

月刊

パッケージ活用とコンポーネント技術の実践誌

ソリューションIT

Solution IT
2002 MAY.
No.158

5

特集

Webアプリケーション開発の常識!?

J2EEフレームワークの 失敗しない選び方

Part.1 下流での工数削減は当たり前、設計工程に指針を与える適用の秘訣
Part.2 機能の網羅性が再利用性か？ 主要14製品のスコープを見極める！

ケーススタディ
営業支援システム ▶ ロンシール工業
Javaベースのシステム連携基盤で、柔軟な業務ポータルを構築
商社仲介型SCMシステム ▶ 大同特殊鋼
メーカーと商社の計画データを集約し、受発注の工数を70時間削減

電子自治体のシステム構成を探る
自治体フロント業務のASP構築が急務

新連載 IT人材のコンピテンシーとは何か？

新連載 データ整備の“コツ”教えます

商品
トレンド ERPベンダのCRMパッケージ
プロセス連携・情報統合で実現する基幹システムとの一体感

Case Study

営業支援システム／ロンシール工業

Java ベースのシステム連携基盤で柔軟なフロント業務ポータルを構築

プラスチック製品の製造・販売業のロンシール工業は、業務効率の向上を目的に統合システムの開発に乗り出した。既存パッケージやツールを使わず、手組みで1つひとつのシステムを構築していく。その基盤として採用したのが「Savvion BusinessManager」だ。ワークフローエンジンとオープンなインターフェースを持ち、低価格で柔軟な営業支援システムを構築できた。

70年以上の歴史を持つ床材・防水材メーカーのロンシール工業。同社の製品は、身近なところで活躍している。

たとえば電車窓のシェード。普段何気なく閉めているJR車両のシェードの多くは同社製品だ。

主要ビジネスは、ロンリウムやロンフォーム等の

ビニール床材や、防水材など、プラスチック製品の製造・販売だ。主に、ビルや家屋などの建築物に使用されている。

こうした建築物の案件だと、早くて半年、大型受注だと1年以上商談が続くのが普通だという。しかも「仙台の営業所で受けた案件でも、商談は東京本社の担当者が進めるケースもある」(事業管理部 松村泰典課長)とのことで、商談プロセスは複雑だ。

だがこれまで同社では、拠点ごとに営業情報や進捗状況、顧客情報を管理しており、横連携が十分ではなかった。また、売掛回収など細かな業務でシステム化が徹底されておらず、効率的な業務プロセスは実現できていない状態だったという。

こうした状況を解消するため、岩淵節男社長の掛け声の下、2001年1月より営業系のシステム構築プロジェクトをスタート。最終的には、「営業情報を生産管理システムにつなげ、ムダのない生産や資材発注を実現する」(同)という構想を

ユーザー・システム・カルテ

会社概要	名称(敬称略)	ロンシール工業
	所在地	東京都墨田区緑4丁目15番3号
	業種	プラスチック製品の製造・販売
	総従業員	428名(2001年3月現在)
プロジェクト概要	システム名称	営業支援システム
	適用業務	営業
	システム形式	C/S、Webの組み合わせ
	システムの規模	クライアント350台、サーバー3台
	カットオーバー時期	図1参照
	社内開発スタッフ	事業管理部より3名
	協力インテグレータ	オンネット・システムズ3名(外注5名)
開発に要した日数	図1参照	
システム構成	主要ハードウェア	—
	アプリケーションソフト	VBおよびASPの独自アプリケーション
	DBMS	Oracle
	ミドルウェア ほか	Savvion BusinessManager3.0