伺いました。

業界内の標準化されたEDIシステムへの対応が不十分だった

同社にとって仕入先の製薬メーカー、顧客の病院や調剤薬局との間で行われる薬の受発注業務は、業界VANを利用したEDIやWebEDIの運用が業界内で通例となっています。

「得意先からの受注、製薬メーカーへの発注などはEDIの利用が大半です。弊社が以前、運用していた販売・仕入管理システムは、これらのEDIとのスムーズな連携が難しいものでした。EDIからエクスポートした受発注データを出力して旧システムに手入力しなければいけない状況。さらに、製薬メーカーや得意先に納品状況をデータで求められた場合など、旧システムではデータの修正ができず、送ることができませんでした。

他社が対応できている状況でしたので、改善する必要性を感じていました」(長尾氏)

くわえて、ハードの老朽化によるパソコンの入れ替え、旧システムが新しいパソコンのOSに未対応などの事情もあり、見直しを検討されました。



取締役副社長
長尾 健一 氏

✖ 導入前の問題点

- 旧システムとEDIシステムとの連携が不十分
- 伝票項目数が足りず、支障を来していた
- 出先からの在庫確認に手間が掛かっていた



○ 導入後の改善点

- システム間のスムーズな連携で業務が効率化
- オプション導入により、項目を追加・拡張
- スマホ活用で迅速な在庫や価格確認が可能に

『販売大臣』の拡張性とカスタマイズ性の高さが導入の決め手

旧システムの入替えを検討される際に、最も重要視した部分はEDIとの連携でした。

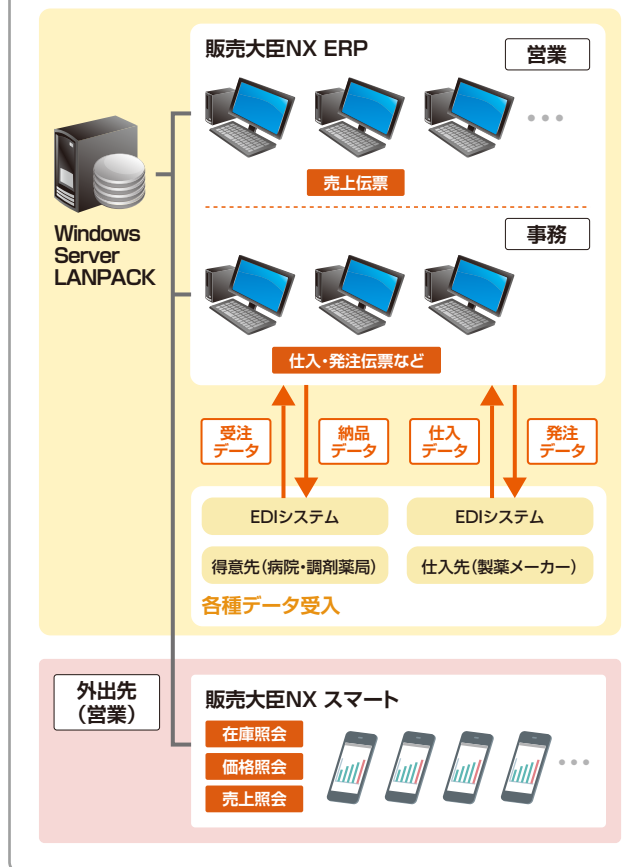
「標準化した業界内のEDIシステムとの連携は不可欠でした。また、旧システムでは伝票項目の表示数が不足していたので、追加や拡張できるような仕様を希望していました。『販売大臣』では標準機能にくわえ、カスタマイズすることで、これらの要望を実現できるため、導入を決定しました」(長尾氏)

『販売大臣』をEDIからのさまざまなデータを受け入れられるようにカスタマイズし、顧客からの受注データや製薬メーカーへの発注データなどを受け入れられるようになったことで、業務の効率化は大幅に上がりました。

「データの受入が自動化できたことは、大きな改善ポイントです。『販売大臣』とEDIとの連携はスムーズですし、3名の事務員の伝票入力作業が大幅に省力化でき、ヒューマンエラーの抑制にも繋がりました。他の業務にも手が割けるようになり、改善効果を実感しています。さらに、伝票の用紙サイズがB4ノビという特殊なものを使用していますが、これにもカスタマイズで対応できたため、満足しています」(長尾氏)

同社では、販売・仕入管理の部分は『販売大臣』の基本機能を活用。主に事務員が仕入や発注伝票を、営業が売上伝票を入力されています。各担当者は予約伝票機能を使い、効率の良い入力作業を行われています。

システム構成



オプション製品によって、業務改善の効果はさらにアップ

同社の場合、取り扱う医薬品を管理する際に必要な項目が多数あります。そこで、『販売大臣 NX』のオプション製品の『DB アドバンスユニット』も同時導入され、項目を拡張されました。

「医薬品は商品名や単価、価格などにくわえて、使用期限やロット番号などの表示が求められ、結果的に伝票項目数が増えてしまいます。『DB アドバンスユニット』で項目を追加できたため、使いやすい伝票入力画面になりました。オプション製品も含めた柔軟性の高さは魅力だと思います」(長尾氏)

さらに、顧客へのレスポンスを向上させるべく、『販売大臣 NX スマート』もあわせて導入。営業の業務スタイルは一新しました。

「当初は各営業にノートパソコンを支給することを検討していました。しかし、コストとセキュリティの問題などを考慮し、断念。そこで『販売大臣 NX スマート』の存在を知り、スマートフォンなら社用の携帯電話として支給でき、購入コストの圧縮も可能。SSL

通信を採用しているため、セキュリティも安心だということで導入を決めました」(長尾氏)

同社の営業は外出先から『販売大臣 NX スマート』を使って、主に医薬品の在庫と価格を参照されています。

「弊社の営業は、これまで取り扱っている約 1,500 種ある医薬品の在庫を事務所に電話してそのつど確認、価格確認は紙の資料などを持ち歩いていました。『販売大臣 NX スマート』であれば、時間や場所を問わず、すぐに目的の商品の在庫と価格を確認できるため、とても重宝しています。薬は医療に関わるものであり、得意先からの問い合わせは急を要することもあるため、迅速な対応を取れることはメリットです」(長尾氏)

また、『販売大臣 NX スマート』では得意先ごとの売上履歴や担当者ごとの売上を参照されています。営業が出先で行える業務の幅が広がり、顧客対応の質も向上されました。

顧客への細やかな対応のため、システムのさらなる活用が必要

販売・仕入管理システムを『販売大臣』に入れ替えられたことで、事務員の作業と営業の業務スタイルを一新された同社。これからの運用について、次のようにお考えです。

「大臣シリーズ導入後、事務員と営業双方の手間が省力化してきたことで、業務の改善効果は会社全体に及んでいると思います。今後は、それぞれのシステムを使い込み、もっと効率の良い業務にしていくことが課題です。『販売大臣 NX スマート』に関しては見積作成に加えて、入力できる範囲が拡大し、より快適な操作性で行えるようになれば活用の幅は広がると思います。スマートフォンを使った運用は、個々人の意識やスキルの部分によるところも多いですが、営業全員がしっかりと使いこなせるようにしていきたいですね」（長尾氏）

顧客である病院や調剤薬局との強固な信頼関係を築き上げることが必要な同社の事業。さまざまな要望に対して、スピーディーに応えるため、システムを上手に使うことが求められており、『販売大臣』がその役割を担っています。



オフィス内の様子