



三陽建設株式会社

所在地：
滋賀県甲賀市

URL：
<http://www.sanyoukensetsu.co.jp>

主な事業：
建設工事の請負、建設設計事務及び
建設コンサルタント業務、不動産業務

三陽建設株式会社

非エンジニアでもシステム統合を8カ月で実現！ DCSpiderでSalesforceにすべての業務情報を集約

三陽建設は、長い年月をかけて複雑に作りこまれてきたシステムを再構築し、Salesforceをフロントとする情報の一元管理を実現した。属人化を避けシンプルな構成とするために、システム連携ツール「DCSpider」を採用した事例を紹介する。

三陽建設は大正9年に創業した滋賀県甲賀市の建設会社で、クリーンルームや医薬品工場、食品工場などのプラント建設を得意としている。医薬品等の安全基準をクリアする建設コンサルティングを実施するなど技術力に定評があり、北海道と東北、九州を除く全国に事業を展開する。

同社の情報システムは、前任のシステム担当者が10年の歳月をかけ複数のアプリケーションを組み合わせて構築してきた複合システムであった。顧客管理システムのSalesforceと工事原価管理システム、勤怠管理システム、ワークフローシステム、会計ソフトなどをSQL ServerやMicrosoft Access、SalesforceのデータインポートツールであるDataLoaderなどを利用して、都度必要な連携開発を加えてきた複雑なシステム構成となっていた。連携部分だけでなく各アプリケーションについても、長年に渡りカスタマイズを加え続けてきたためシステム担当者にしか分からない部分が多く、その担当者の退職は会社の危機とも言えた。しかし、同社はこれを機にできる限り現状の業務プロセスを変更することなく、BCPを考慮したシンプルなシステムへの再構築に取り組むことを決断した。

属人化しない シンプルなシステム連携を 実現するツールとして DCSpiderを選定

営業管理のシステムとして既に導入されていたSalesforceに、原価管理システムと会計ソフトで行う業務以外はすべて集約したい。カスタマイズ性が高くレポートを担当レベルでも容易に作成できるSalesforceになるべく業務を寄せる方針でシステムの再構築をスタートした。



代表取締役

大石 彰氏

新しくシステムの担当を任された大平氏は原価管理と会計業務以外をすべてSalesforceに集約するとともに、原価管理システムの工事情報の入力や、逆に原価管理システムで登録された発注情報や予算、現在利益等の閲覧をSalesforce上で行えるように、双方向のデータ連携を行う構想を練った。大平氏自身はITのスキルを持ったエンジニアではなく、このシステム移行プロジェクトが完了すれば営業部門に戻る予定ということもあり、担当者が変更になっても引き継ぎやすいようプログラミング等の高度な開発をすることなくシンプルな作りで連携を実現する方法を模索していた。その時出会ったのが、ノンコーディングでSalesforceとのシステム連携を実現するDCSpiderであった。

使用サービス

DCSpiderで 情報をSalesforceに一元化し 作業手順を削減

まず最初に着手したのは、別のアプリケーションから各種データベースおよびファイルをSalesforceへ移行し、Salesforce上ですべてのデータの一元管理が行えるようにするところからであった。続いてSalesforceに登録された工事情報や取引企業情報を、DCSpiderによって原価管理システムのデータベースに受け渡す連携開発を行った。これにより原価管理システム側での二重登録をなくし、登録漏れを防いで作業手順の削減を図った。また原価管理システムで登録されたデータもDCSpiderによってSalesforceに送ることで、これまではオフィス内のPCを使って原価管理システム上で確認しなければならなかった計数等を、Salesforceで確認できるようにした。

旧システムで行っていた見積書や請求書、注文書等の各種帳票の出力をどのようにSalesforceにリプレイスするかが最後の大きな課題であった。これを大平氏は新たに帳票出力ツールなどを利用することなくDCSpiderのみを用いて開発、実装した。

このように、前任者が10年かけて構築してきたシステムをSalesforceとDCSpiderというカスタマイズ性に優れたツールを利用することで、たった8カ月でなんとか稼働まで漕ぎつけた。



営業部公共事業部
(システム兼務)
主任

大平 幸司氏

このシステムを構築した大平氏は言う。「ノンプログラミングでデータ連携の可能なDCSpiderがなければ、この短期間でのシステム移行は不可能でした。帳票出力などは大変でしたが、テラスカイ社のホームページにあるデータ連携ツールの作成手順動画や資料などを参考にして作成しました。実装できた時は本当にうれしかったです。」

これらのデータ連携によりSalesforce上に必要な情報を一元管理できたことで、現場など出先や移動時間でもスマートフォンやタブレットを利用して必要な情報を確認できるようになった。「時間と距離を徹底的に縮める、それがクラウドのメリットだと考えています。」社長の大石氏はクラウドのメリットを語る。同社は将来的に、よりSalesforceへのデータ集約を行っていきたいと語った。

システム概要図

