



双日食料株式会社

基幹システムの刷新にASTERIA Warpが活躍 EDIの取引先追加にも柔軟に対応できる環境を構築

業務負荷削減、内部統制対応などの様々な効果を現場にもたらす

日本を代表する総合商社の一つ、双日グループ。その中で、食材の販売・輸出入事業を行うのが双日食料株式会社だ。同社は、老朽化に伴い、メインフレームで運用していた基幹システムの入れ替えを決定。同時に、より高度な業務基盤の確立を目指し、ASTERIA Warpによるデータ連携の仕組みを構築した。EDIの効率化や内部統制への対応など、多くの効果を生んだASTERIA Warpは、同社にとって必須のツールとなっている。

15年来の基幹システムを刷新 EDIの取引を止めない方法を模索

食肉類、水産品、農作物、穀類や乳製品、チョコレート原料、各種加工品など、幅広い食品の輸出入・卸売を手掛ける双日食料。同社の年間売上高はおよそ1500億円を超え、現在も順調に成長を続けている。中でも米国産牛肉の取り扱いシェアは国内市場のおよそ3割を占め、飲食店や食品メーカーをはじめとする多くの顧客に製品を提供している。

1983年の設立以来、日本の食卓を支え続ける同社は、2005年頃から老朽化した基幹システムを入れ替える必要性を感じていたという。「取扱品目や取引先の増加により、システムが扱うデータ量が増大。約15年間使ってきた旧基幹システムでは処理が追いつかない状態が続いていました。また、当時のシステム基盤にはメインフレームを採用しており、扱える人員も限られる状況。そこで、オープンシステムで基幹システムを再構築することを検討していたのです」と、同社 情報企画部 部長の山崎和信氏は振り返る。

同社は、メインフレームをリプレースするにあたり、移行先環境および基幹システムの選定を実施。その際に掲げた目標の一つが、同社が複数の取引先との間で行っているEDI (Electronic Data Interchange : 電子データ交換) の運用を効率化することだった。「従来、EDIのデータはメインフレーム上に構築した通信システムで受信し、基幹システムに渡していました。そのため、メインフレームを廃止すれば、EDIも別の環境で運用することが必要になります」と山崎氏は説明する。

商取引を電子化し、専用回線などを通じて

行うEDIでは、利便性向上を目的として業界や目的ごとに送受信データの標準形式が用意されていることも多い。しかし、実際には多くの企業が、自社の業務に最適化するため、項目をカスタマイズするなど、独自のデータ形式で運用している。そのため、取引先を複数持つ同社では、取引先の数だけ受信側システムの改修が必要になるという状況を生んでいた。そこで同社は、基幹システムの刷新と同時に、取引先ごとの改修作業が不要になる効率的なEDIシステムの実現も目指したのである。

また、システムの刷新においては、業務停止などのリスクをできる限り低減しつつ進めることも重要となる。「EDIの取引は、システムの移行作業を行っている間も発生します。そのため、通信を止めずにシステムを移行することは、当社の事業継続の観点からも不可欠な条件でした」と山崎氏は言う。

ASTERIA Warpでデータの流れを制御 取引先ごとに異なるデータ形式にも対応

そこで同社は、ASTERIA WarpマスターパートナーであるSCSK株式会社 (以下、SCSK) に提案を依頼。最終的に選んだのが、アステリアのEAIツール「ASTERIA Warp」を導入し、EDIのデータ受け渡しに活用するという方法だった。具体的な方法は次のようなものである。

取引先から送られてくるEDIのデータは、新たに立てたサーバー内のASTERIA Warpで受信し、旧基幹システムへ送信するかたちに変更。SAP® ERPによる新しい基幹システムを立ち上げ、旧基幹システムと並行して稼働した後、任意のタイミングでASTERIA Warp側のフロー修正を行い、データの送信先を旧基幹



双日食料株式会社
情報企画部
部長

山崎 和信氏
やまざき かずのぶ



双日食料株式会社
情報企画部

小川 順司氏
おがわ じゅんじ

●CORPORATE DATA

双日食料株式会社

国内外計449社からなる大手商社・双日グループの一員として食料品の販売・輸出入を担当。牛肉をはじめとする農畜水産物や生体家畜、チョコレート製品およびココア製品など幅広い製品を扱う。1983年1月に前身となる日商岩井食料販売が設立され、2004年4月に双日食料に社名を変更。社員数301名 (2013年4月現在)、売上高1,478億円 (2013年3月期・連結)。

本社所在地 ● 東京都港区赤坂2-14-32

URL ● <http://www.sojitz-foods.com/>

システムから新基幹システムに切り替えるというものだ。同社 情報企画部の小川順司氏は「SCSKが提案するこの方式なら、当社が目指すシステムのかたちが実現できると考えました」と話す。

まず、ASTERIA Warpは多様な形式のデータ処理に対応しているため、取引先ごとにバラバラなデータも、自社標準の形式に整えてから基幹システムへ送ることが可能。「CSV、txtはもちろん、EBCDICなどのホスト固有の文字コードにも対応できます。また受信するデータの形式がさらに増えた場合も、“窓口”となるASTERIA Warp上に修正を加えるだけで済み、基幹システム側の改修は不要です」と小川氏は述べる。

また、EDIのデータは一度ASTERIA Warpを経由する仕組みのため、たとえ移行作業時にメインフレームが停止しても、取引先から送られてきたデータが受信できないといった事態は避けられる。ASTERIA Warp自体が、すでに多くの導入実績を持つ信頼性の高いソリューションであることも安心感につながった。

「加えて、基幹システムとEDIを切り離して考えられるようになるため、移管先の基幹システムの選択肢も広げることができます。これらの点を総合的に評価し、当社の業務を支え



る恒常的な仕組みとして、ASTERIA Warpを活用することがベストと判断しました」と山崎氏は言う。

**複雑な伝票処理もシステム上で自動化
業務負荷を削減し、内部統制にも対応**

こうして同社はASTERIA Warpを活用し、狙い通りスムーズな基幹システムの移行に成功した。現在、EDIの取引先数は導入当初の倍以上の24社に増加。月次ベースで伝票約1万件、明細約2万件の受信と、伝票約4000件、明細1万件の送信をASTERIA Warpで扱っている。そのほか、従来は手作業で入力していたEDI以外の取引データや、

取引銀行からの入金データ、倉庫からの出荷データなども、現在はASTERIA Warpで取り込みを自動化しており、いずれも安定的に処理できている。

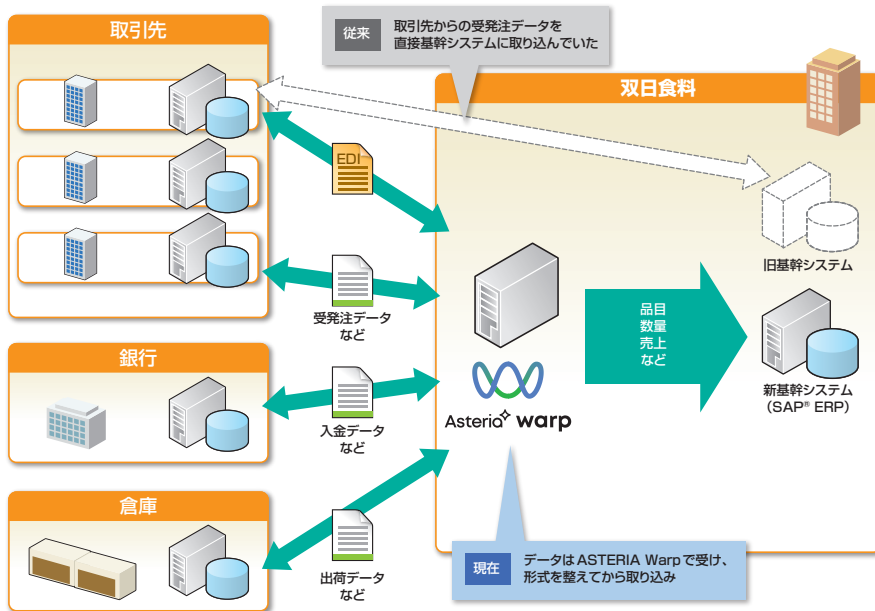
「取引の中には、受けた注文を基に当社から仕入先へ発注するといった複雑な処理が求められるものもありますが、これもASTERIA Warpで自動化。また、ASTERIA Warpは追加変更がしやすい作りになっているため、修正作業も自社で迅速に行うことができます。これにより、業務負荷、開発やメンテナンスにかかる工数、コストの削減といった効果が出ています」と山崎氏は満足感を示す。

一方、導入後に分かったメリットもある。それが、内部統制対応にもASTERIA Warpを活用できるという点だ。「導入後、グループ内で内部統制を強化する動きが高まりました。取引フローなどの提出を親会社から求められるケースも増えたのですが、その場合もASTERIA Warpの仕様書自動作成機能を活用。内部統制文書として簡単に出力でき、とても便利です」（小川氏）。これまで、出力した文書の内容に不備を指摘されたことはないという。

現在、双日食料では新たな経営計画の下、一層の成長に向けた取り組みを続けている。年間売上目標は現在の1.5倍の2000億円に設定。そのためのカギの一つとなるのが、電子取引量のさらなる増大である。

「今後、EDIの取引先が増えても、問題なく対応できるシステムが整いました。当社の成長戦略にとって、ASTERIA Warpは、もはやなくてはならないものといえるでしょう」と山崎氏は言う。日本の食卓を陰で支える双日食料。ASTERIA Warpは、その成長を縁の下で支えている。

システム構成図



Asteria
アステリア株式会社
<https://www.asteria.com/>

〒150-0012
 東京都渋谷区広尾1丁目1番39号 恵比寿プライムスクエアタワー19F
 TEL. 03-5718-1250

このカタログに記載された情報は2013年7月現在のものです。内容は予告なしに変更することがあります。Asteriaはアステリア株式会社の登録商標です。その他、各会社名、各製品名は、各社の商標または登録商標です。

©2020 Asteria Corporation

お問合せ先：