



医薬品業界への新規参入に向けて、業界に特化した販売管理システムを導入

ソリューション : 販売管理システム PARCKs-SDM **ダイドファーマ株式会社 様**



「人と、社会と、共に喜び、共に栄える」を理念とし、
「こころとからだに、おいしいもの」を提供してきた DyDo グループが
新たに希少疾病用の医薬品事業に参入しました。



ダイドファーマ株式会社

<https://dydopharma.co.jp/>

業務内容 : 医療用医薬品、一般用医薬品等の製造や販売
住 所 : 大阪府大阪市北区中之島二丁目 2 番 7 号
設 立 : 2019 年 1 月
代 表 者 : 代表取締役社長 稲岡 靖規
資 本 金 : 1 億円

ダイドファーマ様は、『世界中の患者様の笑顔で健やかな生活』を目指し、未だ治療法のない希少疾患の治療薬の開発に取り組まれている医薬品メーカーです。

医薬品業界への参入に際して、医薬品卸への販売をスケジュール通りに開始することを目指し、医薬品メーカーに対して豊富な導入実績をもった販売管理システムである「PARCKs-SDM」をご導入頂きましたので、導入経緯や効果について、経営企画部 牧田部長にお話を伺いました。

Q 導入の経緯を教えてください。

A DyDo グループでは、缶コーヒーをはじめとする飲料事業のほか、「ヘルスケア」という観点から事業を推進してきました。ダイドーに脈々と受け継がれるヘルスケア領域での貢献を大きく前進させるために、医療用医薬品事業に参入しました。そこで、業務とシステムが一体となり、販売業務を滞りなく、安定して遂行できる環境を構築する必要があり、製品調査を始めたのがきっかけです。

Q 当社製品を選定頂いた理由をお聞かせください。

A 医薬品業界に特化したシステムであることが大きかったと思います。標準機能の多くが業界特有の商習慣をクリアしており、業務フローを決めやすいと感じました。また、貴社は医薬品業界に精通した方々が多く、弊社にはノウハウの無い、EDI の受発注体制の構築を安心してお任せできると感じました。

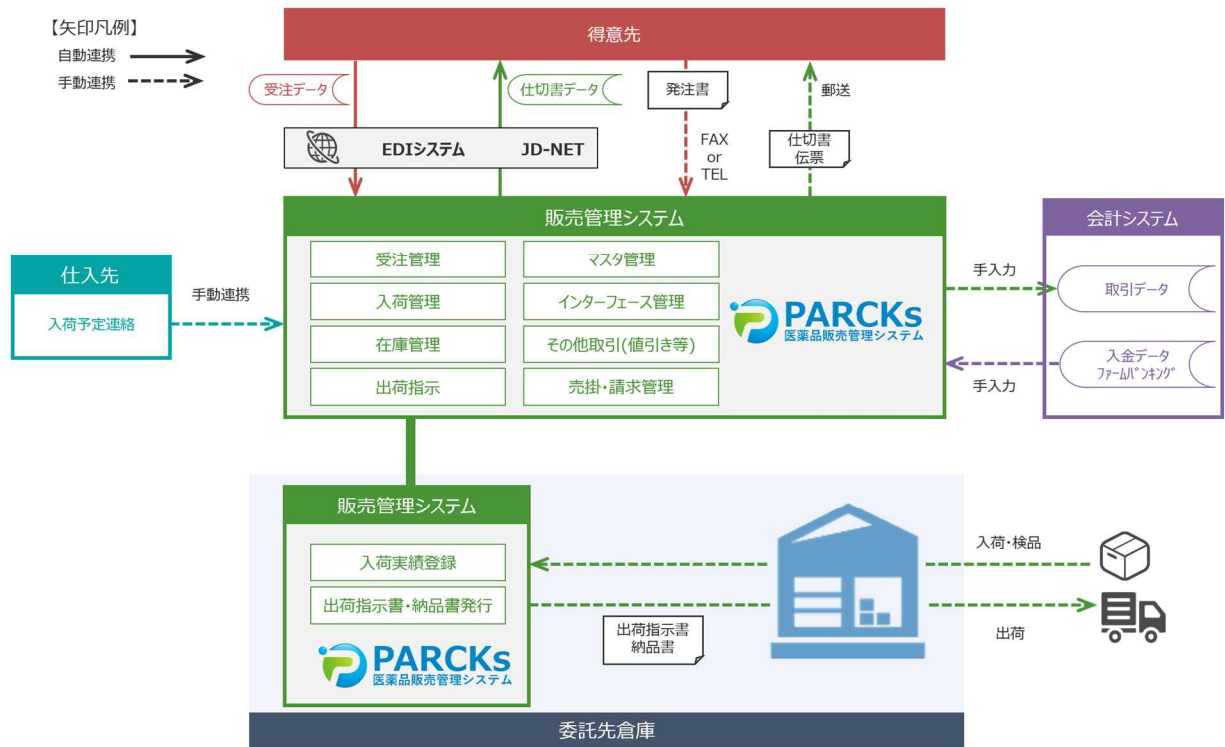
Q システム導入時の方針や調整事項などをお聞かせください。

A コスト増を防ぎつつシステムを構築する上で、以下の点が特に重要なポイントでした。

- ★新規での販売システム構築だったため、パッケージ標準機能で要件を満たせるものについては、できるだけ標準機能を利用する。
- ★委託先倉庫にも PARCKs-SDM を構築し、出荷指示書・納品書の発行は委託先倉庫側で行う。
- ★JD-NET 部分は、第 8 次新フォーマットに対応した状態で稼働させるため、STEP2 として段階導入する。

上記の結果、計画どおりにシステム導入を行うことができました。

■システム構成図



Q 導入後の成果や感想をお聞かせください。

A これまでの豊富な導入実績に基づくノウハウをご提供頂いたこと、委託先倉庫など外部との調整を支援頂いたことで、スケジュール通りに本稼働を迎えることができ、滞りなく販売業務を開始できました。アフターフォローもきちんとして頂きましたし、何より安定稼働が続いており、満足しています。

Q 今後のご要望等あればお願いいたします。

A JD-NET 第8次新フォーマットへ対応した状態で構築頂きましたが、今後の業界の動向に合わせて業務運用の相談をさせて頂ければと思います。

■ 製品情報はここから参照できます。

PARCKS



利用者様総評

- ★弊社グループにとっては初めての医薬品業界への参入であり、安定した販売業務体制の構築が重要だったが、PARCKs-SDM はシステム導入の目的に合致したシステムであった。
- ★医薬品業界に特化したシステムであることが採用の決め手となった。
- ★これまでの医薬品業界に精通した担当者によるノウハウの提供や、外部との調整を支援頂いたことにより、スムーズにシステム導入を進めることができた。
- ★結果として、計画通りにシステム本稼働を迎えることができた。安定稼働が続いており、感謝している。



※本システム導入に携わった 経営企画部 牧田部長