



ワタナベ工業株式会社

User Profile

ワタナベ工業株式会社

<http://www.watanabe-ind.co.jp/>

所在地：
岡山県総社市清音上中島2番地

概要：
無限の可能性を秘めたプラスチックと当社の技術で、社会に役立つアイデアを形にしていく。これがワタナベ工業の次の時代へかける夢です。

当社は日本における「プラスチック」の発展とともに歩んできた、加工技術においては50有余年の実績をもつメーカーです。明治14年に、革すだれ工場としてスタートしたワタナベ工業は、時代の変化にいち早く対応し、昭和29年に「プラスチック」という夢の素材に出会いました。プラスチックは日々進化し、今では100種類近いプラスチックが開発されています。

この無限の可能性を秘めた素材と、当社の技術で、社会に役立つアイデアを形にしていく。これがワタナベ工業の次の時代へかける夢です。

プラスチックに出会いて以降、自事業をプラスチックの成型加工に絞り、今日に至っています。その間、目の前に提起された課題をひとつずつクリアし、出会いから学び、ワタナベ工業独自の技術として蓄積してきました。

これからどんな出会いが待っているのか。そこに向かって、ワタナベ工業はさらに前進します。

【事業内容】

- 家庭用品及びインテリア商品の製造・販売
- プラスチック素材の成型加工
- 不織布の製造・販売
- 家庭用電気製品の製造・販売
- 貿易業

ワタナベ工業株式会社様

風神レポートのWeb帳票によって
離れた場所にある倉庫で指定伝票を打ち出し、
お客様へ即納品することが可能に。

ワタナベ工業様は、プラスチック製の家庭用品・インテリア商品・家庭用電気製品を製造し、主に全国のスーパー・ホームセンター向けに販売しています。注文が入ると倉庫から発送するという流通の中で、担当者の操作性の向上や、各拠点とのリアルタイムな連携を実現するために、システムを汎用機の構成からWebシステムへ移行しました。

管理部の岡様に、風神レポート採用に至る経緯を伺いました。

「リアルタイムな出荷」を実現する、帳票の3つの課題

—— 風神レポートを導入頂いた背景を聞かせてください。

弊社は、本社と倉庫がそれぞれ遠隔地にあります。風神レポート導入前は、本社で①受注し、②情報を入力し、③伝票を出力して、④遠隔地の倉庫へ伝票を郵送し、倉庫で⑤伝票を確認後、お客様へ出荷する、というシステムでした。これをWebシステムに切り替えることで、「遠隔地にある倉庫からリアルタイムで出荷できるようになりたい」というのが大きな目的でした。

実現にあたり、帳票ツールの選定も重要なポイントになります。重点課題は3つありました。

- ・膨大な種類の取引先指定伝票をWebシステムで当て打ちすること
- ・ラインプリンタで大量印刷できること
- ・バーコード付きの荷札送り状の発行が簡単にできること

これら3点を解決できる帳票ツールを探していました。

重要視したのは、「Webからチェーンストア統一伝票への当て打ち」

—— Webシステム化に欠かすことのできなかった要件は何だったのでしょうか？

3つの課題の中でも特に重要視したのは、「Web上のどのパソコンからでも、得意先納品書やPDラベルを、ラインプリンタやラベルプリンタから印刷すること」です。弊社では、客先毎に納品伝票やラベルが異なります。そのため、膨大な種類の帳票を、用紙を切り替えながら印刷しています。各担当者が自分のPCから、専用用紙をセットしたラインプリンタに打ち出すためには、どのPCからでも、どのプリンタへでも、同じように当て打ちできなければなりません。

しかし、一般的なWeb帳票(PDFを作成するタイプ)は、プリンタ毎に調整が必要です。そのため、ドットインパクトプリンタで印刷済み用紙へ当て打ちすることには不向きでした。解決策を求めて、システム会社や大学、コピー機販売会社等に相談しましたが、良い方法は見当たりませんでした。

半ば諦めかけていた時に、偶然見つけたのが「風神レポート」です。

風神レポートは、クライアントPCで、ラインプリンタ・ドットインパクトプリンタ(シリアルプリンタ)毎に印刷開始位置を調整できます。そのため、Webシステムから指定伝票への当て打ちが容易にできました。こうして、Webシステムへの置き換えが実現できたのです。

想定より一桁安い商品のため、不安はありました。しかしデモ版をダウンロードしてシステム会社に検討して頂いた結果、弊社の要望に十分対応できることが分かり、購入を決定しました。

自社内で指定伝票のレイアウト

—— 御社ではもう1つ実現したい課題があったそうですね？

Web帳票の仕組みを実現したら、また新しい課題が出てきました。「自分たちで帳票のレイアウトを作成・変更したい」ということです。





導入前



導入後 風神ビューアにより、遠隔地の倉庫で即伝票出力

Webからの当て打ちがスムーズにできる！

取引先指定伝票が大量にあるのですが、このレイアウト変更が非常に多いです。お客様が指定される伝票ですので、お客様が「変更します」と仰れば、それに合わせて作り変えなければなりません。また、取引先が増えれば増える程、新しい取引先指定伝票も増えます。

このレイアウト変更や帳票の追加は、外注する場合、2点問題があります。

- ・ほんの少しの変更でも、毎回外注費用がかかってしまうこと
- ・変更が完了するまでに時間がかかってしまうこと

です。だからこそ、変更が頻発する帳票部分は自分たちで行いたいという要望がありました。そこで、システムは外注し、フォーム(=レイアウト)は社内で作成する方法を採用しました。

風神レポートなら、下敷き機能を使えば簡単に指定伝票の設定ができるので、半日程度でフォームを作れます。客先毎に納品伝票が異なるので、大量のフォームがあり、しかも変更も多い。しかし、自分たちで対応できるため、非常に早く簡単に、安く上げることができました。

風神レポートのメリット

—— その他、風神レポートにどのようなメリットを感じて頂いているでしょうか？

バーコード付きの荷札送り状の発行、ラベルバーコードの打ち出しも可能

風神レポートは、運送伝票やPDラベルに必要なバーコードも標準装備しています。

汎用機でバーコード付きラベルの作成を外注した場合、100万円程システム料がかかっていました。しかし、風神レポートなら、汎用機から出力したCSVデータを帳票化できるので、もっと安くできます。

A4レーザープリンタでシールやラベルを印刷

以前は、各製造工場や各製造部門で必要なJANシール(値札シール)、ITFコードのシールの作成には、専用の発行機と専用の発行ソフトが必要でした。そのため費用が高額でした。しかも、WindowsOSのバージョンが変わる毎にライセンスが必要になったり、全社共通データにできなかったなど欠点も多くありました。

しかし、風神レポートを導入した結果、Webシステムにテキスト入力して、手元のA4レーザープリンタでJANシール(値札シール)を自由に作成・出力できるようになりました。また、遠隔地の工場でも別部門でも、手元のプリンタで自由に作成・出力できるようになり、作業も分散。A4レーザープリンタはどの部門でもあるので、高額な専用プリンタも専用ライセンスも必要なくなりました。また、バージョンアップについても気にする必要がなくなりました。

プレビュー時に専用用紙の画像を表示でき、用紙替えの効率が大幅UP

ブラウザのプレビュー時に、客先納品書の画像を表示する機能は重宝します。印刷時にセットしなければならない用紙が一目瞭然です。帳票の種類が非常に多いのですが、(用紙の種類に関しての)社員教育を軽減できますし、更に、用紙のセットミスも無くなりました。

これだけできるこの価格

欲しい機能を満たすためには、何百万もの費用がかかると思っていた4年前、他社の高額ライセンスの帳票ソフト(80万円)を購入しました。しかし、サンプル帳票を1件作るのに100万円もかかり、業務では一度も使用しない羽目に。その点、風神レポートならソフト代も安く、開発費も安く、要望を満たしてこの価格。機能に対する価格に驚きました。

掲載した会社名及び製品名は、各社の商標又は登録商標です。
掲載内容は、2008年4月現在のものです。

導入の課題

- ▶ Webからシリアルプリンタへ当て打ちしたい
- ▶ フォームを内製化してコスト削減を図りたい

導入のポイント

- ▶ Webから伝票へ簡単に当て打ちできる
- ▶ 自分たちでフォームの作成や変更ができる

導入の効果

- ▶ Web帳票化でき、リアルタイムでの出荷が可能になった。
- ▶ どこからでも伝票を印刷できた
- ▶ 自社でフォームを作成・変更し、コストを削減できた。
- ▶ フォーム変更に関する時間的ロスが無くなった。

導入製品

風神レポート
開発キット プロフェッショナル版