

クラウドサービスへの進展を遂げた「WorkVision販売管理」 帳票の開発コスト・運用負荷軽減のため Create!Form を採用 »» 株式会社WorkVision



株式会社WorkVision

本社： 〒140-0002
東京都品川区東品川2-2-4
設立： 2012年10月
資本金： 1億円
従業員数： 520人（2019年7月現在）
業種： 情報サービス業
URL： <https://workvision.net/>

株式会社WorkVision（ワークビジョン）は、クラウド/パッケージを主体とするITソリューションのコンサルティング、ソフトウェアの設計・開発、販売、運用・保守サポート事業を展開する企業。「最新の情報技術を駆使し、お客様に最高の価値を提供する」を経営理念に掲げ、長年にわたって培ってきた顧客対応力とクラウド/パッケージ開発の技術力を活用し、企画からサポートまで一貫したサービス体制を継続して提供している。



写真左より、株式会社WorkVision 商品・技術統括部
パッケージ開発センター 主任 堀越 清氏、副部長 森田 聡氏、
パッケージ開発センター 荒屋 恵里氏、柿本 拓哉氏

導入前の課題

- クラウドサービスへの組み込みに適した、新たな帳票ツールを探していた
- アプリケーション側に手を加えずに、帳票の出力内容を変更したい

導入後の効果

- 帳票機能にからむ開発コストの削減と、クラウド環境での帳票高速出力を実現
- 項目タイトルを帳票側へと自動的に連携する仕組みにより、運用負荷を軽減

導入の背景

アーキテクチャの一新に伴い、 帳票の課題に直面

2019年7月に東芝デジタルソリューションズグループから独立し、新たなスタートを切った株式会社WorkVision。40年以上にわたって提供し続けるERPパッケージ「WorkVision」を中心に、流通、製造、医療・福祉、物流などの「業種別ソリューション」、販売管理、財務・会計、人事・給与、就業などの「業務別ソリューション」を展開し、顧客の課題解決に対して幅広く取り組むビジネスを展開している。

そんな同社の主力製品のひとつに「WorkVision販売管理」がある。40年以上にわたって豊富な導入実績を持つ販売管理ソリューションをベースに開発した統合基幹ソリューションであり、経営戦略のためのデータ一元管理、内部プロセス改善のためのワークフロー整備、顧客サービス構築のためのデータ連携など、企業経営に日々必要な活動を支援するさまざまな機能を備え

ている。その適用範囲の広さと柔軟性の高さは、同製品の大きな強みだ。

発売当初はオンプレミス型のパッケージソリューションとして提供されてきたWorkVision販売管理だが、現在はサブスクリプション方式のクラウドサービスとしても提供されている。

「WorkVision販売管理のクラウド展開に伴い、当社ではアーキテクチャを全面的に見直しました。現在はユーザーインターフェイス、業務ロジック、データベースアクセスの3つのレイヤーをそれぞれ部品化したクラウドネイティブのマイクロサービス構造になっています。業種や部門で異なる業務プロセスでも、部品を構成変更するだけでカスタマイズせずに利用でき、得意先別の業務処理や部門ごとの導入などスモールスタートが可能な点も大きな特長となっています」（商品・技術統括部 副部長 森田 聡氏）

WorkVision販売管理のアーキテクチャを一新するにあたり、同社はある課題に直面した。それは、組み込む帳票ツールをどうするかということだった。

導入のポイント

画面項目のタイトル変更を、 帳票にも反映する仕組みの実現

WorkVision販売管理は、このアーキテクチャの一新と同時進行で、企業ごとの業務要件に合わせたユーザーインターフェイスを作成するための高度な画面編集機能を実現した。画面項目のタイトルやレイアウト、入力順を、設定のみでカスタマイズできるという機能だ。

「WorkVision販売管理では、画面上の項目タイトルを変更すると、すべての画面や帳票にそのまま反映することが可能です。例えば『納品先』を『直送先』に変えるといったように、企業固有の用語を使うことができます。実はこの機能の設計において、以前に採用していた帳票ツールをそのまま移行することが難しいという課題がありました。また、クラウドサービスをより安価に提供するためにコスト削減にも取り組む必要があり、新しい帳票ツールを検討することにしました」（森田氏）



株式会社WorkVision
商品・技術統括部 副部長
森田 聡氏

そこで当社では、クラウドサービスへの組み込みに適した帳票ツールを探したという。

「当初はバンダーロックインを回避するために、オープンソースの帳票ツールを探しました。しかし、機能を実現するために最適なツールが見つからず、オープンソースの採用を断念。市販の帳票ツールにも範囲を拡大してリサーチしたところ、インフォテックのCreate!Formに行き着きました。Create!Formはアプリケーションからのデータ連携に柔軟に対応できるとともに、クラウドサービスのプラットフォームとして採用したLinuxに対応しているなどの要件を満たしていたことから、Create!Formを有力な導入候補としました」(商品・技術統括部 パッケージ開発センター 主任 堀越 清氏)

WorkVisionはすぐにインフォテックへコンタクトし、Create!Formの機能を入念に検証。その結果、同社の要件を満たしていることを確認し、2016年1月に採用を決めたという。

導入の効果

帳票機能にからむ開発コストを削減し、運用負荷も軽減できた

Create!Form はアプリケーション側に極力手を加えることなく、帳票出力機能を組み込むことができる。現在、WorkVision販売管理は伝票や請求書など約100種類の帳票のバリエーションを備えている。

「Create!Formにより、WorkVision販売管理の帳票機能にからむ開発コストを削減できました。また、項目タイトルを帳票側へと自動的に反映する仕組みができたこと

で、運用負荷を軽減することもできました。画面上の項目タイトルを帳票に反映する際のマッピング方法に迷うこともありましたが、インフォテックに迅速な導入支援・サポートを提供してもらえたこともあり、開発効率の向上にもつながりました」(森田氏)

Create!Formの導入効果は、WorkVision販売管理を利用するユーザー企業も得られているという。

「ユーザー企業にとって最も大きな効果は、画面編集機能を使うだけで自社に必要な帳票を入手できるということです。しかもCreate!Formは、帳票として出力するPDFの生成や印刷スピードが非常に高速というメリットがあり、バッチ処理によって大量の帳票を出力しているユーザーにとっては、処理時間の削減という効果が得られています」(堀越氏)

今後の展望

今後はWorkVision販売管理以外の横展開も視野に

Create!Formの導入によってWorkVision販売管理の帳票ツールに関する課題を解決したWorkVisionは現在、さらなる機能拡張に向けた検証・開発作業を進めている。

「ユーザー企業のなかには、Excelシートを使って帳票をレイアウトしているところも少なくありません。Create!FormはExcelシートをベースに帳票を生成する機

能を備えているので、現在はその機能をWorkVision販売管理に組み込むための検証を進めています」(堀越氏)

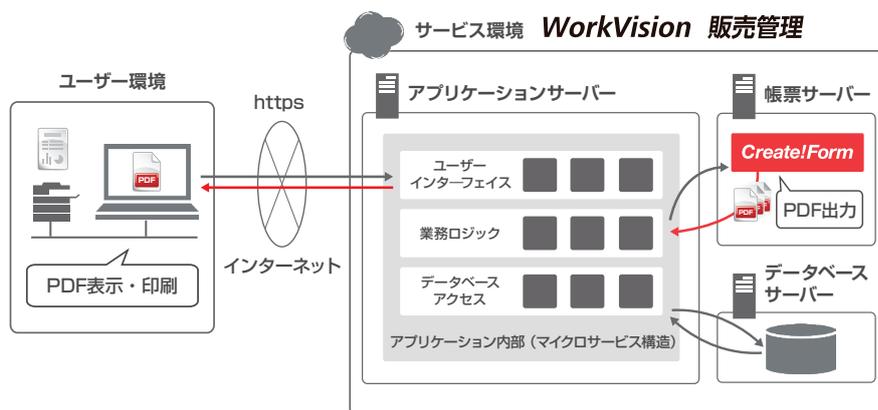
また、WorkVision販売管理以外の同社ソリューションへの横展開も視野に入れているようだ。

「WorkVision販売管理を中心にクラウド/パッケージソリューションを担当する私たち以外にも、当社にはソリューションを開発している事業部門があります。そうした事業部門にも、ソリューションに組み込む帳票ツールとしてCreate!Formを紹介していきたいと考えています」(森田氏)

今後、クラウドサービスとしてさらに発展が続いていくWorkVision販売管理。インフォテックではこれからもWorkVision販売管理のリリースサイクルに合わせて、積極的な情報提供とともにCreate!Formの機能強化を図っていく方針だ。



株式会社WorkVision
商品・技術統括部 パッケージ開発センター 主任
堀越 清氏



システム構成図