



コストとスピードと将来性で 汎用機からの移行を決断

紙の専門商社である丸大紙業は、出版物やパンフレット類などに使用する印刷用洋紙から商品パッケージ用の板紙まで多彩な製品を扱う。その一方、地球環境の保全を重要な経営課題に位置づけ、2001年にはISO14001の認証、2003年には「森林認証CoC」を取得し、塩素を使わない「無塩素漂白パルプ」や地球にやさしい再生紙の普及に力を注いでいる。

同社は1975年に富士通の汎用機を導入し、判型や斤量の体系が複雑な紙業界特有のニーズに対応する独自

開発の販売管理システムを運用してきた。以来、何度もグレードアップを重ね、ネットワークの拡充や業界VANへの接続などに取り組んできたが、2004年に汎用機がリース切れを迎えるに先立って、2003年夏頃から次期システムの検討を開始した。

「既存システムは自社ニーズに細かく対応し、安定性も高いのですが、一方で運用コストが高く、将来性や拡張性にも不安が残ります。そこで汎用機以外にも広く選択肢を求めようと決めた矢先に、日本ビジネスコンピューター(JBCC)から無料システム診断の申し入れがありました。これはチャートによる問診表に書き込むものでしたが、診

断結果を得た後、さらにJBCCの『さらばレガシー移行センター』でiSeriesのデモンストレーションを確認したところ、その処理スピードの速さに驚き、真剣にiSeriesへの移行を検討し始めました」と、中山昇三氏(情報システム部 主事)は当時を振り返る。

選択肢は3つあった。(1) パッケージ製品を利用した新システムの導入、(2) 汎用機の後継機種への移行、(3) iSeriesの導入と現行のCOBOLプログラムのコンバージョン、である。このうちパッケージ製品の利用は、紙業界独自のニーズに対応するため多大なカスタマイズが発生し、リスクも大きいので早々に断念。残るは後継汎用機と

丸大紙業株式会社

COMPANY PROFILE

- 設立: 1922年
- 売上高: 412億円
- 本社: 東京都千代田区
- http://www.marudaipaper.co.jp/
- 資本金: 1億6200万円
- 従業員数: 101名
- 業務内容: 紙の専門商社

コスト削減と処理スピードを重視し 汎用機からの移行・コンバージョンを決断

汎用機時代に比べ、3分の1のコスト削減を達成

中山昇三氏
情報システム部 主事



佐橋芳之氏
情報システム部 主事



Point

- コスト、スピード、業界での普及率、将来性を評価してiSeriesへ移行
- COBOLプログラム700本とJCL500本の合計1200本を5カ月でコンバージョン
- コンバージョンツールを綿密に分析し、カスタマイズで生産性を向上
- TCOは汎用機時代に比べて25～33%の削減

iSeriesの比較であったが、佐橋芳之氏（情報システム部 主事）は、その判断の根拠を次のように語っている。

「デモで実感した処理スピードの速さに加え、iSeriesであればコンバージョンにより現行システムを新しい環境でそのまま継続利用できる点や、紙業界ではiSeriesの普及率が50%と非常に高いことに加え、やはりiSeriesによるコスト削減効果が大きく影響しました」

リース料および保守料を含むTCOを月額で算定すると、iSeries導入時は汎用機に比べて25%削減。5年後のリース終了後はコンバージョン費用が償却されるので、33%削減という結果を得た。この数字は経営層へも強いインパクトを与えたようだ。

コンバージョンの量産作業に自社のマンパワーで挑む

正式決定は2004年1月。2月から本格的な移行調査を開始した。コンバージョン対象は、オンライン系の100本、バッチ系の600本、JOB制御言語500

本の合計1200本である。

量産試作は同年6月から約3カ月をかけ、JBCCがコンバージョンツールを作成し、典型的な10本のプログラムを選んで試作を実施した。本格的なコンバージョン作業（量産）は10月から。中山氏と佐橋氏に、大阪から上堂^{かみどうその}健一氏が応援に加わり、3人体制で約5カ月を費やした。この間、JBCCは5回のオンサイトサポートと常時のホットラインで作業を支援している。

「プログラム本数が多く、当初はコンバージョン後の手修正に時間がかかっていましたが、コンバージョンツールを分析し、当社用にカスタマイズしたことで、後半は手修正が減り、生産性が向上しました」（中山氏）

テストを含めてコンバージョン作業は約8カ月で終了し、2005年5月に無事に本稼働を迎えた。同社では汎用機時代から、災害対策のため東京本社と大阪支店間でホストを二重化していた。この体制を継承するため、東京本社には「iSeriesモデル810」、大阪支店には

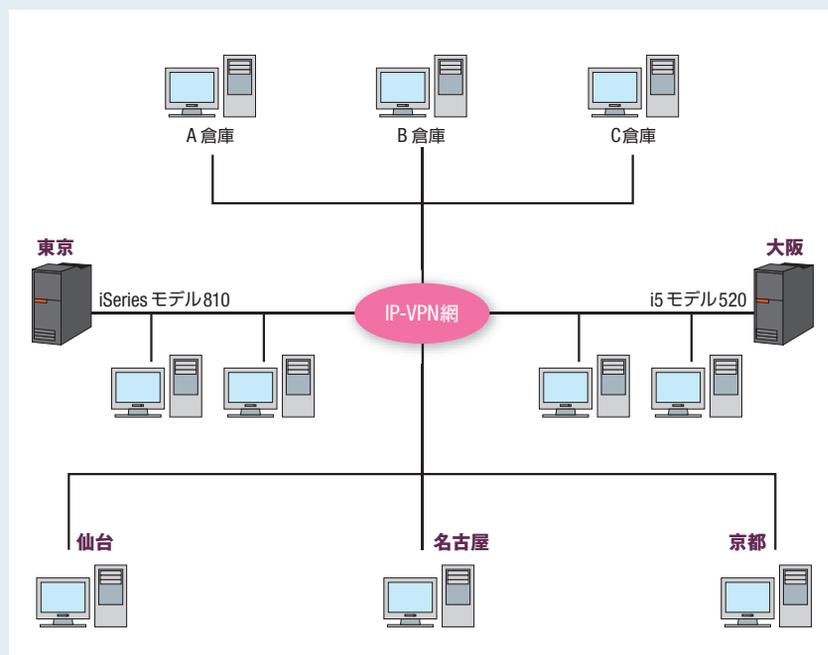
バックアップ機として「i5モデル520」を導入した。

このほか、移行後も継続する運用内容として業界EDI（カミネット）への対応、フォームオーバーレイを使用したホストからの罫線印刷、ホスト印刷データを利用した電子帳票化などが課題とされていた。そこでEDIに関しては通信部分のみを新規に作成し、オーバーレイと電子帳票は、帳票配信・電子帳票支援システム「e-SYOHSI for 400」（コベルコシステム）を導入し、既存資産を活かしながら対応することになったようだ。

移行・本稼働は、ユーザーから「切り替わったのに気づけなかった」という声が寄せられるほどスムーズに進んだという。オンライン応答速度は即時に、またバッチの多重処理でも速度がまったく落ちず、スーパーソートを使ったシングルバッチでは処理時間が従来の60分から20分に短縮された。帳票の出力環境も、高額な専用プリンタではなく一般的なデジタル複合機での印刷が可能になり、コスト削減に貢献している。

移行により新たな情報基盤を得た今後は、すでに導入済みの「New WorkFriend-FX」（JBCC）の本格活用により、営業担当者のデータ分析力を向上していくほか、カミネットに接続していない顧客に向けて、Web上で在庫照会や受発注を行うWebEDIにも対応していく計画のようだ。

ms



図表 移行後のシステム構成

プロジェクトの進捗

2003.4	次期システムの検討開始
2004.1	iSeriesの導入決定
2004.2	移行設計の開始
2004.10~2005.2	コンバージョン作業
2005.5	本稼働