

eBASEと基幹システムの連携で カタログ制作業務効率化

2009年11月

株式会社エスコ

1. 会社概要



会社名：株式会社エスコ <http://www.esco-net.com>

会社概要：機械工具の卸業（年商8,622百万、従業員55人）

会社説明：1972年4月創業（昭和47年）

事業内容：空調工具の販売よりスタート。

現在では修理・メンテナンスをキーワードにして各種工具、部材などを「エスコ便利カタログ」に掲載。

商品点数約64,000点（2009年1月）

17時迄の注文は、「当日出荷」

「送料元払」

「エスコ便利カタログ」は、毎年11月に発行

発行部数：35万部

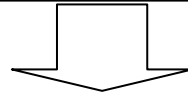
取扱商品



1. オリジナル工具セット
2. 空調機・冷凍機用具
3. 溶接・ロウ付け関連用品
4. 配管用具・配線用具
5. 大工・内装・ガラス用具
6. 自動車・機械サービス工具
7. ソケットレンチ・スパナ・メガネレンチ・ドライバー類
8. 精密・電子機器工具
9. 計測器・測定器・検知器
10. 光学用具（レンズ・ミラー・ハンドライト）
11. 洗浄・清掃用具
12. 電動工具及び関連工具
13. エアーツール及びコンプレッサー
14. 荷役運搬具・ハシゴ・倉庫用品
15. 配線材料・配管資材・金物
16. 接着剤・テープ類・スプレー・梱包資材
17. 安全用具・保護具
18. 工具箱・キャビネット・作業台
19. 文具・筆記具・備品
20. アウトドア用品

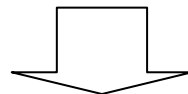
eBASEの変遷

- 2000年からWeb受注システム稼動
- ノーツにて商品データベースも作成



①

- カタログデータをさらに使いやすい形で提供したい
- eBASE導入カタログデータベースを構築



②

- カタログ制作の過程をもっと効率的に
- 商品のデータをもっと詳細に管理したい

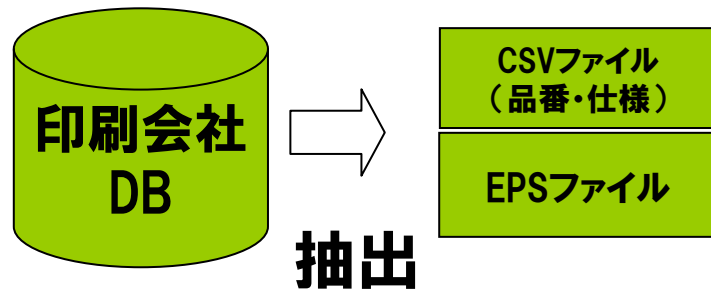
要望

- カタログに掲載できる内容では、不十分で購入前に問い合わせが多い。
- インターネットでお客様から発注をして頂く様になった。
- ノーツで「商品データベース」を作っていたが、メンテの際、操作性が悪かった。
- データを抽出するにも一苦勞。
- 人手もないのでひとまずノーツから移行。
- 移行後に内容の充実を計りたかった。
- これから、企業間連携で商品データの提供に対応したい。

2. eBASE導入後

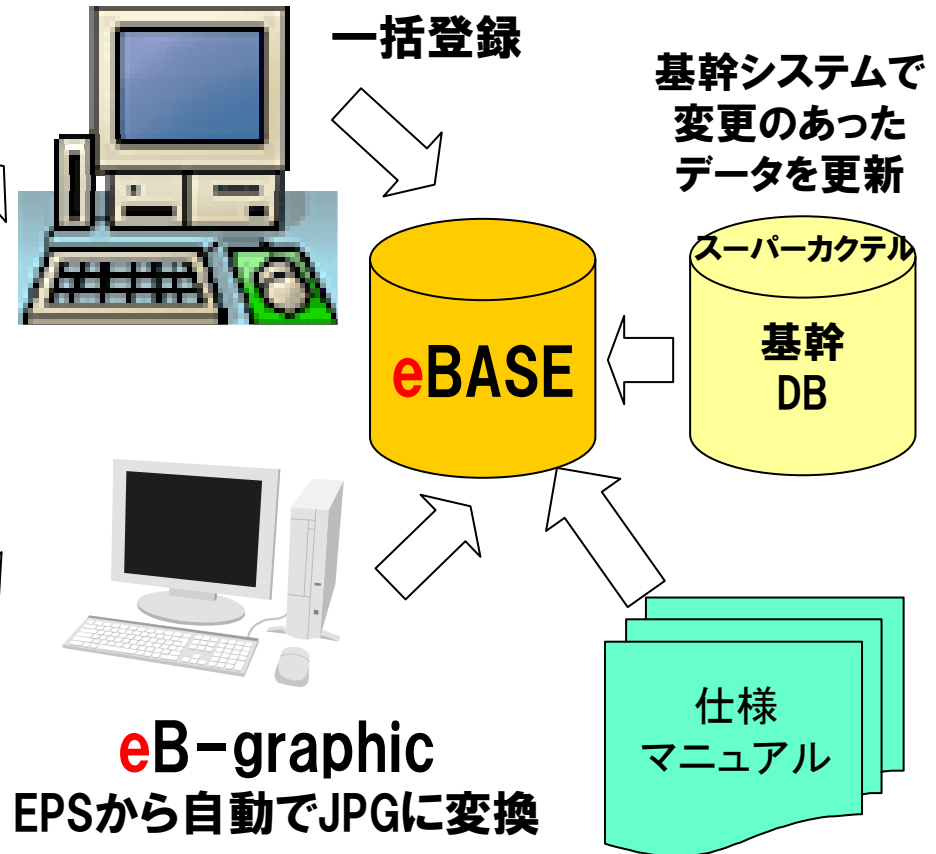
商品データベース構築のワークフロー

印刷会社



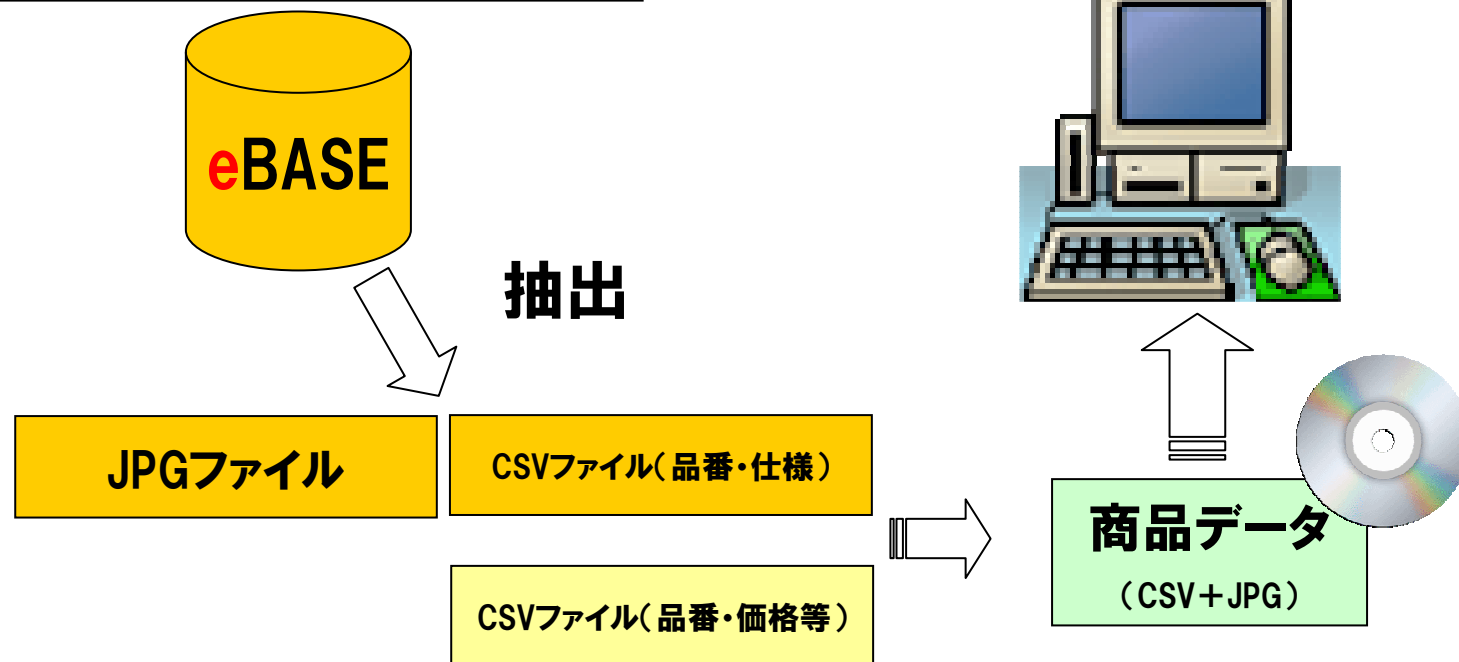
下記のようなワークフローで
データを収集してDBを構築

エスコ eBASEクライアント



2. eBASE導入後

社外へデータ提供



ノーツを使っていた当時ノーツのバージョンが古かった事も有って、商品データの抽出が難しかった。

仕様情報がJPG→テキスト

eBASEになって抽出が容易になった。

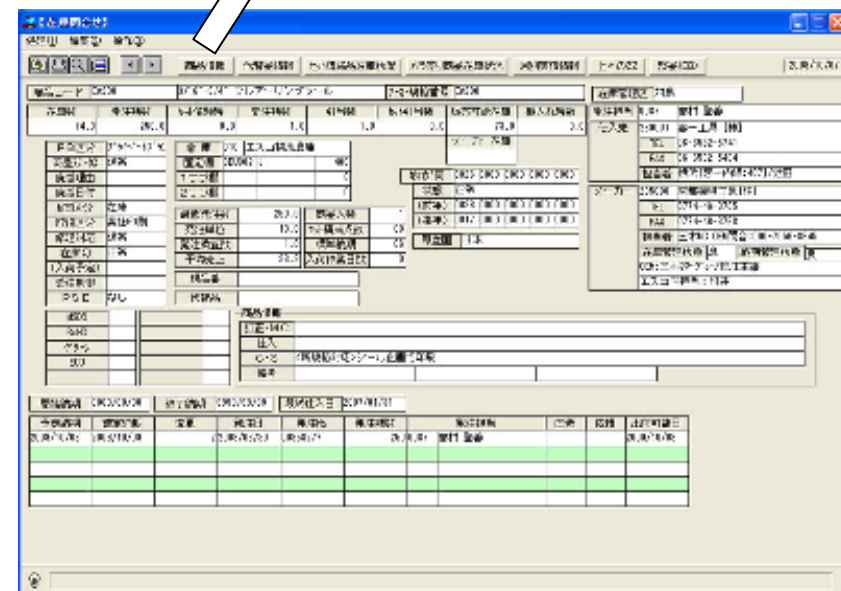
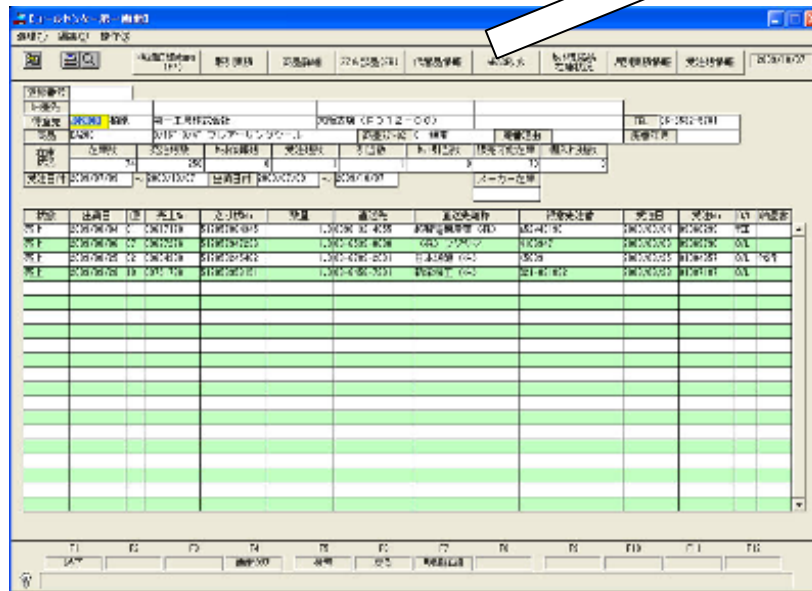
2. eBASE導入後

社内の活用

eBASEのリンクを基幹システムに設けて、商品を直接タイプしないで、eBASE商品情報へジャンプ



社内用を表示



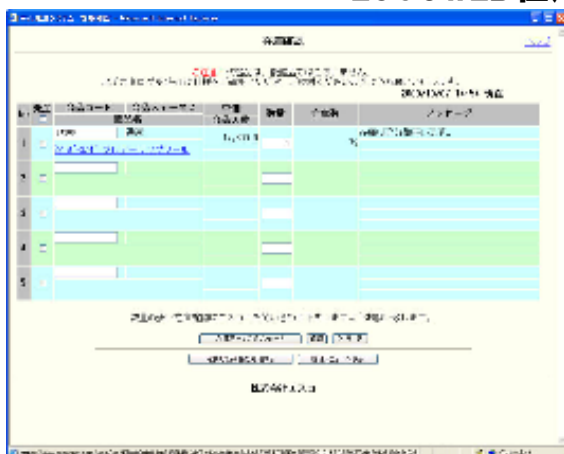
2. eBASE導入後

社外の活用



社外用を表示

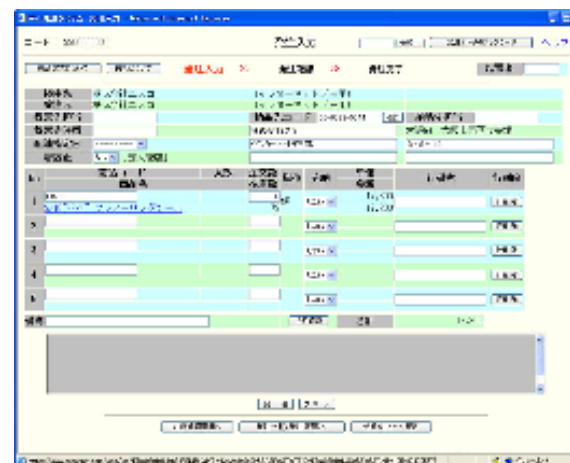
ESCOWEB在庫確認



集中購買会社

ESCOWebでは
発注画面
在庫確認画面
からeBASEへ

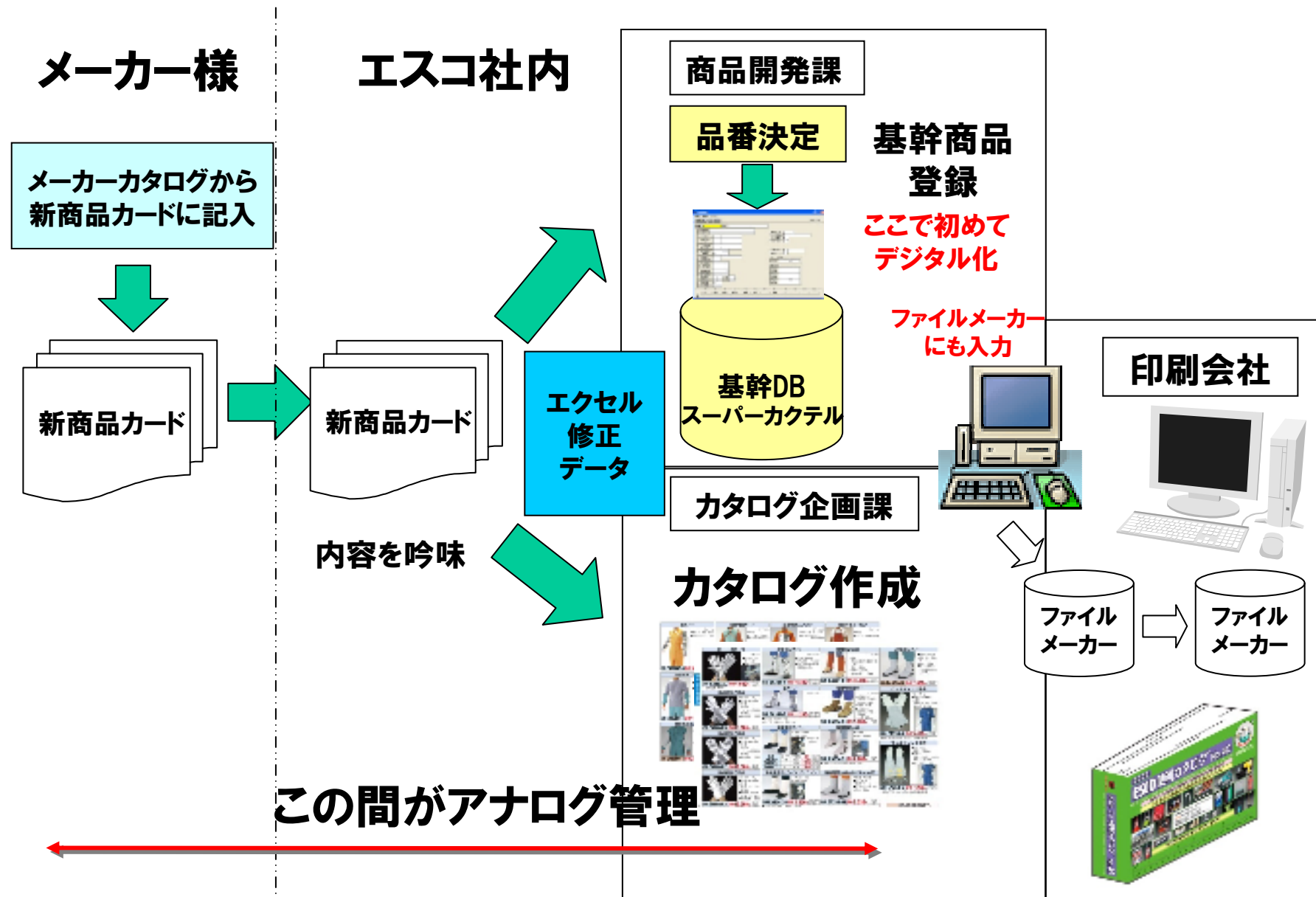
ESCOWEB発注入力



3. eB-goods導入の背景

- eBASEで商品データベース構築して、便利にデータ活用できたり、メンテナンスも可能になった。
- しかし、商品データベースを作成したが・・・
カタログデータ⇒ eBASEというプロセスでeBASEのデータを作成していて、eBASE主体で商品の仕様など、作る事が出来ていない。
- 商品開発のプロセスで、開発する商品のデータが一元管理できていない。仕様の修正などエクセルで情報共有した為、間違いが多い。
(データが分散)
- 一連の流れで、デジタル化できていないので非効率で正確性に欠ける作業が多い。

3. eB-goods導入の背景



3. eB-goods導入の背景

改修前web画面・eBASEクライアント

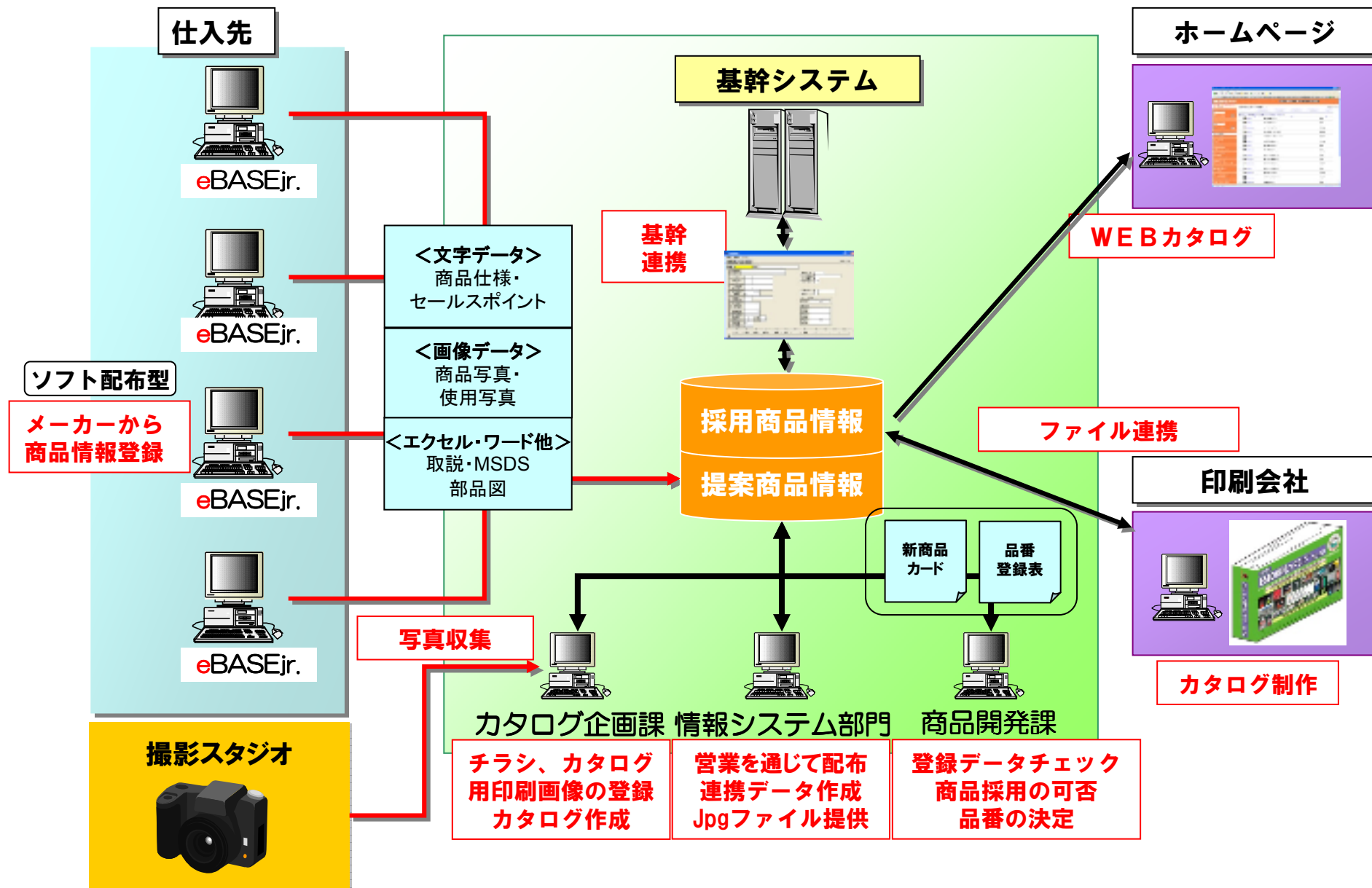
The image displays two screenshots related to the ESCO website and its eBASE client. The left screenshot shows the website's search interface, which is dated and lacks modern search capabilities. The right screenshot shows the eBASE client interface, which is a complex, multi-paneled application with a search bar and various data fields.

- カテゴリー検索が弱い
- カタログ制作にeBASEを生せていない

4. eB-goods導入の目的

- 提案時点から、データ化して一元管理したい
- データ化する事で価格も仕組みで決めたい
- 商品選定をもっと迅速にしたい
- 登録時点で正確な商品マスタを構築したい
- WEBで検索機能を強化したい
- カタログに掲載するデータ以外にも社内
活用したい
- ただし、システムの出来るだけ連携をして、
作業効率を上げたい
- 印刷会社と連携強化
(ファイルメーカー連携してエスコ内で入力不要にしたい)

5. eB-goods導入と全体概略



6. eB-goods導入後効果



仕入先用は、社内用の画面から各仕入先の商品情報だけを選別して表示する。

7. eB-goods導入の成果と課題

- 危険物の管理、グリーン購入法、エコなどの商品ごとの管理が出来る様になった
- 商品のサイズ、重量なども管理できる
- 登録された商品情報から商品マスタを作成する為、オペレーションミスの削減
- 新商品の採番時点で既存品番のチェックが可能な為、品番付けの作業効率の向上
- 仕入先様にとってなかなかeBASEjr.へ入力する事に抵抗感をもたれてしまう
- データ受信後、社内のDBとの関連を考えると事前に仕入先様への入力指導が必要
- 入力する際にプラグインを立ち上げるのにレスポンスが悪い為、画面起動まで待たされる
- eB-goodsの標準画面と、プラグインの画面とで必要項目が分かれている為に、上記の理由で操作性が悪い

ご清聴ありがとうございました