

# 企業向けソフト事業拡充

アシスト（東京都千代田区、大塚辰男社長、03・5276・5850）が、中期経営計画で示した2017年度売上高300億円の確保に向け、企業用のソフトウェア事業を拡充している。主力のデータベース（DB）ソフトなど従来の4分野に加え、仮想的なデスクトップ環境を構築するソフトと、ビジネスルール管理システム（BRMS）を重点分野に位置づけ深耕する。企業が攻めの設備投資を加速化させる中で、IT各社の受注競争は激しさを増している。アシストはシステム構築（SI）企業などとも連携して中計の達成を狙う。

（孝志勇輔）

## アシスト、中計達成に照準

アシストはさまざまなソフト会社の製品を販売し、14年度売上高は前年度比8・1%増の228億円と堅調だった。DBやデータを分析・活用するビジネスインテリジェンス（BI）ソフト、運用ソフトの売り上げが、全体の8割強を占める。このほかグループ会社の「のれん」（東京都千代田区）がウェブサイト関

連のソフトを提供している。アシストは12年度から6カ年の中計を進めていて、15年度は計画達成を左右する後半3カ年の初年度となる新たな段階に入った。中計を達成するには取り扱うソフトの分野を広

デスクトップ仮想化  
ビジネスルール管理

## 収益の柱に育成

る必要がある。デスクトップの仮想化ソフトとBRMSをこれまでの4分野に続く収益の柱に育てる。同ソフトは大手の米シトリックス・システムズと、価格を抑えて導入できるイスラエルのエリコムソフトウェアの製品を提供する。社員が仮想的なデスクトップ環境を使用することで、ワークスタイルの改善が見込める点を訴求する。企業が導入を検討しやすいように、2社からソフトを調達する。BRMSは法制度の変更により業務のルールを対応させることが求められる。新たな2分野のソフト販売が今後の成長を左右する。

### アシストが展開するソフトの分野

- ①データベースソフト
- ②BIソフト
- ③システムの運用ソフト
- ④ウェブ関連ソフト
- 新たな重点分野
- ⑤デスクトップの仮想化ソフト
- ⑥業務上のルール管理システム

## 大塚 辰男社長



大塚社長に企業向けソフトウェア事業の戦略などを聞いた。

—経営の意思決定を迅速で確実にするツールとして、ビジネスインテリジェンス（BI）のニーズが高まっています。

「DBソフトの売り上げが最も大きいですが、BIと運用ソフトがDBに迫っている。伸び率ではBIが高い。ビッグデータ（大量データ）を活用する動きが出ていて、ちょうど（システムを）買い替えるタイミングなのか

もしれない。中小企業のBIへの関心も高い」  
—子会社「のれん」を展開する狙いは。

「ウェブ関連ソフト市場は動きが非常に早く、顧客層がこれまでとは異なるためだ。意思決定などを迅速化する必要がある。アシストとは別に関係を（14年1月に）設立した」  
—新たに2分野のソフトを重点化しますね。

「デスクトップの仮想化とBRMSをソフトウェアの柱にする。デスクトップの仮想化は情報セキュリティや仕事の仕方を改善する企業ニーズの観点から伸びる分野だ。BRMSは一つあたりの案件がかなり大きい。製造業からの引き合いも多い」