

オリンパス テルモ バイオマテリアル株式会社様 医療機器メーカー

出荷業務に関わる時間を システム導入で約3~5割減

人工骨や人工真皮などの生体材料の製造販売を手がける
オリンパス テルモ バイオマテリアル株式会社では、親会社からの分社を機に、
独自の販売・会計管理システムを導入した。
業務にフィットしたシステムは効率向上の要となった。



管理部 業務グループ
チーフマネージャー
志和 修仁氏



管理部 業務グループ
アシスタントマネージャー
館 育樹氏



管理部 業務グループ
システム担当
渡辺 直子氏

製品情報をリーダーで読み取り、出庫
情報が自動で蓄積されていく。

システム導入 による 効果

- ・1日あたりの**出庫関連業務時間を約21時間(1250分)短縮**
- ・取扱品目数**70倍増にも対応**
- ・サーバー更新で**情報処理時間が1日あたり5時間減**

会社設立と改正薬事法への 対応でシステムを導入

骨折や火傷などの治療の際、骨や皮膚の欠損を補うために使用される人工骨、人工真皮。これらの生体材料の研究、開発、製造、販売を行っているのが、オリンパステルモ バイオマテリアル株式会社だ。

もともとオリンパス株式会社の新事業の一部門としてスタートしたが、2004年9月に分社化。その後、テルモ株式会社の出資により形成外科・皮膚科領域にも進出、現在の社名に変更し、成長を続けている。

同社が会社設立時に導入したのが、販売管理システム『スーパーカクテル販売管理』だ。準備期間が設立までの半年間と短かったた

め、導入システムに求められた条件は、まず「最小限のカスタマイズで業務にフィットすること」だった。その点このシステムは、入庫―保管―出荷までの在庫情報はもちろん、そこにロット情報（製品番号、管理日付、備考等）を補足することで、製品の使用期限管理や製品番号管理も行える。そのうえ部門別管理や帳票出力などにも対応しており、応用がきく。

また、設立当時は薬事法が改正され、製品のトレーサビリティ（履歴追跡）の徹底が必要となった時期でもあり、それに対応できることも重要なポイントだった。

さらに同社では医療系ディーラーに製品を貸し出し、使用された製品分を販売実績として記録する販売方式をとっている。これは医療業界にはよくある方法だが、『スーパーカクテル販売管理』には、

こうした業界特有の販売方法にも対応する“貸出管理”機能が搭載されている。これは2004年当時のシステムには珍しいものだった。

こうした条件をもとに複数のベンダーからの提案を検討し、同システムの採用が決定したが、もうひとつ大きな決め手があった。DAiKOが医療業界系のシステムのノウハウを持っていたことだ。業界や業務に対する知識の深さが、短期導入の、そして同社の業務を支えるための大きな力になった。

1日1250分の出庫関連作業 短縮など様々な効力を発揮

短期導入を実現するため、集中作業の苦勞もあったが、2004年10月、『スーパーカクテル販売管理』は、無事稼働を開始。様々な効果を同社にもたらしているという。



左：『スーパーカクテル販売管理』の操作性のよさも作業効率化に寄与している。

中：主力製品のひとつである人工骨『Osteon OS』。骨の損傷状態に合わせ、様々な大きさ、形状のものがラインナップされている。

右：システムを通じて出力されたピッキングリストを確認しながら、必要な製品をピックアップしていく。



オリンパスの一部門だった当時は、ディーラーからの商品貸し出しの申し込みを Web システムで受け付けていた。しかし、これはディーラーと受注情報をやりとりするだけのもの。詳細なデータ管理は、システムの情報をエクセルに貼り付けたうえで行っていた。しかもやりとりの半数はシステム経由ではなく FAX のため、発送に使う送り状の作成や在庫の追跡などに多大な労力を割いていた。「システム導入後は、FAX での申し込み分も、社内でデータを入力しさえすれば、一括で管理できるようになりました。送付状作成や発送手配も自動で行えるため、受注から発送までの作業時間が 1 件あたり 15 分程度だったものが、データ入力などにかかる 7 ～ 10 分に短縮できました」

そう語るのは管理部 業務グループ チーフマネージャーの志和修仁氏だ。同社では現在、1 日約 250 件の貸し出しや買取注文を受け付けている。1 件あたり 5 分の

作業時間が短縮されたため、250 件 × 5 分 = 1250 分の作業時間が短縮できたことになる。

製品が今どこにあるのかをリアルタイムで確認することができ、製品のトレーサビリティも万全だ。

さらに、設立時の 13 種から 900 種と 70 倍にもなった取扱品目の急増にも、システムを活用することで対応できている。

こうした取扱品目の増加や最長 5 年に及ぶ長期貸出製品のデータの蓄積により、一時、処理速度が落ちたことはある。だがこの問題もサーバーの更新により解決。情報処理にかかる時間は、1 日 5 時間程度削減でき、システムを使用する社員のストレスも軽減した。

完成度の高いシステムで 次なるステップへ

稼働から 6 年。会社の誕生から、つねに業務を支え続けてきたこのシステムへの社内の評価は高い。「大幅な更新を行わなくても、業

務に対応し続けていることが、このシステムの完成度の高さの表れだと思います」

管理部 業務グループ システム担当 アシスタントマネージャーの舘 育樹氏はこう語る。さらにシステムの安定性、操作性のよさも、高評価につながっている。同業務グループ システム担当の渡辺 直子氏は、「画面構成等が見やすく、入力しやすいですね。こうした作業者の負担を軽減する細かな配慮は重要だと思います」と、語る。

同社では、今後、人工骨などの製品のみならず、必要な用材と手術器具をセットにし、その貸し出しなども行っていく方針だという。そのためには、セット品それぞれの単品管理も必要になってくる。そうした対応にも、もちろん『スーパーカクテル販売管理』を活用していく予定だ。

次のステップを目指す同社にとり、このシステムは心強い縁の下の力持ちであり続けるだろう。👁

企業 DATA

社 名 オリンパス テルモ バイオマテリアル株式会社
会 社 概 要 セラミックス人工骨、コラーゲンなどの生体材料および再生医療に関する研究、開発、製造、販売
本 社 東京都新宿区西新宿
U R L <http://www.biomaterial.co.jp/>



D's
Voice

大興電子通信(株)
流通営業統括部
流通第二営業部
中山 学



“顔の見える” 営業で お客さまの信頼を獲得したい

短期間での導入ということもあり、お客さまとの行き違いがないよう、打ち合わせを密に行うこと、特にご質問などについては、スピーディに対応し、できる限り直接伺ってご説明することを心がけました。これからもお客さまから信頼していただけるよう精進していきます。