

※本リリースは、フィードパス株式会社と株式会社ネグジット総研、2社による共同リリースです。両社から重複して配信される場合がありますが、ご了承頂きますようお願い申し上げます。

報道関係者各位

2008年12月16日
フィードパス株式会社
株式会社ネグジット総研

**フィードパス、デヂエ for SaaSを薬局向けマネジメントサービスとして構築
～ネグジット総研、フィードパスとSaaSパートナー契約を締結し、本日より販売開始～**

サイボウズグループのSaaS事業戦略会社である、フィードパス株式会社（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長CEO：津幡 靖久 以下、フィードパス）は、同社が提供する、SaaS型データベース「サイボウズ デヂエ for SaaS（以下、デヂエ for SaaS）」を、薬局向けマネジメントサービスとして構築支援（*1）を行い、医療経営コンサルティング、保険薬局向けレセプトコンピュータの開発・販売会社の株式会社ネグジット総研（本社：兵庫県神戸市 代表取締役：永田 信雄 以下、ネグジット総研）へ提供したことを発表します。また、これを機にフィードパスとネグジット総研はサイボウズ SaaS（*2）の販売パートナー契約を締結し、「PharmacyDB（ファーマシーデービー）powered by サイボウズ デヂエ」として、ネグジット総研が本日より販売開始します。

ネグジット総研は、医業経営の総合コンサルティングの一環として、保険薬局（店舗）が持つ課題を本部と共有し、薬局の課題解決を支援する新たなマネジメントサービスの提供を検討していました。新サービスは、拠点間で利用が可能であり、自社運用ではなくアウトソース可能なシステムを必須要件として検討していた中「デヂエ for SaaS」が以下の条件をクリアし、導入決定となりました。

- ・ **実績のある信頼性の高いサービスである（バージョンアップで機能強化、サポート対応）**
- ・ **Webベースで運用をアウトソース可能である（拠点間利用可能、導入・運用コスト低減）**
- ・ **拡張性、柔軟性がある（機能追加や変更が容易、ユーザによる操作が容易）**
- ・ **設計・構築支援がある（導入の手間を削減、要望に応じた構築がスピーディに可能）**

ネグジット総研向けに設計・構築した「デヂエ for SaaS」は保険薬局（店舗）における日々の業務結果の管理や店舗オペレーションの改善を可能にするマネジメントサービス「PharmacyDB powered by サイボウズ デヂエ」としてお客様に本日より販売開始します。

これにあたり、ネグジット総研は、フィードパスのSaaS環境を利用し、独自ブランドによるリセールパートナーとして契約を締結しました。

「PharmacyDB powered by サイボウズ デヂエ」の主な機能

- ・ 店舗日報管理(日々の業務実績や労務状況の登録・共有)
- ・ 店舗収益予実管理(月次・年次の予算実績集計・比較)
- ・ 店舗方針管理(定量・定性目標の共有・振り返り)
- ・ ヒヤリハット・クレーム管理(調剤ミス、過誤、事故等のデータ蓄積・共有)

今回導入された「デヂエ for SaaS」は、インターネット環境とWebブラウザがあれば、簡単に利用可能なデータベースです。業務効率化、導入・運用コスト削減を目的に、主に企業間もしくは拠点間での情報共有として多くのお客様にご利用いただいています。そのため、本部と薬局(店舗)間の情報を蓄積し、共有することを目的とした「PharmacyDB powered by サイボウズ デヂエ」の必須要件に適しています。また、ネグジット総研は導入の手間を削減するため、フィードパスの構築支援サービスを活用し、独自のノウハウやこだわりがサービスに反映されています。上記の基本機能をベースに、期間・店舗の絞り込み設定、アクセス権の設定、各種収益データの集計など、細かな要件に応じた機能を数多く取り入れました。

両社はサイボウズSaaSパートナーとして今後も良好な戦略的関係を維持し、お客様によりよいサービスをご提供して参ります。

<ヒヤリハット・クレーム報告&集計シート画面>

<薬局長日報登録画面>

■本リリースについて、サイボウズ株式会社 代表取締役社長 青野 慶久氏より賛同表明のコメントを頂戴しております。

「サイボウズ株式会社は、フィードパス株式会社と株式会社ネグジット総研がパートナー契約を締結したことを心より歓迎いたします。フィードパスはサイボウズグループのSaaS事業の戦略会社として、より多くのお客様にサイボウズ製品を手軽にご利用いただけるよう、事業を展開してまいりました。今回、「サイボウズ デヂエ for SaaS」に構築支援という付加価値をつけ、パートナー様の細かなリセールニーズに対応したことは、サイボウズグループのSaaS事業を更に促進させるものであると期待しております。今後も弊社はフィードパスと販売・開発の面などで協力し合い、多くのパートナー様やお客様に業務の効率化を進めていただけるよう、取り組んでまいります。」

(*1)デヂエ for SaaS の構築支援とは

フィードパスでは、「サイボウズ デヂエ for SaaS」を導入するお客様向けに、初期導入時における「ライブラリ設計」「ライブラリ構築」の代行をする「**ライブラリ構築支援サービス**」をご提供しています。

【今なら 30%OFF！】煩わしいライブラリ設計・構築を代行しております！

詳細はこちらから ⇒ http://groupware.feedpath.co.jp/database_library.html

(*2)サイボウズ SaaS

サイボウズ社が提供している「サイボウズ Office」や「サイボウズ デヂエ」、「サイボウズ ガルーン」をベースとして、フィードパスが SaaS 型で提供する「サイボウズ Office for SaaS」や「サイボウズ デヂエ for SaaS」、「サイボウズ ガルーン for SaaS」の総称です。

■フィードパスについて

会社名 : フィードパス株式会社

代表者 : 代表取締役社長 津幡 靖久

設立 : 2005 年 4 月 1 日

所在地 : 東京都渋谷区円山町 23-2 アレトウーサ渋谷 3F

事業内容: SaaS を中心とした、組織内における情報共有を支援するアプリケーションソフトウェアの企画・開発・販売・運用

URL : <http://www.feedpath.co.jp/>

■ネグジット総研について

会社名 : 株式会社ネグジット総研

代表者 : 代表取締役社長 永田 信雄

設立 : 1977 年 9 月 28 日

所在地：兵庫県神戸市中央区江戸町 85-1 ベイ・ウイング神戸ビル 5F

事業内容：企業経営・医療経営の総合コンサルティングサービス

URL：http://www.nextit.co.jp/

■「サイボウズ デヂエ for SaaS」とは

「サイボウズ デヂエ for SaaS」は、サイボウズ社が提供している Web 型データベース「サイボウズ デヂエ」をベースとし、フィードパスが SaaS により提供しているサービスです。専用クライアントソフトやコマンドラインによる操作が不要で Web ブラウザだけでデータベースを構築、閲覧、活用することができます。また、カスタマイズや初期導入支援も可能であり、お客様のニーズに沿ったサービスを実現します。

■「PharmacyDB powered by サイボウズ デヂエ」とは

「PharmacyDB powered by サイボウズ デヂエ」は、保険薬局における様々なコンサルティング実績をもとに、ネグジット総研が「サイボウズ デヂエ for SaaS」を活用して独自構築したマネジメントサービスです。保険薬局(店舗)における日々の業務結果の管理、店舗オペレーションのスピーディな改善活動が、Web ブラウザだけで、すぐに導入、閲覧、活用することができます。また、SaaS 型データベースの特性を活かして随時機能強化を図り、保険薬局の最適なマネジメントを提案していきます。

■ その他参考資料

- ・フィードパス株式会社 【 <http://www.feedpath.co.jp/> 】
- ・株式会社ネグジット総研 【 <http://www.nextit.co.jp/> 】
- ・「サイボウズ デヂエ for SaaS」【 <http://groupware.feedpath.co.jp> 】
- ・「デヂエ for SaaS 構築支援サービス」【http://groupware.feedpath.co.jp/database_library.html 】
- ・「PharmacyDB powered by サイボウズ デヂエ」
【 <http://www.nextit.co.jp/mc/pharmacydb/index.html> 】

■ マスコミ各社様からのお問い合わせ先

□フィードパス株式会社 広報担当 西川

TEL:03-5728-2721 MAIL:fp-relations@feedpath.co.jp

□株式会社ネグジット総研 広報担当 山下

所在地：兵庫県神戸市中央区江戸町 85-1

TEL:078-393-2151 MAIL:mc@nextit.co.jp

※本プレスリリースに記載されている会社名、製品名等は各社の登録商標または商標です。