

旧来の複雑なシステムを「ManageOZO」で一本化 システム運用もスリムに効率化！



Sankosha
Building

経営管理局 経営管理部 部長
関伽井英男(あかいひでお)氏

Sankosha 株式会社 三晃社

事業内容 : 新聞・雑誌・ラジオ・テレビ・インターネット広告、交通広告、屋外広告、サイン、展示装飾、ディスプレイ、広告・広報に関する建設工事の設計、施工、監理、マーケティング、広告表現の企画・制作、出版、印刷、折込広告、セールスプロモーション、パブリックリレーションズ、音声・映像等、ソフトウェアの企画、制作、通信・情報の処理・提供

従業員数 : 153名 (2016年6月1日現在)

会社設立 : 昭和19年11月3日創業、昭和24年5月2日法人設立

所在地 : 愛知県名古屋市中区丸の内3-20-9

代表取締役 : 代表取締役社長 川村 晃司

資本金 : 1億円

売上高 : 単独 81億3900万円 (2015年5月期)

名古屋に本社を持つ老舗広告会社です。テレビ放送黎明期から東海地方で流れるローカルCM、名古屋で育った人なら誰もが知る“いろいろのうた”も三晃社により制作されたものです。近年では「名古屋おもてなし武将隊」に代表される独自コンテンツ開発へも積極的に取り組んでいます。中部圏のリーディングカンパニーとして、「繁盛支援業（マーケティングコンサル業）」を志向した事業展開を行っています。信頼とネットワークを基盤に、固定観念にとらわれない付加価値の高いコミュニケーションを追求しており、国際的な広告&マーケティングネットワークである「AMIN（North America）」への加入、グレイグローバルグループと「Sanko GREY」のブランディング分野における業務提携、ISO14001の認証・取得など、時代の流れに沿った施策を行っていることも特徴です。

■ 導入製品 ManageOZO

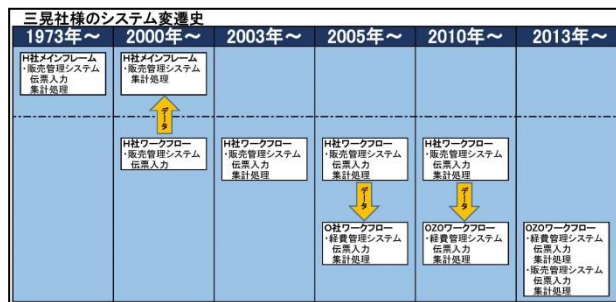
◆ 導入経緯

一 導入に到るまでの経緯について教えてください

当社は、早くからシステム化が進められていまして、1970年代にメインフレームの販売管理システムを導入しています。これはパンチャーによる売上、仕入入力及び請求処理などを行うシステムです。このシステムを長く使ってきて、2000年頃に、この販売管理システムから日常業務の部分を切り離し、パソコンを使ったワークフローシステムを構築します。伝票入力など日常業務はワークフローで行い、データをメインフレームのシステムに渡し集計処理を行うという仕組みで業務を行っていました。2003年に、メインフレームのシステムでやっていた集計処理を、パソコンのワークフローシステムに移行し一本化しました。さらに2005年に、販売管理システムとは別の経費を管理するワークフローシステムを新規に導入します。販売管理システムで処理したデータを、新しい経費管理システムに引き渡すような仕組みになりました。こうして2つのシステムで業務をこなしていましたが、すぐに問題が発生しました。問題というのは、ブラウザやOSのアップデートです。

メインフレームをパソコンに移行したことでOSに依存している部分が多くありました。ことに最初に導入したワークフローシステムでは、入力にブラウザを使っていてIE（Internet Explorer）6でした。そのころからセキュリティの問題などが大きくなりIEやOSの大幅なアップデートが、頻繁に行われるようになりました。かなり苦勞しながら何とか対応して運用して来ましたが、限界が来ます。対応できないとなると、システム自体を新しくするしかありません。全体を一気に刷新できればいいのですが、販売管理システムに不具合が発生すると業務全体が止まってしまう恐れがあるので、最初は経費管理システムだけを切り替えることにしました。それが2010年のことで、

このときITCSさんをお願いしたのがお付き合いの始まりです。その後、2013年になってから販売管理システムもITCSさんでやっていただいて、今では両方の切り替えが完了しました。振り返ってみると、2000年代初めから常時システムの一部を作り直しているような状態でした。

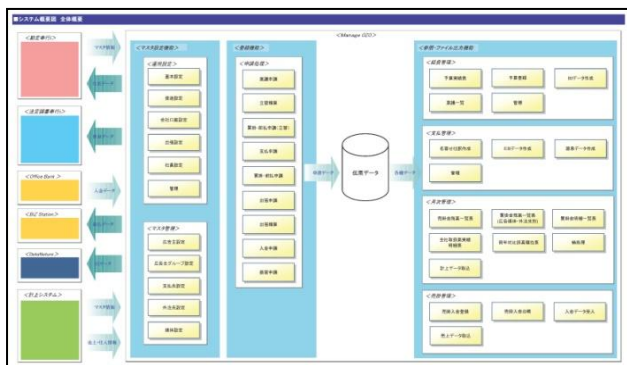


◆ OZO 選定のポイント

一 「ManageOZO」を選定したポイントを教えてください

OSのセキュリティの問題ということがあり、導入期間が非常に短いという課題がありました。保守切り替えの期日が迫っていたので、限られた時間の中でどこまでできるかということが大きな問題でした。2、3のベンダーを候補に考えていましたが、ITCSさんは、限られた時間の中でもしっかり対応してくれると考えました。というのも、担当の方がシステムについても当社の業務についても、とてもよく理解してくれたためです。私は、SEの職務経験があり、スタッフにももう1人SE出身の者がおります。ITCSさんは、テクニカルな話がしやすく、非常に助かりました。早い段階で複雑なシステムをイメージしていたようで、こちら側の事情をよく理解して下さり要求に対してすぐ解決法を提示していただけました。当社の複雑なシステムと業務

について、両方をわかってくれる方がいるということが非常に心強かったです。また、開発元であることも魅力でした。システム更新の発端が OS アップデートへの対応だったわけで、今後も OS のアップデートに追随していけることが重要なわけです。「ManageOZO」を開発しているのであれば、OS のアップデートにも相当対応してくれるのではないかと期待して選びました。トラブルが発生した場合でも開発元なら安心です。他社製品を担いで持ってきているようなベンダーさんでは、当社の場合、複雑なシステムですから、問題が出たときの解決に時間や手間がかかってしまうのではないかと危惧していました。



—導入にあたって苦労されたところは？

これまで使ってきた古いシステムとの連携が大きなポイントでした。販売管理システムという以前から使っているシステムがあり、それを引きずりつつワークフローを乗せて、そのワークフローの部分だけを替えてということをやっています。そのため一番古いシステムの仕様がそのまま残ってしまいました。ワークフローを乗せ替えるとしても古いシステムの仕様に合わせて作る必要があるため、それ自体も昔のシステムに、コード体系などですが、引っ張られることになります。次に替えるときも古い仕様が残っているため、また引っ張られる。この繰り返しでした。問題はデータのコンバージョンです。コンバージョンのタイミングだけ暫定的に行う操作が発生します。引き渡しときには、古いシステムと新しいシステム、部分的に二重処理になる場合もあります。担当者は、よく整理しておかないと処理を間違ふ可能性があり、緻密にサポートするようにしました。

また、現場の利用者が新しいシステムに対し「これは使いたくない」と少しでも思うようであればリリースはうまくいかないため、その辺りにも神経を使いました。現場としては、使い方を覚えて欲しくないわけでは、画面の形は変わっても、項目などは踏襲していなければならないし、労力が減る方向でなければなりません。一方、管理する側としては費用を使って新しくするのであれば、新しい機能やもっと良くなること、もっと便利になることを求めています。このバランスが難しかったです。インプットは少なく、アウトプットは多く、という二律背反を要求されているわけです。細かな仕組みと画面の改善を繰り返しました。落とし所を見つけるため、管理者、利用者双方への説得と小さな改善の積み重ね。大変でした。

◆導入効果と課題

—導入効果についてはいかがですか？

システムを一本化することができたことがとにかく良かったです。一本化するために「ManageOZO」では標準機能にない、かなり難しい処理も作り込んでいただきました。販売管理システムを統合し、

入金消込機能を追加したり、月次処理と予算管理機能を統合させるなど、本来の機能とは全く別の処理をカスタマイズしていただき行っています。一本化したことで、従来はバッチ処理だったものがリアルタイムで確認できるようになりました。また、システムが一本化されたため、これまで長い間バラバラに稼働していたサーバーが初めて一本化されて、費用がかなり抑えられました。コスト削減の効果は非常に大きかったです。システムが統一されたため、トータルでサポートしていただけるようになり、メンテナンス性も良くなりました。これまでならば、システムそれぞれやっていたメンテナンスが「ManageOZO」の中だけでできることになり、手間もコストも削減できました。運用フェーズに入ってから、保守サービスを活用して安定した運用ができています。統一するにあたり、古いシステムから継続していた不便なところを若干ですが見直しすることもできました。これも良かった点です。バラバラだったシステムを、シンプルな形に近づけることができました。

—今後の課題について教えてくださいませんか？

「ManageOZO」を導入したのですが、割合、イレギュラーな処理に使って本来のグループウェアとしての機能は使っていません。販売管理システムという基幹業務が乗っているところへ情報系のシステムを乗せることとなりますが、負荷がかかった場合に基幹業務に影響が出てしまうのではと心配です。また、広告代理店という企業風土と業界の慣習のようなものもあり、そういった環境に合わせたグループウェアが必要だと思っています。

課題としてはもう一つ、クラウドにどう対応していくかという問題もあります。機械的な部分は良くなってきているようですが、ネットワークの部分にまだ不安があります。基幹業務をネットワーク越しでやって大丈夫なのかという不安です。トータルで考えた場合の費用もそれなりにかかるので、ワンストップで全てしてくれるというようなことにならないと時期尚早かなと考えています。

◆取材後記

ご担当の関伽井様は、元 SE とあって非常に知識とスキルの高いお客さまです。こうした方に見込まれ、評価されたことが非常に嬉しく感じました。システムの内情に通じており、当社の担当者とも良いビジネスパートナーとしての関係が結べていると強く感じました。課題に挙げられていたクラウドについては様々なサービスが始まり、改善され、利用者が選択できるまで来ましたので、お客様の実情に合わせた、最適なサービスを提案していきたいと思っております。

企業情報

株式会社 ITCS
URL: <http://www.itcs.jp>

本社所在地
〒450-0003
名古屋市中村区名駅南一丁目 17 番 29 号
広小路 ESビル 8 階 [地図]
Tel: 052-217-2488 / Fax: 052-217-2489
東京支店
〒160-0022
東京都新宿区新宿 1-36-4 丁子屋ビル 3F [地図]
Tel: 03-3359-9230

ITCS