

データ連携ソリューション 「ASTERIA Warp」の導入事例 9選

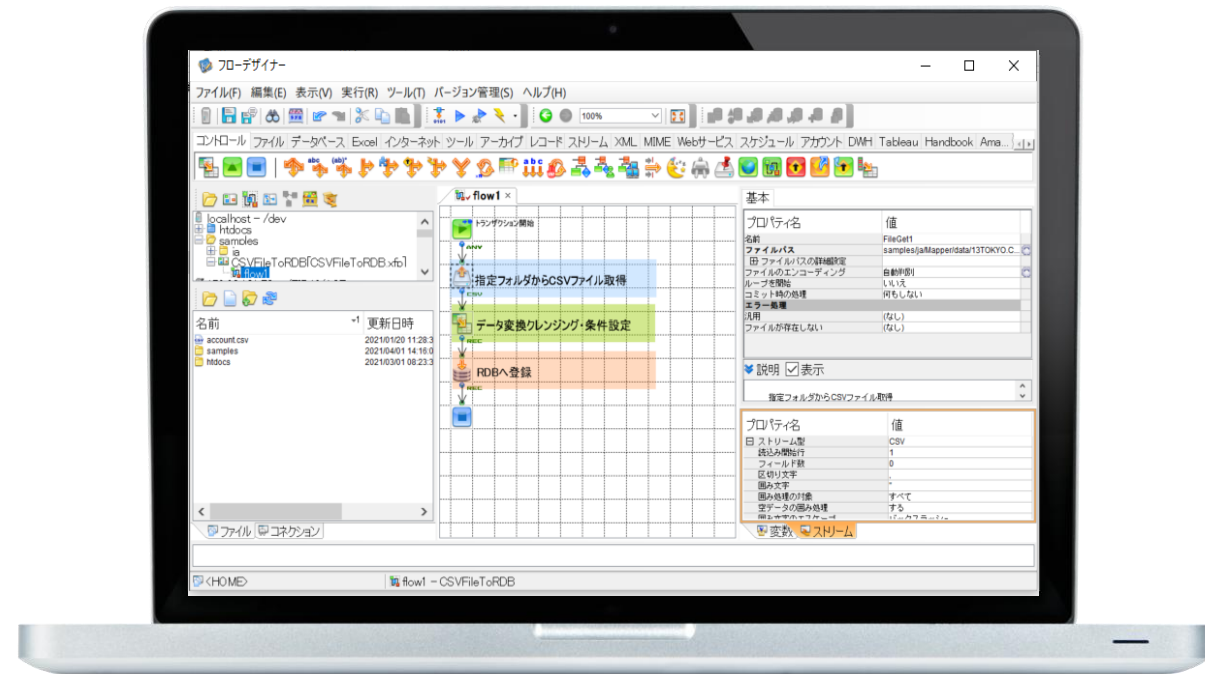
パナソニック デジタル株式会社

ノーコード技術で業務の自動化を支援します。
専門的な知識がなくても様々なシステムやサービスと連携し、
業務の自動化・効率化を実践するデータ連携ツールです。

ノーコードで構築時間を短縮できる

豊富な接続先を用意

業務自動化・オペレーション費用削減



CHAPTER

- 1 基幹システム再構築/外部データ連携 事例
- 2 外部データ連携 事例
- 3 集配管理ソリューション導入
- 4 金融業のハイブリッド・クラウド連携基盤
- 5 製造業のハイブリッド・クラウド連携基盤
- 6 大規模連携基盤
- 7 クラウド連携基盤
- 8 基幹システム切替に伴うデータ連携再構築
- 9 連携共通基盤構築
- 10 パナソニック デジタル株式会社について

※パナソニック デジタル株式会社は以降、パナソニック デジタルという

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

Salesforce連携

BI連携

ERP連携

導入前の課題

- 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。

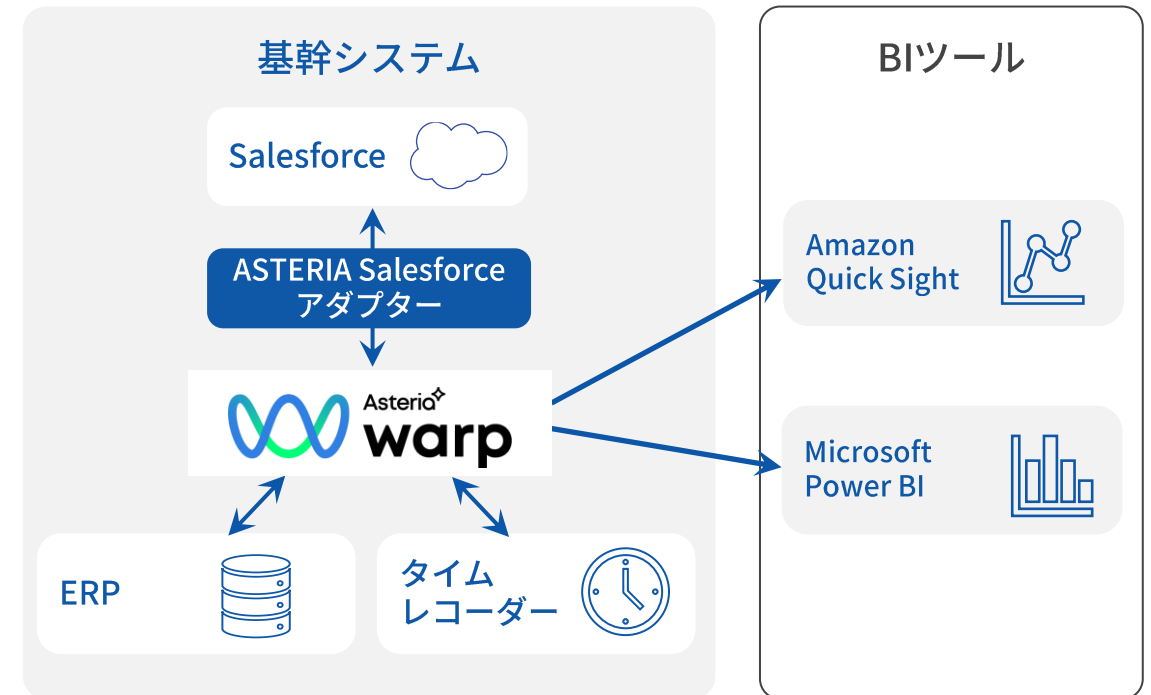
EAIツール「ASTERIA Warp」導入

- Salesforce連携のためBulkアクセスに対応していることが検討のポイントになった。

ソリューション導入による効果

- 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割超の削減になった。
- 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。

システム連携イメージ



新基幹システムの連携部分を効率的に開発

Salesforce連携

EDI連携

TeamSpirit連携

導入前の課題

- 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。
- 新基幹システムにはデータ連携機能がないため、EAIを組み合わせて連携を行いたい。
- 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。

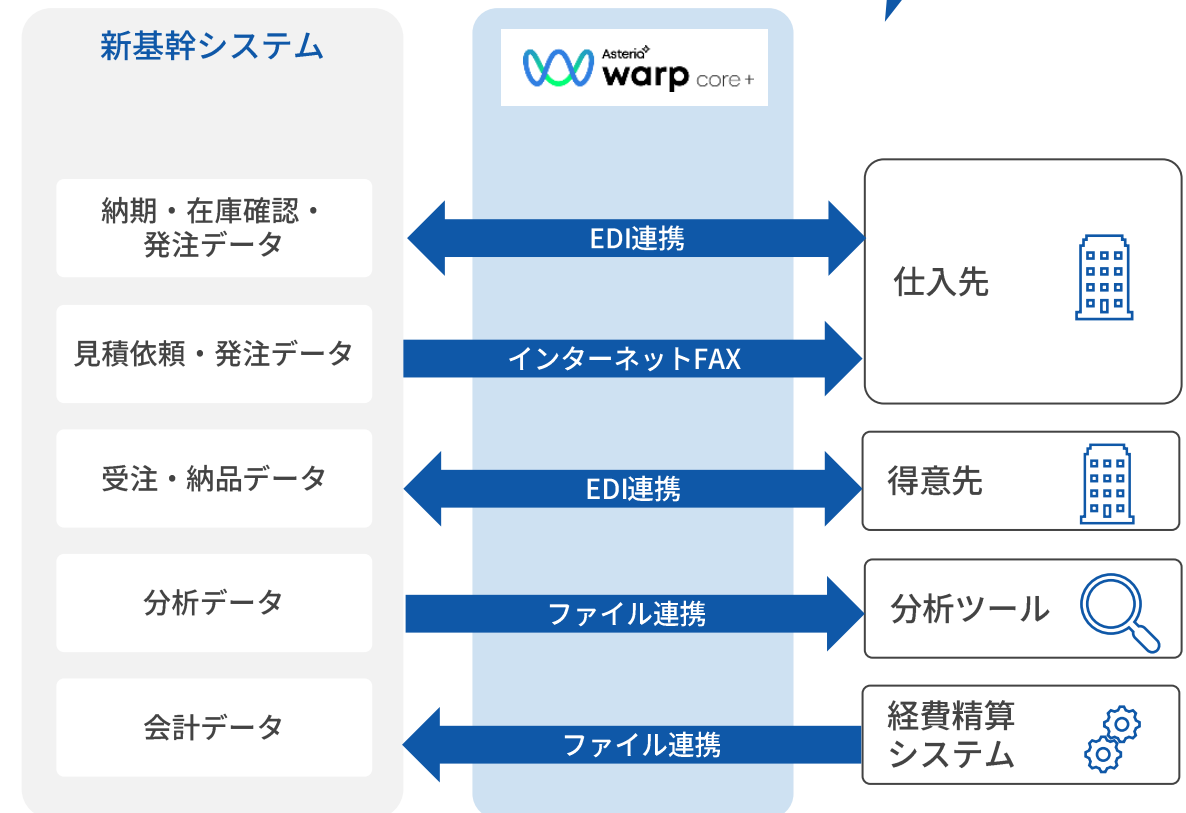
EAIツール「ASTERIA Warp」導入

- 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た。
- 『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。

ソリューション導入による効果

- 新基幹システムと大きく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。
- 今後の内製化にはASTERIA Warpのノーコード開発が最適。今後はフローの自社開発も視野に入れる方針。

システム連携イメージ



株式会社
ファルコバイオ
システムズ様

集配管理ソリューションの導入～電話の不通や折り返しがなくなり2倍以上の効果

コールセンター連携

スマホアプリ連携

導入前の課題

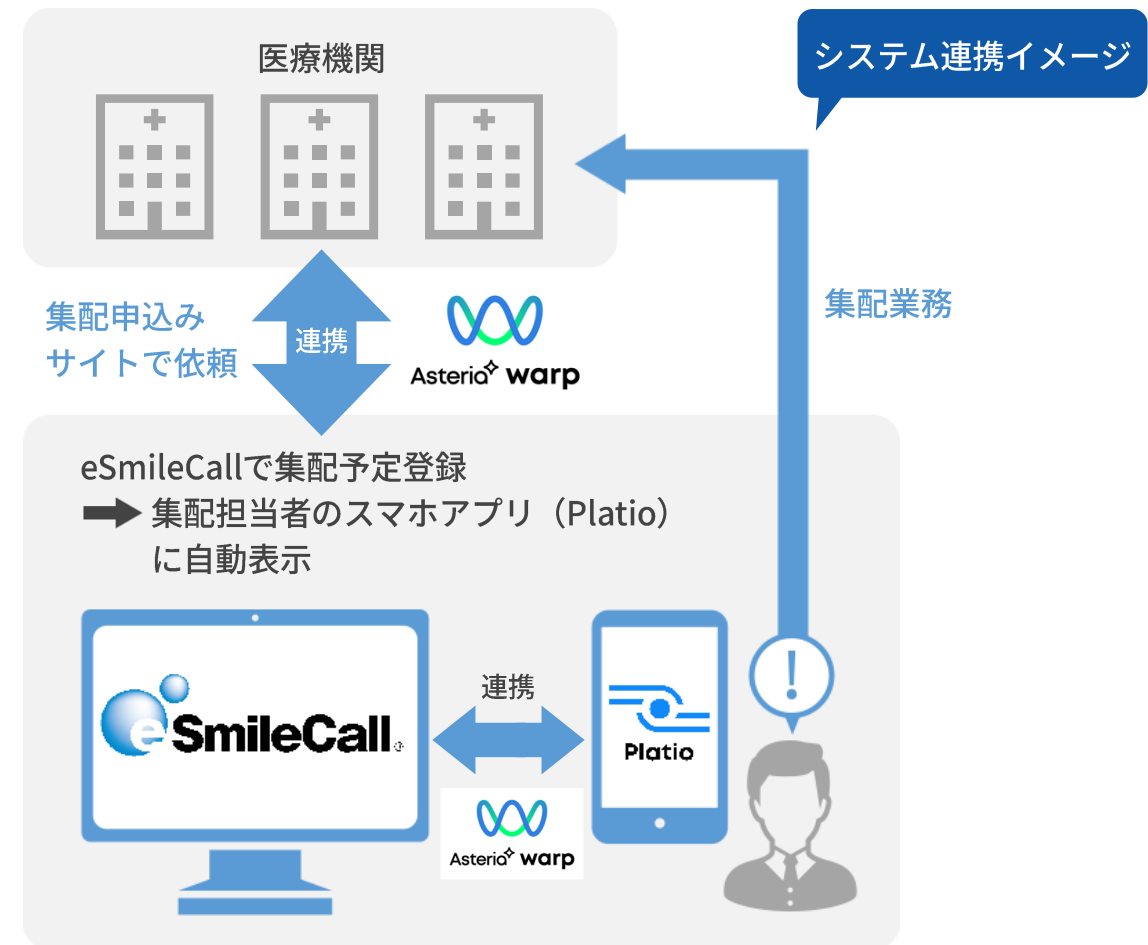
- 集配依頼のあるなしに関わらず客先へ毎日訪問していたが、検体がないケースも少なくなかった。少しでも集配業務効率化したい。
- インフォメーションセンターから集配担当者への連絡を効率化したい。電話連絡は、集配担当者が顧客訪問中だとつながらず二度手間になってしまう。電話以外の確実な方法に変えたい。

集配管理ソリューション導入

- コールセンターシステムはパナソニック デジタルの『eSmileCall』を利用しており、その延長線上でシステム化できないかとパナソニック デジタルに相談。

ソリューション導入による効果

- インフォメーションセンターと集配担当者との連携をeSmileCallとスマホアプリで行う形に変更。
- 結果、電話の不通や折り返しがなくなり、2倍以上の効果！
- 従来の電話受付に加え、Webにも集配申込サイトを新設したことで、集配依頼の利便性がアップ。
- 訪問業務をスリム化する足掛かりができた。



基幹システム再構築に伴う周辺クラウドサービスとの連携自動化

Kintone連携

ERP連携

会計システム連携

SanSan連携

導入前の課題

- 複数システム間で同じデータを手作業で再入力している。
- 実績の分析・集計などは多くが手作業で行われている。
- 既存システムの仕様上、管理出来ないデータは別途EXCELで管理している。

EAIツール「ASTERIA Warp」導入

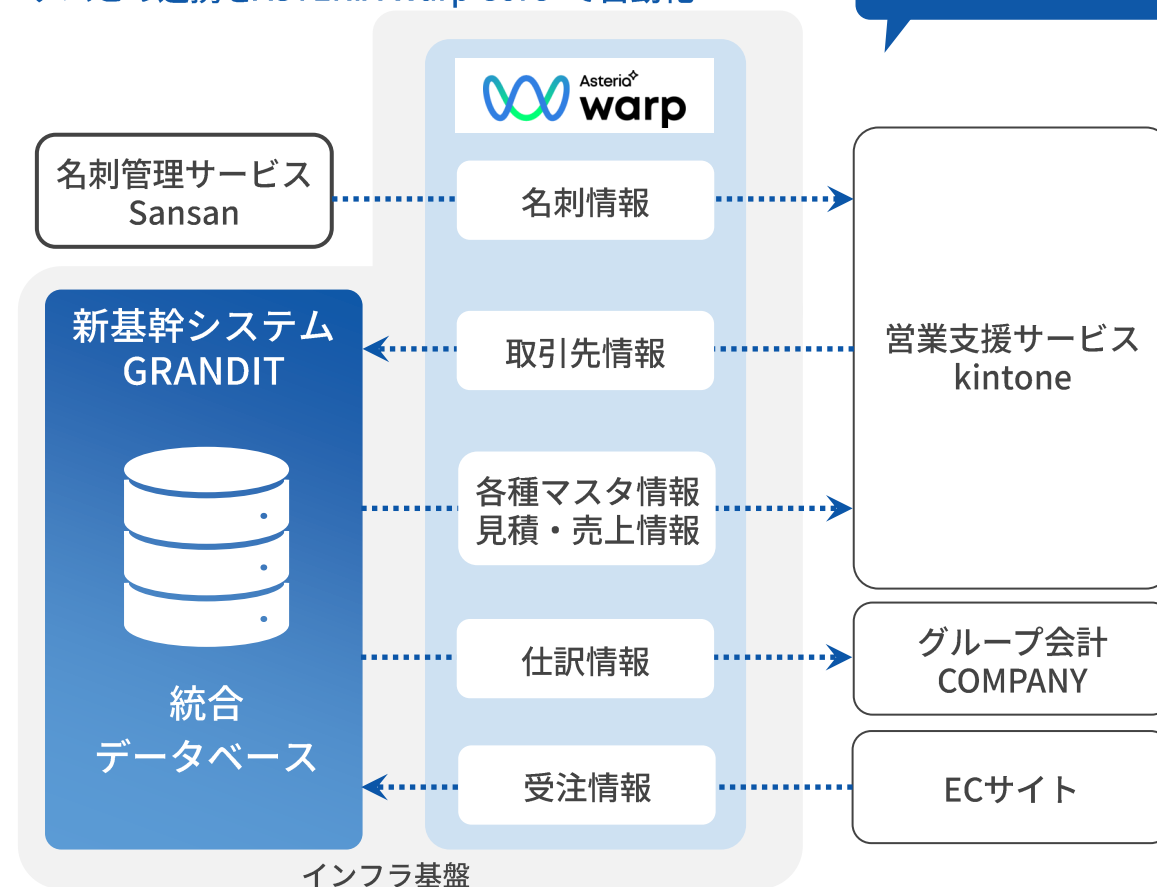
- パッケージをベースに業務改善を行う。
- パッケージのカスタマイズは極力行わず、現業務フローとの差異には業務フローの見直しにて対応する。
- 基幹連携をシンプルに実装。

ソリューション導入による効果

- ソリューション導入による効果。
- 業務効率化の向上。
Sansan ~ kintone ~ 基幹システムの自動連携。
(名刺情報から取引先申請、取引先マスタまでの共有化)
売上速報集計等の効率化、会計への転記ミス削減により信頼性を担保。
- 今後のシステム連携の効率開発と工数削減。

クラウド上に新システムを構築、GRANDITと周辺システムとの連携をASTERIA Warp Core+で自動化

システム連携イメージ



電子契約のプロセスを手動対応から自動化へ

Notes Domino連携

CloudSign連携

導入前の課題

- 従来は担当者が個別に仕分け～クラウドサインへアップを行っていたため工数がかかっていた。
- 承認していない担当者への個別フォローも必要だった。

EAIツール「ASTERIA Warp」導入

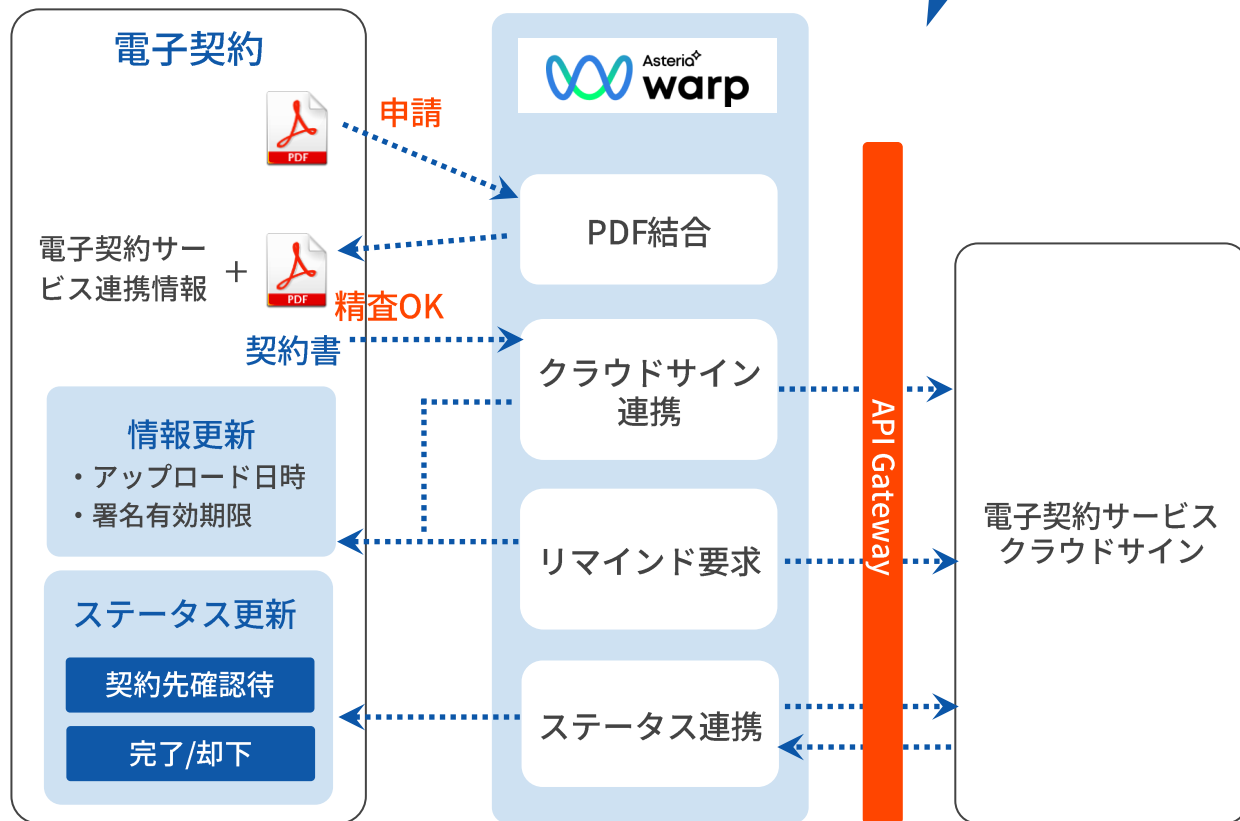
- 既存にある資産（ASTERIA Warp、PDF変換ツール）の活用を広げる。

ソリューション導入による効果

- 従来は担当者が個別に、仕分けしクラウドサインへアップした後承認していない担当者へのフォローを行っていたが、システム導入後は電子契約DBへ必要な情報と契約書PDFの添付のみとなり、手間&ミスを大幅に削減。
- PDFの作成や編集などについてもPDF変換ツールを利用し、一連の動作を自動化しミスを削減。

基幹システム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

システム連携イメージ



会計システム（SAP）の再構築に伴う周辺システムとのデータ連携基盤の導入

輸送業

SAP連携

クラウド連携

JP1連携

導入前の課題

- 処理方式が多様化・複雑化して保守・運用が困難。
- 不必要なツールが残っていることによる保守費用の高止まりの状態。
- 複数ハードウェアへの相乗り構成により運用・監視及び障害時対応が煩雑。

EAIツール「ASTERIA Warp」導入

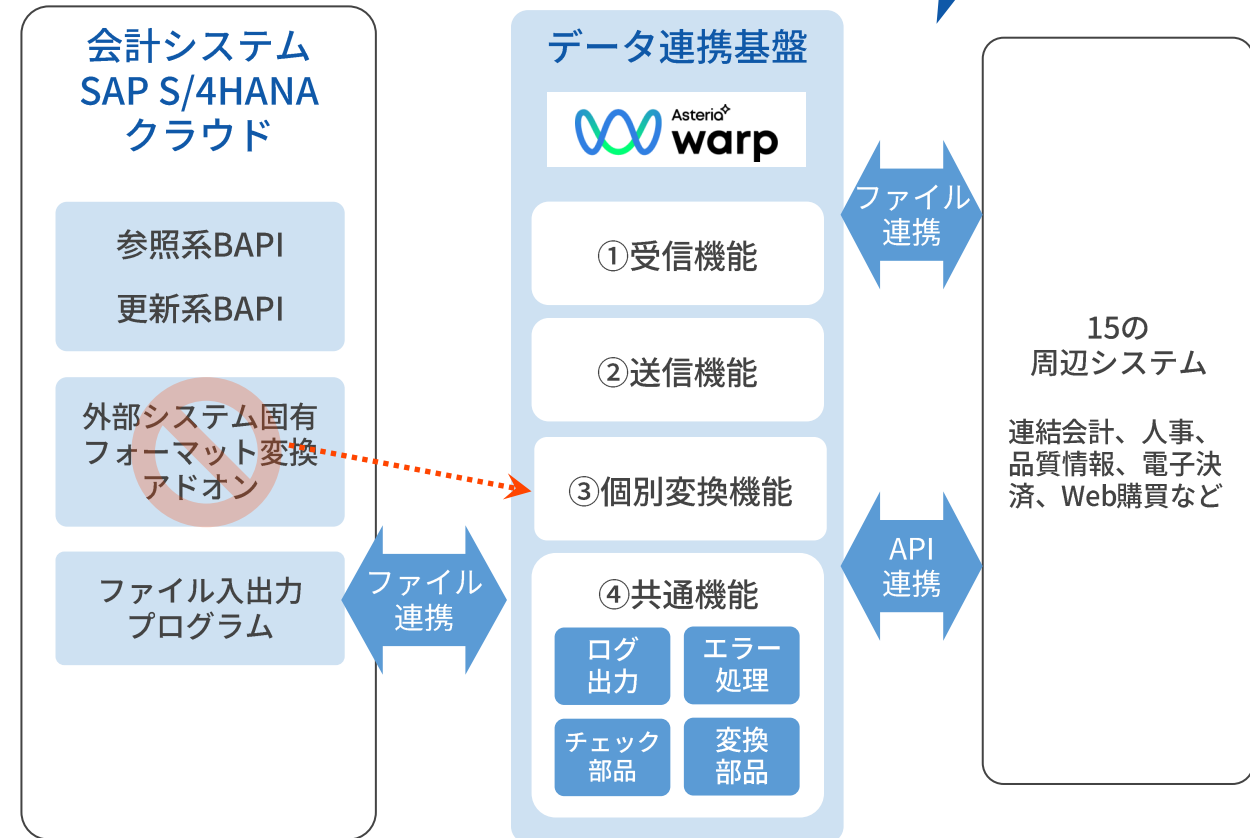
- 次期会計システムと周辺システム間は、原則データ連携基盤でインターフェースする。
- 現行の変換アドオンをデータ連携基盤側に実装する。
- JP1でバッチジョブ全体を管理し、エラー時リトライもシンプルにバッチ再実行の運用とする。

ソリューション導入による効果

- 基幹側の変換アドオンと、連携基盤側の変換処理との機能分担を再整理、連携方式としてパターン化することで、追加開発、保守・運用を効率化！
- 既存のデータ連携をASTERIA Warpに一元化、新規の連携もデータ連携基盤に集約することで、保守費用削減を実現。
- ASTERIA Warpの運用・監視をジョブ管理システムへ集約し、各種エラー検知の設定やリカバリが容易な実装とし、運用管理者の負荷軽減。

SAP側で処理すべきアドオンと、データ連携基盤上の変換機能に分担し、開発効率と運用保守性を向上

システム連携イメージ



各システム刷新に伴う周辺クラウドサービスとの連携自動化

Company連携

Chronowis連携

Google Cloud Platform連携

BOX連携

導入前の課題

- 各種システムの刷新を進めるなかで、クラウドサービスの採用が増えてきた背景があった。
- 社内のマスタなど、基幹システムを軸とした連携が必要であり、都度の個別開発にはコスト・開発工数ともに限界があった。

EAIツール「ASTERIA Warp」導入

ソリューション導入による効果

- 共通化できるパーツを有効活用して、個々の連携開発の工数削減を可能とした。
- 各接続サービス特有のAPIや連携アダプタを積極活用し、スピーディーな連携を可能とした。
- データ連携運用画面を構築し、連携の可視化を実現した。

基幹システム切替に伴うデータ連携の再構築とスピーディーな新導入システムとの連携構築

Salesforce連携

クラウド連携

導入前の課題

- 基幹システムリプレイスに伴う受発注情報や顧客情報のデータ連携の再構築。
- 周辺システム連携が複雑化し内製化ができない。
- 短納期かつ複数あるクラウドサービスへの接続。

EAIツール「ASTERIA Warp」導入

- 既存利用のASTERIA Warpを利用したデータ連携の再構築。

ソリューション導入による効果

- JDBCドライバーを利用したクラウドサービスとの連携を実現。
- 新基幹システムと周辺システムをASTERIA Warpを中心としたデータ連携を再構築。
- 新導入クラウドサービスとの接続テストを含めた連携開発支援。
- 当社ナレッジをフル活用した短納期かつスピーディーなリリース。

システム連携イメージ



ERPリプレイスに伴う周辺システムとのデータ連携基盤の再構築

クラウド連携

JP1連携

導入前の課題

- 現状開発ベンダー任せとなっており、連携フローの手法と工数の妥当性がわからない。
- 開発担当が属人化しているため、負荷分散できない。
- 目指す会社規模拡大に伴う業務量増加への対応に不安。

EAIツール「ASTERIA Warp」導入

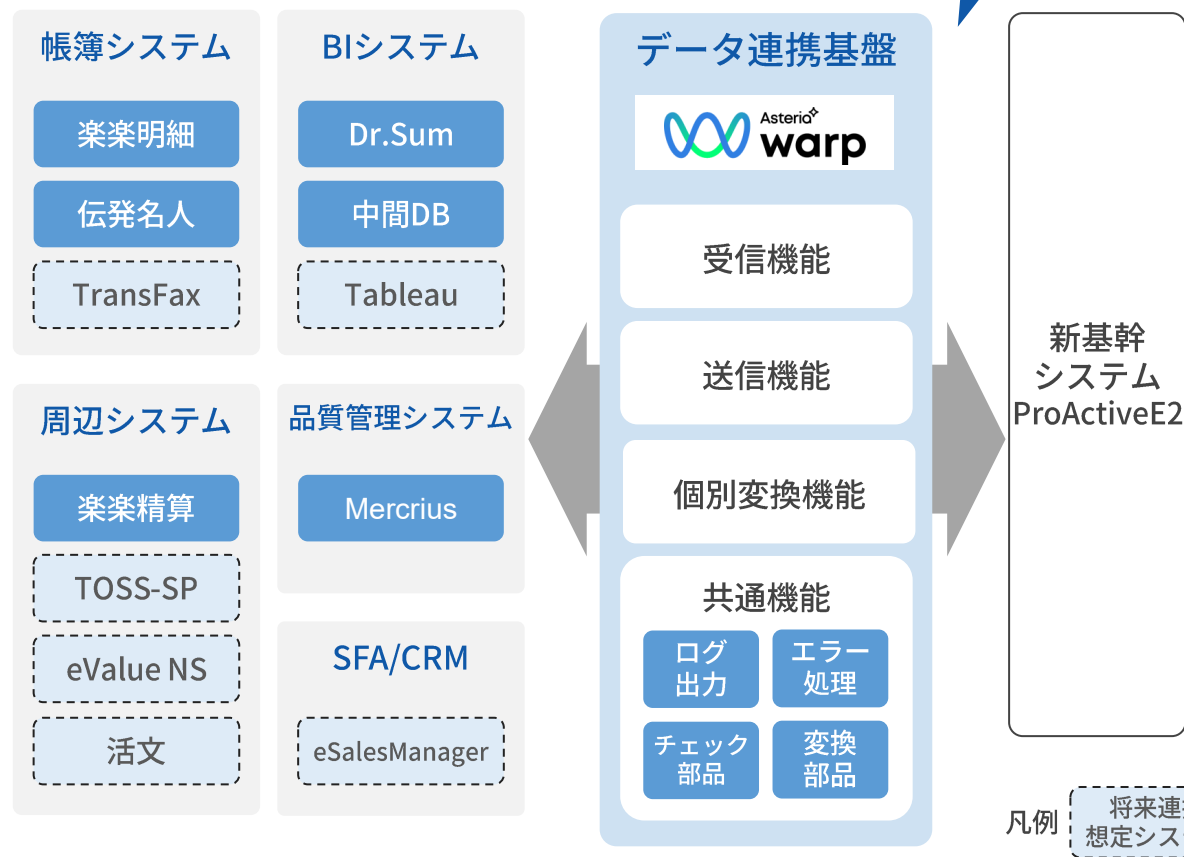
- フローのテンプレート化・ドキュメントの標準化による高い拡張性と開発効率を実現。

ソリューション導入による効果

- 開発対象フロー40本に対して部品開発を行うとともにスキルトランスファーを実施することで、将来的なシステム変更・修正に対して内製開発できる体制を構築し、担当への属人化を排除。

データ連携基盤を構築し新基幹システムへのデータ移行及び各種データ連携を実装

システム連携イメージ



| パナソニック デジタル株式会社とは

パナソニックグループでの挑戦を通じ、B2B市場へ価値を提供



システム連携ソリューションを手がけて20年

▶2001年10月
Ariba対応BtoBルーター
Asteria.Planet for Aribaから
ビジネス開始

▶2006年4月
Salesforceアダプター
FAXアダプター開発・販売

▶2011年1月
クラウド型データ連携サービス
BizFitconnects
提供開始

ASTERIA Salesforceアダプターは随時最新バージョンへ対応・機能追加

ビッグデータ・IoT用途
サブスクリプションモデル

クラウド・スマートデバイス連携

ESB（システム統合基盤）用途

EAI（システム連携）用途

B2B/EDI用途

2000年

ASTERIA Warp Partner Award

弊社はASTERIA Warpマスターパートナーの内

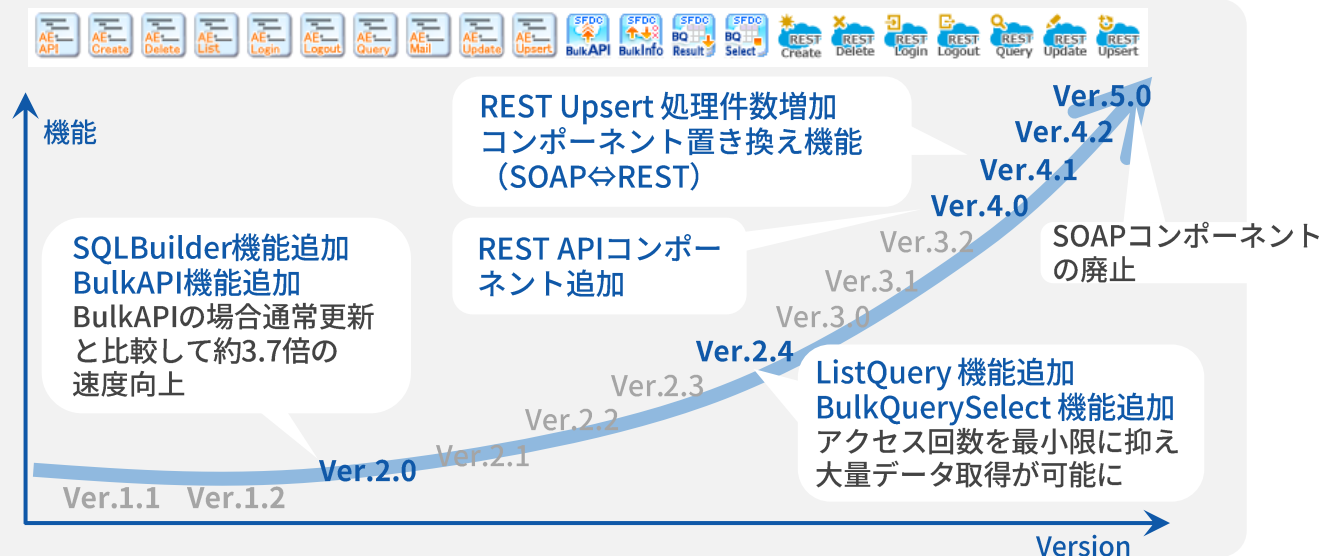
ASTERIA Warp 販売実績 **No.1**



- ◆ Partner of the Year 受賞 (2015・2016・2019・2023)
- ◆ Excellent Partner 受賞 (2013・2020・2021・2024・2025)
- ◆ Project Award 受賞 (2020・2021・2025)

弊社提供 ASTERIA Salesforceアダプター導入実績

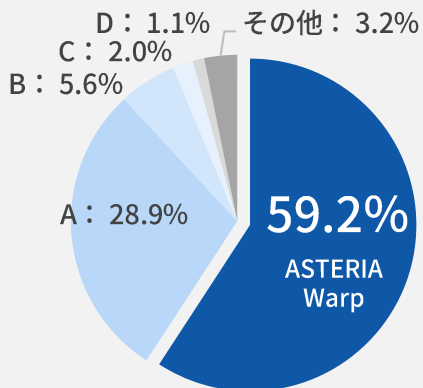
2025年3月末現在
180社超



※ 「ASTERIA Warp」 はアステリア株式会社の登録商標です。

ASTERIA Warp 導入実績 ①

2025年 EAI/ESB市場シェア



19年連続 シェア **No.1**

市場占有率は、2位の製品シェアの
約**2倍**

テクノ・システム・リサーチ「2025年ソフトウェアマーケティング総覧EAI/ESB市場編」

導入社数



会社名	パナソニック デジタル株式会社
本社所在地	■大阪 〒530-0053 大阪市北区末広町2番40号 Panasonic XC OSAKA TEL : 06-6906-2801 (代表) ■東京 〒104-0061 東京都中央区銀座8丁目21番1号 TEL : 03-5148-5634 (代表)
代表取締役 社長執行役員	阿部 裕
設立年月日	1999年2月22日
事業内容	情報サービス
資本金	1,040百万円
関連会社	松下情報系統（上海）有限公司

[お問い合わせはこちら](#)