

アイテック阪急阪神株式会社

阪急阪神東宝グループの一員であり、IT最前線に挑む専門家集団として、都市機能の根幹をなすシステムやネットワーク、ITを基盤とした多様なソリューションなど、新しい価値の創造にチャレンジし続けている。

本社：大阪市福島区海老江1丁目1番31号
設立：1987年7月1日
資本金：2億円
従業員数：674名（2013年3月末現在）
URL：http://itec.hankyu-hanshin.co.jp/

（取材日：2014年4月）

POINT

柔軟で低コストなクライアント仮想化を提案し、競合他社と差別化 **1**

導入時における技術的なEricomの問題は「ほぼゼロ」 **2**

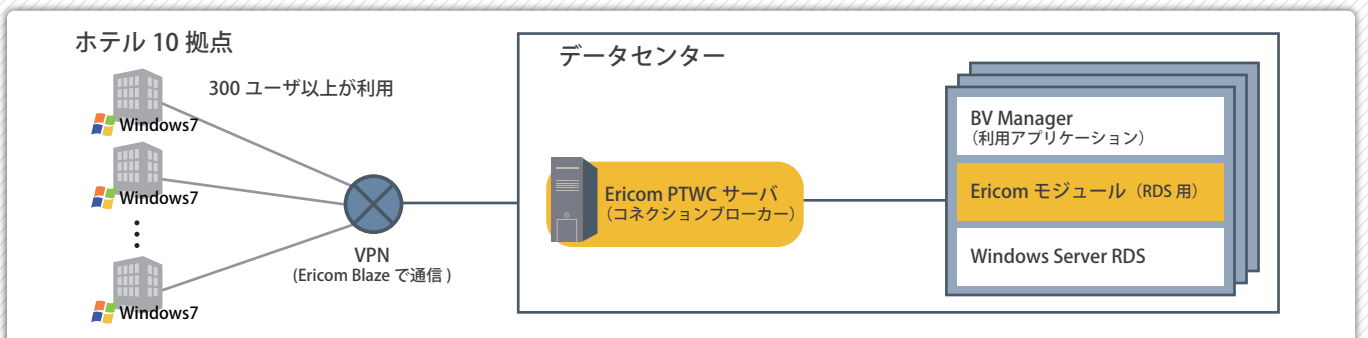
RDPとの性能比較：Ericom Blazeは「なめらかな線」を描画 **3**

驚くほど何も起こらなかったEricom検証 機能・性能と価格で勝ち取った仮想化提案

阪急阪神東宝グループの一翼を担う戦略IT企業として、多彩なITビジネスを展開するアイテック阪急阪神株式会社。アシストが販売開始して間もないクライアント仮想化ソリューションEricomにいち早く着目し、技術検証を経て、顧客にシステム提案をした結果、低コストでありながら高品質という点が評価され、他社が提案する低価格なASPサービスに勝利した。同社では、Ericomという商材を得たことでクライアント仮想化の提案活動が活気づいている。

課題	対策	効果
<ul style="list-style-type: none"> VDI提案における競合他社との差別化と導入コストの削減 競合の低価格なASPサービスに対抗できる価格競争力ある仮想化ソリューションを見つけることが急務 	<ul style="list-style-type: none"> 情報収集のために、Ericomの紹介セミナーに参加 Ericomの検証を実施し、品質に問題がないことを確認 Ericomを取り入れ、従来ソリューションよりも訴求力のある提案を実施 	<ul style="list-style-type: none"> 競合のASPサービスに勝利して案件獲得 順調にサービスイン、安定稼働を果たし、顧客の信頼が向上 価格で導入を断念していた顧客へクライアント仮想化提案を再開

システム概要



PowerTerm WebConnect RemoteView

社会システム構築からSIまで 多彩なITビジネスを展開

アイテック阪急阪神株式会社は、阪急阪神東宝グループの一翼を担う戦略ITビジネス企業である。交通関連システム・ビル関連システムの社会システム事業、eコマース等のインターネット事業、臨床検査システム等の医療システム事業、CATV総合管理システム・EIPグループウェアシステム・アウトソーシング等のソリューション事業、サーバ構築やマイコン応用機器開発等のシステム開発受託事業・技術サービス事業など、専門性に富んだ多彩なビジネスを展開し、その技術力は、関西圏はもちろんのこと、全国的にも高い評価を獲得している。

“競合に勝てる商材を探せ”

同社には、顧客ニーズに応えるためには新しい技術や新製品であっても、積極的に提案していくという企業風土がある。VDI（デスクトップ仮想化）を中心とするクライアント仮想化の提案においても、同様のスタンスであった。しかし、2012年当時、VDI提案に必要なソフトウェア商材の選択肢は少なく、ソフトウェア・ライセンスやハードウェアの費用を含めると提案価格はどうしても高額になりがちであった。また、競合他社との差別化にも苦労していた。結果的に、競合他社に負けるというよりも、提案先が「VDIはやりたいが、予算が合わない」と導入そのものを諦めてしまうことが多かった。

そうした中、以前から付き合いのあったソフトウェアの総合商社株式会社アシストから、国内で販売を開始したばかりのクライアント仮想化ソリューションEricomのセミナー案内が届いた。VDI分野の新商材を探していたアイテック阪急阪神株式会社 電子機器事業本部 電子技術部長 明石信二氏は、早速このセミナーに出席し、この製品は使えると直感した。

明石氏 RDPクライアントの代用としてブラウザを利用できる技術を世界で初めて製品化していました。VDIだけでなく、SBC（サーバ・ベースド・コンピューティング）や物理マシンにもアクセスを提供できることから、顧客の業務に応じた提案ができると思いました。また、価格にはインパクトがありましたね。他社のクライアント仮想化ソ



明石信二氏

リューションと比べるとEricomは半額以下に設定されていましたから。

Ericomのセミナーに参加した直後、株式会社ユニコーンから、第一ホテル東京、ホテル阪急インターナショナル、ホテル阪神、宝塚ホテル、六甲山ホテルなど運営する株式会社阪急阪神ホテルズが宴会システムをリプレースするにあたり、共同提案をしたいとの打診があった。自社製の婚礼宴会会総支援アプリケーションBV Managerを提案したい、についてはアプリケーションのインフラ部分の提案をお願いしたいという内容であった。ただ、既に他社がASPサービスを提案中だという。通常のシステム提案では、価格面で勝ち目が無い。案件を勝ち取るためには、価格を低く抑え、かつ総合的にASPサービス以上の価値を訴求する必要があった。

予想を上回る性能の高さを 証明したEricom

この提案にEricomが使えるかもしれない。同社は早速Ericomの評価版を入手し、ユニコーンと共同でEricomの検証を実施した。各ホテルからは狭帯域のWAN越しにシステムを利用することになる。実環境を想定し検証環境に導入したEricomとBV Managerに対し、インターネットVPN接続で動作検証を行った。電子機器事業本部 電子技術部 カスタマサービス課 主事 天辰直樹氏は、この検証を次のように振り返る。

天辰氏 アシストが販売開始して間もない製品でしたから、必ずどこかで問題がおこるはずと身構えていました。ところが、Ericomのインストールは簡単にできてしまい、拍子抜けしました。次に、Windows標準のペイントを使って描画実験をしたところ、RDPではマウスを動かした通りに線は引けず、カクカクした線になってしまいましたが、Ericom Blazeではなめらかな線が引けました。通信パフォーマンスは明らかに違いました。また、仮想環境で問題が出がちなローカル・プリンタへの出力、多重アクセスによる負荷テストでも問題は出ませんでした。



天辰直樹氏

Ericomに対する信頼を深め、2012年12月、阪急阪神ホテルズへ提案を行った。導入コストはASPより高価ではあるが、従来のソリューションと比較して、製品ベースで3分の1、運用コストを含め

ても約2分の1の価格で収まることを説明。また、将来的な利用シーンの拡大を見据えたEricomの製品コンセプトもアピールした。

価格と品質が評価され、案件を受注

2012年末、アイテック阪急阪神は阪急阪神ホテルズから発注の連絡を受けた。低コスト化への工夫と緻密な検証結果が顧客の信頼を得て、競合のASPサービスに勝ったのだ。年が明け、データセンターへシステム導入が行われたが、ここでも問題は起こらなかった。

天辰氏 Ericomには何も手がかからず、私たちが強みを持つハードウェアやネットワークなどのインフラ設計に注力できました。構築にあたり、アシストとは何度か技術的な問い合わせをしましたが、サポートセンターからは迅速に回答が返って来て助かりました。感心したのは、サポート担当者だけでなく営業担当者も問い合わせ内容を把握していること。組織としてきちんと情報が共有されていると感じました。

新しい「宴会システム」は2013年6月に完成し、段階的に各ホテルへ展開された。2014年2月には10拠点のホテルすべてのリプレースが完了し、現在、300名を超えるユーザが同システムを利用している。電子機器事業本部 電子技術部 カスタマサービス課 担当課長 梶邑直人氏は提案の成果を次のように語る。

梶邑氏 Ericomのおかげで案件を勝ち取ることができました。本稼働後の運用でも問題は起きていません。Ericomの魅力は低価格というだけでなく、VDIを含む幅広い仮想化方式に対応している点や、既存システム環境をそのまま活かしつつ、新しいワークスタイルを提案できる点にあると思います。今後も、Ericomを新たな商材として積極的に活用し、これまでVDIを検討しつつも断念してきた顧客企業に「もう一度クライアント仮想化を考えてみませんか？」とお声がけしたいと考えています。



梶邑直人氏

Ericomという“切り札”を得て追い風に乗るアイテック阪急阪神は、この分野で大きく自身の差別化を進めていく予定だ。