

5000件の
導入実績

※2016年10月末時点

ニフティクラウド 事例集

Case Studies

- Webサービス
- ECサイト
- 販売促進
- 業務利用
- IoT

cloud.nifty.com

**NIFTY
Cloud**

ニフティクラウド

Webサービス

株式会社スクウェア・エニックス様 4
スマートフォン向けRPG「メビウス ファイナルファンタジー」

販売促進

株式会社ジェイアール東日本企画様 6
ICカード販売促進ソリューション「SF*UNITY」

ECサイト

株式会社ベクトルワン様 8
ネットスーパーシステム「ネットスーパーASP」

業務利用

株式会社TBSテレビ様 10
番組宣伝支援システム「番宣組」

業務利用

セイノーホールディングス株式会社様 12
社員教育用クイズRPGゲーム「SEINO QUEST ～伝説を運ぶ者たち～」

業務利用

株式会社ベビーロック様 14
会計・税務業務システム「業務サービスサーバーパック for 奉行」

業務利用

富士通株式会社様 16
クラウド型サービス「AZCLOUD SaaS teraServation」

IoT

株式会社エスキュービズム様 18
IoT駐車場ソリューション「eCoPA」

ニフティクラウドは、2010年1月のサービス開始から**5,000件以上**の案件にてご利用いただいています。(2016年10月末現在)

豊富な事例の中から、代表的な事例を抜粋してご紹介します。

B2C事業向けサービス(公開系)

スマートフォン/
タブレットアプリ

ソーシャルアプリ

ECサイト

広告キャンペーン

電子書籍

大規模ホームページ

B2B事業向けサービス/企業内情報基盤(公開系、非公開系)

ファイル共有

グループウェア

CRM/販売管理

CMS

メール

DR
バックアップ

ビッグデータ解析
集計分析

オンプレミス連携

基幹システム

その他サービス

ホスティング
サービス

学校

官公庁

海外展開
サービス

最新情報はホームページをご確認ください。
ニフティクラウド事例紹介 <http://cloud.nifty.com/case/>

大人気ゲームの世界配信基盤として ニフティクラウドを選択

SQUARE ENIX®

株式会社スクウェア・エニックス

<http://www.jp.square-enix.com/>

〒160-8430

東京都新宿区新宿6-27-30

新宿イーストサイドスクエア

「**リッチなビジュアルを多用した
スマホゲームも安定的に
稼働できています**」



メビウス ファイナルファンタジー
プロジェクトリーダー

浜口 直樹 氏

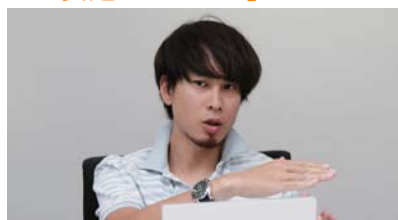
「**ディスクI/Oの性能が高いので、
トータルで費用を大幅に
抑制できます**」



情報システム部 ITインフラストラクチャー
ソーシャルゲーム・グループ マネージャー

浜平 仁 氏

「**北米リージョンでも、
日本と変わらず管理・運用が
でき安定しています**」



情報システム部 ITインフラストラクチャー
ソーシャルゲーム・グループ

船寄 悟史 氏

お客様の課題

膨大なトラフィックを生むサービスの安定稼働

世界市場へのサービス供給

高品質かつ低コストの追求

ニフティクラウドを選んだ理由

北米リージョンでも日本と同様の使い勝手

性能の高さによる高コストパフォーマンス

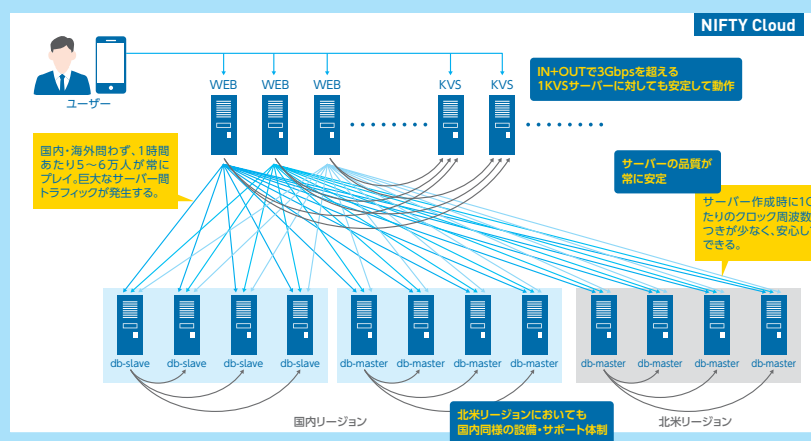
課題に対する全面的な協力体制

スクウェア・エニックスは、スマートフォン向けRPG「メビウス ファイナルファンタジー」のサービス基盤として、従来同社が複数のゲームサービス基盤として利用してきたニフティクラウドを採用した。今回は、国内だけでなく海外でもサービスを展開するため、英語圏向けサービスの基盤として、ニフティクラウドの北米リージョンも活用。よりユーザーに近いところからサービスを提供することで、ユーザーが快適にゲームを楽しめる環境を整えた。システムは北米にあっても、日本と同じ環境を用意することができ、サポートも日本語で受けられるため、安心して運用できると評価されている。



課題の解決

- 信頼性の高いクラウドサービスにより安定稼働を実現
- 国内同様の設備を備えた北米サイトが世界展開を支援
- 高性能で安定したインフラにより、性能とコストを両立



世界的人気ゲームの基盤として ニフティクラウドを採用

日本を代表するゲーム会社スクウェア・エニックスは、大人気タイトル「ファイナルファンタジー」のスマートフォン向けRPG「メビウス ファイナルファンタジー」を、2015年6月に国内でリリースした。「メビウス ファイナルファンタジー」はスマートフォン向けながら、従来のスマホゲームとは一線を画す、本格的なオンラインRPGである。プロジェクトリーダーの株式会社スクウェア・エニックス メビウス ファイナルファンタジー プロジェクトリーダー浜口直樹氏は、「このアプリは3Dのリッチなビジュアルを多用した、従来のスマホゲームにはなかった新しいゲームです。「ファイナルファンタジー」のナンバリングタイトルを作ってきたスタッフが結集し、本気でスマホゲームに参入しました」と語っている。

Appleが優れたアプリを表彰する「iTunes Best of 2015」に選定され、国内での評価や人気が定着してきた2016年8月、ハングル版(韓国)、繁体中国語版(台湾)、英語版もリリース。ユーザーは拡大の一途をたどり、現在のダウンロード数は、全世界で約700万にも及ぶ。

同社は、「戦国IXA」や「三国志乱舞」などのオンラインゲームの基盤として、以前からニフティクラウドを採用してきた。そして、今回桁違いのアクセスが予想される「メビウス ファイナルファンタジー」の基盤としても、同社が採用したのはニフティクラウドであった。



©2015, 2016 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved.

高い費用対効果と安定稼働、 サポート体制を評価

最初にブラウザゲームでクラウドサービスを利用する際、同社は多くのサービスを比較検討した。その結果、ニフティクラウドを選択した理由について、株式会社スクウェア・エニックス 情報システム部 ITインフラストラクチャー ソーシャルゲーム・グループ マネージャー 浜平仁氏はこう語っている。「CPUやメモリ、ディスク容量といったカタログスペックを単純に比較するだけでは、他社のクラウドのほうが安い場合があります。ニフティクラウドを選択した決め手は、総合的な費用対効果の高さでした。特にディスクI/Oの性能の高さを評価しました。これまでの経験から、ディスクI/Oの性能が優れていれば、データベースサーバーを削減集約できることが判っていたので、トータルでは費用を大幅に抑制することができると考えたからです。また、サーバー作成時に1vCPUあたりのクロック周波数にばらつきがあるサービスもありますが、ニフティクラウドはそういった点に左右されず、一定のクロック周波数のサーバーが作成されるので安定感があります」。

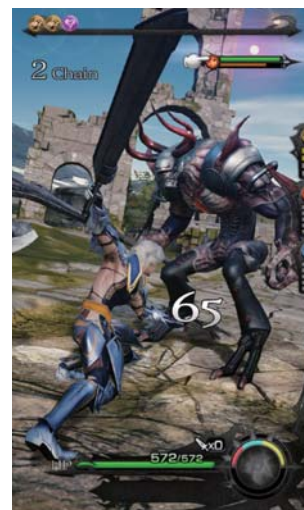
さらに、クラウド基盤の安定性と、安心できるサポート体制についても評価しており、「例えば戦国IXAでは数百台のサーバーを運用し、ピーク時にはサーバー間通信だけで20Gbps以上という大変な量のトラフィックが発生します。これに耐えられる運用基盤があり、そのサーバー間通信において料金が発生しないことは、費用を抑えつつサービス拡大を図る上で欠かせないポイントでした。また、ニフティクラウドには、品質保証制度(SLA)があり、安心できるサポート窓口も用意されている点も重視しました」と語っている。

北米リージョンも、 日本と同じ環境とサポート

ニフティクラウドは、これまでの安定稼働の実績と費用対効果が評価され、「メビウス ファイナルファンタジー」の基盤としても採用された。現在は、国内リージョンのサーバーで国内と台湾、韓国へのサービスを提供し、北米リージョンのサーバーで英語圏へのサービスを提供している。サービスが国内に閉じていた時はピーク時間帯がはっきりしていたが、現在は1時間あたり5〜6万人が常にプレイしている状態という。その運用状況について浜口氏は、「当社にとって重要なサービスであり、キャパを比較的広く取っていることもあって、サーバー負荷によるトラブルもなく安定して運営できております」と語っている。

北米リージョンについて、株式会社スクウェア・エニックス 情報システム部 ITインフラストラクチャー ソーシャルゲーム・グループ 船寄悟史氏は、「ゲームは遊びなので、楽しく快適でなければなりません。そこで、なるべくユーザーの近いところからサービスを提供することで、ストレスなく快適に遊んでもらえるよう、北米リージョンを選びました。日本と同じ構成で、同じ管理ツールを使っているため、基本日本と変わらず運用できています」と語っている。浜平氏も、「日本に技術者がいて、海外リージョンがあるクラウドサービスはあまりありません。そういう意味で、海外リージョンについても日本語で深い対応をしてもらえます」と評価している。

今後の「メビウス ファイナルファンタジー」について浜口氏は、「1人でストーリーを追いかけるRPGとしても、スマホの特性を生かしてマルチプレイで楽しむこともできるゲームです。どういった楽しみ方が期待されているのか、プレイヤーの反応をみながら、一緒に成長をしていきたいですね」と語る。その基盤の担当者として船寄氏は、「今後ニフティには、さまざまな課題に対しても前もって準備ができる柔軟性の高い基盤として、IaaSだけでなくPaaS(分析基盤やイベント駆動型処理)といったソリューションに関しても検討をお願いしたい」と期待を語った。



©2015, 2016 SQUARE ENIX CO., LTD. All Rights Reserved.

メビウス ファイナルファンタジー



「ファイナルファンタジー」開発スタッフが手がける、従来にはないハイクオリティなスマートフォン向けRPGゲーム。魅力的なストーリー、初心者から上級者まで楽しめる奥深いゲームシステム、3Dのリッチなビジュアルを多用したグラフィックなど、ユーザーからも高い評価を得ている。メインシナリオを攻略する遊び方に加え、期間限定のイベントやキャンペーンも多彩に展開。複数人で楽しめるマルチプレイにも対応。

※製品名および会社名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。 ※本インタビューは2016年9月14日に行いました。9月14日現在の情報です。

株式会社スクウェア・エニックス

SQUARE ENIX

家庭用ゲーム機向けソフト、アーケードゲーム、オンラインゲーム、スマートフォンなど、デジタルエンタテインメントコンテンツ向けゲームの企画、開発、販売および運営をおこなっています。その他、コミックや雑誌、ゲーム攻略本などのゲーム関連書籍の出版や二次的著作物の企画・制作・販売やライセンス事業など、多岐にわたっています。

販売促進ソリューションにニフティクラウドを採用 IC乗車券を利用したサービスの運用効率の向上を実現



株式会社ジェイアール東日本企画
http://www.jeki.co.jp/

〒150-8508
東京都渋谷区恵比寿南1丁目5番5号
JR恵比寿ビル

「セキュリティの確保と
サービス拡大への対応が
課題でした。」



デジタル・ソリューション局
ソリューション第二部

八城 康彦 氏

ソニー株式会社

http://www.sony.co.jp/

〒141-8610
品川区大崎2-10-1 Sony City Osaka

「安全性、信頼性、
コストのバランスの
優位性を評価しました。」



イメージング・プロダクツ&ソリューションセクター
FeliCa事業部 事業戦略部 3Gp

鳥居 三朗 氏

お客様の課題

ITリソースの分散によるセキュリティリスクの回避

運用効率の向上とコストの抑制

ニフティクラウドを選んだ理由

安定性・信頼性・コストのバランスの優位性

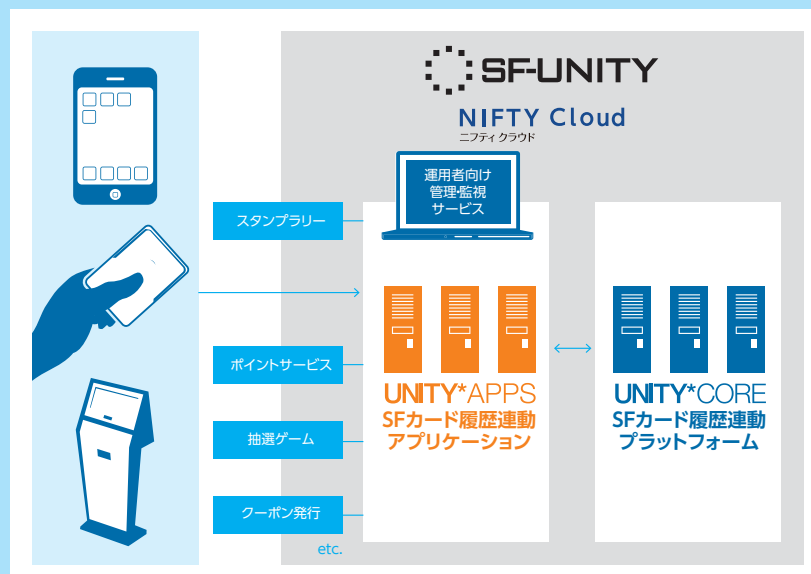
初期構築作業に要する時間の短縮が可能

全国の主要交通機関・加盟店舗で利用できる交通系ICカードを利用したプロモーションサービス「SF*UNITY」は、ICカードに記録された「利用履歴」を利用して、専用端末からのポイント発行や抽選を行うだけでなく、クライアントのCRMに役立つソリューション。「SF*UNITY」システムのクラウド化・セキュリティ強化を契機にニフティクラウドを採用、オンデマンド性と優れたスケーラビリティを活用して、さらなる事業拡大を進めている。



課題の解決

- クラウド導入によるITリソースの集約で、課題を解決
- 優れたスケーラビリティでさらなる事業拡大を推進



ITリソース分散によるセキュリティ リスクをクラウド導入で解決

ジェイアール東日本企画は、交通広告をはじめとする各種広告を扱う広告代理店である。その業務内容は幅広く、観光・地域振興、イベント、出版なども手掛ける他、Suicaに代表される交通系ICカードを利用した販売促進ソリューションも提供している。2008年にサービスを開始した「SF*UNITY」は、このサービスに欠かせない、交通系ICカードを活用したプロモーションツールである。

「SF*UNITY」は、徐々に活用が増え始め、2010年頃からプロモーション案件が急激に増加したことで運用が難しくなり始めていた。株式会社ジェイアール東日本企画 デジタル・ソリューション局 ソリューション第二部 八城康彦氏は、「当初は案件ごとにサーバー調達・システム構築を行っていましたが、この方法では時間もコストもかかり、サービスの拡大に対応するのが難しくなっていました。そこで、「SF*UNITY」の開発・保守をお願いしているソニー株式会社に相談したところクラウドへの移行をご提案いただきました」と語っている。

同時に、案件ごとにサーバー調達・システム構築を行っていたことで、ITリソースが分散しているという問題もあった。ソニー株式会社 イメージング・プロダクツ&ソリューションセクター FeliCa事業部 事業戦略部 3Gp 鳥居三朗氏は、「特に、駅データ等の解析ロジック、データが分散していることは、セキュリティ上のリスクになります。クラウド化によって、履歴データはもちろん、アプリケーションやデータベースのリソースも一元化できるため、セキュリティだけでなく、コストや効率面でもメリットが大きいと考えました」と語っている。

バランスの良さと 安定性・信頼性を評価

クラウドサービスの選定にあたっては、海外ベンダーを含む数社を比較検討した。価格面だけで比較すると海外ベンダーのほうが安かったが、ジェイアール東日本企画が選択したのは、ニフティクラウドであった。その理由を鳥居氏は、「今回のプロジェクトに必須の要件において、バランスの一番優れていたのがニフティクラウドでした。また、いくら価格が安くてもトラブルで長期間停止するような事業者では困ります。安定性と信頼性も重視して選んだ結果でした」と評価している。また、使いやすさも高く評価したと八城氏は、「サーバーの作成およびコピーが簡単かつ短時間でできるので、初期の構築作業がこれまでと比べて短時間で済むようになりました。これによって本業であるサービスの企画・開発により注力できるようになりました」と語っている。

当初ロードバランサーに SSL アクセラレーターの機能がなかったため、https 通信を使うとアクセス元の IP アドレスが取得できず、Web サーバーで IP アドレス制限をかけられないという問題があった。そこで、http 通信用と https 通信用のロードバランサーをそれぞれ一台作成した上で、https 通信用にロードバランサー側のIPフィルタリング機能を使った IP アドレス制限をかけるといった工夫をしていた。その後、ロードバランサーに SSL アクセラレーターの機能が追加されたので、一台で IP アドレス制限がかけられるようになった。「このようにサービスが“進化”して使いやすくなっていくのも、クラウドの特徴だと思います」（鳥居氏）。

クラウドのスケールビリティで 新規事業をさらに拡大

ジェイアール東日本企画は、今後「SF*UNITY」のスマートフォンへの対応を強化していく予定だ。たとえば、スマートフォンをICカードのリーダライタ代わりにした場所や時間にとらわれない利用方法や、スマートフォンに搭載されたGPSやカメラを利用したソーシャルメディア連携、さらにはそれらを活かしたプロモーションなどを企画している。さらに、新たなBtoBのサービスとして、たとえば旅費精算システムなどを提供する法人向けサービスベンダーとの連携も進める予定だ。

このように、多数の新しいプロジェクトが実際に稼働するようになってくれば、当然ながらより一層インフラの柔軟な拡張が求められる。八城氏は、「これらの新しいプロジェクトも、ニフティクラウドのスケールビリティを最大限に活用したものにしよう」と期待を語った。



※製品名および会社名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。 ※本インタビューは2013年7月24日に行いました。7月24日現在の情報です。

jekí
株式会社ジェイアール東日本企画

交通広告を始めとする各種広告関連業務の他に、Suicaに代表される交通系ICカードを利用した販売促進ソリューションを全国展開。

FeliCa

IC乗車券や電子マネーの“かざす便利”をつくりだした「FeliCa」のリーディングカンパニー。交通系ICカード履歴判定プラットフォームといったソリューションを提供している。「SF*UNITY」の開発・運用を担当。

SF-UNITY

交通系ICカードの利用履歴を活用した交通機関・IC乗車券・電子マネー等の販売促進ソリューションとして、各種キャンペーンを中心に利用拡大中。

複数ソリューションの柔軟な組み合わせで 高度なセキュリティを実現。

Vector One

株式会社ベクトルワン

<http://www.vectorone.co.jp/>

〒532-0011

大阪府大阪市淀川区
西中島三丁目15番7号
新大阪プリンスビル4F

「既存のシステムを
維持しつつ、
高可用性と管理負担が軽減
できることが決め手でした。」



代表取締役社長
田中 靖文 氏

お客様の課題

ピーク時の速度低下やサービス停止等不具合の解消

サーバー管理の工数削減

セキュリティレベルの維持

ニフティクラウドを選んだ理由

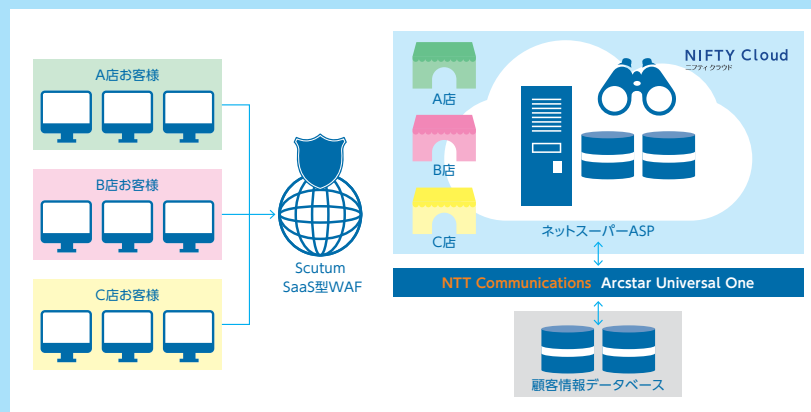
既存のセキュリティシステム継承が可能

運用管理負担の大幅な軽減が可能

ベクトルワンは、同社提供サービスの「ネットスーパーASP」をオンプレミスのサーバーで運用していたが、ピーク時には高負荷による速度低下や停止などの不具合が生じていた。また、アプリケーションの開発エンジニアがシステム管理を兼務しているため、サーバーの管理・運用に多大な工数を要し、業務負担が増大していた。そこで、リソースの増減が容易に可能で、可用性が高いクラウドの導入を検討した。サーバーの負荷耐性が向上し可用性の高いシステム構築が実現できた上、システム管理の負担が軽減されたことで、開発業務に注力できるようになり、さらなるビジネス拡大が可能になった。

課題の解決

- 既存システムをスムーズに移行
- 管理負担の大幅な軽減に成功



高度なセキュリティを担保しつつ、 アクセス耐性の高いシステムを 目指す構築

ベクトルワンは従来、オンプレミスのサーバーを仮想化し、その上でネットスーパーASPを運用していた。しかし、そこでは2つの大きな課題を抱えていた。「可用性の低下」および「エンジニアのサーバー運用・管理負担が大きい」という課題である。

当時の状況を代表取締役社長の田中靖丈氏は、こう振り返る。「ネットスーパーは非常に需要の波が激しいサービスでして、例えば雨の日は利用が増えるとか、チラシが入った日には利用が増えるといったことが頻繁に起こります。平常時も午前中10時の「当日配送に間に合う」ギリギリの時間までに利用が集中しますし、さらにその出荷データの処理でサーバーの負荷が増大します。そういった際に、速度が遅くなったり、止まったりといった不具合が目立つようになっていました」。

また、エンジニアのサーバーの運用・管理工数の増大については、「当社のエンジニアはサーバーに関しては専門家ではありませんので、よりアプリケーションの開発に注力できるようにしたいという思いがありました」と田中氏は語る。

そこで、サーバーのリソースを柔軟に増減できて、しかもコントロールパネルだけでほとんどのサーバー操作が簡単に行えるニフティクラウドを使ってみることにした。

エンジニアをサーバーの 運用・管理負担から開放 サーバーの監視も容易になり、 運用状況も改善

田中氏によれば、複数のセキュリティソリューションを含む面倒なサーバーの管理からエンジニアが解放されたことが大きなメリットだと感じているという。「ニフティクラウドは、サーバーに詳しいエンジニアが居なくとも、コントロールパネルの操作だけで簡単にサーバーが構築できるので、運用はかなり楽になりました。サーバーの基本監視も無料で10件まで条件を設定できるので、サーバーステータス、CPU使用率、メモリー使用率、ディスク使用率に関するアラート履歴をサーバー運用見直しの際の参考データとして利用しています」とニフティクラウドの採用後の運用状況について語った。

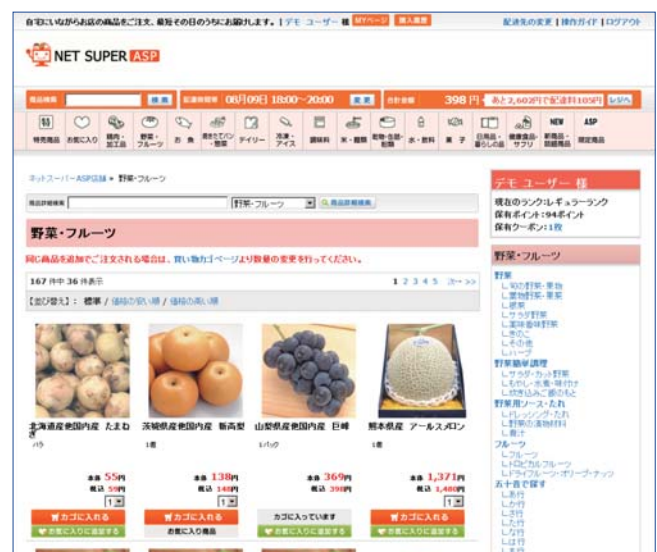
また、他社と比較して、ニフティクラウドは、ネットワーク料金が安い（グローバル側通信が、10TBまで無料）という点が特に大きなメリットだと感じているという。

複数のシステムを組み合わせ 強固なセキュリティを実現

ベクトルワンが運用するネットスーパーASPは、利用店舗の個人情報を扱うため、情報保護を特に重視している。これを担保するため、複数のシステムを組み合わせているという。すなわち、顧客情報を保持する自社システムは、従来通りオンプレミスで運用しつつ、負荷の波が激しいネットスーパーASPをニフティクラウドで運用するという仕組みだ。「顧客情報を持っている自社システムはオンプレミスで動いているため、ネットスーパーASP側との通信に、NTTコミュニケーションズ様のVPNサービスであるArcstar Universal Oneを利用しています。また、ネットスーパーASPのアプリケーションそのものを攻撃からガードするために、株式会社セキュアスカイ・テクノロジー様のWAF (Scutum: SaaS型のウェブアプリケーション ファイアウォール) と、有名セキュリティ企業のIDS (不正侵入検知サービス) も併用しています」(田中氏)。

クラウドへの移行にあたっては、これらをそのまま移行、もしくは同等の機能が利用できることが必須条件だったが、ニフティクラウドは、これらをすべてクリアできたという。

今後について田中氏は、「ニフティクラウドをまだまだ使いこなせていない部分が多いため、より確実な冗長化構成にすること、オートスケール機能などを活用してサーバー運用・構築の自動化を促進したいと考えています。また、新しい取り組みとしては、ネットスーパーASPで培ったノウハウを応用して配達拠点と配送先を直接結び、狭域配送サービスなども考えています。もちろん、こちらもニフティクラウドを運用基盤とする予定です」と展望を語った。



※製品名および会社名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。 ※本インタビューは2014年8月1日に行いました。8月1日現在の情報です。

番組宣伝支援システム「番宣組」を クラウドと仮想ストレージにより安定運用



株式会社TBSテレビ

<http://www.tbs.co.jp/>

〒107-8006

東京都港区赤坂5丁目3番6号

TBS放送センター

「システムの安定稼働と
ランニングコストの抑制が
課題でした。」



情報システム局 システム開発部

高橋 知大 氏

株式会社オレガ

<http://www.orega.co.jp>

〒162-0801

東京都新宿区山吹町347

藤和江戸川橋ビル6F

「安定運用の実績により
ニフティクラウドを
提案しました。」



代表取締役社長

三好 修 氏

お客様の課題

業務の煩雑化による管理負荷の軽減

システムの老朽化によるトラブルの解消

ランニングコストの抑制

ニフティクラウドを選んだ理由

実績に基づくノウハウの蓄積に対する信頼

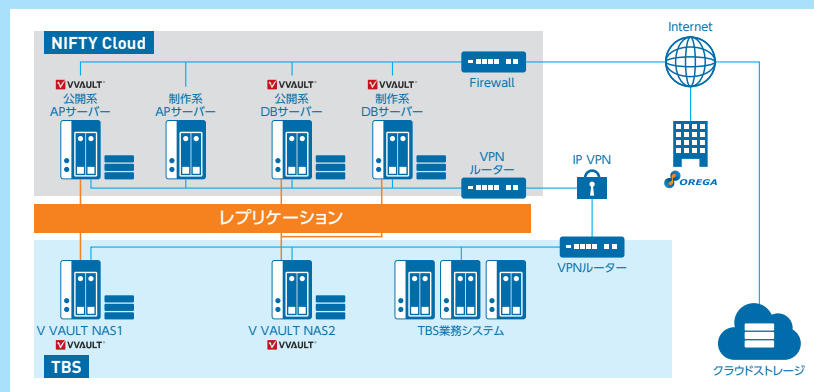
長期運用における圧倒的なTCO削減

TBSでは長年にわたり、番組宣伝コンテンツの配信を複数のシステムを組み合わせで運用してきた。しかし、増え続けるコンテンツやシステム老朽化が原因でシステムのパフォーマンスが落ち、業務効率の悪化や大量のコンテンツのバックアップに多大なコストがかかるといった課題を抱えていた。そこで、複数のテレビ局で導入実績があり、ニフティクラウドを基盤とすることで安定運用を続けていたオレガの「番宣組」を導入し、ストレージ仮想化ソフトウェア「VVAULT」を適用したバックアップの仕組みを構築・導入した。



課題の解決

- クラウド上で運用される「番宣組」への移行によってシステムを統合
- 「VVAULT」とクラウドの連携によるシステムの安定化とコスト削減



ニフティクラウドを基盤とすることで安定運用を続けていたオレガの「番宣組」を導入するとともに、ストレージ仮想化ソフトウェア「VVAULT」を適用したバックアップの仕組みを構築。

システムの安定運用の観点から 「番宣組」の基盤に実績のある ニフティクラウドを採用

テレビ局にとって番組宣伝(番宣)は、番組の話題性を高め、視聴率を上げるために欠かせない業務のひとつである。TBSは、従来この番宣に関わる業務を個別に運用してきた。たとえば、番組の解説記事などを各種メディアに提供するための記事配信システムは1998年から、番組シーンの撮影写真などを配信するシステムは2004年からという具合である。そのため不都合も少なくなかったと、株式会社TBSテレビ 情報システム局 システム開発部 高橋知氏は次のように語る。「個別に構築・運用してきたこともあり、コンテンツの制作を担当している番組宣伝スタッフにとっては、作業が煩雑になりがちで、使い勝手は決して良いものとはいえませんでした。加えて、コンテンツは年々増え続け、現在では12TBを超えるまでに。システムのレスポンスも悪化して、処理を完了するまで数十分も待たされたり、システムの不具合が原因で業務が遅延したりすることも少なくありませんでした。また、ランニングコストも高く、システムの刷新が必要でした」。

そこで、他のテレビ局がどのようなシステムを利用しているのかヒアリングを実施。複数のテレビ局で番宣コンテンツ管理システム「番宣組」を利用しており、評判も良いことから、開発元のオレガに問い合わせ、導入を決定した。

「番宣組」は、社内外の番組スタッフが作成した番組の紹介記事や、番組シーンの撮影写真などを、新聞や雑誌などの各種メディアに自動的に配信する仕組みを提供している。その機能は多岐にわたり、Web上での原稿の共同編集や、写真の自動編集、基幹システムとの連携、ユーザーへの振り分け配信、コンテンツのダウンロード管理、電子透かしの自動埋め込み、コンテンツの不正利用監視などを網羅している。

「番宣組」はオンプレミスでも利用できるが、TBSはクラウドでの利用を選んだ。今回のシステム基盤の選定では、ランニングコストをどれだけ抑えられるかが大きなポイントであり、それにはクラウドが有利だったと、株式会社オレガ代表取締役社長 三好修氏は次のように語っている。「コスト面でオンプレミスとクラウドを比較すると、5年間のTCOではさほど差は出ませんが、10年間でクラウドが圧倒的に有利になります。今回のような業務システムはある程度の長期運用が想定されますから、クラウドで提案させていただきました」。

また、万が一システムが停止してしまった時の業務への影響を考えると、システムが安定して稼働することも欠かせない。そこで、想定される運用期間と運用実績の面からオレガが提案したのが、ニフティクラウドである。「『番宣組』は複数のクラウドベンダーから基盤を選べますが、すでに複数のテレビ局で安定運用を続けているという実績があり、蓄積されたノウハウへも信頼を寄せていたため、本件でもニフティクラウドを選択しました」(三好氏)。

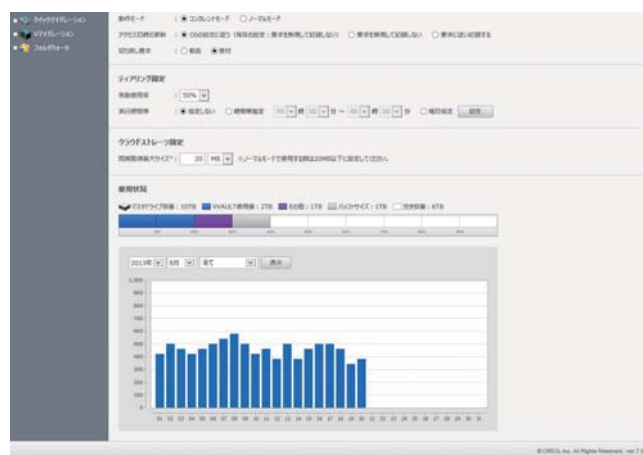
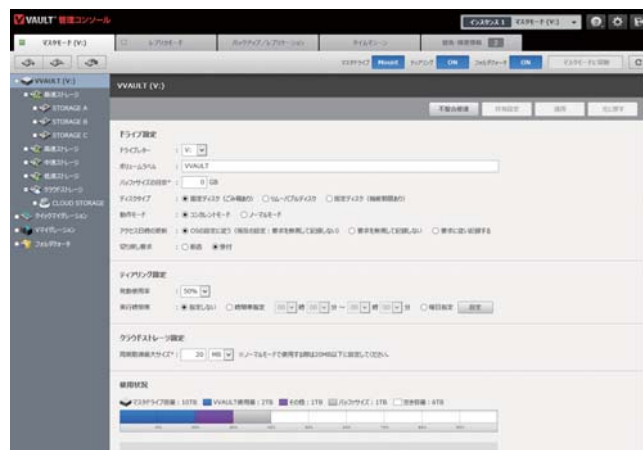
クラウドストレージと連携した バックアップの仕組みを構築し、 効率化とコスト削減を同時に実現

TBSは、ニフティクラウドを採用することで、以前のシステムで課題となっていたパフォーマンスや安定性が大幅に改善され、コスト面でも満足している。さらに、高橋氏は、「いつでもどこでも使えるようになったのは大きいですね。従来、コンテンツ

の作成はイントラネット内でしたけども、担当者がロケなどに同行したときに、その場でコンテンツを作成して各メディアに配信できるようになりました。局に戻ってから作業するタイムロスがなくなるため、情報をスピーディーに公開できるようになりました」と評価している。

また三好氏は、「番宣組」のベンダーの立場から、ニフティクラウドの高い安定性を評価している。「お客様の業務継続性への影響はもちろんですが、障害が頻発すると対応コストが積み上がり、利益率にも影響します。また、クラウド上で利用するソフトウェアのライセンス対応が柔軟な点、複数のソリューションの連携がしやすい点についてもニフティクラウドに優位性を感じています。例えば、ストレージについては、当社のストレージ仮想化ソフトウェア「VVAULT」を適用することで、利用頻度が低いアーカイブデータやバックアップを安価なクラウドストレージへ移動し、コストを低減しています」。

最後に高橋氏は、ニフティクラウドに対して今後への期待を語った。「ストレージの単価がさらに下がれば、活用範囲をより広げられると思っています。また、老舗ISPが提供するクラウドということで、今後も手厚いサポートを期待しています」。



※製品名および会社名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。 ※本インタビューは2015年9月30日に行いました。9月30日現在の情報です。

楽しく学べる社員教育用ゲームの基盤として 柔軟で拡張性の高いニフティクラウドを採用



セイノーホールディングス株式会社

<http://www.seino.co.jp/seino/shd/>

〒503-8501 岐阜県大垣市田口町1

「小さく始めて
大きく育てることができ、
拡張性のある実績豊富な
ニフティクラウドに
決めました」



人事部 人材開発担当課長（部長待遇）
物流技術管理士

岡本 征也 氏

ROBOT

株式会社ロボット

<http://www.robot.co.jp/>

〒150-0022 東京都渋谷区恵比寿南3-9-7

「クイズに正解すると
バトルが有利になるので、
正しい知識を身につける
モチベーションが高まります」



インタラクティブ・コンテンツ部
プロデューサー

稲川 亮輔 氏

お客様の課題

従業員の質の向上

学びの継続が難しい従来型の研修

ニフティクラウドを選んだ理由

小さく始めて大きく育てることができる拡張性

外部の開発会社からの作業が容易

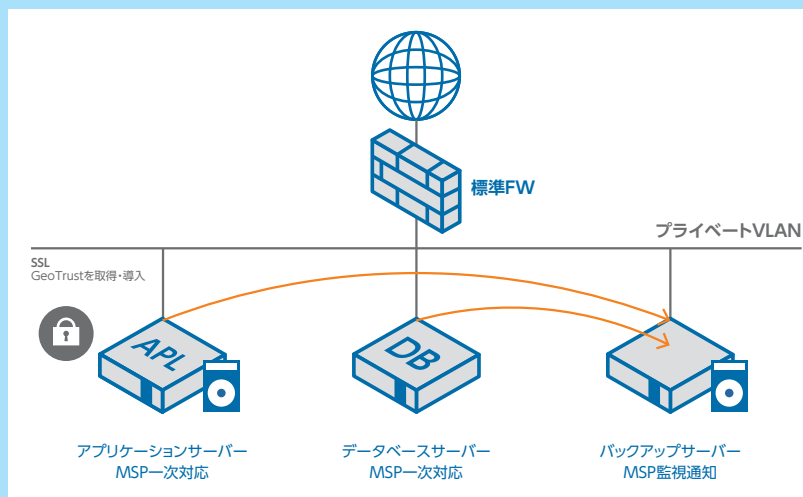
実質定額料金なので予算化が容易

運送業は顧客の荷物を確実に届けるというシンプルな業務であるため、業務のフロントに立つセールスドライバーの質が、サービスの質、ひいては会社の業績に直結する。そのため、セイノーホールディングスでは社員研修に力を入れているが、堅い従来型の研修では、自発的に継続して学ぶ意欲を引き出すことが難しかった。そこで、ゲーミフィケーションを取り入れ、楽しく学べる社員教育用のクイズRPGゲーム「SEINO QUEST ～伝説を運ぶ者たち～」を作成。サービス開始から1カ月足らずで社内利用者が1,000人を超えるなど好評を得ている。基盤に柔軟で拡張性の高いニフティクラウドを採用することで、ユーザーの急増にも対応できる環境を実現した。



課題の解決

- 本格的なクイズRPGにより、多くの社員が自発的に学習
- ニュースに取り上げられ、会社の注目度やイメージもアップ



学びの意欲を引き出す 社員教育用ゲームを開発

セイノーホールディングスは、運送業を営む西濃運輸グループを中核に、自動車販売や情報サービス、販売商社、旅行業など多彩なビジネスを展開するセイノーグループの持株会社である。同社では定期採用で入社した総合事務職には、入社1年目に最前線である現場でセールスドライバー業務を経験させる。さらに、入社3～9年目の間、毎年必ず研修を実施する。その他にも職種別、階層別研修を行い、社員教育に力を入れている。しかし、社員が自ら継続して学び続ける意欲を引き出すためにはどうしたらよいかとも感じていた。セイノーホールディングス株式会社人事部 人材開発担当課長 岡本征也氏は、「社員の自発的な学びのためWebを使った通信教育を制作し社長に見せたところ、『いかにも真面目な人が作ったものだね。これではつまらない』と言われてしまいました。その後社長からアドバイスもいただきながら良い方法はないかと模索していました」と語る。

岡本氏が模索を続けていた2015年9月、若手社員から楽しく学べるゲームを作ってはどうかという提案があった。同社には全社員から会社に対する要望・提案を人事部へ送る提案制度があり、毎月20件程度寄せられている。岡本氏は、当時まったくゲームをやったことがなかったため、ゲームが好きな若手社員などに意見を聞き、このアプローチなら面白く学べるのではないかと考えた。その反面、本当にゲームが作れるのだろうかと思案に暮れていたところ、同社 代表取締役社長 田口義隆氏が、自身が社外取締役を務めるIT企業、クララオンラインを含む開発会社数社に相談を持ち掛けてはどうかと助け船を出してくれたという。その当時の状況を株式会社クララオンライン グローバルソリューション事業部 ソリューションビジネスグループ 田口大輔氏は次のように語る。「田口氏（セイノーグループ）の求める要求を満たすには、ある一定以上の提案力・企画力が必要だと感じ、当社のパートナー企業である映像やアプリ制作プロダクションの株式会社ロボット、インタラクティブ・コンテンツ部 プロデューサー 稲川亮輔氏に相談しました」。このクララオンラインの提案力、ロボットの高いスキルが功を奏し、具体的な企画に取り掛かることとなった。「当初は研修用と聞いていたので、いわゆるゲーミフィケーションを活用したクイズで、演出を豪華にしていこうと考えていたのですが、『もっとゲーム感を強くしてほしい』とご要望を受けました。そこで、振り切って業務に関するクイズの出題を取り入れたRPGゲームの企画を提案し、採用されました。ゲームにするからには見た目だけでなく、実際にプレイして楽しいものにしていかないとはいけません。研修コンテンツの開発には見られない砕けたアイデアも採用され、今のセイノークエストになりました」（稲川氏）。

拡張性と豊富な実績 月額課金制で利用しやすい点を評価

企画はスムーズに進み、2016年2月には開発をスタート。その開発とサービスの基盤として選ばれたのが、ニフティクラウドである。今回、アプリゲームの制作はロボットが担当し、その他プロジェクトの運用管理全体についてはクララオンラインが担当した。また、セイノーグループとしてゲームアプリの配信は初めての試みであるうえ、今回のアプリケーションは従業員個人のスマートフォンにインストールする形で運用するため、開始時のユーザー数が未知数だった。とはいえ、セイノーグループの社員数は3万人にものぼるため、最終的にはかなりのユーザー数になる可能性もある。そのため、開発会社が外部からアクセスしやすい環境であることと、柔軟な対応が可能な拡張性が選定条件であった。「サービス基盤はクララオン

ラインにお任せしました。当社としては、小さく始めて大きく育てることができる環境を要望しました」（岡本氏）。

今回のプロジェクトにニフティクラウドを提案した理由を田口氏は、「ニフティクラウドは、大手企業や自治体はもちろん、ゲーム分野での実績もあり安心感がありました。また、月額課金と従量課金が柔軟に使い分けられるので、予算で動く日本の会社が使いやすく、お客様にお勧めしやすいのも決め手でした」と語っている。

ゲームを楽しみながら 自然に仕事の知識が身につく

今回の社員教育用ゲーム「SEINO QUEST ～伝説を運ぶ者たち～」は、2016年9月16日から利用を開始。1カ月弱で既にユーザーは1,000人を超えている。同ゲームは、世界に厄災をもたらす呪われた宝箱「パンドラ」から出現した悪魔に憑りつかれた国を救うため、冒険の旅に出る男の物語だ。「仕事に関するクイズに正解するとバトルが有利になり、バトルに勝てば成長して次の強敵に挑めるという、ゲームの一連の流れで、プレイヤーが正しい知識を身につけようとするモチベーションが無意識に高まるような設計をしました」（稲川氏）。



ゲームの反響について岡本氏は、「社員の反応も良く、いいものができたと思っています。新人だけでなく中堅、上層部も利用していることが分かり、自発的に学ぶという課題もクリアできたと感じています。ネットニュースになったこともあって、社外からの反応も多くなりました」と語る。

一方で、様々な要望の声も上がっており、今後必要性を見極めながらよりよいものへと調整していく予定だ。またダウンロード方法が通常のアプリとは異なるため、ユーザーからの問い合わせが少なくない。問い合わせ内容をまとめ、マニュアルも整備していくなど、サービスの質を上げる努力を続けている。

当初から何らかの形で人事評価とリンクしたいという考えもあり、そのための環境整備も行っていく予定だ。「今はスマートフォンユーザーしか利用できないので、PC版の開発も検討しています。また、そもそもゲームに興味がない人にはどうアプローチをすべきかなど、不公平にならないようあらゆる社員が学べる環境を整えていきます。セイノークエストはクララオンライン、ロボットの2社なくしては実現することはできませんでした。今後も本アプリの発展に是非ご協力いただきたい」（岡本氏）。さらに、ゲームはクイズのコンテンツを変えることでいろいろな教育に応用できるため、用途を拡大していきたいとも考えている。

新たに社員が楽しく学べるツールを創り上げたことで、さらなる従業員の質の向上が期待できるセイノーホールディングス。今後もより一層優れた顧客サービスの発展をニフティクラウドが支えていく。

※製品名および会社名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。 ※本インタビューは2016年10月13日に行いました。10月13日現在の情報です。



東京・名古屋・北京・シンガポール・台北・ソウル・香港を拠点とし、クラウドサービス、クラウド運用、インターネット・モバイル領域のコンサルティングサービスを提供している。高い技術力に加え、各国のインターネット事情などにも精通しており、日本からアジア、海外から日本への双方向で、顧客の事業展開を支援している。



テレビCM、劇場映画、モバイルコンテンツ、WEBサイト、キャラクター開発、アニメーション制作、グラフィックデザインなど、様々な分野に向けた作品づくりに取り組んでいる。ゲームに関しても、フィーチャーフォンやFlashゲーム全盛時代からアプリ企画/開発部隊を持ち、現在はスマートフォンアプリを主軸に述べ100本以上を企画・開発し、数多くの実績がある。

会計・税務システムの基盤として 安定稼働を任せられるニフティクラウドを採用



株式会社ベビーロック

<https://www.babylock.co.jp/company/>

〒102-0073

東京都千代田区九段北1-11-11

「業務サーバーパック
for 奉行により、
運用工数の削減とTCOの
低減が可能になりました。」



執行役員 管理本部長

井上 英二 氏

「豊富な実績と高い
可用性による安心感から、
ニフティクラウドを
選びました。」



管理本部 業務部 係長

川岸 謙太郎 氏

お客様の課題

システム運用負荷の軽減

TCOの低減

度重なる税制改正への迅速な対応

ニフティクラウドを選んだ理由

高い安定性と可用性

豊富な実績からくる安心感

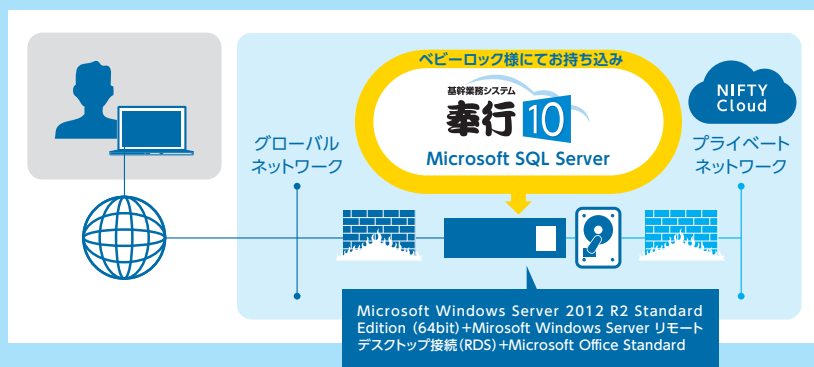
リーズナブルな価格

ベビーロックでは従来、会計・税務業務をオフコンシステムで行っていたため、税制改正の度にカスタマイズが必要で、そのためのコストと時間が課題だった。また、システム運用の人的リソースについても課題があり、自社でのサーバー運用は難しいと判断。次期システムは、先進の会計パッケージソフトと信頼性の高いクラウドサービスで刷新することを決定し、株式会社オービックビジネスコンサルタント(OBC) 提供の奉行10シリーズとニフティクラウドのIaaS環境を選択した。これにより、運用負荷を増やすことなく会計・税務システムの安定稼働を実現。業務効率向上や経営情報の迅速な可視化も可能となった。



課題の解決

- 信頼性の高いクラウドにより、運用負荷なく安定稼働
- クラウドで運用される「勘定奉行」への移行で業務を刷新



税制改正に対する柔軟な対応が 可能なシステムへの移行が急務

各種ミシンや自動縫製機械などの専門商社であるベビーロックは、従来会計・税務業務をオフコンシステムで行っていた。しかし、税制改正の度にカスタマイズが必要で、そのために少なからぬコストと平均3カ月もの時間がかかることが問題となっていた。しかも、来年度以降軽減税率の適用が予想され、これ以上の継続利用は困難だと考え始めた。株式会社ベビーロック 執行役員 管理本部長 井上英二氏は「軽減税率は当初当社には関係ないと思っていましたが、実際は接待など飲食に関わる要素があるため、用意しておく必要があることが分かりました。しかも、税率アップ自体がわからなくなっており、費用をかけて修正しても、元に戻すようなことにもなりかねません。これはもうオフコンシステムでは対応しきれないと限界を感じていました」と語っている。

また、もう一つ課題があった。株式会社ベビーロック 管理本部 業務部 係長 川岸謙太郎氏は「2名体制でシステムをみているため、新たにサーバーを導入しても維持するのは難しい。また、今後はシステムを管理する人員を1名に削減したいと考えていました。そこで、低コストで安心なクラウド事業者に運用を任せたいと思いました」と語っている。

低コストかつ安心して任せられる ニフティクラウドを採用

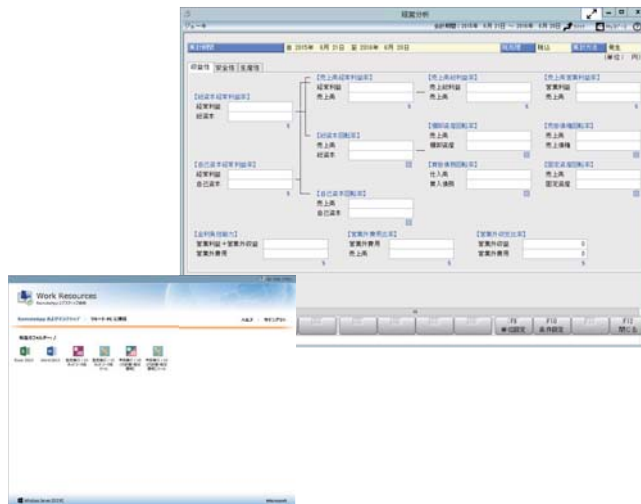
そこで同社が考えたのが、クラウド上で動く会計パッケージソフトへの移行である。同社は、2015年10月に新システムの検討を開始。以前から付き合いのある扶桑電通株式会社に提案を求め、同社のICTコンビニサービスが提供するソリューションの中から、OBC提供の奉行シリーズと、ニフティクラウドの奉行10シリーズ向けクラウドサービス「業務サーバーパック for 奉行」を紹介された。

扶桑電通株式会社 東京営業本部 ソリューション販売統括部 櫻井陽一氏は「システム運用の人的リソースの問題と新システム移行におけるテスト期間短縮のご要望をいただいております。システムの基盤はクラウドが最適と判断しました。また、OBC様との定期情報交換の中で、先進の会計パッケージソフトである奉行10シリーズと、高信頼・高評価されているニフティクラウドの業務サーバーパック for 奉行の情報を得ました。この組み合わせは最適解と考え、迷いなくこのサービスを提案しました」と語っている。

選定にあたってベビーロックが最も重視したのは、信頼性と安定感である。扶桑電通から提案された勘定奉行は、高いシェアを誇る会計パッケージソフト。そして、インフラとなるニフティクラウドも、サービス開始以来4,500件（2016年3月末時点）という豊富な実績がある。2016年1月には導入を決定し、その後、扶桑電通が開催するセミナーに川岸氏が参加。「大手の海外クラウドサービスという選択肢もありましたが、ニフティクラウドはWebでの評判もよく、ミドルからローエンドのベンチマークが他のサービスと比べて高いとセミナーで紹介され、選択は正しかったと確信しました。」（川岸氏）

選定理由について川岸氏は「豊富な実績と高い可用性による安心感です。何かあった時のことを考えると、多くの企業に選ばれているというのは安心です。また、長く使うとクラウドは割高になると言われますが、ハードを導入しても数年で入れ替えは発生します。運用のための人件費なども考えると、クラウドの方が有利だと

考えました。従来富士通製品を利用していたため、クラウドサービスも富士通グループという安心感も大きかったですね」と語る。



システム運用の効率化と コスト削減に期待

ベビーロックの決算は6月20日。そのため、4月21日から2ヵ月間、業務サーバーパック for 奉行と旧システムを並行運用し、6月21日から本格稼働に入る予定だ。システム構築を担当した扶桑電通株式会社 サポートサービス本部システム統括部 プラットフォーム部 村上久史氏は「ニフティクラウドは、コントロールパネルが日本語で分かりやすく、直感的な操作が可能で、セットアップが非常に短時間に完了しました。1vCPU、4GBの構成に若干不安がありましたが、全く問題なく動作しており、性能のよさを感じました」と評価している。

現在（2016年4月15日時点）は移行準備のため、まだ具体的な成果は出ていないが、業務サーバーパック for 奉行の活用によって、システム運用業務の効率化とコスト削減に期待している。さらに、井上氏は「従来経営分析のための情報は、システムからCSVで抽出しそれをExcelで加工していましたが、勘定奉行ならワンクリックで簡単に経営情報を見ることが出来ます。これによって、迅速な経営判断を下すことが可能になります」と評価する。さらに川岸氏は、「システムが使いやすく、担当者が以前より業務にやりがいを感じ、楽しそうに仕事をしているので、その面でもいい効果があるはずですよ」と期待を語る。

同社では、今後も積極的にクラウドサービスを導入していく予定。販売管理システムの次の更新時は間違いなくクラウドサービスへの移行が検討に上ると考えている。さらには、出産や育児、介護などに伴うワークスタイルの変化に対応するテレビ会議やデスクトップ仮想化サービス、BIツールなど、クラウドに期待する分野は広い。「当社のような100人程度の会社では、システム専任スタッフを置くのは難しいので、積極的にクラウドを活用していく予定です」（川岸氏）

今回業務サーバーパック for 奉行によって、度重なる税制改正に悩まされることがなくなったベビーロック。さらなる業務改革を、ニフティクラウドが支援していく。

※製品名および会社名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。 ※本インタビューは2016年4月15日に行いました。4月15日現在の情報です。



家庭用ミシン、工業用ミシン、自動裁断システム、包装機械、インクジェット捺染システム、および生活関連機器の専門商社。とりわけロックミシンに強みを持ち、主力ブランドである「baby lock（ベビーロック）」は、優れた品質と性能が高く評価され、国内海外とも広く愛用されている。



扶桑電通が提供する顧客の課題を解決するためのサービス。ネットワーク・ソリューション・ファシリティを3本柱に、ICTに関する多彩なソリューションを用意し、顧客の立場に立った提案を行う。全国に54拠点をもち、各種資格を有したスキルの高いスタッフによって、24時間365日迅速にサポートできる体制を整えている。

コストパフォーマンスに優れ、 セキュアで可用性の高いSaaS提供基盤



富士通株式会社

<http://www.fujitsu.com/jp/>

〒105-7123

東京都港区東新橋1-5-2 汐留シティセンター

「要求レベルを満たしつつ、
広い顧客層への
サービス提供が課題でした。」



東日本ビジネスグループ
第二産業ソリューション本部
第二ソリューション事業部 第四ソリューション部

大葉 崇基 氏

「弊社の利用実績に基づく
信頼感も採用の
ポイントになりました。」



東日本ビジネスグループ
第二産業ソリューション本部
第二ソリューション事業部 第四ソリューション部

高橋 美紀 氏



AZCLOUD SaaS teraServation

<http://www.fujitsu.com/jp/fjm/azcloud-saas/teraservation/>

お客様の課題

SaaS基盤としての可用性、安定性の実現

公衆回線による安全な接続

ニフティクラウドを選んだ理由

SLAが99.99%以上の安定性

可用性、セキュリティ要件の充足

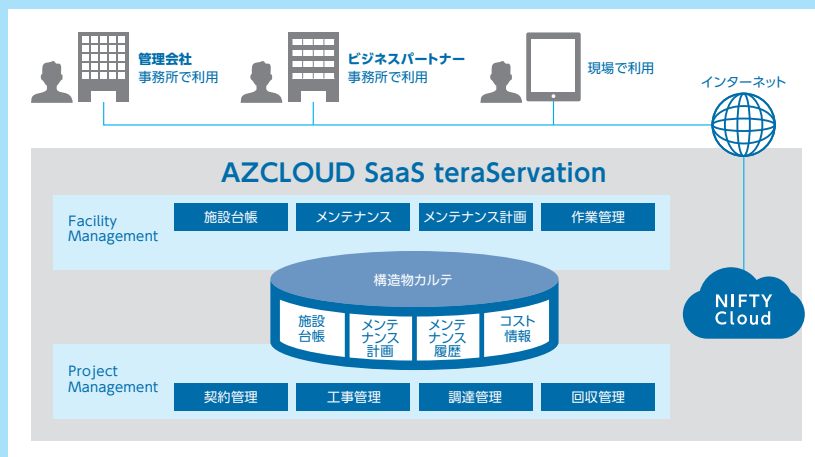
安心できるサポート体制

富士通株式会社では、ファシリティマネジメントとプロジェクト（工事）マネジメントをオールインワンにしたクラウド型サービス「FUJITSU Enterprise Application AZCLOUD SaaS teraServation（アズクラウド サース テラサベーション）」の提供基盤として、同社が求める可用性・安全性・安定性などの要件を満たし、かつコストパフォーマンスに優れたニフティクラウドを採用。現場からセキュアにアクセスできる利便性、中堅・中小企業様でもご利用いただきやすい価格帯でのサービス提供を実現した。



課題の解決

- SaaS基盤としての要求レベルを満たし、優れたコストパフォーマンスを提供
- 公衆回線を利用するシステムでも安全性を確保



SaaS基盤として必要な 高可用性を備え コストパフォーマンス・ 利便性も享受

「AZCLOUD SaaS teraServation」はビルや工場、商業施設などのメンテナンス業務や、中堅・中小建設業のプロジェクト管理業務に対応したクラウドソリューションで、日々の業務を通じて施設の工事、点検などの情報を「構造物カルテ」として一元管理し、業務の効率化と品質向上を実現するもの。SaaS型のクラウドサービスのため、中堅中小規模のお客様でも、導入コストや運用、保守負担が軽いことから、すぐにシステムを利用できるのが特長だ。



サービス提供にあたり、富士通株式会社 東日本ビジネスグループ 第二産業ソリューション本部 第二ソリューション事業部 第四ソリューション部 大葉崇基氏は、「維持メンテナンス市場は成長市場ですが、システムへの投資抑制などにより、システム化が遅れているという状況があります。そこで、シンプルで汎用性の高いシステムを低価格かつ短期間でご提供できれば、お客様に利用していただきやすいのではないかとということでサービスの要件を詰めていきました」と当時を振り返る。

サービスレベルを満たしつつ コスト・セキュリティ対策も重視

SaaS型サービスの基盤としては、比較的低価格で、容易にサーバーリソースの増減が可能なパブリッククラウドが適していることから、パブリッククラウド採用を前提に複数のクラウドサービスを比較・検討した。その中でニフティクラウドを選択した理由について大葉氏は、「保証する月間サーバー稼働率 (SLA) が99.99%以上と安定性が高く、当社が求めるサービスレベルを満たしていたところが最大のポイントです。その上でコストパフォーマンスが高い点を評価しました」。また、サービスの特性上、現場からタブレットやスマートフォンによるアクセスが行われることが前提となるため、セキュリティ対策も重要だ。「ニフティクラウドは、ISMSをはじめ、弊社のシステムで要求しているセキュリティ要件を満たしていました。そして、具体的にどのような対策を行っているかは、セキュリティホワイトペーパーで確認ができ

たため、安心して利用できるクラウドサービスだと判断しました」(大葉氏)。

一方、パブリッククラウドでは、インフラに関する情報がブラックボックス化し、顧客からの問い合わせに対して十分な対応が行えないのではないかと懸念があったという。しかしニフティクラウドは、24時間365日、日本語でのサポートが提供されており、実際、何度も情報提供を依頼したが、その都度、常に迅速に明かな回答が得られたと話す。

富士通株式会社 東日本ビジネスグループ 第二産業ソリューション本部 第二ソリューション事業部 第四ソリューション部の高橋美紀氏は、「社内でニフティクラウドを採用しているプロジェクトが多いこともポイントです。すでにサービスの提供が行われていたクラウド型の地図 (GIS) ソリューション「FUJITSU Enterprise Application GIFOCUS」も、ニフティクラウドを基盤としています。そうした実績に裏付けられた信頼感も採用に至った理由です」と付け加えた。

サービス開始までの 工数を大幅に削減 リーズナブルな価格で サービスの提供を実現

ニフティクラウドを採用したことによるメリットを大葉氏は、「ハードウェアの調達からインフラ構築までの工数が削減できました。ニフティクラウドは、完全冗長構成など可用性が高い仕様になっています。同等のインフラを自社で構築するとなれば、大きな負担となりかねませんが、ニフティクラウドを採用したことで、サービスの開発に専念できたことは大きなメリットです」と語る。また、必須となるセキュリティ対策についても、ファイアウォールやSSLなどの機能が豊富に用意されており、設定も容易に行うことが可能。そのため開発コストが大幅に削減でき、結果として大手の企業だけでなく、中堅・中小の企業でも費用負担の少ない価格帯でのサービス提供が実現できたという。導入後の効果について大葉氏は「顧客層の拡大につながり、これまでは同様のサービスの利用をためられていたお客様にもご利用いただけているといった成果につながっています」と評価している。

さらに高橋氏は、「まだサービスがスタートして半年なので、お客様の声に耳を傾けながら、新しい機能のエンハンスなども進め、さらに普及を推進していきます。先行して提供している「GIFOCUS」など、ニフティクラウドを基盤としている他のソリューションとの連携も検討中です」と述べ、ニフティクラウドによる手厚い支援への期待を表した。

店舗・商業施設

店舗施設・設備の保守・改善業務

メンテナンス実績の活用による提案活動をバックアップ

工事

新設・リニューアル工事の管理業務

損益予測を含め詳細な原価状況をリアルタイムに把握

ビル・マンション

オーナー所有施設の委託管理業務

日々の点検実績や異常事態をタイムリーかつ的確に報告

生産工場

自社工場設備の定期点検業務

故障要因の分析や周期見直しによる保全計画を最適化

※製品名および会社名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。 ※本インタビューは2016年2月2日に行いました。2月2日現在の情報です。

FUJITSU 富士通株式会社

富士通は、テクノロジーをベースとしたグローバルICT (Information and Communication Technology) 企業です。幅広い領域のプロダクト、サービス、ソリューションを提供し、約16万人の社員が世界100か国以上のお客様をサポートしています。私たちはこれまでの経験とICTの力で、お客様とともに豊かで夢のある未来の実現を目指しています。

FUJITSU Enterprise Application AZCLOUD SaaS teraServation

施設の新築工事から工事完成後の点検やメンテナンス、リニューアル工事まで、施設・設備のライフサイクルをトータルサポートするクラウドサービスです。店舗やビル、工場などのメンテナンス業務を行われているお客様に業務の効率化／品質向上を実現し、「戦略的アセットマネジメント」を支援します。

IoT駐車場ソリューション「eCoPA」の 安定稼働はニフティクラウドで

S-cubism

株式会社
エスキュービズム

<http://s-cubism.jp/>
〒105-0011
東京都港区芝公園2-4-1
芝パークビル A館 4階

「高可用性と圧倒的な
パフォーマンスがニフティ
クラウド利用の理由です。」



取締役
武下 真典 氏

「24時間、365日対応の
日本語サポートに絶大な
安心感を感じます。」



sales & consulting本部
integration Sales部
山本 大介 氏



エコパ
<http://eCoPA.in/>

お客様の課題

規模拡大に追隨できるスケーラビリティの確保

インフラに関する技術的な質問に対する迅速な対応

ニフティクラウドを選んだ理由

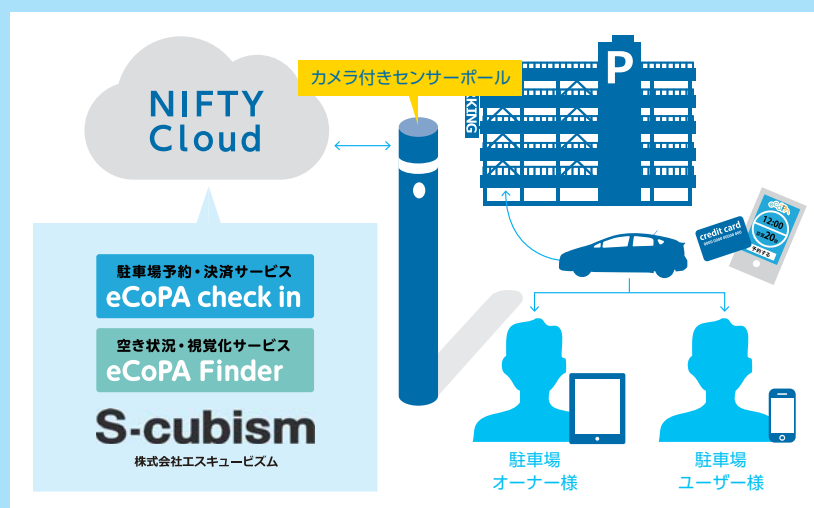
非常に高い安定性と圧倒的にすぐれたパフォーマンス

24時間365日、日本語によるサポート体制

エスキュービズム・ソリューションでは、オムニチャネル/O2O/ECソリューション事業に加え、IoTによる顧客の課題解決を図る「Usable IoT」をコンセプトに、ハードウェアと連携したソリューション展開を進めている。「eCoPA」は、低コストで始められるコイン駐車場。空き状況をIoTで把握して駐車場に起因する機会損失を回避する。通信回数が多く、規模拡大に伴いデータ量が増加する傾向があるため、同社で長年活用実績のあるニフティクラウドを運用基盤として採用。高い稼働率で、安定運用を実現しているほか迅速かつ正確な顧客対応で高い顧客満足度を獲得している。

課題の解決

- 高い稼働率で、安定運用を実現
- 顧客対応が迅速かつ正確に行えることで顧客満足度が向上



「Usable IoT」という視点で 顧客の課題を解決する

株式会社エスキュービズムは、ECとリアル店舗の融合をサポートするオムニチャンネル/O2Oのソリューションを得意とし、メーカー、流通、商社、システムベンダーという様々な機能を持つソリューションベンダーである。近年はIoTインテグレーション事業にも力を入れており、「世界中を（IoTで）使いやすくしたい」、「Usable IoT」というコンセプトのもと、企業の経営・事業課題の解決をサポートしている。株式会社エスキュービズム 取締役 武下真典氏はIoT分野でソリューション開発を行うようになった背景について次のように語る。「たとえば、車で家族とともに映画館に出かけた時に、映画館の座席はネットで押さえられますが、駐車場の空いていないと非常に苦労します。ちょっとお金をかけてでも駐車場も同時に予約できたらいいと思いませんか？そこでIoTを使って駐車場の空き状況による機会損失を無くせば、店舗の売り上げ向上につながると考えました」。

そのような発想から生まれたIoTソリューション「eCoPA（エコパ）」は、センサーカメラを活用した駐車場向けのサービスである。コインパーキングなどにセンサーやカメラを内蔵したポールを設置するだけで、空車や満車状況をネットで把握することが可能となる。ここで重要なのは、専用アプリを使うことで駐車場の予約・決済までを行えるようにしたということだ。これにより、利用者はアプリを使って、目的地付近の空いている駐車場を探して予約から精算までを手軽に行うことができる。「アプリはカスタマイズ可能ですので、店舗側が駐車場の空き状況を公開して、ピークタイムの混雑を減らしたり、逆にアイドルタイムに時間限定クーポンを発行して集客効率の最大化を図るような使い方が考えられます」（武下氏）。

一方、「eCoPA」を導入するコインパーキング事業者は、フラップ板や精算機といった従来のコインパーキングで必須だったハードウェアの設置が不要になり、現場に赴いて現金を回収する必要もなくなる。そのため、これらにかかっていた費用を抑制することが可能。もちろん「eCoPA」のポールは必要となるが、設置・撤去も容易なので、一時的に月極駐車場をコインパーキングとして利用するようなこともできる。また、色や形状もカスタマイズ可能だ。

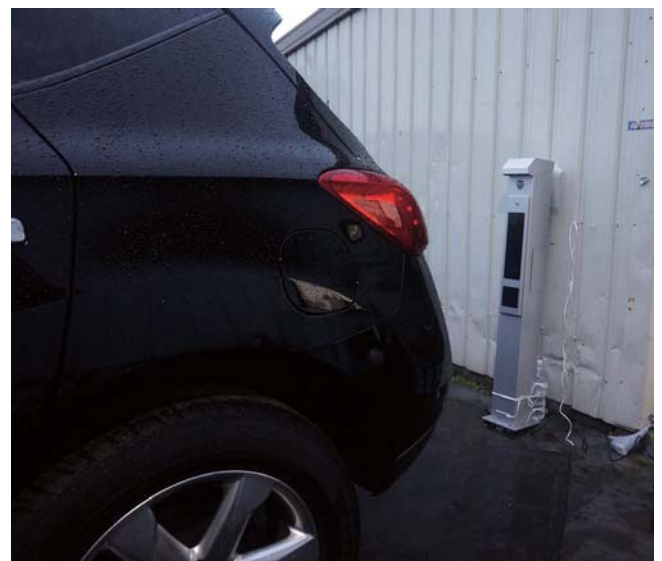


ニフティクラウド採用のポイントは、 高い安定性と きめ細やかなサポート

同社は、「eCoPA」のサービス基盤として、ニフティクラウドを選択した。その理由を武下氏は「当社では、『EC-Orange』などのECソリューションの運用基盤としてずっとニフティクラウドを利用してまいりました。他社のクラウドと比べて、SLA99.99%を保証しているように非常に安定性が高いのはもちろん、圧倒的にすぐれたパフォーマンスを持っていることが、当社がサービスの基盤としてニフティクラウドを採用している理由の一つです」と評価している。

また、「eCoPA」は、導入時はもちろん、運用段階でもサポートが欠かせず、顧客からさまざまな質問が寄せられる。アプリケーションレイヤーに関する質問は、同社のスタッフでも対応できるが、インフラレイヤーに関する技術的な質問はサーバー提供会社からの回答が必要な場合がある。そのような時でも、ニフティクラウドなら安心と、株式会社エスキュービズム sales & consulting本部 integration Sales部 山本大介氏は次のように語る。「日本語で24時間365日対応してくれる窓口が用意されていますので絶大な安心感がありますし、迅速に対応できます。結果的に顧客満足度の向上に繋がっています」。

最後に、今後の展望について武下氏は、「IoT市場の動向として、『ウェアラブル』が実用フェーズに入ってきましたので、それを他のソリューションと組み合わせて活用の幅を広げていきたいと考えています。『Usable IoT』をさらに拡大していく上で、ニフティクラウドは欠かせない存在となるでしょう」と期待を語った。



センサーやカメラを内蔵したポールを設置するだけで「eCoPA」が使用できるようになる。ネット、アプリを使って駐車場の予約・決済が可能。

※製品名および会社名はそれぞれの会社の商標または登録商標です。 ※本インタビューは2015年11月26日に行いました。11月26日現在の情報です。

導入にあたってのお問い合わせはこちら

0120-22-1200

※携帯電話・PHS からでもご利用いただけます。
(受付時間：平日 9:00 ～ 17:45)

富士通クラウドテクノロジーズ株式会社

〒169-8333 東京都新宿区北新宿2-21-2 新宿フロントタワー

- 本紙に記載されている会社名および製品名、商品名は各社の登録商標または商標です。
- 記載の内容は2017年4月現在のものです、予告なく変更される場合があります。