



株式会社メディセオ 様

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

株式会社メディセオは、医療用医薬品等の卸売り事業を行う企業です。5,500人の従業員を擁し、日本全国に営業拠点を148箇所構えるなど、業界最大手の規模を誇る同社ですが、医薬品卸売り業界は熾烈な競争にさらされており、常に営業力強化や業務効率化の取り組みが欠かせません。その一環として同社では、グループ会社も含めすべての営業担当者に8,000台弱のiPhoneを配布し、営業スタイルの変革に取り組んでいます。そして、これら大量のスマートデバイスの管理に、アイキューブドシステムズの「CLOMO MDM」が使われています。

メディセオ顧客営業システム開発部 部長 高原大輔さまに、同社におけるスマートデバイスの活用と CLOMO MDM を使った運用の実際についてお話をうかがいました。

(平成27年1月現在)

## 導入サービス

CLOMO MDM

CLOMO MOBILE APP PORTAL

## CLOMOが解決した課題

- ・約8,000台のiPhoneの管理をしたい
- ・自社開発アプリの配信や更新を効率化したい

# 8,000台のiPhoneで医薬品営業をスマートに 大量のデバイス・アプリ運用を支える「CLOMO」

## 1 iOS管理なら CLOMO MDM

AndroidからiPhoneへの乗り換え時に、iOS管理 / 開発ノウハウも含めてiPhone用のMDMとして最も信頼出来るサービス・会社を選定。

## 2 8,000台のiPhoneを3ヶ月でキitting・展開

「グルーピング」「デバイス制限の自動適用」「アプリのサイレントインストール」を駆使した、高速キittingを実現。わずか3ヶ月で、8,000台のiPhoneを全国拠点に展開。

## 3 独自アプリの改善を高速化

「アプリのサイレントインストール」を駆使して、独自アプリのアップデートを2ヶ月で15回実施。現場のフィードバックをもとに高速で改善し、iPhone導入の成果を実感。

営業担当者向けに8,000台弱のiPhoneを一斉導入

### ー まずは、iPhoneを導入した背景や経緯について教えてください。

**高原さま：**かつて弊社では、営業担当者にフィーチャーフォンを貸与していたのですが、4年前に「これからはスマートフォンの時代だ！」ということで、これをAndroid端末に一齐に切り替えました。その際、iPhoneの導入も検討したのですが、当時はまだ企業向けの機能が充実していなかったため、採用を見送ったという経緯があります。しかしその後、Android端末を3年間利用して更新時期

が訪れた際に、あらためてiPhoneを検討したところ、法人用途向けの機能もすっかり揃っていますし、OSの操作性・安定性やアプリケーションのパフォーマンス、さらには強固なセキュリティなど、多くの面でAndroidより優位性があると判断し、全端末をiPhoneに切り替えることにしました。

### ー その際に導入したiPhoneの台数は、何台ぐらいだったのでしょうか？

**高原さま：**Android端末の頃から数は変わっていないのですが、弊社およびグループ会社の営業担当者を中心に、8,000台弱のiPhoneを導入しました。

## 企業情報

- ・平成16年(2004年)4月1日設立
- ・資本金：1億円
- ・医薬品、医薬部外品、試薬、医療機器等に関する総合卸売業
- ・従業員：5,556名(平成26年1月現在)
- ・<http://www.mediceo.co.jp/>



メディセオ  
顧客営業システム開発部  
部長  
高原 大輔 様

2014年の7月からキitting作業を開始し、完了した端末から順次現場の従業員に貸与していきました。最終的には、9月中にはすべての端末の導入を終えました。

ー どのようなアプリをインストールして、どんな使い方をされているのでしょうか？

**高原さま：**一番多く使われているのが、医薬品の発注アプリです。営業担当者が、弊社のお客さまである医療機関や調剤薬局に出向き、要望をお聞きしてその場で医薬品の発注を行えるアプリです。そのほかにも、在庫照会用のアプリや返品管理のアプリ、配送ルート検索アプリなどもインストールして使われています。これらのアプリは基本的にすべて自社開発のネイティブアプリで、App Storeを経由せずに独自アプリとして開発し、CLOMOを通じて配信しています。

ー もともとAndroid端末用に開発したアプリを、iPhone向けに移植したということでしょうか？

**高原さま：**確かに、Android端末用にも同じような発注アプリを開発・利用していました。しかし、実はApp Storeにも、ユーザーが自由にダウンロードできる発注アプリを既に登録していたのです。これは、弊社のお客さまが自前のスマート

デバイスを使って、弊社に医薬品を発注していただけるよう、開発・公開しているものです。従って、iPhone向けに新たに社内用発注アプリを開発する際も、これを参考にしながら効率よく開発できました。さらには、お客さまに11,000台のスマートデバイスを貸与して、弊社に対する医薬品の発注をオンラインで簡単に行っていただけるための環境をご提供しています。これも、もともとはAndroid端末だったのですが、現在、iPad miniへの切り替えを順次進めているところです。

ー 日本の大企業としては珍しく、スマートデバイスを極めて早い時期から積極的に活用されているように見受けられます。

**高原さま：**そうですね。弊社の経営陣は技術に対する理解が深く、かつ決断が早いので、スマートデバイスの導入や活用にも積極的にチャレンジさせてくれました。よく、新たなテクノロジーを導入する際に「経営陣を説き伏せるのが大変で……」という話を耳にしますが、弊社ではむしろわれわれ現場の方が、経営陣から「やらなくていいのか?」「もっと早くできないのか?」と追い立てられる立場でした(笑)。でも、そうやって信頼していただけている分、しっかり成果を出さなければいけないという責任感も強くなりますね。



株式会社メディセオが独自に開発したアプリの利用イメージ

CLOMO MDMとiPhoneの監視モードによる「アプリのサイレントインストール」を実現

— ちなみに、これらiPhoneの運用管理にCLOMO MDMをお使いいただいておりますが、初めてCLOMOのことをお知りになったきっかけは何だったのでしょうか？

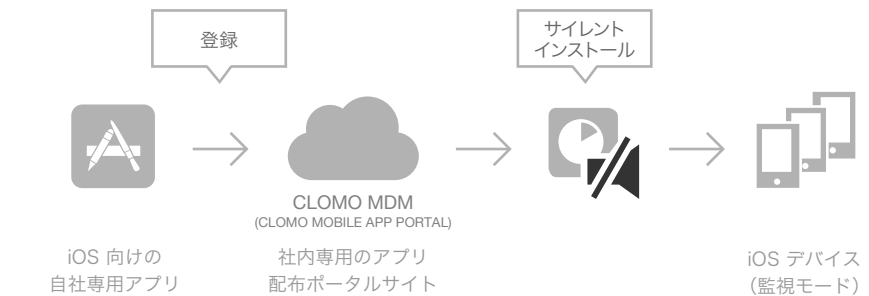
**高原さま：**Android端末を使っていたころは別のMDM製品を利用していたのですが、機能や使い勝手に若干の不満があったので、端末をiPhoneへ切り替えるのと同時に、MDMも新たに選定し直すことにしました。当初はキャリアさんが提供するMDMサービスや、海外ベンダーのMDM製品など幾つかを選定候補として挙げて比較検討していたのですが、そんな折にパートナーのインフォコムさんからご紹介いただいたのがCLOMO MDMでした。

— CLOMO MDMのどのあたりをご評価いただいた結果、採用に至ったのでしょうか？

**高原さま：**MDMとしての機能が、弊社の要件をすべて満たすものであったことはもちろんですが、それ以上に開発元であるアイキューブドシステムズさんの開発力の高さに魅力を感じました。iOSに関しては国内屈指の豊富なノウハウをお持ちで、かつiOSのバージョンアップに対していち早く追従して製品をアップデートされていたので、iPhone用のMDMとしては最も信頼できると判断しました。また、国産製品だったという点も大きかったですね。やはり、日本企業のニーズに合わせたきめ細かい対応や機能の作りこみは、国内ベンダーならではの感覚でした。

— CLOMO MDMの導入には、どれぐらいの時間や工数がかかりましたか？

**高原さま：**結論から言うと、導入の手間はほとんど意識することがありませんでした。サーバサイドの仕組みはクラウドで提供されますから、弊社側で特にサーバ



CLOMO MDM(CLOMO MOBILE APP PORTAL)による、独自アプリのサイレントインストール利用イメージ

環境などを構築する必要はありませんし、クライアントモジュールはiPhone端末のキッティングの際に一括して導入しましたから、余分な手間は掛かっていません。ちなみに、CLOMOを導入したおかげで、キッティング作業もかなり省力化できました。

— それはなぜでしょうか？

**高原さま：**本来は、キッティングの際に端末にアプリをすべてインストール・セッティングする必要がありますが、今回のキッティングではCLOMOのクライアントのインストールのみで済んだので、キッティング作業の期間をかなり短縮できました。実は今回、キッティング時にiPhoneをすべて「監視モード」に設定しています。この監視モードとCLOMOの機能を組み合わせることで、アプリのサイレントインストールが可能になるのです。従ってアプリのインストールは、キッティングが終わった後にネットワーク越しにサイレントインストールで自動的に行われます。そのため、キッティング時にアプリをインストールする必要がなかったのです。

— iPhoneの監視モードを使ったサイレントインストールは、まだ日本国内では例が少ない使い方ですね。

**高原さま：**実は、このサイレントインストールが使えることが、CLOMOを選んだ大きな理由の1つでした。先ほど申

し上げたように、弊社では業務用アプリはすべて独自アプリとして内製しており、ユーザーからのフィードバックを受けてかなり頻繁に改修を施します。ただ、そのたびにユーザーに新バージョンをインストールするよう促すのは、かなり骨の折れる作業でした。何せ8,000台弱もありますから、なかなかアップデートしてくれないユーザーも中には出てきます。しかし、iPhoneの監視モードとCLOMOの組み合わせによるサイレントインストールなら、夜間に一斉にアップグレードをかければ、翌朝には勝手に新しいバージョンに置き換わっています。これによって、アプリを管理・運用するための手間が劇的に減りました。それに、CLOMOのアプリ配信の性能は、他のMDMと比べ明らかに優れているので、その点においても業務効率化に役立っています。



iOS 関連の開発パートナーとしての  
アイキューブドシステムズに期待

ー Android 端末から iPhone に切り替わって、現場のユーザーからはどんな声が挙がっていますか？

高原さま：アプリのパフォーマンスが向上し、全体的に操作が軽くなったと、大変好評です。また、お客さまに貸与している iPad mini の使い勝手も好評のようです。おかげでネット経由での発注の割合が 10% 増え、その分弊社内の営業や事務の作業がかなり効率化できました。

ー まだ導入間もないにもかかわらず、早くも効果が表れているようですね。

高原さま：はい。しかし、iPhone の特性を生かした本格的な取り組みは、まだまだこれからが本番です。今後は発注や在庫照会だけでなく、日報の入力やスケジュール管理など、営業担当者の業務をより効率化できる仕組みをどんどん iPhone の上に載せていきたいと考えています。また、重要な連絡事項などをプッシュ通知で一斉に配信し、より確実に情報伝達ができるような仕組みの導入も検討しています。

ー そうなれば、社外で活動することの多い営業の方々の働き方も、かなり変わりそうですね。

高原さま：ただ、あまりにも性急にいろんな仕掛けを取り込んで、逆に営業の現場に負担を掛けてしまうような事態は避けたいと考えています。従って、段階を踏んで少しずつ仕組みを取り入れていって、ふと気が付いたら iPhone でほとんどの作業をこなしていた、PC を開く機会がめっきり減っていた、という状態に持っていければベストですね。

ー ちなみに、CLOMO やアイキューブドシステムズに今後期待することがあればお聞かせいただけるでしょうか？

高原さま：CLOMO MDM には今のところ大変満足しています。今後は、アイキューブドシステムズさんの他の製品、例えばセキュアブラウザの導入なども検討していきたいと考えています。現在、弊社で導入した iPhone はすべて VPN で社内ネットワークにつないでいますから、インターネットに出て行く口のセキュリティについてはあまりシビアに考える必要がありません。しかし今後、VPN を経由せず直接インターネットにつなぐ運用を行うことになれば、セキュアブラウザの導入も検討する必要が出てくるでしょう。またアイキューブドシステムズさんとは、単に MDM の開発元というだけではなく、iOS に関する高い知見を持った開発パートナーとしてのお付き合いをぜひさせていただければと思います。今後、iPhone / iPad の活用や管理をより高度化していく計画もありますので、それらを実現する上でアイキューブドシステムズさんの知見をぜひお借りできるとありがたいですね。

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