

「さらばレガシー」特別セッション

於：8月24日(火) 東京・六本木アカデミーヒルズ40



8月24日、東京・六本木にある六本木アカデミーヒルズ40において、『i Series POWER SOLUTION LIVE』(主催：日本アイ・ピー・エム株式会社、協賛：日本ビジネスコンピューター株式会社)が開催された。JBCCは、自社製品CustomerVision/BI WebReport、JDeskTop、EV/会計(EnterpriseVisionシリーズ)、サイボウズガールーン&FLOWLauncherなど多数出展。13時と15時から、JBCCのお客さまであるユウキ食品株式会社さまと株式会社ミクニさまが、日経コンピュータ誌にも取り上げられた「レガシーマイグレーション」について講演を行った。さらにこの日は、JBCCが主催する『i Seriesお客さま感謝の集い』も開催され、多くのお客さまにお集まりいただいた。

スケジュール

| | |
|------------------------------|---------------|
| i Series POWER SOLUTION LIVE | 10:00 ~ 19:00 |
| 「さらばレガシー」特別セッション | |
| ・ユウキ食品株式会社 | 13:00 ~ 14:00 |
| ・株式会社ミクニ | 15:00 ~ 16:00 |
| ----- | |
| i Series お客さま感謝の集い | 17:30 ~ 19:00 |

取材・文：増田隆幸 / 撮影：源 賀津己、上林徳寛

ユウキ食品株式会社

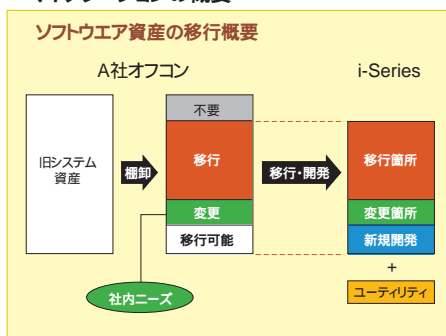
レガシーシステム

マイグレーションへの取り組み

マイグレーションの概要

当社がマイグレーションに至った背景は、使用していたオフコンのOSの不具合やディスク容量の限界を感じていたこと、何より提供ベンダーが、オフコン事業から撤退したことです。従来は、オフコンに専用端末を接続して基幹業務に使ってきました。専用端末なので、コストは高いのですが、慣れたオペレーターはダム端末のキーボードを使用したがるので、PCでのエミュレーション接続は行っていないでした。これをi Seriesシリーズに置き換え、端末もPCに移行しました。ソフトウェアについては、まず旧システム資産の棚卸しから始め、不要なもの、絶対に必要なもの、変更が必要なもの、ハード的な要因から移行できないものの4つのカテゴリに分けました。そして、不要なもの以外

マイグレーションの概要



は、i Seriesで動かすよう検討しました。ユーザーニーズを摂取の結果、変更が必要となつたものは旧ハード上で変更を加え、それをi Seriesに移行するという手法をとりました。どうしても移行できないものは、新たに開発しましたが、i Seriesは、ユーティリティツールが以前のオフコンに比べて非常に充実しているため、移行だけでなく、新しい帳票の開発や、システム担当の作業性の向上が実現できました。

ベンダーの選定

マシンとベンダーを選ぶに際して、既存ベンダーを含む4社に要件定義書を出しました。最終的にハードはi Series、ベンダーはJBCCを選択しましたが、最終段階では「マイグレーションが本当にできるのか」「他社でやったことがあるのか」と不安になりました。JBCCは、有償ですがテストコンパージョンが可能だったので、ビジネスロジックが複雑に絡み合っているインタラクティブ系のプログラムをソースごとお渡しし、テストコンパージョンを行いました。ここで予想以上に精度の高い結果ができました。さらに実際に当社と同じベンダーの製品から、i Seriesに見学させていただきました。担当者を紹介していただき、忌憚のない意見を聞けたことも、大きな選定要因となりました。

資産移行か新規開発か

今まで使っていたシステムを止めるに際し、選択肢は「マイグレーション」か、「新規開発」



ベンダーの選定

資産移行か...新規開発か...

資産移行
の場合

長所
・短期での実現
・社内ルールの維持

短所
・GAP解消望めず
・投資効果が不透明

新規開発
の場合

長所
・業務改善によりGAP解消+
・投資効果が計りやすい

短所
・業務改革プロジェクトとなり長期戦必至
・開発コスト

か、2つしかありません。マイグレーションは、従来の資産を活かすため、短期間で実現できるし、社内のルールも大きく変えないで済みますが、ユーザー部門の改善に対する意見や不満は、解消できません。逆に新規開発の場合は、様々な問題が解決されますが、業務改革プロジェクトとなれば長期間の取り組みとなりますし、開発コストもかかります。

各社の提案は、UNIXマシンへの移行、クライアント/サーバーシステムでの新規開発など、様々でしたが、社内で9つのチェック項目を作り、選定していきました。

経営層は開発コストを最優先とし、そのほか堅牢性や将来性

推進過程での課題

を重視していました。一方、我々は提案力や、その提案内容の実績、開発期間などをチェックしていきました。もう二度と自社資産を放棄してしまおうようなベンダーとの取引はしたくなかったという思いもありました。

技術面では、それまでのオフコンとiSeriesでは、細かい項目設定の定義が異なっていたほか、専用キーボードからPCキーボードへの変更も苦労しました。印字装置も同様に、PCのものを使うため、今まで概念がなかったプリンタセッションを意識する必要があります。これらは慣れるしかありません。

運用面では、既存のシステムが動いている中で、新しいシステムを動かす始めるため、既存システムの定期処理などが滞ったり、データの二重登録が必要になりました。体制面ではプロジェクトマネージャー（PM）に負荷が集中し、平常業務への影響も出てしまったことは、反省すべき点です。

3カ月の解放期間

今回のようなシステム変更は土日の休み程度ではできません。既存ハードの撤去、設置、最終テストを含めると、4、5日は必要です。つまり年間を考えると可能な日程は限られます。当初の予定ではカットオーバーを5月の連休と考えていましたが、PMが「ユーザー部門に解放する期間が欲しい」と主張したため、カットオーバーのタイミングを8月のお盆までずらし、その間、ユーザーに解放しました。

ユーザーに解放すると、キーボードやオペレーションに慣れてもらえるのはよいのですが、新たな意見や要望が生まれ、修正作業が出てきます。ここで非常に助かったのは、iSeriesと当社が使っていたオフコン

ンの両方に精通されている技術者の方に、ずっと張り付いていただいたことです。修正作業、開発作業だけでなく、当社のスタッフがiSeriesに習れることにも役立ちました。結果、満を持しての稼働となりました。

現状と今後の課題

大きな混乱もなく、非常にうまくマイグレーションできたと思います。システム全般の効率も向上しました。さらに副次的な効果ですが、梱卸しの過程で業務やマニュアルの見直しができ、業務の標準化が進行したことで、アウトソースできた業務もあります。

今後は、BIツールや社内システムとのさらなる連携を進めていきたいと思います。



ユウキ食品株式会社
システム企画室 小池昭一郎氏

【会社概要】

1974年創業。当時、専門料理店にしかなかった「豆板醤」を家庭向けに製造・販売することからスタート。以降、中華調味料を中心に商品を展開し、現在は世界各国の調味料・食材を扱う。東京本社を含め全国7拠点、年商はグループ企業を合わせて約80億円。