

Panasonic

データ連携を
社内で実現する5社
事例

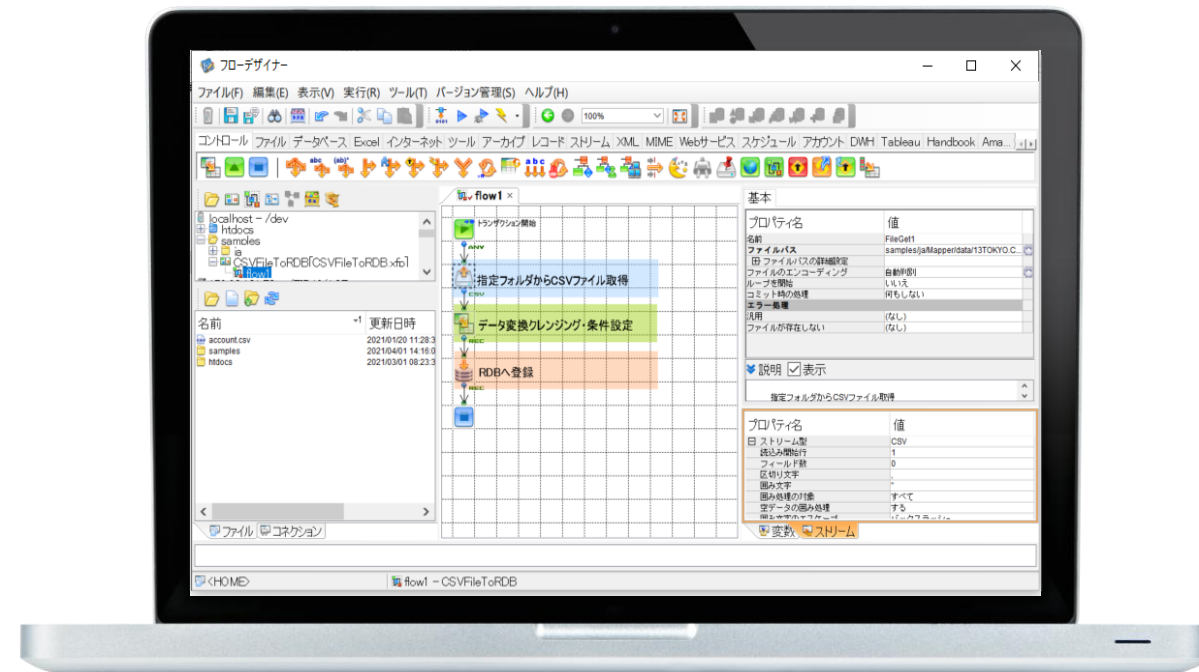
パナソニック デジタル株式会社

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 外部データ連携 事例
- 2 集配管理ソリューション導入
- 3 基幹システム切替に伴うデータ連携再構築
- 4 大規模連携基盤
- 5 クラウド連携基盤
- 6 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

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。

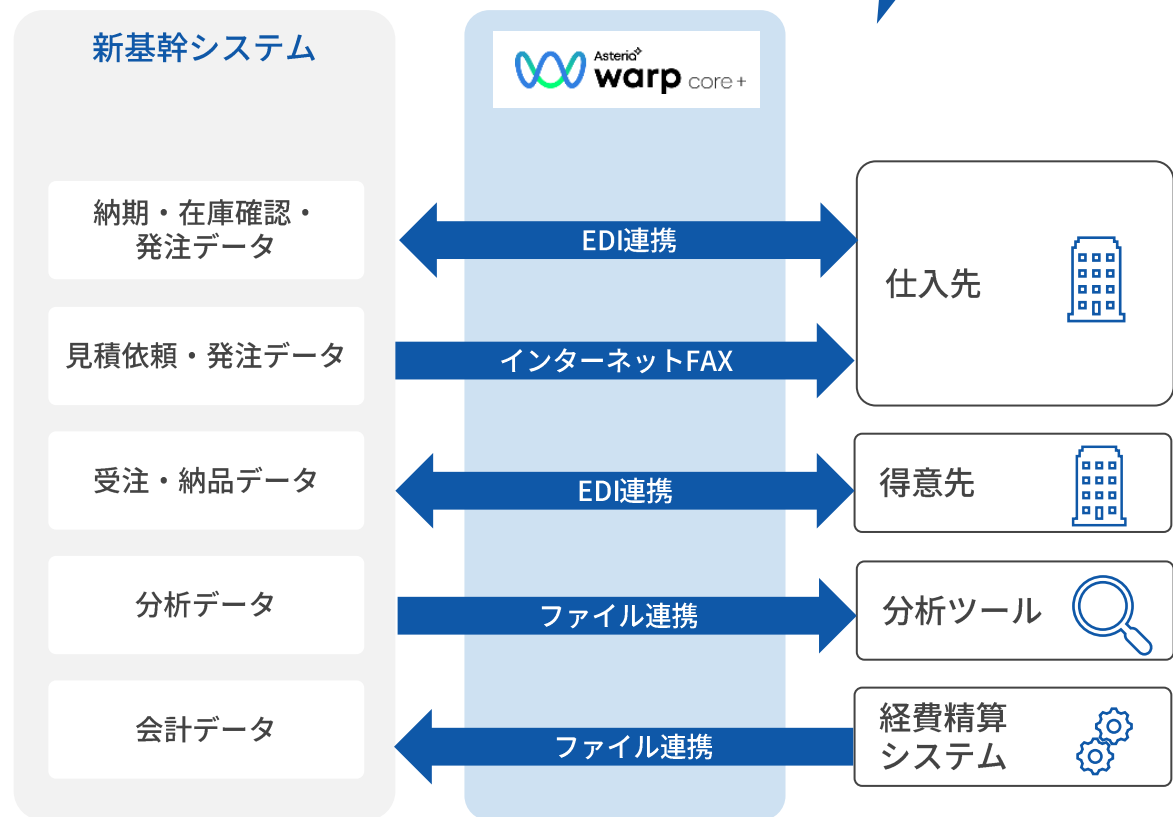
EAIツール「ASTERIA Warp」導入

- 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

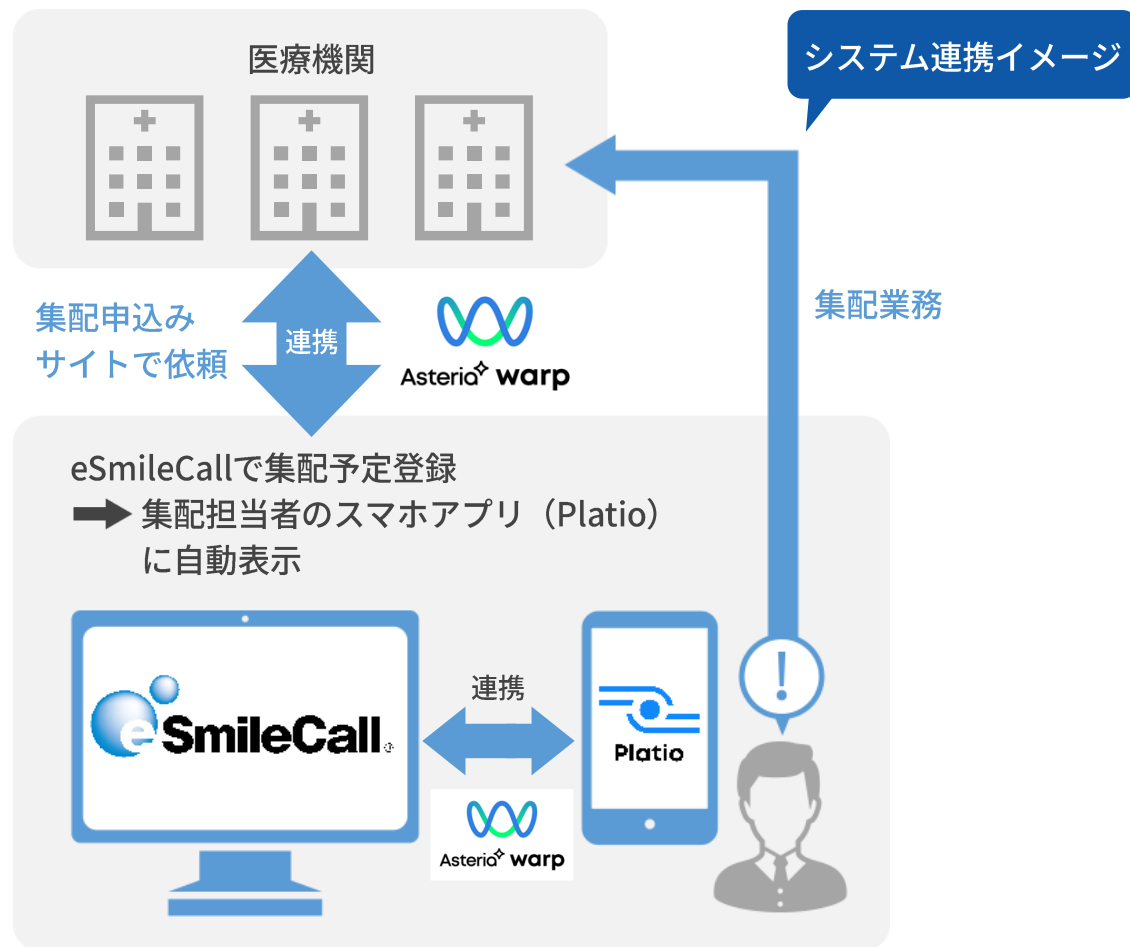
- 集配依頼のあるなしに関わらず客先へ毎日訪問していたが、検体がないケースも少なくなかった。少しでも集配業務効率化したい。
- インフォメーションセンターから集配担当者への連絡を効率化したい。電話連絡は、集配担当者が顧客訪問中だとつながらず二度手間になってしまう。電話以外の確実な方法に変えたい。

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。



化学製品業

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

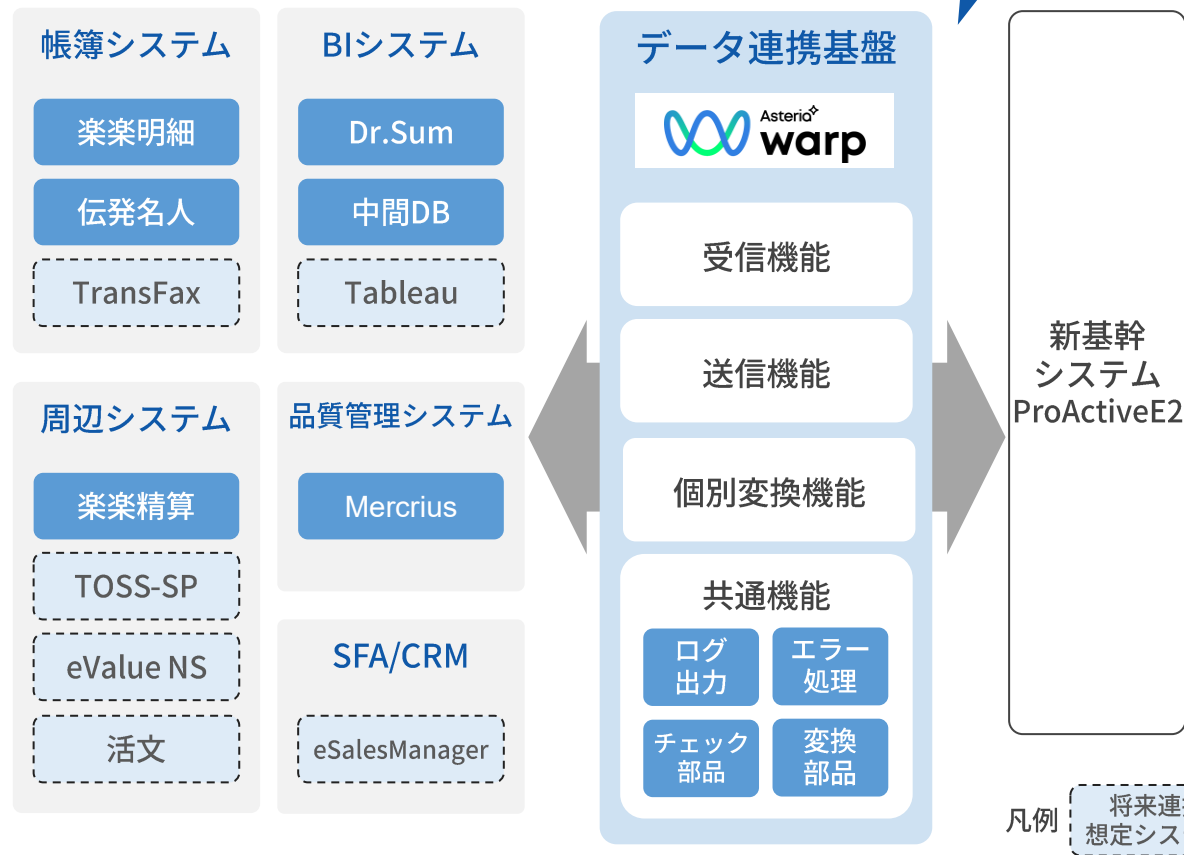
- フローのテンプレート化・ドキュメントの標準化による高い拡張性と開発効率を実現。

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



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

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

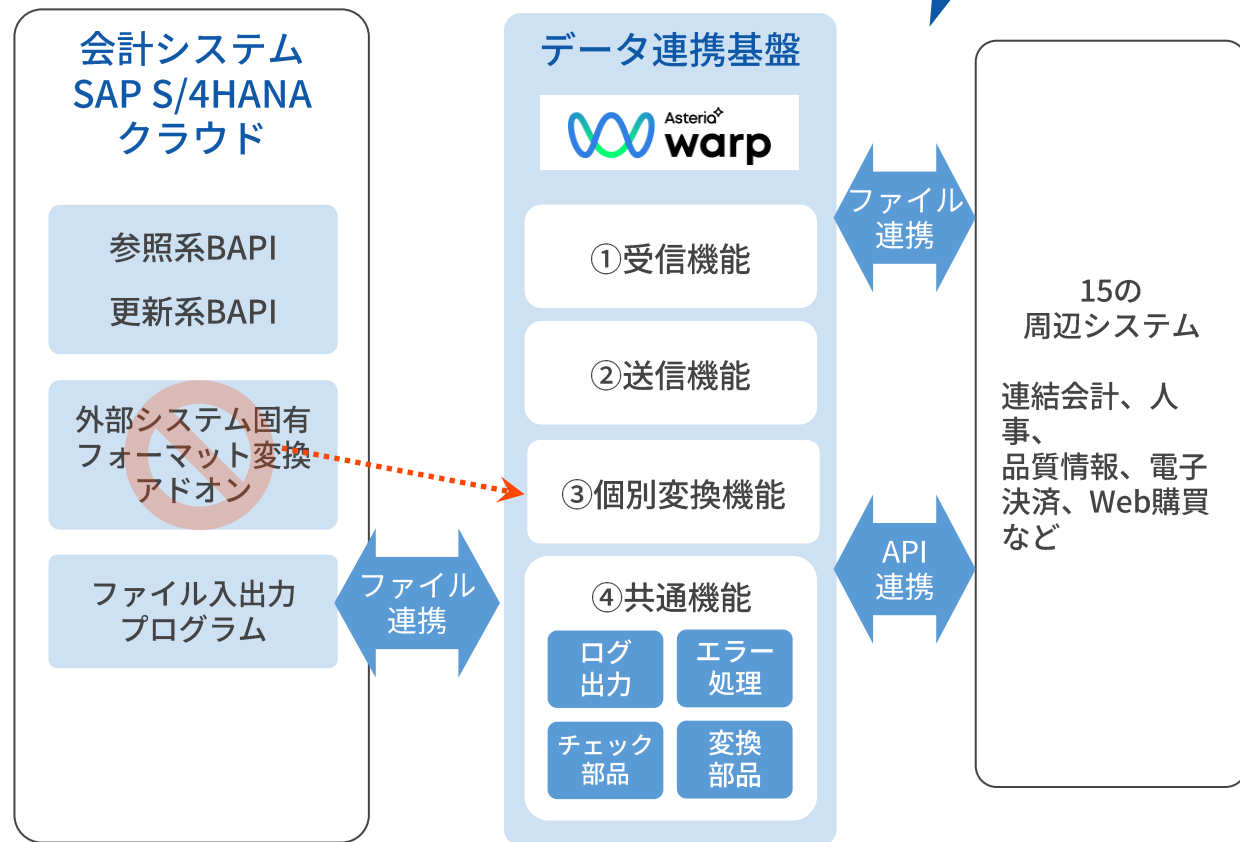
- 次期会計システムと周辺システム間は、原則データ連携基盤でインターフェースする。
- 現行の変換アドオンをデータ連携基盤側に実装する。
- JP1でバッチジョブ全体を管理し、エラー時リトライもシンプルにバッチ再実行の運用とする。

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



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



| パナソニック デジタルとは

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

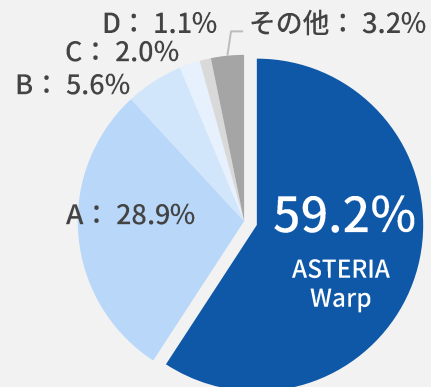
ESB（システム統合基盤）用途

EAI（システム連携）用途

B2B/EDI用途

2000年

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

**11,000社超**

2025年3月末現在

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。

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](#)