

Partner Network

[メンバーシップ](#) [ソリューション](#) [サポート](#) [WPC](#) [JPC](#) [受賞パートナー](#)

【パートナー事例】お客様のビジネスに直接貢献できる「ものづくり」～積極的なクラウドサービスの活用提案で、グローバルに挑戦する日本の中小企業を一貫して支援【6/2 更新】



[MPN Japan](#) 1 Jun 2015 7:00 PM



株式会社三光システムは創業以来約 25 年にわたって、兵庫県を中心に 300 社以上のお客様のシステム開発に携わってきました。

そして今、**株式会社 米田様の事例**を好例として、Microsoft Azure や Office 365 といったクラウドサービスの活用に積極的な取り組みを実施。「グローバルに進出する日本の中堅・中小企業のシステムを包括的に支援する IT パートナー」への飛躍を期しています。

オフコンの時代から、フルスクラッチのシステム開発を得意としてきた同社が、率先してクラウド提案を行う背景やビジネス メリットについてお話を伺いました。



写真向かって右：株式会社 三光システム 開発部 マネージャー 松本 知也 氏

向かって左：株式会社 三光システム 開発部 主任 営業マネージャー 三鍋 俊介 氏

「一体感」を持って、お客様のビジネスに貢献するために

基本は今も、「お客様のニーズをトータルに満たすものづくり」。ポイントは「標準化」と「自動化」

三鍋 氏

当社は、オフコンの時代からフルスクラッチのシステム開発に携わってきました。そうした経緯もあり、ものづくりに非常にこだわっています。お客様のご要望に対して、単純にパッケージソリューションを提案するのではなく、機能とコストの両面から、きめ細かく対応することをモットーとしています。

たとえば、お客様の望む機能要件が 10 あったとして、一度にすべてを実現するとコストがかさみ過ぎる場合など、ゴールを予め設定した上で段階的なシステム構築を提案し、コストの適正化を図ることができます。



—— 品質に関する責任を負いながら、コストを抑えたシステム開発を実践するために努力されているポイントは？

三鍋 氏

当社代表の長谷川は、「ソースコードは(できるだけ)書くな」と言っていますね。「プログラミング言語を操るスキルは、永遠に通用する力ではない。それよりも、お客様のニーズを正確にくみ取り、提案する力の方が大切だ」とも言っています。

この言葉に沿って、可能な限りシステムの標準化を図り、自動化できる部分は自動化を進め、導入実績の積み重ねが、そのままシステムの品質保証につながるように意識しています。後は、お客様のニーズを正確に判断して、標準化した技術を応用していくというイメージですね。

—— 特に、Microsoft Access を活用した開発が得意であると伺っています。

三鍋 氏

はい。事務系の業務システムは、入力スピードが重要です。ベテランの女性社員が、キーボードを駆使して、ものすごい速さで入力作業を行う光景は、日本の多くの企業でお馴染みだと思います。

そうした業務に活用されるインターフェイス部分を手軽なコストで実現する上で、Access は非

常に扱いやすいのです。当社では主に、VBA (Visual Basic for Applications) を使って開発しています。

松本 氏

また、最近は基幹業務にも Web システムを要望されるお客様も増えていまして、この領域でも当社ならではの作り込みを行っています。入力作業中に、Web ページが再読み込みされたり、ほんの 1 回のキータッチ ミスでそこまでの入力作業が台無しになっては、仕事になりませんからね。

そうした不具合の起きないように、独自の工夫をさまざまに盛り込み、ストレスのない Web システムを実現しています。

そのほか、当社は既存システムの設計や運用を流用した、コストを抑えた開発も得意としています。Web と Access の適材適所でハイブリッドのシステム事例が沢山あります。

サーバー ハードウェア販売の利益よりも、クラウド活用によるスピード感の獲得と、管理費による利益確保を重視

—— サーバー ハードウェアの販売も行われている御社が Azure などのクラウドを提案することに、抵抗はありませんでしたか？

三鍋 氏

抵抗どころか、私たちは Azure の発表当時から「これからは PaaS (Platform as a Services) の時代が来る」と考えてきました。

たしかにサーバーの販売はなくなってしまう。しかし、お客様にも当社にもクラウド化ならではの新たなメリットが生まれます。

まず、サーバー選定にかかる時間がなくなります。

将来の業務拡張やピーク時の最大スペックなどを検討してあらかじめ余裕をもったサーバーにするか、それともギリギリのスペックにするか、冗長化はどうするのか…等々、サーバー選定に要した沢山の労力が必要なくなり、そのすべてを開発に費やすことができます。

オーダーメイドならではの、業務にもっとジャストフィットさせることにコストを回すことができますし、開発期間を短縮して早い立ち上げも可能です。

そして、サーバー管理者が不要になります。お客様のシステム担当者にはサーバーのことを考えずに安心して業務システムの要件定義に力をいれていただければというわけです。

松本 氏

さらに言うと、オンプレミスから Azure に切り替える方が、圧倒的にサーバー トラブルが減るという事実があります。

サーバー トラブルが減るということはお客様も安心ですし、私たちのポリシーである「業務の安定稼働の維持」にぴったり当てはまります。



当社の保守リスクも保守コストも軽減することができますので、お客様にとっても、これは大きなメリットです。「社内にサーバー管理者を置く必要がない」、「トラブルの心配も少ない」となれば、月額固定の保守管理費も、より安価に感じていただけたと思います。

—— しかし、なぜ PaaS の時代だと予測されていたのでしょうか？

三鍋 氏

そうですね、1 つには IaaS (Infrastructure as a Service) では、月額の利用費や環境構築費などがかさみ、結局のところオンプレミスのシステム構築と大差ないコストが発生するということが挙げられるでしょう。

第 2 に、PaaS ならば、先ほどお話ししたように、サーバー環境の管理が不要になるということです。

サーバーの存在自体を意識する必要がなくなります。まさにクラウドだといえます。

そして第 3 に、弊社には PaaS のメリットをフルに活かした業務システムの提案ができる自信があるということです。

こうしたポイントを踏まえて、特に中堅・中小企業のクラウド活用は、PaaS が有利になると考えています。

お客様へ新しいメリットを提供することで新たなニーズを喚起。

キーワードは「一体感」

三鍋 氏

今、当社では「一体感」という言葉をキーにして、クラウド サービスを考えています。

1 つは、お客様社内における情報共有を円滑にさせていただくことによる「一体感」のことを指します。

この実現には、Office 365 が欠かせないと思います。

— ありがとうございます。Office 365 の導入から先のビジネス モデルについては、どのように考えていただいているのでしょうか。

三鍋 氏

Office 365 の導入は、「きっかけ」の 1 つとして考えています。Azure の導入も同様です。クラウド活用が、そのまますぐに大きなビジネスとならなくてもいいのです。

むしろ、サーバーを Azure にアップしたり、データのバックアップを Azure に上げただけで、お客様のニーズがすべて満たされるとも思っていません。何かほかの要望の引き合わせをいただく入り口となればと思っています。そのためにも、お客様と当社の間にも「一体感」が生まれるような、親密な関係を構築することが大切だと思っています。

Azure を活かして、「地方→グローバル」密着サポートへ

日本の本社と、海外に立てた現地法人をつなぎ、一元管理を支えるシステムを

Azure 上に構築。海を越えて「一体感」のあるパートナーへ

三鍋 氏

日本とベトナムをつなぐ株式会社 米田様の生産管理システムを Azure を活用して実現したように、今後、多くのお客様の海外拠点のサポートに役立てれば、うれしいですね。

当社には、Azure のさまざまなリージョンからの通信速度を実測した経験もあります。この強みを、次の提案にも活かしていきたいと思います。

海を渡ると、何が起きるかわからないですからね。

当社スタッフが、日本国内から海外現地法人の導入現場まで一貫してサポートさせていただくことで、お客様を不要なトラブルに悩むことがなくなれば、私たちも冥利に尽きます。

松本 氏

国際 IP-VPN を不要とした日本と海外拠点を、セキュアにつなぐシステム構築も低コストに実現できます。このメリットは非常に大きいと思います。ぜひ、積極的にご活用いただきたいですね。

三鍋 氏

実は今、当社の方で Azure を活用して、多くのお客様にご活用いただける開発プラットフォームの構築を進めています。

Accessのインターフェイスを利用して、難しい意識をすることなく自動でAzure上にデータベ

ーヌやテーブルを作成し、データの登録や更新ができる開発基盤です。

「SAAP (Sanko Access Azure Platform)」(仮) というのですが、これを早く完成させて、少しでも多くのお客様、全国の情報システム課様にご利用いただけることを願っています。

お声掛けいただければ、日本全国駆けつけます

OA 機器販売会社など、多くパートナー様のビジネスにも貢献。

北海道から沖縄、そして海外までスタッフが奔走

三鍋 氏

「SAAP」の提供開始は、まだ少し先の話となりますが、当社が行っているシステム開発および Azure 活用の実績については、たとえば OA 機器販売会社様が、お客様から「既存のパッケージでは要件を満たせない」とか、「クラウドを使ってみたい」といった相談を受けられた際などにも、お役立ていただいております。

言ってみれば、販売ソリューションの 1 つとして、ご提案に気軽にご利用いただいております。

当社の実績の約半数がこういった販売店様を通しての案件ですが、直接のお客様サポート、現地サポートは当社にお任せいただいても構いません。



松本 氏

当社では、今後はもう「海外も、気軽な出張先と考えられるようにならなければダメだ」と話しているぐらいですから、国内であれば、北は北海道から南は沖縄まで、ご要望があれば駆けつける準備は出来ています。

もっともっと東南アジアに出張したいですね (笑)。

—— ありがとうございます。

=====



■株式会社三光システム

連絡先：TEL 079-233-3022 (平日 10:00~18:00)

FAX 079-233-3019