

dbSheetClient を使って

国内・海外を網羅した販売見通計画システムを構築！

従来から使い慣れた Excel I/F にこだわり、海外展開もスムーズに！

営業担当、管理担当のデータ入力、チェック作業の削減と定型資料作成の工数削減を実現！！

本社（日本）に居ながら、国内外の販売見通計画の情報をリアルタイムで共有化（一元管理）を実現中！！



ウシオ電機様のご紹介

「光」イノベーション・カンパニー
～ 光とともに、これまででもこれからも ～

1964 年、産業用光源メーカーとしてスタートしたウシオは、新光源や光学技術の開発を核に、独自の応用技術を拡げ、光のユニット、光の装置、光のシステム、さらには光のソリューションを提供する「光創造企業」へと発展してきました。

これらの光技術は、「あかり」の領域にとどまらず、「エネルギー」として利用・応用される新しい領域を拓き、世界のさまざまな産業分野で活用されています。

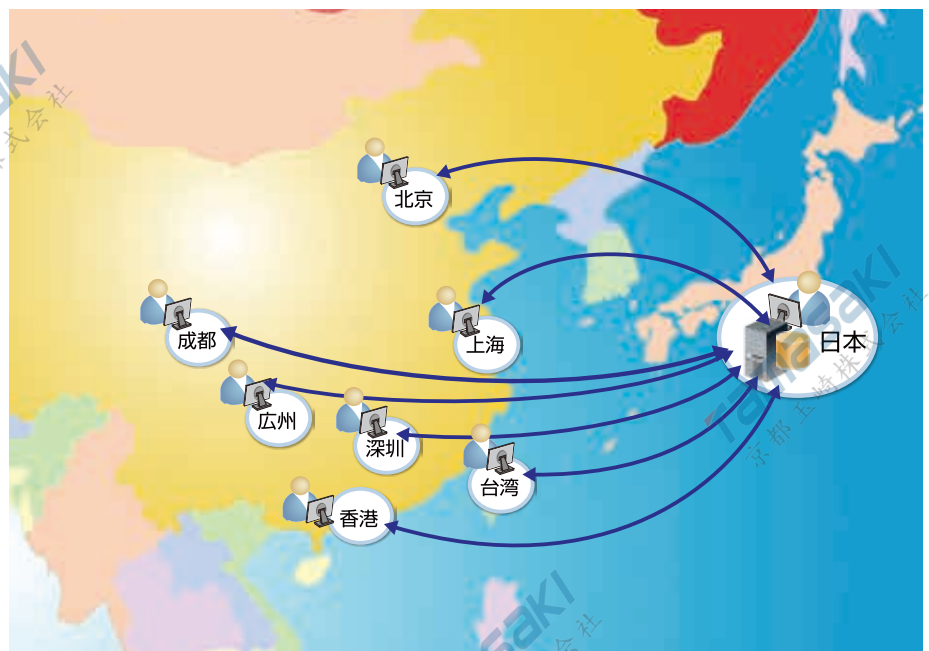
技術革新のボトルネックを解決する有効な手段として「光」への期待は、ますます大きくなりつつあります。ウシオは、「光のイノベーション」を通じて、豊かな社会・生活の発展に貢献してまいります。



※超高压 UV ランプ

システム構成図

販売見通計画システム



日本のデータセンターにサーバーを設置して、国内・海外から利用しています。

システム開発の経緯及び規模

当社は、Excel を使った情報共有が多く行われています。その中で、dbSheetClient でシステム化する事により効果が大きい業務を選定し順次業務システムを構築・運用しております。今回は、国内外を網羅した販売見通計画システムの内容について紹介します。

(1) 第一ステップ 国内工場 棚卸業務で dbSheetClient を利用

月末の原材料棚卸業務の一部で Excel を利用していましたが、dbSheetClient 活用することで帳簿棚卸リストを自動作成し、実棚結果を入力する仕組みを導入しました。一次 / 二次締め機能により棚卸進捗管理や業務の標準化が可能となり、結果棚卸効率が向上し、時間短縮と棚卸要員の半減が実現できました。

■画面数：17 ■帳票：3 ■開発着手：2009年12月 ■本番稼働：2010年2月

次に各海外現地法人の販売見通管理の課題に対して、第一ステップの成功をもとに dbSheetClient を活用したシステム化を進めております。

(2) 第二ステップ 販売見通計画システム / 日本国内と香港、広州（生産工場） 対象製品：ランプ類

国内外の販売見通明細情報が入力可能な仕組みを構築し、国内外の生産拠点にデータ連携する仕組みを dbSheetClient で構築しました。

■画面数：15 ■帳票：11 ■開発着手：2010年4月 ■本番稼働：2010年10月

(3) 第三ステップ 販売見通計画システム / 中国（上海、北京、深圳、成都） 対象製品：ランプ類、装置類

中国国内の複数の遠隔販売拠点を統合した販売見通計画システムを dbSheetClient で構築しました。

■画面数：22 ■帳票：7 ■開発着手：2011年10月 ■本番稼働：2012年4月

(4) 第四ステップ 販売見通計画システム / 台湾 対象製品：ランプ類、装置類

第三ステップの中国向けの販売見通計画システムを水平展開し、最小限のカスタマイズにて台湾向け販売見通計画システムを構築しました。

■画面数：22 ■帳票：8 ■開発着手：2013年4月 ■本番稼働：2013年10月

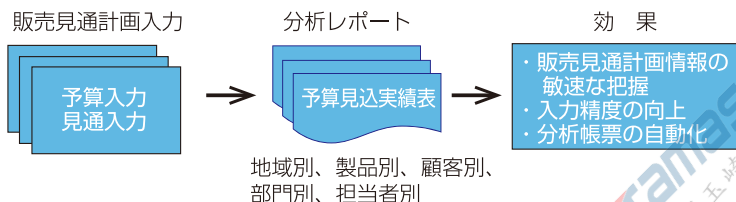
システム概要

□販売見通計画システム 利用拠点：日本国内販売／生産拠点と香港、広州（生産工場）



- ・従来の Excel ベースによる情報共有方法から、国内外の販売、生産拠点を含めたデータベース化による情報共有を可能とする。
- ・生産工場側で週次生産計画を実現するため、国内外の販社の販売見通計画情報をスムーズに連携可能なシステムの構築を実現する。

□販売見通計画システム 利用拠点：中国（北京、上海、深圳、成都） / 台湾



- ・各拠点の営業担当が製品毎／顧客毎の販売見通細細情報を数年先（重視するのは今期分）まで入力可能とする。
- ・海外現地法人の要望を取り入れた各種分析帳表（予算・実績、前月差異など）がリアルタイムで参照可能とする。
- ・エラーメッセージを英語と日本語の併記対応可能とする。

■棚卸業務システムの画面例

■ 棚卸照合票作成(データ作成)

※本処理は3月/9月のみ実行してください

棚卸年月

保管場所

利益センター ※保管場所を選択すると自動表示

棚卸原票No.

積合票No指定 ~

↑ 積合票を印刷する時のみ指定してください。

■販売見通計画システムの画面例2



■販売見通計画システムの画面例 1

NISH Sales Forecast Input (Month)

Group Company & Target Date Information :

Group Company Name:

Model:

Line:

Product Type:

Target Date: End Date:

(Max: 999999 of Date Form: YYYY/MM)

Customer Information :

Customer:

Clear

■販売見通計画システムの画面例3

[illegible]

dbSheetClient を採用した理由

「ソフトウェア開発環境展」という展示会で知ったのがきっかけとなりました。dbSheetClient は Excel I/F により、業務データがデータベースで一元管理できる点に着目しました。当社では、業務情報の共有には Excel が多く利用されている一方で、Excel 共有ではバージョン管理など運用 / 管理面で多くの課題があり、販売見通し計画情報の入力 / 管理がスムーズに行える仕組みが必要となりました。特に、海外現地法人向けのシステム展開においては、単純に出来上がったパッケージを導入する方法ではなく、使い慣れた Excel をそのまま利用できる仕組みを検討し、dbSheetClient が最適と考えました。

国内工場での棚卸管理システム構築後、海外現地法人から販売見通計システム構築の要望がありました。dbSheetClient は Excel をフロントにしているため、ユーザ（利用者）も使いやすく、Excel I/F によりデータベースに一元管理が実現できました。また、ターミナルサービスを組み合わせることでレスポンス改善も実現できました。実際の dbSheetClient による開発は、ニューコムさんから技術支援を頂き、開発ノウハウを活かしながら、最適なシステム開発が実現できています。

導入効果

☐ 棚卸管理システム

- ・ dbSheetClient を初めて導入し、どれくらい効果があるか不安でした。しかし、Excel をそのまま活用でき、また全社で使用する Oracle にネイティブに接続できたことで、大幅に業務改善することができる有効なツールであることを認識することができました。

□販売見通計画システム

- ・遠隔地の各海外現地法人の販売見通情報を統合管理することができました。
- ・販売見通計画システムを他の海外現地法人へ水平展開することで、グループ内で共通のシステム化を導入することができました。
- ・管理者の立場から見た場合、システムの運用管理が国内で可能であり、現地の要員を増やすことなく（コストアップすることなく）構築できた点が、スムーズに水平展開できた要因だと感じています。
- ・販売見通入力精度が格段に上がったため、分析業務が実現可能となり、今まで見えなかったことが見えるようになったことで問題の早期発見と意思決定の迅速化が実現できました。

☐海外展開

- ・システム導入時にはデータ整備・操作説明のため現地で指導を行いました。その後は日本からのサポートで十分稼働させることができました。

今後の取り組み

海外現地法人における販売見通計画システムの展開と国内（本社）との一層の連携強化を実現していく予定です。