

電算NEWS

INNOVATION

イノベーション(革新)は、電算システムの社是のうちの一語です。

Vol. **139**
平成29年1月11日号

編集・発行
株式会社 電算システム
総務部広報チーム
担当：鷺見 小百合
岐阜市日置江1丁目58番地
(058) 279-3456



東濃データセンターにある当社の神様「八雲神社」前にて

2017年
謹賀新年

謹んで新春のお慶びを申し上げます。

未来を見据えた当社の成長戦略

創立五十周年を迎える今年、ここを節目として足場を固め、さらなる飛躍を目指すべく、芯となる成長戦略を提唱いたしました。

当社の姿勢の核を成す「知行合一」。これらの戦略について、岐阜新聞様にて①②③と二日にわたり特集を連載していただきました。

「知行合一」 電算システムの成長戦略

- ① 資本業務提携 成長市場開拓へ動く
- ② M&A 「速やかに」業務拡大
- ③ 海外展開 培った技術、比に輸出

(以下2面に続く)

「知行合一」とは、古代中国、明の時代、武将であり優れた儒学者でもあった王陽明が広めた学問「陽明学」の命題のひとつです。

「知は行の始なり、行は知の成るなり」とも言われ、知った上で行わないのは知らないことと同じであり、知っているということは必ず行いに現れる、つまり「行動を伴わない知識は未完成である」ということを述べています。

西年は「とりこむ」に通じるとして商売には縁起の良い年と言われますが、さらに多くの技術や知識をとりこみながらそれを最大限に発揮し、海を越え、広い大空をより高く羽ばたきます。

2016年(平成28年)12月27日 火曜日 6面 掲載 (岐阜新聞)

社内外の人材、技術を結集

人工知能(AI)とクラウドの活用

めまぐるしく変化していくIT業界において、新しい時代への変化に合わせた、新たなシステム作りが、切実に求められています。IT企業も、単独サービスでは不十分となり、新たなものとの組み合わせを行う商社の仕事に近くなっています。革新的で多様なグローバル市場で生き残るには、「知行合一」であることは勿論、「なんでも自前」を脱しなければなりません。

成長市場開拓へ動く

資本業務提携

①

務提携を発表すると、業界に衝撃が走った。「少額出資も受け入れなかったワークス社が方針転換した」。チャンスが到来した電算システムへの関心が一気に高まった。

「単独で次世代ERPを手掛けようとしたら10年はかかる。いち早く新技術を取り入れるため、分野によっては提携が必要」と宮地正直会長。ワークス社と資本業務提携を結び、次世代ERPへの道筋をつけ、成長市場開拓へと動き出した。直販のみだった「COMPANY」は、電算システムが中堅・中小企業に初めて販売導入できるようになったほか、「HUE」の導入、運用支援と周辺開発が行えるようになった。

IOT(モノのインターネット)活用による第4次産業革命の幕が開け、産業構造やビジネスモデルの革命的变化が予測されている。こうした潮流に対応するべく成長戦略を加速しているのが、来年、創立50周年を迎える電算システム(岐阜市日置江、田中靖哲社長)。「知行合一」を信念に、その布石を打つ同社の新戦略を追った。

知行合一

電算システムの成長戦略

ERPは生産、販売財務、人事などの業務の情報を一元管理するシステムで、企業の業務改革の切り札になり得る存在。最近では人工知能(AI)を搭載した次世代ERPが登場し、従来の常識が一変している。ワークス社は昨年12月、世界で初めてAI



牧野正幸代表取締役最高経営責任者(左)と握手する宮地正直会長(右)。10月、東京都港区、ワークスアプリケーションズ本社

「社内外の人材、技術を結集し、第4次産業革命に対応することが重要」。宮地会長はこう強調する。

2016年(平成28年)12月28日水曜日6面 掲載(岐阜新聞)

業態変革を目指し「ONE Google」の実現

ビッグデータ、IoT、AI事業への布石

子会社となった株式会社ゴーガと当社とは、グーグル企業向けサービス分野における補完関係にあり、グーグル社の目指す「ONE Google」戦略への国内唯一の対応可能企業としての当社ブランド化、差別化が可能となります。位置情報サービスは、地図情報の提供だけでなく、今後 iBeacon や EddyStone を利用したオムニチャネルサービスの進化や測位情報の一部として活用され始めており、某人気携帯ゲームの情報としても活用されるようになりました。

「21世紀のビジネスを伸ばしていくうえで大きく貢献できる商材である」というアナリストも数多くおり、今後非常に大きな成長が期待できるマーケットであります。

「速やかに」業務拡大

M&A

④

を発表した宮地正直会長は「M&Aを通してスピードに事業を拡大しなければならぬ」と強調した。



「今後、位置情報を使った地図が非常に重要なインフラになる」と語る田中靖哲社長＝岐阜市日置江、電算システム本社

解析が進んだ3・0時代に突入し、飛躍的に進化している。総務省が2013年にまとめた報告書によると、位置情報関連産業の国内市場規模は2020年に62兆円への拡大が見込まれている。

成長市場への参入を果たした田中社長は「位置情報は今後生み出されるさまざまなサービスに使われる。そこにインフラが提供できるインパクトは大きい」と意義を強調。ゴーガは優れた情報分析技術を持っていくことから「活躍の場を広げる大きなチャンスになる」と胸を張る。

宮地会長は「既存ブランドを補完しながら成長する機会を得る業態変革を目指すもの」と位置付け、「分野によつては組みたい会社はある。ただ全く異質のことはやらない」と強調する。発想の先には海外も含めたグローバルな時代を見据えている。

グーグルの企業向けサービスの取り扱いを2005年から始めた電算システム。今では1千社を超す顧客に導入しているが、田中靖哲社長は悩みを感じていた。「グーグル技術の高度化に留まらず、独自技術を使った付加価値の高いサービスを提供できる仕組みがほしい」

そこで取った戦略が、位置情報サービスなどを提供するゴーガ(東京都、小山文彦社長)のM&A(企業の合併・買収)だった。

9月27日、岐阜市日置江の電算システム本社。ゴーガの子会社化

知行合一

電算システムの成長戦略

ゴーガは2006年に設立。グーグルマップなどのウェブ地図サービス上で人と物の位置に関する各種情報サービスなどを提供。グーグルに地図開発パートナーと認定されている。

子会社化することで、グーグル企業向けサービスで手掛けている

なかった位置情報サービスなどグーグルマップに関する各種サービスを補完。全てのグーグルサービスを提供できる国内唯一のグループとなった。

ゴーガが扱う位置情報ビジネスは、遠隔操作や屋内測位など細かいサービスとクラウドに蓄積したデータ

第4次産業革命の幕が開けた今、10年もすれば技術や社会は激変する。1社単独での対応では人材、資金、時間が必要となり、成長戦略としてM&Aは重要な課題となる。

アジアへ

日本で培ったノウハウを海外で

電算システムが19

97年に開始した収納代行サービス事業。通販業界の発展や公共料金取り扱いの規制緩和とともに、扱い件数は年間約1億6千万件に拡大している。この便利なサービスをそのまま海外で展開できないか。国内が飽和状態の中、これまで培った技術とノウハウで海外戦略に乗り出している。

◇ 最初の進出先に選んだのはフィリピン。人口は東南アジア諸国連合(ASEAN)で2番目に多い約1億人で、高い経済成長が見込まれる。注目したの消費に直結する小口

海外展開

培った技術、比に輸出

①

送金が多いこと。松浦陽司専務は「海外送金は年間3兆円を超え、今後フィリピンでは急速に消費文化が活発化する」とみる。

そこで、同国最大の電力会社メラルコの100%子会社で最大手の収納代行窓口企業シーアイエスバヤドセ

ンター(CBCI)に対し、電算システムは日本型の収納サービスモデルを提案した。

CBCIは電気や水道、ガス料金などの収納代行窓口を同国各地で展開。「窓口数を拡

大することができるといふ提案は、CBCIに大きく響いた。シーズに合致する提案だった。

約4400に留まっていたことから最大のニーズに合致する提案だった。

3月、電算システムとCBCIは業務提携の合意覚書を締結した。調印後、CBCI

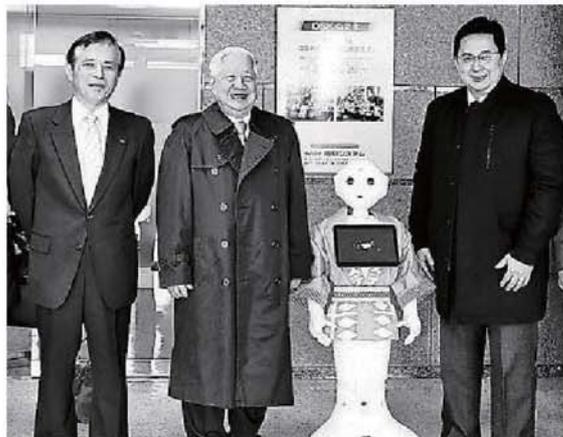
会長でメラルコ社長のオスカー・シソン・レイエス氏を岐阜市内のコンビニに連れ出し、電算システムの収納代行窓口サービス「ビジネス・エージェント」を体験してもらった。

「おお、これで終わり?」。レイエス氏は一瞬で終わる便利さに心の底から驚いた。

◇ 現在、第1弾として現地の日系コンビニ約500店舗超での導入に向け、システム開発を進めている。来春にも稼働開始の予定で、初めて海外から収益を

得る。第2、第3弾の商談も進んでいる。さらに、印刷や位置情報などの技術に関する別部門の事業でCBCIとの話し合いが動き始めている。「収納代行を切り口にフィリピンに穴を開けに行っ

たが、小さな穴が少しずつ会社全体のビジネスになりつつある」。松浦専務は手応えを感じている。



電算システム本社を訪れたCBCI会長のオスカー・シソン・レイエス氏(中央)。左は松浦陽司専務=3月、岐阜市日置江

「フィリピンにある程度制覇した時には次に行ける」。好スタートを切ったフィリピンを足掛かりにASEAN各国での事業拡大を目指す。この連載は山田孝二が担当しました。

知行合一

電算システムの成長戦略

G Suite Sales Award

アワード受賞は9年連続

先日開催された Google Cloud のパートナー向けイベント(Japan Partner Get Together 2016)にて、当社営業の鈴木通裕が G Suite Sales Award を受賞しました。これは G Suite の販売面において、突出した成績を残した人に与えられる賞です。Google Cloud の日本での表彰制度が始まって以来、連続でアワードを頂いているのは当社のみです。弊社サービスをご利用いただいているお客様をはじめ、お取引業者様、Google Cloud の関係者皆様に、心より御礼申し上げます。

