

2010年4月14日
株式会社ビットアイル

オープンソース CRM が SaaS 基盤として ビットアイルのアプリケーションオンデマンドを採用 ～顧客利便性と収益性の高いオンデマンドサービスを実現～

株式会社ビットアイル(代表取締役社長兼 CEO:寺田航平 本社:東京都港区 以下ビットアイル)は、オープンソースのCRMソリューションを提供するオープンソースCRM株式会社(代表取締役社長:内田隆平 本社:東京都港区 以下オープンソースCRM)が、取り扱う商用オープンソースCRMソリューション「SugarCRM」のSaaS(注1)提供基盤として、ビットアイルのアプリケーションベンダー向けクラウドパッケージ「アプリケーションオンデマンド」を採用し、サービス提供を開始することを発表します。

企業のITインフラ構築方法やアプリケーション利用形態は、プライベートクラウドの普及やSaaS利用の拡大など、そのニーズが大きく変化しています。アプリケーションベンダーは、企業の「所有」から「利用」へのIT活用スタンスの変化に伴い、SaaSなどオンデマンドによるアプリケーションソフトウェアの提供が求められています。しかしながら、パッケージを中心としたアプリケーションを提供してきたアプリケーションベンダーにとっては、これまでの事業モデル(提供モデル、収益モデル、インフラを含めた基盤の構築、契約・課金業務など)の大きな変化を伴う取り組みは、決してハードルが低くないものとなっています。

そのような環境の中、ビットアイルは、「Cloud ISLE(注2)」ブランドで展開するクラウドサービス群において、アプリケーションベンダーが、低コストかつスピーディーにオンデマンドサービスに取り組むことができる基盤として「アプリケーションオンデマンド」を2009年10月より提供しています。

このたび、オープンソースCRMは、利用顧客の利便性を高め、かつ事業収益性を高めることで自社のオンデマンドサービスを強化するため、ビットアイルの「アプリケーションオンデマンド」を採用し、2010年4月14日より正式に「オープンソースCRMオンデマンド」を提供することになりました。

<顧客利便性の向上>

- ◆ 顧客企業は、ポータルにて利用申し込み後数分で SugarCRM のオンデマンドサービスの利用開始が可能
- ◆ 顧客企業は、利用ユーザー数の変更やディスク領域の拡張などのプラン変更・追加をポータルから変更操作するだけで自動的に実行が可能
- ◆ 顧客企業は、稼働環境とセットになった試用版の提供(申し込み後数分で利用開始可能)により、負担を小さく、手軽にトライアル実施が可能

<オープンソース CRM における収益性の向上>

- ◆ 顧客企業の申込みから環境提供まではほぼ自動化が実現され、構築のためのエンジニアによる作業がほぼ不要となり、エンジニアの作業工数 80%削減を実現

- ◆ 顧客企業向けポータルと連携した専用管理ツールの顧客・契約・課金管理機能より、煩雑な事務作業の多くが不要となり、顧客・契約管理などの業務担当者の作業工数の 50%以上の削減を実現
- ◆ さらに、提供プランの作成や顧客・契約・課金管理の仕組みをアプリケーションオンデマンドが提供するため、管理用システム開発投資が不要
- ◆ 顧客企業に提供するアプリケーション稼働環境は、ビットアイルのクラウド(リソースプール)から顧客へ提供した分だけ調達するため、過剰なインフラを用意する必要がなく、これにより 20%のインフラランニングコストの削減を実現

加えて、「アプリケーションオンデマンド」は、シングルテナント型のパッケージアプリケーションをそのままオンデマンドサービス化することが可能なため、オープンソース CRM は、導入決定から 1 ヶ月半という短期間かつ非常に少額の初期コストでのサービス開始を実現しました。

オープンソース CRM は、今後既存のオンデマンドサービス契約先の環境をすべて「アプリケーションオンデマンド」へ移行する予定です。また、オープンソース CRM は、会計システムなどオンプレミスのシステムや、SaaS 型で提供されているビジネスインテリジェンスや EC サイトシステムなどと連携するサービスも展開予定です。

ビットアイルは、今後もオンデマンド化に対応するアプリケーションベンダーに対して、「アプリケーションオンデマンド」の活用を推進するとともに、「アプリケーションオンデマンド」上のアプリケーションベンダーどうしの連携やオンデマンドアプリケーションの相互代理販売を推進してきます。

■ オープンソース CRM 株式会社 代表取締役社長 内田隆平様からのコメント

「アプリケーションオンデマンドにより、SugarCRM のオンデマンドサービスを劇的に簡単に、また、短期のうちにサービスレベルを拡大して提供することができることを大変嬉しく思います。日本のお客様のニーズは高度で多様なので、SugarCRM のように、サポートサービスが付帯しカスタマイズ性が高い商用オープンソースの必要性はますます高まるでしょう。今後はアプリケーションオンデマンドをさらに活用することにより、SugarCRM の様々なバリエーションをご用意し、再販モデルを展開して全国のお客様のニーズに応えたいと考えています。」

■ アプリケーションオンデマンドについて

<特徴>

- ◆ 実績ある既存技術を活用したアプリケーション提供クラウド基盤
- ◆ パッケージアプリケーションをほぼ改修せずにオンデマンド化が可能
- ◆ ユーザーのリクエストからアプリケーションが利用できる状況まで一連のワークフローの自動化が可能
- ◆ オンデマンドビジネス展開に必要な顧客・契約・課金管理の機能およびビジネスプロセスを提供
- ◆ Bit-isle が用意するサーバプールからオンデマンドでサーバリソースを提供

※詳細は以下の URL を参照ください。

<http://www.bit-isle.jp/service/detail/39>

■ オープンソース CRM 株式会社について

社名 : オープンソース CRM 株式会社(英文表記: OpensourceCRM, Inc.)
所在地 : 東京都港区芝浦 2-13-7
設立 : 1997 年 1 月
資本金 : 1 億 7,168 万円(2010 年 3 月現在)
代表者 : 代表取締役社長 内田 隆平
URL : <http://www.ossCRM.com/>

■ 「SugarCRM」について

詳細については、以下の URL を参照下さい。

<http://www.ossCRM.com/product/index.shtml>

■ 「オープンソース CRM オンデマンド」について

詳細については、以下の URL を参照下さい。

<https://www.ossCRM.com/shop/>

以上

(注 1) SaaS (Software as a Service)

必要な機能を必要な分だけサービスとして利用できるようにしたアプリケーションソフトウェアもしくはその提供形態

(注 2) Cloud ISLE についての詳細は以下の URL を参照ください。

<http://www.bit-isle.jp/service/cloudisle.html>

【株式会社ビットアイル会社概要】

株式会社ビットアイルは、①インターネットデータセンター(iDC)の運営等を行うiDC サービス、②ハードウェアからソフトウェアまでの運用サービス、監視サービス、セキュリティサービス、レンタルサービス等を提供するマネージドサービス、③システムインテグレーションサービス、エンジニアリングサービス等を提供するソリューションサービスという3つのサービスにより、顧客のニーズに合致したあらゆるIT サービスを、ワンストップ(顧客のストレスを最小化)で、可能な限り月額課金化(顧客が利用しやすいサービス形態)して提供する「総合ITアウトソーシング」事業を展開しています。



社名 : 株式会社ビットアイル(ヘラクレス:3811)(英文表記:Bit-isle Inc.)
所在地 : 東京都港区東新橋 1-9-2
設立 : 2000 年 6 月
資本金 : 27 億 2,394 万円(2010 年 1 月 31 日現在)
代表者 : 代表取締役社長兼 CEO 寺田 航平
URL : <http://www.bit-isle.co.jp/>

<本リリースに関するお問合せ先>
社長室
TEL:03-6252-3522
e-mail: ir@bit-isle.co.jp

<サービスに関するお問合せ先>
マーケティング本部サービス開発部
TEL :03-6252-3524