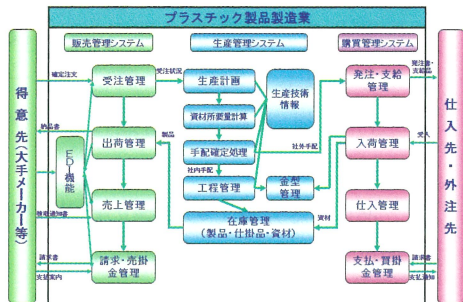


中堅・中小企業の海外進出をトータルで支援! プラスチック製品製造業向け生産管理システム「AsPLAs」の多言語化を模索



事業内容

課題解決型の総合情報システムを開発

高度情報社会の到来に伴い、中小企業にとっては効率的な情報活用こそが最大の生き残り戦略となっている。同社では、1996年より戦略的卸売業総合情報システム「ASPACシリーズ」を中堅・中小企業向けに販売。以来、「ASPAC-消費財卸」「ASPAC-食品・菓子卸」など業種別・業態別に9種のパッケージソフトを展開し、今や「ASPACシリーズ」の導入企業は数百社にのぼる。

元は大手システム会社にいた森井良雄社長が、部下のSEたちとともに立ち上げた同社だけに、開発力、課題解決力、システムサポート力には定評あり。それぞれの業種ごとにビジネスモデルや各企業の経営実態の深い研究を続けることで、非常に完成度の高いパッケージへと改良を続けてきた。

一方、営業力は同社の大きな課題のひとつであったが、2005年と2012年にそれぞれ「ASPAC-生産財卸」「ASPAC-ねじ卸」が近畿経済産業局の「新連携事業」に認定されたほか、2009年には「ASPAC-消費財卸」が経済産業省の「情報化促進貢献賞」を受賞。さらに2012年には同社の取組みが経済産業省の「中小企業IT経営力大賞」を受賞するなど、各方面からの「ASPACシリーズ」への認知度は年々高まりつつある。

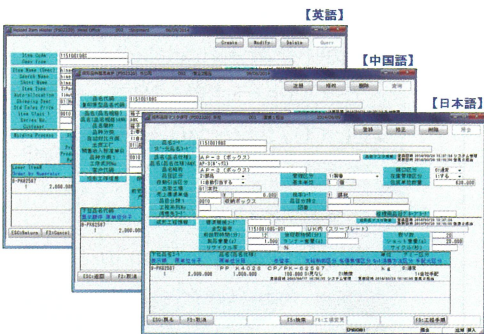
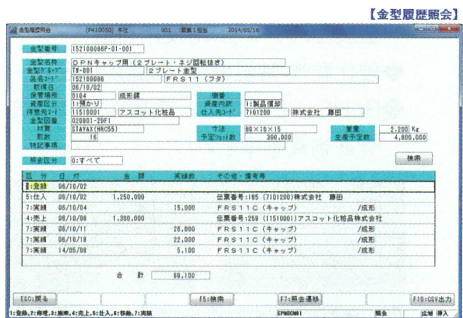
補助事業

ソフトの多言語化で海外進出を支援

そんな「ASPACシリーズ」のパッケージソフトのひとつに、2002年より一般社団法人西日本プラスチック製品工業協会と共同で開発を進めてきた「AsPLAs(アスプラス)」がある。

これは同社の「ASPAC-生産管理」をベースとしたもので、金型管理、射出成形の生産管理、在庫管理機能などを組み込んだプラスチック製品製造業向けの販売・生産統合情報システムだ。既に70社以上で導入されている人気商品だが、近年の中小企業の積極的な海外進出を受け、新たに「AsPLAs」の多言語対応版の試作開発をスタート。その開発にあたり、本補助事業への申請を決めた。

このアイデアが商品化されれば、海外進出を考える中小企業が、現地において日本国内と同レベルの業務効率化、納期短縮、在庫管理を行うことが可能となり、各企業にとっては非常に強力な追い風となるはずだ。



成果

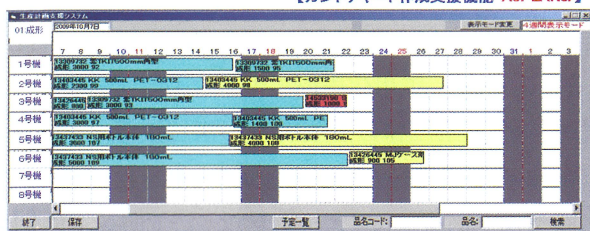
「他にないものを」が同社の開発姿勢

開発においては、利用者ごとの表示言語の切替や通貨の変換など数多くの課題に直面した。これらについてはその都度、翻訳方法を検討したり、多通貨対応の仕様を備えることで無事に克服。本事業の成果は、2015年6月に東京・大阪で開催された「設計・製造ソリューション展」にて発表された。参加企業からはおおむね好評を得ることができているという。

現在は日本企業向けに新規ニーズを開拓している段階であり、要望などをヒアリングしながら製品化に向けて細かなカスタマイズを行っている。対応言語としては中国語や英語を想定しており、特に今後成長が期待できるタイやベトナムなどでの利用を狙っている。

そもそも多言語化を行うきっかけは、既存のソフトを元に「他にはないソフトをやってみよう」と思ったことがきっかけ。多言語化を進めるうえで「ニッチなニーズにどう対応していくか」が非常に重要である。今後もプラスチック業界とコミュニケーションを取りながら、機能を充実させていきたい。

【ガントチャート作成支援機能 AsPLANer】



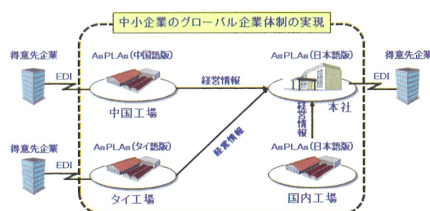
今後の展開

開発力をさらに高め、脱ベンチャーを模索

「AsPLAs」という名称は「明日にプラス」「明日のプラスチックのために」という思いから命名した。この言葉の通り現状の仕様に満足することなく、日本国内の本社に居ながら、国内工場のみならず、海外工場も含めた企業全体の経営情報（販売実績、生産実績、在庫、生産進捗等）を把握し、その情報に基づき的確な経営判断が行える「中小企業のグローバル企業体制」の実現にトータルで寄与できるような役割を担っていきたい。

またそのためには、可能な限り顧客の幅広いニーズを消化できるような社内体制作りも急務である。システムが複雑化、高額化するなかでいかに安価で高品質なサービスを提供できるかを徹底的に追求し、技術力の向上と高品質なシステム提供を継続的に行うため、SE力の強化・充実に努める。

会社設立から20年を超えた。組織としては黎明期を過ぎ、脱中小企業、脱ベンチャーを目指すべき時期に差し掛かっている。これまで築き上げてきたSEの技術開発力やパッケージソフトの商品力をあくまでベースとしつつ、今後も新商品の開発や新規営業力強化などを組織をあげて進めていく予定である。



補助事業の活用で 新ビジネスに取り組む その先に新たな可能性が広がる

代表取締役 森井 良雄

補助事業を活用することで、中小企業では資金面などでハードルの高い新ビジネスに取り組むことができ、新技術の習得や経験も得られ、その先にはより新しい取組みへの可能性が広がります。

また、補助事業を活用した開発が、新規市場の開拓にもつながります。

今後も、「他にはない」新しい技術や製品の開発に取り組んでいきたいと思っています。

株式会社 アスコット

代表取締役 森井 良雄

大阪府中央区大手通1-4-10

大手前フタバビル6階

TEL：06-6944-9211

〈資本金〉50,000千円

〈従業員〉81人

<http://www.ascot.co.jp/>

