

## 株式会社船井総合研究所

### IBM i基幹システムを強化・拡充 ブレードサーバーとシステム連携を実現

- POINT**
- CRM強化のため外部企業情報を導入。Delphi/400で作り込み
  - マルチベンダー体制でプロジェクトを推進。「効果的」との評価
  - ブレードサーバーへ分散サーバーを集約。ASTERIAでシステム連携

**COMPANY PROFILE**

創立：1970年  
大阪本社：大阪市北区  
東京本社：東京都千代田区  
資本金：31億2500万円（2009年12月）  
売上高：86億8738万円（2009年12月）  
従業員数：567名（2009年12月）  
<http://www.funaisoken.co.jp/>

#### 2005年の基幹再構築に続く システム基盤の再整備

株式会社船井総合研究所（以下、船井総研）は、2008年11月に基幹システムの改築プロジェクトをスタートさせ、2010年1月に新システムの運用を開始した。

同社は、2005年にも基幹システムの再構築を実施している。その時は、System i (IBM i) 上の基幹販売管理

システム「FAINS」(Funai Advanced Intelligence System) をミガロの開発ツール「Delphi/400」を使って全面的に作り変え、同時にLinux上のWeb Logic (Webアプリケーション・サーバー) と Oracle (DBサーバー) で営業支援システムを構築した。この時点で、基幹システムのGUI化とWeb化が実現している。また、社内ユーザーが顧客情報や取引実績などを参照する場合は、まずWebブラウザで営業支援システムにアクセスし、基幹システム上のFAINSのデータが必要な時はWebアプリケーション・サーバーがFAINSと連携し、その結果をWebブラウザに表示するような作り込みも行われた。この結果、業務の流れが再整備され、スタッフ業務の効率化や事務処理時間の短縮化、コンサルタント支援の強化などが図られた。

#### 6つのシステム化の 課題に取り組む

今回のシステム改築は、「コンサルティング事業の強化と、お客様へのサービスの向上、ステークホルダーに対する企業価値の維持・向上」(清尾修 システム室室長) が目標である。システム面では、主として次の6つに取り組んだ。

1つ目は、CRM (カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)の強化・拡充である。今回の改築に合わせてアップグレードしたPower Systems 520 (IBM i 6.1) 上に外部の企業情報DBを導入し、それと既存の顧客DBと連携させることにより、既存顧客の管理や新規顧客の開拓、さらに与信などをより精密に行えるようにした。

同社の経営コンサルティングは、顧客企業ごとの「完全オーダーメイドコンサルティング」が大きな特徴である。それには業種の特長や顧客企業そのものの詳細なデータと分析が不可欠になる。今回の強化・拡充はこの点の充実が目的で、これを実現するため、従来からの開発・運用環境であるDelphi/400を同Version2007へバージョンアップし、追加の作り込みや操作性の改善を行った。

2つ目は、コンサルティング業務の執行管理の精緻化である。同社では創業以来、独自の管理会計方式により個々のプロジェクトや各コンサルタントの予実管理などを実施してきた。今回の改修では、これをより簡単にタイムリーに行えるようにし、全経営情報を集中管理できる環境を整えた。

3つ目は、複線型人事・賃金体系に対応するためのパッケージ「ZeeM 人



清尾 修氏  
システム室 室長

事給与」(クレオ)の導入である。従来使用してきた他社製人事・給与パッケージをリプレースした。

4つ目は、決算処理の早期化と内部統制に対応するため会計システムをPower Systemsから切り出し、Windows版の「OPEN21de」(ICSパートナーズ)を導入した。

5つ目は、基幹系システムの大幅な構成変更である。従来は、大阪本社にSystem iと複数台の分散サーバー(Windows)、東京・五反田オフィスにLinuxベースの営業支援システム(WebLogicとOracle)を配置していたが、今回は、大阪本社でドメインコントローラー用に使用してきたブレードサーバー(IBM BladeCenter)に3枚のブレードを追加し、そこに営業支援システムを移設し、さらに新たに採用した人事・給与と会計の各パッケージを導入した。この集約化により、基幹系システムはPower Systemsとブレードサーバーの2台というシンプルな構成になった。ブレードサーバーの各ブレードにはVMware ESXが投入され、仮想環境で運用されている。

そして6つ目は、これも基幹系シス

テムの構成変更に関連するが、インフォテリアのデータ・システム連携ツール「ASTERIA」を採用し、ASTERIAをハブとしてFAINSや営業支援、人事・給与、会計の各システムが連携する構成とした(ASTERIAは物理的にはブレードサーバーに收容されている)。「ASTERIAの導入によって、システム連携が非常に容易になった。今後の拡張や変更に対応していける基盤が整った」と清尾氏は語る。

### ベンダーと個々に契約し マルチベンダー体制で推進

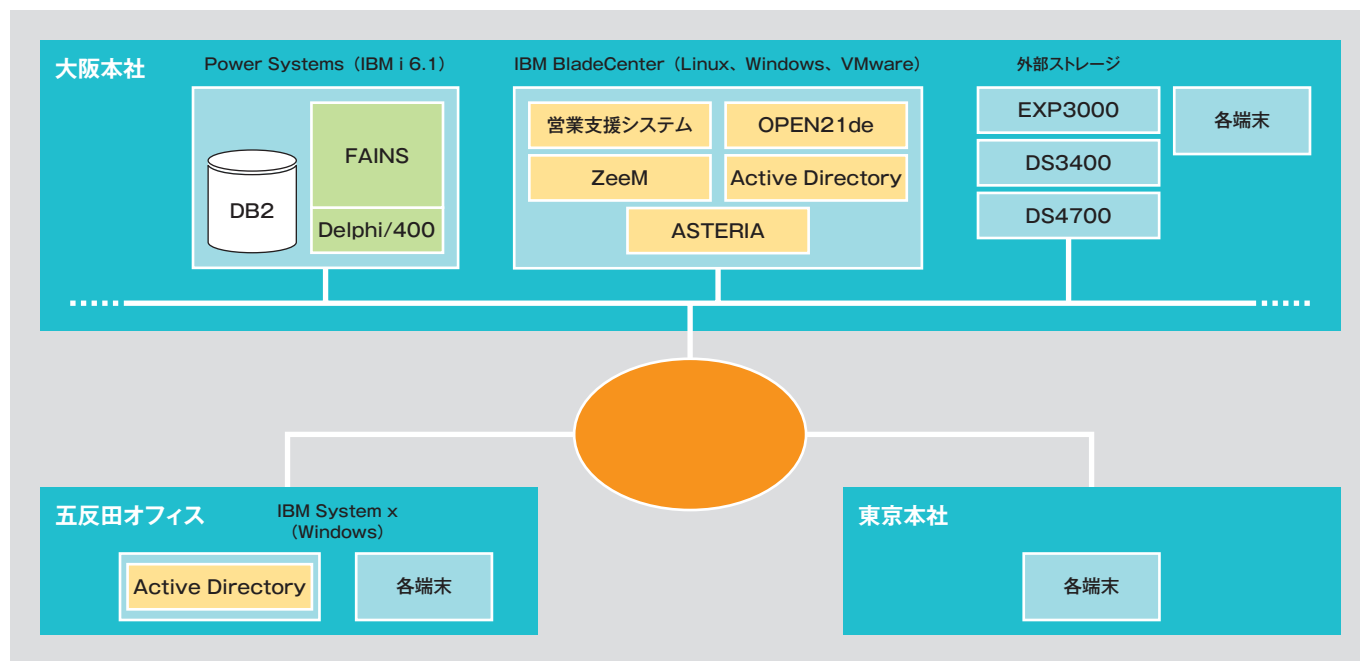
今回のプロジェクトで、もう1つ注目すべき点は、マルチベンダー体制で推進したことである。ここで言う「マルチベンダー体制」とは、プロジェクトに関わった各社と船井総研とが個別に契約を交わす体制を指す。つまり、メインコントラクター1社とのみ契約し、サブコントラクターはメインコントラクターがコントロールするのは異なる体制で臨んだということである。同社としては「初めての試み」という。

今回のプロジェクトに参加したの

は、ミガロ.のほかに、ICSパートナーズ、クレオ、リング、日本ビジネスコンピューター(JBCC)の計5社。JBCCはプロジェクト全体のマネジメント(PMO)、ほかの4社は各サブシステムの担当である。PMOおよびいずれのサブシステムも数社(数製品)を比較検討の対象とした。その選定にはユーザー部門も加わり、現場の意向を重視した。

清尾氏は「マルチベンダー体制であるがゆえに、全体に関わる要件や仕様の調整に時間と手間がかかった。しかし、ベンダー間でプロジェクト推進の一体感が生まれ、不具合などに対してスピーディに対応できるなど効果的な面が多々あった。ベンダー各社の本気度が違うという印象を持った。また、こうした体制をとることによってプロジェクト全体にかかる費用も低く抑えることができた」と評価する。

ユーザーからは「顧客データが詳しくとれるので非常に便利」という声が寄せられている。システム部門としては、「新たに導入した機能を活用してもらい、本格運用に乗せていくことが課題」という。



図表 船井総研の新・基幹システム概要