

Niplo 松山株式会社様

ソリューション :  **WELLSearch** ウェルサーチ  **風神レポート** 風神レポート

照会系の画面・帳票出力を WELLSearch・風神レポートで内製化。開発コストの大幅な削減と現場の要求へのスピーディな対応を実現。



松山株式会社

<http://www.niplo.co.jp>

業 務 内 容 : 農業用作業機、食品包装機械等、
製造販売

住 所 : 長野県上田市

創 業 : 1902 年 6 月 1 日

資 本 金 : 1 億円

社 員 数 : 310 名 (2016 年 3 月現在)

代 表 者 : 代表取締役社長 松山信久

関連会社 : 北海道ニプロ

協同サービス

松山技研

ニプロブランドで農業機械を中心に設計開発から生産、販売までを一貫して行い、日本の農業を支えている松山株式会社は、独創的な技術で常に市場に新風を巻き起こし、これまでに取得してきた特許および実用新案は 500 件以上。柔軟な発想で社会環境や経営状況の変化に対応してきた同社は、基幹システムをオフコンからオープン系へ移行する際、照会系の画面や帳票を社内で開発するために「WELLSearch」を導入しました。担当者の皆様に導入の経緯や導入後の効果についてお話を聞きしました。

■「WELLSearch」導入までの経緯を教えてください

30 年以上運用してきたオフコンの営業システムに限界を感じるようになり、オープン系へ移行することを決意しました。農機具業界は特殊要件が多いため、必然的にスクラッチ開発の割合が多くなってしまいます。全てをベンダーに



総務部情報システム課 小松 裕史 課長

依頼すると膨大なコストが発生するため、照会系画面だけでも自分達で作成する方法がないか検討しました。少人数の情報システム課でも効率よく開発できるツールを探していたところ、「WELLSearch」を紹介して頂きました。

■製品選定の際、重視したことは何ですか？

評価版を試したところ印象が良く、機能と価格が要望と

合致していたので導入を決めました。

データベースへの接続と画面の作成が簡単にできること、少し複雑な条件でも SQL 文を記入することで実現できることが決め手となりました。また、営業システムは SQLServer、生産システムは Oracle を使用していますので、複数種類のデータベースに接続出来ることもポイントとなりました。

■提案から導入までの流れはスムーズでしたか？

インストールからリリースまで、導入ベンダーであるキッセイコムテック社に協力して頂き、スムーズに導入できました。使い方も短時間で習得できたので、開発を始めるまでの労力も少なかったです。



総務部情報システム課 清水 真也 係長

■ 導入による効果はありましたか？

情報システム課としては、現場からの要求に対してスピーディに対応出来る点が一番の効果でした。様々なデータ抽出の依頼が現場から挙げられるのですが、以前であれば、情報システム課でその都度データ抽出するか、新規にプログラムを作成して対応していました。現在では、早ければ数十分程度で要望に応える機能を現場に提供出来るようになった為、以前必要だった手間や時間が大きく削減されました。「WELLSearch」の画面はシンプルで利用者が直感的に使用できるので、新規機能リリース後のフォローが少ない点も助かっています。

コスト面でも大きな効果があったと思います。オフコンからオープン系への移行を進めるにあたり、多くの照会機能が必要でした。現時点で「WELLSearch」で約 100 機能を開発しましたが、全て内製で対応できています。VB.net 等で開発した場合、全てを内製することはできなかったと思います。

利用者に対しても多くのメリットがあったと思います。利用者の大半はデータの照会のみできれば良いのですが、照会したいデータに応じ、複数のシステムを使い分ける必要がありました。営業システムと「WELLSearch」を連携させ、照会機能を営業システムに集約することで、そういった負担が軽減されています。

オフコン利用時は大量に印刷を行っていましたが、「WELLSearch」で Excel に出力し、電子データとして残せるようになったことや、2 次加工ができるようになったことが便利だという声も挙がっています。



総務部情報システム課 丸山 佳慶

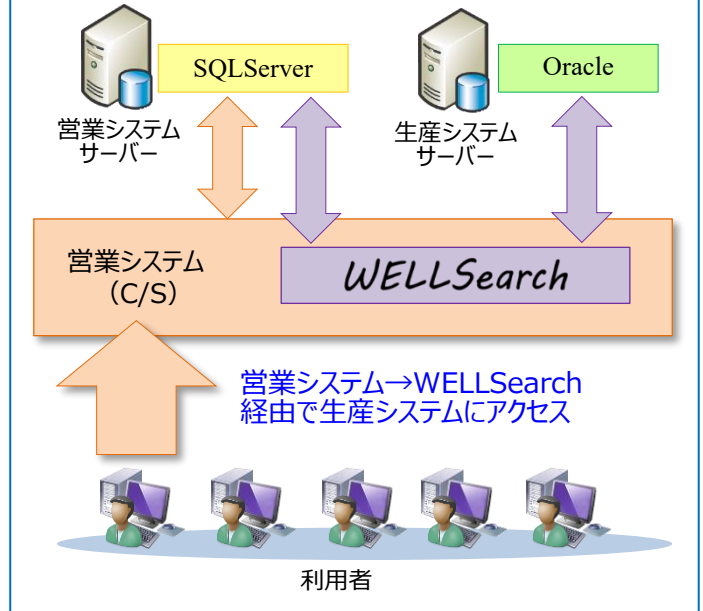
■「風神レポート」を同時に導入した効果はありましたか？

当初別の帳票ツールを使用していましたが、想定通りの帳票を作成することが難しく、苦労していました。

「風神レポート」はデザイン時に印刷時のイメージが掴みやすいので、未経験者でも短時間で帳票を作成できます。現場で急遽帳票の新規作成が必要となった場合でも、付属しているテンプレートを活用することにより、短時間で作成することができました。

また、「風神レポート」で作成した帳票は、「WELLSearch」から出力できるため、データの抽出画面から帳票出力までを容易に実現することができています。

【システム構成イメージ】



■今後の課題・抱負をお聞かせください

オフコンから Windows への完全移行を目指しています。オープン系システムの開発当初は全てベンダーに依存していましたが、「WELLSearch」+「風神レポート」を導入したことで、帳票関連機能の開発を内製することができる環境が整ってきています。情報システム課のオープン系システムに対する保守・開発体制が強化されるに伴い、オフコンではできなかった事も実現でき、今までとは違った形で現場の業務改善に貢献できるようになってきました。

「WELLSearch」+「風神レポート」は簡単に結果まで結び付けてくれるツールだと思います。

—松山株式会社ご担当者の皆さん、貴重なご意見・ご感想ありがとうございました。

私達が担当しました！

WELLSearch のファーストユーザーとして松山様に御導入頂きました。

営業システムの開発においては、松山様と弊社での共同開発体制をとっており、情報システム課様と開発機能を分担する事もあります。そのような中、松山様の体制強化に WELLSearch や風神レポートが、役立っている事をうれしく思います。

オフコンのリブレース、情報システム課様の体制作りも始まったばかりで、まだまだやらなければならない事があります。今後も松山様の業務改善に貢献できるよう精一杯取り組んでいきたいと思っています。



BS 事業部第 3SS 部
リーダー 高橋 浩司



BS 事業部第 3SS 部
瀧澤 邦充

【導入事例】 SHINKO 株式会社伸光製作所 様

連携ソリューション：  風神レポート

現場からのデータ抽出要望をWELLSearchで実現。開発コストを抑えながら効率化を図り、強みである低コスト・高品質・短納期に貢献。



株式会社伸光製作所

<http://www.shinkoss.co.jp>

事業内容：電子回路基板の開発、設計、製造、販売

本社住所：長野県上伊那郡蓑輪町

設立：1958年7月1日

資本金：7億3750万円

社員数：280名

代表者：代表取締役社長 伊藤貴仁

主要拠点：本社工場

伊那工場

香港支店

東京営業所

基板の設計から試作・量産製造までの全工程を一貫生産している株式会社伸光製作所は、技術力の高さも相まって、低コスト・高品質・短納期を実現しています。

基幹システムのリプレースに併せて「WELLSearch」を導入し、基幹システムの標準機能に加えて、照会機能を自社開発しました。基幹システムリプレース時にかかる導入費用・カスタマイズ費用を低減すると共に、日々発生・変化する現場からのデータ抽出要求にも「WELLSearch」を活用して迅速に対応しています。

担当者の皆様に導入の経緯から導入後の効果までを伺いました。

■ 「WELLSearch」導入までの経緯を教えてください

生産管理パッケージ「mcframe※」を導入することに決定した際、導入後の安定性およびメンテナンス性を重視して、パッケージのカスタマイズを最小限に抑える方針としました。その為、パッケージの標準機能に不足している機能、特に



経営企画部システム担当課長 五味 純一 様

“照会の機能をどう補うか？”が大きな課題となりましたが、「mcframe※」の導入ベンダであるキッセイコムテックから紹介して頂き、導入を決定しました。基幹システムのデータを容易にExcelで入手する環境を各担当者に提供する事で、データ加工・解析までを素早く行えるようになる事を期待しました。

これまでも各部署でMS-Accessを使用してデータ抽出・参照を行っていましたが、懸念点が多く、現場での利用は減らしたいと感じていました。

MS-Access 継続利用への懸念点

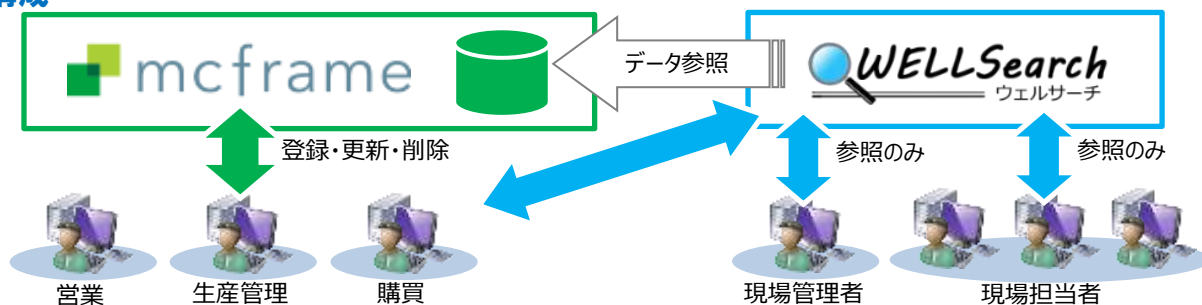
- 各部署 独自に実装されたものが多数乱立。また、それらについてはデータの信用性が不明瞭。
- 専門的スキルが必要。
- データの変更・消失が発生するリスク。
- 全員分のライセンスを購入すると 高額。
- 製品バージョンアップによって、データが利用出来なくなるリスク。

■ 製品選定の際、重視したことは何ですか？

システムに詳しくないユーザでも簡単に使えること、安全に使えることを重視しました。

また、現場の要求に対して臨機応変に対応するため、自社内で画面や抽出条件、帳票レイアウトを自由に変更できることも重要でした。

システム構成



■提案から導入までの流れはスムーズでしたか？

開発当初、導入ベンダーであるキッセイコムテックに、照会機能の数本について開発を依頼し、それらに基づいて機能、利用方法を把握する事により、短期間で習得出来、社内開発を進められました。

また、それらを機に、現場主導で行っていた照会機能実装について、経営企画部に集約する事で、管理が容易になりました。抽出したデータを利用ユーザ側での2次加工を許可した為、利用ユーザにはシステム稼働時に抵抗無く受け容れてもらえました。



経営企画部 中村 英昌 様

■導入による効果はありましたか？

基幹システムリプレースという大イベントの中で、照会機能を社内開発し、システム導入・カスタマイズ費用を抑えられたことが一番の効果と言えます。また、稼働後においては、日々現場からの挙げられる要求に対して迅速に対応できており、メンテナンス性の向上・日々のコスト削減に繋がっていると思います。実際、我々で対応しておりますが、現場からは、必要なデータ・帳票を

早く手に入れることができるようになったという声が挙がっています。

また、現場の作業品質向上にも繋がっています。異なるロケーション、タイミングで入力されたデータの整合性確認を必要とする作業について、各データ



経営企画部 井上 昇 様

の整合性チェック結果を「WELLSerach」で出力する事で、人間系の作業・判断ミスを低減出来ています。このような要件は日々変化していく為、社内で臨機応変に対応出来る環境となった事も1つの効果だと感じます。

WELLSerach 導入による効果

- ・ 基幹システムリプレース時の**費用低減**
- ・ メンテナンス性の向上による**開発リードタイム短縮**、**コスト低減**
- ・ 属人性の低減、データの信用性の向上
- ・ データ解析スピードの向上
- ・ **作業品質の向上**

■今後の課題・抱負をお聞かせください

現状人手で行っている定型業務の自動化に取り組んでいきたいと考えています。例えば、現在、「WELLSerach」でデータを抽出・集計し、受注日報や売上日報を作成していますが、RPAと組み合わせる事により、自動化・省力化を図る、というような事が考えられます。「WELLSerach」とRPAは、BIツールの代わりになる組み合わせなので、活用方法を模索していきたいと思います。

また、製造現場ではペーパーレス化が進んではいますが、ラベルや現品票といった専用帳票を必要とする場面がまだまだ存在し、それらについて“バーコードを付加して欲しい”、等の変更要件が挙がってくる事もあります。そのような要件への対応に「風神レポート」を活用し、内製化、さらなる工数低減に繋がっていききたいと考えています。

一株式会社伸光製作所ご担当者の皆さん、貴重なご意見・ご感想ありがとうございました。

私が担当しました！

基幹システムの照会機能として「WELLSerach」を御導入頂きました。弊社で導入支援を行い、経営企画部様で、自社開発して頂いています。

「WELLSerach」が、伸光様の生産性強化に、活用されている事をうれしく思います。



BS事業部第2SS部
市川 孝志