



複数のグループ会社間による 柔軟な情報共有化を実現

医薬品 株式会社 リードヘルスケア様

ヘルスケア関連サービスを複数のグループ会社と日本全国の事業所で展開している株式会社リードヘルスケア様は、全国にあるグループ会社間、また事業所間での情報共有を柔軟かつ円滑に運用できる『Knowledge Suite』を導入することにしたという。

複数組織間の情報共有と 使い勝手の良さが決め手に

当社ではこれまで他社のグループウェアを全社導入しておりましたが、提供元のサービス自体が終了してしまうため、早急にリプレースをする必要がありました。ただし、これまで利用していたのはグループウェアのなかでもスケジュール管理だけで、ほとんどコストをかけずに運用していたため、今回のリプレースにおいても低コストで運用できることが大前提でした。

その上で、各グループ会社間、事業所間でのスケジュールの共有が円滑にできること、また全国の従業員200人が、業務に差し支えることなくこれまで通り利用できるグループウェアであることが選定の条件でした。条件に見合うものがなかなか見つからないなか、目に留まったのが『Knowledge Suite』でした。

早速提供元のブランドダイアログ社にサービス内容を伺ったところ、組織間での情報公開・規制が細かく任意で行えるので、当社のような複合的な組織体系には最適なツールだと感じました。また、オンラインデモで実際の『Knowledge Suite』を操作してみたところ、使い勝手も良くリテラシーの低い従業員にも抵抗なく利用できそうなのと、営業支援、顧客管理機能も統合されているのでスケジュール管理のみ行っていた当社としては非常に魅力的でした。更に他社と比較してもコスト面での心配をする必要もありませんでした。

以上の理由から『Knowledge Suite』の検討を開始

してから、実際に導入を決定するまで時間はさほど掛かりませんでした。

数カ月で全国の従業員 200 人への 『Knowledge Suite』 定着率は 9 割

『Knowledge Suite』の導入にあたり、パイロット期間や部門導入の時間を設けず、全国のグループ会社や事業所で一齐にスタートする必要がありました。使い勝手も事前に確認はしていたので、問題ないだろうとは感じていたのですが、従業員から操作方法の問い合わせが殺到することを想定して、管理部で社内用マニュアルも準備して問合せに備えていました。ところが、実際に運用を開始してみると、現場で混乱が起こることもなく、問合せもほとんどありませんでした。

導入からまだ数カ月しか経っていませんが、全国にいる約200人の従業員への定着率は9割に上っています。オンラインデモで感じていたとおり、操作が簡単だったため、新しいツールを利用することに対する抵抗感を最小限に抑えることができたためだと感じています。

導入支援により複雑な組織設計で 希望通りの運用を実現

当社は前段にもありましており、グループ会社や事業所が多く、運用を開始するにあたり、複数の組織



全国の事業所、グループ会社間の 情報共有を円滑にかつ柔軟に運用

(導入担当者：管理部 末永 徹氏)

体系をどのように設計したらうまく運用できるかという課題がありました。更に複数の事業所あるいは部署ごとに、他部署の情報を閲覧させる権限をつける、つけない等の細かい閲覧条件を実現したいとも考えていました。この権限設計については、ブランドダイアログ社が提供する導入支援サービスを利用しました。今後の運用も見据え、より適切な運用を行っていくためにアドバイスをもらいたいという思いがありました。結果、導入支援サービスの利用で完成した環境設計によって、必要最低限の部署間の情報共有が柔軟に行われ、情報過多、漏えいを防ぐことが可能になりました。特定の機密データの「公開・非公開」を従業員ごとに選択することが可能なので、総務部や経営層では安心して運用ができています。

また、複数のグループ会社で同じ設備を利用したり、逆に予約させたくない設備も多々あるので、各部署による設備の予約権限登録も活用しています。

グループウェア×営業支援 SFA で 更なる営業戦略効果に期待

今後は営業支援 SFA の稼働を視野に入れています。当社では営業日報もエクセル管理となっており、入力したエクセルシートを本部に提出しているのが現状です。これを『Knowledge Suite』で管理することにより、関係部署で情報を共有することで、チーム全体で課題を解決したり、次の一手を迅速に打っていき期待しています。

また、『Knowledge Suite』は、グループウェアと SFA が連動しているため、スケジュールで訪問日と訪問先を登録しておけばその情報が SFA に反映するた

め、営業日報も短時間に効率よく入力することができます。更に自社に合わせて入力項目をカスタマイズできるので、必要最低限のシンプルな入力のみを設定することが可能です。これは 1 日に多数の顧客への訪問を行っている営業員にとっては大変重要なことです。日報入力が手間だと、やがて入力しなくなってしまいます。

他にもまだローカルな運用をしている業務もあるので、『Knowledge Suite』の機能を最大限活用するためにも、またブランドダイアログ社の支援を基に業務改善を試みていきたいと思えます。

Outline



株式会社
リードヘルスケア

福岡県北九州市と東京都中央区に本社を置く、一般用医薬品、医薬部外品、健康食品、介護用品、化粧品、乳製品、日用雑貨などのヘルスケア関連商品の総合卸業者。複数のグループ会社と日本全国に事業所を展開し、良質な医薬サービスを継続提供することにより、セルフメディケーションの担い手である薬局・薬店を通じ、生活者の QOL 向上と地域社会への貢献を目指している。

設立年月日： 1989年4月1日

所在地： 東京都中央区日本橋人形町2丁目13番9号
ダヴィンチ人形町3階

代表者： 代表取締役社長 川上真吾

従業員数： 114名

施設特色： 一般用医薬品、医薬部外品、医療衛生材料、健康食品、
介護用品、化粧品、乳製品、日用雑貨、清涼飲料品、
その他ヘルスケア関連商品

URL： <http://www.reed-hc.jp/>