

株式会社カナモト

事例紹介

「脱」メインフレームで、レンタル業固有の競争力とスピードに応える
時代に遅れない帳票出力はSVF、ペーパーレスはDr.Sum EAで業務を効率化

Interview



執行役員 情報システム部 部長
熊谷 浩氏

顧客から「カナモトに頼めばすぐに揃う」と言ってもらえる
リアルタイムなシステム基盤を追求する

レンタル業特有の複雑な仕組みは「業務を良く知る情報システム」が構築

北の都・札幌に本社を構える株式会社カナモトは、建設機械のレンタル、鉄鋼製品の販売、情報機器レンタルおよび販売を手がける。全国に150超の拠点を展開し、社員数は約1200人にのぼる全国有数の企業である。自社の拠点網のほか、北海道から沖縄まで十数社が参画するカナモトアライアンスグループを擁し、2007年には中国上海にも進出するなど、低迷する業界にありながら常に前進を続けている。

主力事業となる建設機械のレンタルは、各拠点にある建機すべてを掌握する術をもっているか否かが勝敗の分かれ目となる。取引先の要望に迅速に応えるのは当然、稼働効率をどこまで高められるかが重要になる。取引先の多くは建設会社、「カナモトに頼めば必要な建機がすぐに揃う」ユーザー・ニーズに即したサービスと、最新鋭機器の豊富な取り揃えで顧客から高い信頼を得ている。

同社は、事業エリア拡大に取り組むと同時に、リアルタイムで在庫情報を把握できる集中管理システムを常に検討してきた。具体的には、全拠点から建機の在庫検索ができる仕組みをつくり、稼働率の向上に取り組んできた訳だ。現在そのシステムは、建機の現在位置、予約状況、返却予定に、車検点検といった車両管理から売却適正時期の割出しまで、瞬時に各事業所の誰もが把握することができる。

「どの業種もそうであろうが、特にレンタル業は、慣習からくる複雑多岐にわたる取引があり、業務を知り尽くしていなければ、とても『現場で使えるシステム』にはならない」と話すのは、同社情報システム部部長の熊谷 浩氏だ。同社情報システム部は、経営の視点からシステムの見直しを考え、独自で企

画開発を行い、東証一部上場企業に求められる正確無比な事務処理を進めるシステムを自社でつくりあげてきた。

ビジネスのスピードにシステムを合わせる「脱・メインフレーム」へ

カナモトのシステム構築と運用の歴史は長く、かつ先進的な取り組みを行なっている。

1978年	課題=手作業を廃止、詳細な情報管理をシステム化。ホストコンピューターでの構築・運用。(パロース TK70から富士通 M340へ)
1990年	課題=上場に適用できる管理会計の強化。(M770からGS8400へ) 基幹系システムの構築を完了
1996年	課題=エンドユーザーからの要望対応 SVFの導入。(GS8400からUNIX機へ) イン트라ネットを構築、情報系システムの拡充
2002年	課題=リアルタイムでの情報提供。
2004年	メインフレームを撤廃、Dr.Sum EAの採用

現在のマイグレーション化の背景には、いくつかの理由がある。そのひとつは会社の風土に、現状維持は後退を意味する「脱」の文化があること。熊谷氏は「いまの情報システムは、保守8割、新規開発2割とよく言われるが、新しいことに力を入れられなければ時代に遅れをとる。いまは競争力を高め、ビジネスに対してシステム化のスピードを落とさないことが肝要」と語る。先の先の一手を読み、ビジネスに必要なシステムを手当てしてきた熊谷氏。その節目毎に課題を克服するシステム基盤の構築を実施してきたわけだ。

脱・メインフレーム。オープン系システムへの移行を判断した狙いは、「システムに聖域なんてつくる

Company Profile

株式会社カナモト

創業：1964年（昭和39年）

所在地：北海道札幌市中央区

事業内容：建機レンタル大手で業界唯一の東証一部上場企業。北海道から沖縄までグループ拠点数は230超、最新鋭で質の高い商品ラインナップは環境対応機も多く導入している。同業に先駆けて構築し進化を続ける全拠点オンラインネットワークと、万全のメンテナンス体制を元に、多様化するユーザー・ニーズに即したサービスを提供している。

URL：http://www.kanamoto.co.jp



導入背景

- 業務が求めるリアルタイム性
- 保守8割・新規2割では情報システムは後退
- 脱メインフレーム オープン化
- 自社で容易にメンテナンスできる仕組み

導入ポイント

- SVF：一つのフォーム形式で多種多様な帳票運用に利用
- Dr.Sum EA：管理帳票のペーパーレス化
- GUIの使いやすさとノンプログラミング指向

導入効果

- 適材適所で業務が求める帳票運用の実現
- 情報系システム構築の拡充
- 帳票運用の基盤化

ことがおかしい。今はバッチ処理よりもリアルタイム処理が増大し、システムではなく業務そのものがリアルタイム性を求めている。要所要所で、迅速に業務の効率化をはかるために、オープン系システムのメリットが大きいならば進んで変えていけば良い。ブラックボックスのまま化石化したプログラムを残しておくわけにもいかない。自社で容易にメンテナンスできる仕組みを確立し、最大限の効果を上げる情報化投資を進めるのが、長を任された者の使命」と熊谷氏は言う。

マイグレーションの実施範囲は業務全般にわたり、基幹系ではレンタル機械の受発注から請求業務に売上計上、在庫管理、稼働率の把握と減価償却の計算など、仕入れからP/L、B/Sまでの何から何まで連携した業務すべてをこなすのだ。

オープンで基準としたソフトの選択 現場の要望にあった帳票出力はSVF

現在、対応するソフトウェアはすべてオープンで基準としている。導入前のハードおよびソフトウェアは、すべて自らの責任で行い責任の所在を明らかにするという考えに立ち、情報収集、知識習得には時間も費用も惜しまない。「利用するメリット、デメリットをしっかりと把握していれば、自社でカスタマイズして構築するほうが失敗はない」と熊谷氏。

オープン化のシステム構築でキーになったのが帳票への対応である。SVFが導入されたのは、1996年から。エンドユーザーの要望に応える形でスタートしたオープン化への試行の時期でもあった。400件以上を越える取引先の指定請求書のシステム化や現場レベルの請求金額の調整など、細かな業務要件をシステム化するために、帳票ツールを検討した。しかし、ただ帳票が出せれば良いというものではなかった。

GUIやWeb、UNIX、Windows、.NET、Access等の環境でも利用できること。問合せに対するサポート対応の良さも含め、ユーザーの要件を満たしたのはSVFだった。その後、請求前打ち合せシステムや、給与、年末調整のシステムに適用。そのほか、効率化を進めるため、帳票型の入力画面を使った業務処理などをシステムに組み込んだ。つまり一見バラバラに見えるこれらの帳票システムが、一つの開発環境でフォーム作成でき、且つ、現場に合わせた形態で出力環境を実装している。狙いはひとつのフォームを共通機能として基盤化すること、ここにビジネスニーズに即応できる同社情報システム部の強さと柔軟さがある。2009年稼

動予定の次期システムでは、COBOLを廃止して電子帳票のフォームもSVFで共通化していく計画だ。

旧来COBOLで作成した500本のプログラムが一瞬で不要になった

もうひとつのハードルは管理帳票の存在だった。部門毎の運用スタイルに合わせて、COBOLでバッチ処理してきた。これらのオーダーメイドのソフトは担当が替わっても運用する可能性がある限りメンテナンスが欠かせない。陰に埋もれたソフトはいつしか1000本を超え業務プログラムの半数を占めていた。

「Excelをインターフェイスに、必要な角度から高速に集計・表加工の処理ができるウイングアークの集計検索エンジン Dr.Sum EAは、リアルタイム化したい業務に適用できると期待していた。実際、これまで苦勞して作成してきた500本のCOBOLプログラムが、一瞬にして消し飛ぶほどの処理能力と効果を発揮してくれた」とは、熊谷氏の感想だ。

カナモトは、エンドユーザーと情報システム部門双方の利便性と効率化を見据え、他社に先駆けた積極的なIT投資を続ける。熊谷氏が最後に語ったのは「ITに投資したからといって必ず勝ち組になるわけではない。でも、勝ち組でIT投資に消極的な企業は一つもありませんよね」優しい瞳には確信が満ち満ちていた。

導入製品

Super Visual Formade (SVF)

膨大な帳票開発の効率化と多様な出力要件に応えるための、帳票開発支援ツール

SVF for Web/ PDF Java Edition SVF for Java Print SVF for .NET Framework SVF for Meta Frame Visual Comform

各業務の用途に応じて帳票出力環境を構築

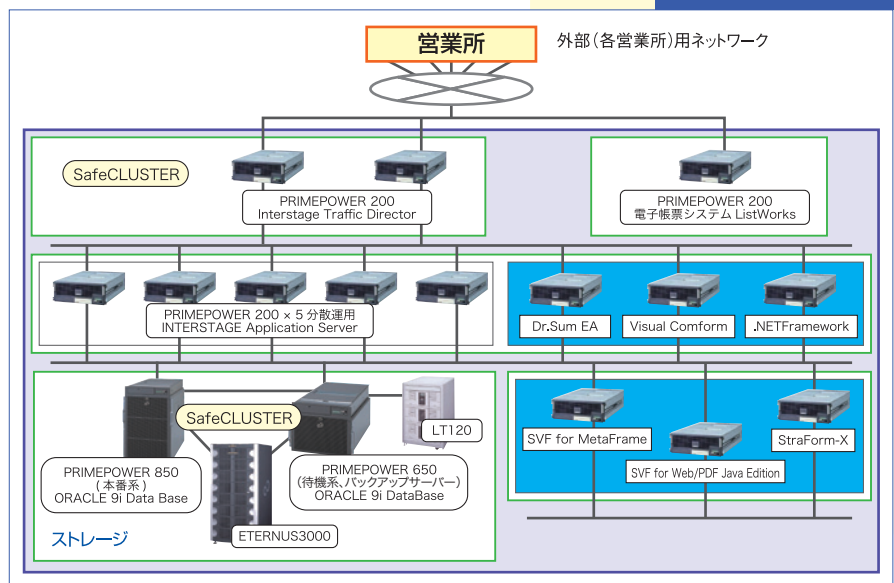
Dr.Sum EA

大容量のデータを部門間や全社規模で集計分析するための多次元高速集計検索エンジン

StraForm-X

帳票フォームをHTML化し、Webブラウザからのデータの入力/送信を可能にするWeb入力画面作成ツール

システム構成



ウイングアーク1st株式会社

www.wingarc.com

E-mail: tsales@wingarc.com

[本社] TEL: 03-5962-7300 [大阪] TEL: 06-6225-7481 [名古屋] TEL: 052-562-5300

[福岡] TEL: 092-292-1092 [仙台] TEL: 022-217-8081 [札幌] TEL: 011-708-8123 [新潟] TEL: 025-241-3108

本リーフレットに掲載した会社名および製品名は、各社の商標または登録商標です。掲載内容は2007年12月現在のものです。



CA0116C1702