

(注)本リリースは、SCSK 株式会社、ウイングアーク株式会社の共同リリースです。各社より重複して配信される場合がございますが、あらかじめご了承ください。

2012 年 10 月 3 日

SCSK株式会社
ウイングアーク株式会社

日本曹達株式会社が農薬特約店管理システムを刷新

～リッチクライアント／RIA テクノロジー「Curl」および BI・データ活用ソリューション「Dr.Sum EA」を連携し
初期投資コストの抑制を実現。帳票作成時間を 1/3 に短縮～

SCSK株式会社(本社:東京都江東区、代表取締役社長:中井戸 信英、以下SCSK)とウイングアーク株式会社(本社:東京都渋谷区、代表取締役社長:内野 弘幸、以下ウイングアーク)は、SCSKが提供するリッチクライアント／RIA^{※1}テクノロジー「Curl」およびウイングアークが提供する BI・データ活用ソリューションの「Dr.Sum EA」が、日本曹達株式会社(本社:東京都千代田区、代表取締役社長:杵淵 裕、以下日本曹達)の農薬特約店管理システムに採用されましたことをお知らせいたします。

1. 背景

(1) 日本曹達のビジネスと今回の開発ターゲット

日本曹達は、1920 年に苛性ソーダを代表とする基礎化学品から事業を開始し、独自技術を軸に農業化学品、医薬品、機能性化学品など的高付加価値製品を展開する化学品メーカーです。製品のラインアップは液状品、固形品、粉体などさまざまで、荷姿も基礎化学品などのトン単位の大型ローリー車から医薬・農薬などのグラム単位の個別包装品まで多岐に渡っています。

今回開発のターゲットとなったのは農業化学品の国内販売部門(札幌から福岡まで計 8 支店・営業所)で使用する販売集計システムで、農薬業界独自の商習慣(ローカル・ルール、農薬年度など)に対応する必要があり、基幹システムでの柔軟な対応が難しい分野でした。本件は、こうした分野にも「Curl」および「Dr.Sum EA」の組み合わせで効率良く機能対応した事例です。

(2) 農薬化学品事業の販売業務内容と農薬特約店システムの課題

農業化学品事業部において、営業担当者は、各々の取引先である特約店に対して販売実績などを元に個別条件を設定し、営業活動を行っています。営業担当者は定期的に特約店向けに提出する売上実績表や個別条件の計算表などの資料を作成する際、大きな労力と時間を要していました。これは、旧システムが Excel とデータベースを組み合わせたもので、データ収集から作表までのレスポンスが非常に悪かったのが原因でした。また、マスター不備のため集計結果が正しく表示されず、さらに集計作業中に気づきがないため、手戻りとなる場面も多く発生し、その場合の調査、対応に時間がかかっていました。

その後、日々、必要な営業資料について夜間バッチでシートを作成するなどの対応を行いましたが、根本の課題解決には至っていませんでした。営業担当者のシステムに対する信頼性の低下、欲しいタイミングで欲しい資料が正確に作成できない不満の高まりもあり、新システムへの刷新を検討してきました。

※1 RIA(Rich Internet Applications)

ブラウザなどのクライアントの機能を活かした柔軟なインターフェースを持つアプリケーション

(3) 新システムの狙い

新システム導入の目的は、特約店提出用の資料および営業管理資料作成に要する時間の短縮と正確性の向上でした。そのためには、分析・集計機能のレスポンス改善、マスター不整合の見える化およびメンテナンスによる整合性の保持、また、帳票のカスタマイズ化の実現が必要でした。

こうした状況の中、いくつかの技術を比較検討した結果、以下の3点を評価し「Curl」と「Dr.Sum EA」の採用に至りました。

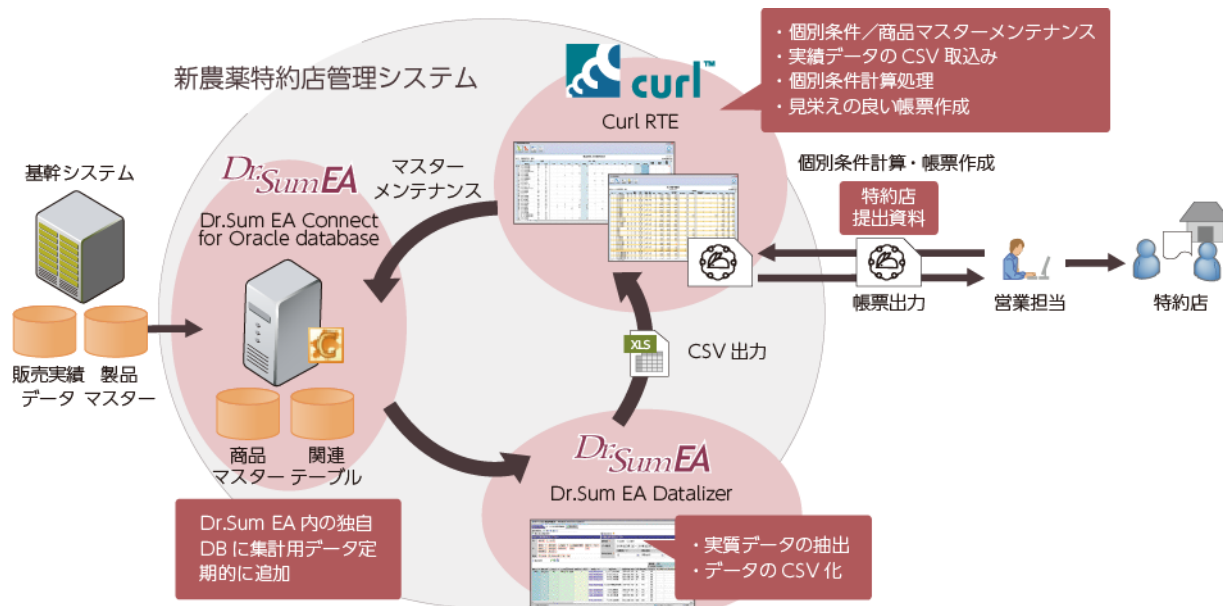
- ・「Dr.Sum EA」の持つデータ分析・集計力の高さ
- ・「Curl」の持つ柔軟な帳票作成機能
- ・データインプットやマスターメンテナンスなどユーザーインターフェースに優れる RIA の強み

これらの相乗効果により、営業管理資料作成に要する時間を 1/3 に短縮し、レスポンスと柔軟性の高いシステムを実現しました。

2. 「Curl」および「Dr.Sum EA」の技術適用ポイント

- (1) BI エンジンとしての高いデータ分析・集計力により、少量多品種の商品から構成されるデータに対して高速な集計が可能なこと。また、ユーザーのニーズに合わせた取引先の集計レベル、対象期間のデータの集計を可能とし、営業資料の作成に要していた時間が大幅に削減できること。
- (2) 業務要望に合わせたモジュールごとの導入により、将来を見据えた段階的な拡張を可能とし、他社 BI ツールやスクラッチ開発より初期投資コストが抑えられること。
- (3) 「Curl」で商品マスター、個別条件マスターのメンテナンス画面を作成することで各コードの紐付けが容易になり、「Dr.Sum EA」のデータ集計でマスター不備を把握でき、データ集計値の信頼性が向上すること。
- (4) 「Curl」で作成した販売個別条件計算表にて、マスター登録された個別条件での自動計算により、それらの計算結果を確認しながら資料作成ができ、作表においては、ビジュアルを変更し作成できることなど、円滑な営業活動をサポートできること。
- (5) 「Dr.Sum EA」の使い勝手の良さと簡単な設定、および「Curl」のさまざまなニーズに対応するアプリケーション機能により、保守担当者が交代しても高いメンテナンスを維持できること。

【システム構成図】



3. 事例集のダウンロード

以下 URL よりダウンロードが可能となります。

SCSK Web サイト URL: <http://www.curlap.com/casefile/>

ウイングアーク Web サイト URL: <http://www.wingarc.com/product/usecase/>

■補足:リッチクライアント RIA テクノロジー「Curl」について

SCSKの独自技術であるリッチクライアント／RIA テクノロジー「Curl」は、現在の Web アプリケーションの問題や課題を解決し、高機能ユーザーインターフェースを持つシステムの構築を可能にするエンタープライズ向け RIA 統合開発環境および実行エンジンです。

HTML のようなテキストフォーマットから高パフォーマンス 3D グラフィックスまで、「Curl」は広範囲にわたる開発が可能です。PC やモバイル端末といったクライアントサイドに特化し、アプリケーションのユーザーインターフェース開発を 1 開発言語、1 ソースで実現します。また、OS を問わずあらゆるサーバ製品との連携を可能にする他、データやシステムなどの既存資産を有効活用し効率的な開発を実現します。

「Curl」は、1995 年に MIT(米国マサチューセッツ工科大学)で、次世代の Web 開発環境および実行エンジンとして研究されました。2004 年にSCSK(旧 住商情報システム株式会社)が製品開発およびライセンス販売、マーケティング、サポートすべてを担い、導入実績は日本国内の大手企業を中心に 500 社以上に実績があります。

Curl Web サイト URL: <http://www.curlap.com/>

■補足:Dr.Sum EA とは

さまざまな企業システム内に蓄積された膨大な情報を統合、高速かつ柔軟に多次元集計分析する BI・データ活用ソリューションです。国内では 3,430 社、6,670 サーバー(2012 年 2 月現在)の導入実績があり、日本国内 BI ツール市場でシェア No.1 を獲得しています。(出所:株式会社富士キメラ総研 「ソフトウェアビジネス新市場 2012 年版」 出荷数量ベース)

Dr.Sum EA Web サイト URL: http://www.wingarc.com/product/dr_sum/

■補足:SCSK株式会社について

SCSK株式会社は、システム開発、ITインフラ構築、IT マネジメント、BPO(ビジネス・プロセス・アウトソーシング)、ITハード・ソフト販売まで、ビジネスに必要なすべての IT サービスをフルラインナップでご提供します。また、住友商事をはじめとするお客様の世界各国におけるITシステム・ネットワークのサポート実績を活かし、グローバルITサービスカンパニーとして、さらなる飛躍を目指してまいります。

SCSK株式会社 Web サイト URL: <http://www.scsk.jp/>

■補足:ウイングアーク株式会社について

ウイングアークは、企業の情報活用を支援することで、システム開発や業務の生産性の向上、企業の競争力強化を支援します。1stホールディングスグループの販売主幹企業として、経営を支える情報システムが構築・運用する、さまざまな業務システムのアウトプット環境をオープン化し、効率的な情報活用を実現する帳票および BI のソフトウェアとサービスの販売、導入支援、保守サービスを提供しています。

ウイングアーク株式会社 Web サイト URL: <http://www.wingarc.com/>

以上

本件に関するお問い合わせ先

【Curlに関するお問い合わせ先】

SCSK株式会社

Curlソリューション事業本部 製品企画開発部 三野、杉浦

TEL:03-5166-1715 E-mail:info@curl.com

【Dr.Sum EA に関するお問い合わせ先】

ウイングアーク株式会社

営業本部 担当者:田中

TEL:03-5962-7300 FAX:03-5962-7301 E-mail:tsales@wingarc.co.jp

【報道関係からのお問い合わせ先】

SCSK株式会社

広報部 広報課 杉岡

TEL:03-5166-1150

ウイングアーク株式会社

広報担当 山本

TEL:03-5962-7300 FAX:03-5962-7301 E-mail:pr@wingarc.co.jp

* 記載の社名・商品名は、各社の商標または登録商標です。