



田辺三菱製薬

田辺三菱製薬 様

[http://www.i3-systems.com/case\\_tanabe.html](http://www.i3-systems.com/case_tanabe.html)

夢のある新薬の創製を通じ、『国際創薬企業』への飛躍を目指されている田辺三菱製薬様。医薬品の創製と安定供給を通じて、人々の健康を守り、また豊かな生活に貢献するべく、常に新たな成長を果たそうと挑戦を続けられています。今回は、同社が取り組まれているスマートデバイスを用いた営業スタイルの変革について、お話を伺いました。

(取材：2012年1月)

## 導入サービス

CLOMO MDM

## 企業情報

- ・ 1933 年設立
- ・ 医薬品の製造・販売
- ・ 9,198 名 (2011 年 3 月期)
- ・ [www.mt-pharma.co.jp](http://www.mt-pharma.co.jp)



情報システム部  
平松 様

田辺三菱製薬グループ

## 6,000 台に及ぶ大規模運用を CLOMO で実現

### 課題

- ・ 第三者の利用を防ぎ、紛失した場合の迅速対応が取れる仕組みがほしい
- ・ 将来的に、異なる OS・端末を導入する事になっても統合的に管理したい

### 解決方法

- ・ CLOMO MDM で情報漏洩リスクを排除
- ・ 進化の早い SaaS サービス採用で、将来の変化に備える体制を整備



モバイルPCには無い俊敏性を獲得するために

### ー iPad 導入の経緯をお教え下さい。

**平松さま：**主に医薬情報担当者 (Medical Representative、以下MR) の"俊敏性"を向上させ、より短い時間で、素早く情報を提供・収集するためのツールとして、今回、iPadの導入を決めました。自社医薬品の情報提供を行なっているMRが主に訪問するのは、様々な医療機関のドクターです。多くの方が知るとおり、医療現場の忙しさは年々拍車がかかっています。したがって、MRと医師とのコミュニケーションには、これまで以上に短時間で、しかもより的確に情報を伝えることが求められるようになっていきます。

これまでMRはモバイルPCを用いてプロモーション活動を実施していたのですが、営業本部から、多忙な医師には映像や音声を用いた分かりやすいリッチコンテンツを用いて、安全管理活動やプロモーションをしたいとの相談がありました。その点、iPadならノートPCよりも起動が早いうえ、いったんスリープしてもすぐに再開できる長所があり、コミュニケーションツールとしての可能性について、パソコンとの違いを比較検証すべきと判断しました。2011年3月、営業本部にてiPadを150台試行導入し、「iPadはノートPCの代わりになりうるのか、ノートPCにはできないどのような使い方がiPadで可能になるのか？」を検討した結果、高い評価を得て、導入を決定しました。

### — どのような点に魅力を感じられたのでしょうか？

**平松さま：**やはり一番は、その「高い携帯性」と「起動の早さ」です。いつでも・どこにでも手軽に持ち運ぶことが可能で、ロック画面を解除すれば1秒足らずで様々なアプリを起動し、必要な情報にアクセスすることができます。ドクターとの打ち合わせの時間の密度を高めるのはもちろんですが、移動中にもメール等の情報を閲覧可能なので、様々な場面で情報共有、意思決定が加速する事を期待しています。

すんなりと現場に受け入れてもらえる操作性の高さ

### — その他の端末との比較はなさったのでしょうか？

**平松さま：**軽さと、起動の速さ、そして情報を提供する、という点から、スマートフォンではなく、ディスプレイの大きなタブレット型デバイスに絞って、機種選定しました。Android端末も候補に上がりましたが、セキュリティ面や、導入・運用面の取り組み易さを考慮した結果、iPadの導入を決定しました。その他にも、そのデバイスが実際にすんなり現場に受け入れてもらえるかという点や、導入後のユーザーサポートの負担を考え、より使い易く、誰にでも分かる操作性を持つことが望ましい点でも、iPadが最適であると考えました。

昨今では、個人でiPhoneやiPodを使っている方も多いのですが、配布に合わせて「タップ」や「フリック」について解説した数ページ程の操作マニュアルを作成して同梱しました。それ以上のページ数になると、絶対に読んでもらえないという思いがありました。実際に、マニュアルを読まずに問合せしてくる社員もいるので、多くの解説を必要とする端末だったら対応が難しかったと考えています。



CLOMO MDMで最重要課題のセキュリティをクリア

### — 端末を導入される中での最大の課題をお教え下さい。

**平松さま：**デバイス選定のお話の中でも少し触れましたが、最大の課題となったのは、やはりセキュリティです。いつでも・どこにでも、自由に持ち運べるデバイスですが、企業秘密にもアクセスするものですので、第三者の利用を防げる仕組みが必須でした。そこで、パートナーさんにご相談したところ、MDMという仕組みがあることを知り、多くの導入実績を持つアイキューブドシステムさんのCLOMO MDMを推薦され、導入に踏み切りました。

時代の変化に対応するために

### — CLOMO のどのような点を評価いただいたのでしょうか？

**平松さま：**多くの導入実績があったので、安心して導入できると考えました。その他にもSaaS型である点、マルチOSに対応している点、また、ひとつのプラッ

トフォームでMDMだけではなく、アプリケーションシリーズなど、様々な業務上必要なサービスが利用可能な点を評価しました。今回のiPad導入では、最初150台からのスモールスタートで「本当にうまく運用できるか？」という点を検証しながら、段階的に2500台まで増やす計画を立てました。その点で、ハードウェアの購入が必要なオンプレミス型のシステム導入はリスクが大きいと判断しました。また仮に「運用できる」と判断できた場合でも、物理的なサーバの処理能力に依存するオンプレミスで今後台数の増大に応じたスケーラビリティを確保できるのか、ユーザのモビリティは高まるのに管理・サポート側はオンプレミスに固定化されているのか、という疑問もありました。

ただし、今でこそiPadの話をしているものの、将来はAndroidを活用する場合もあるかも知れませんが、MDM以外のサービスが必要になる事も十分に考えられます。

今後、様々なデバイスの登場とそれに伴うサービスの進歩、そういった高速の変化を、より企業の競争力につなげるために柔軟に取り込んで行くことが重要です。そういった意味で、SaaS型で、マ

ルチOSに対応し、MDMにとどまらず様々な業務上必要とされるサービスを同一プラットフォームで提供しているCLOMOであれば、今後のデバイスの利用形態の変化にも対応できると考えました。

営業部門だけでなく全社への展開を目指して

ー 今後はどのような展開をお考えですか？

**平松さま：**まだまだ導入したばかりという事もあり、まずはiPadという端末に慣れてもらいたいと考えています。今回の営業部門向けの導入に際しては、主力製品の情報をすぐに取り出せる自社アプリを用意したのですが、iPadを使うことに慣れれば、営業活動に関わるその他のさまざまな情報のアップデートなど、常に変化する動的な情報の共有方法についても試してみたいと考えています。ここで、これまでのモバイルPCには無かった俊敏性と携帯性、そして分かりやすい操作性というものの有用性が示されれば、MRに限らず、その他の部門にも展開できると考えています。さまざまな利用シーンの中で生まれる多くのフィードバックと向き合いながら、今後の活用方法について探っていきたいと思っています。

その他導入事例はこちら ▶ <http://www.i3-systems.com/case.html>



CLOMO 全製品 30 日間無料トライアル実施中

<http://www.i3-systems.com>

お問い合わせ先