

## 車載電装品から空気圧機器、カードリーダーまで チャレンジブルな開発力と製造技術の世界市場に展開

「Dr. Sum は、データ提供を担当するシステム部門の作業負荷を大幅に削減する」



### ▲ ますます細分化し、多様化していく データ集計の要求に対応

自動車用電装品メーカーとして誕生し、「他社にない技術で、他社にない製品を開発したい」という想いをカタチにすべく、活動のステージを上げてきた株式会社ニューエラー。

開発型企業を標榜し、1968年には空気圧機器を開発してFA分野に進出。さらに、1995年におけるDC/ACコンバータの開発をきっかけに、電源関連製品や音声アラーム、カードリーダーなどの新事業にもチャレンジしている。同社の市場は、国内はもとより世界市場に拡っており、それとともに、新製品、新規分野への取り組み強化を図っている。

しかしながら、長年にわたる景気低迷の影響は、同社にとっても決して他人事ではない。ますます激しさを増していく企業間の競争の中で、経営陣や営業担当者たちは、市場の動向を正確に把握・分析し、ライバル企業に打ち勝つための裏づけとなるデータを強く求めるようになった。

こうしたニーズに対応し、全社的なデータ提供を一手に担ってきたのが管理部システム課である。ただ、ここにきて、このサービス体制にも次第に無理が生じ始めた。かつては定型な紙の帳票でデータを提供すれば十分であったのが、最近では多様な切り口や条件によって集計された非定型のデータが求められるようになり、その作業のためにスタッフが手一杯の状況になってしまったのだ。同課係長の

上野隆一氏は、次のように語る。

「現在、売上に関する生データをオフコン（IBM AS400）上のデータベース（DB2）に蓄積しており、経営陣や営業担当者からの要望に沿ってシステム課でデータを集計。結果をExcel形式で渡すという方法をとっているが、そこでの依頼内容は、数年前とは比較にならないほど細分化してきている。例えば、売上を製品ごとに見たい、過去5年間の推移を見たい、粗利益と付きあわせて見たいなど、まさに千差万別の集計が求められている。当然のことながら、こうした条件に沿ってデータベースから対象データを検索し、加工するには大変な手間と時間がかかる。特に月一回の経営会議の前になると、システム課のスタッフは忙殺されているのが実態だ。また、データ件数そのものも膨大なので、上手く絞り込むことができないとExcelの制限をオーバーしてしまうという問題もあった」

こうしたデータ加工や集計にかかる作業の非効率を抜本的に改善するため、同社はOLAP（多次元データ分析）の手法に着目し、Webや雑誌、同社システムのSIを担当するCSI株式会社からの提案などから、様々なツールを検討。その結果、Dr.Sumが最も適していると判断、導入に踏み切ったのである。



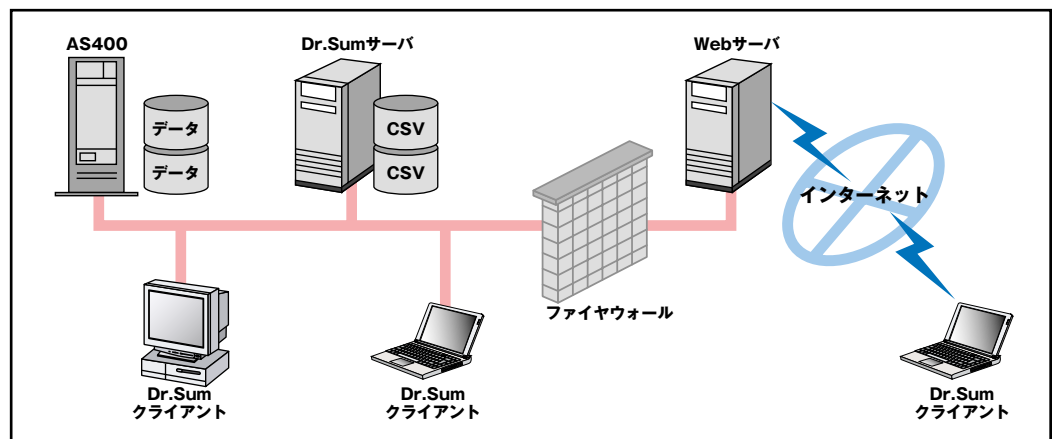
### INTERVIEW

上野 隆一 氏 (写真上)

株式会社ニューエラー  
管理部 システム課  
係長

澤本 貴之 氏 (写真下)

管理部 システム課  
リーダー



## 多次元高速集計ツール

Dr.Sum  
ドクター・サム

## 採用のポイント。

▲ Excel をフロントとして使える、  
コストパフォーマンスの高さに注目

ツール選定に際して、同社が最も大きなポイントとしたのが、コストと使い勝手である。「Dr.Sumの価格はわずか80万円で、しかもクライアントフリーで使うことができる。これは他のツールとは比べようもないほど魅力的だった。また、Excelをフロントとして使えることも、すでにExcelをデータ提供の標準形式としている私たちにとって、非常に都合良かった」と、上野氏は言う。

また、導入前の段階で少しばかり懸念されていた、AS400上のDB2とDr.Sumサーバとの連携についても、ほとんど問題なくクリアすることができた。この点について、管理部システム課リーダーの澤本氏は、次のように語る。

「現在のシステムで私たちが行っているのは、AS400に用意されているコマンドを使って文字コード変換ならびにCSV形式への変換を行い、FTPでDr.Sumサーバに転送することだけ。通常、このような異機種サーバ間のデータ連携を行おうとすると、ETL (Extract, Transform, Load) やEAI (Enterprise Application Integration) などのツールを別途導入しなければならないケースが多いようだが、Dr.Sumの場合は、余計なことを考える必要はない。標準的な機能だけを使ってあっさり導入することができる。こうしたシンプルさもコストや作業工数の削減における大きなメリットだった」

もっとも、いかに安価で、導入や操作が簡単であろうとも、肝心のデータ集計にパフォーマンスが発揮できなければ意味がない。

同社が扱っている製品は、電装関係だけでも7、8千点に上る。さらにシリンダー（空気圧機器）になると、0.5～1ミリの単位で仕様が刻まれ、これに金具やセンサースイッチなどのオプションが加わるため、商品点数は軽く1万点を超える。このように非常に項目数の多いデータが、95年からの過去8年分に渡ってデータベースに蓄積されている。必然的に件数や容量は膨大になるが、「Dr.Sumを使えば、わずか数秒で集計することができる。これは大きな驚きだった」と、澤本氏。Dr.Sumは高い評価を獲得している。

▲ エンドユーザによる自主的な活用に向けて、  
利用環境の整備に着手

経営陣や営業担当者からの多様な要求に対応し、スピーディに集計データを提供するとともに、システム課のスタッフの作業負荷も削減する。Dr.Sumを導入することによって、同社はこの当初の目的を達成することができた。

しかし、同社はこれをもってすべてに満足しているわけではない。現状ではシステム課のスタッフが一括して行っているDr.Sumの操作を、近いうちにエンドユーザ自身に移管していく考えだ。

「現時点では、データベースの生データをそのままキューブに展開しているため、データの各要素が数字や記号などで表現されている。こうした理由から、それぞれの記号の意味を知らないエンドユーザが直接集計を行うのは難しいのだが、何らかの方法によって、これをもっと分かりやすい表記に置き換えていきたいと考えている。また、集計の基本パターンになる様式ファイルを充実させ、公開していく予定。こうした環境整備によってエンドユーザが自主的にDr.Sumを使えるようになれば、データ分析の精度やスピードを、より一層高めることができる」と、澤本氏は言う。

さらに同社は、対象となるエンドユーザそのものの範囲も広げていく考えだ。

「経営陣や営業部門だけでなく、原材料や部品の発注を担当する資材部門や、在庫管理担当者の間にもDr.Sumの利用を広げていきたい。また、国内や海外を問わず、出張先からもインターネット経由でDr.Sumサーバにアクセスし、自在にデータ集計を行えるようにしたい。これによって業務のさらなる効率化を推進し、企業としての競争力を高めることができる」と、上野氏は言う。Dr.Sumの導入を第一歩に、エンドユーザをターゲットとした同社の新たな情報インフラの姿が見えてきた。

## ● 株式会社ニューエラー プロフィール

設立：昭和14年3月1日 本社：大阪市生野区  
事業内容：車載用電装品、空気圧機器、電源関連用品、カードリーダー関連、農作業機械関連等の製造・販売。空気圧機器では様々な生産現場の自動化・省力化に大きな力を発揮し、電子機器分野、医療分野などの産業ロボットの新時代をリードしている。

## システム提案

## ● CSI株式会社 プロフィール

設立：平成元年9月 本社：東京都中野区  
事業内容：インターネット、イントラネット利用のコンサルティング、開発、導入、運用サービス、インターネットを活用したCRMソリューションの設計・構築・運用サービスを提供。(株)CSK、日本アイ・ピー・エム(株)の出資により設立。  
URL：http://www.csi.co.jp

Dr.Sum に関するお問い合わせ

Form&amp;Data



ウイングアーク テクノロジーズ 株式会社

URL <http://www.wingarc.com/>

[本社] 〒150-0044 東京都渋谷区円山町28-5 1st渋谷ビル  
TEL:03-5962-7300(代) FAX:03-5962-7301

[西日本] 〒530-0001 大阪府大阪市北区梅田1-8-17 大阪第一生命ビル11F  
TEL:06-6225-7481 FAX:06-6225-7482

[中部日本] 〒460-0003 愛知県名古屋市中区錦2-3-4 名古屋錦フロントタワー3F  
TEL:052-218-9520 FAX:052-218-9521

開発元: デジタル・ワークス株式会社

詳細 URL <http://www.drsum.com>

本リーフレットに掲載した会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。  
掲載内容は2003年12月現在のものです。