



高木産業株式会社

幅広いガス事業者への導入を目指し SaaSで業務アプリケーションを提供 absonneで信頼性・安定性・継続性・拡張性を高める

■要件

LPガス販売事業者向けの業務システム「Profit Navigator」をSaaSとして提供し、事業者が最新のシステムを容易に利用できるようにする。法改正などによるシステム改修負担などを抑えながら、初期導入コストを下げる。

■ソリューション

アプリケーションの稼働基盤として新日鉄ソリューションズのクラウドサービス「absonne」を採用。SaaSの展開に際して、自らも初期導入コストを抑え、高い信頼性・安定性・継続性・拡張性を備えた仕組みを構築する。

■成果

期待通りの応答速度や安定性の高いSaaSを効率的に開始できた。事業者側に設置する従来型のシステムと、インターネット経由で利用するSaaSの2種類が選べるようになり、これまでより幅広い層への導入が可能になった。

改修負担などの課題解決へ 業務システムのSaaS化を検討

住宅用ガス機器といった住宅設備関連機器の製造・販売を中心に、多様な事業を展開する高木産業。「パーパス」ブランドのガス給湯器をはじめ、環境問題に対応する省エネ機器の開発に取り組むなど、新事業へ積極的にチャレンジすることでも知られる。

LPガス事業者向けの業務支援システムにおける同社のシェアも高い。ガス給湯器などのガス器具では、液化石油ガス法により、定期的な部品交換などの保安確保が義務付けられている。高木産業は25年前に、保安をはじめとした各種業務を総合的に支援する「Profit Navigatorシリーズ」を開発。約2万事業者のうちの約4000社へ導入してきた。

同社が「Profit Navigatorシリーズ」に関する新事業戦略を検討し始めたのは2007年夏ごろである。従来のシステムはクライアント/サーバー型で、基本的にガス事業者へ売り切り型で提供している。

しかし、ガス器具に関する法規制は頻繁に変更される。システムを最新の規制に対応させるには、改修した最新バージョンのソフトウェアを導入し直す必要があった。

執行役員 情報システム担当の川口忠彦氏は「お客様であるガス事業者の負担を減らし、常に最新機能を利用可能にする方法を探していました。導入コストも抑え、お客さまが一段と導入しやすくしたいと考えていました」と振り返る。

そこで同社は、インターネット経由でアプリケーションを利用するSaaS（ソフトウェアアズサービス）に注目した。SaaSは月額料金制で、初期導入コストはほとんどない。サーバー側のアプリケーションをアップグレードすれば、全利用者が最新機能を利用できるので、最新法令への対応にも有利だ。

本格的な検討は2007年9月に始まった。SaaSとしての事業性をどう確立するか、仕組みをどう作るか——。高木産業はプロジェクトチームを発足させ、情報収集や事業モデ

ル作成に取り組む。

併せて、SaaSのシステム構築に秀でたITパートナーを求めた。「SaaSは初挑戦でもあり、頼りになるSE軍団を求めています」（川口氏）。

プロジェクトメンバーは、データセンターを見学するなどパートナー候補11社に接触する。その中に、新日鉄ソリューションズも含まれていた。川口氏は「施設より、クラウド構築の方法論を説明いただいたことが印象的でした」と振り返る。

技術力を備えたNSSOLが提供する クラウドサービスを基盤に採用

約1年間の事前検討を踏まえ、2008年6月にはRFP（提案依頼書）を作成。高木産業はその反応をもとに、パートナー候補を絞り込む。そして、最終的に残った2社の提案のうち、新日鉄ソリューションズのクラウド・コンピューティングITインフラサービス「absonne（アブソンス）」を選ぶ。

小規模なSaaSから始める計画だった高木産業にとって、ユーザー数の増加に合わせて、小規模システムか



高木産業株式会社
執行役員
情報システム担当
川口 忠彦氏



高木産業株式会社
情報システム部
SaaS推進室
室長
清 博文氏



高木産業株式会社
情報システム部
SaaS推進室
主任技師
望月 一裕氏

らのシームレスな拡張を実現するとともに、システム規模に比例した月額制でIT基盤を利用できる「absonne」は最適だった。

加えて、川口氏は「実験的に小規模なクラウドシステムを構築した際に、新日鉄ソリューションズのシステム研究開発センターで行った共同検証を通じて、同社の技術力の高さを感じていました」と指摘する。

情報システム部 SaaS推進室 室長の清博文氏は、新日鉄ソリューションズの営業姿勢も、高く評価している。「技術的な質問に、営業で回答できる範囲をすぐ返答するとともに、より高度な質問には技術者の回答をとりまとめて戻すなど、レスポンスの良さに感心しました。クラウド特有のセキュリティ面の不安についても、分かりやすく回答してくれました」。

契約の締結は2008年12月である。高木産業はすぐに、同社のアプリケーションを載せて提供する基盤の開発をスタート。基本設計を経て、詳細設計を終えたあと、サーバーの引き渡しを受けて、アプリケーションをセッ

■コアテクノロジー

absonne (HaaS)、IDS、Oracle、Citrix XenApp

■システム概要

●absonneが提供する主な基盤とサービス：ミドルウェア、OS、WAN、ネットワーク、ハードウェア、データセンター、基盤エンジニアリング、運用エンジニアリング、運用サービス

トアップした。基盤構築と並行してアプリケーションのバージョンアップを進めることで、SaaSである「Profit Navigatorシリーズ クラウドAZタワー」は、2009年9月に予定通り稼働を開始している。

応答速度も高く順調に稼働 ガス事業者の関心も高まる

プロジェクトが順調に進んだ理由はいくつかあるが、高木産業は小規模クラウドシステムによる検証で、問題の半分以上を事前につぶせたことが大きいと感じている。

検証に参加した情報システム部 SaaS推進室 主任技師の望月一裕氏は、「侵入検知や監査証跡取得などのセキュリティ機能を中心に、様々なテストを重ね、乗り越えるべき壁が見つかって、検証中にクリアできました。クラウド環境に載せるため、ア

プリケーションを改造する必要もありませんでした」と語る。

アプリケーションの改造はWindows環境のCitrix XenAppを活用して不要にした。新日鉄ソリューションズは、この基盤製品について日本で最大級の成功実績がある。

実際に、本稼働に入ったクラウドAZタワーの応答速度への満足度も高い。サービス提供時間についても24時間365日を実現している。

また、情報漏洩対策については、操作ログを取得する仕組みを導入するなど、考えられる対策で最も良いものを使って、一段と強化した。

クラウドAZタワーに対するガス事業者の関心も高いという。川口氏は「SaaSとして第一歩をスタートしましたが、今後はソフトウェア以外のサービス提供メニューを増やし、事業を拡大していきます」と語る。

■高木産業が提供しているProfit NavigatorシリーズクラウドAZタワーの概要

