

ConnectPlusを利用して業務フローを改善 アドオンなしで帳票ツール連携を実現

KEY
POINT

手間がかかっていた分析票の作成を効率化
システム構築により業務フローも改善

SAP R/3導入後に 残された課題

日産化学工業は1887年に設立された、日本初の化学肥料メーカーだ。精密有機合成技術や超微粒子制御技術、機能性ポリマー技術などといった核技術をベースに、化学品と農業化学品、医薬品の3つを事業の柱に、製造から販売までを一貫して手掛けている。

その日産化学工業は、2002年4月に会計から人事、製造などほぼフルモジュールでERPパッケージであるSAP R/3を導入した。ただその一方で、積み残した課題もあったと日産化学工業管理部情報システム室課長の玉島良則氏は語る。

「SAP R/3を関係会社までを含めて展開した後、システムの使い勝手や機能について調査し、課題を吸い上げました。その中で出てきた課題の1つが分析票の発行でした」

製品出荷のネックは SAP R/3からの分析票の出力

分析票とは、出荷する化学品に添付する、製品の成分の測定値や基準値といったスペックが記された帳票である。この分析票は、SAP R/3上のQM（品質管理）モジュールと別途導入した帳票ツールを使って出力されている。ただ、このシステムでは分析票を出力する際に、ユーザーが直接SAP R/3にアクセスして操作しなければな

らなかった。しかも利用できるのは、工場の品質管理担当者に限られていた。

そのため、仲継地を経由して出荷される製品に添付する分析票をどうやって出力するのかという問題が発生した。仲継地とは同社が利用している外部の営業倉庫で、製品が在庫として保管されている。注文が入ると、同社の受注センターから出荷指示が出る。これを受けて仲継地から分析票とともに製品が送り出されるわけだ。

だが、仲継地は外部の委託業者であり、分析票を出力することはできない。あらかじめ、各工場の品質保証室に分析票の発行を依頼して対応していた。「ただ出荷先によっては分析票を出力した日時を明示する必要があり、あらかじめ出力しておいた分析票を使うことができませんでした。その場合には、仲継地から受注センターに分析票の出力を依頼します。ところが受注センターでも分析票を出力できず、結果的に工場の品質管理担当者まで分析票の出力依頼が行ってしまうという状況だっ

たんです」（玉島氏）

「そこで、分析票に関する処理のスピードアップを図ること、各工場品質保証室での認可・管理のもと受注センターに分析表の出力などといった品質管理の業務を代行させたいという希望があり、今回のシステムの構築につながりました」（日産化学工業 管理部情報システム室 増山浩二氏）

実績と具体的な提案で ConnectPlusの採用を決定

実は日産化学工業では、EAI（Enterprise Application Integration）ツールを導入し、他システムとの連携を効率化しようという構想があった。今回のプロジェクトは、その中の1つのサブプロジェクトという位置付けである。「SAP R/3と他システムの連携を強化するために、富士ゼロックス情報システム様にEAIツールの提案をお願いしたところ、紹介されたのがエス・アイ・サービスの『ConnectPlus』でした。ConnectPlusはSAPシステムとの連携

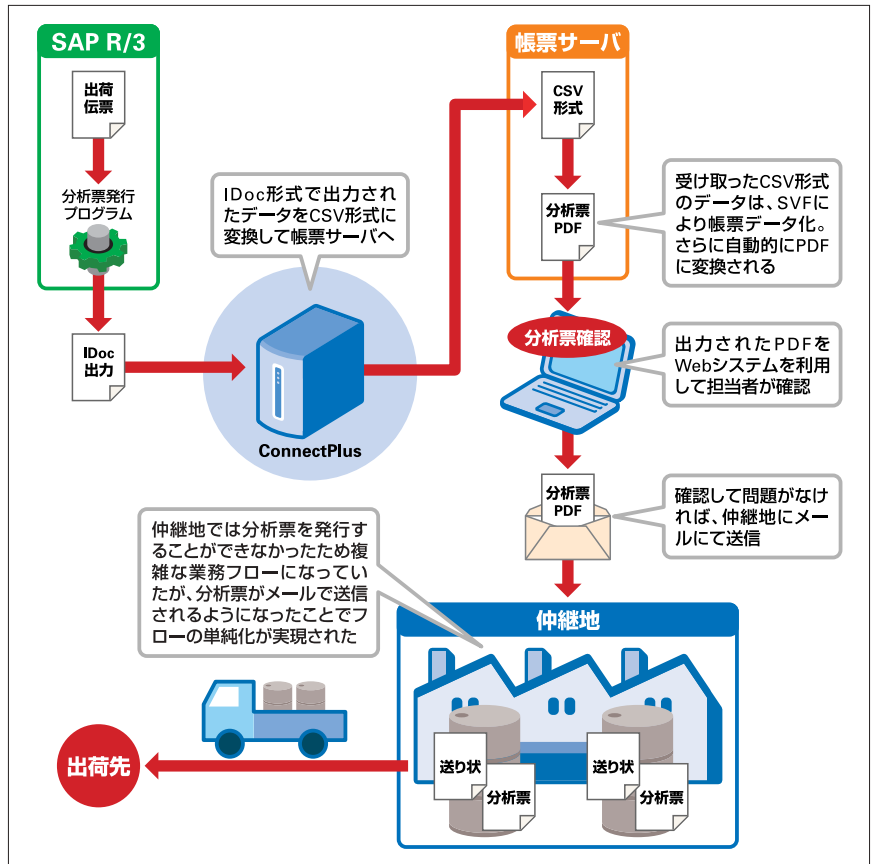


日産化学工業株式会社
管理部情報システム室課長
玉島良則氏



日産化学工業株式会社
管理部情報システム室
増山浩二氏

図1 ConnectPlusを利用した分析票発行システム



にのみ特化しているソリューションで、さまざまな他システムとの連携を実現している中で帳票ツールとの連携にも実績があるということでした。またその他のベンダーから出されたものに比べて、提案が分かりやすく具体的であったこともポイントの1つです」(玉島氏)

すべての拠点で業務改善を実現

実際のシステム構成は、図1のようになった。分析票を作成する際には、SAP R/3から必要なデータがIDocと呼ばれる標準フォーマットでConnect Plusに対して出力される。これを受けたConnectPlusは、IDoc形式のデータをCSV形式に変換して、帳票ツールにデータを渡すという流れだ。今回のシステムでは、ウイングアークテクノロジーズの「SVF」が帳票ツールとして採用された。このようにして、ConnectPlusを使い標準インターフェイス化することでアドオンなしで、帳票ツール連携が実現されている。

SVFから帳票データが出力されると自動的にPDFに変換され、日産化学工業が開発したWebシステム上で分析票に問題がないかをチェックする。間違いがなければ、分析票はPDFの形でWebシステムからメールで仲継地に送信される。仲継地側では、メールで受け取ったPDFを印刷し、製品と同時に発送するという流れだ。

このシステムが導入されたことにより、工場であらかじめ出力していた分析票を仲継地で保存する必要がなくな

った。出荷伝票の処理と連携し、発注があった時点で自動的に分析票を作成して受注センター向けに発行されるようになったためだ。受注センター側では、これをWebシステム上で確認してメール送信すればよく、大きな業務改善が実現されている。

今回の事例のように、SAP R/3に蓄積されたデータを使って帳票を出力したいという場面は多いだろう。ただ、SAP R/3と帳票ツールの連携にアドオンを利用すると、プロジェクトに大きな影響が生まれると玉島氏は語る。「SAP R/3とさまざまなシステムを連携するとき、そのインターフェイスとしてアドオンを開発すると、予算も膨らみますし、スケジュールにも影響が出ます。また、バージョンアップのときも互換性の検証を行わなければなりません。ConnectPlusであれば、IDoc形式でデータを出力できればよ

く、この製品のコスト削減効果の魅力を実感しました」

また、増山氏は「当社での設定の必要がほとんどなく、導入はスムーズに進み、他のソリューションと違って導入しやすかった」と感想を述べた。SAP R/3との連携に焦点を絞った、ConnectPlusのメリットが端的に表わされた言葉といえそうだ。

Profile

名称	日産化学工業株式会社
設立	大正10年4月
本社所在地	東京都千代田区神田錦町3-7-1 興和一橋ビル
資本金	189億4200万円
売上高	54億300万円(2005年3月期)
事業内容	化学品、電子材料、農業化学品、医薬品の開発・製造・販売ならびにプラントエンジニアリング
URL	http://www.nissanchem.co.jp/

システム導入に関する問い合わせ先

株式会社エス・アイ・サービス
<http://www.siservice.co.jp/>