

## 栄研化学株式会社 様

# 営業戦略の中核を担う情報活用システムを構築 Web対応のBIツールが現場のビジネスを加速

～ビジネス・インテリジェンス・ソフトウェア「Interstage Navigator」～

## 課題

- ・膨大な量のデータを有効活用したい
- ・情報活用をスピーディーに行う環境を実現したい
- ・様々な部門で容易に使える情報活用システムにしたい

## 効果

- ・BIの導入が現場でのデータ活用を容易にし、販売戦略の立案を支援
- ・DWHを構築し、データ入手にかかる時間を“数時間”単位から、わずか“数分”に
- ・どこからでも簡単に使えるWebクライアントで、システムの利用が社内に浸透

## 戦略的な営業活動に不可欠な 販売情報の有効活用

BI(ビジネス・インテリジェンス)が企業の競争力を強化するツールとして、注目を集めている。膨大な量のデータを分析し、戦略的に活用するためのソリューションである。栄研化学は情報の重要性に早くから着目し、膨大な蓄積データの有効活用に取り組んできた。

栄研化学の設立は1939年。1949年には日本で初めて細菌検査用粉末培地の製品化に成功するなど、総合臨床検査薬メーカーとして各種臨床検査薬を製造・販売している。臨床検査薬とは人の健康状態を検査する薬品であり、病院、検査センター、血液センター、保健所などで幅広く使われている。とりわけ、栄研化学は、独自技術の遺伝子増幅法「LAMP法」を開発。「簡易、迅速、正確、安価」という特長が支持され、幅広い分野で使用されている。特に、2002年に中国でSARSが発生した際は、LAMP法を利用した「Loopamp SARS コロナウイルス検出試薬キット」を製造し、

感染拡大阻止に貢献した実績を持つ。

通常、医薬品/試薬の販売方法にあたり、医薬品メーカーは、製品を病院等へ直接販売することはできず、必ず特約店を通さなければならない。このため、自社製品がどの施設(病院等)にどのくらい販売されているかは、薬品の特約店が参加する業界ネットワーク「JD-NET」からデータを入手して算出することになる。「自社で持つ経理上のデータは、あくまで特約店に対する売上です。病院等への流通量の実態を把握できるのは、JD-NETのデータなのです。これら「実消化データ」と呼ばれる情報を入手して分析することは、営業戦略において不可欠なことでした」と同社 情報システム



栄研化学株式会社  
情報システム部 部長

鈴木 正彦氏



栄研化学株式会社  
情報システム部

伊東 照人氏

ム部部長 鈴木 正彦氏は語る。

栄研化学では早くからJD-NETから必要な情報を受け取り、それを活用するための「実消化システム」を構築。Oracleと検索ツールを組み合わせ運用していたが、データ量は膨大であった。製品は8千コードに分類されており、明細件数で月に8万件ほど。これが6年分蓄積されており、途方もない量なのである。このため、明細データを検索して照会しようとする数時間はかかることに

## ユーザープロフィール

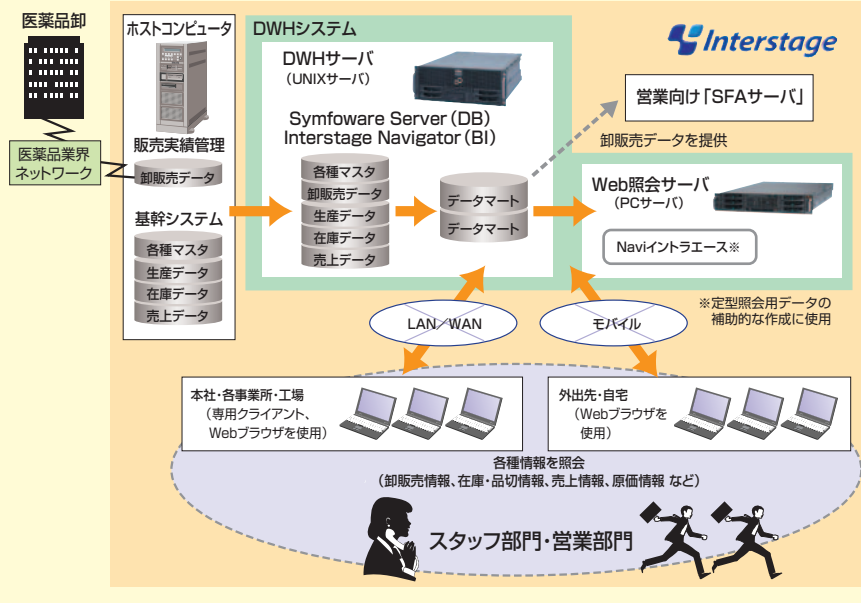


## 栄研化学株式会社

本社所在地 東京都台東区台東4-19-9  
 設立 1939年2月20日  
 資本金 68億9,773万円(2008年3月31日現在)  
 代表執行役社長 寺本哲也  
 従業員数 単独625名、連結648名(2008年3月31日現在)

事業概要 医薬品、試薬、医療および理化学機械器具などの製造、販売ならびに輸出入販売を手がける。

栄研化学 情報活用システム概要



なる。現実的には、集約されたデータを取り出して利用するしかなかったが、その抽出処理にも膨大な時間がかかった。また、当時使用していた検索ツールはSQLの知識が求められ、情報システム部門や、一部のヘビーユーザーなど、使いこなせるのは社内でも十数名にすぎなかった。

「せっかく明細データまで蓄積されているのに、利用者が限られては宝の持ち腐れです。そこで、当時トレンドとなりつつあったDWHとBI導入の検討を開始しました」(鈴木氏)

外資系ベンダなど、数社を厳しく比較検討して採用されたのは、DWHが富士通<sup>シンフォウェア</sup>「Symfoware」、BIツールとして同社製「Interstage Navigator」であった。「課題であった、データ活用のスピードと操作性をクリアしていること、富士通製コンピュータとの親和性が採用のポイントとなりました」と、鈴木氏は採用の理由を語る。

もともと、Interstage Navigatorによりデータを公開するだけでは、浸透は困難かもしれない。そこで、同社では営業部員に必須となる基本的な分析レポートをメールで送信。さらに、情報共有パッケージ「Naviイントラエース」により補助的に必要となる定型レポートを共有サーバにアップした。このようにして、定型レポートによる情報共有に加え、実消化データのさらに詳しい分析も可能とする情報活用環境を用意した。

**最新バージョンへアップし  
 利用者が一気に拡大**

BIシステムは次第に社内に浸透し、営

業部門はもちろんスタッフ部門でも活用されるようになった。「営業部門が売上実績の把握に使用するほか、企画部門ではキャンペーンの立案の参考などに活用するようになりました」と、同社 情報システム部 伊東 照人氏はInterstage Navigatorの効果を語る。

社員にInterstage Navigatorの有用性が知れ渡ると同時に、もっと使いたいという声も挙がるようになった。社内での利用を浸透させたいし、使い勝手も向上したい。そこで、「実消化システム」の見直しに着手する。

「改めて富士通製品以外のBI製品も検討し、デモを行いました。営業部門などの利用も参加し、結果的に、操作性の評価で、Interstage Navigator最新版へのバージョンアップを決めました」(伊東氏)。

Interstage Navigatorの最新版はWebに対応しており、パソコンのWebブラウザがあれば、どこからでも自由にデータを分析・照会できる。プラットフォームの更改もあり処理スピードも飛躍的に向上。どのような明細データも数分で入手し、活用できるようになった。その結

果、百名単位が利用する情報活用システムとなった。

データの重要性を認識し、栄研化学は一貫してその社内公開に努めてきた。「目指しているのは、売上の向上です。まず営業部員は、予算と実績の照会管理ツールとしてこれを活用し、行動の指針として緊張感の持続に役立ててほしい。さらに、目標に到達していない商品や得意先、あるいは売上の伸びない商品を把握・分析することで、より効果的な改善策に結びつけてほしいと考えています」と同社の営業戦略に不可欠なツールとしてのInterstage Navigatorの役割に鈴木氏は期待をかける。

外資の攻勢もあり、医薬品業界は激しい競争にさらされている。勝ち残って、事業を拡大するためには、蓄積されているビジネスデータの有効活用が不可欠だ。そのためにも、Interstage Navigatorには大きな期待がかけられている。

お問い合わせ先  
**富士通コンタクトライン**  
**0120-933-200**  
 受付時間 9:00～17:30(土・日・祝日を除く)  
**富士通株式会社**  
 〒105-7123 東京都港区東新橋1-5-2  
 汐留シティセンター