Panasonic

ASTERIA Warp導入事例

基幹システム・ERP刷新で押さえたいデータ連携6つのユースケース

Panasonic

基幹システム・ERP導入における"つなぐ"アプローチ

基幹システム・ERP導入は、多大な投資と時間を要する大規模プロジェクトです。
その成功の鍵となるのが「データ連携基盤」の構築であり、
データ連携基盤を整えることで、システムの統合性と信頼性を高め、
ビジネスの俊敏性や競争力の向上につながります。
さらに、基幹システムと周辺システムとの柔軟な連携も実現可能となります。

本資料では、「つなぐ」アプローチを実践した6社の事例をご紹介します。

Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

Panasonic

目次

1. ERP連携におけるデータ連携基盤の必要性
2. OBIC7と周辺システムとの連携事例
3. ProActiveE2へのリプレイス時の活用事例
4. Dynamics365とのデータ連携事例
5. WorkVision導入に合わせた業務改善の事例
6. 基幹システムリプレイス時の内製化事例
7. 基幹システムとしてのASTEIRA Warpの利用

Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

1. 基幹システム導入におけるデータ連携基盤の必要性とは

基幹システムの導入において、データ連携基盤を別で構築することにより以下を実現することが可能です。

システム間の円滑なデータ連携の実現

- 基幹システムと他システム(CRM、PLM、BI)間のバッチ・リアルタイムを可能にし情報の一貫性を確保。

柔軟なシステム拡張と将来性

-変化するビジネス要件に応じて容易に連携範囲や内容を拡張可能。クラウドサービスとの連携もスムーズに。

データ品質と信頼性の向上

-一元化された連携基盤により、データの整合性と正確性を維持。データの重複や不整合を防止。

業務効率化の実現

-標準I/F利用による共通化で個別処理を最小化し、開発効率を高めることが可能

運用性/保守性の向上

-連携処理の標準化、一元管理、再利用性を高めることに長期的な保守・運用の効率化と安定性を実現。

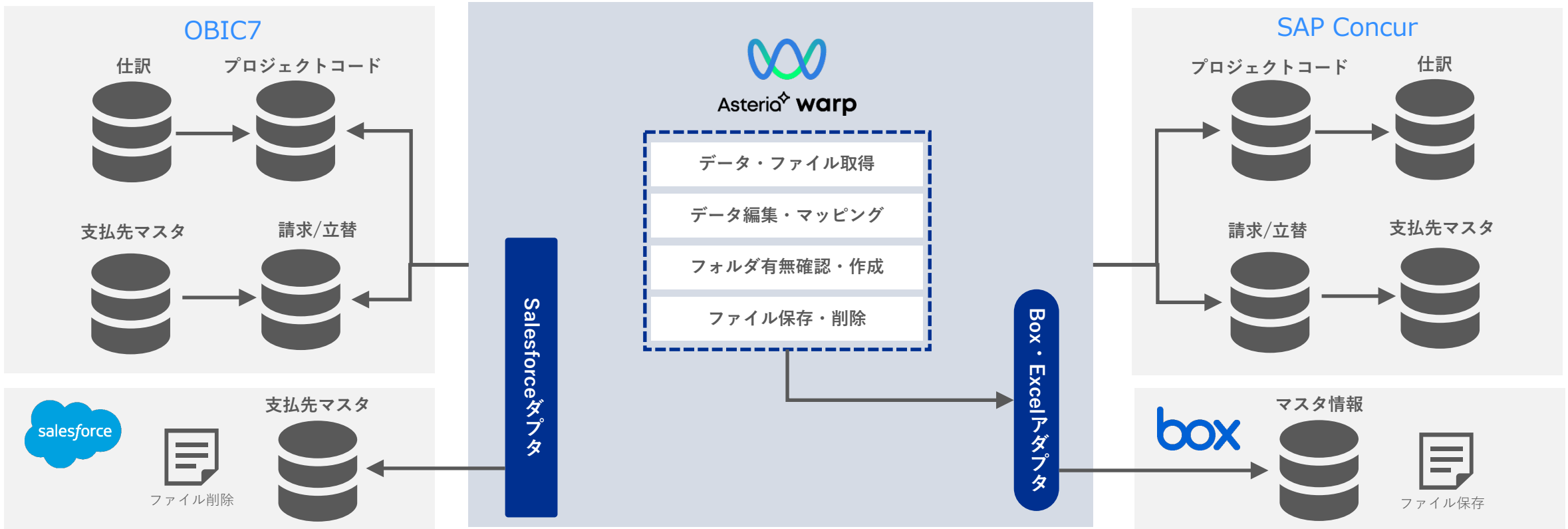
Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

Panasonic

2. OBIC7と周辺システムとの連携事例

SAP Concur導入にあたり、OBIC7クラウドソリューションや導入中のSalesforce、Boxとの連携が不可欠になり、ASTERIA Warpを導入した事例となります。ASTERIA Warp Core+で基幹システムや経費精算との連携を**約3ヶ月という短期間**で実現致しました。

業種	建設業　大手
連携システム	OBIC7、SAP Concur、Salesforce、Box、Excel
課題	各システムで仕訳データの形式が異なり、 手動でのデータエントリが必要で作業負荷がかかっていた



Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

3. ProActiveE2へのリプレイス時の活用事例

基幹システムリプレイス時にデータ連携基盤を活用。送受信・変換・エラー処理を共通部品化し、再利用性の高い設計を採用した結果、開発工数を**約30%削減**し、特定担当者に依存しない内製体制を構築。**拡張性の高いアーキテクチャ**により、**将来の業務拡大にも柔軟**に対応可能な基盤を実現しています。

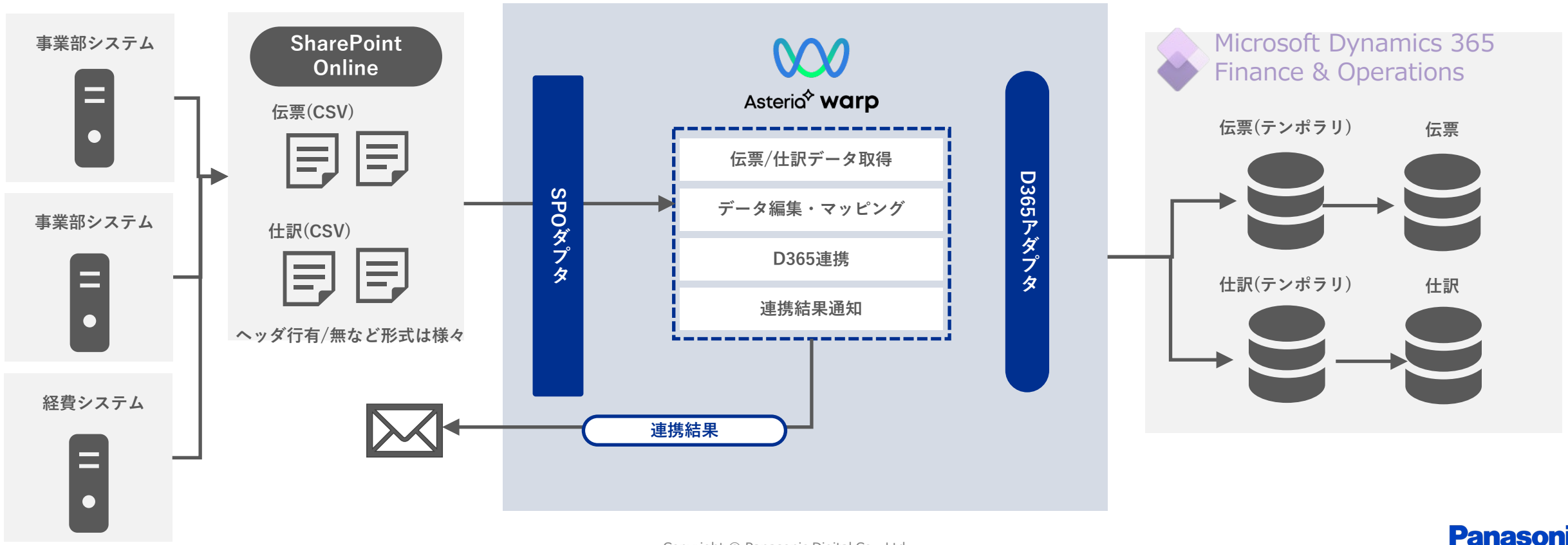
業種	製造業　中堅
連携システム	ProActive、Tableau、eSalesManeger、JP1
課題	①開発業務の属人化により、担当者不在時の対応が困難 ②事業成長に伴う業務量の増加に対し、現行体制では柔軟な対応が難しい状況

Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

4. Dynamics365とのデータ連携事例

Dynamics365 F＆O導入時に、SharePointOnlineに格納された伝票と仕訳データをASTERIAでデータ変換を行い、D365のテンポラリテーブルへ登録するために活用された事例になります。自動連係による**開発工数の削減や入力のミスの削減**などでのTCO削減ができました。

業種	商社(自動車)　中堅
連携システム	Microsoft Dynamics 365 F＆O、SharePoint
課題	基幹システムへのデータ連携について、Sharepointから自動連係をしたい



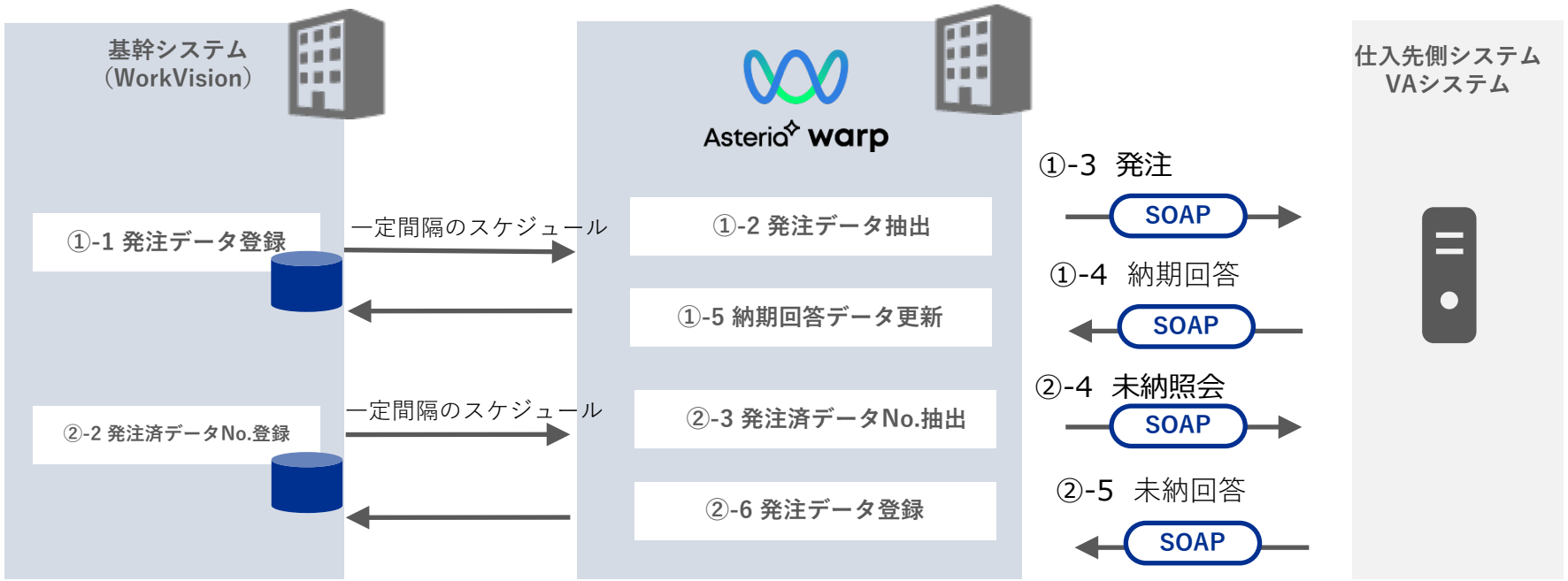
Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

Panasonic

5. WorkVision導入に合わせた業務改善の事例

基幹システムリプレイスにあたり仕入れ先や自社他システムとの連携にデータ連携基盤を活用した事例となります。
二重入力の解消による作業時間の削減、入力ミス防止によるデータ品質の向上、将来的な他社システムとの連携拡張などの効果を実現しました。

業種	卸売業
連携システム	仕入先指定EDIシステム、基幹システム(WorkVision)
課題	①二重入力による業務効率の低下 ②入力ミスによるデータ不整合のトラブル



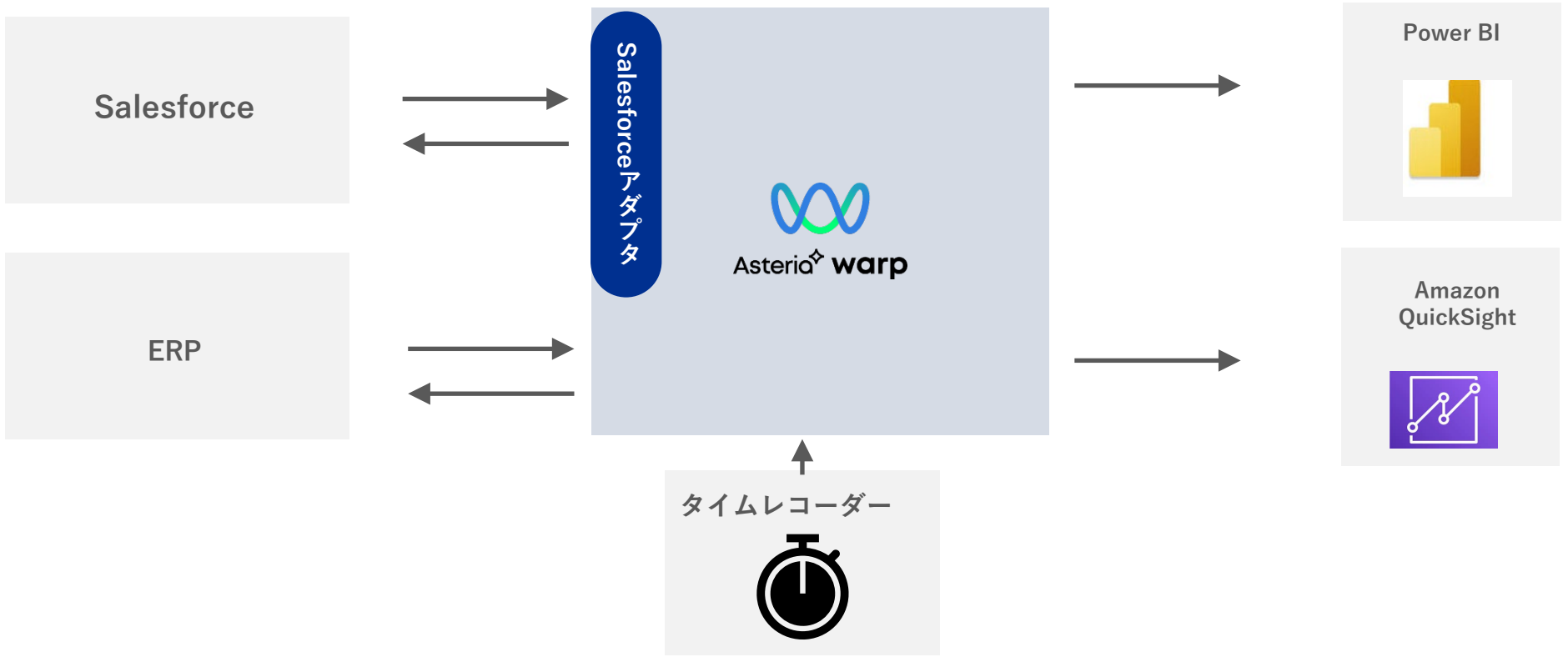
Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

Panasonic

6. 基幹システムリプレイス時の内製化事例

こちらの事例は基幹システムリプレイスにお客様が内製化を実施した事例となります。
基幹システムリプレイスにあたりデータハブとして複数のシステムで柔軟なデータ連携が出来る構成を構築。Salesforceとの大量データ連携はオプションアダプタを活用した結果、開発・運用工数を**7割超削減**、その他**システムとの連携のブラックボックスも解消**した事例となります。

業種	IT関連　中堅
連携システム	Salesforce、基幹システム、タイムレコーダー、Amazon QuickSight、Microsoft Power BI
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なった



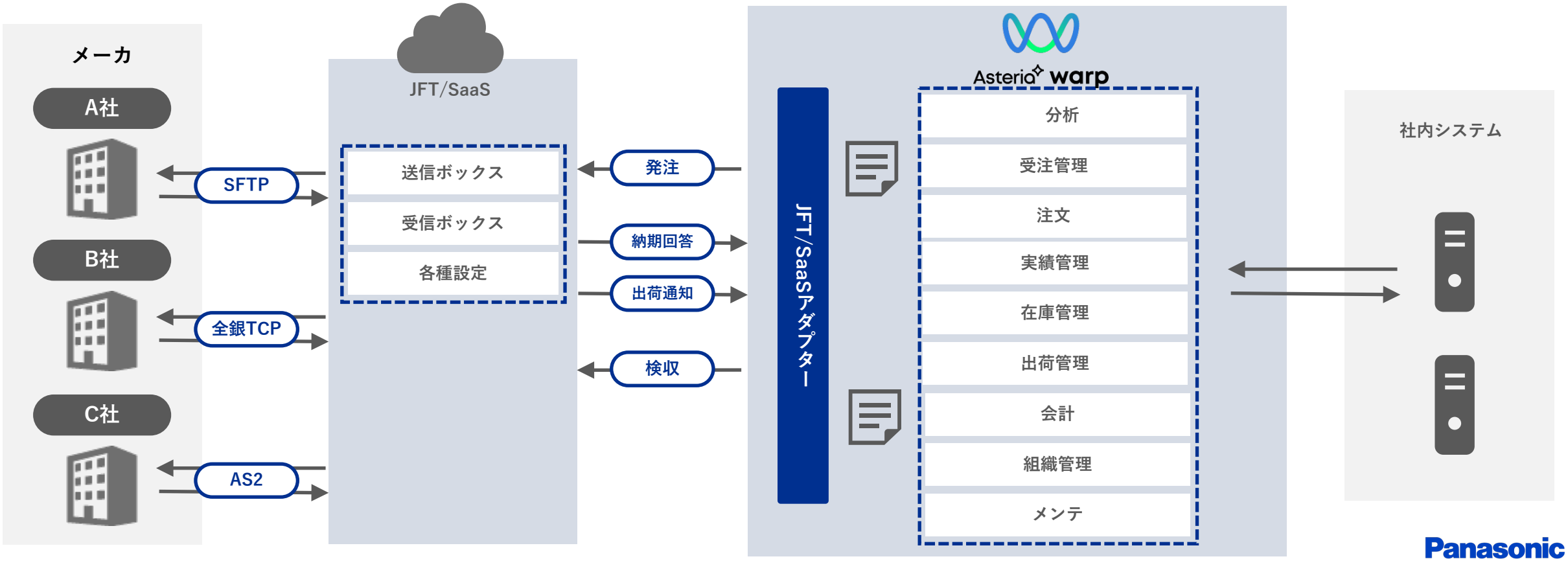
Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

Panasonic

7. 基幹システムとしてのASTEIRA Warpの利用

こちらは今までの事例とは少し異なったものとなります。
データ連携基盤で利用する**ASTEIA Warpを利用し基幹システムを構築**した事例となります。**短期間での開発**を実現。
処理が見える化でき、運用コストが削減できました。

業種	商社　中堅
連携システム	EDI、連携会計、代理店Web受注システム
課題	メインフレームからの脱却、レガシーシステムの刷新



Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

パナソニック デジタル株式会社はASTERIA Warpのマスターパートナー

サービスをつなぐASTERIA Warp＋パナソニック デジタル株式会社の独自のEAIサービスによりお客様のデータ連携を支援致します

①独自テンプレート/標準ドキュメント
により開発期間の短縮

②豊富な支援メニューにより
お客様の内製化も合わせて支援

③実績・ノウハウがあるSEにて
導入・開発・運用各フェーズでアドバイス

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・2026）
◆Excellent Partner 受賞（2013・2020・2021・2024・2025）
◆Project Award 受賞（2020・2021・2025）

Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

※「ASTERIA Warp」はアステリア株式会社の製品です

会社概要

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	松下信息系統（上海）有限公司

お問い合わせはこちら

Copyright © Panasonic Digital Co., Ltd.

Panasonic