

## 医療機器卸売業向け販売管理システム Aptage.MDII

導入事例

## 小西医療器株式会社 様

多種少量の扱い商品と独特の商習慣に  
対応するシステムを共同で開発。

大阪を拠点とした医療機器ディーラーとして、業界でも有数の規模を誇る小西医療器株式会社。15年以上使用していたオフコンシステムのリプレースと、2007年に共和医理器株式会社と設立したホールディング内の業務統一を目的とした新システムに「Aptage.MDII」を採用し、株式会社キシヤも加えた共同開発で新たな業務環境を構築しました。

**Aptage**.MDII  
アプテージMDII



## 小西医療器株式会社

本社所在地	大阪府大阪市中央区
設立年月日	1950年5月8日
従業員数	400名 (2013年8月現在)
売上高	611億円 (2013年8月現在)
主な事業分野	医療用機器および器具の販売
URL	<a href="http://www.kns-md.co.jp/">http://www.kns-md.co.jp/</a>

## システム導入の背景

オフコンシステムの見直しとホールディング設立を  
きっかけに新システムの構築へ。

小西医療器株式会社(以下、小西医療器)では、1992年からオフコンによる販売管理システムを使用していました。当初は納品書、請求書管理に重点を置いたシステムでした。その後機能拡張を続け、2000年問題や消費税導入時も自社でカスタマイズを重ねて対応してきました。2003年の薬事法改正によって必要になったトレーサビリティも当時のシステムで管理していましたが、長年使ってきたシステムには課題も蓄積していました。そこで、より業務環境に適したシステムとするための機能の見直し、自社開発の負荷軽減などの視点から、システムの再構築が検討されていました。

「システム刷新のもう一つのきっかけとなったのが、2007年9月の共和医理器株式会社(以下、共和医理器)とのホールディング設立でした。両社の業務を統一して効率化を進めるためにも、基幹システムの統合は大きな命題でした。さらに同じ時期に、九州を拠点とする医療機器ディーラーである株式会社キシヤ(以下、キシヤ)と当社のトップ間で、同業種で使うシステムなのだから、一緒につくったほうが業務の標準化や効率的な機能も構築できるはずという話になり、業界でも珍しい共同でのシステム開発が始まりました」(山村氏)。



小西医療器株式会社  
管理本部兼メディカルソリューション事業部  
次長 山村公一氏

## 製品選定の流れ

業界の特殊性に対する精通度の高さが、発注先選定のポイントに。

2008年、小西共和ホールディング(小西医療器と共和医理器で設立)とキシヤによる、新システム構築に向けた共同プロジェクトが発足し、システム選定のコンペが行われました。新システムに求められていた主な機能は、業務の標準化、正確な利益管理、柔軟なデータ連携機能、多種少量の扱い商品の状況把握やトレーサビリティ管理の徹底などがありました。また、共同開発という手法に対しては、コストの削減、業務ノウハウの共有といった効果への期待とともに、業界標準と呼べるようなシステムをつくらうという想いも込められていました。

「『Aptage.MDII』が業界に特化した実績あるパッケージであったことはもちろんですが、発注先の選定に際して最も重要視したのは、担当のSler(エスアイヤー)がいかに医療機器業界に精通しているかでした。販売管理システムの構築といっても、この業界はかなり特殊で、法律上の制約、独自の商習慣、「預託」という業界特有の貸出制度、扱い商品の多様さなどに精通していないと話が進まない。しかも、今回のプロジェクトは複数の会社の共同開発ということもあり、仕様に対する要望が複雑になると想定していたからです。その点で、日立ソリューションズの豊富な経験とノウハウ、すべてを言わなくても済むレスポンスの良さ、積極的に提案してくれる対応力は大きなポイントになりました」(山村氏)。

## 導入時の取り組み

要件定義にかけた時間は通常のほぼ2倍。  
共同開発ならではの難関を乗り越えて。

システム開発の段階では、まず各社の要望を一つにまとめてシステムの仕様  
に反映させる要件定義に通常のほぼ2倍の期間、約半年を要しました。

共同開発のベースにあった業界標準として利用できるパッケージをつくらうという大きな目標と、各社独自の業務へのこだわりをどのようにして折り合わせるか、それはプロジェクトを進行していくうえで最大の難関でもありました。ただ、この要件定義の会議を繰り返して徹底的に仕様を詰めていったことが、システムの完成度を高める重要な基盤になったと言えます。

「開発の初期段階で出した要望の一つに、物流センターの業務に対する機能の強化がありました。もともとこの業界では、一つの支店や営業所で発注も在庫も出荷も行うというのが通常のやり方なのかもしれませんが、当社では商品調達を物流センターで一括して行うことで効率化を進めています。そのため、新システムでは物流センターの受発注や出荷データも、販売管理システムでまとめて管理できるようにしたいという要望です。この要件に対しても、当社とキシヤが互いに意見を出し合い、また日立ソリューションズからも提案を受けて、『Aptage.MDII』の標準機能にどのような機能を追加するかを決めていきました。単独での開発より苦労も多く時間もかかりましたが、最終的に納得できる機能になったと思っています」(山村氏)。

### 導入後の効果

詳細データでトレーサビリティの管理体制を確立。  
 入力の精度も効率も大幅に向上。

システムの開発と並行して、稼働開始の3か月前には各拠点のキーマンへの教育が行われました。また、2か月前からは、その他の社員にも新システムに触れてもらうためのテスト環境を構築。システム移行に対する疑問や抵抗感を少しでも減らす体制が整えられました。こうして2009年10月に共和医器で、2010年の2月には小西医療器で、5月にはキシヤで「Aptage.MDII」が稼働しました。

「部署によっていろいろな感想がありましたが、まず営業からは、一つの画面で見られる情報量が増えたのは良かったという声があります。商品の情報が探しやすくなったことや、一つの処理から別の処理へ移行しやすくなったことで、業務の進行がスムーズになったようです。また、物流側では、入荷や出荷の作業に全面的にバーコードを利用できるようになったこと、その入力装置のハンディが無線になったことで、作業効率が大幅に上がりました。特に、従来はパソコンの横で行っていた入力作業を、商品が置いてある場所ですることができる効果は大きく、作業時間も大幅に短縮できました」(山村氏)。

また、新システム導入の主要目的の一つであった、トレーサビリティ管理の環

境も整いました。新システムでは、物流センターで入力されたロットNo.や有効期限などの詳細な商品情報が、自動的に「Aptage.MDII」に登録されます。また営業が入力する際も、商品マスターに有効期限、ロットNo.、シリアルNo.などの情報を必須とするかの区分を保持しているため、必要な情報が入っていないと次の作業に進めない仕組みになっています。

「法律に関わることなので、やらなければならないのは当然ですが、正確な情報をきちんと管理しているということは、最終的にはお客さまへのサービスにもつながるのです。その体制ができたことにも満足しています」(山村氏)。

### 今後の展望

稼働から約3年。現在は機能の追加より、蓄積したデータの有効活用を検討中。

「『Aptage.MDII』をベースとした販売管理システムが稼働してから約3年経ちますが、今のところこれといって追加したい機能はなく満足しています。そうした状況の中で考えているのは、システムによって蓄積されたデータをどのように活用していくか。そのテーマの一つが、管理の強化です。例えば営業一人ひとりの売上げを、より正確に把握しておくといったことですが、そのための機能も今のシステムにあるので、それをいかに有効に使っていくかですね。そうした業務上の課題はあってもシステムへの要望は特にないので、今の機能とうまく付き合っていければと思っています」(山村氏)。

販売管理システムの今後の改善点を挙げるとすれば、入力作業の更なる効率化とミスの削減と語ってくれた山村氏。そのためには、現在すでに行われている仕入先に加えて、お客さまである病院側ともデータによる受発注ができる環境の構築が、今後の目標とのこと。また、社内のシステム環境に関する課題として挙げていただいたのが、連携強化に欠かせないというマスターの統一でした。

「将来的に実現したいと思っているのは、商品マスターの一元化。現在は、SPD(Supply Processing and Distribution)という病院側の物流管理のシステムを別の部署が持っていて、施設ごとに情報管理を行っています。そこで使われているマスターと『Aptage.MDII』のものを完全に一元化して、商品情報を一つにできれば、システム連携の精度も高まり、社内の業務全般がより効率化するはずなので、それをぜひ進めていきたいと考えています」(山村氏)。

# BELINDA

BELINDAは日立ソリューションズグループが提供する、製造・流通業向けビジネスソリューションスイートです。  
<http://www.hitachi-solutions.co.jp/belinda/>

※BELINDAは、株式会社日立ソリューションズの登録商標です  
 ※本文中の会社名、商品名は、各社の商標、または登録商標です。  
 ※本文中および図中では、TM、®マークは表記していません。  
 ※本文中の製品の仕様は、改良の為、予告なく変更する場合がございます。  
 ※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法並びに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、弊社担当営業にお問い合わせください。  
 ※本カタログ中の情報は、カタログ作成時点のものです。

商品・サービスに関するお問い合わせ・ご相談受付

【電話による受付】

 **0120-421-126** [通話料無料]

受付時間 10:00~17:30 月曜日~金曜日(祝日、弊社休業日を除く)

【メールによる受付】

[webmaster@hitachi-solutions.com](mailto:webmaster@hitachi-solutions.com)

※ご相談、ご依頼いただいた内容は、回答等のため、弊社のグループ会社に情報を提供し対応させていただくことがあります。取り扱いには充分注意し、お客様の許可なく他の目的に使用することはありません。

本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

<http://www.hitachi-solutions.co.jp/aptage/>

このカタログは資源保護の為、再生紙を使用しています。

H25S-21-00

2013.12

 **株式会社 日立ソリューションズ**  
<http://www.hitachi-solutions.co.jp/>