



日本サニパック株式会社

ツール／サービスの活用により 業務改善と業務効率化を次々に実施

MIMIX、UT/400-iPDC+@Tovas、EVOLIOなどを相次いで導入

ITによる業務改善に向けて 積極的に情報収集

伊藤忠商事の100%子会社で、家庭用・業務用ゴミ袋のシェアで国内第1位を占める日本サニパックは、社員71名という小所帯ながら、インドネシアにアジア有数の製造拠点をもち、北海道から九州まで日本全国に事業エリアを広げる会社である。そしてその特徴ある経営と同様に、システム部門も特徴的なシステム化を推進している。

同社は、日本のゴミ袋メーカーのなかでは唯一、年間3万トン規模の自社工場をもつ企業である。

1991年に、シンガポールの南側に位置するインドネシアのバタム島に製造子会社PT.Sanipak Indonesiaを設立し、第1工場の操業を開始。以降、1994年に第2工場、1995年に第3工場、2000年に第4工場、2003年に第5工場と、次々に製造施設を拡張し、また2004年には第1～第4工場を統合して生産体制の増強を図ってきた。

同社が自社製造にこだわるのは、「当初はコストの圧縮が大きな目的でしたが、現在は品質です」と語るのは、経営企画本部の宇野康典氏（情報システム課長）である。「商品の安全性はどの分野でも厳しく問われていますが、ゴミ袋も例外ではなく、当社は現在、品質を最重視した生産を行っています」（宇野氏）



宇野 康典氏

経営企画本部
情報システム課長

生産した商品はすべて日本向けで、年間2000本の船便を使って日本の倉庫に搬入される。そして注文を受けて出荷へ進むのがビジネスの流れだが、そのビジネスを支えるIT化のテーマについて宇野氏は、「業務改善」と語る。

「ITの活用による業務改善はこの20年来の一貫したテーマです。これまでに、手動で行っていた受注伝票の入力をOCRで読み取る方式に切り替えて作業のスピード化を図ったり、業務担当者によるデータの集計・分析をやりやすくするためデータ収集の仕組みを導入するなど、さまざまな取り組みを実施してきました。しかし、予算とプライオリティを考えながら、手をつけられるところから進めてきたので、改善すべき業務はまだたくさん残されています」

同社のシステム化の特徴は、システム担当者が2名の少人数体制ということもあり、ツールや新しい技術を積極的に活用して、「そのメリットを最大限に享受している」（宇野氏）点にある。

「ツールや新しい技術に関する情報は社内にはないので、時間を見つけてはセミナーや展示会に出かけ、それとは別に、メーカー／ベンダーの担当者とは別々に、ミーティングや会話をするようにして情報収集に努めています」と、宇野氏は話す。

MIMIX DRの導入により 懸案のバックアップ問題を解決

直近で取り組んだのは、今年8月に実施したHAソリューション「MIMIX DR」（三和コムテック）の導入である。

同社は、2011年の東日本大震災の直後に、東京に主要システムを配置していることを懸念して、大阪営業所へすべて移設した経緯がある。それまでの災害・障害対策は、テープバックアップだけだった。

そして2年後の2013年に再び東京へ戻したが、その際に「RECOVERNOW」を導入している。RECOVERNOWは、遠隔へのバックアップをディスク・ツール・ディスクで実現するツールだが、同社ではこれを使い、本社と大阪営業所の間で簡易的なHAシステムを構築した。

COMPANY PROFILE

本 社：東京都渋谷区
 設 立：1970年
 資 本 金：2000万円
 売 上 高：106億円(2015年度)
 従業員数：71名(2016年9月)
 事業内容：ポリエチレン製ゴミ袋、食品保存袋、水切り袋、紙製ゴミ袋などの製造・販売
<http://www.sanipak.co.jp/>

POINT

- MIMIX DRなどでシステム基盤を強化
- UT/400-iPDC+@Tovasで納品書送信を効率化
- EVOLIOにより業務の標準化・データの共有化を推進

TIME LINE

- 2015年：EVOLIOを導入し発注管理業務をシステム化
- 2016年：UT/400-iPDCと@Tovasで納品書などを自動FAX送信
- 2016年：MIMIX DRを導入しLHAシステムを構築

ところが実運用に入ると、データのリストアに想像以上に手間がかかった。「そのため、何か機会を捉えて別のソリューションに切り替えることを考えていました」と、宇野氏は振り返る。その結果が、MIMIX DRの導入である。

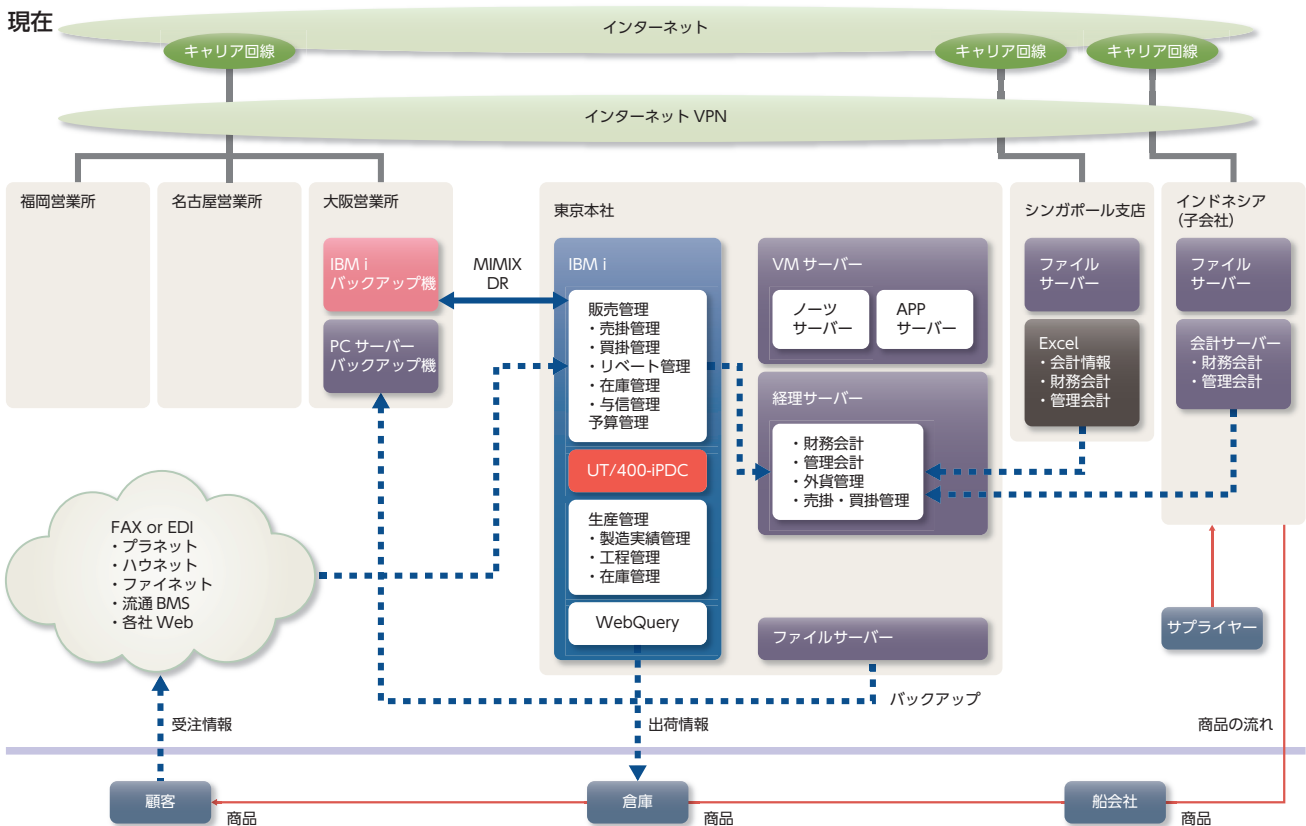
MIMIX DRは、リアルタイムのレプリケーションツールで、本番機からバックアップ機への片方向のバックアップ機能をもつ。

宇野氏は、「バックアップ機から本番機への切り戻しはできませんが、バックアップ機側で出荷から発送までの業務を最低限、

行えるようシステムを組んだので問題はありません。そのために大阪営業所に本番稼働用の通信回線を用意しましたが、その追加費用を払っても予算に見合う価格だったのが、MIMIX DR導入の理由です」と説明する。

UT/400-iPDC+@Tovasで納品書の自動FAX送信を実現

図表1 現在のシステム概要図



「UT/400-iPDC」(アイエステクノポート)と「@Tovas」(コクヨ)によるFAX自動送信のスタートは、今年2月からである。

同社ではそれまで、一部の取引先に対して納品書や出荷確認書をベンダーのFAX送信サービスを利用して送っていた。しかし、「わずかなレイアウト変更でも高額のコストがかかっていたので、ほかのソリューションを探していました」と、宇野氏は話す。

新しく導入したシステムは、送信するデータと送信先を業務担当者が指定して実行すると、IBM iのスパールにためられたデータをUT/400-iPDCがPDFに変換し、それを@Tovasへ渡してFAX送信を行うという仕組みである。

「UT/400-iPDCならば自社内で自由にレイアウト変更や追加ができ、取引先のニーズに合わせることも簡単です。@Tovasとの組み合わせで、約30%のコスト削減も実現しています」

現在、専用紙で行ってきた請求や納品を、UT/400-iPDCを使って普通紙に切り替える作業も進めている。

と並行して進めてきたのが「EVOLIO」(グローバルITサービス)による業務改善である。最初に、その対象としたのが発注管理業務だ。

同社では、ゴミ袋の生産量が決まると、それを包装・梱包する資材の発注を行っている。その発注管理は、担当者がExcelを使って行ってきたが、システム化されていないので共有しづらく、担当者ごとの独自のやり方であったため、情報の連携ができないなどの問題が起きていた。

EVOLIOは、IBM i上のDB2と連携するExcelアプリケーションで、Excelと同様の操作でIBM i上のシステムとの連携が可能である。EVOLIOは2015年11月に導入した。

「この導入により、発注管理業務の標準化と情報の共有化が実現し、より正確に業務を進行できるようになりました。社内にはExcelベースで業務を行っている部署はまだ多く、EVOLIOによって業務の標準化と各業務の効率的な連携を推進していく計画です。今後はWatsonなども検討に加え、データの一元管理の促進や利用の拡大を図っていきたく考えています」と、宇野氏は語る。①

EVOLIOにより 発注管理業務を標準化

以上の取り組みは「業務効率化」の側面が大きいが、これら

図表2 今後と将来のシステム概要図

