

CASE 1

丸大紙業株式会社

コスト削減やWeb対応、拡張性、 将来性を見据えて 汎用機からiSeriesへコンバート

大正11年（1922年）に創業、今年で83周年を迎える紙代理店の老舗・丸大紙業株式会社。洋紙や板紙など幅広い製品を扱っており、一日に2500件の明細入力が発生する。さらに紙業界特有の判型や斤量、単価設定などの体系が複雑でパッケージソフトの適用が難しく、これまでは汎用機を使用していたが、今年5月に、Webによる取引への対応やコスト削減、拡張性の確保を目指してiSeriesへのコンバージョンを行った。丸大紙業株式会社・常務取締役の金丸氏、情報システム部の中山氏、佐橋氏に聞いた。

企業DATA

設立	1922年9月30日
代表者	渡邊謙一
資本金	1億6200万円
売上高	402億円(2004年10月末)
従業員	103人
URL	http://www.marudaipaper.co.jp/

Web対応や 拡張性を考慮して システムをコンバート

大正11年に創業、今年で83周年を迎える紙代理店の老舗・丸大紙業株式会社。そのルーツは明治初期の京都の紙商人、大森治郎兵衛に遡るといふ。東京本店の他に大阪、京都、名古屋に支店、仙台に営業所を構え、出版物やパンフレットなどの印刷用洋紙から、商品パッケージ用の板紙まで幅広い紙を扱っている。

業務のコンピュータ化を始めたのは汎用機を導入した1975年。紙業界は判型や斤量の体系が複雑で単価設定も難しいため、自社でシステムを開発した。その後、業界内のVANへの接続や、各支店へのネットワーク拡充などを経て、99年には1人PC1台の体制を確立し、全社統一システムを稼働させている。コンバージョンのきっかけとなったのはJBCCからのシステム診断の申し出だった。

「2003年の夏のことです。汎用機は安定して作動していましたが、Webへの対応やコストの面で改善の余地があると思

っていたのでお話を伺いました」（中山氏）

その際、業界の電子商取引ネットワーク・カミネットへの接続、将来を見据えたハード・ソフトの拡張性、COBOLで作成していた帳票の出力環境への対応などが課題となったが、iSeries

sはそれらを満たすものだった。また、業界内で情報収集を進めたところ、約5割の企業がiSeriesを使用していたこともコンバージョンを後押しした。さらにデモンストレーションでレスポンススピードの早さを実感でき、いい印象を得たという。

そして経営層へのプレゼンテーションではコスト削減がものをいった。

「毎月の電算機費（リース料・保守料等）が25%以上下がり、さらに5年後のリース終了後はコンバージョン費用も削減されることは大きなアピールポイントでした」（金丸氏）

Webへの対応などについても汎用機はソフトの追加にコストがかかる。一方、iSeries

esならミドルウェアも豊富に揃っており、ソフト面での拡張性も高い。さらにCOBOLが動くこともあって、コンバージョンの決定につながった。

また、2000年問題への対応でシステムの再構築を終えていたことも、全面リプレイスではなく、コンバージョンを選択する理由となった。

「まずコンバージョンツールで試してみたところ、一部作動しないプログラムもありましたが、概ねよい結果が得られましたので、処理スピードや移行への工数、コストの面も考慮してコンバージョンすることにしました」（中山氏）



丸大紙業株式会社 常務取締役 金丸一朗氏

コンバージョンの選択理由

比較項目	新システム (パッケージ等)への移行	既存HOSTでの移行	既存システムの コンバージョン
システム変更	多くのカスタマイズ要求	移行時の稼働確認のみ	少
ユーザーの 業務フロー	大きく変更(パッケージに合わせる) トラブルのリスク大	変更なし	変更なし
費用	大(3倍?)	大(汎用機+運用コスト)	最少
工数	大(ユーザー工数も大)	殆どなし	少
期間	長い(業務分析~改革)	殆どなし	短い
システム拡張性	パッケージ制約有り	少ない(HOST制限)	大(iSeries)
投資効率・効果	メリット少ない	メリット少ない	メリット大
評価	×		

POINT

トラブルなく移行完了

毎日2500件の入力があるため、移行期間を設けず、一斉切り替えを実施。

速い

イメージ通り(デモで見た)のレスポンス
60分の処理が45分(コンバージョン)、
iSeriesのコマンドにすると20分

出力環境もデジタル複合機に

帳票系はCOBOLで作成
iSeriesには重要なデータだけをおき
帳票作成等は「NewWorkFriend」で
運用

コスト削減を実現!

今後は業務のスピードアップにも期待

問題なく移行完了 今後はシステムの拡張を

2003年夏のシステム診断の後、コンバージョンが決まった2004年2月から本格的な調査分析を行い、昨年の10月からはコンバージョン作業を開始した。大阪からの応援1名を加えて3人体制で作業に当たったという。コンバージョンしたプログラムはオンライン1000本、バッチ600本、JCL500本など計1200本に上った。「プログラムの本数が多く、コンバージョン後の手修正を一つひとつ行うのでどうしても時間がかかりました。ただ、コンバージョンを進めるうちに問題を発見でき、ツールを改良していったので後半は作業が楽になりました。」(佐橋氏)

そして約半年を経た今年5月末にカットオーバーして現在は新システムが本稼働している。システムの切り替え時には特別な移行期間を設けなかったという。

「ユーザーは約80名の営業マンで、毎日2500件の入力がありますから、移行期間を設けることは難しかったです。一斉に切り替えを行いました。特にトラブルもなく移行を終えることができました。」(中山氏)

システム移行後はデモンストラクションで見たイメージ通りにレスポンスが向上したという。「60分の処理が45分になりました。これはコンバージョンツールを通しての数値で、コマンドをiSeries用に書き換えると20分程度になります。現在、全面的な書き換えを進めているところですよ。」(佐橋氏)



丸大紙業株式会社
情報システム部 主事 中山昇三氏

また、帳票の出力環境も汎用機に対応したコストの高いプリンタから、一般的なデジタル複合機に変更した。iSeries上には重要なデータのみを置き、社員はNewWorkFriendで帳票を作成するという運用で、個々の出力環境と統合でき、これまでよりもコストが削減でき

たという。

「コンバージョンを経て業務は滞りなく進んでいます。代理店は利幅の大きい商売ではありませんから、業務はこれまでどおりで、コストを削減できたということは成功です。今後の改善で業務のスピードアップにも貢献してくれるでしょう。」(丸丸氏)

今後はコマンドの書き換えによる処理スピードアップ、カミネットに接続していない顧客からの要望を受けてのWeb上での在庫確認や受発注を行いたいとのこと。コスト削減を実現した今、将来へ向けて、Webへの対応などiSeriesを活用したさらなるシステム拡充に努めていく予定だ。



丸大紙業株式会社
情報システム部 主事 佐橋芳之氏