

アウトソーシングしていた受発注処理システムなどを ES7000とOpenCentralによる統合でコスト削減&能率向上を達成

株式会社ヤマザワ

業種	小売業
本社所在地	山形県山形市
URL	http://www.yamazawa.co.jp/



山形・宮城両県を地盤とするスーパーマーケットのヤマザワでは、アウトソーシングしていた受発注処理システムなどを日本ユニシスの「Unisys Enterprise Server ES7000（以下、ES7000）」でWindowsベースに統合、自社運用に切り替えた。システム再構築にあたっては、日本ユニシスの小売業向け業務パッケージ「OpenCentral」を全面採用し、さらに生鮮部門の従来型EDI（電子データ交換）や旧来の仕組みをWeb EDIに切り替えることで、取引先とのやり取りも一本化し効率化した。2004年4月に本格稼働した新システムの効果を認めたヤマザワでは、財務会計および基幹業務をWindowsベースのオープンシステムへ統合し始めている。

段階的なシステム化で4つに分断された 業務システムプラットフォームの統合を検討

ヤマザワは山形県と宮城県を地盤とする中堅スーパーマーケットであり、1962年に山形県で最初のスーパーマーケットとして営業を開始。その後、店舗増に合わせて関連する食品工場、惣菜工場、物流センターなどの建設を進め、2005年2月には山形県に39店舗、宮城県に15店舗の計54店舗を展開するなど、順調に業務を拡大している。2004年12月現在の正社員数は約736名。取扱商品のほとんどを食品が占める。

ヤマザワで情報システム部門を統括しているのは、業務部である。その部長として2001年に着任した妹尾好真氏が最初に驚いたのが「業務システムのプラットフォームがみな、ばらばらだった」ことだと言う。スーパーマーケットでは、店舗の売り場へ商品を補充しそれをお客様に販売する業務と、必要な商品を過不足なく手配するための受発注および仕入れ業務が毎日の業務の大半を占める。前日までの売り上げ統計や傾向分

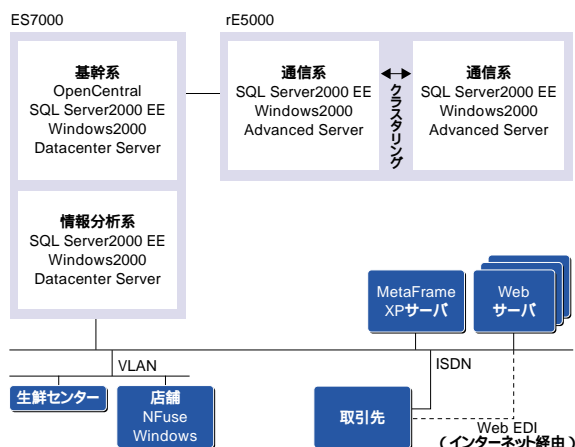
析などに基づいて、各店は補充する品目とその数量をそれぞれに決めて本部に発注する。本部では、各店からの発注内容を取引先や部門別に並べ替え、EDIや企業間電子商取引などで取引先に通知（伝送）し、取引先では商品を物流センターや店舗に届け相互に納品を確認するというのが、小売業における受発注および仕入れ業務の大体の流れになる。

ところが、2001年当時のヤマザワには受発注から仕入れまでを行う業務システムが3つあり、部門や商品によって使い分けられていた。受発注処理システムは業務委託会社にアウトソーシングしており1つだが、取引先はそこからデータを取得し、物流センターに商品とデータを返し仕入れを確定するもの、仕入子会社に商品とデータを返し子会社の仕組みで仕入れを確定するもの（鮮魚と惣菜のみ）、青果における昔ながらのバイヤーによるFAXでの発注と自社で仕入れを確定するもの、の3つに分かれていたのだ。

さらに、ヤマザワはこの2系統の受発注仕入れシステム（システムと呼ぶのは2つ）以外にも、2つのプラットフォームで業務システムを運用していた。1つは本部データセンターのメインフレームで行われていた基幹業務システムで、店舗の事務作業、納品確定、棚卸し、在庫管理、仕入れ、買い付け、勤怠管理などを処理。もう1つは経理部の大型オフコンで、財務と経理処理が業務対象となっていた。

これら4つのプラットフォーム間は、ネットワークやファイル経由で一応の連携は保たれていた。しかし、縦割りによる弊害で「欲しいデータがすぐに取り出せないことや、生鮮食品の仕入業務に一貫性がなく効率的でない」といった声が本部の各部や店舗からあがっていた（妹尾氏）のも事実だ。経営層からは、月次決算を出すまでの期間をさらに短縮するようことの注文もあった。

このような状況のもと、業務部長に就いた妹尾氏は基幹業務システムの再構築と業務オペレーションの統一化に踏み切った。サーバを統合することによって業務システム間の連携を確



ヤマザワの新しい受発注処理システム（再構築プロジェクトの第1フェーズが完了した状態）

実かつスムーズにするとともに、月次決算(概算数値)を翌月3日までに出せるようにすることが最大の目的である。

ハードウェア/ソフトウェアの組み合わせと 業務知識を評価して日本ユニシスの提案を採用

検討を開始した情報システム部門は、本題となるサーバ統合を2つのフェーズで行うことを基本方針として決定した。第1フェーズの目標は、受発注仕入れシステムの統合と自社運用への切り替え。この段階で効果を確認してから、基幹業務システム、受発注仕入れシステム、財務・経理システムの完全統合を第2フェーズで目指すというプランだ。さらに、業務システムの再構築にあたっては、パッケージソフトウェアを全面的に使うことも決定した。その背景には「当社の業務に合わせてオリジナルで作ってもらうと、時間も費用もかかる(妹尾氏)との判断があった。

2002年7月、このような再構築プロジェクトを基にシステムインテグレーターの選定が開始されたが、最終的に日本ユニシスの提案を採用した理由を妹尾氏は「他社がメインフレームとカスタム開発アプリケーションの組み合わせであったのに対し、日本ユニシスの提案はオープンプラットフォームとパッケージソフトウェアの組み合わせだった。また、システムを提案してくれた技術者も小売業の業務知識が豊富で、これなら信頼できると思った」と語る。

再構築プロジェクトの第1フェーズは2003年1月から始まり、15か月後の2004年3月末に完了した。中心となるサーバは、6つのパーティションに分割された日本ユニシスのES7000。基幹系、情報分析系、通信系の3業務システムがクラスタ化され稼働する。基幹系はマスタ管理と受発注仕入れ処理を行う業務システムで、日本ユニシスの小売業向けソフトウェアパッケージである「OpenCentral」を一部カスタマイズしたものになる。情報分析系は別サーバで稼働しているデータマートをコントロールする業務システムで、ここにも日本ユニシスの「情報分析メニュー」が利用されている。通信系は、これも別のWebサーバで稼働しているWeb EDIシステムとのやり取りを制御する業務システムになる。このほか、各店舗にあるPCからメインフレームの基幹業務処理にもアクセスできるようにするため、シトリックス・システムズの「MetaFrame XP(サーバ側)と「NFuse(PC側)を導入されている。

第1フェーズで受発注仕入れ業務を整理一本化しコストを削減 第2フェーズは財務会計システムとの統合を目指す

ES7000上で動作する第1フェーズの業務システム群は、2004年4月に本番稼働を開始した。システムの切り替えは、本部の各部、店舗、取引先のすべてで一斉に実施。生鮮関連の取引先にはインターネットに接続されたPCの導入と操作練

習を事前に済ませてもらったうえで、すべてWeb EDIでのやり取りに切り替えたと言う。ES7000の毎日の運用は、正午から午後6時ごろまでが各店舗からの発注データの集配、夜間が当日発生した売り上げやPOSデータの集計、そして特売企画やマスタの店舗への伝送というパターンになる。

再構築プロジェクトの第1フェーズにおける成果を、妹尾氏は「受発注仕入れ業務の整理統合とシステムコスト削減効果が最も大きかった」と総括する。アウトソーシングしていた受発注処理システムを自社運用のES7000一系統に整理し、メインフレームで行われていた仕入確定などの基幹業務システムの一部を取り込むことで、業務を一本化しランニングコストを大幅に削減できたからだ。また、「受発注業務や物流センターの店別仕分け配送業務に携わる要員数を従来の3分の2にすることができた(妹尾氏)ため、人的コストもそれだけ削減できたうえ、MetaFrame XP/NFuseの通信データ圧縮効果によって通信回線コストも抑制できたという。

そして、目的の1つであった「締め後3日以内の月次決算」については、営業に関係する仕組みの整備が完了したことで大きく前進した。「以前から、売り上げやPOSデータの集計は翌日午後には算出できるようになっていた(妹尾氏)ことに加え、仕入れデータも第1フェーズで一本化されたからである。

ヤマザワでは第1フェーズの成功を受けて、再構築プロジェクトの第2フェーズをすでにスタートさせている。現在大型オフコンで行われている財務と経理の業務システムは、2005年10月の稼働を目標にして、Windowsベースの財務会計パッケージへと移行する予定である。これと同時に、OpenCentralの発注処理で発生した仕入れデータは、新財務会計システムにも買い掛けデータとして連携されるようになる。新旧財務会計システムの並行稼働は6か月間行われ、財務諸表などの数値に相違がなければ、2006年4月から新しい財務会計システム一本でいく段取りだ。

「他システムとの連携が容易で、高度な専門知識を持ったITプロフェッショナルでなくとも普段は簡単にコントロールできることは、低コストと並びWindowsサーバ最大のメリット」と語る妹尾氏。今後、電子オーダーブック(EOB)や電子棚札など、さらなる戦略を推進しようとしているヤマザワを、ES7000とWindowsを核とした日本ユニシスのソリューションが力強くサポートしていく。(取材/文 山口学)



業務部部长 妹尾好真氏