

システム統合を高信頼・高性能を誇る

「EP8000」で短期構築。

業務効率のさらなる向上と基幹データの戦略的活用に効果

市場での競争力を強化すべく、事業提携や合併に踏み切る企業が増加している。しかしここで問題となるのが、ビジネスを支えるITインフラの統合作業だ。日用品・医薬衛生用品・化粧品の専門商社である中央物産株式会社（以下、中央物産）でも、1999年にチヨカジ株式会社（以下、チヨカジ）との合併を実施。その効果をより高めるべく、販売物流システムの統合プロジェクトに着手した。新システムには日立の高信頼・高性能を特色とするAIX搭載エンタープライズサーバ「EP8000」を採用。システムコストの大幅削減に成功すると同時に、現場業務の生産性向上、基幹データの戦略活用など、数多くのメリットを実現している。

「カテゴリー・コントラクター」として 卸売業に新たな価値をもたらす

規制緩和や自由化が急速に進む中、多くの企業が市場環境変化への対応を迫られている。商品の流通を担う卸売業においても、サービスの高度化やオペレーションのローコスト化が大きな課題だ。今後の競争を勝ち抜いて行くためには、多様化する顧客ニーズに確実に応えることが求められる。

こうした厳しい状況の中、堅実な成長を続けているのが、日用品・医薬衛生品・化粧品の専門商社である中央物産だ。同社では過去3期連続で、連結経常利益アップを実現している。

中央物産 サプライ統括部 部長 益子 政一氏は「当社ではサプライチェーン全体の最適化を追求する『カテゴリー・コントラクター』を標榜しています。『品揃えの充実』『高品質な物流サービスの提供』『店頭を活性化するためのさまざまな提案』などに取り組み、お客さまに対して最適かつきめ細かなサービスをご提供して参ります」と力強く語る。



中央物産 青山本社

単にモノを流通させるだけではなく、付加価値の高いサービスを提供することで、従来の卸売業の概念を超えた新卸業態を実現する。この独創的な事業戦略こそが、同社の成長の源泉となっているのだ。

戦略的な企業合併を実施 システム統合が大きな課題に

同社では1999年に、東海エリアをメインに活動を続けていた卸売企業「チヨカジ」との合併を実施した。その背景を益子氏は「旧中央物産と旧チヨカジは、商圏の面でも取扱商品のラインアップの面でも相互補完できる部分が多かったのです。お互いが一体となることで、より高いシナジー効果が発揮できると考えました」と説明する。

しかし実際に合併後の業務を進めていく上では、解決すべき課題もあった。特に問題となったのが、企業合併に付きもののシステム統合の問題である。旧チヨカジの販売物流システムはUNIXサーバによる分散システム、旧中央物産のシステムはメインフレームで構築されていたため、双方の業務プロセスがまったく異なっていたのである。

「社内に二種類のシステムと業務プロセスが存在していたのでは、業務の品質や生産性を上げていくことは困難です。またシステム維持/管理費用の削減を図るため、両システムの統合プロジェクトに着手しました」と益子氏は語る。

新販売物流システムの構築にあたっては、「システム運用コスト40%削減」「業務生産性10%アップ」が目標として掲げられた。同社ではこの目標を達成すべく、統合後のシステムを支える新たなサーバ製品の選択に取りかかった。

メインフレーム1台とUNIXサーバ5台を 1台のEP8000に統合

いくつかの製品を比較検討した結果、最終的に採用されたのが業務資産の継承とメイン

フレームクラスの高信頼性、優れたコストパフォーマンスを実現する日立のエンタープライズサーバ「EP8000」である。

EP8000を選択した理由を、中央物産のITパートナーであるコアネットインタナショナル株式会社（以下、CNI）アウトソーシング事業推進部取締役部長 榎本 丈次氏は「長年にわたるメインフレーム開発で培った技術を投入して、メインフレームと同等クラスの高可用性/高信頼性を実現しているEP8000なら問題ないと考えました」と説明する。

実際、2001年9月から統合プロジェクトに着手、2003年5月から拠点ごとに段階的な本番稼働を行い、11月に全面稼働。約2年の短期構築を実現し、現在まで安定稼働中である。

EP8000による新システムでは、日立のディスクアレイサブシステム「SANRISE」を採用。オープンミドルウェアについては、旧チヨカジ時代から活用している分散トランザクションマネージャ「OpenTP1」、統合システム運用管理「JPI」、スケラブルデータベース「HiRDB」などを引き続き適用している。

「旧チヨカジ側のシステムでは日立のクリエイティブサーバ『3500シリーズ』、旧中央物産側のシステムでは日立のメインフレーム『MP5600』を使用しており、これらのプログラム資産の継承や、ミドルウェアの親和性が高いこともEP8000選択の大きなポイントとなりました」と榎本氏は説明する。

今回の再構築プロジェクトでは、長期間にわたってしまうケースも多いシステム統合を、できる限り短期間で完了させることも重要な課題となっていた。その点EP8000なら、既存資産を活かしつつ新たな業務環境を作り上げることができる。

「簡単なプログラムは再コンパイルするだけで動きましたし、3500シリーズで使用されていた通信プロトコルなどもそのまま利用できました。短期構築を実現する上で、このことは大きなメリット



中央物産株式会社
サブライ統括部
部長
益子 政一氏



コアネットインテナショナル株式会社
アウトソーシング事業推進部
取締役部長
たぐもと たけつぐ
橋本 丈次氏



コアネットインテナショナル株式会社
アウトソーシング事業推進部
担当課長
山崎 力氏



コアネットインテナショナル株式会社
アウトソーシング事業推進部
担当課長
田島 弘氏

■USER PROFILE

中央物産株式会社

- 【本社】 東京都港区南青山2-2-3
- 【創立】 1920年3月
- 【設立】 1950年10月
- 【資本金】 16億822万円
- 【売上高】 1,007億円(連結、2004年3月期)
- 【従業員数】 405名
- 【URL】 <http://www.c-huo-bussan.co.jp/>

【事業概要】 石鹸洗剤・医薬衛生品・化粧品等の卸売業を手がける専門商社。「Fresh」CBC」をスローガンに、「豊富で適切な品揃え」「高度な店頭活性化ノウハウ」「高品質な物流」の統合によって、小売店やメーカーに必要な卸機能を提供する「カテゴリー・コントラクター」を標榜している。

■PARTNER PROFILE

コアネットインテナショナル株式会社

- 【本社】 東京都世田谷区三軒茶屋1-22-3
- 【設立】 1984年10月
- 【資本金】 2億円
- 【URL】 <http://www.corenetn.e.jp/>

【事業概要】 株式会社コアを中心とするコアグループ4社がVAN(Value Added Network)事業へ進出することを目的に1984年に設立。パッケージ開発事業やシステムインテグレーション事業、アウトソーシング事業などを手がける。

でしたね」と語るのは、CNI アウトソーシング事業推進部担当課長 山崎 力氏。同担当課長 田島 弘氏も「システム統合に伴ってデータ量は大幅に増加しましたが、EP8000のパフォーマンスのおかげで問題なく処理が行えています。実は開発当初は2台構成にすることも検討していたのですが、検証の結果1台でも十分な性能であることが分かりました」と続ける。この言葉が示すように、以前はMP5600×1台と3500×5台で処理していた業務を、システム統合後は1台のEP8000 630で処理しているのである。

「事前に設定した『レスポンスは2秒以内』という目標も、問題なくクリアできました」と益子氏は満足げに語る。

**業務のスピードと精度を大幅アップ
基幹データの戦略活用にも貢献**

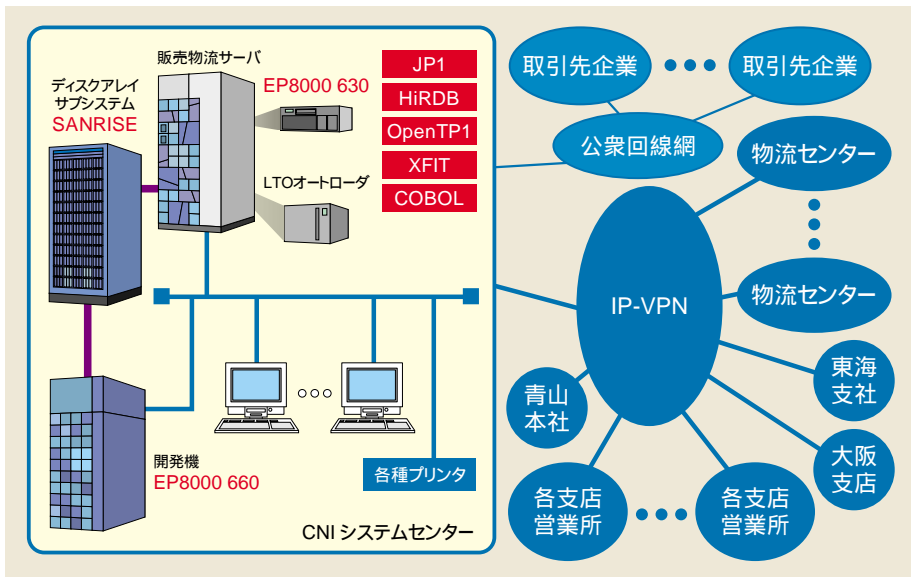
新販売管理システムの導入効果として、益子氏は業務効率が大きく向上した点を挙げる。「以前はEOS受注伝票の変換処理に1時間

程度を要していた大手得意先でも、現在では同じ処理を10分程度で行えます。業務プロセスの最上流に位置する受注処理を迅速に行えるということは、その後に続く物流業務のスピードアップにもつながるのです」(益子氏)。

もし受注後の出荷指示を行うタイミングが遅れてしまったら、商品のピッキングなどを行う人員は作業が行えなくなってしまう。数百名にも上る物流作業担当者が長い間「待ち」を強いられるようなことになれば、コスト的にも相当のロスが発生する。しかしEP8000を導入したことで、業務全体のスピードと精度を大幅に向上させることが可能になったのだ。

「すでに多くの分野において、構築当初の目的であった『業務生産性10%アップ』を実現しています。今後新システムによる運用が定着してくれば、さらに効果があがることでしょう」と益子氏にはこやかに語る。もう一つの目的であった「システム運用コスト40%削減」についても、問題なく達成できたとのことだ。

CNI システムセンターに設置されているEP8000(右)とSANRISE(左)



中央物産新基幹業務系システム概要図

また以前は二つのシステムが存在していたため、データウェアハウス (DWH) で分析業務を行う際などにはマスターの正規化やデータのクレンジングを事前に行う必要があった。しかし現在ではEP8000で蓄積したオープンなデータをそのままDWHで利用することができる。システム統合は基幹データの戦略的活用を推進する上でも、大きな効果をあげているのである。

「現代の物流ビジネスは、データ活用なしには成り立ちません。今後はEP8000に蓄積された情報を、お客さまとのコラボレーションにも積極的に役立てていきたいですね」と益子氏は意気込みを語った。

・会社名、製品名は、各社の商標もしくは登録商標です。
この記事は日経コンピュータ2004年11月1日号に掲載されたものです。

お問い合わせ先

(株)日立製作所 エンタープライズサーバ事業部 第一マーケティング部
TEL. (03)5471-3270 FAX (03)5471-3271

■EP8000シリーズホームページ
<http://www.hitachi.co.jp/EP8000>