

株式会社ノエビア

モバイル入力した配置薬販売データを一元管理

総合化粧品メーカーのノエビアは、2002年9月に常盤薬品工業を子会社化し、一般医薬品の製造・販売にも進出。一軒一軒の家庭を訪問し常備薬を配置するという対面スタイルの配置薬の分野でも確固たる地位を築いている。

常盤薬品工業の子会社である常盤メデ



営業支援システムのモバイル端末のメイン画面 左と車中棚卸商品入力画面

ィカルサービスの営業社員は、顧客を訪問する際、以前はWindows95ベースのノートPCを利用していた。しかし、販売データが営業所ごとの管理であったことやデータ集計結果がリアルタイムで把握できないこと、端末の重さなどが課題となっていた。そこで全社的なインフラの見直しと販売データの一元管理、現場の業務改善を目的に、新しい販売システム「N-WIN」の構築に踏み切った。

営業社員が持つモバイル機器として採用されたのは携帯性に優れた「Windows Mobile」端末。端末側アプリケーションの開発には、「.NET Compact Framework」での開発経験が豊富なシーイーシーをパートナーに選定し、システム構築を進めた。

MCPIC推奨事例

業種	総合化粧品メーカー	
活用分野	営業支援	販売管理
キーテクノロジー	Windows Mobile	業務アプリ

新システムは2004年5月に運用を開始。営業社員は、朝、端末上で訪問予定を作成し訪問先の前回データを端末に取り込む。訪問先では救急箱の点検、常備薬の配置を端末とバーコードリーダーで行い、モバイルプリンターで請求書を発行する。訪問が終了したところで本社にデータを送信するというものだ。

パソコンに比べて起動が速いWindows Mobile端末は、顧客を待たせることなく作業効率を上昇させ、また本社ではリアルタイムに販売状況をつかめるようになった。今後はデータを有効活用する仕組みを作っていきたいとのことである。

Profile

株式会社ノエビア

<http://www.noevir.co.jp/>

所在地

兵庫県神戸市中央区港島中町
6-13-1 ノエビア神戸ビル

事業内容

化粧品事業・食品事業・医薬品事業ほか