



Good Cycle System

株式会社
グッドサイクルシステム

所在地：
東京都渋谷区

URL：
<https://goodcycle.net/>

主な事業：
保険薬局支援システム事業
製薬会社向け患者支援事業
PHR(Personal Health Record)事業
薬剤師力向上支援サービス事業

株式会社グッドサイクルシステム

薬局の業務効率化ソリューションを提供する グッドサイクルシステム、 社内コミュニケーションツールに「mitoco」を採用

保険薬局支援システム事業を中心として、製薬会社向け患者支援事業、PHR(Personal Health Record)事業、薬剤師力向上支援サービス事業を手掛けるグッドサイクルシステム。その中でも特に重視している考え方が、処方箋受付時に患者へのヒアリングを行い、薬学的診断を実施する「先確認・先指導」だ。同社では2004年の会社設立時から、より効率的な「先確認・先指導」の実現に向けたシステム開発を提供してきた。2012年には業界に先駆けて、iPadを活用したスマート電子薬歴GooCoを提供して以来、電子薬歴の市場シェアを拡大させている。



保険薬局の業務効率化を使命に掲げる同社は、社内の業務効率化についても常に課題意識を持ち、2012年にSalesforceのCRMとSFAを導入して、生産性をあげるといった成果を出している。一方で社内コミュニケーションの円滑化を担うグループウェアは、会社設立時より常に最適なソリューションを求め続け、2018年1月にmitocoの採用に至った。mitoco導入までの経緯について、グッドサイクルシステム 情報システム部長 白鳥喜章氏に聞いた。

カレンダーの同期遅延が 業務上の大きな支障に

同社ではSalesforce導入当初、社内のグループウェアにオフィススイート「G Suite」を利用していた。しかし、ビジネスの妨げとなる大きな課題が存在していた。「スケジュール情報が、SalesforceとG Suiteの二つに分かれてしまい、営業担当者は訪問先日時など、同じ情報を二度入力しなければいけないという問題がありました。」(白鳥氏)

同社ではその課題への対応策として、Salesforceと連携するスケジュール管理のグ

ループウェアを導入した。運用を開始すると、カレンダー同期に関する問題は解消されたものの、今度はグループウェアとして新たな課題が発生したのである。まず大きな課題となったのが、複数ユーザーでスケジュールを共有する場合に、カレンダーの月表示が行えなかったことだ。

「営業担当者やフィールドスタッフは組織としての分担対応が多いため、週表示だけでなく月表示も非常に重要です。しかし、このグループウェアが月表示に対応していないことから、Salesforceが標準で備えているカレンダーをメインで利用する担当者も増えていました。たとえ情報源は同じでも、UIが違え

使用サービス

mitoco

ば表示項目も異なるので、管理者として両方に同じ情報を表示させるようメンテナンスが必要になります。また、新入社員に対して指導するスタッフが、人によって Salesforce と連携グループウェアで異なるカレンダーの使い方を教えてしまう、という状況も発生していました」(白鳥氏)

しかも、この Salesforce 連携グループウェアはメンテナンスの頻度が少ないことに加え、バージョンアップも停滞気味で、今後の改善が期待できない状況であることに、白鳥氏は不安を感じていた。そんな時に出会ったのが、テラスカイが提供する次世代型グループウェア「mitoco」だったのである。

展示会で出合った理想的なグループウェア「mitoco」

「業界の最新動向を把握するため、大規模な展示会には必ず参加しているのですが、そこで mitoco のデモンストレーションを見た時には感動と興奮を覚えましたね。まさにこれが『探していたグループウェアだ!』と感じました。実は、弊社の代表取締役も私と別のタイミングで展示会を訪れていたのですが、まったく同じ意見だったのが面白かったです(笑)」と、mitoco との出会いについて語る白鳥氏。

白鳥氏がデモンストレーションで惹かれたポイントは、直感的に使える UI と、一番の課題となっていた複数メンバーでの月表示が行える点であったという。また、当時利用していたグループウェアでは社内の通達事項をメールで配信した際、実際にユーザーが見たかどうかを把握できないという課題もあったが、こちらも mitoco の未読・既読表示付きの掲示板機能により改善が期待できた。

「これまではメールで管理部門からの情報発信を行っていましたが、社員に情報が届いているか分かりませんでした。実際に開封確認を付けても返信されるのはごく一部でした。取り扱う情報や関連部署が多くなるほど、必然的にメールの量も増えていきます。そうすると、本当に重要な情報も埋もれてしまうんです。でも mitoco の未読・既読表示付きの掲示板機能があれば、スムーズで確実な情報共有が行えます」(白鳥氏)

さらに mitoco は、各個人の ToDo 管理にも大きな改善効果が期待されたそうだ。「部門ごとの課題管理などは別システムで行っていたのですが、各個人のタスクに落とし込んだ際に進捗状況が分からない状況でした。ビジネスの拡大に伴って増加する部門の課題に対して、マネージャーやタスクのオーナーの管理が追い付かなくなってしまったんです。これではユーザー側も、なにを優先的に取

グッドサイクルシステム
情報システム部長

白鳥 喜章 氏



り組めば良いのか分からなくなってしまいます。そこで、生産性を上げるために mitoco の ToDo 管理が非常に有効だと感じました」と続けた。こうして同社では、2016 年に mitoco がリリースされた直後から、5 ライセンスでテスト検証をスタートした。

直感的に使える利便性で約半月の短期構築を実現

テスト検証に関して「導入構築というよりも、機能的に弊社の業務とフィットする・しない部分の洗い出しに多くの時間を費やしました。実質的な構築期間に関しては、テスト検証でのノウハウもあったので、わずか半月程度です。ここまで短期間で導入できたのは、マニュアル類を整備しなくても、ユーザーが直感的に使えるという点が大きかったですね。新機能が追加されるたびに来社していただいたり、構築時の質問に対しても迅速に対応してもらったりと、テラスカイさんには本当に感謝です」と、検証から導入までのスムーズな流れについて語る白鳥氏。そして、実際に希望する機能が出そろった 2018 年 1 月末に、全社的なカットオーバーを迎えたのである。

導入後の感想について、白鳥氏は「こうしたツールを導入すると、ユーザーからの声の大半は不具合報告やクレームばかり届くんですよ。でも mitoco の場合、そうした声は、ほぼ上がってきません。これは本当に UI が使いやすく、業務にフィットしている証だと思えます。実は、ToDo 機能についてユーザーへ特に通知を行わなかったのですが、その便利さが口コミで広がり、自然に使うユーザーが増えていきました」と笑みをみせる。

「弊社では、業界のイノベーターでありたいと考えて日々の業務に取り組んでいます。分かりやすく言えば、『家族を連れていきたい薬局にしたい』という感じですね。薬局のシステムは、政府の方針や法整備によって要求事項が変化し続けます。そこで、常に医療業界へのアンテナを張り巡らしていますが、その際に社内情報をより円滑にまとめられる mitoco の存在は、弊社にとって極めて大きなものです」と、白鳥氏は今後の活用と期待を含めて語った。