

Panasonic

ASTERIA Salesforceアダプター導入事例



パナソニック インフォメーションシステムズ



〒108-0071
東京都港区白金台3-2-10 白金台ビル
<https://www.brainpad.co.jp/>

ブレインパッドは、2004年の創業以来、データによるビジネス創造と経営改善に向き合ってきたデータ活用のリーディングカンパニー。データを価値に変えるために必要な「分析力」「エンジニアリング力」「ビジネス力」の3つの力を有した、世界でも稀有な企業です。

株式会社ブレインパッド（以下、ブレインパッド）では、基幹システムの再構築を決定。Salesforceをはじめとする複数のシステムを組み合わせる構成にしたため、システム間を連携するEAIの導入が急務となりました。検討の結果、大量データを一括連携できる「Bulkアクセス」に対応している点が決め手となり、パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社（以下、パナソニックIS）が開発する「ASTERIA Warp Salesforceアダプター」とアステリア株式会社の「ASTERIA Warp」を採用。開発・運用工数7割超※の削減を実現し、ブラックボックス化抑止にも大きな効果をもたらしました。

※：ブレインパッド調べ

Before

課題

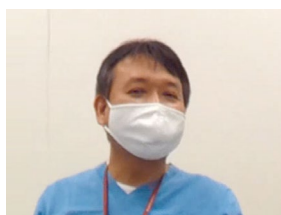
Problem

1 基幹システムの再構築に伴い、システム間連携が必要に。

Salesforce、国産ERP、タイムレコーダーを組み合わせる構成にしたため、システム間を連携するEAIの導入が急務となった。

2 Salesforceとの連携は「Bulkアクセスに対応しているか」がポイント。

Salesforceはデータを取り出しにくいシステム設計になっているため、大量データの一括連携（=Bulkアクセス）ができる連携ツールを選びたい。



株式会社ブレインパッド
コーポレート本部 情報システム部
部長 花田 勝治 氏

基幹システムの再構築に伴いEAIの導入が急務に

ブレインパッドでは、基幹システムを日本の商習慣や自社の組織体制に合わせ再構築することを決定。「単一のシステムに頼るのではなく、複数のシステムを柔軟に組み合わせる構成にした」と

コーポレート本部 情報システム部 部長の花田勝治氏は語ります。「従来は『Salesforce』を見積書発行だけでなく請求書発行、経費精算、勤怠管理まで利用していたのですが、SFA（営業支援システム）以外の領域は消費税など法律が絡むので、Salesforceの利用も継続しつつ国産ERPへ移行することにしました。加えてICカード打刻に対応したタイムレコーダーも導入することになったため、システム間を連携するために、EAIの導入が急務となりました」。

Bulkアクセスに対応しているかが焦点

「動かしながらか少しづつ修正できる」という理由から、システム連携の部分は当初より内製化を前提としていた同社。EAI選定にあたっては「Bulkアクセスに対応しているか」が検討のポイントになりました。

「Salesforceは、データを取り出しにくいシステム設計になっているんですね。そのため、Bulkアクセス、すなわち大量データの一括連携ができるかどうか重要でした。パナソニックISの『ASTERIA Warp Salesforceアダプター』はこれに対応しているということでまず目に留まり、説明を受けてみることにしました」（花田氏）。

パナソニックISの「カッコリ感」に好印象

パナソニックISの営業マンは「カッコリ感」が印象的だったといいます。

「さすが国内メーカーで安定感が違う！というのが第一印象でした（笑）。EAIというのは継ぎ当てのようなものなので、一度ほころびができてしまうとリカバリが大変です。そうした意味ではサポート体制も重要視していましたから、好印象でしたね。『ASTERIA Warp』の大規模環境での構築実績も聞き、信頼性が高いと感じました」（花田氏）。

早速、社内でBulkアクセスの評価を行い「ASTERIA Warp Salesforceアダプター以外に選択肢はない」（花田氏）と早々に決断。ASTERIA Warpの汎用性が高く、将来的な活用範囲拡大も見込めることから、システム採用に至りました。

After

効果

Effect

- 1 **開発・運用工数7割超を削減！ブラックボックス化抑止にも大きな効果。**
ノーコードで開発できるASTERIA Warpと、SalesforceとのAPI連携を簡単に行える
ASTERIA Warp Salesforceアダプターにより、スクラッチ開発に比べると開発・運用工数7割超の削減に！
- 2 **BIツールとの連携にもASTERIA Warpを活用。**
「Amazon QuickSight」や「Microsoft Power BI」などのBIツールへの連携を効率的に実現し、スピーディな経営判断の一助に。



株式会社ブレインパッド
コーポレート本部 情報システム部
塩山 裕樹 氏

「熟知しているからこそそのサポート」

システム間の主要な連携フローは約10本ありましたが、コーポレート本部 情報システム部の塩山裕樹氏がわずか1人月で作成。ノーコードが特長のASTERIA Warpを次のように評価します。「一般的なコードとは異なり、フローを書くだけ。

何をしているのかが直感的にわかるので、抵抗なく入れました。当社はLinux版を使っているため、Windows版メインで書かれているマニュアルで一部不明点があったのですが、パナソニックISに問い合わせたところ、熟知した人から回答を受けられてスムーズに解決しました。さすが自社でも使いこなしているだけあるなと感じました」。

開発・運用工数7割超を削減！

スクラッチ開発に比べどれだけ効率化したかを伺うと「開発・運用工数7割超の削減につながった」（塩山氏）とのこと。なかでも、開発後のブラックボックス化抑止に大きな効果を感じていただきました。

「開発よりも『いかに維持するか』の方が情報システム部門にとって重要な業務と考えています。ASTERIA Warpのメリットは、開発が容易な点もありますが、他の人が作った連携フローでも内容を可視化してくれる点が非常に大きいと感じています。グラフィカルな開発環境が、運用面でも大きな効果をもたらしてくれています」（塩山氏）。

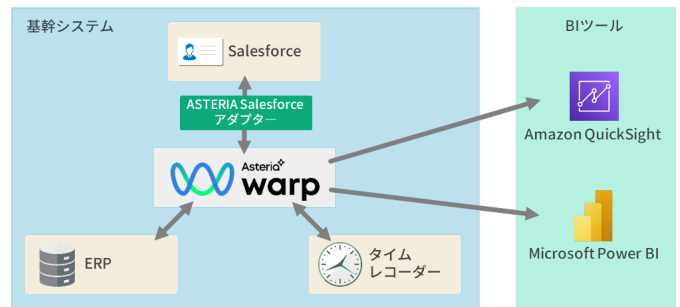
情報システム部だけでなく、現場の営業事務担当者からも「時間短縮できている」と反響があったそうです。

「ERPにアップロードされた請求書・納品書のダウンロードをASTERIA Warp経由で行うことにより、従来に比べ50%以上の時間短縮ができました」（塩山氏）。

BIツールとの連携にもASTERIA Warpを活用

連携フローの数は少しずつ増え、現在は「Amazon QuickSight」や「Microsoft Power BI」などBIツールとの連携にもASTERIA Warpが活用されています。

「社内では、プロジェクト工数を納品部署ごとや所属部署ごとに集計するなど、社内データをその時々に合わせて見せ方で展開したいというニーズがありますが、工数をかけずに対応できています。前述したように、維持管理に負荷がかからない点も良かったと思います」（塩山氏）。



システム連携イメージ

今後の展望

システムのスムーズスタートにも活用したい

今回、導入のきっかけはERPの再構築でしたが、ASTERIA Warpはシステムのスムーズスタートにも有効だと花田氏は語ります。

「ASTERIA Warpの利点は自動連携。連携先が1つ増えたところで大きな影響はないので、新しいシステムと既存のシステムを並行稼働させたまま、少しずつ新しいシステムへ移行していく際にも役立つと考えています。そうすれば、情報システム部門だけでなく現場も巻き込んで比較検討ができ、小回りを利かせながらスピーディにシステムを進化させられると思います」。

当社担当 から

お客様のASTERIAに対するご理解が深く、商談はスムーズに運びました。
また、ASTERIAが基幹システムだけでなく、BIツールと連携し経営判断の一助となっていることに非常に誇らしく感じております。
今後もASTERIAを使いこなし、データ活用をさらに発展していただければ幸いです。



営業統括部 東日本ソリューション営業部 東日本第二営業所
廣山 武志



〒103-0004
東京都中央区東日本橋2丁目26番3号
<http://www.mitsuwadenki.co.jp/>

ミツワ電機は、全国でトップクラス、東日本ではNo.1の規模と売上を誇る電設資材・住宅設備機器の総合商社。豊富な商品数、全国に広がる販売網、業界初のECサイト「e-stage」などを強みとし、創業から110年を超える今も新しい挑戦を続けています。

ミツワ電機株式会社様（以下、ミツワ電機）では、2018年より、パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社（以下、パナソニックIS）が提案したEAIツール「ASTERIA Warp」が使われていました。2021年に基幹システムを刷新するにあたり、周辺システム連携に同ツール活用のみならず「ASTERIA Warp Salesforceアダプター」も組み合わせることで、ムダのない開発を実現されました。

Before

課題

Problem

1 基幹システムの刷新にあたり、周辺システムとの連携を行いたい。

基幹システムの刷新が決定。
新基幹システムにはデータ連携機能がないため、EAIを組み合わせることで連携を行いたい。

2 ムダのない開発を行いたい。

アダプター等を活用することで、できるだけ開発工数を減らしたい。



ミツワ電機株式会社
情報システム部 部長
荒川 政義 氏

以前も利用していた ASTERIA Warp

ミツワ電機では2018年からアステリア株式会社のEAIツール「ASTERIA Warp」が使われていました。「当時は、基幹システムと分析ツール『Tableau』との連携に活用されていました」と情報システム部 部長の荒川政義氏は語ります。

「ASTERIA Warpの存在はもっと以前から知っていたのですが、パナソニックISのセミナーがきっかけで利便性を再認識し、

導入しました。開発を担当してくれたパナソニックISのSEはかなりの知識が豊富という印象でしたね」。

新基幹システムにはデータ連携機能なし。 EAIが必要に

それから数年が経ち、2021年8月に基幹システムを刷新することが決まりました。ここで検討事項のひとつに挙げたのが「基幹システムと周辺システムの連携」でした。

「それまで35年以上使ってきた基幹システムはオフコンで、当時動いていた古いプロトコルとの親和性が高かったので問題なかったのですが、新しい基幹システムにもデータ

連携機能なかったので、何かしらのEAIを組み合わせる必要がありました」（荒川氏）。

自社開発可能な点とアダプターが豊富な点に魅力

既に活用しているASTERIA Warpを、新たに新基幹システム・周辺システム間の連携にも適用するのは自然な流れでした。

「自社開発が可能な点と、アダプターが豊富な点に魅力を感じていました。当社では経費精算システムとして『TeamSpirit』を利用しているのですが、これは『Salesforce』のクラウドプラットフォームで稼働しているため、『ASTERIA Warp Salesforceアダプター』を使えば開発が楽になるという点も決め手でした」

（荒川氏）

After

効果

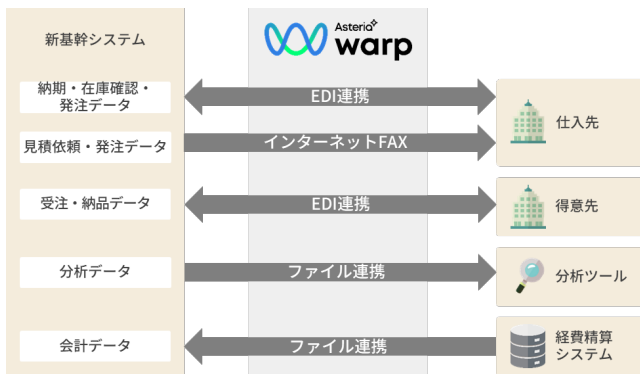
Effect

- 1 新基幹システムの連携部分を効率的に開発できた！**
5種類の連携をASTERIA Warpで開発。ムダのない開発で、オペレーション要らずなしくみを実現できた！
- 2 今後の内製化にはASTERIA Warpのノーコード開発が最適！**
ASTERIA Warpはノーコードが特長。今後はフローの自社開発も視野に！

スクラッチ開発の場合よりもスムーズに開発完了

ASTERIA Warpを用いた連携フローの開発は、新基幹システムの開発を担当したベンダーが担当しました。滞りなく、ユーザーテストが始まる2021年7月までに完了したそうです。

「比較したわけではないので明確には言えませんが、もし連携部分をすべてスクラッチで開発していたら、膨大なコストになっていたと思います」（荒川氏）。



5種類の連携を行い、オペレーション要らずなしくみに

今回ASTERIA Warpで連携を行ったのは、大きく5つ。仕入先への納期確認・在庫確認・発注、インターネットFAXによる見積依頼・発注依頼、取引先18社とのEDI連携、分析ツールへのデータ出力、経費精算システムからのデータ入力です。

「新基幹システムでは受発注No・型番・数量がマッチすれば仕入と売上が自動計上される仕組みになっています。仕入先から照合するための納品データを取り込むツールとしてASTERIA Warpを利用しています。受発注データを正確に入力さえすれば売上まで自動的に計上されるシステムなので、手作業が減ることを期待しています」（荒川氏）。

ASTERIA Warpなら今後EDI連携先が増えても安心

EDI連携については、連携する取引先が今後増えることも考えられます。荒川氏は、ASTERIA Warpの特長である「ノーコード」にも期待していると教えてくださいました。

「今回の18社とのEDI連携はベンダーに開発を依頼しましたが、仕入先をもう1社増やしたい場合が出てきたとしても、今できている24パターンのフローを基に自社開発できるのではないかと考えています。社内のスキルアップを図る必要はありますが、ASTERIA Warpの操作性が高いことは以前から知っていますし、スキルトランスファーのサービスを活用しながら内製化を進めていきたいですね」。

今後の展望

業務にITを活用することで営業黒字に寄与したい

ミツワ電機では、このほかにも社内ヘルプデスク効率化やRPA導入など、さまざまなシーンにITを取り入れて業務改善を進めています。情報システム部としての想いを荒川氏に伺いました。

「情報システム部は『業務にITを活用すること』を提案する部署だと考えています。業務にITを活用することで生産性が上がれば、販管費を抑えられます。ですが人員削減が目的ということではありません。効率化できた分をよりお客様へ貢献できるような業務に充て、営業黒字に寄与する、ということを部の方針に掲げています。また、常にアンテナを張り巡らして情報収集を怠らず、なおかつ失敗を恐れずに新しい技術を取り入れる姿勢が必要と感じています」。

当社担当から

様々な連携業務にASTERIA Warpをご利用頂いて、業務効率化にお役に立っており非常に嬉しく感じております。今後、ミツワ電機様で自社開発もされていくと思いますので、開発時の疑問等は、弊社ASTERIA Warpサポートを是非有効にご活用頂ければと思います。オプションアダプターも増えていますので、様々な連携、更なる働き方改革のご支援ができるよう、ご提案できればと思っております。



営業統括部 東日本ソリューション営業部 東日本第一営業所 古谷 峰一



スタッフサービスグループ

〒101-0022
 東京都千代田区神田練塀町85
 JEBL秋葉原スクエア
<http://www.staffservice.co.jp/>

スタッフサービスグループはオフィスワーク・設計開発・介護・看護・製造などの幅広い領域における人材総合サービス会社。無期雇用派遣の「ミラエール」や時短求人の「時短スタイル」など、既存の枠組みに捉われず、多様な働き方を支援する取り組みを展開しています。

株式会社スタッフサービス・ホールディングス様（以下、スタッフサービス）は、100万名を超える派遣登録者情報の個人特定を防ぐため、情報の一部をマスクする「低減化対応」を実施。EAIツール「ASTERIA」を活用して低減化の共通サービスを作成することにより、高品質かつ短納期で対応することができました。構築を担当したのは、パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社（以下、パナソニックIS）です。

Before

課題

Problem

1 派遣登録者情報が流出しないように情報の一部をマスクしたい。

社内業務で派遣登録者情報を一覧表示する際に情報の一部が見えなくなるようにし、個人の特定を防ぎたい。

2 正確性はもちろん、処理速度も必須。

セキュリティ対応のため、高品質がマスト。業務に影響を与えるようなレスポンス悪化も許されない。



スタッフサービス・ホールディングス
 経営管理部門 情報システム部
 情報システム三課 マネージャー
 谷川 明氏

個人情報の一部を「***」で隠したい

スタッフサービスは日本最大級の総合人材サービス企業。昨今相次ぐ個人情報流出事件を受け、スタッフサービスでは社内業務におけるセキュリティ対策として、システムに表示・出力される派遣登録者リストに対し「低減化対応」を行うこととしました。

「低減化とは、例えば“yamada@sample.com”を“*****@sample.com”と変換するなど、個人情報の一部をマスクして判別

できないようにする処理のことです。個人の特定につながるためミスは許されない上、期限も決まっていたのですが、対象となる全31システムのアーキテクチャはWebアプリ、C/Sなどシステムごとにバラバラでした」と経営管理部門 情報システム部 情報システム三課 マネージャーの谷川 明氏は語ります。

共通サービス化するか、個別改修するか

低減化処理を実現するには2つの方法がありました。低減化ロジックを「共通サービス」として作り各システムから呼び出して使う方法と、「個別にシステム改修する」方法です。

これはシステムのボリュームとロジックの難易度を考えると前者が適していました。個別改修では品質のバラつきやコスト増大が明らかに予測できたからです。共通サービスの核となる製品には、EAIツール「ASTERIA」を選定。オンライン処理機能やhttpsリクエストなど必要な機能をすべて満たし、なおかつコストパフォーマンスに最も優れている点が評価ポイントだったといいます。

氏名	住所	メールアドレス
鈴木 太郎	千代田区大手町1-2-3	suzuki@sample.co.jp
山田 花子	神奈川県川崎市川崎区1丁目2番3番地	yamada@sample.com
⋮	⋮	⋮

氏名	住所	メールアドレス
鈴木 **	千代田区*****	*****@sample.co.jp
山田 **	神奈川県川崎市*****	*****@sample.com
⋮	⋮	⋮

低減化の概要

パナソニックISの考え抜かれたプランを評価

今回の低減化対応について「正確性はもとより、処理速度もかなりシビアに要求しました」と谷川氏は語ります。「なぜならこれはセキュリティ対応であり、ユーザーにとって嬉しい点はひとつもないからです。マスクされることは仕方ないと許容されても、レスポンスが悪化することは許されません。そんな中、構築ベンダー候補の中で最もよく練られたプランを提示してきたのがパナソニックISでした。これが決め手となり、同社へお願いすることにしたのです」（谷川氏）。

After

効果

Effect

1 共通サービス化することにより、高品質かつ短納期で対応できた！

個別にシステム改修するのではなく、各システムから呼び出す「共通サービス」として低減化ロジックを作成。1カ所に集約することで、綿密な設計による高品質なロジックを効率よく開発できた！

2 想像以上の爆速で現場からのクレームはゼロ！

心配していた処理速度は、ASTERIAそのものの性能と無駄のないコーディングにより「全リクエスト0.1秒」と予想を超える速さ。現場からのクレームはゼロ！

あらゆるパターンを網羅し、なおかつ処理速度も意識

格納されているデータは全角もあれば半角もあり、入力した人によってバラバラ。さらにシステムの入力項目も“姓”+“名”や“氏名”などシステムによってさまざまで、文字コードも異なっていました。経営管理部門 情報システム部 情報システム三課 専任マネージャーの木村 雅弘氏は要件定義時の苦労を振り返ります。

「イレギュラーも含め、想定されるパターンをすべて洗い出して『これを見つけたらこうする』という場合分けを細かく作っていました。あらゆるパターンを網羅しなければいけない一方で、処理時間の問題もあったのですが、パナソニックISは性能にこだわって設計してくれました。住所は文字数が多いので回避ロジックを設けましたし、速度が出るようにASTERIAの諸機能を使いこなしてくれて、非常に頼りになりましたね」。

多重処理すら発生しない「想像以上の爆速」

処理速度は1000件で3秒以内という閾値を設定したそうですが、実際には「想像以上の爆速」だったといいます。

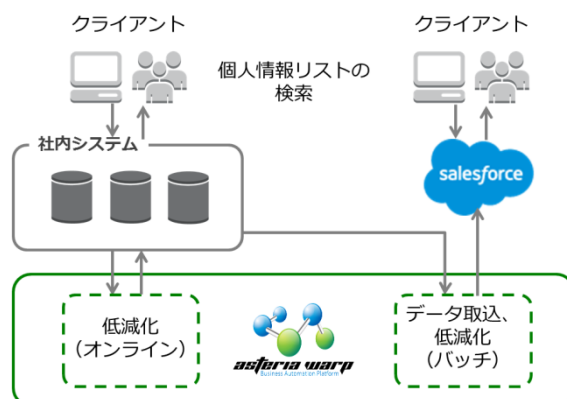
「まず1システムのみつないでサービスインした後、徐々に連携システム数を増やし、6,7システムになった段階で速度計測しました。ユーザー数の多いシステムもありますし繁忙期だったのに、全リクエストが0.1秒で返ってきていたんです。多重処理が発生することすらなかった。ASTERIAそのものの性能もさることながら、コーディングに全く無駄がないのだと思います」。

危惧していたクレームは1件たりとも挙がっていないとのこと。「これが求めていた理想でした」（木村氏）。

Salesforceへの大容量データ連携も

今回の共通サービスはクラウドCRM「Salesforce」にも連携されています。他とは連携の仕方が少し異なり、各システムのデータを低減化し、バッチでSalesforceへ送るという方式です。

「大容量データの転送に関してSalesforce側で制約があり、制約に引っかかると転送に非常に時間がかかることが分かったのですが、うまくかわすことで最初4時間半経っても終わらなかったものが30分以内で完了できるようになりました。パナソニックISのSEは積極的に外部サービスの勉強も行ってくれるので嬉しい限りです」（木村氏）。



今後の展望

システム間連携への活用も期待

現在も本プロジェクトは継続中で、2018年3月までにすべての対応を完了させる予定。将来的には、ASTERIAをシステム間連携にも取り入れていきたいといいます。

「今回はASTERIAをAPI的に使いましたが、本来の得意分野であるシステム間インターフェースとしても有効に使っていけるだろうと考えています。その際にはパートナーはパナソニックIS以外考えられないので、是非具体的な提案を期待しています」（谷川氏）。

当社担当から

本プロジェクトでは、セキュリティ対応に伴うレスポンス悪化によりエンドユーザーにストレスを感じさせることが無いことを重要視されていた中で、「爆速」という言葉を頂けて、非常に嬉しく思います。設計段階から、お客様と一緒にあらゆる対策を考えた結果、このようなご評価を頂けたと感じております。本プロジェクトを通してご利用頂くことになったASTERIAを更にお客様のビジネスでご活用頂けるように、継続してご提案をさせて頂きたいと思っております。



営業統括部 東日本ソリューション営業部 東日本第一営業所 古谷 峰一

●お求め、ご相談は・・・



※本パンフレットに記載された社名および商品名などは、それぞれ各社の商標または登録商標です。
※内容および対象商品については、予告なく変更する場合があります。

パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

大 阪 本 社 〒530-0013 大阪市北区茶屋町19-19 TEL(06)6906-2801
東 京 本 社 〒104-0061 東京都中央区銀座 8-21-1 TEL(03)5148-5634
東 京 オ フ ィ ス 〒104-0061 東京都中央区銀座 8-21-1 TEL(03)5148-5578
梅 田 オ フ ィ ス 〒530-0013 大阪市北区茶屋町19-19 TEL(06)6377-0050
九 州 オ フ ィ ス 〒810-8530 福岡市中央区薬院3-1-24 TEL(092)523-9730

【商品の情報やお問い合わせは】 <https://is-c.panasonic.co.jp/>

■ YYA01211-X