

中小製薬会社向けERPで注目

ERPパッケージ（統合生産管理システム）といえば、いまでは多くの製造業者が導入している。製造、材料調達、受注、販売など基幹業務を一元管理し、会社全体の経営資源を有効活用するうえで

をそのまま使用するわけにはいかないという事情があるからです。様々なカスタマイズが必要となり、当然多額のコストが掛かる。資金のある大手製薬会社にはそれがきても、中小製薬会社にはそれが難しい。結果、ERPの浸透がなかなか進まなかつたんです」

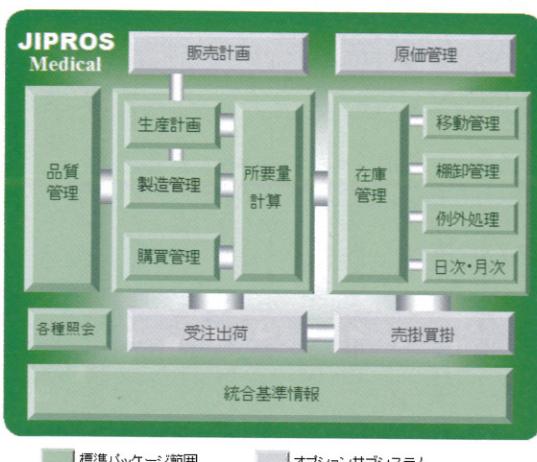
と話すのは、プロスの太田和宏社長（49）。そうした状況を踏まえ、中小製薬会社向けのERPを自社開発し、その販売を行っている。

プロスはもともと、医薬品分野のほか、機械製品や食品分野の工場で使われるERPについても大手システム会社の委託を受けて幅広く手掛けている。しかし一昨年のリーマン・ショックの煽りを受けて、仕事は激減。窮地に陥った。このとき太田社長は、中小製薬会社向けの廉価なERPを自社開発することを決断した。つまり「選択と集中」を行ったわけだ。

むろん勝算はあつた。中小製薬会社といえども、いざれはERPを導入せざるを得ない状況に必ず



太田和宏社長



会社概要
 ●業種
 ●代表者
 ●所在地
 ●TELE
 ●売上高
 ●社員数
 ●URL
 フォトウェア開発
 太田和宏
 静岡県浜松市中区板屋町111-2
 053-413-5656
 約1億3000万円
 12名
 http://www.e-pros.co.jp/

の絡みで、他の製薬会社が使っている一般的なERPである品質管理等）の絡みで、他の製薬会社がまさしくその筆頭だ。なぜそうなったのか。

「それは、薬事法規制（コンピュータシステムバリデーションによ

が自動で作成される「検査指示の自動生成」機能や、原料から製品まで全ての品目について在庫ロット単位に使用有効期限を管理する機能など、医薬品会社ならではの各種機能が充実している。もちろん生産計画の立案、製造過程の進捗状況の把握、原価管理といったERPとしての標準的な機能も十分に揃っている。

「現在、我々のERPを導入した中小製薬会社は全国に五社（年商数億円～100億円）あります。これらの会社との取引を通じて、落ち込んだ業績は回復しました」

太田社長は、この中小製薬会社向けのERP販売事業への進出を自社の経営革新と位置付けた。それをテーマに中小企業新事業活動促進法（経営革新計画）を申請したところ、見事承認を獲得した。

中小製薬のERP導入が進まない現状を危惧し、規模の大小にかかわらず全ての製薬会社に求められている「安全な医薬品の安定供給」という命題の実現を支援したいと願うプロス。この先、大きな成長遂げる可能性を秘めたシステム会社であるのは間違いない。

「経営革新」のお墨付きを得る。

プロスが開発したERP（『ジプロスメディカル』）は、製造指図書の発行と同時に検査指示データ

（取扱説明書）を自動的に生成する機能を備えています。これにより、検査結果の登録や検査結果の登録が不要になります。