

連携先	OutSystems/ DWH / オープンデータ	利用シーン	100%内製化 / データ連携基盤	業種	農業、林業
-----	------------------------------	-------	----------------------	----	-------



## ASTERIA WarpとOutSystemsの導入により 100%内製化を実現 利便性、迅速性を向上しながらもコストは大幅削減！

株式会社 サカタのタネ  
 神奈川県横浜市都筑区仲町台2-7-1  
 URL <http://www.sakataseed.co.jp/>

(注) OutSystemsは株式会社BlueMemeが販売・導入支援を行う超高速開発基盤です。

### 導入背景

サカタのタネは一世紀に渡り、サカタブランドの品種改良を続けているタネのリーディングカンパニー。またそれ以外にも苗や園芸用品、農業用資材なども取り扱っている。同社では、これらの販売情報や仕入れ情報、その他各種実績などを保持する基幹システムと、各部門に散在するファイルとの連携のために、Peer-to-Peerのファイル転送ツールをそれぞれのシステムに導入し利用してきた。しかし、新たな連携ニーズが多数あり、一つ一つファイル転送ツールによる連携を行っていくと複雑化し管理しきれなくなることや製品/保守/SIのコストが増加し続けることを鑑み、ファイル転送ツールをEAIツールにリプレースし、連携開発の完全内製化を図ることとした。

### 課題

- 複雑化：連携処理にファイル転送ツール、FTP、Accessなどが個別利用され複雑化。
- 高コスト：ファイル転送ツールによる連携処理にはプログラミングが伴い、都度SIerに構築を依頼。また利用しているファイル転送ツールが連携個数に応じた課金体系のため連携処理が増えるとコストが膨大化。
- 情報共有の遅延：Excel、Access上で参照する実績データの参照方法が複雑。また月次更新のため営業現場で正確な売上実績のタイムリーな進捗確認ができない。

### 導入

- フロント側の開発ツールにOutSystemsを導入。またバックエンドシステムとOutSystemsとの連携基盤としてASTERIA Warpを導入。
- 社員2名が各1週間でASTERIA Warpを習得。社内内製化体制を構築。
- 売上実績データをOutSystems参照用DBに日次で反映。OutSystemsで開発されたWeb画面より、前日までの売上実績の確認を可能に。

### 効果

- ASTERIA Warpを連携基盤とすることで連携管理が一元化されシンプルに。連携先変更のアジリティ（迅速性）を確保。
- ASTERIA Warp、OutSystemsの開発生産性の高さにより、100%内製化を実現。
- 営業は従前のようなExcelやAccess上での結合処理、リンク設定などをすることなく、日次アップデートされた実績をWebで即時参照可能に。

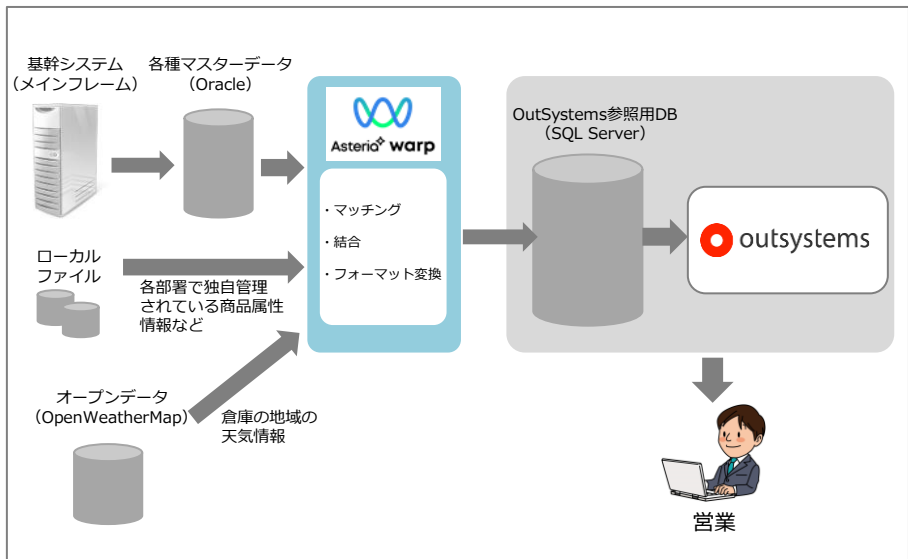
### ASTERIA Warp選定理由

- 内製化を可能とする優れたGUIと操作性。
- 比較四製品の中でもっとも機能とコストのバランスが良かった。
- メンテナンス性が高く、変更のアジリティ（迅速性）の確保が可能に。

### 今後の予定

- ファイル転送ツールの完全リプレース。
- 連携されていない各部門のファイルも連携することで、部門を超えた情報共有を実現しビジネス活性化をシステム面から支援。
- 倉庫の地域の天気情報をオープンデータから取得し、OutSystems参照用DBに登録する連携処理も構築中。

### システム構成図



### お客様から一言

ASTERIA WarpのココがGood!



情報システム部  
額澤 健一様

「ASTERIA Warp」の活用は、単なるファイル転送ツールのリプレースにとどまらず、部門内に埋もれているデータの活用にまで進めようと考えています。部門内で保持する研究データや調査データなどを部門を超えてデータ連携することで、組織を横断した情報共有を実現し、ビジネスのさらなる活性化につなげていきます。