



オープンミドルウェア、
ユーザーレポート第1回

(株)読売福岡マーケティングセンター

オフィスシステムの資産継承と 新技術の導入を実現した Businesspower

九州の表玄関、福岡の中心部に本社を構える(株)読売福岡マーケティングセンターは、新聞折込広告に関する営業・市場分析・コンサルティングなどを一手に担う総合マーケティングカンパニー。さまざまな業種にわたる広告スポンサーからの要望を、地域ごとに最も効果的な折込広告として具現化し、読売系列の新聞販売店への取次業務を行う一方、福岡市内の各社折込センターへの橋渡しをする重要な役割を担っています。そのビジネスエリアは福岡都市圏を

中心に、九州全域と沖縄までをカバー。また読売グループの一員として関東、関西エリアなど、全国どのエリアでも広告実施が可能な体制を構築しているそうです。

同社の折込広告に関する業務は、まずスポンサーや広告代理店からの発注を受け、同社営業部が地域ごとの配布計画を立案。どの地域に何部の広告を、どの新聞販売店を經由して打つのか定めた「折込手配データ」を、配送センターや他社折込センターへオンラインで送信し、それらをもとに請求/支払業務を行うというのが一連の流れです。

読売福岡マーケティングセンターでは、従来、この業務を日立のオフィスコンピュータ「ellesシリーズ」を使ってシステム化していましたが、このたび基本性能の向上と信頼性を保ちつつ、PC LANへのダウンサイジング化を図るため、日立のオープンミドルウェア「Businesspower」を導入。PCサーバFLORA SS1とクライアントパソコンFLORA 330、FLORA 270などによるクライアント/サーバシステムで、より統合的な基幹システムを構築するための第一歩を踏みだしました。

ことを最重要課題としていました。また新技術の導入と処理性能のさらなる向上を図るとともに、バッチ処理や帳票印刷といった業務も、使い勝手を損なうことなく、オープンな環境で実行したいという希望を持っていたのです。

このため同社は新システムの構築を、オープンシステム構築でノウハウの高い情報システム企業、(株)キューニチへとアウトソーシング。キューニチでは日立のBusinesspowerにパッケージングされた移行ツールとCOBOL 85を使って、オフコン時代のデータベースとアプリケーションを、ほぼそのままの形でFLORA SS1に全面移行しました。そしてWindows NT 4.0が備える本格的なマルチタスク処理と高度なセキュリティー機能、PC LAN上での高機能なバッチジョブを実現するJP1を組み合わせることで、システム運用の信頼性と効率化を同時に実現。さらに無停電電源装置やディスクアレイ装置も新たに導入することで、新システムのバックアップ体制も十分なものとしたのです。

キューニチがBusinesspowerを採用した理由は、PC LAN環境で基幹業務を開発・運用するための各種ソフトウェアが、体系化された形でパッケージングされていたこと、そして業務ノウハウや開発ノウハウが従来システムからそのまま継承できる点だったといえます。これにより、システム設計を変えることなく、スピーディーかつ低コストな開発環境が用意でき、新規にシス



代表取締役社長 磯田 博氏
同氏は福岡ビューホテル会長も兼任され、福岡にお越しの際は、ぜひご利用くださいとのこと
予約TELナンバー:(092)526 1111

企業プロフィール
株式会社 読売福岡マーケティングセンター

代表取締役社長 磯田 博
〒810 福岡市中央区渡辺通1-1-1
サンセルコ商業ビル408-1
☎(092)734-0445
FAX(092)734-3706

信頼性の確保が第一

今回の移行に当たって読売福岡マーケティングセンターでは、あくまでもシステムの信頼性を確保しながら、オフコン時代に培ったCOBOLの財産と各種機能を、そのままPC LAN上でも継続できる

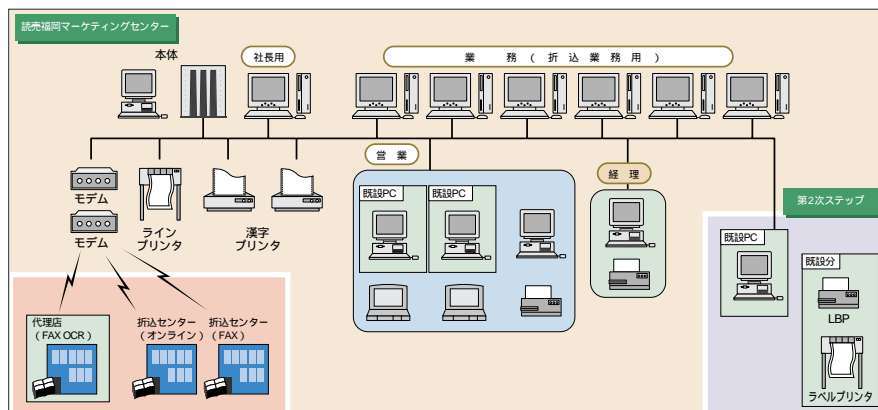


テム構築を行う場合より、大幅に少ない工数でシステム構築が行えたということです。

バッチ処理でも圧倒的なパフォーマンスを実現

「当社では配送センターや他社折込センターに対して、毎日4,000枚から5,000枚の依頼書を発行するので、システムがダウンすることは絶対に許されません。折込広告はバーゲンや売出しといったリアルタイムな情報を、新鮮なうちにお客さまに提供するメディア。つまり発行するタイミングを逃すとまったく意味を失ってしまうのです。当初はオフコン同様の使い勝手が再現できるのか、また信頼性はどうかに少し不安がりましたが、実際にシステムが稼働した今は、そういった心配はほとんどありません。

また月に4回と月末に1回、バッチ処理での請求業務があるのですが、従来はこの作業に平均4時間ほどかかっていたのが、オープンで高性能なPCサーバを導入したことにより今ではなんと10分ほどで終わってしまっていて、最初は本当に処理が行われたのかどうか、疑うほ



システム構成図

どのスピードでした(笑)
(読売福岡マーケティングセンター
業務係長・藤尾美知さん)

将来の環境変化にも迅速に対応

また入力用の端末にパソコンが導入されたことで、データベースに蓄積された情報を、表計算ソフトやビジュアルソフトで今まで以上に高度活用することができ、スポンサーへの新たな情報提供や、電子地図システムを活用したターゲットエリアの抽出・商圈分析などが可能となりました。さらにオープンシステムとなったことで、従

来と変わらない運用コストで、営業支援・経営支援も含めたトータルシステムの構築も早期に実現するはずです。

「当社では折込広告への需要が高まるにしたがって、省力化や効率化を目的としたシステム導

入やオンライン化に、いち早く取り組んできたつもりです。しかし今後はさらに業界内での競争が激しくなることから、情報の高度活用によるスポンサー・販売店へのフィードバックや、企画力・提案力をメインとした“攻めの営業”が必要になってきます。

また新聞そのものも、紙媒体ばかりでなく、近い将来にはインターネットなどでのオンラインペーパーが主流になってくるかもしれません。今回のシステム導入は、そういった未来の環境変化に対しても、折込広告によるノウハウの蓄積を、新しいメディア上で展開していくための布石づくりでもあるわけです。その意味でもまずは、オープンシステムで今までと何が違うのか、どんな活用法があるのかを、キューニチさんや日立さんから積極的に提案していただきたいと考えています」

(代表取締役社長・磯田 博氏)

今後はFAX OCRによる折込依頼書の読み取りや、電子メール、グループウェアなども活用していきたいという読売福岡マーケティングセンター。同社のように、基幹系業務のクライアント/サーバシステム化と先進的な技術の導入をお考えのお客さまは、ぜひ日立のBusinesspowerをご検討ください。



読売福岡マーケティングセンター業務係長・藤尾美知さん(左)とセンターで入力作業を担当するスタッフの皆さん