

[株式会社サステック] Magic xpi による Salesforce と IBM i とのシステム間連携で業務の省力化を実現

「Magic xpi の用途の広がりを感じています。全社的な作業負荷の軽減につながっていくと期待しています。」



[会社名] 株式会社サステック
経営企画部 経営戦略チーム
チームリーダー 中尾 桂子様



チーフ 森 健彦様



チーフ 渡部 講平様

[システム開発は経営企画部が兼務]

基幹システムと Salesforce のシステム連携を進める]

ステンレス鋼材加工・販売の株式会社サステック様はこのたび、基幹システムと Salesforce のシステム連携を実現する手段として Magic xpi を採用し、連携システムを自社開発されました。

(株)サステック様が運用中の基幹システムのプラットフォームは IBM i(AS/400)ですが、自社でハードウェアを保有せず、ホスティングサービスの形態で利用しています。

また基幹システムのアウトソーシング化に伴い情報システム部は数年前に廃止され、現在は経営企画部が全社の IT 関連業務を主管しています。

そうした一部制約のある状況にもかかわらず、Salesforce の導入を実現し、また Magic xpi を短期間でマスター、基幹システムと Salesforce のシステム連携の開発を進め

ていらっしゃいます。更に Magic xpi を柔軟な発想で活用し、用途が広がっているとのことでお話を伺いました。

[システム間連携に Magic xpi を採用]

「2011 年 1 月、拠点間の情報共有を目的として Salesforce を導入しました。

当社の営業戦術は、中期経営計画の骨格のひとつで、全社あわせて 250 前後にも及びます。各戦術の進捗管理と情報共有をするための仕組みが求められていました。

そして Salesforce 導入当初は定性的情報の共有が中心でしたが、次第に定性情報だけの議論に定量的情報を組み合わせる必要性を感じ、基幹システムとのシステム連携ツールが検討されました。」(中尾氏)

Magic xpi を含めた 3 社のシステム連携製品の機能比較を行った結果、基幹システムとの接続性の良さ、更には双方向にデータの書き込みができる点が評価され (IBM i への書き込みができるのは Magic xpi のみでした)、Magic xpi が採用されました。

「しかし基幹システム側を管理する親会社は、Magic xpi の IBM i アダプター導入による、基幹システムへの負荷を大変懸念していました。

導入決定までには半年を要しましたが、マジックソフトウェアの担当者の方が積極的に打合せに同行し、説明を重ねてくださったおかげで、問題点を解消でき導入に至りました。」(中尾氏)

[容易な操作で情報共有、作業負担の軽減も実現]

(株)サステック様の Magic xpi の導入にあたっては、各 2 日間の研修とコンサルティングをさせていただきました。事前に要件を整理され、何をしたいのかを明確にして研修に参加

SUCCESS STORIES



OUTPERFORM THE FUTURE™

されたため、実際の開発に役立つ提案をさせていただきました。

「例えば、研修においては、運用を想定している機能を講師の方にお伝えし、それをベースに実際に社内で使用する Salesforce 連携フローの雛型を作ってください、本番の開発時には、その雛型を参考にしてスムーズな開発が行えました。」(森氏)

「我々は経営企画部の業務と並行して開発を行っています。構想は膨らんでいますが、開発はまだこれからです。まず少ない工数で容易にできるプログラムからはじめて、ノウハウを蓄積しています。」(渡部氏)

「最初に開発したのは、基幹システムの『(営業) 担当者情報』を更新すれば、Salesforce の『(営業) 担当者情報』を自動的に更新する機能です。

基幹システムを更新するだけで、人手を介することなく Salesforce の情報を自動更新出来るようになり、作業負荷軽減と入力ミス防止につながっています。

次に、保守ベンダーから月次で経営企画部に届く基幹システムに関する問合せ一覧を Magic xpi にメールで転送するだけで、一カ月分の問合せ情報が瞬時に Salesforce のオブジェクトに自動アップロードされる機能を開発。毎月簡単な操作で基幹システムの Q&A をナレッジベースとして全社で共有できるようになり、問い合わせ対応の工数が削減されました。

続いて、毎朝各種 BI ツール等を用いて手作業で作成していた資料(①売上登録報告、②商品販売明細、③受注ベース単価順位)を基幹システムのデータベースから Magic xpi で必要な情報を自動抽出、資料を自動作成し、担当者にメール配信する機能を開発しました。

これにより、担当者はメールで届いた資料を Salesforce へ貼り付けるだけでよくなり、属人的作業がなくなり、作業の効率化につながっています。

担当者の知識・技術レベルに関係なく、誰でも最低限の作業で『毎朝、日次実績情報を全社公開する』という業務できるようになりました。」(森氏)

[これからの展望]

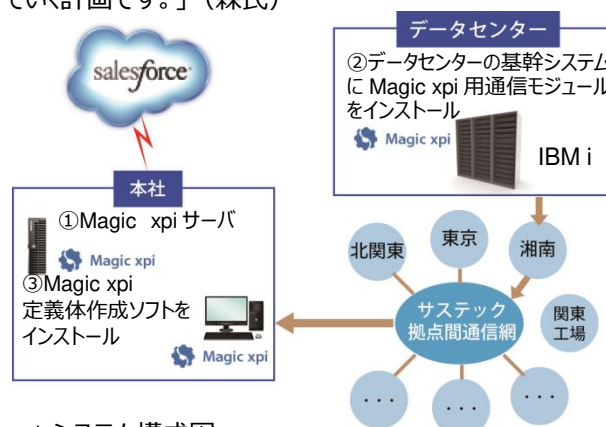
「開発をすすめる中で、Magic xpi の用途の広がりを感じています。

エクセルの資料が多い、手間がかかるとは、どこの会社でもよく耳にしますが、弊社も同じ状況であり、当初はエクセルの資料をなくそう、という発想をもっていました。しかし例えば売上報告などはエクセルでも複雑な作業をしています。これを Magic xpi と Salesforce で実現するのは無理だと気づきました。そこで、エクセル資料は残し、基幹システムのデータ抽出からエクセル作業までを Magic xpi で行えば作業負荷は大幅に軽減されるという風に柔軟に考え始めたところ、応用の幅が広がりました。

今後も応用をすすめれば、全社的な作業負荷の軽減につながっていくと期待しています。実に楽しい機能です。」(渡部氏)

「モチベーションがあがる機能ですね。外注したらコストもかかりますし、自分たちでコツコツとトライできる点が楽しみです。」(中尾氏)

「今後の展開としては、各工場で作成している生産管理資料も Magic xpi で共通化を図り、作業の効率化を図っていく計画です。」(森氏)



▲システム構成図

www.magicsoftware.com/ja

マジックソフトウェア・ジャパン株式会社

〒169-0074 東京都新宿区北新宿 2-21-1 新宿フロントタワー24階 TEL:03-5937-3300

営業所：札幌 仙台 信越 名古屋 大阪 岡山 広島 福岡