

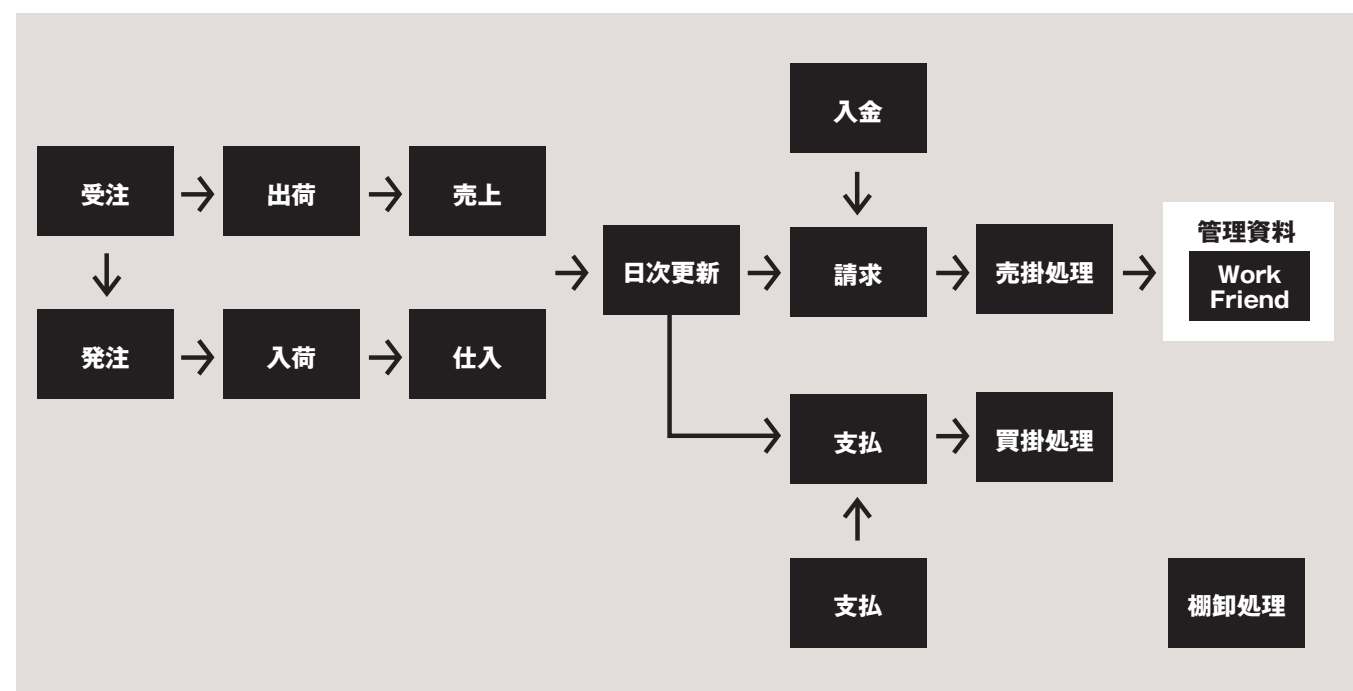
「和研薬株式会社」

情報力を駆使して日本のバイオ産業を支える



「バイオリサーチから バイオインダストリーまで」を合言葉に、大学をはじめとする研究機関や企業の研究部門などを顧客層としてバイオテクノロジーの世界で活躍するのが和研薬株式会社だ。2005年夏にはAS/400による基幹システム再構築を実現するなど、経営、現場の両面での情報活用を積極化、情報力を駆使して日本のバイオ産業を支えている。

■システム全体図



「まず選択の可能性を広げること」

バイオテクノロジーの世界は幅広いが、和研薬が手がけるのはバイオ関連の研究用試薬や理化学機器などで、海外から輸入した商品を販売するメーカーの役割と、メーカーから商品を仕入れて販売するディーラー的役割という二つのビジネス展開が特徴だ。研究機関が主な顧客層であり、民間企業でも研究部門が顧客対象となるので、極めてアカデミックな環境の中でのビジネスになる。このアカデミック性、言い換えれば厳密性が、同社ビジネスの特徴であり、情報システムにも色濃く反映されることになる。

1972年設立の同社が基幹業務処理にコンピュータシステムをはじめめて導入したのは1986年のこと。当時の社員数が47名であったことを考えると、今後の成長を見据えたタイミングの良い導入時期であったという。当時のオフコン人気機種を導入して、受発注処理や在庫管理、請求書発行を行なうというオーソドックスなシステムだが、入力したデータによる一貫処理はそれまでの手書き処理に比べるまでもなく、業務処理のコンピュータ化は予定通りの効果を発揮した。

使いこなすにつれてユーザーの欲

求が高まるのはコンピュータシステムの常だが、同社も例外ではない。せっかくコンピュータを導入したのだから、営業活動に役立つようなさまざまな資料を出して欲しい、との要望が営業部門から相次いだ。しかし「残念ながらシステムそのものにそのような柔軟性がなかった」（総務部・情報システム課・粟津久雄課長）ので、営業現場からの期待に応えることができない。

しかし粟津課長をはじめとする担当者としては「社員の期待になんとか応えたい」と努力するのは当然で、システム販社に相談をもちかけるのだが、粟津課長達の熱意とは裏腹に、当初の目的以外の機能を付加していくことには消極的な姿勢だったという。

ここで「システム関連すべてを特定のシステム販社に依頼することの限界」を悟ったという。そこで情報システムについては「さまざまなIT企業と話し合う中で当社のベストチョイスを考える」方針へと変更し、まずはクライアントPCの追加などから他のIT企業との付き合いを広げていった。JBCCとのビジネスが始まったのもこの頃で、21世紀の扉がまさに開こうとする時期であった。

”顧客管理を中核としたサービス業との大きな違いに当初は戸惑いました”



”情報活用の重要性とこれを支えることの面白みを肌身で感じています”



”社員の期待になんとか応えたい”



”細かなことでも直接正確に詳しく伝えていただけることが、システム開発の力となります。”



「グループ企業のシステムを統合」「必要な時に必要なデータを取り出す」

しかし情報システムの責任者としては「基幹システムを入れ替えることには大きな不安があった」ことは事実だ。不満をもちながらも、とりあえず順調に稼動しているシステムを入れ替えるには大きなリスクがある。JBCCのセミナーに担当者に参加して以後、JBCCと今後の情報システムについて相談するようになった栗津課長にとっても、メリットとリスクとの兼ね合いは大きな問題だった。

そこで同社が目指すシステムについて十分に話し合った。「経営にも現場にも役立つ情報システムを目指すにはシステムの再構築が必要なこと、再構築に必要なコストは驚くほど低価格化していること、システムを成長させていくためのサポートが必須であること」を確認。これをJBCCが提供することで、再構築が決定した。約2年に及ぶ準備と開発の期間を経て、AS/400による現行のシステムが稼動を開始したのは2005年8月のことだ。



「忌憚のないコミュニケーションが成功の秘訣」

同社ビジネスをシステム化するに当たってまず大変なことは、一社数十万点という商品アイテムの数と、200桁も珍しくない商品名の長さだ。一社数十万という商品アイテムについては、メーカーの独自コードを反映する必要があることから、商品コードの桁数も長いものが必要になる。従来はシステム上の制約から15桁で我慢せざるを得なかったが、現システムでは30桁と倍増してビジネスの現状に対応した。200桁も珍しくない商品名については、「薬品の名前は厳密に決められており、安易に省略しては全く違った薬品になることもある」とのこと、省略

隔地にあるグループ企業のシステムを本社システムに統合すること。もう一つは、「経営判断を下すためのデータや営業活動に必要なデータなどが必要な時にいつでも自由に取り出せるようにすること」である。関連企業のシステム統合については、新システムの本稼動と同時にまず和研薬の施設間を統合し、翌年5月、6月、今年4月と順番に関連企業とのシステム統合を実現した。

「従来システムでは夢の話であった企業間のシステム統合が実現したこと、グループ全体の効率が大きく向上しています。関連セクションでは常識となっていた残業から開放されたことで、従業員からも喜ばれています」とのこと、システム統合による効果は効率面だけでなく、従業員のモチベーションにも大きな影響を与えている。

経営層や現場で必要なデータについては、従来定期的に行なわれていた紙の帳票類の出力を廃止、ペーパーレスを実現した。経営判断に必要なデータについては、Excel上で分析・集計できるJBCCのデータ活用ツール「New Work Friend」を採用した。管理職が一同に会する経営会議でも、各人ごとに数センチの高さに積まれた資料の束は消滅した。現在のところ「New Work Friend」の活用は情報システム課が

中心だが、経営層の情報活用意欲が高まるにつれ、経営層における活用も進んでいる。

営業に対しては、基幹システムから「Customer Vision/Data Transfer」によって営業用ORACLEデータベースに出力、このデータを各営業員が自由に利用できる環境を整えた。受注、売上、請求その他営業員が必要とするデータは1時間ごとに自動的にORACLEへと出力される仕組みによって、ほぼリアルタイムな情報の入手が可能になった。

同社の営業員は情報活用に積極的なことが特徴で、新システムによるオープンな情報提供が大きな成果を上げている。「データ活用について現在も営業から新たな提案がどんどんあがっている」状況で、この積極的な活用姿勢が同社システムを進化させているように見える。



することなく常に正式名を使用する必要があるのだ。厳密性についてはさらに精度を高めながら、さらに素早い対応を目指す。これが同社システムに求められる永遠の課題だ。

同社に在庫している商品ならば受注後半日のサイクルで納品するが、受注発注商品の多くは受注後1日のサイクルで納品となる。在庫品については自動発注の仕組みはすでに組み込まれているが、今後はさらに進んで、在庫回転率を正確に測定しながら最適な在庫を自動判断する仕組みなどにも検討されている。「しかしその実現には非常に難しい面があり、本当に実現できるかどうかは不明」とのこと。ブームに流されることなく、メリットとデメリットを勘案しながら最適なシステムを目指す姿勢は変わらない。

同社情報システム課には、栗津課長以外に吉田圭吾氏と牧野良弘氏という優秀なスタッフがいます。基幹系を担当する吉田氏は「以前はサービスマネジメントを中心としたシステムを担当しており、受発注を基軸とした当社システムについては知らないことが多く、大きな違いに当初は戸惑いました。しかし緻密さを追求する中でシステムの奥の深さがより理解できるようになりました」との感想を述べています。情報系を担当する牧野氏は「新卒後すぐにこの仕事を手がけて3年間、営業所や関連企業からの問い合わせへの対応で一杯の状態が続いていますが、情報活用の重要性和これを支えることの面白みを肌身で感じています」と語っている。

栗津課長、吉田氏、牧野氏が構成される同社情報システム課について、JBCC側の担当である井村功グループリーダーは「どんな細かなことでも直接、正確に詳しく伝えていただけることが、システム開発の大きな力となっています。お客さま企業にとってはごく当たり前のことでも、私達にとっては珍しく感じるものが少なくありませんが、懇切丁寧に教えていただくことで、私達も進歩します。お客さまとの忌憚のないコミュニケーションが、最適なシステム構築を支えることの証であるように思います」との感想を述べている。



JBCC京都支店 シグループ
グループリーダー
井村 功



和研薬株式会社
総務部 情報システム課 課長
栗津 久雄氏



和研薬株式会社
総務部 情報システム課
牧野 良弘氏



和研薬株式会社
総務部 情報システム課
吉田 圭吾氏



■企業データ

設立: 1972年
資本金: 3000万円
売り上げ: 約132億円
従業員数: 146名
本社: 京都市左京区一乗寺西
水千町17番地
<http://www.wakenyaku.co.jp>