

## インネット株式会社

### C/Sで開発していた「AP向け基幹業務システム」をuniPaaSでRIA化 SaaS型ビジネスモデルの実現へ

インネット株式会社は、C/Sで開発していたAP向け基幹業務システムをMagic uniPaaSでRIA(リッチクライアント)化し、インターネット経由でサービスを提供するSaaS型ビジネスモデルを実現しました。

#### C/Sシステムの販売に限界を感じ RIA化を決断

インネット株式会社は、C/Sで開発していたAP向け基幹業務システム「ATS」をMagic uniPaaSでRIA化しました。「ATSR」は、AP向け業の受注・発注から仕入、出荷、売上、といった物流の仕組みに加えて、請求から回収までを網羅したシステムです。企画・生産や直営店管理もオプションとして計画しています。

RIA化に着手したのは、2009年10月。その背景について、インネット株式会社専務取締役土屋博氏は、次のように語ります。

「当社は、30年前からAP向けのシステムを開発してきました。古くから導入頂いているお客様の場合、時が経つにつれて、サーバーの保障期限切れやWindowsのバージョンが古くなるなどの問題がでてきます。しかし、そこで新しい設備の導入を提案しても、景気動向が不透明な今、予算の関係で断られることがしばしばあります。C/Sシステムには行き詰まりを感じ始めていました。」

さらに、昨今、ASPやSaaS、クラウドといった新しいサービス提供形態が話題となり、「イニシャルコストを安くして、お客様にサービスを提供できないかと考えスタートしました。」(土屋氏)

自社でサービスを提供するに当たり、環境構築の初期投資の発生や、ユーザーのデータを預かることの不安もありましたが、「リスクを躊躇していたら将来性がない」と(土屋氏)と考えてRIA化への決断をし

ました。

#### SaaSでもRIAなら優れた操作性を実現

SaaSでのサービス提供は、Webアプリケーションでも同様に構築できますが、Webブラウザを使うWebアプリケーションの場合、Enterキーが使用できません。「ATSR」のような業務系アプリケーションにおいては、Enterキーの使用は必要不可欠で、操作性に大きな影響を与えます。

これに対しRIAは、Enterキーが使える、C/Sのメリットである操作性や表現力を損なわずにサービスの提供が可能です。一方で、Webアプリケーションのメリットである、通信環境を選ばないこと、また導入が容易であることも合わせ持つており、RIAでの開発が決定しました。

2009年10月から、2か月間の検証を経て開発に着手。その後、半年を要してRIA化が実現しました。開発の苦労について、インネット株式会社APプロジェクトリーダーの小島要氏は次のように語ります。

「C/Sとは動きが違うため、最初は画面のコントロールサブフォームや遅延トランザクションに関係した部分で苦労がありました。しかし、マジックソフトウェア・ジャパンの協力を得て、問題を一つ一つ解決していきました。更に、試行錯誤を重ねて開発を進めるにつれ、動作も把握できるようになりました。開発工数としては、Webシステムのマージと比べれば断然速いと思います。」

「Magicの良さは、様々なPCやサーバー等のプラットフォームのOSのバージョン



#### USER PROFILE

**innet** Co.,Ltd.

インネット 株式会社

<http://www.in-net.co.jp/>

- 本社 岐阜市六条大溝3丁目3番地14号
- 設立 1991年
- 資本金 3,000万円
- 従業員数 15名
- 事業内容

コンサルティングサービス  
システム開発  
システム商品販売  
システム保守  
人材派遣事業  
インターネット関連事業



土屋博氏  
インネット株式会社  
専務取締役



小島要氏  
インネット株式会社  
APプロジェクトリーダー

# インターネット株式会社

ンの違いを吸収してくれるところです。当社ではVBやC#など他の言語で開発しているシステムもありますが、例えばWindows XPからVistaへの移行時には、ソースコードの手直しが必要になった、などの問題が生じることがあります。その点Magicは、新しいOSのバージョンでも必ず使えるようになるだろう、という安心感があり、その分ユーザーの操作性や機能強化等に集中することができます。お客様に安心して提供することができ、開発者としては、非常にメリットを感じています。」(土屋氏)

## RIA化によってユーザーへの提案の幅が広がる

「ATSR」は、インターネット、LAN、WAN対応で、多様なネットワーク環境下で利用が可能であり、さらにWindows Mobileにも対応し、利用シーンを広げています。「モバイル版は画面が小さいため、機能を絞っている」と土屋氏。

実際に導入しているのは、現在2社。その他数社が導入予定です。C/SからRIAのシステムに移行したユーザーも「違和感なくご利用頂いています」(土屋氏)。

C/Sと比べてレスポンスは変わらず、商談の席のデモでは、インターネット経由でサーバーにアクセスしているにも拘らず、「今使っているC/Sのシステムよりも速い」という声もあると言います。

また、RIA化して商談時のユーザーの反応が大きく変わったと言います。今までのC/Sシステムでの提案では、話すら聞いてもらえない事がありましたが、SaaSでのサービス提供の提案であれば、前向きに検討して貰える事が格段に多くなりま

した。「今期は、40ID(1ユーザー 1ID)を目標としています。SaaSでのサービス提供により、通信環境を選ばないサービス形態が実現した今、「ATSR」のさらなる機能充実に回り、全国展開を考えていきたいと考えています。」(土屋氏)

今回のRIA化について、「ユーザーへの提案の幅が広がった」と土屋氏は評価しています。それは、ユーザーの要望が多かったイニシャルコストを抑えた低価格でのサービス提供に込めることができるからです。

これからの展開について、「当社は、ユーザーの問題解決を提案していく会社を目指しています。今回のRIA化によるSaaS形態の実現に加え、jBOLTでメール

やWeb等、他のシステムとの連携を組み合わせれば、提案の幅はさらに広がります。ATSRという製品と共に、事業を進展させていきたいと考えています。」

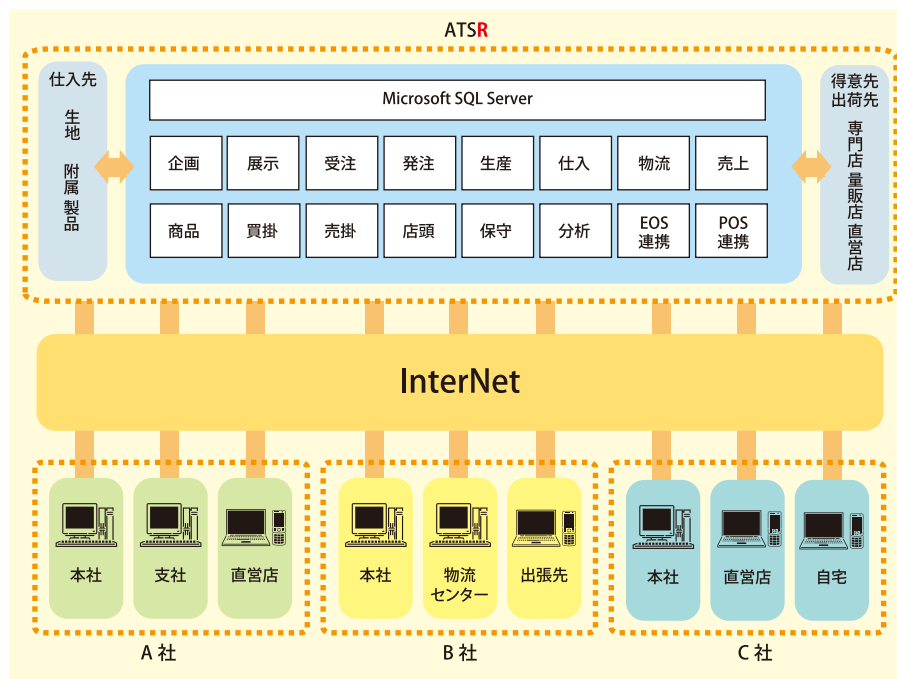


図 アパレル業向けSaaS対応リッチクライアントパッケージ「ATS[Apparel Total System] R」の概要