



ヴォーパル・テクノロジーズ
株式会社

所在地：
東京都港区

URL：
<http://www.vorpalltechnologies.com/ja/index.html>

主な事業：
薬事関連業務及びコンサルティング
医療機器、医薬品等の輸出入および
製造販売

ヴォーパル・テクノロジーズ株式会社

販売・購買・在庫管理を6ヶ月で導入！ GLOVIA OMを利用した 拡張性の高いクラウドERPで実現

ヴォーパル・テクノロジーズは、海外の医療メーカーのバーチャル子会社として、参入の難しい日本市場での輸入・販売といった商業活動を行なうサービスの提供を、GLOVIA OMを基盤としたシステムの利用によりスタートした。その事例を紹介する。

海外の中小の医療機器、医薬品メーカーが日本市場に参入することは、言葉の壁だけでなく、独特のプロセスがある薬事申請や、場合によっては必要な治験、保険の適用申請を乗り越えなければならない、非常に高いハードルである。2013年に創業したヴォーパル・テクノロジーズは、このような日本へのビジネス展開を阻まれている海外の革新的なメディカル企業に対し、日本国内での薬事承認、保険適用の支援を行なう医療コンサルティング企業である。

ヴォーパル・テクノロジーズ代表のクレア氏は言う。「新規性の高い医療の日本初導入が当社のポリシーです。ビジネスが小さいため日本に参入できない希少疾患の薬や医療機器を日本国内で展開する、我々がいないければ日本にこの新規性の高い人の命を助けるものは入ってこなかった、という会社であり続けたいと考えています。」



代表取締役社長

ロバート クレア氏

今後のビジネス展開を見据えた拡張性の高い柔軟なシステムとして、GLOVIA OMを選定

創業当初、海外クライアントの薬事承認、保険申請の代行からビジネスをスタートしたが、クライアントのニーズを聞くと、日本国内での流通、販売といったコマーシャル活動のアドバイス、コンサルティングも求めていることが分かった。そこで、ヴォーパル・テクノロジーズが海外企業の“バーチャル子会社”として日本国内への輸入、販売など商業化活動を行なう代行業務を新たな事業の柱としてスタートした。

「ヴォーパルの強みは革新的な製品の技術もキャッチアップができる点です。それによりパートナーとして共同で会社を起こすことも、サービスと

して提供できる。このようなニーズが増えていく可能性は多いにあり、今後子会社が増えることも想定した柔軟なシステムの導入が重要でした。」と、イノベーション商業開発のゼネラルマネージャーであるプラット氏は言う。このような経緯から、2015年6月に子会社、ヴォーパル・ウィメンズヘルス株式会社を設立、そのサービス提供開始に合わせ、半年間で購買管理、販売管理、在庫管理を行なうシステムの選定をスタートした。

イノベーション商業開発事業のオペレーションディレクターである渡邊氏はこのシステムに対し8社6製品の提案を受け、その中からGLOVIA OMを基盤としたテラスカイの提案を選定した。ヴォーパル・テクノロジーは薬事関連のエキスパートは在籍しているが、オペ

使用サービス



イノベーション推進・
商業化開発
ジェネラルマネージャー

ベン プラット 氏

レーション業務のための社員はおかず、外部の受注センターに業務委託をしている。そのため異なる環境で同じシステムを利用したいが、オンプレミスでの開発やSAPの導入を行なうには時間もコストもかかり過ぎてしまう。必然的に、クラウドであることがシステム選定の必須要件であった。また、将来的に複数のパートナー企業とのタイアップに備え、タイプの異なる医薬品、医療機器の扱いに対応でき、急激なトラフィックの増減にも対応できる拡張性の高いシステムを必要としていた。そのような条件に合致したのが、GLOVIA OMであった。

基幹業務をたった6ヶ月で導入！ スピード感のある開発で、 ビジネスの成長を支えるシステムに

今回のシステム導入のポイントの一つは、価格表であった。一般的な商品の販売価格は、「製品」×「販売先ディーラー」の2つの要因で決まるが、医療機器の場合、「製品」×「販売先ディーラー」×「病院（ユーザー）」の3つの要因で価格が決まる。当初、受注入力時にこの3つの組み合わせで価格表を参照し2秒以内に価格を反映させるという条件は困難と考えられていたが、実際には遥かに上回るスピードでの実装を実現した。親子間取引に

ついても、同一システム上で実現している。子会社は販売業のライセンスしか持っていないが、顧客や倉庫、サプライヤーにはそれを一切感じさせず、スムーズなオペレーションを実現した（下図参照）。また、システム導入時には受注センターでオペレーションのトレーニングを実施したが、1時間程度のトレーニングで問題なく受注入力ができるようになった。

システム選定が終了してプロジェクトがスタートしたのが7月、6ヶ月後の12月1日には運用開始という非常に速い導入を実現した。このようにGLOVIA OMを利用したシステムは順調に運用を開始できたのは、要件を明確に整理、定義した渡邊氏の手腕と、「テラスカイのメンバーはミーティングに臨む前の準備ができていたためとてもスムーズに進行でき、慣れてきたらミーティング中に話しながら修正を行ったりしていたので、非常に迅速だった。（渡邊氏）」ためだ。

今後は、次期フェーズとして倉庫への出荷指示などの自動化などを計画している。

渡邊氏は言う。「GLOVIA OMの導入は期待以上でした。単純にオペレーションをうまく回すだけでなく、しっかり管理ができてフレキシビリティがあることをクライアントに見せることができれば、他のサービスやヴォーパルという会社自体への信頼が高まる。このシステムによるオペレーションサービスの提供が、ヴォーパルの提供サービス全体の根幹となると考えて、システム開発を進めています。」

薬事開発・
品質マネジメント
オペレーションディレクター

渡邊 英樹 氏

