

スマートフォンへのステップアップで 営業現場のさらなる業務効率化へ

効果を上げたモバイルはこれ!

業種	医薬品卸業
活用分野	営業担当(MS)の業務効率化、サービス向上
テクノロジー	スマートフォン、Windows Mobile、音声自動認識

医薬品の卸販売を主事業とする東邦薬品では、1983年から営業を担当するMS(マーケティングスペシャリスト)向けにモバイル端末を活用した受注処理や在庫・価格検索などの業務支援システムを運用し、技術の進歩やニーズに合わせて4回の大きな改良を行ってきた。

2006年8月からは「MEISSA(メイサ)」と名づけた第5世代システムの運用に着手。NTTドコモのWindows Mobile対応スマートフォン「hTc Z」を採用し、従来からのアプリケーションを継承するとともに、業務効率化を推し進めるための機能強化を図った。

▶ 複数デバイスを1台に集約
既存アプリの継承で短期間に移行

第5世代への移行が具体化したのは2006年春。NTTドコモから「hTc Z」の開発・販売が発表されたことや第4世代で採用したPDAが販売終了となったことがきっかけだった。

「新システムを素早く稼働させるためには、既存アプリケーションに極力手を加えずに済む仕組みがよいと考え、検討を始めました」と、システム開発・運用を担当している東邦システムサービス・オープンシステム部システム2課課長の田森隆行氏は振り返る。

「hTc Z」のデモ機に従来からのアプリを載せてみると、ほぼ問題なく動作した。また、第4世代ではPDA、屋外通信(DoPa)と社内通信(無線LAN)に使う2枚のカード、携帯電話といった複数のデバイスを1台に集約できる点にも魅力を感じたという。

同年8月にはグループ会社の九州



「既存アプリを生かせるWindows Mobile端末で短期間のシステム移行も問題なく進められた」

東邦システムサービス・オープンシステム部システム2課の田森隆行課長

東邦で新端末270台の運用を開始。2008年中には全国規模で約2700台まで増やす計画だ。

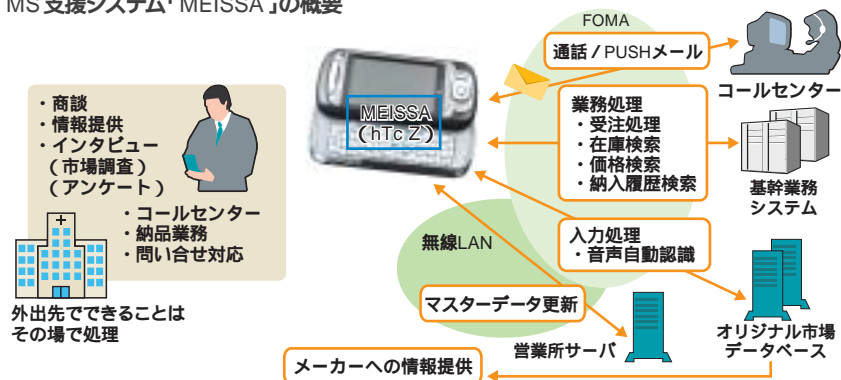
▶ 音声自動認識など新機能を追加
設定時間短縮で管理側の負荷も軽減

新端末では、導入単価を従来比約45%に低減でき、通信コストも約10%の削減に成功。操作については従来のPDAと同様のタッチパネルで既存機能が使える環境を提供している。

新たな機能として現在実証実験が行われているのが音声自動認識である(アドビシステムズの「AmiVoice」を使用)。MSが市場調査やアンケート調査の報告書を出先でも簡単に作成できるようにするのが狙いで、2008年中にも全国展開する計画。帰社後の事務処理軽減で、1日約1時間の業務時間短縮が可能になるという。この他に、バーコードリーダーによる検品機能、さらにモバイルプリンターとの連携も提供準備を進めている。

田森氏はまた、「当社の要望で作ってもらった端末設定ツールのおかげで、1台あたり約30分かかった設定作業が5分程度に短縮されたことも非常に大きな成果」と話している。

MS支援システム「MEISSA」の概要



Profile

東邦薬品株式会社 http://www.tohoyk.co.jp/	本社所在地 東京都世田谷区代沢5-2-1	事業内容 医療機関や薬局などへの医薬品卸(医療関連商品の卸・販売を手がける計15社で「共創未来グループ」を形成)
	設立 1948年9月	
	資本金 105億9900万円(2008年3月末現在)	