



思いつきで、
やってできないことは
ITにはほとんどない。
「逃げるな、立ち向かえ」精神で
ひたすら前へ進むことが重要。

日清食品ビジネスサポート株式会社は、日清食品グループの総務、経理、給与、情報システムの4つの業務に特化した機能会社である。その中において情報システムセンターは、主だった事業会社の情報システム開発／運用を担っており、進取の精神に富んだシステム開発を展開している。「新しい技術は早く取り入れるほど安く使える」と語り、国内で前例のない中での製品導入も多い。同社におけるIT活用哲学を伺った。

ASHISUTO CUSTOMER

日清食品ビジネスサポート株式会社

生誕40周年を迎えた
カップヌードル

「カップヌードルミュージアム」を設立され
たと伺いました。

2011年、カップヌードルは40周年を迎えました。誕生日である9月18日の前日に横浜にオープンしたのが「カップヌードルミュージアム」です。ここは、子どもたちの創造力や探究心を芽吹かせ、豊かに育てることを目的とした体験型ミュージアムとして作られました。日清食品の創設者である安藤百福のクリエイティブ・シンキング(創造的思考)を学んでいただけの展示や、チキンラーメンを生んだ研究小屋の再現、体験型施設である「チキンラーメン」を手作りできるチキンラーメン・ファクトリ

歴代カップヌードル復活総選挙



カップヌードルミュージアム外観

1など多彩な展示やアトラクションを用意しており、子どもたちだけでなく大人も十分楽しめるミュージアムです。なぜ、このような施設を造ったのかというと、「インスタントラーメンの生みの親」でもある安藤百福は、人類と食の関係に、大きな進化をもたらしました。その卓越した発想力やベンチャー・マインドは、まさにこれからの時代にこそ必要だと考えたからです。

カップヌードルが発売されて40年。もはや名実ともに日清食品グループを代表する商品ですね。

そのとおりです。今年は40周年ですので、様々なキャンペーンも展開しています。その中で話題を呼んだのが、「歴代カップヌードル復活総選挙」。これは、

過去40年間で販売されたカップヌードル商品のうち、最も多く投票された上位3製品を復刻しようという試みで、1位には13万3,134票を集めた「カップヌードル天そば」が輝きました。この商品は2012年1月に復刻発売されることになっています。

復刻されたら必ず入手しようと思います。今日は日頃からお世話になっている御社に生の声を伺いにまいりました。まずは、日清食品ビジネスサポートの概要について教えてください。

日清食品グループは、ちょうど2011年10月1日でホールディングス体制になって丸三年を迎えました。それまでは、1つの会社で、ドライのカップ麺や袋麺の取り

扱い、冷蔵保存するチルド食品の製造／販売、冷凍食品の3つの事業を行っていました。それがホールディングス体制に移行した際にドライを日清食品、チルドを日清食品チルド、冷凍を日清食品冷凍のそれぞれに事業会社化しました。それとともに、「シスコ」、「ココナツサブレ」などの菓子を製造していた日清食品の子会社、日清シスコ、「ピルクル」など冷蔵の日配品を扱う日清ヨーク、2006年11月より日清食品グループ入りした明星食品、明星食品の子会社であった外食産業の味の民芸フードサービスなどもこのタイミングで並列の事業会社に位置づけました。

これらの事業会社には管理部門を置かず、ホールディングスには経営戦略部門、事業管理部門を、間接的な総務、経理、給与、情報システムといった4つの業務を日

スに関しては少し業態が異なるので個別管理、日清シスコ、日清ヨークは、相談し合っ、グループ全体で使うような仕組み、例えばネットワーク敷設やイントラネット展開などは一緒に進めています。業務システムなどは、今のところ個別管理になっています。

つまり、当社が事業会社全体のシステムをカバーするところまでは至っていないものの、その取り組みの一環として、アシストから導入したのがBIツールのWebFOCUSです。目的はグループ全体での管理会計です。これまで各社で管理会計を行っていたのですが、データを見る粒度が異なっていました。そのため、WebFOCUSをフロント・ツールにして、まずデータの粒度を揃えて見るという情報系からのグループ統合を試みています。

清食品ビジネスサポートという戦略機能会社に移管しました。その中で、我々の部門は情報システムで事業会社を支援するという使命を担っています。我々はお金を稼ぐのが目的ではなく、事業会社をサポートするのが目的なのです。グループ内にシェアードサービスを提供する会社ですね。

事業会社すべての情報システム管理をカバーされているのでしょうか。

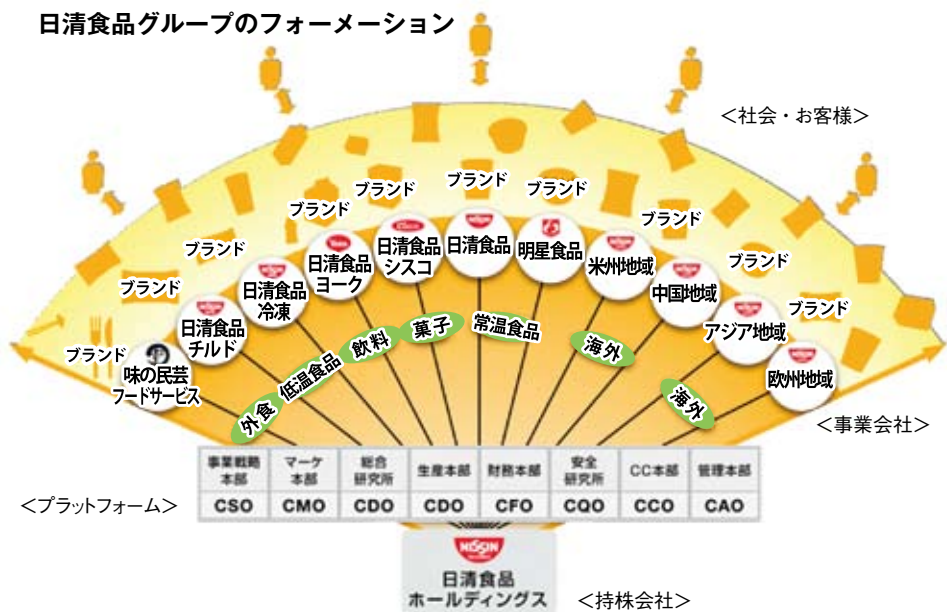
従来1つの会社であった、ドライ、チルド、冷凍に関しては、我々がすべて面倒を見えています。明星食品に関しては、2009年10月春よりシステム・メンバーを日清食品ビジネスサポートの情報システムセンターとして1箇所統合し、業務交流を図っています。味の民芸フードサービ

WebFOCUSを使い、2008年ぐらいから1年間かけて各種レポートを作り続けました。また、ここではデータ連携ツールであるDataSpider Servistaも使って、管理会計のOracle上のデータを別のOracleやPostgreSQLへ連携しています。

DataSpider Servistaの使い勝手はいかがですか。

本番でも、開発ツールとしてもよく使っています。短時間で開発できるので、VisualBasicでバッチプログラムを作るよりかなり速いですし、いい製品だと思います。メールでデータを受信できる機能、あれは今まではできないことだったので、結構重宝しています。人事部門や総務部門が各拠点からファイルを集めたりする際に、

日清食品グループのフォーメーション



エンドユーザーに対してデータをこの宛先にメールで送って欲しいと案内しておけば、添付ファイルを集めて所定のフォルダに置いておくことができるので、ネットワークを敷設していないグループ拠点からの情報収集にも役立っています。

メインフレームを中心にして、EUCも積極推進

御社におけるシステム化の変遷について簡単に振り返っていただけますでしょうか。

私は今年で入社して29年目ですが、新入社員の頃は、富士通のメインフレームが基幹システムの中心でした。M160という機種です。業務の全面的なシステム化というのはまだまだできておらず、情報システ

ム部員も、大阪で12〜13人、東京で5人ぐらい。大阪で作ったシステムを大阪でも動かすし、東京でも動かすという状態でした。当時、まだネットワークは非常に貧弱で、システムを1つ作って、そこにネットワークを介してあちらこちらからアクセスするといったことはできませんでした。基幹システムを西日本と東日本にそれぞれ置き、支店、工場に関してはオフコン、具体的には現在のJ Rの予約システムのように、シートをめぐって入力を行うブック型コンピュータでした。これを使って受発注業務や、オーダーを受けて出荷指示して届けるというところを行っていました。自社開発の会計システムもこの頃に完成していたと思います。それまで人力で行っていた業務をどうにかシステム化できたかなというのがこの頃の状況でした。回線速度は

300bps、600bpsというのが一般的で、紙テープで8ビットデータ伝送をしていた時代。今から考えると隔世の感があります。

入社して1年経たない頃だったかと思いますが、当社でもビジネス用パソコンを導入しているということになりました。それを私が担当することになったのです。本社でまず3台ほど導入して、どう使えるかを検証しました。あれこれと実際に試してみること、「やはりこれからの世の中はこういうものが必要だ」と実感し、全社に順次展開していきました。当時パソコンは、学術用途での利用は進んでいましたが、ビジネス用で導入するのは食品業界では、まだ珍しかったと思います。

どんなことに利用されたのですか。

やりたかったことは、ワープロと表計算です。これ1台入れればワープロ専用機がいらなくなるし、メインフレームを操作するエミュレータも搭載できたので、専用ターム端末もいらなくなると思えました。しかし、高かったですよ。1台200万円ぐらいしていました。今なら20台ぐらい買えますね。

エンドユーザ・コンピューティングも非常に早い段階で始められたのですね。それで次第に、オープン化でダウンサイジングという流れへと進まれるわけですか。

ところが、私はダウンサイジングが嫌いだったんです(笑)。

現場にはデータを持たせずに、ホストに集約しておく方が効率的でいいと思っていました。いわゆるクライアント/サーバ型システムというのは好きではありませんでした。

それはサーバがどんどん増えて管理が大変になるといつことをすでに予測されていたからですか。

全然。サーバ自体は今でも全体で120台ぐらいです。そもそも当社はそんなに社員数が多い企業ではありません。私が入社した頃は1,000名もいなかったし、今でも1,600名ぐらいです。ですから、サーバをどんどん立てて処理を分散させる必要はありませんでした。現場の作業結果のデータを集めるというのも分散処理とい



カップヌードル 天そば



カップヌードルごはん シーフードヌードル味



カップヌードルごはん カップヌードル味

えば分散処理なんです、クライアント／サーバ型システムにするまでもなかったということですよ。

それではそういう運用をしばらく続けられたのでしょうか。

1990年代の半ばぐらいまではそういう感じでしたね。この時代のもう1つのトピックスといえば、90年代後半になって初めてアプリケーション・パッケージを導入したことでしょうか。今ではOracle EBSという名称になってるOracle Applicationsの会計パッケージです。当時、業界では「これからは米国会計基準に合わせていこう」という風潮があり、それまで自社開発をしていた当社としては、そこから米国会計基準に合わせて作り直す

も簡単だし、技術者の開発負荷軽減にはつながっていると思います。ただ、きれいに帳票の枠組みを作ってアウトプットしようと思ったら、それほど楽ではないですけれどもね。でも、止められないのです(笑)。あれからEasytrieve Plusは今なお現役ですと使っています。

ありがとうございます。止められないと言っているのは嬉しい限りです。

すでにEasytrieve Plusで作った既存資産がたくさんありますからね。たぶん、当社ではCOBOLで開発したものよりもずっと多いと思います。またそれまで情報システム部門の女性はオペレーション業務しか担当していなかったのですが、彼女たちも戦略化したいというのは常々思ってい

のは、ボリュームがあつて工数的に大変だという判断をしました。

それでも結構引き続きCOBOLでガリガリとプログラムは作り続けていました。そうした中、アシストの営業担当者がふらつとやってきて、メインフレーム向け開発支援ツールであるEasytrieve Plusを売り込んできました。簡単だ、簡単だということで、導入したのです。それがアシストとの商談事始めでした。1991年12月のことです。当時の契約書をひっくり返してみたら出てきました。

実際にシステム開発は簡単になりましたか。

閲覧したいレポートは簡単に作れるようになりました。データのちょっとした加工

で、Easytrieve Plusなら可能なのではないかと思つたのも、導入理由の1つでした。

すでに話には出てきましたが、当社からはOracleもご導入いただいています。

最初にOracleを入れたのは、バージョン6の時です。ちょっとデータベースを勉強したいと思つて導入しました。損益計算書のデータをエンドユーザに見せる仕組みを作れないかと始めました。アシストからフロントエンド・ツールとしてKeySQLも導入して自分達で開発しました。

これはまさにB-的な活用法ですね。

当時の上司と私は、私があればこれ企画を上申すると、それならやってみるといって



太麺堂々 魚介豚骨醤油



太麺堂々 黒醤油豚骨

「新しいものを早く取り入れた方が早く恩恵を受けられます」原氏



承認してもらうような形で仕事を進めていました。実は、そうした話の概略は、上司と私の就業時間後の長時間ミーティングで決まっていたのですが、あまり詳しく話すことでもないでこれぐらいにとどめておきましょう。

上司の方に提案したいシステム企画がたくさんあったんですね。

というより、二人の会話の中でアイデアが大きくなり、固まっていた感じですね。例えば、私が「Easytrieve Plusを導入すると5分でレポートが作れます。作ったプログラムは画面でエンドユーザに見せられます」と言うと、上司が「それならもう紙のレポートを全国に郵送する必要はなくなるのか。それは女性社員にも使えるか」

ンドは当たり前になりましたが、食品業界でBフレックスを足回りにしたブロードバンド・ネットワークを導入したのは当社が走り近かったのではないのでしょうか。いろいろな食品業界のシステム部門の方々がお話を聞きました。

お話を伺っていると非常に進取の気性に富んでおられます。

こういった技術は、新しいものを早く取り入れた方が安く使えるからです。

つまり、他の人が一年間待っている間に、早く入れたらそれだけ早く恩恵を受けられるじゃないですか。ITの技術というのはだいたい3年サイクルで変わってきます。ネットワークでも3年ぐらい経つとどんどん新しいサービスが登場して、安くな

といった形で次々とアイデアをかぶせてきて、どんどん具体的な方向性が決まってくるのです。これは企画を具現化するにはいい方法だと思うので、若い社員にもぜひ実践して欲しいと思っています。

創業者に学んだ進取の気性で課題をクリアする 業界システムを構築

ご担当は主にアプリケーション開発だったのでしょか。

いえ、ネットワーク構築も担当しました。ISDNも登場してすぐに採用しました。フレームリレーが出た頃にそれよりはるかに安くパケット通信が行えるというので飛びついたのです。今こそブロードバ

ったり、速くなったりしています。だから私は、こういったテクニカルなものには早く入れた方が結果的に得をすると思っています。

なるほど。日本は割と様子見の文化がありますが、それは良しとなさらないのですね。

社内のイントラネットなども結構早くから作りました。1997年ぐらいに着手し始めたでしょうか。読んでいた月刊ASCIIにフリーソフトウェアがたくさん入ったCD-ROMがついていて、その中にWebサーバ・ソフトウェアがあったのです。それをインストールしてみることでWebというものがどういう技術かがわかりました。VisualBasicで書かれたサンプル・プ

ログラムを見よう見まねで書き換えていったら、イントラネットらしきものになりました。最初の仕組みはそれで作っていったのです。その後、メールサーバもフリーソフトウェアを使って立てました。

御社はオープンソースソフトウェアの導入も早くいらっしゃいます。PostgreSQLも、もう10年以上使っておられますね。保守サポートが期待できないなどといった懸念はありませんでしたか。

2000年に導入しましたが全く懸念はありませんでした。壊れたら壊れたで再インストールすればいいじゃないですか。ただし、領域は選んでいましたよ。更新系の仕組みではなく、大量データを照会するような仕組み、販売実績や市場シェアなどエ

では、やってみるといことがとにかく重要なのですね。

やってみるとできてしまうし、できてしまうと思わざるをえない。これは、創業者安藤百福のフロンティア精神に学んだとも言えます。今は「NISSIN CREATORS SPIRIT」と呼ばれています。私が入社した頃は「日清マン十則」といっていました。その中に「逃げるな、立ち向かえ」「自ら創造し、他人に潰されるくらいなら自ら破壊せよ」「迷ったら突き進め。間違ったらすぐ戻れ」といったメッセージがあって、これらの言葉に背中を押される思いがありました。

ンドユーザに見せたい情報を見せるために使い始めて今日に至っています。これでトラブルが発生したことは一度もありません。アシストが保守サポートを始めましたが、今さら聞くことは何もないですね。

本当に先入観がないというか、やってみよう精神が旺盛なのですね。

やってみてだめなら断念したでしょうが、やってみるとできてしまうものです。いつも思うのですが、「こんなことをしたらどうなるだろう」とか「こんなことができるとおもしろいのかな」と思いついたことで、実際にできないことってないのでないでしょうか。たぶん、ほとんどのことはできると思います。

御社の情報システムを、食品業界での特徴という観点で少しお話しいただけないでしょうか。

当社の情報システム全体を、業種別の大きな分類でいうと食品業界システムということになるかと思いますが、その中には大きく生産系、営業系、商品情報管理という3つの種類に分類することができます。

まず生産系システムですが、生産するものは消費財であるため、少品種大量生産型のプロセス生産形態を取ります。特にインスタント・ラーメンの場合、1本のラインの中で全工程が完結しており、ラインの始点から終点までに製品が作られ、しかも40〜50分という短時間で完成します。仕掛品もなく、半製品もほとんどありません。収益向上に向けては歩留まりをどこまで向上

NISSIN CREATORS SPIRIT

- 1 ブランド・オーナーシップを持つ。
- 2 ファーストエンターとカテゴリー NO.1をめざせ。
- 3 自ら創造し、他人に潰されるくらいなら、自ら破壊せよ。
- 4 知識や経験をひとり占めするな。共有せよ。
- 5 迷ったら突き進め。間違ったらすぐ戻れ。
- 6 組織の壁を乗り越えろ。見て見ぬ振りをするのは卑怯者である。
- 7 命令で人を動かすな。説明責任を果たし、納得させよ。
- 8 地位とは権限ではない。責任の所在である。
- 9 もぐらになれ。執念で掘り続けよ。
- 10 不可能に挑戦し、ブレイクスルーせよ。

できるかにかかっているので、システムの的には製造管理機能の充実や実際原価、活動基準原価の見える化が大きな課題になっています。食の安心／安全を企業として支えることも重要で、ここでカギとなるのは原材料をトレースバック、トレース・フォワードできる機能です。

営業系システムでは、翌日にお届けする商品を当日出荷処理するのが基本であるため、なんといっても出荷先別、品種別の厳格な製造日付管理、在庫引当を行うことが非常に重要です。これを誤ると納品先で引き取り拒否される原因となってしまうます。また、営業セールスにおいては販売促進費をどう効果的に使用するかが利益を大きく左右するため、販売促進費の使用状況と効果を評価できる優れたシステムがあるかどうか大きなポイントです。

ソフトウェア商社の役割は 世界中からよい製品を発掘し、 その導入を支援すること

アシストとは長くお付き合いいただいています。忌憚のないご意見をお聞かせください。

アシストはパッケージ・ソフトウェアの商社だと認識しています。商社の役割は世界中からよい製品を発掘し、販売を通じて世に広めることにあります。ユーザがパッケージ・ソフトウェアを活用する場合は、それが自社で開発できない機能を持ったシステムであるか、自社で開発したとしても工数と時間がかかり過ぎて即効果を得られず、非現実的であるかのどちらかに限りません。ユーザが提案製品を評価して初めて商談は成立しますが、そのためにアシスト

また電子商取引（EDI）では酒類加工食品業界という中でデータ・フォーマットの標準化が進んでおり、これを利用した受発注の割合は他の消費財業界に比べて高くなっています。ハード面については、1対1での接続では取引先を追加するたびに都度新たなネットワーク構築が必要となるため、1986年から冷凍食品メーカーを中心とする8社により、冷凍食品業界VANを提供する会社として株式会社ファイネットが設立され事業を開始しています。1987年には加工食品5社が、2002年には当時酒類VANであったSJKと統合して酒類メーカー計7社もここに参画、現在は事実上の酒類／加工食品業界の標準VANとして機能しています。

商品情報管理という点では、食品業界は、JAS法、食品衛生法、健康増進法等

は、提案製品がどのような場面でのような効果があるのか、そもそもそのような場面がユーザ側で生じるのか、ユーザの業務内容をよく知ることが大事だと思います。

また、多くのユーザは外部環境の変化を先読みして先手を打つ提案を好むと思われるから、そういう観点での積極的な提案も求めたいところです。

つまり、ユーザからの要望をまとめて言えば、基本的な商社の役割として、より良いパッケージ・ソフトウェアの発掘に努めていただくこと、そして導入する際には本稼働まで責任を持って支援いただくこと、この2点に尽きるのではないかと思います。

もしアシストが商社以外の事業を展開するとしたら、それについてはどう思われますか。

により、原材料、栄養成分、アレルギー等々の表示義務があり、商品情報の管理システムが必須です。従来より、メーカー、卸店、小売業で商品マスターの同期化検証が行われていますが、これら3つの業態ですべてのデータを包括的に管理している仕組みはまだ世の中になく、複数のデータベースを目的に合わせて利用しているのが現状です。



「ソリューション研究会では、様々な業界の人と知り合えます」塚原氏

それはそれでいいと思いますが、まずは、紹介した製品を責任を持って面倒見ます、というところが御社の基本にして最大の長所なのではないでしょうか。Oracleにしても、JPIにしても、御社に任せたいと思うのは、オリジナルのベンダーより保守が手厚いような気がするからです。それを強力なセールス・ポイントにすればいいのではないですか。

今回、明星食品のシステム管理でJPIを検討していますが、それは、いろいろな機能が入った非常に複雑なシステムだから、運用を考えると変な会社に任せられないし、当社でもできない。だから、御社を候補に挙げるのです。Easytrieve Plusの時から、アフターフォローだけはよかったです。

アフターフォローだけですか。

いや、それは冗談で、しっかり面倒を見てくれると確信できるからこそ頼めると思っています。私はあまりそうは思いませんが、一般的には、新しいものを使う時、ユーザーは「失敗したらどうしよう」と心配になるのではないのでしょうか。そこは新しいソフトウェアを発掘してきて販売する当社が責任を持って面倒を見てあげれば良いことだと思います。

アシストのユーザー会、「ソリューション研究会」にもご参加いただいています。2011年は「Webの新技术」をテーマとした分科会に参加していただいていますか、いかがですか。

すごくいい会だと思います。いろいろな会社の方がおられて、技術的にすごく詳しい解説も聞けます。私にとっては、そうした話を聞けるだけでもすごく勉強になります。

こういう会を継続されているというのもいいことですね。若い技術者は社外交流の中で様々な業界の人と知り合えるし、違う側面から物事を見ることを学べます。時間の都合がつかない限り、参加させてもらいたいと思います。

日清食品ビジネスサポート株式会社

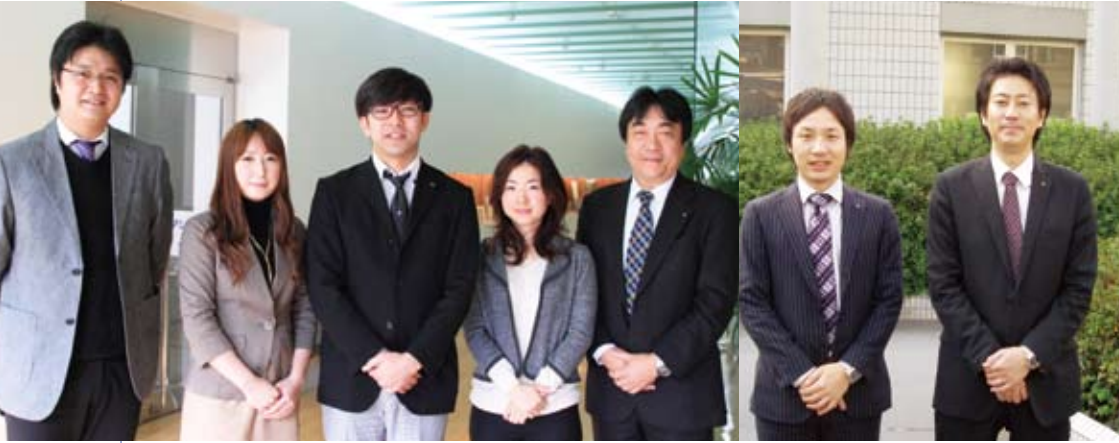
会社概要 corporate profile

本社：[東京本社] 東京都新宿区新宿六丁目28番1号
[大阪本社] 大阪市淀川区西中島四丁目1番1号
資本金：5,000万円
社員数：97名(2011年3月31日現在)
URL：http://www.nissinfoods-holdings.co.jp/

事業内容

グループ間接業務サポート事業

©K.K. Ashisuto 2012 本誌掲載記事の無断転載を禁じます。※記載されている会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。



世界初のインスタントラーメン「チキンラーメン」、世界初のカップめん「カップヌードル」、世界初の宇宙食ラーメン「スペース・ラム」など数々の世界初を生み出してきた日清食品グループを支える日清食品ビジネスサポート様。

世界中のお腹を満たしているシステムは僅か20名というシステム要員で構成されています。少数精鋭のシステム部の皆様へは、使いやすく生産性が高く、費用対効果の高いツールをご提案してこうと、日清食品様の体制に合わせて、アシストでも東京と大阪の2地区の担当者が協力して活動してきました。

2008年8月8日、WebFOCUSを提案させていただいていた時のことです。大阪の営業担当が「実は午後から結婚式なんです」と申し上げると、お客様から「誰の」とご質問をいただきました。「私のです」と答えると、「早う行きなさい!」とおっしゃっていただく一幕もありました。

無事、WebFOCUSもお買い上げいただき、グループ企業には明星食品様も加わり、明星食品様でもOracleとJP1をアシストから導入いただいており、アシストの主力製品全面でお取り扱いいただいている形になります。

今後もより一層のお付き合いを継続していただけるよう、お客様の業務改善に貢献できるようなサポートと提案を続けていきたいと思っております。

現在、日清食品ビジネスサポート様でご利用いただいている製品、サービス

- 統合運用管理ツール / JP1
- リレーショナルDB / Oracle
- データ連携ツール / DataSpider Servista
- Webレポート・ツール / WebFOCUS
- 各種プロダクト技術支援サービス