



## 取扱商品点数の急増に向け、安定稼働が必須条件に 中期経営計画を陰で支えたIT推進部の底力

理化学機器の総合商社として、豊富な品揃えを武器に、研究・産業・医療の現場に顧客が必要となるときに必要なだけ届けるビジネスモデルを展開するアズワン株式会社（以下、アズワン）。中期経営計画達成に向け、取扱商品点数や注文数の大幅増加を見込むなか、安定したシステム基盤が不可欠に。なかでも問題になったのがデータ転送である。FTPではエラーが発生しても追跡できず、安定性にも不安が残る。この状況を打開するために同社が選んだのが、HULFT、そしてHULFT-HUBだった。



### 背景

#### マルチベンダー体制の落とし穴。データ転送トラブルの原因が究明できない

理化学機器の総合商社として、カタログ・物流・ITを3本柱として掲げるアズワン。物流では2020年5月千葉県に巨大な物流センター「Smart DC」を新設。大幅に自動化された新時代の物流を担う存在として期待されている。ITにも積極的な投資を進める同社では、ベンダー依存のリスクや得意分野を見極めて選択できるメリットを考慮し、マルチベンダー体制をとっている。ところが、システムトラブル時にはこの体制がネックとなった。「EDIと基幹システムを異なるベンダーに任せていましたが、FTPによ

るデータ転送でトラブルが発生した際に、各ベンダーとも担当領域で問題を特定できず、原因の究明が困難な事態に陥りました」とIT推進部の箱田氏は語る。顧客から「注文した商品が届かない」と問い合わせがあり、調査を開始したところ、EDIはデータ送信に成功しているにも関わらず、基幹システムは受信した形跡がない。原因を究明できず、マルチベンダー体制の限界を感じた。「マルチベンダー体制をとる以上、こういった事態は避けられませんが、当社として許される状況ではありません。再発を防ぐ

仕組みが必須でした（箱田氏）」

そこで、データ転送を管理するツール導入を検討。「当時利用していたメインフレームには専用製品がありましたが、高額なうえベンダーの垣根もあります。どのベンダーにも保守してもらえないデファクトスタンダードなツールを、と考えた結果、HULFT一択でした」以前より取引のあった富士通マーケティングの支援を得て、まずはEDIと基幹システムの1対1でのデータ転送に導入。安定性を確立できたことが保証となり、他システムにもHULFTを展開していった。

### 導入

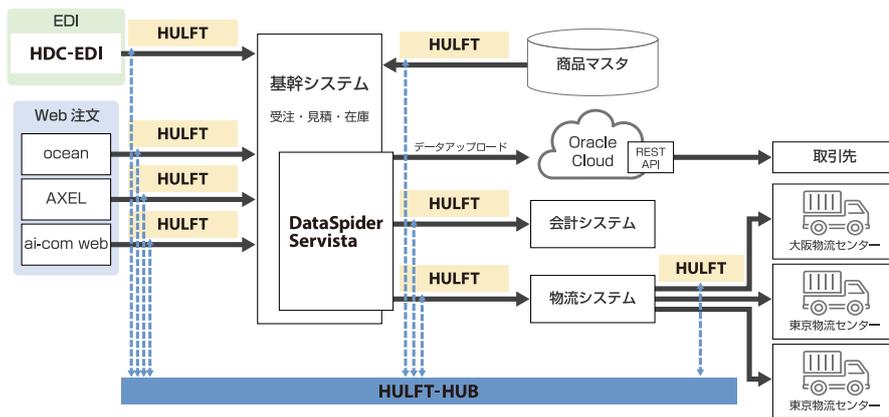
#### 「先入れ先出し」の原則を保証し、商品点数増加によるデータ増にも対応

複数システムにHULFTを展開するなか、課題となったのが「先入れ先出し」の保証だ。

「我々のビジネスでは先に注文した人が、先に在庫を確保できる『先入れ先出し』が重要で

す。しかしファイルサイズの都合上、あとから注文したデータが先に転送されてしまう可能性が

[裏面に続く]



ありました(箱田氏)」これを解決したのがHULFT-HUBである。HULFTでジョブを組むのではなくツールとして先入れ先出しが保証される点は大きな魅力だった。また、全34台あるサーバーすべてにHULFTを導入する計画であり、管理負荷が増加することは目に見えていた。HULFT-HUBで管理を一元化することで負担軽減にもつながると考えた。

その後、売上目標1000億円の達成に向け基幹システムをオープン化。この際も、基幹システム刷新による桁拡張などの差異をHULFT-HUBで吸収。周辺システムのインターフェースは一切変更せずに、従来通りのデータ送受信を担保した。また、会計・物流システムと連携するためにDataSpiderを導入し、データ変換の

コードレス化を実現。さらに基幹システムの在庫データから差分をDataSpiderで抜き出し、Oracle Cloudにアップロード、RESTful APIを通じて取引先に在庫情報を提供する仕組みも整えた。

ほかにも、EDIツールとしてHDC-EDIを導入。通信方式ごとに3種類あったEDIサーバーを一本化した。以前は取引先と接続するたびにベンダーに依頼するしかなかったが、HDC-EDIにより簡単な設定だけで接続を増やせるように。データフォーマットの改修も内製で対応でき、先方にあわせたカスタマイズも容易で、現在100社以上と接続。EDI受注量は3倍に増えたという。

## アズワン株式会社

大阪市西区江戸堀二丁目1番27号

理化学機器の総合商社として、豊富な品揃えとあわせ「ピーカーひとつでもすぐにお届けする」ビジネスモデルで展開。研究所などを対象とした科学機器分野から、エレクトロニクスの生産施設など産業機器分野、さらに病院・介護用品分野と幅広い製品を扱う。商品に加え、物流・ITの3本柱を掲げ、ITへの投資も積極的に行うほか、2020年5月にSmart DCを新設。大幅に自動化した物流センターとして高度化・多様化するニーズに対応できる体制を目指す。

## 株式会社富士通マーケティング

東京都港区港南2-15-3

コンサルティングから機器販売、ソフトウェア開発までワンストップでサービスを提供。ハードウェアの販売・構築からシステム開発、ミドルウェアのサポートまでトータルに展開し、顧客にとって最適なソリューションを提案する。



アズワン株式会社  
IT推進本部 執行役員  
IT推進本部長兼IT推進部長  
福田 智宏氏

アズワン株式会社  
IT推進本部 IT推進部  
AI・RPA推進グループ長  
箱田 真一氏

### 効果

## 受注から物流までデータの流れを一元化し、中期経営計画推進にも大きく貢献

現在、EDIやWebサイトでの受注から基幹システム、さらに会計、物流までのデータをすべてHULFT、HULFT-HUBで管理している。すべてのデータの流れを一元管理することで状況を的確に把握でき、万が一のトラブルにも素早い対応が可能だ。「HULFT-HUBでデータ集配信の状況を一元管理できるメリットは大きいです。サーバーごとにログインする必要がなく、どこで何が起きているか、1つの管理画面ですぐに分かります(箱田氏)」売上目標の達成には商品点数の増加が欠かせず、7万点から400万点まで増加。商品マスタのファイルサイズも7GBに及ぶ。そのなかでも安定稼働を維持できたのは、大容量ファイルも全データが届くことを保証するHULFTがあったからこそと言える

だろう。

IT推進本部長 福田氏は今後について「さらに事業が伸びればデータも増えます。これをHULFT-HUBを中心に周辺のサーバーに適切に渡せるよう、ツール類は強化していく考えです」と語る。IT投資にも積極的な同社はIT推進部を18名体制に増強。「手間作業はHULFTなどのツールに任せることで、メンバーはAIやRPAなど攻めの分野にも注力できています」ほかにも顧客や取引先を対象とした勉強会を開催するなど、IT導入の先駆者として業界全体への貢献を目指す同社。ITを成長の鍵に据え、様々な手間もシステム化で解消していく。誰もが価値を生む仕事に注力できる体制は理想的である。

### 導入製品

- HULFT
- HULFT-HUB
- HDC-EDI
- DataSpider Servista

## 株式会社 センソ情報システムズ

HULFT事例 URL [www.hulft.com](http://www.hulft.com) e-mail [info@hulft.com](mailto:info@hulft.com)

このカタログの記載内容は、2020年2月現在のものです。本カタログの記載内容は予告なく変更することがあります。

● HULFT、その他HULFT関連製品は、株式会社センソ情報システムズの登録商標または商標です。  
● 記載されている会社名及び製品名は、各社の商標または登録商標です。  
● 記載されているシステム名、製品名などには、必ずしも商標表示(TM、®)を付記しておりません。