

**ASPICクラウドフォーラム2013**

**株式会社 TOKAIコミュニケーションズ**

**クラウド基盤とデータ交換・連携サービス  
【Pracla】【JFT/SaaS】**

**SI事業部 東京営業部**

**塩出 隆清**

**2013年9月9日**

## 1. 当社の取り組み

会社・事業紹介、サービスマップ、DCアライアンス

## 2. Praclaクラウド基盤

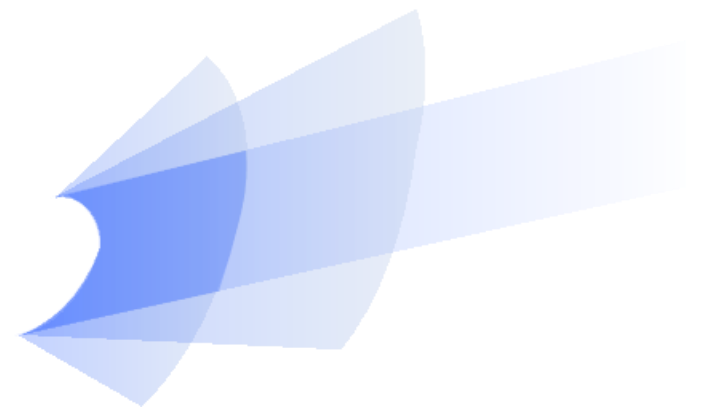
ホステッド・プライベートクラウドサービス

## 3. JFT/SaaSーデータ交換・連携サービス

EDIの動向、サービス概要、導入事例

# 1. 当社のご紹介

## 取り組み



# 1. 1 会社概要

## 会社プロフィール

インターネットを基盤としたブロードバンド社会において、自社で保有する光ファイバーネットワークとデータセンター、そして技術力・開発力をバックボーンに、個人から法人のお客様に対して、情報通信分野で多彩なサービスを展開しています。

### 通信事業

法人向け通信キャリア事業

個人向けインターネットプロバイダ事業



### 情報事業

データセンタ事業

クラウドコンピューティング事業

ソフトウェア開発事業

システムインテグレーション事業



## TOKAIグループ

弊社は、株式会社TOKAIホールディングスを中心とした下記一覧の企業からなるTOKAIグループに所属しています。

### TOKAIグループ一覧

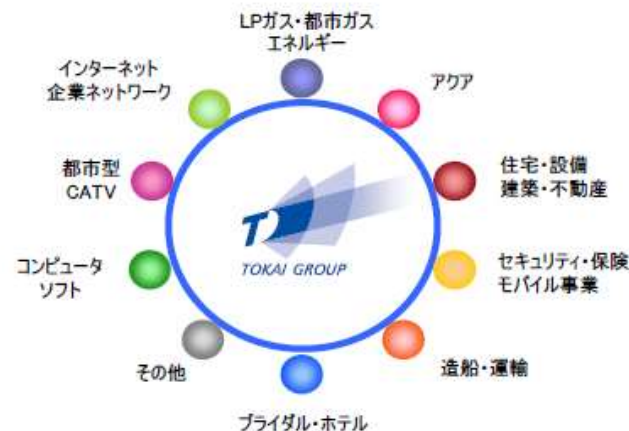
グループ連結 売上高:1,817億円 営業利益:89億円(平成25年度実績)

グループ社員数:3,911名(平成25年3月31日現在)

|                    |                    |                |
|--------------------|--------------------|----------------|
| (株)TOKAIホールディングス   | (株)イースト・コミュニケーションズ | 拓開(上海)商貿有限公司   |
| (株)TOKAIコミュニケーションズ | エルシービー(株)          | (有)太須賀ガスサービス   |
| (株)TOKAI           | (株)倉敷ケーブルテレビ       | (株)ジョイネット      |
| (株)TOKAIケーブルネットワーク | (株)トコちゃんねる静岡       | (株)ネットテクノロジー静岡 |
| 東海ガス(株)            | 東海造船運輸(株)          | 雲碼股份有限公司       |
| (株)いちばらコミュニティー・    | (株)ブケ東海三島          |                |
| ネットワーク・テレビ         | (株)ブケ東海御殿場         |                |
| 厚木伊勢原ケーブル          | トーカイシティサービス(株)     |                |
| ネットワーク(株)          | TOKAIライフプラス(株)     |                |

|               |                                                           |                  |
|---------------|-----------------------------------------------------------|------------------|
| 社名            | 株式会社TOKAIコミュニケーションズ<br>(TOKAI Communications Corporation) |                  |
| 創立            | 昭和52年3月18日                                                |                  |
| 所在地           | 本社                                                        | 静岡県静岡市葵区常磐町2-6-8 |
|               | 東京本部                                                      | 東京都港区海岸1-9-1     |
| 社員数           | 1,136名                                                    | ※平成25年4月1日現在     |
| 資本金           | 12億2,148万円                                                | ※平成25年4月1日現在     |
| 売上高<br>(経常利益) | 415億8,600万円<br>(42億3,400万円)                               | ※平成24年度実績        |

※平成23年10月にTOKAI情報通信部門と旧ビック東海が統合しTOKAIコミュニケーションズとなりました。



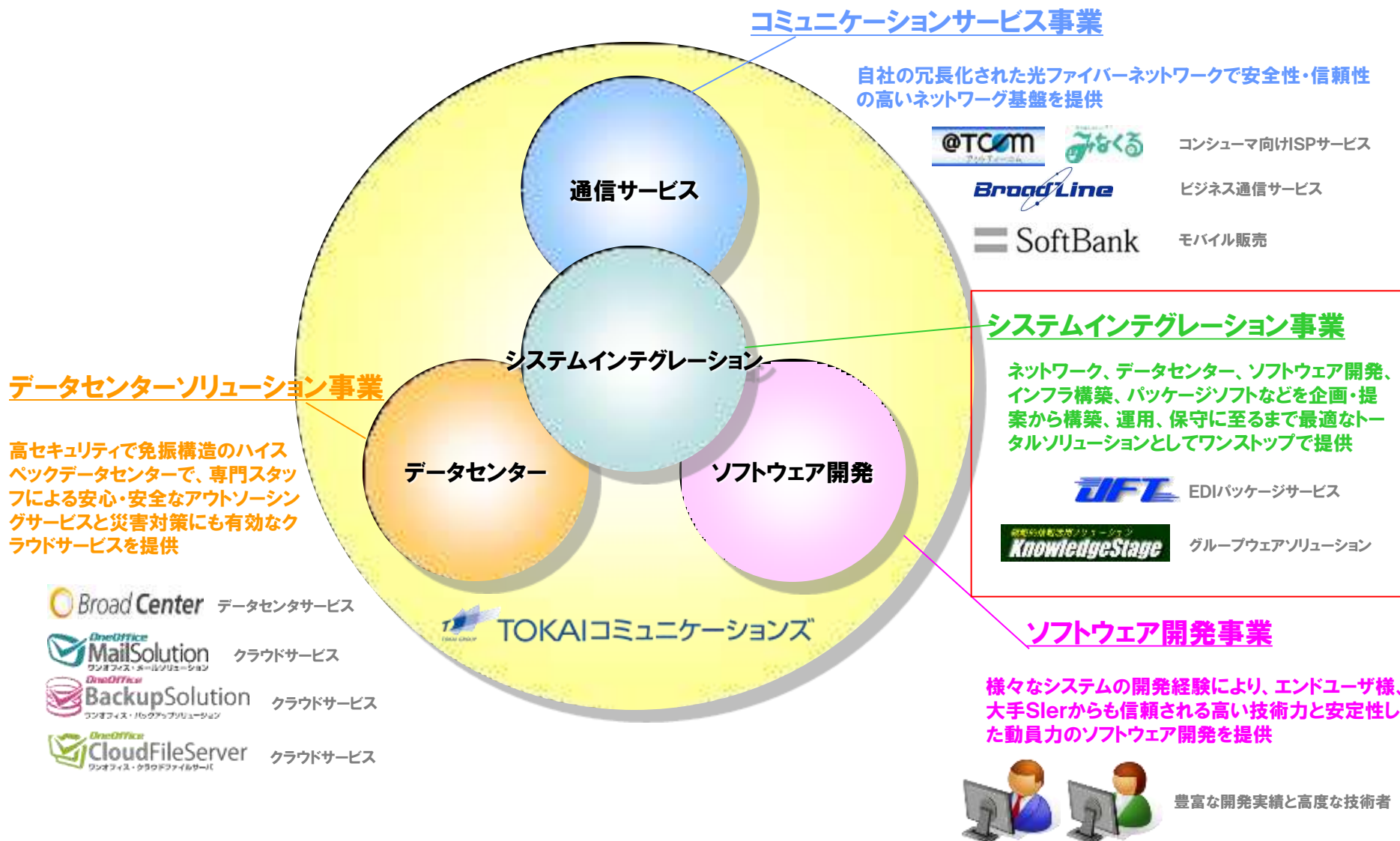
TLC「Total Life Concierge(トータルライフコンシェルジュ)」

お客様の快適な生活を、総合的に且つ きめ細やかにサポートすることを目指すTOKAIグループのビジョン

240万件を超える顧客数

# 1. 2 事業概要

## 基盤・回線・開発・全てを統合できるシステムインテグレーター



## 1.2 事業概要(データセンター)

- 免震構造ビルのハイスペックデータセンター
- 自家発電設備による継続的な電力供給環境
- **24時間365日**の運用・監視体制
- 自社バックボーンを活用した高品質なインターネット接続環境

### **Broad Center** 岡山データセンター

NEW



2013年4月稼働



### **Broad Center** 諏訪LCVデータセンター



### **Broad Center** 静岡データセンター



## 1.2 事業概要(BloodLine 光ファイバーインフラ)

関東から岡山まで総延長5,000km超

リング化(冗長化)

インターネット回線総量 200Gbps **国内第5位!**(2013年7月現在)



# 1.3 サービスマップ

## ■ TOKAIコミュニケーションズ サービスマップ



# 1.4 当社の特長

情報システムの企画・提案から構築・運用・保守までをワンストップでご提供します。

## Broad Center データセンター事業者として



現状分析

要件定義

システム運用



システム&サービスインテグレータとして

システム試験



システム設計

システム構築



Broad Line

通信事業者（キャリア）として

# 1.5 他社データセンターとの連携

## 【データセンター クロス アライアンス】（2013年6月末現在 16社）

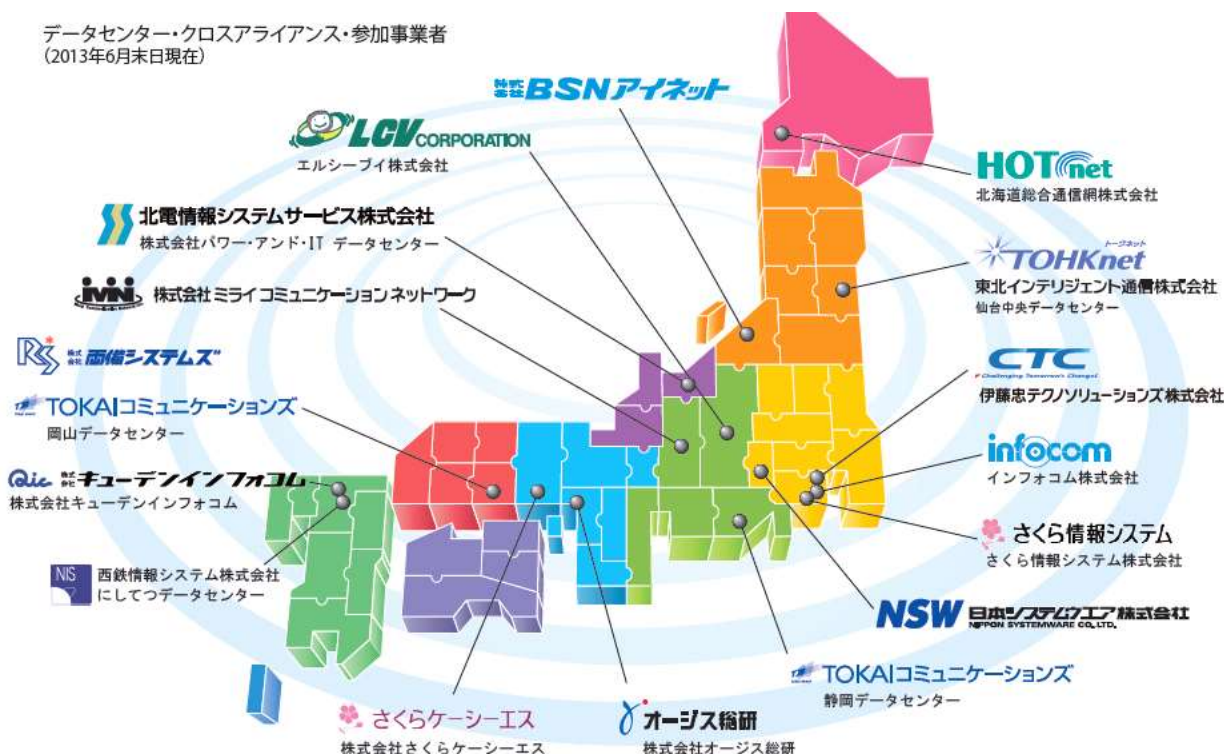


✓ 弊社が中心となって推進している、全国のデータセンター事業者の集合体。

### 目的

- ☑異なる事業者間で協業し、データセンターサービスに付加価値を。
- ☑広域連携を活かしたサービスを、各地域のお客様ニーズに合わせてご提供。

データセンター・クロスアライアンス・参加事業者  
(2013年6月末日現在)



### アライアンスのキーワード

#### 「共有」

- ◆回線、ラック、設備
- ◆ノウハウ、技術

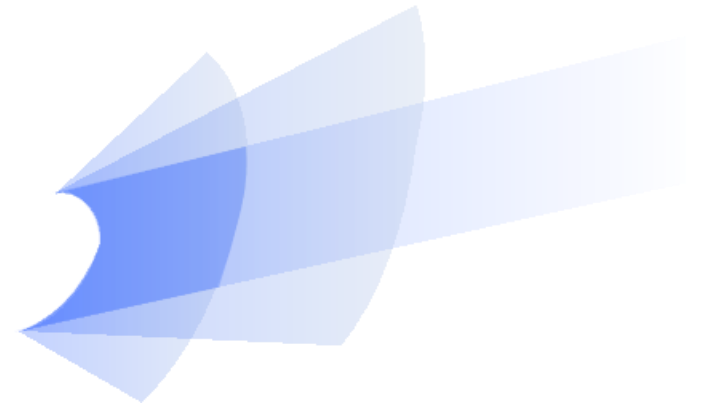
#### 「共通化」

- ◆提供サービス
- ◆サービス・製品の間接販売

#### 「分散」

- ◆設備、ネットワーク(冗長化)
- ◆データ、システム(DR)
- ◆リスク(災害、電力)

## 2. Pracla クラウド基盤



## 2. 1 Praclaとは

「プライベート」「らくらく」「クラウド」⇒ **ぷらくら**



**台湾ベンダーが協業して開発した企業向け仮想化ソフトウェア。**

台湾政府が「クラウド事業新興」のために投資。その製品を弊社で日本語化。

### 製品のコンセプト

(1) 仮想化技術ベースのクラウド基盤(3つのコンポーネント)

仮想サーバ・仮想デスクトップ・クラウドストレージ

(2) 安価な価格で提供

(3) 運用負荷の低減

わかりやすいインターフェース、パブリッククラウドの利便性



**CAKE**

Cloud Appliance  
Kernel Environment  
**仮想管理基盤**

**PC2**

Personal Cloud  
Computer  
**仮想デスクトップ**

**COSA**

Cloud Object Storage  
Appliance  
**クラウドストレージ**

ハイパーバイザ(Linux KVM)

物理サーバ



雲碼股份有限公司  
CloudMaster Co., Ltd.

**2013年4月設立**  
(合併会社: 台北)

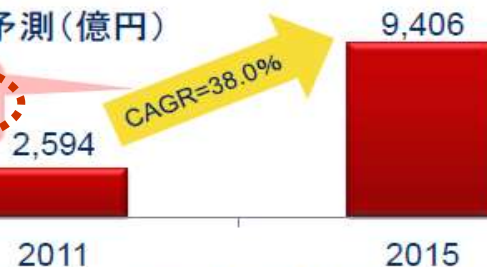
## 2.2 製品化検討の経緯

3.11以降で、自社保有(オンプレミス・プライベートクラウド)から、外部DC内のプライベートクラウド利用が加速化。

中小企業でもニーズがあるものの、**ライセンスコストや運用負担などから出遅れている傾向が強い。**

国内プライベートクラウド市場規模予測(億円)

オンプレミス型のプライベートクラウドから、  
外部データセンター内プライベートクラウドへ



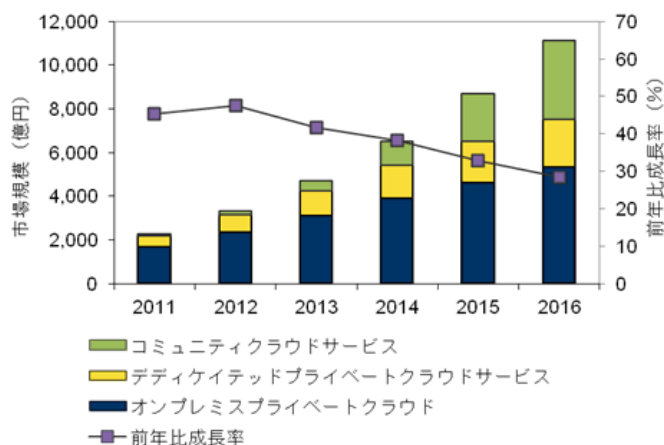
Note: 市場規模は、プライベートクラウド向けのHWおよびSWに対する支出金額、およびクラウド環境の構築/運用サービス支出金額の合計

Source: 国内プライベートクラウド市場 2010年の実績と2011年～2015年の予測(2011年9月)

※IDC Japan 2012年7月27日 加速するクラウドの利用セミナー資料より

<参考資料>

国内プライベートクラウド市場 配備モデル別 支出額予測、2011年～2016年



成長期待分野

### コミュニティ・クラウド・サービス

ITリソースは、事業者が所有。コミュニティ(メンバーシップ)に属する複数の企業/企業グループに対してサービスを提供する。業界特化型クラウドまたは、共同センタ型クラウドとして利用。

### ホステッド・プライベートクラウド・サービス

ITリソースは、事業者が所有。個別企業/企業グループ内で専有利用する。

### オンプレミス・プライベートクラウド

ITリソースは、ユーザ企業が所有し、専有する。

※2012年9月 国内プライベートクラウド市場予測 (IDC Japan)

ex. サーバ20台をリプレースしなくては…?



また物理サーバを用意する? . . .

場所、電気代、コスト、震災きたら. . .

仮想化してサーバ統合する? . . .

仮想化技術わかる社員はいない. . .

使いこなせるか?

仮想化ライセンス費用が高い。

クラウドサービスを利用するか? . . .

パブリッククラウドはセキュリティやサポート不安. . .

自前で構築は無理、共有型もいやだな. . .

プライベートクラウドサービス    トータルコストが高いし. . .

企業の “運用面の懸念” “コスト面の懸念” に対応

(わかりやすい)

(安価)

プライベートクラウドの基盤として…



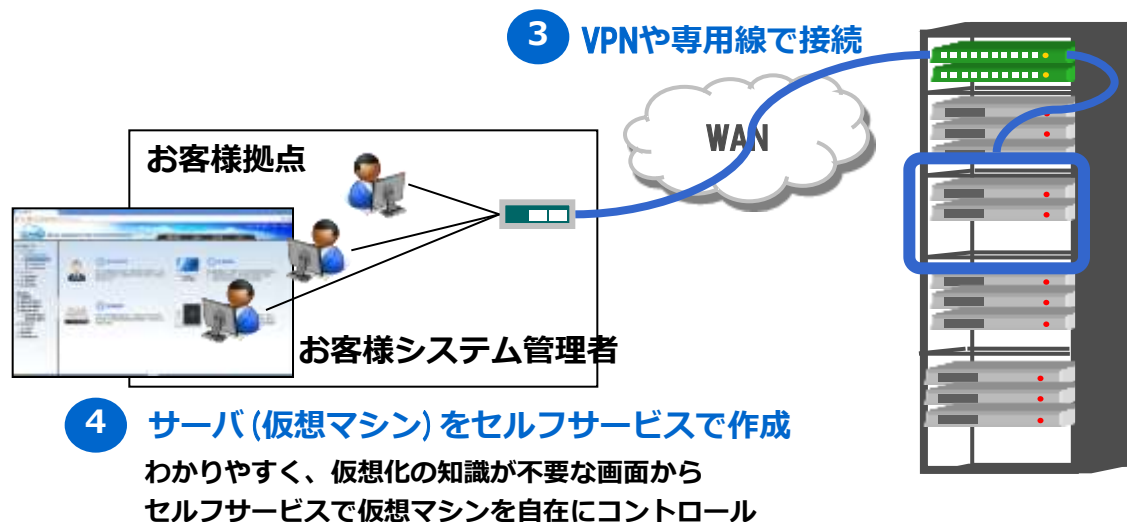


こんなサービスです！

- ・わかりやすい
- ・仮想化の難しい知識は不要
- ・仮想マシンを自在にコントロール
- ・わずらわしい保守は不要

「ホステッド・プライベートクラウド」とは・・・

プライベートクラウドの利用型。 「持たないプライベートクラウド」。



### 1 お申込み

申込は、必要なサーバ台数と、  
ストレージ容量だけ。

### 2 お客様の専有 プライベートクラウド環境を用意

お客様の専有サーバ、ストレージ、  
仮想化ソフトをインストールした  
プライベートクラウド環境を、  
当社のデータセンターに用意します。

### A インフラ運用、障害対応

障害対応や、インフラ監視は当社で行います！！

## プライベートクラウドの安心と、パブリッククラウドの利便性

## 2. 5 Praclaのロードマップ(予定)

### サービスメニュー、機能を追加対応中。

ハイスペック サービス  
スタンダード サービス

**2013年10月リリース予定**

・トライアルユーザ募集中！

(8月末～)

お問い合わせください！

☑セルフサービスポータル、ユーザ管理

☑仮想サーバ作成 ワークフロー機能

☑バックアップ・DR機能

☑仮想リソースの監視機能

☑HA、ライブマイグレーション

プライベート  
クラウド機能

高

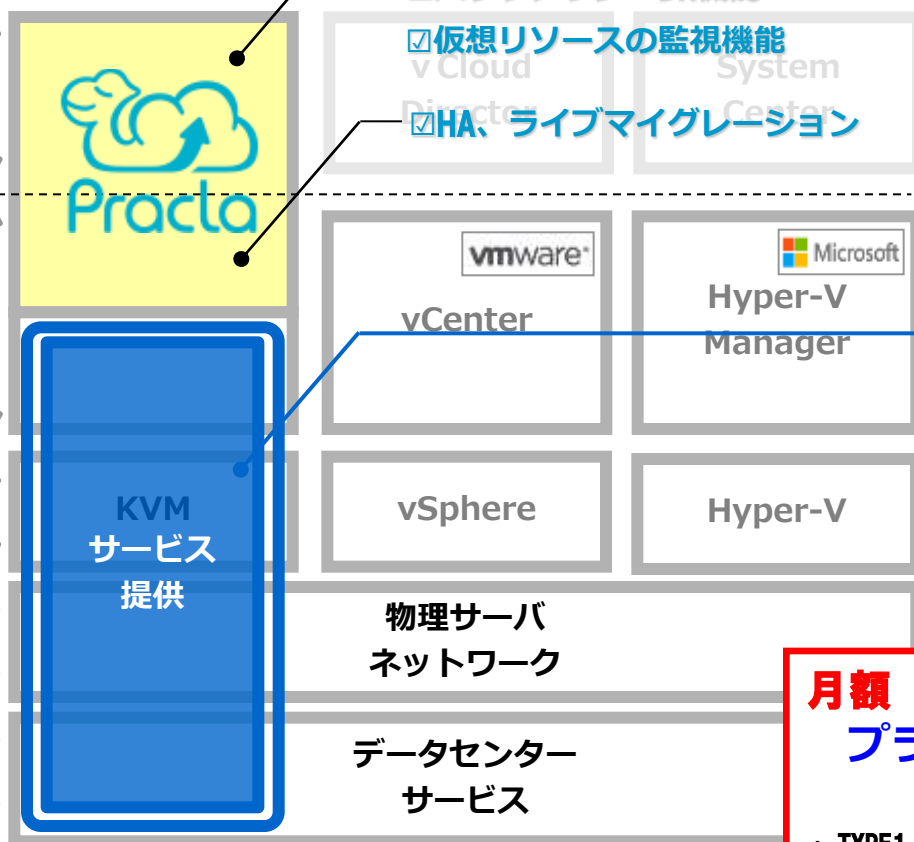
仮想環境管理

低

ハイパーバイザ

物理層

ファシリティ



プライベートクラウドに  
必要な機能もご提供。

サービスとしてご提供

- ・仮想サーバ環境
- ・管理・運用
- ・データセンター基本サービス

**月額 178千円～**

**プライベートクラウドサービス**

**業界最安値！** (当社調べ)

- ・ TYPE1 (6Core/48GBメモリ) x 2
- ・ストレージ 500GB
- ・管理サーバ
- ※仮想サーバ 10VM想定

# 3. JFT/SaaS

## データ交換・連携サービス



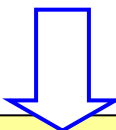
## ● EDI( **E**lectronic **D**ata **I**nterchange ) = 電子データ交換

### 経済産業省の定義

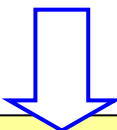
「異なる組織間で、取引のためのメッセージを、通信回線を介して標準的な規約を用いて、コンピュータ間で交換すること」

## ● キーワード

- 電子商取引(取引先との受発注や入出荷など)
- ファームバンキング(金融機関への入出金など)
- ◎ — 電話、FAX、伝票、テープ媒体ではなくデータで交換して自動化



**入力ミス、紛失の防止**



**効率化、コスト削減**

### 3. 3 流通BMSとは？

## ■ 流通BMS＝流通ビジネスメッセージ標準

※流通BMS 導入ガイドラインより



### 【流通BMSに関する消費財流通事業者の動向】

※製・配・販連携協議会・流通BMS導入宣言書賛同企業より(2011年12月、一部2012年5月追加)より

- イオン 2012年12月移行完了 2013年中にJCA手順廃止
- イトーヨーカ堂 2011年9月71社、2013年6月400社目標
- セブン-イレブン・ジャパン 導入開始済、2014年8月拡大目標

### 【流通BMSにおける導入実態調査】 ※流通BMSニュース2013年7月号No.26より

昨年度、大手小売業者の流通BMSへの全面切替

卸・メーカーの導入企業数:4,015社(2012/6)→5,792社(2013/6)

## 3. 2 JFTって？

**企業内／企業間のデータ交換システム**

**信頼性・耐障害性を提供**

**データ交換を安全かつ確実に実現する**

**EDIデータ交換ミドルウェア**



**企画・開発・販売・環境構築・保守・運用全てを自社にて行い、十数年の経験**

**大規模な小売店システム、大規模VANセンターでのご利用、大手外食チェーンの発注システム等、ミッションクリティカルなシステムでご利用実績**

**EDIデータ交換ミドルウェアのノウハウ・経験をSaaSとしてご提供**



### 3. 4 JFT/SaaS サービス概要

## ■ 法人向けの様々な対外データ交換機能をサービス化

- ファームバンキング、EOS(オンライン受発注)、企業内外の各種データ交換
- セールスフォース連携、各種クラウドサービス連携

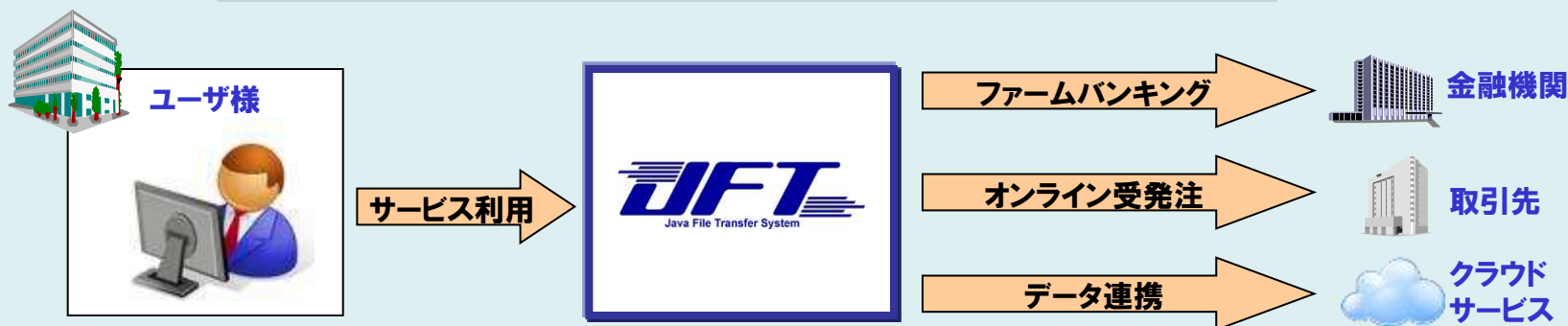
### 【ユーザ様の悩み】

- ◆ レガシーEDI(全銀、JCA) :サーバやネットワーク機器などシステムのリプレースタイミングだが...
- ◆ 次世代EDI(流通BMS) :取引先の意向により次世代EDIに対応しなければならないが...
- ◆ クラウド連携(セールスフォース) :クラウドサービスとオンプレミス間でデータ連携したいが...

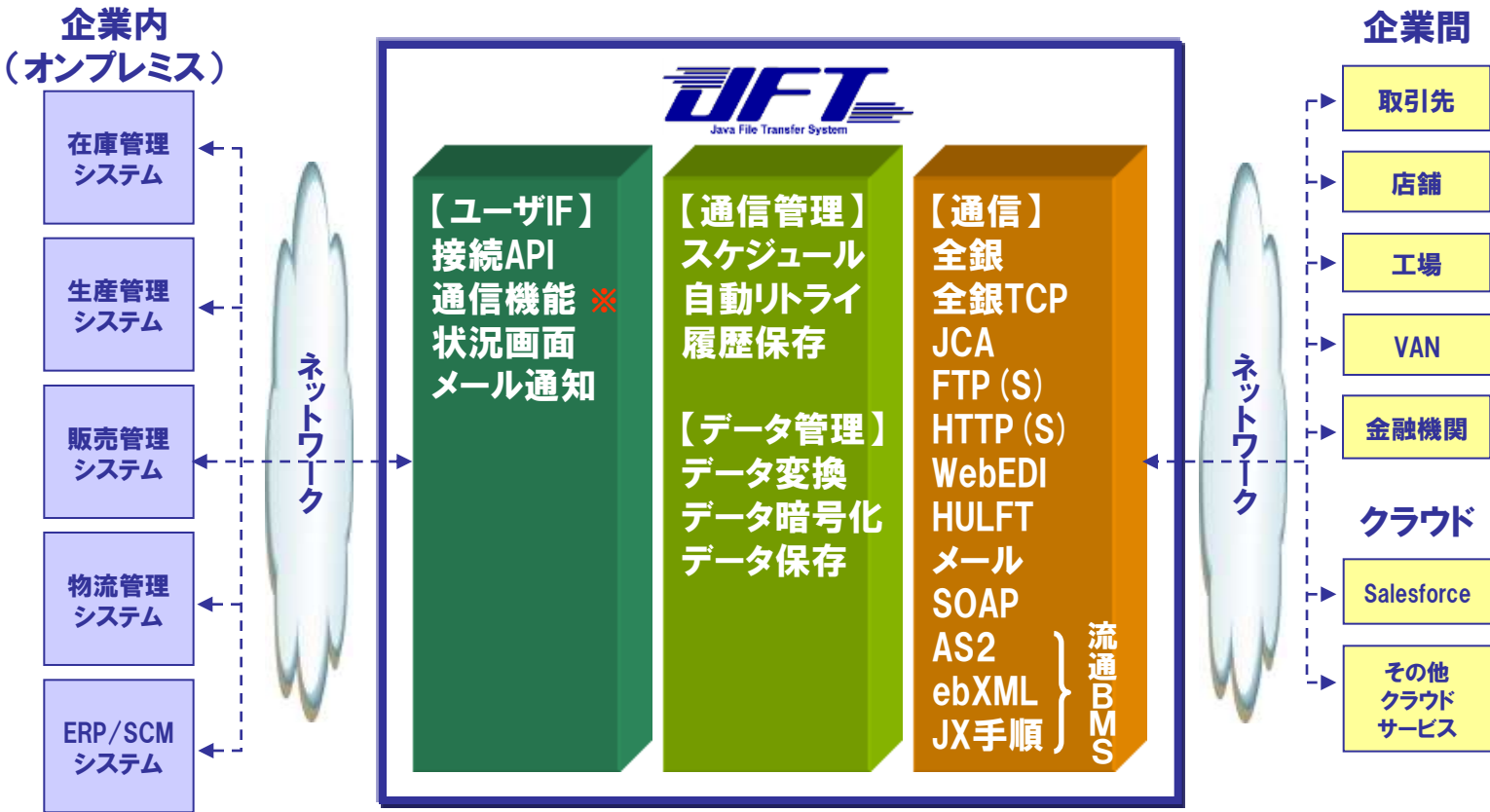
**サーバやソフトに新たな投資をしたくない!!**

**EDI部分での属人的な運用者を配置できない**

### JFT/SaaSで悩みを解決!!



■ 通信機能、通信管理機能、データ管理機能、  
ユーザインタフェース機能を提供



※ 通信機能にある手順でもオンプレミスと本サービスを接続することが可能

### ■ パブリック型の24時間365日ワンストップサービス

- プラットフォーム、ネットワークを複数のお客様で共用する**パブリック型サービス**  
プラットフォームやネットワークを専用するプライベート型サービスは個別対応
- 料金体系は通信レコード件数での従量課金ではなく、  
通信処理回数による3種類のモデルで**固定課金**(3万円/月～)
- 自社のデータセンタ「BroadCenter」、通信回線サービス「BroadLine」、  
クラウドプラットフォーム・サービス「CloudPlatform」、EDIパッケージ「JFT/Server」  
を利用した**ワンストップサービス**
- 「JFT/Server」は大規模なVANサービスで利用実績があり、  
**高い信頼性・耐障害性**を提供
- **24時間365日**のサービス提供、**EDI専門部隊**による運用保守



### 3.7 導入事例－① 夜間運用、プロトコル変換

#### 【事例①】日本通運株式会社様



With Your Life

##### 会社概要

- ・ 総合物流（貨物自動車輸送、鉄道利用輸送、海上輸送、船舶利用輸送、利用航空輸送、重量物輸送、倉庫、通関、情報処理など）、および関連事業

##### 集配信データ

- ・ 出荷実績ファイル/出荷指示ファイル
- ・ 入荷予定ファイル/マスタ系ファイル

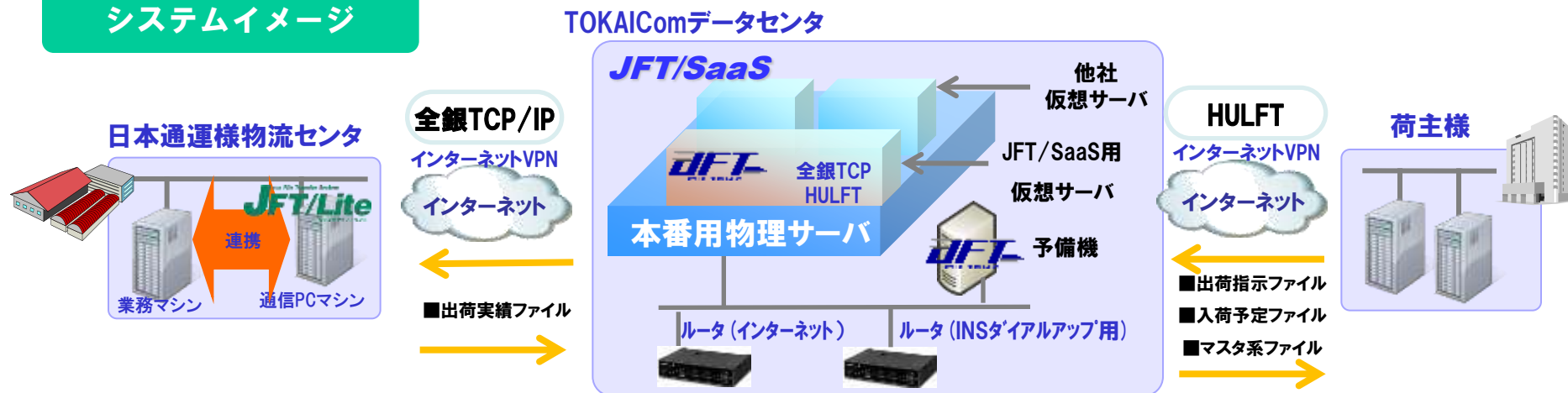
##### 採用ポイント

- ・ **24時間**の集配信が可能である（保守・通信PCの監視が必要）。
- ・ 荷主様に対して**HULFT**での接続が必要となる。

##### お客様のメリット

- ・ 24時間365日の保守体制で集配信が可能。
- ・ 荷主様ご要望の夜間伝送が実現できた。

##### システムイメージ



### 3.7 導入事例－② 海外通信

#### 【事例②】物流業F社様 （受発注）

##### 会社概要

- ・ 主な事業は倉庫、運輸、通関、国際複合輸送、物流システムの開発

##### 集配信データ

- ・ 受領確認ファイル/出荷確認ファイル/在庫状況ファイル  
受注ファイル/受領ファイル/製品マスタファイル

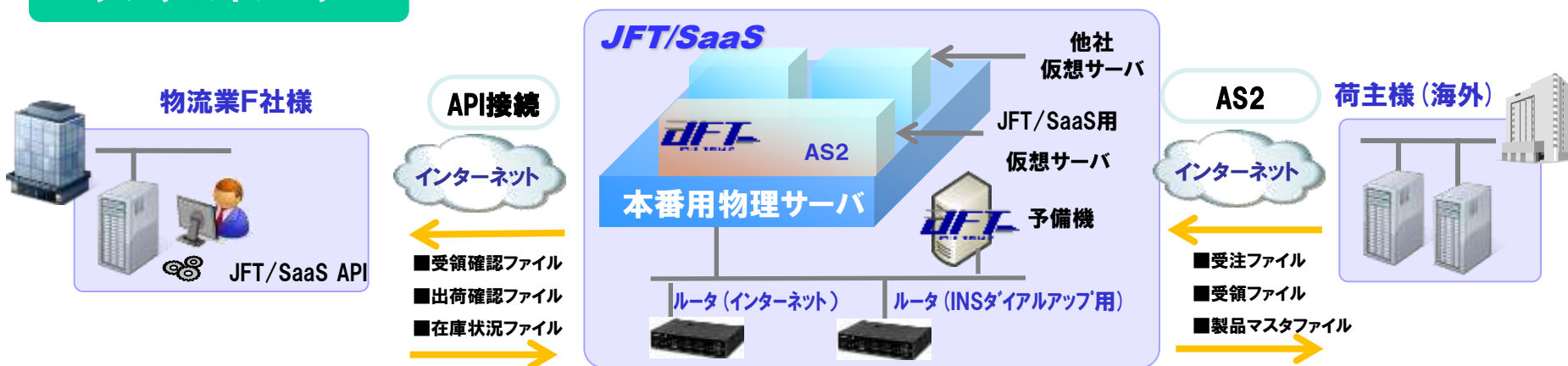
##### 採用ポイント

- ・ 海外荷主との接続で**AS2手順**に対応している。
- ・ 短納期に対応できる導入体制。

##### お客様のメリット

- ・ 新規荷主様向けにEDIシステムを安価に提供できた。
- ・ 新規EDIサーバの導入コストが不要。

##### システムイメージ



## 【事例③】楽器メーカーY社様

### 会社概要

- ・楽器事業、AV・IT事業、電子部品事業、その他の事業（ゴルフ用品、自動車用内装部品、FA機器、宿泊施設・スポーツ施設の経営）

### 集配信データ

- ・受発注ファイル/納品ファイル/請求ファイル 等
- ・入荷予定ファイル/出荷指示ファイル/出荷実績ファイル/マスタ系ファイル 等
- ・給与・賞与 等

### 採用ポイント

- ・**プライベートクラウド型**のサービスとして利用できる。
- ・災害対策として**DRサイト**の利用ができる。

### お客様のメリット

- ・老朽化に伴い予定したEDIリプレイスを低価格にて実現。
- ・EDI伝送を全てアウトソースし、EDI伝送に関わる運用コストを低減。
- ・機能面（**流通BMS**にも対応）・運用面・耐障害性の向上に繋がった。

### システムイメージ



# 3.7 導入事例－④ Salesforceとの連携

## 【事例④】TOKAIコミュニケーションズ BBモバイル法人営業部

### 事業概要

ソフトバンク携帯電話の販売代理店運営及び法人向け販売（HP：<http://mb.tokai.jp/>）

### 業務課題

H23年に法人向け営業部はSFAとしてSalesforceを導入したが、ソフトバンク社と情報連携されている社内にある顧客管理システムの情報がSalesforce上に存在しないため営業活動に支障が出ていた。

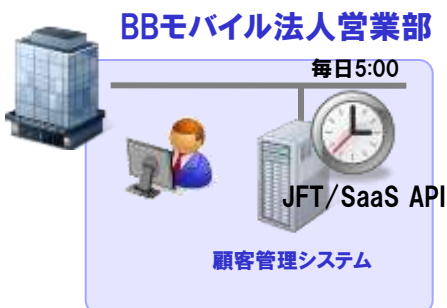
### 採用効果

Salesforceを利用して客先や外出先から契約回線情報が確認でき、既存顧客に対して携帯電話の買い替えのタイミングにアプローチができるようになり携帯電話の販売増加に繋がった。

### 利用イメージ

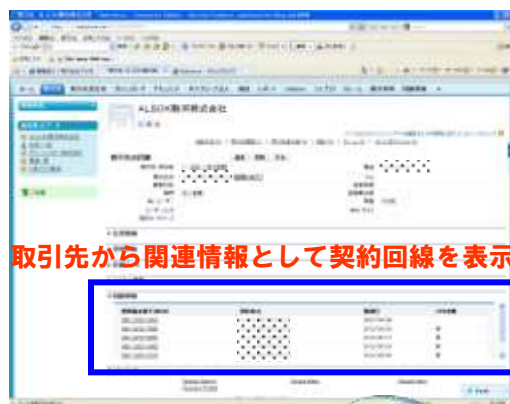
- ① 顧客管理システムではタスクスケジュールにて契約回線データを抽出して接続コマンドを実行しJFT/SaaSに送信します。
- ② JFT/SaaSではSalesforce上の回線情報を全件削除して契約回線データを登録します。

開通日が2年前の回線リストをレポート出力



■契約回線データファイル

①

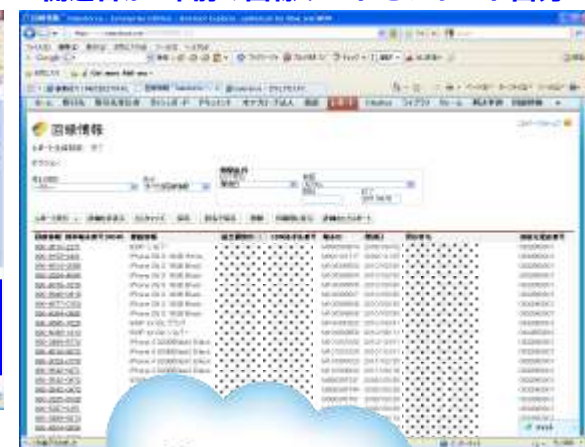


インターネット

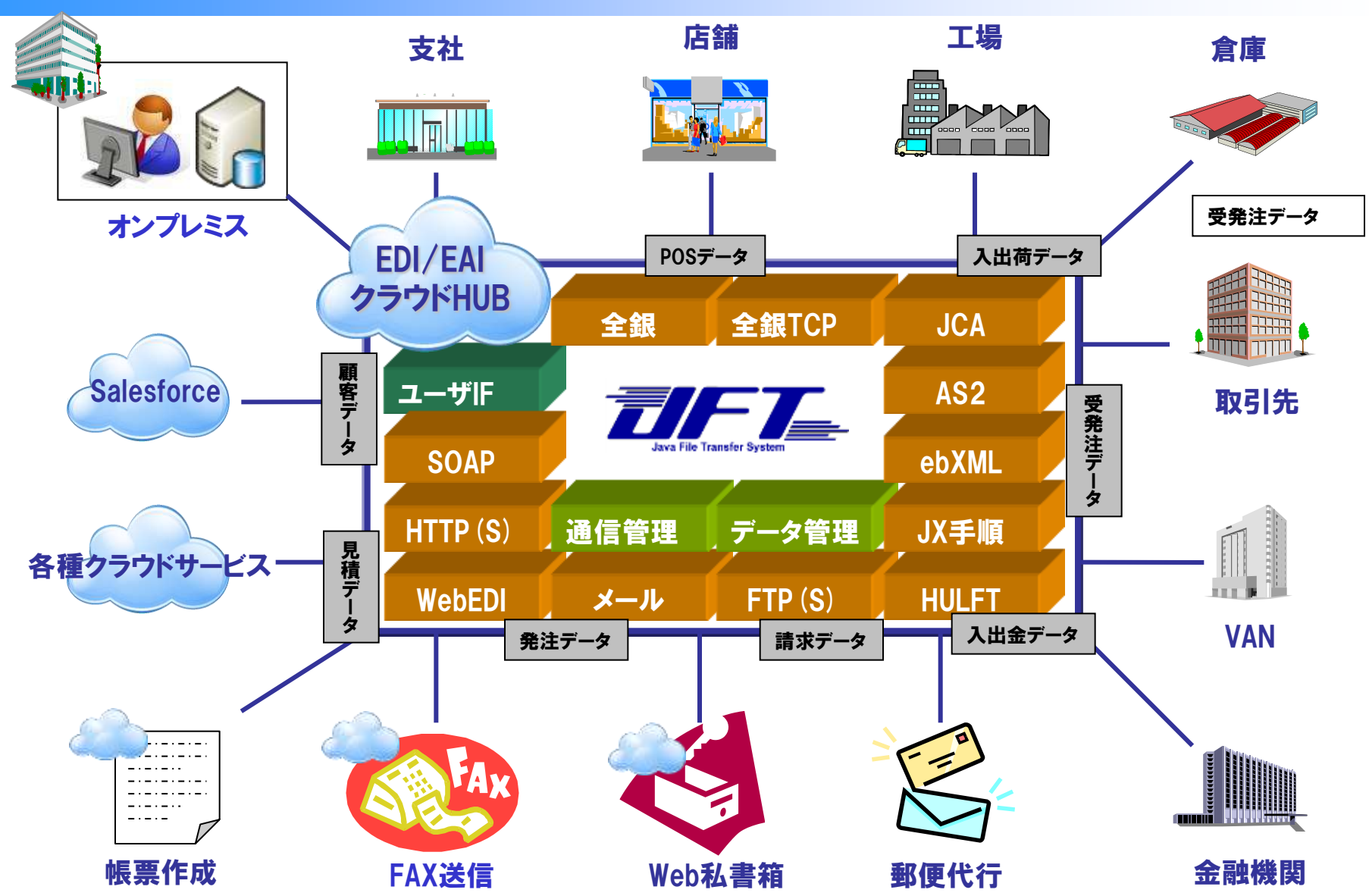
■Salesforce回線情報削除

■契約回線データファイル

②



# 3. 8 EDI/EAIクラウドHUBへ



**企業内外、各種クラウドサービスを「繋ぐ」HUBを目指す！**

## ■通信、インフラ、データセンタ、ソリューション ワンストップでご提供



## ■プライベートクラウドを、お客様にご利用しやすいサービスとして



## ■企業内・企業間 EDIデータ交換を安心な価格と安定したSaaSで



# お客様の満足をご提供

# ご清聴ありがとうございました。



株式会社 TOKAIコミュニケーションズ  
SI事業部 東京営業部 塩出隆清  
TEL.03-5404-3287  
FAX.03-5404-2687  
Mail: r\_shiode @ tokai-grp.co.jp  
URL: <http://www.tokai-com.co.jp>