

e'forward Solution

実際にe'forwardをご導入いただいたお客様を訪問し、e'forward採用のきっかけ、活用ポイント、感想などのお話を伺いました。皆様の情報システム充実のヒントに活かして頂ければと思います。

Customer Report

ボンスター販売株式会社 様

コンバートによる 短納期なOPEN化

——— e'forward導入の理由をお聞かせ下さい。

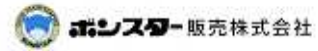
e'forward導入を決めたのは、エクセル出力やPDF変換による作業の効率化と、スピーディなOPEN化の実現が可能であるという点に魅力を感じたからです。弊社では、98年8月にIBMのAS400とICRさんのパッケージソフト“RECSA（販売管理システム）”を導入し、現在まで8年間、非常に使えるソフトだということで社内でもとても評判良く使用してきました。しかし、営業で必要とする資料を作成する中でだんだんと表が増え、それにより現在のピーコム(5250ミレ)の画面を切り貼りする機能では十分に対応できない状況になってきました。そこで、簡単にエクセル出力やPDF変換できるなど、ユーザが簡単にデータを利用できるインターフェイスを持っているICRさんのe'forwardを紹介していただき、導入する運びとなりました。また、元々使用致しておりましたRECSAが、システムの拡張や変更等に非常に柔軟な対応ができるように作られているという事で、システムの再構築にあたり、コンバートによるe'forward化を依頼致しました。結果、約270本のシステムで、2ヶ月もかけずに新システムへの移行が果たせました。全くの新規作成ではなかったため、スムーズに移行することができ、安価に行えたといったことも、導入するにあたり非常に魅力的だったと思います。

——— e'forward導入による新システムのポイントをお聞かせください。

PDF変換による帳票のデータ化

e'forwardによるPDF変換により、従来200枚から300枚使用していた担当者別商品別売上粗利実績表や得意先別商品別売上粗利実績表などの帳票が、簡単にPDF化でき、データで保管することが可能になりました。今では半年分のデータを1枚のCDRに保存できるようになりましたので、保管場所で頭を悩ますこともなくなり、e'forward導入前とは比較にならないほどコストの削減が実現しました。

Profile



ボンスター販売株式会社は、「ボンスター（スチールウール）」（製造元：日本スチールウール）の総発売元として昭和49年に設立され、以来「ボンスター」を家庭日用品分野および工業分野に販売されている会社様です。今後も様々な日用雑貨商品を製造、販売をするべく、積極的な商品開発に挑戦し続けておられます。又、製造元である日本スチールウール株式会社は、昭和3年創業社長が日本で初めてスチールウールの輸入を行い、その後国産化の企画に伴い昭和34年に設立された会社様です。現在も工業用・家庭用・業務向けに各種スチールウール製品を生産し、国内需要を充たす一方、米国、アジアに輸出を行い、世界各国への事業拡大にも積極的に取り組まれておられます。

< ボンスター商品のご紹介 >



ボンスター・ロールパッド
(12個入)



ボンスター・ソープパッド
(8個入)



ボンスター販売様のロゴマーク
「アライグマ」がキャラクターです。



ボンスター販売株式会社
総務課 課長 三浦 隆太 様

エクセル出力

弊社の業務で主に使用している売上明細照会には、売上情報が網羅されています。e'forward導入前は、画面上で見られるものしかエクセル出力できない為、発注番号や商品の送り先など必要な情報を十分に取り出せず、営業担当者からの急な要望に応えることが出来ませんでした。それが、e'forwardでは、売上明細照会に十分な情報を簡単にエクセル出力できるようになり、自由にソートしたり、集計したり、あらゆるパターンでの活用が可能になりました。非常に進歩したと思います。

e'forward導入による効果

受注入力画面の一画面化

2画面あった受注画面が1画面になって一覧できるようになったのもe'forwardの魅力です。

e'forward導入前は、まず得意先のデータを入力し、画面を変えて商品の内容を入力するといった操作を行っており、商品の内容がどの得意先のものかというのは一度戻って確認しなければなりません。それがe'forward導入により、1画面に全てのデータが入力できるようになり、戻って確認等の手間がなくなりました。

マウス操作で契約単価照会画面へ

操作性に関しても、e'forward導入前はキーボードによるテンキー操作一辺倒からマウス操作が可能になりました。テンキーに慣れていなくても、マウスでもかなり早い操作ができるようになりました。

また、e'forward導入に合わせて開発して頂いた単価照会では、受注入力（右図）で受注伝票を入力しながら単価照会のボタン（ 枠）をクリックし、契約単価照会（右図）ができるようになりました。

この仕組みを開発していただくまでは、受注伝票に記入してある6桁の商品コードを手入力して業務を行っていました。この単価照会の仕組みにより、マウスで商品コードを選べば、受注伝票に詳細が入力されるようになり、操作性と利便性が向上しました。

Windowsライクな画面

画面も、e'forward導入後は色を薄いグリーンにし、非常に見やすく大変気に入っております。

5250のエミュレータの画面は、色も文字も漠然としており、非常に見にくかったので、e'forwardの画面は作業者からもとても評判が良いようです。

見やすくなったことで、更なる業務の効率化に繋がってきているのではないかと思います。



受注入力画面



契約単価照会画面



受注入力の画面で単価照会のボタン（ 枠）をクリックすると契約単価照会の画面へとびます。

今後のシステム展開についてお聞かせ下さい。

今後の展開と致しましては、e'forwardのオプションを利用し、WEBやモバイルへの展開を行っていきたいと思います。

現在では、社員全員が携帯電話を所有しておりますの

で、e'forwardを使いこなせるようになって、外出先からでも在庫照会等が確認できるようになっていけばと考えております。

短期間で基幹システムのOPEN対応を実現

わずか2ヶ月弱で約270本のプログラムを開発し、e'forward対応したシステムの再構築を行うことが出来ました。開発者としても、短期間でスムーズな開発が行えたので非常に効率的だったと思います。



ソリューション開発本部 開発部
次長 大北 晴彦

【短期間でOPEN化できた理由】

- ・RECSAがシステムの拡張や変更柔軟に対応できる構造になっている。
- ・e'forwardのコンパイルツールを利用して、開発の自動化を図った。
- ・弊社独自の開発手法を標準化したISSPに基づく規格化されたプログラム開発が行えた。

ISSP・・・(ICR Solution System Projectの略)アイ・シー・アール独自のシステム開発手法の標準化ルール。