

iKAZUCHI(雷)パートナーに学ぶ サブスクビジネスの成長シナリオ

iKAZUCHI (雷)



グループ企業のIT管理を統括

岡山県岡山市に本社を置く日本カバヤ・オハヨーホールディングスは、カバヤ食品とオハヨー乳業を中心に13社のグループ企業からなる持ち株会社だ。そのグループ企業の一つであるリンク&リンケージは物流ソリューションであるロジスティクス事業部、需給管理・効率的なエントリー業務などを総合的に行なうPSI事業部、長年培ってきた業務ノウハウとナレッジを生かして顧客満足度の高いソリューション提供を行なうIT事業部で構成されている。

特にIT事業部では、食品や小売り、建築、不動産などの幅広いグループ企業のシステム開発などを担っている。グループ企業の業務ノウハウを生かし、ピッキング作業者のミスを大幅に削減して商品のトレーザビリティやリアルタイムな在庫把握が可能な倉庫管理システム

「Logi-Mate」を開発するなど、実践的な業務ソリューションの提案を手がける。ITインフラやグループウェアの運用保守もサポートする。

また、グループ会社以外の製造業、販売業や公共機関、教育業などからも開発を請け負っている。「魚の卸売り業をしている企業に、販売管理システムを開発して納入したこともあります。地域密着型のSIビジネスに取り組んでいることが、当社の強みです」と語るのは、リンク&リンケージソリューション部ソリューション1課 係長 関口航生氏だ。



リンク&リンケージ IT事業部の社屋

多様なサービスを 展開するAWSの 請求管理を一元化

リンク&リンケージ

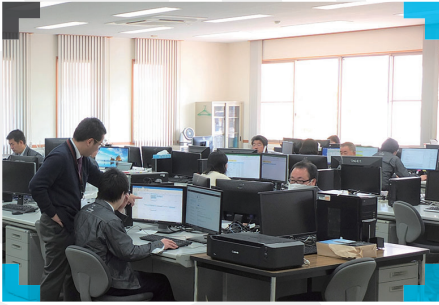
グループ企業13社に加え、地域企業のITシステム開発や運用保守を担うリンク&リンケージ。自社グループ企業のBIシステム開発のため、同社がDWHとして選択したのが、アマゾン ウェブ サービス(AWS)の「Amazon Redshift」(以下、Redshift)だった。

高負荷に耐えられるDWH

リンク&リンケージ主導のもと、日本カバヤ・オハヨーホールディングスグループではクラウドの活用を進めていた。Microsoft 365を導入し、Microsoft Teamsによるチャットコミュニケーションを主体としたやり取りに転換することで、より迅速で効率的な業務実現につながっている。実際、新型コロナウイルスの感染拡大防止のため同社でも在宅勤務を実施したが、以前から日常的にTeamsを活用していたため、Web会議などもスムーズに実施でき、在宅勤務によって生じるコミュニケーショントラブルも発生しなかったという。また、自社のロジスティクス事業部ではMicrosoft Azureを活用し、クラウドサービス基盤上で自社開発のシステムを運用している。

「そうした中で、グループ企業であるオハヨー乳業からBIシステムを構築したいという要望がありました。売上や在庫、予算や実績などの

iKAZUCHI サブスク



IT事業部では日本カバヤ・オハヨーホールディングスグループ13社のIT管理・運用を担うほか、食品製造業、小売業、建設業、教育業など他社へのソリューション提案も行なう。

大量のデータを分析するBIシステムを運用するためにはDWH(Data Ware House)が不可欠となるため、クラウド上にデータを集約して運用できる仕組みを構築したいと考えました」と語るのは、リンク&リンケージソリューション部ソリューション1課 課長 橋内達也氏。

そこで同社が選択したのが、AWSのRedshiftだ。「DWHは速度が求められます。初期段階ではデータ量は少ないですが、今後オハヨー乳業のさまざまなデータを蓄積し、多様な用途に活用したいと考えており、高負荷に耐えられるデータベースを探す中でRedshiftが最適だと判断しました。また、AWSにはオブジェクトストレージサービス『Amazon Simple Storage Service』(以下、Amazon S3)をはじめとしたさまざまなサービスが用意されており、それらとともに使うことで高い互換性が保て、運用がしやすいと考えたことも、選定理由の一つです」と関口氏。

クラウドの他社提案も目指す

このAWSの請求管理を効率化させるため、同社ではダイワボウ情報システムが提供するライセンス契約管理システム「iKAZUCHI(雷)」を活用している。「iKAZUCHI(雷)」はポータル画面の中でさまざまな発注作業が行える点が非常によいですね。当社からオハヨー乳業に発注をかける際も、発注単位で日本円の請求書が作成できます。また、利用金額が翌日には反映されている点や、アラート機能によって金額が大きくなりすぎないように制御できる

点も利便性が高いですね」(橋内氏)

iKAZUCHI(雷)を経由したAWSの契約では、ビジネスサポートプランが安価に利用できる点もメリットだという。ビジネスサポートプランでは、クラウドサポートエンジニアへの電話やメール、チャットでの問い合わせが件数無制限で利用できる。「特にチャットはレスポンスが早く、困ったこともすぐに解決できます」と関口氏は語る。

BIシステムは現在オハヨー乳業のみで開発・運用を目指しているが、データ分析の技術は他のグループ企業にも展開できると考えており、将来的にはAWSを活用したBIシステムを他社にも提案することを目指している。

「13社のグループ企業に対してシステム開発をしてきたノウハウがありますので、様々な業種に向けてビジネスを展開していけたらと考えています。例えば当社では、製造業のグループ企業の基幹システムを開発しているのですが、そのノウハウをもとに他社製造業の仕入から店頭販売までのシステムを開発し、納入した実績があります。多様な業種を有する日本カバヤ・オハヨーホールディングスの一員だからこそ、地域企業に向けて幅広い提案が可能になると自負しています」と橋内氏。

今後は、AWSだけでなくAzureもiKAZUCHI(雷)で請求管理できるようにし、他社へのクラウドサービス提案も含めたクラウドビジネス拡大を目指していく。



リンク&リンケージの関口航生氏(左)と橋内達也氏(右)

HI(雷)パートナーに学ぶ ビジネスの成長シナリオ