



ソリューションガイド

最新技術・既存システムをつなぎ
戦略的IT活用を推進

ソリューションサイト

<https://is-c.panasonic.co.jp/service/product/asteria/>

ページ

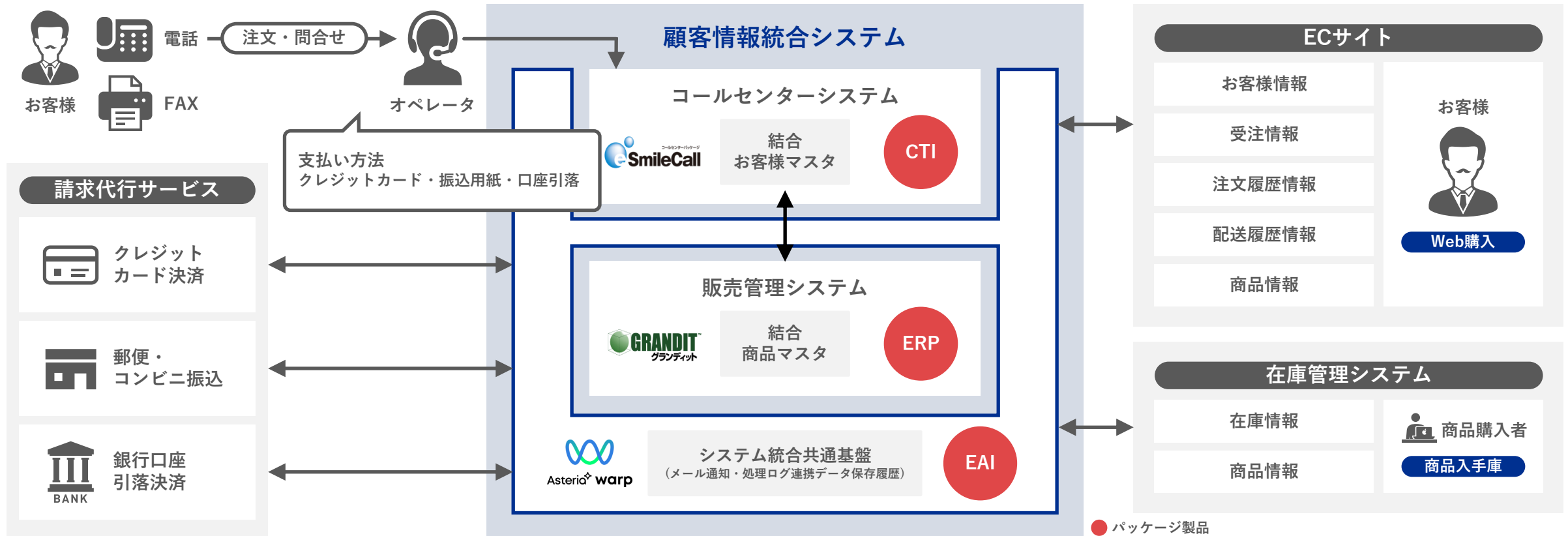
4	基幹システムリプレイス時のシステム連携基盤として	販売管理 請求代行 マスタ統合 コールセンター ECサイト 社外連携
5	ASTERIA Warpでワークフローシステムの構築	販売管理 見積管理 Excel Web画面 開発基盤 AS400
6	グループ企業間での顧客情報統合システムのデータ収集ツール	Salesforce 名寄せ Web画面 マスタ統合連携 クラウド 社外連携
7	Excel運用業務をシステム化し集計作業の効率化	Excel Web画面 集計 開発基盤
8	SAP人事システムと100の周辺システムとの連携基盤として	SAP 会計システム 勤怠管理システム 給与システム
9	営業資料の電子化、スマートデバイスによる電子カタログ化	Handbook ドキュメント管理 タブレット Salesforce 基幹システム クラウド
10	取引先システムとのサービス連携基盤(EBS)として	WebServive(SOAP) ESB 情報分析システム(BI) 社外連携 基幹システム
11	企業間取引のデータ変換基盤として(電子調達システム)	電子調達 SOLOEL Ariba 社外連携 基幹システム
12	EDI取引先とEDI未対応取引先との受発注処理の自動化	EDI 販売管理 社外連携 Web画面 JOB管理
13	会計情報のハブ・アンド・スポーク型連携基盤として	販売管理 購買 債権 EDI 給与 固定資産 会計 帳票 Web画面 社外連携
14	検索パッケージシステムの機能補完にASTERIAを活用	検索システム Web画面
15	Webサイトログ収集・集計結果のメール配信システムの構築	集計 ログ Excel
16	共通決済ゲートウェイの構築	ECサイト 請求代行 社外連携
17	Excel帳票によるサービス受付・手配業務Web申請システム	Excel 申込管理システム Web画面 基幹システム 開発基盤
18	ECサイトとバックエンド機能の構築	CRM ECサイト Notes AS400 FAX クラウド 基幹システム Web画面 社外連携 開発基盤
19	販売管理システムの帳票作成・データ出力機能の構築	帳票システム 販売管理 FAX クラウド Web画面 Excel 開発基盤
20	システムアカウント統合認証配信システムの構築	アカウント連携
21	システムアカウント情報管理システムの構築	アカウント連携 LDAP 社外連携 Web画面 人事 CRM 会計 開発基盤
22	クラウドサイン連携	クラウド連携 Notes連携 電子契約 PDF
23	JOB管理ツール制御による、SAPと関連システム連携	SAP 物流 会計 債権管理 人事
24	SalesForceと基幹システムの双方向連携基盤	Salesforce タブレット クラウド 基幹システム
25	フレームワークを活用した契約管理システムの構築	ドキュメント管理 契約管理 購買管理システム 会計システム Web画面 Excel 開発基盤

概要

基幹システムリプレイスに際し、お客様マスタと商品マスタの統合を実現

効果

統合お客様マスタと統合商品マスタ中心として、各周辺システムとのマスタ統合を実現。販売管理システムとECサイト間のリアルタイムな情報連携が実現し、お客様からの問合せにオペレータが正確な対応ができるようになった結果、お客様満足度の向上が図れた。

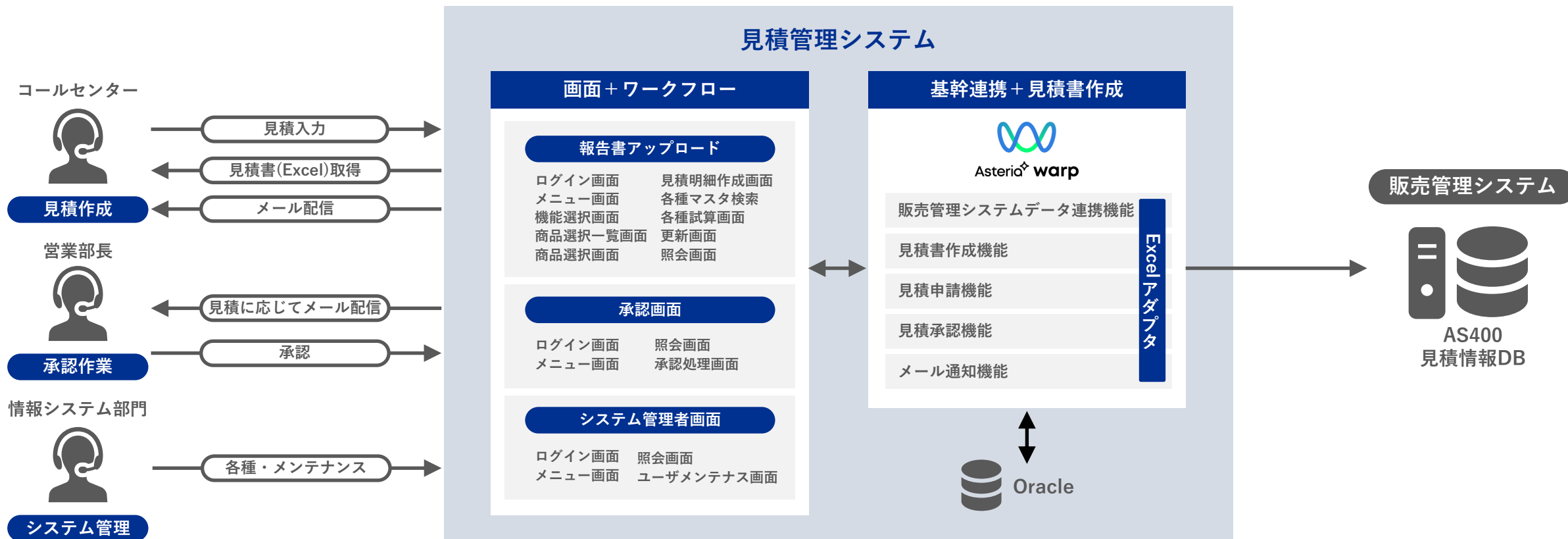


概要

ASTERIA Warpでワークフロー機能を持った見積管理システムの構築

効果

パッケージ製品では業務ニーズに対応できないため、プロトタイプ開発が可能なASTERIA Warpを採用し、アウトプットイメージを把握しながら必要機能を追加していく開発手法でプロジェクトを推進。見積内容に応じて承認ルートを変更するなどワークフロー機能を組み込み、最短時間で見積作成できるようになり、商談クローズまでの期間が短縮できた。

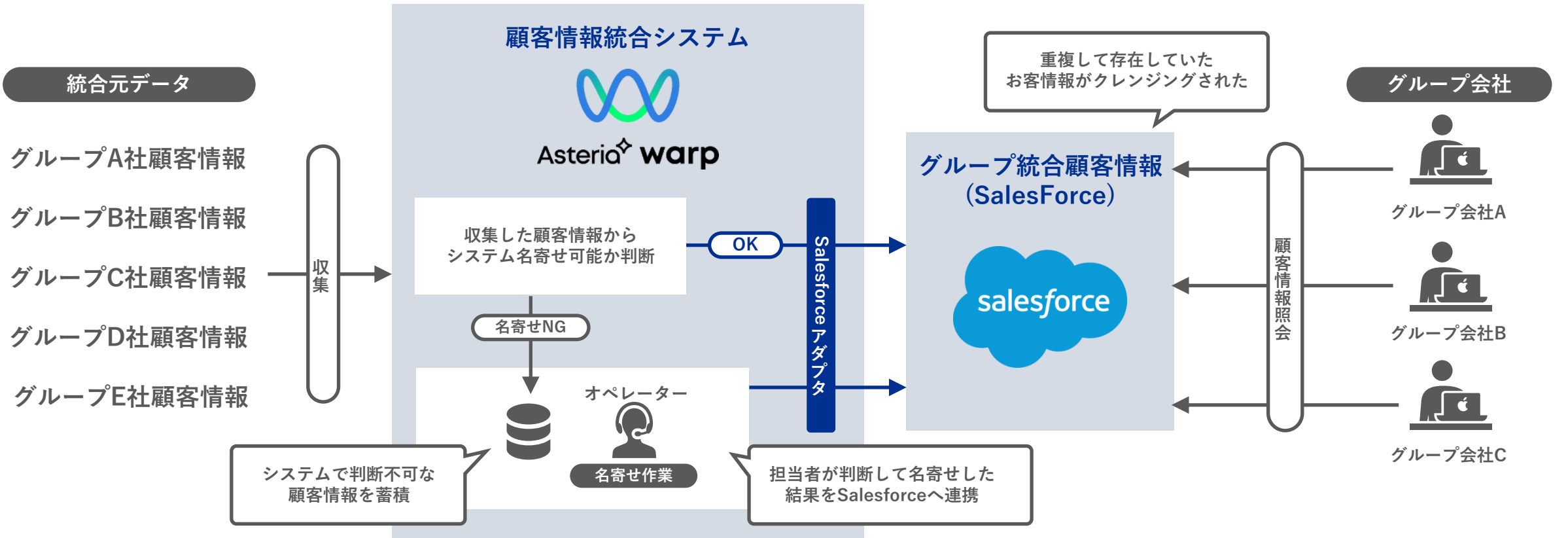


概要

複数のグループ会社統合に伴い、顧客情報の統合を実現

効果

グループ間で重複している顧客情報を名寄せし、Salesforce顧客管理システムに公開することで、グループ共通の顧客情報として活用できるようになった。
システムで判断可能な名寄せ処理を自動で行うことで、顧客情報管理者の負担が軽減できた。

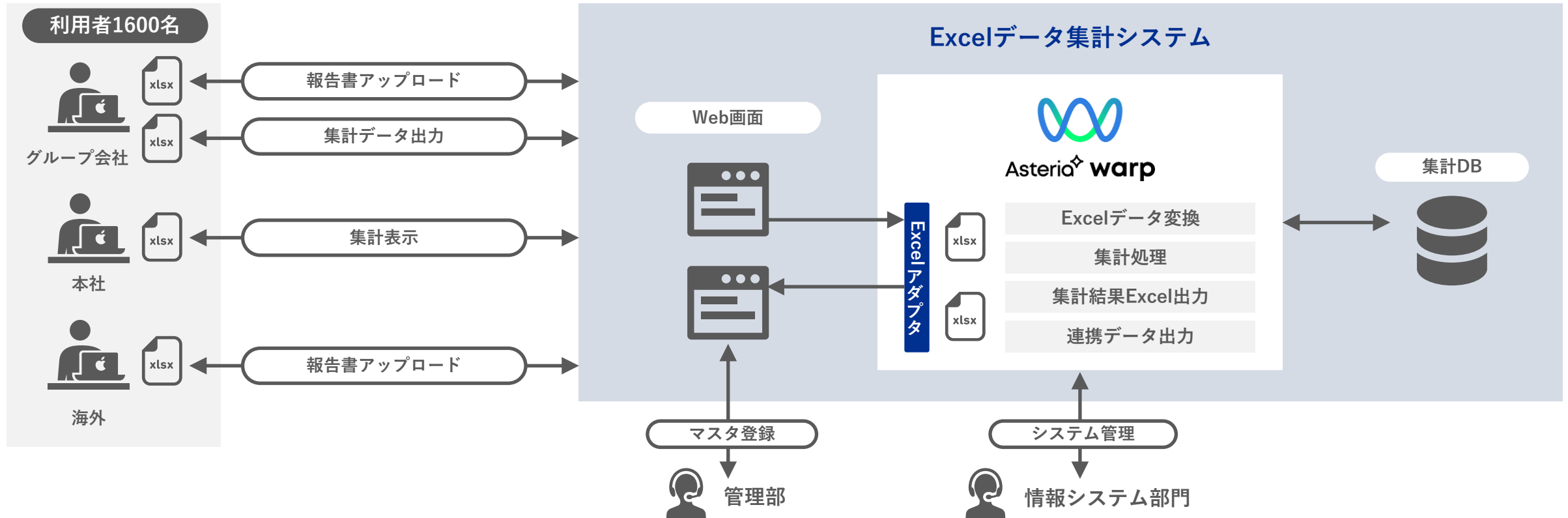


概要

従来、手作業で集計していた定例作業を、Excelに入力～Webアップロード～自動集計するシステムを構築

効果

Excelフォーマットを変えずにシステム化できたため、現場の混乱なくスムーズに移行することができた。管理部門の集計作業にかかっていた時間の削減と集計ミスが無くなり、正確なデータを把握できるようになり、大幅な業務効率化が図れた。

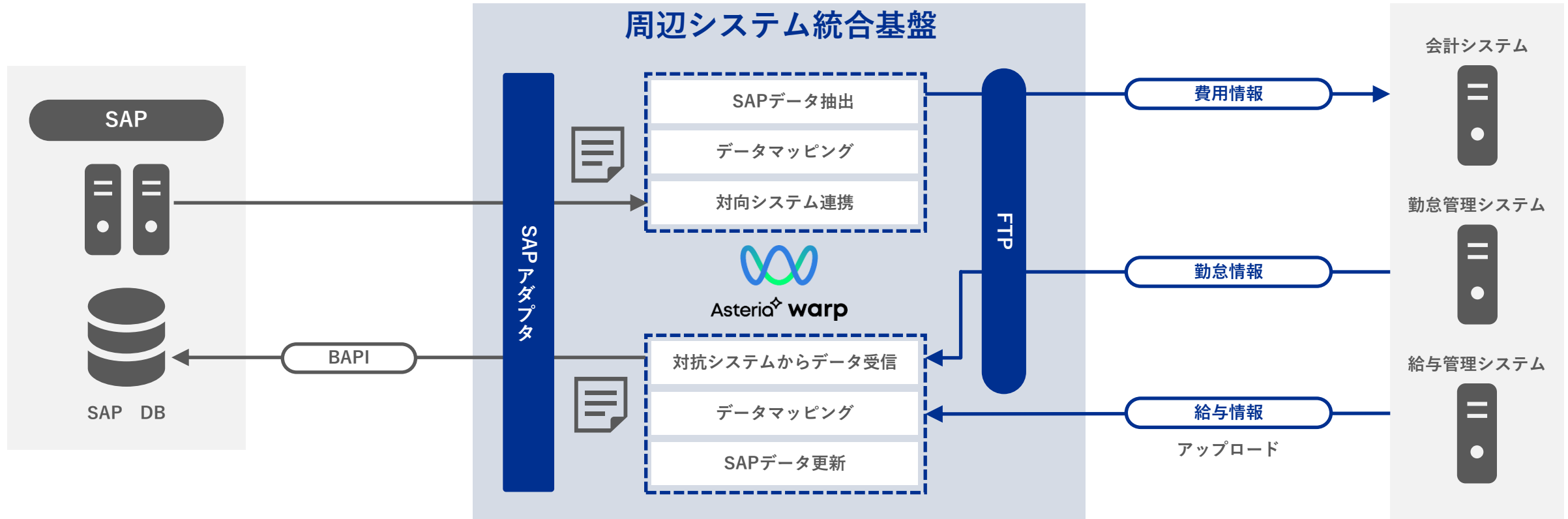


概要

SAP人事システムの導入時に、周辺システム統合基盤としてASTERIAを採用

効果

100システムとの連携を設計・開発・テスト含めて6ヶ月間で実現。
 連携パターンを分類し部品化したことで、テスト工程が大幅に簡略化できた。
 また、SAPに関わる連携を全てASTERIA Warpで行ったことで、処理が見える化でき、運用コストが削減できた。



概要

紙資料の商品情報案内を廃止し、スマートデバイスを使った商品情報案内に切り替えた。

効果

ネット接続がない環境でも大量の商品情報を閲覧することができ、商談時その場でお客様へ正確な情報が提供できるようになった。頻繁に更新される紙カタログの差替えの必要が無くなり、更新作業が軽減できた。また、綺麗な画像を閲覧できるため商品訴求力が向上した。

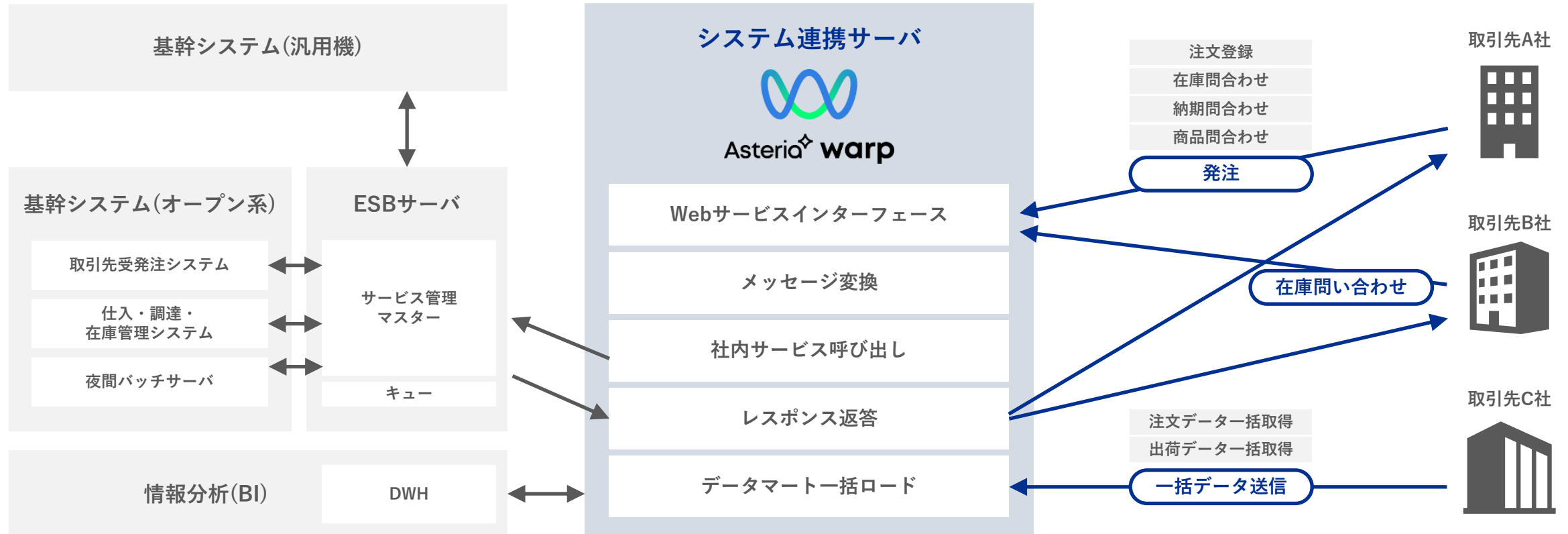


概要

取引先に受発注システムをWebサービスとして提供するために、取引先システムとのサービス間連携基盤として活用。

効果

取引先との連携をASTERIA Warpで中継することで既存アプリケーションに影響することなく、ASTERIA Warpの持つ豊富なインタフェース機能を使い短期間にWebサービス化を実現。従来は専用線のためのサービスがWebサービス化でき、受注システム連携できる取引先数を倍増することができた。

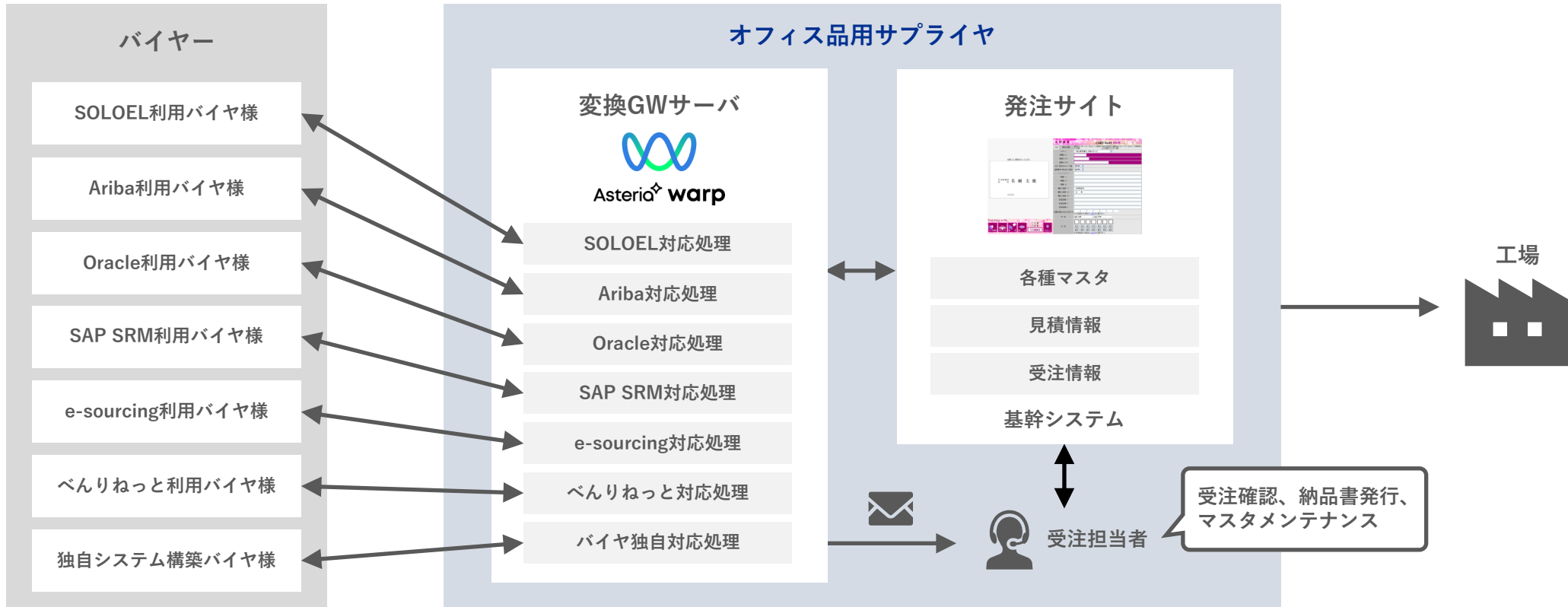


概要

各取引先電子調達システムのデータ変換にASTERIA Warpを導入。

効果

各電子調達システムのインターフェース差異をXML変換が得意なASTERIA Warpで吸収し、統一電文に変換後基幹システムに連携することで、基幹システムの改修を最小限にすることができた。また、作成した処理は部品化して流用できるため、新規の取引先追加も容易に対応でき、急速に取引先数を拡大することができた。

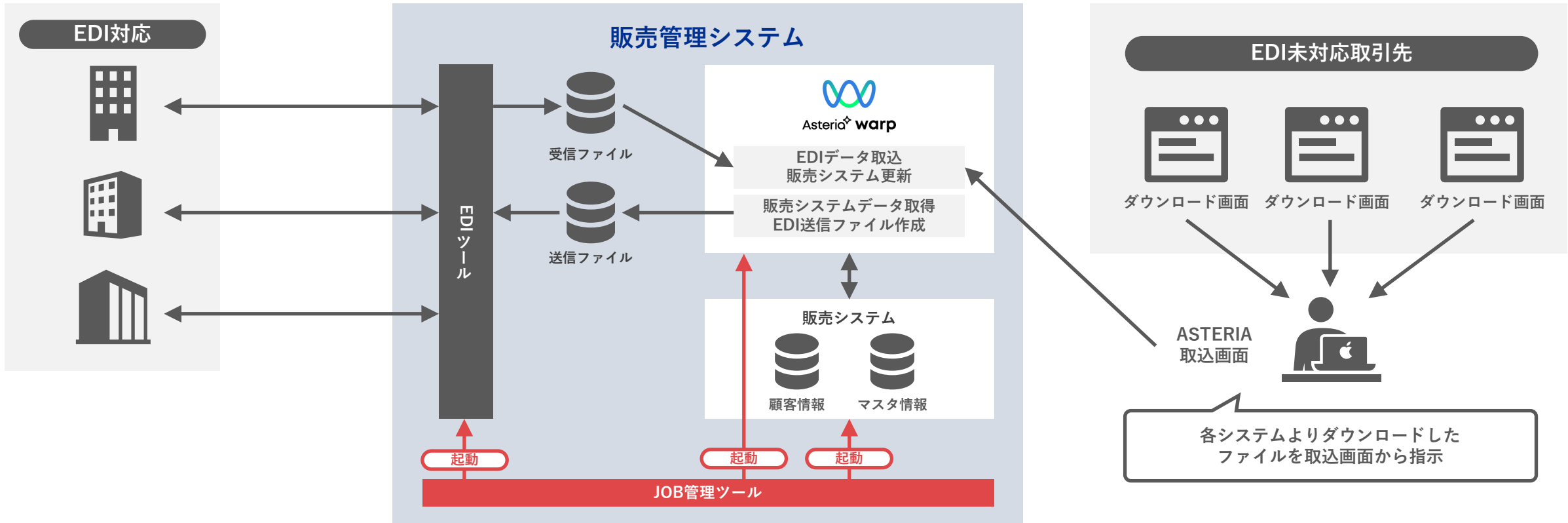


概要

取引先との受発注処理をシステム化するために、ASTERIA WarpとEDIツールを採用。

効果

取引先からの発注データ受信と販売管理システム間連携をASTERIA WarpとEDIツールで実現。
EDI未対応取引先からの発注データもASTERIA Warpで構築したWeb画面からの操作により販売管理システムへ連携可能となり、担当部門の業務プロセスを改革することができた。



概要

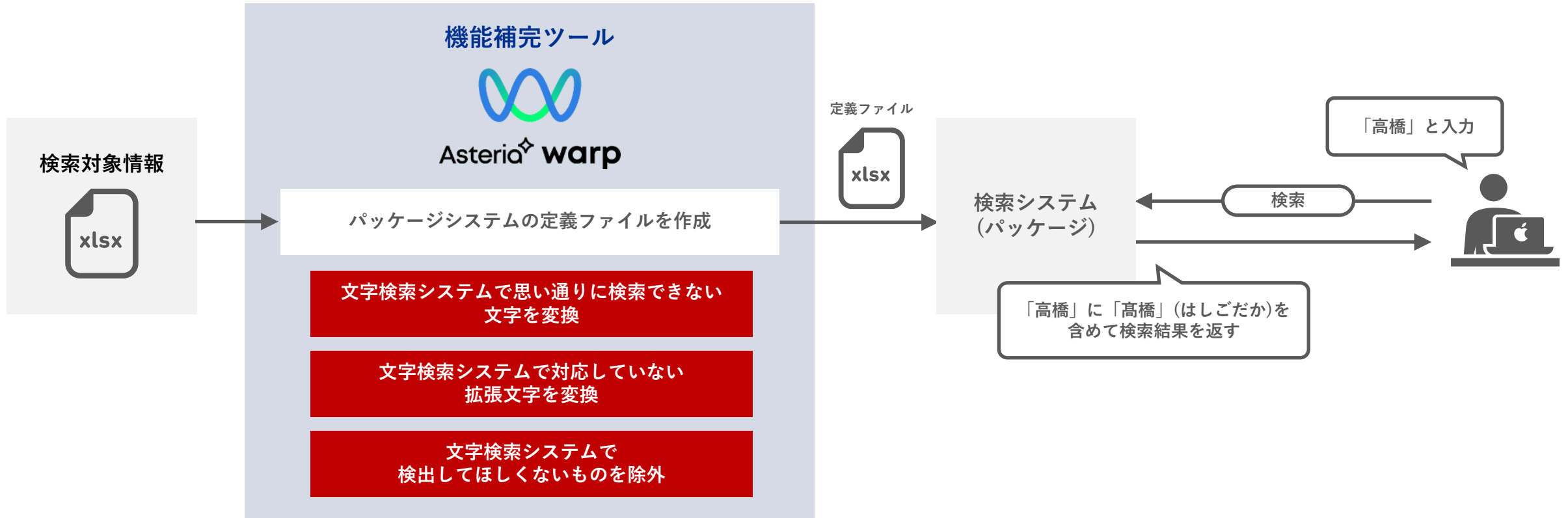
各拠点システムの仕訳情報を会計システムへ連携。会計情報を帳票サーバやEDIサーバへ送信する連携基盤を構築

効果

従来のシステム別の個別連携処理から、ASTERIA Warpの共通インターフェースに集約。日次連携、月次固有処理など各システム毎に対応していた操作を、運用管理者向け画面から一連の処理を漏れなく効率よく実施できるようにしたため、処理状況や障害状況が可視化でき、サービス品質が向上した。



<p>概要</p>	<p>パッケージシステムでは対応しきれない部分をASTERIA Warpで補完</p>
<p>効果</p>	<p>ASTERIA Warpを活用して、パッケージシステムの定義ファイルを生成し、独自ニーズに合致した精度の高い検索結果を導ける検索システムに改良。 ユーザの検索スキルに依存しない検索システムが構築できた。</p>

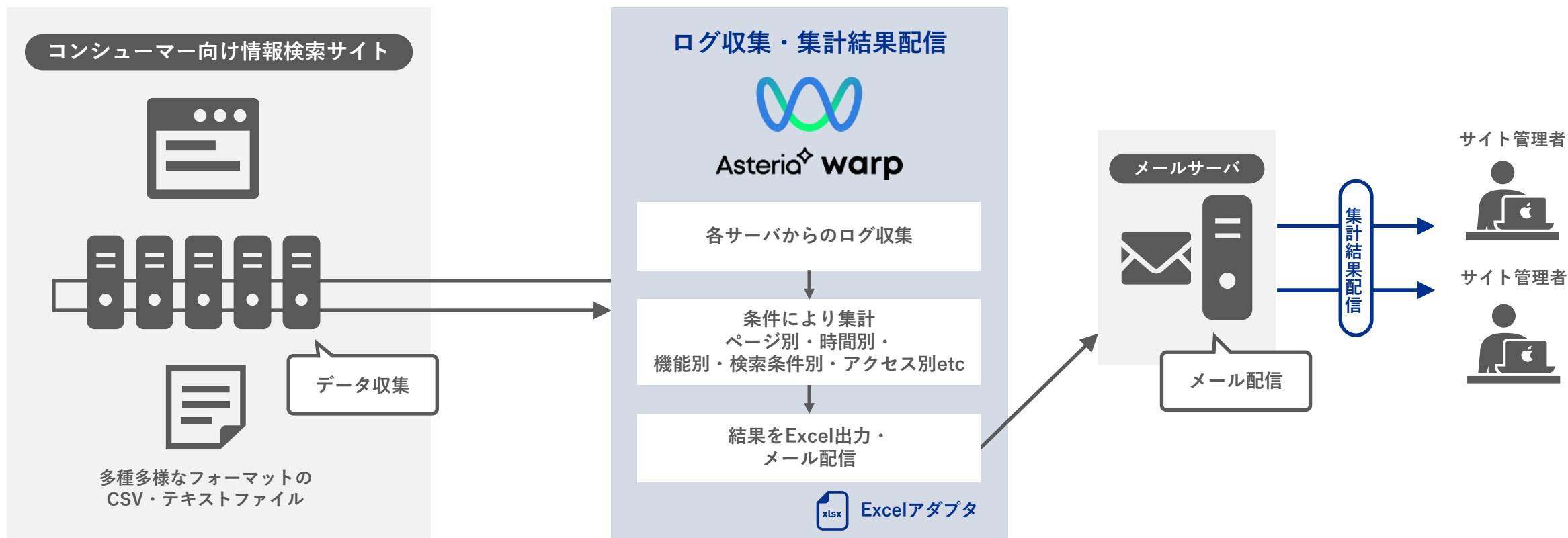


概要

手作業で行っていた、コンシューマ向け情報検索サイトのログ集計を自動化

効果

膨大なデータ量を手作業で集計していたため、多大な工数がかかっていた。導入後、自動で集計結果がメール配信されるようになり、大幅な工数削減を実現。削減した時間は集計結果の分析とWebサイト訪問数アップ対策に注力できるようになった。

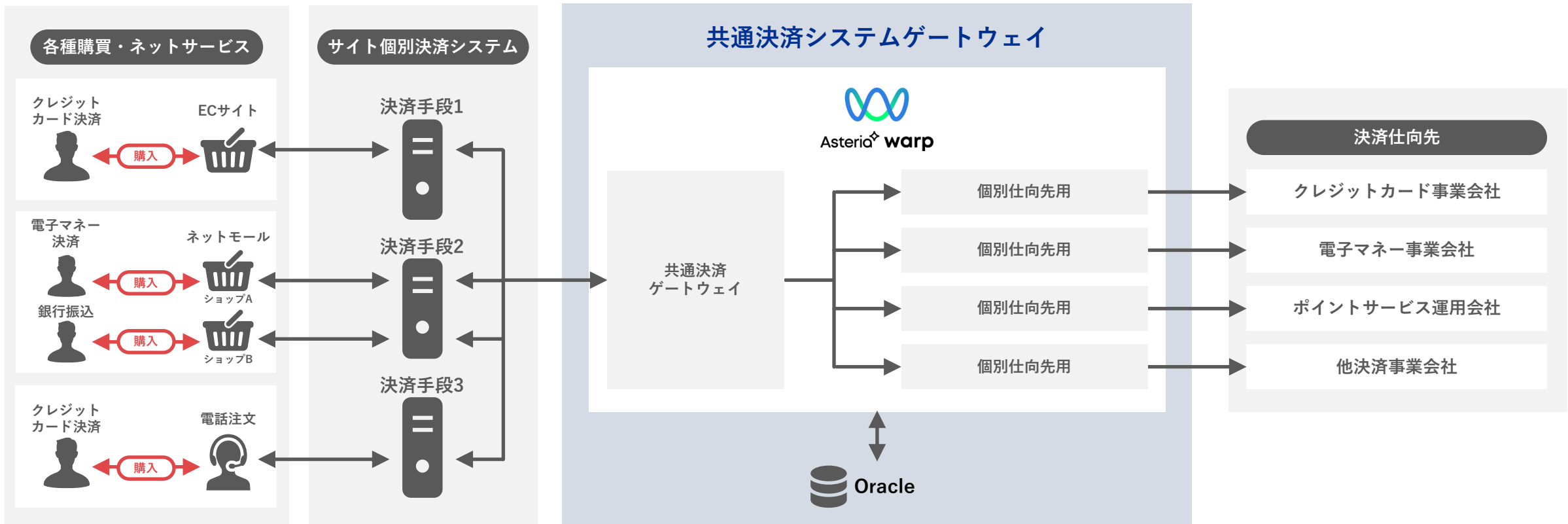


概要

従来個別に開発していた、複数の購買システムの決済機能をまとめるゲートウェイを構築

効果

様々な電文変換に対応したリアルタイムな決済サービスを提供し、大幅なコスト削減を実現。新規決済事業者の接続追加も短期間に実現でき、決済サービスを利用したいお客様向けにスピーディーかつ安価な利用金額での提供が可能となった。

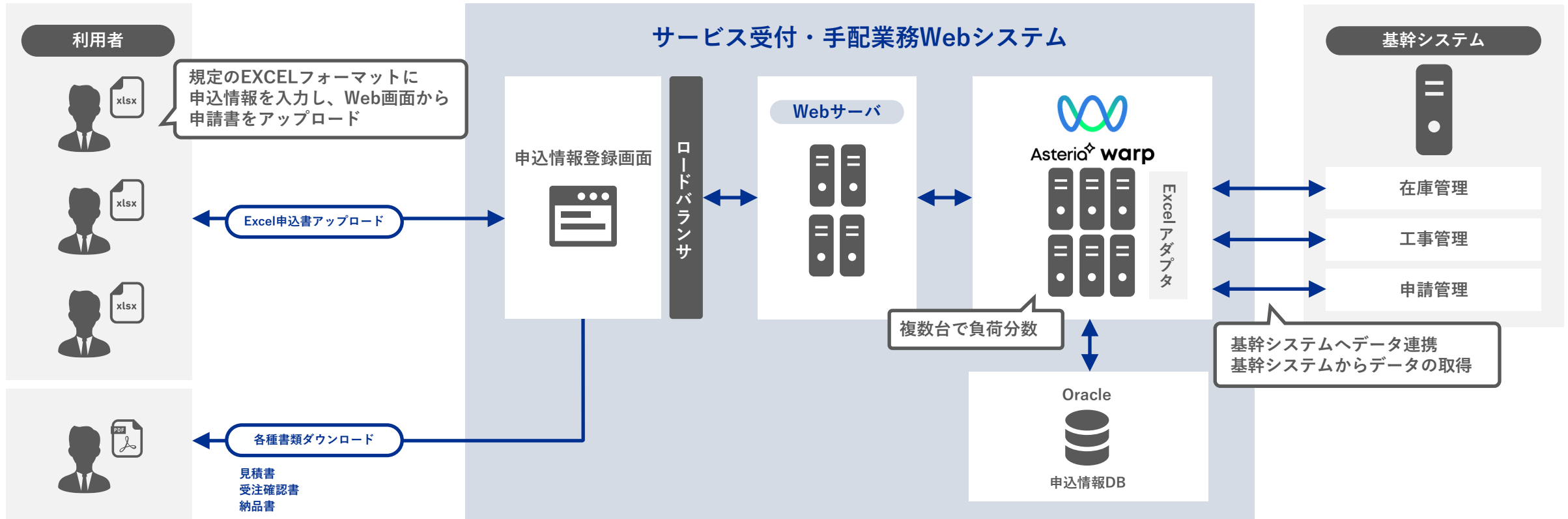


概要

Excelを活用した大規模Web申請システム

効果

めまぐるしく変化する市場環境のなか、経営戦略によってワークフローの変更や追加開発が頻繁に発生。ASTERIA Warpを採用することで、複雑なシステム要件に対して短時間で開発可能となり、多種多様な仕様変更・機能改善の即時対応を実現。

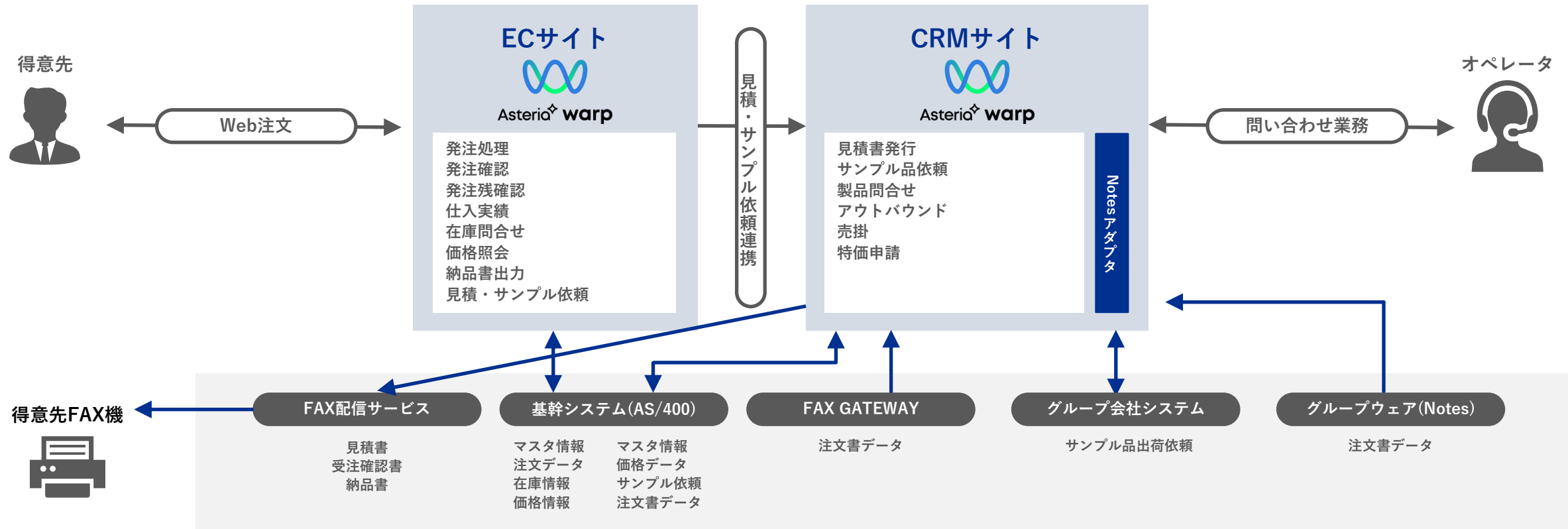


概要

「会員制ECサイト」と「顧客管理システム(CRM)+発注業務管理システム」をASTERIA Warpで構築

効果

従来FAXで注文を受け付けていた業務をシステム化し、受注の40%を本システムで処理できるようになった。ASTERIA Warpは基幹システム(AS400)とリアルタイムで接続できるため、正確な情報を把握できるようになった。当初はスモールスタートで開始したが、他システムからの注文取込機能など追加し拡張を続けている。

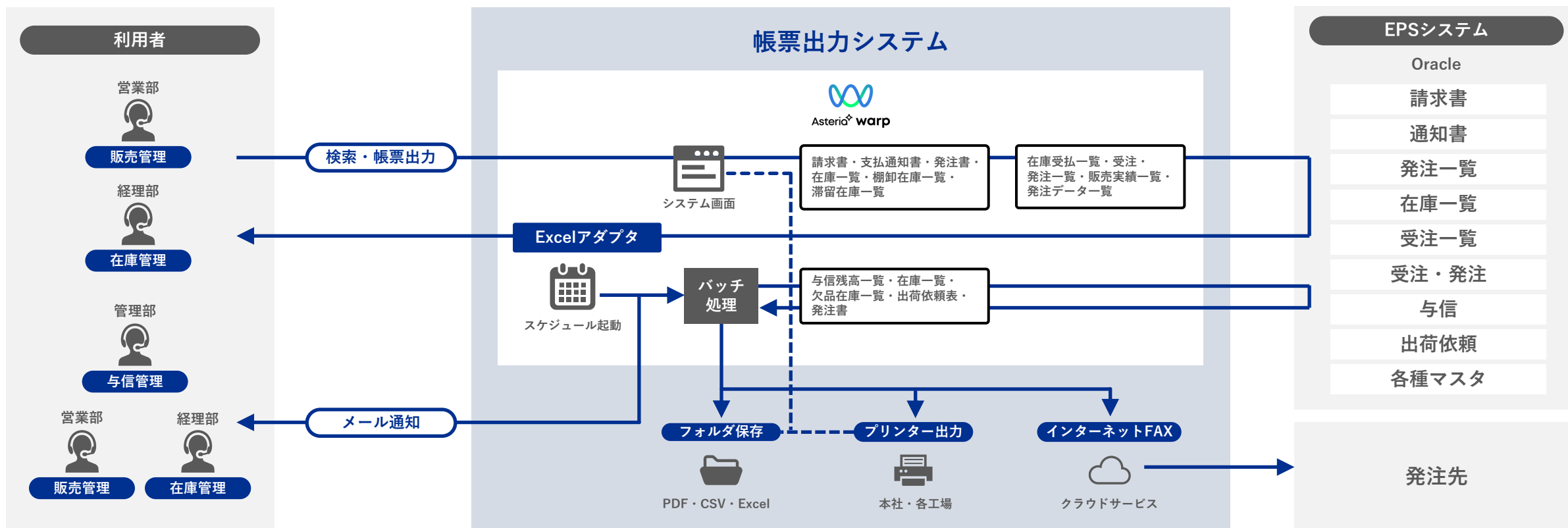


概要

販売管理システム(パッケージ)では出力できないアウトプットデータをASTERIA Warpで作成

効果

ASTERIA Warpを活用することで様々な出力形式が対応可能になり、増え続けるユーザーニーズに柔軟に応えることができた。ユーザ操作で出力する場合は画面から、定期的に帳票作成が必要な場合はバッチ処理で帳票を作成。その他、フォルダ保存・プリンター出力・インターネットFAXとその他システム自動連携を実現。

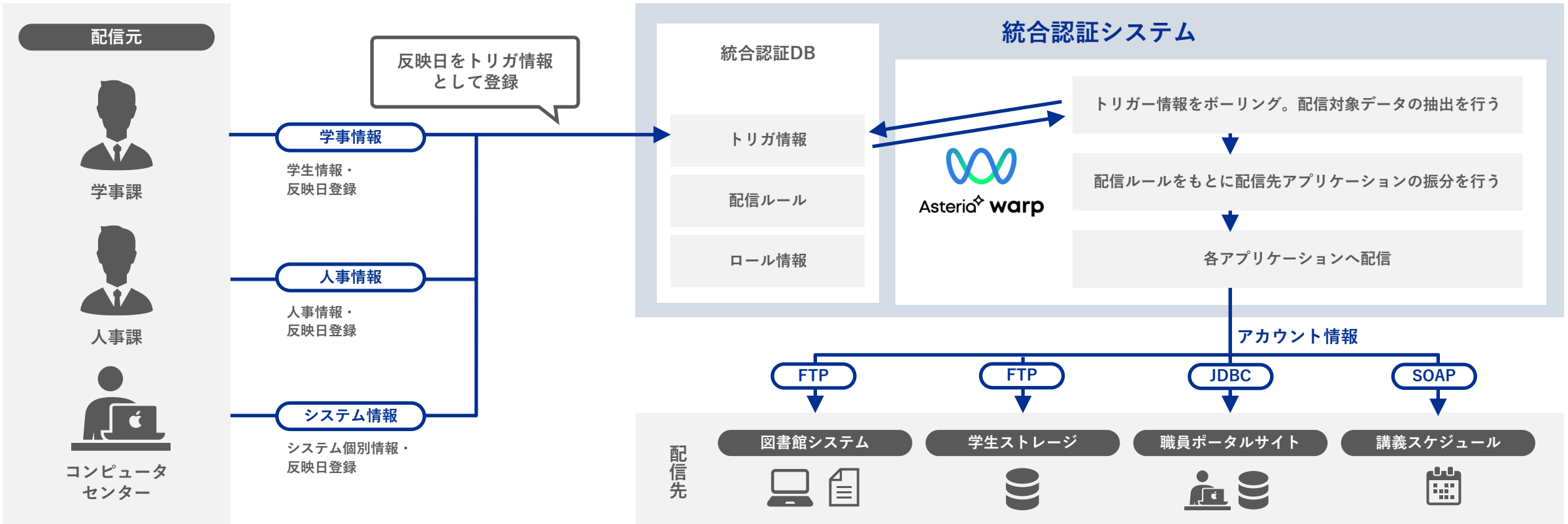


概要

学生や教職員のアカウント情報を一元管理し、学校内の各システムへ配信

効果

増え続けるシステムごとにアカウント管理が発生し、年々管理作業が増大していた。アカウント情報を一元管理することで、管理業務の効率化を実現。従来卒業・退職などアカウント削除が滞っていたが、本システム導入後は解消されセキュリティリスクを軽減できた。

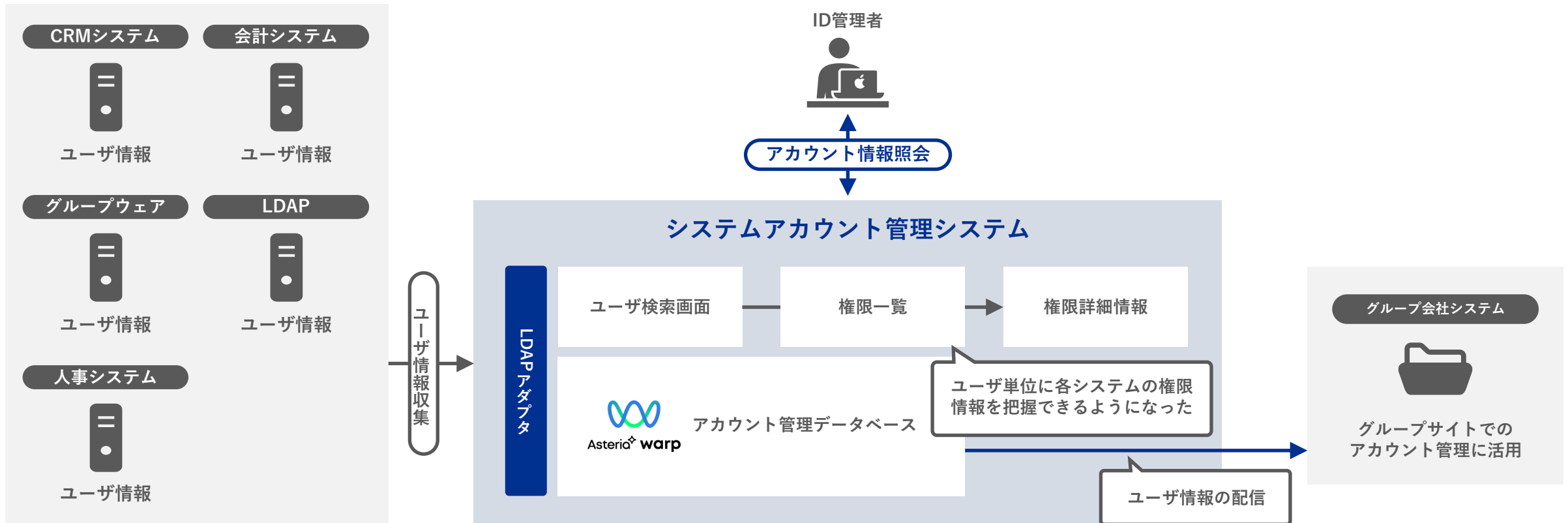


概要

各システムに点在するアカウント情報を横断的に把握できるシステムアカウント管理システムの構築

効果

組織変更や人事異動時期に権限が変更になったユーザからの問合せが頻発。状況把握のために複数のシステムへアクセスしなければならず、確認作業が肥大化していた。導入後はアカウント情報が横断的に把握できるようになり、問合せ対応にかかる時間が短縮できた。

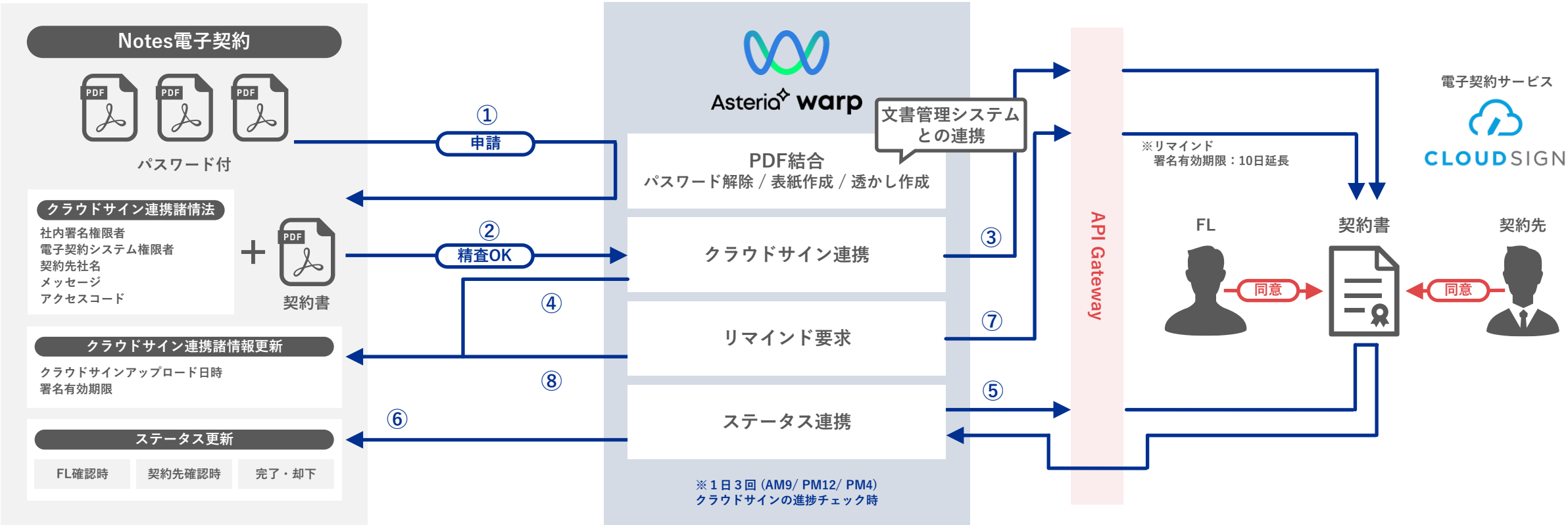


概要

基幹システム(Notes)から出力された契約書PDFを契約先ごとに結合し、クラウドサインへの連携を実現

効果

従来は担当者が個別に、仕分け～クラウドサインへアップロード～承認していない担当者へのフォローを行っていたがシステム導入後はNotesDBへ必要な情報と契約書PDFを添付するのみとなり、作業工数とミスを大幅に削減



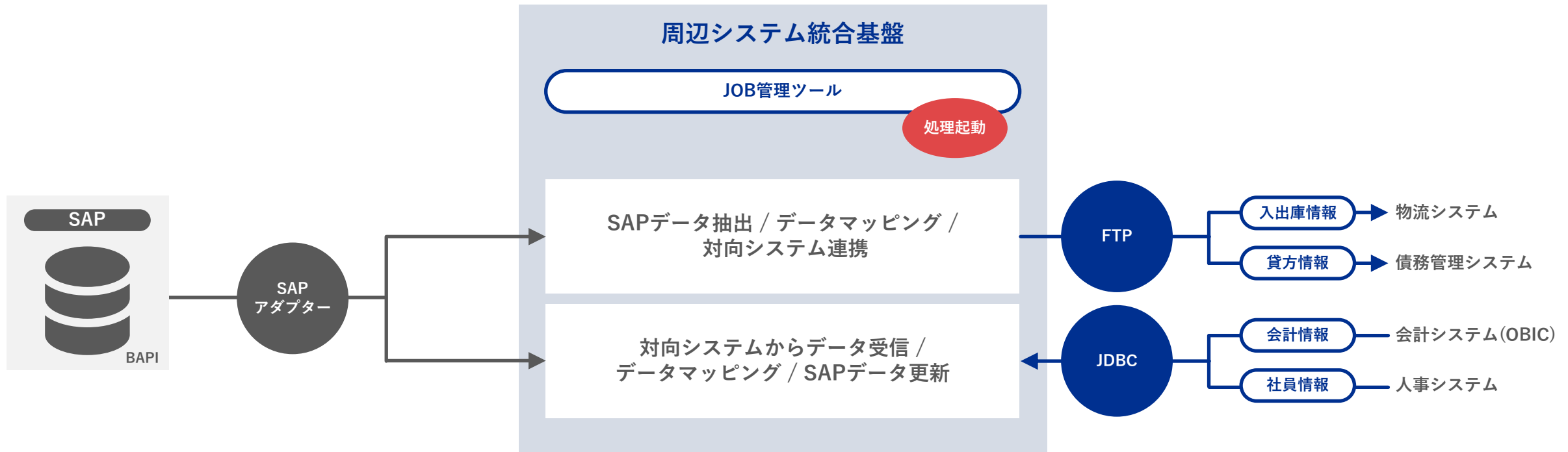
概要

関連システムをSAPに合わせASTERIA Warpでデータ変換を実現

効果

SAPとの連携をSAPアダプターを用いて行い、周辺システムとの連携をファイルもしくはDB連携で実現。JOB管理ツールから連携処理を起動させることで、処理の前後関係も整合性が保たれ、全体が一元管理可能になった。SAPへの入出力インターフェースの統一を図ることで管理費用も抑えることができた。

事例 | 大規模連携基盤



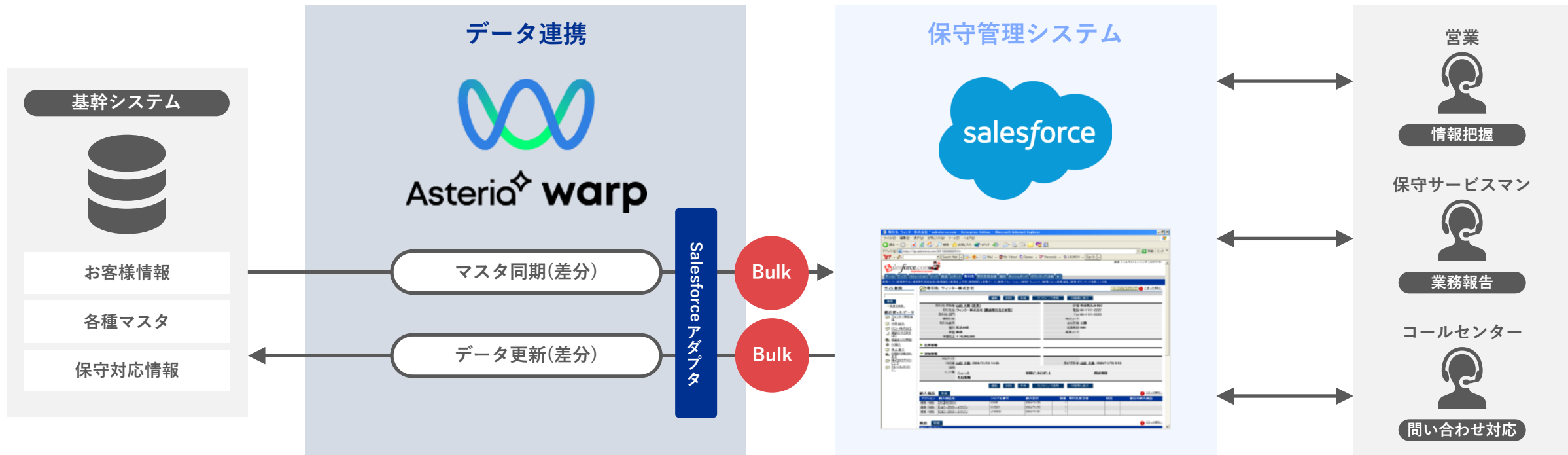
概要

Salesforceで保守サービス管理システムを構築、基幹システムとの双方向連携を実現

効果

作業員が社外作業時にスマートデバイスから最新情報を閲覧して訪問できるようになった。
作業員は作業結果を社外から入力できるようになったため、1件あたりの作業時間が短縮できた。
また、Salesforceへの初期データ移行も同じ処理で実現したため、サービスインまでの期間を短縮することができた。

事例 | ハイブリッド・クラウド連携基盤



概要

ASTERIA Warpにフレームワーク機能を開発しそのフレームワーク上で稼動する契約管理システムを構築した。

効果

契約書間の関連付けを行える契約管理システムを構築。
 リース契約と保守費用を紐付けておき、リース満了時にリース契約を確認する事で、保守契約がある事が把握でき漏れなく手続きできるようになった。

