

# 塩野義製薬株式会社様



## MRの業務効率を向上させて競争力を高めるため、他社システムから乗り換え

ご購入ライセンス: 1,800名

グループウェア: Microsoft Exchange

塩野義製薬株式会社は、「常に人々の健康を守るために必要な最もよい薬を提供する」という経営理念のもと、より一層満足度の高い医薬品を届けることをミッションとして、医療用医薬品を中心とした研究・開発・製造・販売活動を行っている。

中でも売上の多くを占めるのが医療用医薬品で、製品領域としては、循環、代謝、感染、免疫、癌、疼痛など多岐に亘っている。このため、MRと呼ばれる営業担当者のサポートが、会社としても大きなテーマとなっている。

### 塩野義製薬株式会社

商号	塩野義製薬株式会社 (SHIONOGI & CO., LTD.)
代表者	代表取締役社長 手代木 功 (2009年4月1日現在)
創業	1878 (明治11)年3月17日
会社設立	1919 (大正 8)年6月5日
資本金	212億7974万2717円
本社所在地	〒541-0045 大阪市中央区 道修町3丁目1番8号 Tel 06-6202-2161 Fax 06-6229-9596
従業員数	連結 合計 6,010名 単体 合計 4,262名
業種	医薬品製造販売業
事業内容	医薬品、診断薬などの製造・販売
決算期	3月31日
売上高	連結 2275億11百万円 (2009年3月期)

### MRのサポートのためにモバイルアクセスを整備

MR (Medical Representative: 医薬情報担当者) は、医師・薬剤師等の医療関係者と面会し、

医薬品の適正使用情報の提供・収集を行う、製薬会社の営業マンのことだ。

最近では、医師・薬剤師とのコミュニケーションも電子メールになることが多い。ことは緊急を要するケースもあるため、さまざまな事態に機動的に対処できる体制が不可欠だ。このため、塩野義製薬がノートPCによるモバイルアクセスに加え、携帯電話からのアクセスを始めたのが4年前である。今ではMR全員が、ノートPCと会社支給の携帯電話を持っている。

塩野義製薬は、もともとシステム投資に対する考え方が先進的であることで知られている。MR向けのモバイルアクセスも、「PHSカードが市場に出回った時にはすでに始めていた。」というほどだ。以後、ノートPCに通信カードという組み合わせで運用を行っていたが、もっと機動的なソリューションを導入する必要を感じ、携帯電話そのものからの電子メール、スケジュールチェックを始めることにしたという。常に先手を取ってMRの情報武装を強化していくという姿勢は、同業他社に比べても際立っている。「営業の塩野義」の面目躍如である。

システム投資への先進的な取り組みで知られる塩野義製薬は、今回、なぜConnectONEを選んだのか。情報マネジメント本部の竹田事業部長と中川氏に話を聞いた。

### モバイルアクセスシステムの全面入れ替えで満足度を向上

4年前に導入したモバイルアクセスシステムだが、3年間の契約が満了を迎え、契約の継続か、システムの入替えか、という時期になった。

情報マネジメント部を中心にして検討が行われた結果、同社はdocomoのE-connectを採用した。ちなみにConnectONEは、E-connectに、モバイルアクセスのためのフロントエンドとして組み込まれている。

同社が最終的にE-connectを採用した理由は、セキュリティ、そして速度を含めた回線品質という点だった。回線品質はさすがのdocomoである。現在では接続性、速度とも何の不満もない。

以前のシステムは、グループウェアに着信したメールを50件ずつ携帯電話側にダウンロードする形式だったため、利便性とセキュリティ面で心配があった。

ConnectONEを使ったソリューションの場合、逐次サーバーにメッセージを取得しに行くため、端末内にメールを残さない。このため、端末を紛失したとしてもメールの内容が漏えいする心配はない。また必要なメール以外は読み込まないため、通信コストも抑えられる。

ただ、メッセージを逐次取得すると、以前よりも端末操作のレスポンスが落ちるのではないかと、という不安はあったが、結論から言えばこの心配は杞憂に終わった。docomoの回線速度と、ConnectONEの軽快さが十分に活かされた結果であろう。

### 携帯メールを使わない、という方針の理由とは

塩野義製薬のモバイル運用には、前システム時代からの方針がある。それは、「携帯メールのアドレスは使わない。」ということだ。docomoでいえば、iモードの契約をした時に割り振られる「xxx@docomo.ne.jp」というアドレスだ。

携帯メールでは、(1)ウイルスチェックができないこと、(2)監査目的でのフィルタリングの設定ができないこと、(3)通信履歴の蓄積ができない、などの制限があることが理由だ。セキュリティに関心の深い塩野義としては、軽視するわけにはいかない部分である。

また、携帯メールアドレスで運用していると、アドレスの変更があった場合にお客様や取引先サイドのアドレス帳を変更してもらわなければならない、大変な手間と迷惑をかけることが懸念されるからだ。

これに対し、最初からxxx@shionogi.co.jpというアドレスを使っていれば、アドレスを変える必要のある事態は起こり得ない。現場のMRからは、利用がより簡便な携帯メールがほしい、という要望があることは事実だが、これは情報マネジメント部と営業本部の方針として、現場の営業部隊にも理解してもらっている。

今回、モバイルシステムの入替えを行ったわけであるが、携帯メールアドレスを使っていたら、大変な混乱が起きていただろう。情報マネジメント部の方針の正しさが改めて証明された形となった。またドコモのiモードでは、メールのみを無効化にできるオプションが用意されており、このような運用が可能になっている。

## PCのセキュリティは高コストだが必要な投資

現時点では携帯アクセスはメールとスケジュールのみで、独自に作り込んだ業務支援システムの利用はPCが無いとできない。このため、MRはPCと携帯電話の2つのデバイスを持ち歩かなくてはならない。

しかし、医療機関が仕事場、という環境から、おおっぴらにノートPCを使うわけにもいかず、多くのMRIは駐車場などからアクセスしているのではないかと、いうことだ。また、PCだとセキュリティ対策のためには莫大なコストがかかる。

現在、携帯電話はもちろん、PCもFOMAカードを使ってdocomoの閉域網経由で社内ネットワークにアクセスしている。このため、通信回線自体は非常にセキュアである。

しかし、ノートPCは、常に紛失や盗難の危険にさらされており、情報漏えいリスクの最も高いデバイスでもある。塩野義では、ICカードを使った2要素認証やディスク暗号化など、6重に及ぶセキュリティ対策でノートPC上の情報を守っている。

## 携帯アクセスの今後

以前よりもずっと使いやすくなったモバイルアクセスだが、不満が全くないわけではない。メニューの遷移など、細かい使い勝手のうえでの要望はいろいろとよせられている。このあたりは、迅速な対応が身上のコネクトワンが対応中だ。

「今はPCからしかアクセスできない営業支援システムを、将来的にはWebベースなどに変えていく、という方向性は当然あるし、その際に携帯から使いたい、という話も出てくるだろう。」

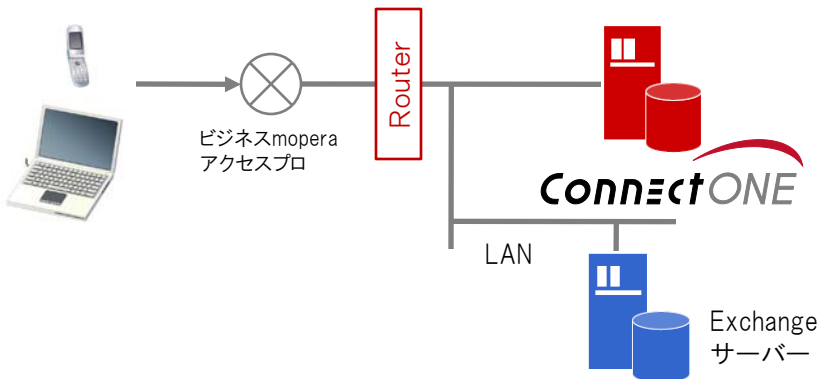
もともと携帯アクセスを導入した当時は、携帯電話から訪問履歴を入力する、という計画だった。現在はメールとスケジュールのみのアクセスとなっているが、携帯アクセスを営業支援システムまで拡張できれば、MRの機動性はより高まるだろう。



シオノギ総合サービス株式会社  
情報マネジメント本部  
情報技術統括事業部  
中川 剛氏

シオノギ総合サービス株式会社  
情報マネジメント本部  
情報技術統括事業部  
事業部長 竹田 幸司氏

## 塩野義製薬様システム概要



<p>【メインメニュー】</p> <p>メニュー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>[1] 受信メール</li> <li>[2] メールボックス</li> <li>[3] 新規メール</li> <li>[4] 予定表</li> <li>[5] 他人の予定</li> <li>[6] 外し帳</li> <li>[7] 仕事・メモ</li> <li>[8] 共有フォルダ</li> </ul>	<p>【メール一覧】</p> <p>本日の受信メール</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ 未読・既読メール 山本太郎</li> <li>□ 冗長化負荷分散 Akiko Akita</li> <li>■ RE:携帯端末ID認証 yamamoto@xxx.co.jp</li> </ul>	<p>【メール本文】</p> <p>メール本文</p> <p>[件名] 冗長化負荷分散 [送信] 山本太郎 [宛先] yama@xxx.co.jp [日時] 10/17/ 13:58 [添付] clv2.doc</p> <p>ConnectONEエンタープライズ構成についての資料です。ロードバランサーを使用すること</p>	<p>【ドキュメントビューワー】</p> <p>clv2.doc</p> <p>ConnectONEは、冗長構成および負荷分散構成に対応しています。これにより数万ユーザー規模の使用が対応可能です。これはカスタマイズ柔軟性とともにConnectONEの大きな特長</p>
<p>【予定一覧】</p> <p>本日の予定</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>C1導入検討 09:30-10:00</li> <li>Exchange運用会議 13:00-14:00</li> <li>コネクトワン訪問 15:00-16:00</li> </ul>	<p>【予定詳細】</p> <p>メール本文</p> <p>[件名] C1導入検討 [開始日時] 2006/10/17 09:30 [終了日時] 2006/10/17 10:00 [場所] 会議室D [作成者] 山本太郎 [出席者] 秋田昭夫 [詳細]</p>	<p>【アドレス帳検索】</p> <p>外し帳検索</p> <p>[名前]</p> <p><input type="text"/></p> <p><input checked="" type="radio"/> カロ・ナル外し帳 <input type="radio"/> 個人外し帳</p> <p>検索</p>	<p>【アドレス詳細】</p> <p>外し帳リンク</p> <p>[氏名] 山本太郎 [メールアドレス] yamamoto@xxx.co.jp [会社Tel] 03-xxxx-1234 [携帯Tel] 03-xxxx-7890 [会社] 株式会社コネクトワン</p>

お問い合わせ

**ConnectONE**

株式会社 コネクトワン

〒100-0047 東京都千代田区内神田 1-12-3 翔和内神田ビル 3F

TEL 03-3387-5099 FAX 03-6368-6912

Mail: contact2008@connectone.co.jp

http://www.connectone.co.jp/