

## 日鉄鋼板株式会社

### 日鉄鋼板株式会社

業種	: 鉄鋼業
創業	: 昭和 25 年 2 月
出資金	: 110 億 1900 万円
社長	: 服部 正幸
従業員数	: 776 名
事業内容	: めっき・カラー鋼板および金属サンドイッチパネル・各種成形品等建材製品の販売、 建築物の外装工事・施工等

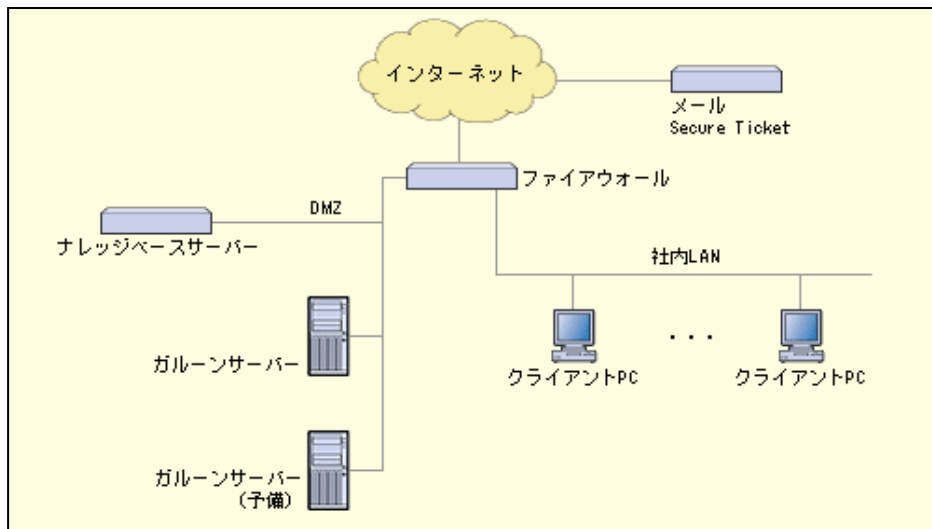
国内トップクラスの単圧メーカー日鉄鋼板は、バブル崩壊後、大きな変革の波に乗り、大々的な業務改善が図られた。元々、同じ新日鉄グループ内の単圧メーカーであった大同鋼板と大洋製鋼が事業統合し、平成 16 年 4 月に完全統合を果たしたが、全国に広がる販売・流通ネットワークを再編・強化するなど、事業改革を進める一方で、社内における業務効率化も急ピッチで進められていった。その中でも、“情報共有”は必須だった。両社とも別々のグループウェアを導入していたこともあり、事業統合という局面の中で、どんな基準で何を選択したのか？総務部 システムグループ 主任 角田伸介氏にお話を伺った。



- ▼ [合併でグループウェアの統一も迫られることに！](#)
- ▼ [ロータス・ノーツを継続しなかった理由とは](#)
- ▼ [システム管理者の負担が大幅に減った！！](#)

### 合併でグループウェアの統一も迫られることに！

もともと新日本製鐵グループだった関西の大同鋼板と関東の大洋製鋼が事業統合し、日鉄鋼板が誕生したのは、平成 14 年 10 月。その 2 年後平成 16 年 4 月には 2 社が完全統合し、名実ともに国内トップの単圧メーカーにふさわしい企業となるべく、また建材外装メーカーとしても更なる飛躍を目指して再出発を図る。合併を機に全社的な業務効率化に乗り出し、素材から製品まで直結した流通ネットワークを構築。まずは必要な製品を必要なタイミングで東西の製造拠点からクライアントの元に製品を届けられるようにした。さらに、実際に施工に携わるエンドユーザーとも密接なコミュニケーションを展開できるような販売組織の確立を行った。社内においても無駄をなくし、作業効率をアップする全社的な取り組みが行われ、情報共有化のさらなる強化が図られていった。



▲システム概要図

導入規模	500 ライセンス
サーバーOS	Linux Server ディストリビューション (Red Hat Linux)
利用目的	業務の簡略。業務の効率化。
導入の決め手	<ul style="list-style-type: none"> <li>・低コスト</li> <li>・ウェブベースのインターフェース</li> <li>・導入が簡単</li> <li>・使いやすそう</li> <li>・試用できる</li> <li>・ウィンドウズ以外のOSにも対応</li> </ul>

▲「トピックス」に戻る

ロータス・ノーツを継続しなかった理由とは

合併以前、大同鋼板では「TeamWare Office」(富士通)、大洋製鋼では「ロータス・ノーツ」(IBM)が使用されていた。

グループウェアの切り替えで、大洋製鋼が使用していた「ロータス・ノーツ」をなぜ全社導入しなかったのか。それは、合併後、全社的な方針として情報システム部門では、シンプルなシステムを採用していく方針だったため、再検討された。

「グループウェアで個別機能をカスタマイズしても、あとあと、コストや手間がかかってくるのは目に見えています」(角田氏)

そこで、簡単に導入できるパッケージソフトを採用することで、業務を簡略化して、業務効率化を図っていくことを優先的に考えた。そのため、「ロータス・ノーツ」を事業統合後に全社導入することは、考えにくかった。「ロータス・ノーツ」は、カスタマイズすることでオリジナルのシステム構築ができるのが最大の特徴だが、オリジナルなシステムがゆえに、万が一のことを考えて割高な保守費用を払わざるを得ないデメリットがついてまわる。



▲総務部 システムグループ  
主任 角田伸介氏

一方、大同鋼板で使用されていた「TeamWare Office」はなぜ採用されなかったのか。事業統合寸前の平成 14 年 9 月に、大同鋼板は「サイボウズ AG」に乗換えていたのだ。そのため、「TeamWare Office」の継続はあり得なかったというわけだ。

「当時、付き合いのある会社でサイボウズ Office 4 を 450 ユーザーで、それも小さなサーバー一台で運用していると聞いて驚きました。インターフェースもウェブでこれえやんかあ！と思いました」（角田氏）

その後、「サイボウズ Office 4」の導入を決めたが、その翌年に「サイボウズ AG」が発売されることを聞き、平成 14 年 9 月に「サイボウズ AG」に乗換えた。そしてその後すぐに、事業統合となり、「サイボウズ AG」の全社導入が決まった。

しかし、事業統合による社員数の増大で「サイボウズ AG」のキャパシティを超えてしまっていたため、膨大な情報量でもゆとりをもって運用できる「サイボウズ ガルーン」に乗換えた。

その際には、100Mbps ネットワーク向けに Linux OS と「サイボウズ ガルーン」をプリインストールした IBM xSeries 345 の特別モデルを購入し、さらに、メモリ、CPU、HDD、それぞれにおいて増設を行った。

「サイボウズ ガルーン」への乗換えは決して即決されたわけではなかった。サイボウズ製品と同じく、ポータル機能を持ったディサークル社の「パワーエッグ」との比較検討が行われた。そこで、決め手になったのは、コスト面だけでなく、「Web ベースのインターフェース」、「導入が簡単」、「使いやすそう」、「試用できる」、「Windows 以外の OS にも対応」なども選定に大きく作用したポイントだったという。



▲ 建材販売管理システム (VB+Oracle) との連携ページ。  
MetaFrame で Web から接続



▲ データウェアハウス (DB はホスト連携した Oracle) との  
連携ページ

## ▲ [「トピックス」に戻る](#)

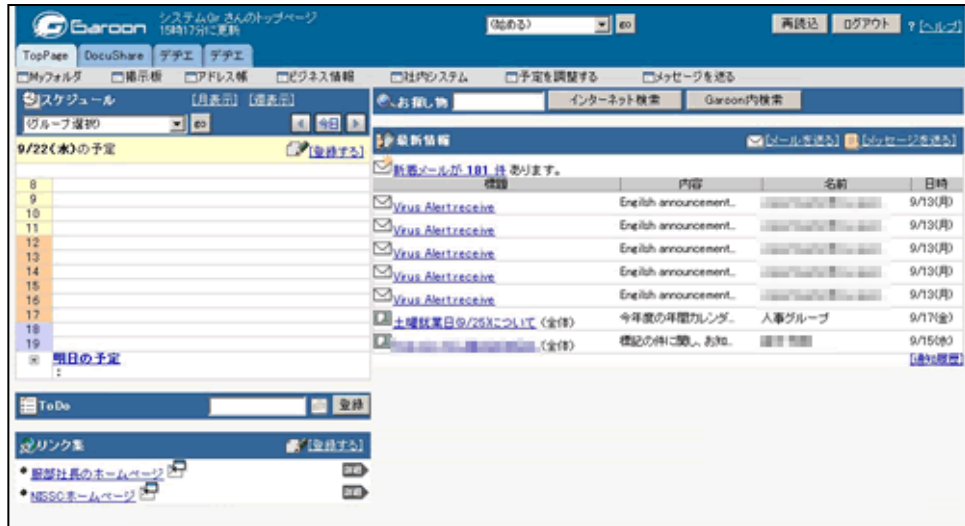
### システム管理者の負担が大幅に減った！！

乗換えて実感した「サイボウズ ガルーン」の良さに関しては、こう語る。

「なんと言っても、運用の負担が減りました。ソフトのインストールはサーバーのみで、済みますからね」（角田氏）

最新のウェブ技術を採用し、クライアントをウェブブラウザにすることで、システム管理者の運用管理を大幅に軽減。「サイボウズ ガルーン」の最大のメリットを体感した。

また、部署や情報の内容ごとに、情報をまとめ、そのページのタブをワンクリックするだけで、任意の情報に切り替えられるポータルページもうまく利用している。「TopPage」というタブをクリックすると、スケジュール、新着メール、To Do、リンク集が表示され、「DocuShare」というタブをクリックすると、「富士ゼロックス DocuShare」リンクページが現れ、すぐに文書管理のデータを扱えるようにした。また、連携ページ機能を多用し、基幹システム（ホストコンピュータと接続するためのエミュレータ）や、建材販売管理システム、就業システムとの連携も実現させている。



▲部署や情報の内容ごとに情報がまとめられている、タブ切り替えのポータル機能をうまく活用

「時間の使い方も効率化できました。スケジュール機能では社員の空き時間を検索できるので、先々まで予定を入れたり、入れられたりするようになりました」(角田氏)

そのため、電話で相手の予定を確認することがなくなった。

そして現在、「サイボウズ ガルーン」は日鉄鋼板にとっては、なくてはならない存在になっているという。

「出荷管理や生産管理などを行うホストコンピュータが止まってしまったら、工場が止まってしまう。それと同じでガルーンが止まってしまったら、社内の仕事は止まってしまう」(角田氏)

もはや、「サイボウズ ガルーン」にかかるその重責は計り知れない。



▲東京本社、大阪支社、各製造所との連絡は掲示板を有効に活用

▲「トピックス」に戻る