

TOSYS のクラウドサービス 「Lifestyle」

株式会社 TOSYS

電設・IT ビジネス事業部 IT ビジネス事業部門 クラウドサービス部

三浦 一城さん

はじめに

私の所属している電設・ITビジネス事業部 ITビジネス事業部門のクラウドサービス部では、法人向けのデータセンター事業を中心に、サービスの開発から構築、運用保守、ヘルプデスクを行っております。

私は2005年に入社以来、当事業に従事しており、2006年6月に日本マイクロソフト社支援によるクラウドサービスの立上げのメンバーとして参画して以降、Exchange Serverのエンジニア、構築や設計、運用保守、ヘルプデスク、プリセールスなどいろいろな仕事に携わる機会に恵まれました。

今回は、2006年にデータセンター事業の一環として立ち上げた株式会社TOSYSのクラウドサービスでありますLifestyle^{*1}の歩みとその取組み、今後の事業の発展に向けた取組みなどを紹介します。

Lifestyle

2001年からLifestyleの前身のサービスとして、インターネット接続やメール、ホームページをお預かりする

プロバイダサービス、およびお客様のサーバをお預かりするハウジングサービスを行っており、長野県内の企業やグループ関連会社よりご紹介いただいた企業が主なお客様でした。

2006年にTOSYSのクラウドサービスのブランドとして、マイクロソフト製品「Microsoft Exchange Server」や「Microsoft SharePoint Server」等をベースにグループウェアや文書ファイル管理等のサービスを提供する「Lifestyle」サービスを立ち上げました。

その際、日本マイクロソフト社から、当時欧米のマイクロソフトパートナーの間で急成長をしていたメールサービス（Microsoft Exchange Serverベースのメールサービス）の成功例をもとにした商品（サービスプランやメニュー）化方法、販売方法やアライアンス例の紹介、クラウドサービスとしてのシステム基盤に関する技術的支援等を受けており、この取組みが現在のマイクロソフト社のクラウドサービスのOffice365などのベースになっていると言われております。

最初にLifestyleのベースとなる「Microsoft Exchange Server」、そして「Microsoft Exchange ServerをベースにしたLifestyle」を紹介します。

Microsoft Exchange Server

Microsoft Exchange Serverは、マイクロソフトが開発した電子メールシステムを基盤としたグループウェアです。主な機能は、電子メール / 予定表 / 連絡先などの共有とスマートデバイスやWebからの情



三浦 一城さん



Lifestyleホーム画面



マネージドExchangeサービス画面



マネージドSharePointサービス画面

報アクセスサポート、さらにデータ格納サポートがあります。Microsoft Exchange Serverは、安定版として名高いバージョンMicrosoft Exchange Server 2003の頃から日本の大企業に多く導入されておりました。しかし、その導入費用は決して安くは無く、中堅中小企業への導入にはハードルが高いものでした。

Microsoft Exchange Serverを ベースにしたTOSYSのLifestyle

Lifestyleは、1つのシステムを複数社で共用できるようにし利用コストを抑えるものです（共用型・マルチテナント方式）。これは商用ビルにさまざまな店舗が各々な広さで店舗を構えるような提供側（商用ビル管理側）と、利用者（店舗の契約者）の関係に良く似ていると言われます。

現在、Lifestyleは、ベースとなる「Microsoft Exchange Server」、「Microsoft SharePoint Server」に関する製品知識と運用経験をご評価いただくのみならず、その基盤となる「Windows Server」、「SQL Server」、「SystemCenter」、「Hyper-V」の製品知識や運用技術を高めMicrosoft製品に強いサービスとして認知されつつあります。主に都心のお客様が中心で、販売代理店は大手SierやIT運用業者、ITコンサルタント様という状況です。

2014年とNEXT

2014年は、これまでの事業を継続しながら、技術面と営業面でさらに充実を図ってまいります。

技術面では、2009年から導入している仮想サーバ（Microsoft Hyper-V）が、従来の運用モデルの一部に仮

想化技術を取り入れたものの十分に仮想サーバのメリットを生かしきれていない状況にあることから、新型クラウドプラットフォームを導入することで、「ネットワークの仮想化」、「ストレージの仮想化」、「仮想サーバの可用性」、「他のデータセンターやサービス、お客様拠点と接続できるハブデータセンター

化」を可能となります。

営業面では、代理店様による販売強化に一層力を入れたいと考えています。今日のIT投資はクラウドサービスを前提に検討されている事が多くなってきており、ユーザーズは多様化しつつあります。このような状況の中で、当社のサービスとパートナーのソリューションを組み合わせながら新たなソリューションを作り上げるなど代理店様による販売に力を入れていきたいと考えています。具体的には次のとおりです。

・通建業界への横の繋がり

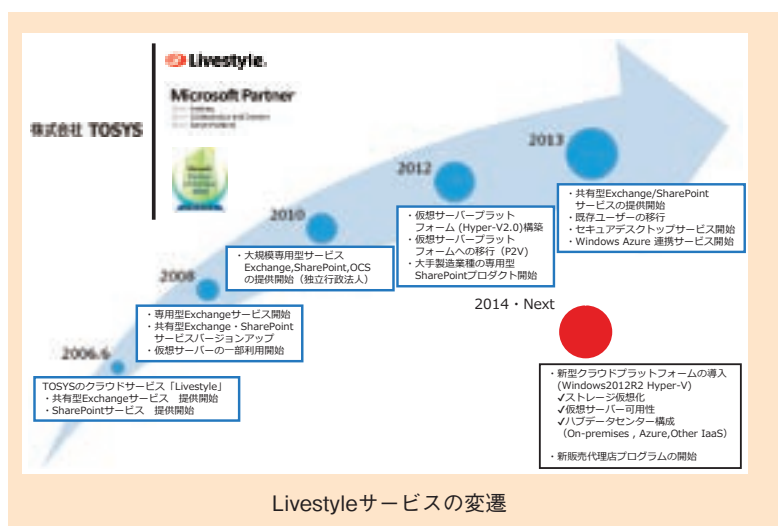
各通建会社の持つIT製品やITに関する業務と、Lifestyleが連携し、シナジー効果を発揮する事ができないかと考えています。一例としては、各通建会社の持つアプリケーションを当サービスの仮想化基盤で提供できないかと考えています。また、通信建設業の現場においても当サービスだけではなく、上の例のような連携したサービスを使うことができないだろうか。本年度はそのようなサービスの連携や協業を模索したいと考えています。

・地域（長野・新潟）に根付くLifestyleサービス

Lifestyleの顧客は約8割が首都圏のお客様という状況で、地元への普及が遅れています。しかし、昨今のスマートフォンの著しい普及を始め状況が大きく変化しつつあり、この好機に地域に根付くクラウドサービスとして改めて地元へ営業展開を行いたいと考えています。

Lifestyleと私

私は、入社以来TOSYSのクラウドサービスであるLifestyleに携わっています。2006年からこれまでの間、



ほとんどの大小難易の導入案件やPR活動、サービス開発やシステム更改に携わってきました。少人数でスタートしたプロダクトのため、エンジニア、プリセールス、企画・設計、サポートから営業まで担当し、たくさんの事を経験する事ができました。その経緯について紹介します。

Exchange Server 担当

入社当時には、Exchange Serverのエンジニアを目指し、たくさんのトレーニングや関連する案件に参加しながら、Windows Server、Exchange Server、メールシステムについて知識や技術の習得に励みました。何よりもExchange Serverの説明等を通してユーザに喜んで貰える事やその機能に驚いて貰える事に喜びを感じていました。

プリセールス

徐々にマイクロソフト製品の紹介からTOSYSクラウドサービスであるLifestyleを提案する機会が増え、プリセールスとして検討中のユーザに機能や構成などを説明する機会が多くなりました。当時は今に比べて情報量も少なく、Exchange Serverについて細かく説明する私を重宝していただきました。その時に得たやりがいや達成感が今に繋がっていると思っています。

プロジェクトリーダー

2010年には独立行政法人の大規模ユーザに専用型Exchangeサービス、専用型SharePointサービスを導入する案件のチームリーダーを任されました。大手Sierを元請 (MSP: マネジメント・サービス・プロバイダ) として、当社や他社のそれぞれのサービスを

構築していく6カ月間の短期集中プロジェクトでした。それまでは2人ないしは3人程度で進めていく小規模な案件でしたが、当社10人、他社20人と連携しながら進める大規模な案件であったため、進捗管理をはじめ、意思共有、ドキュメンテーションなど、大きな仕事を進めるために必要なマネジメントスキルを身に付ける事ができました。

営業・パートナーアライアンス・サービス企画

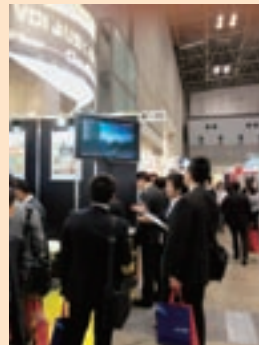
現在、私は直接営業とパートナー (販売代理店) 営業、並びにサービス企画に携わっています。直接営業としては、インターネットや各種イベントへの出展等をきっかけに、お客様にLifestyleの紹介から案件化、提案までを行います。また、パートナー営業としては、パートナーとの同伴営業や、パートナーの持つソフトウェアやサービスと当サービスの融合を考え、双方にとって補完し合うソリューションの提案を目指しています。サービス企画については日々の営業活動や、提案活動の中で得たお客様の反応などをサービス開発担当と共有し、既存技術の応用や新しい技術を用いてサービスの向上や機能改善を行います。また、インターネット向けの告知や、新聞などメディアを使ったPR、イベント出展によるPRなども行っています。

Lifestyleのエピソード: やり続ける価値

Lifestyleはデータセンター事業として微増ながら順調な成長を続けてきておりますが、そのサービスメニューについては、ユーザとパートナーに最良のサービスを最適な価格で提供し続けなければならない、常に機能と価格、そして競合やトレンドとのバランス、そして何よりも当サービスの特色を維持する事に注力しています。中でも中核サービスである「マネージドExchangeサービス」についてはLifestyleブランドを代表すると言っても良い程の大きなウエイトを占めています。その「マネージドExchangeサービス」についてサービスの提供を継続すべきか悩んだ時期がありました。その時のエ



信濃毎日新聞紙面でもPR



盛況なイベント会場

期がありましたが、近年顧客も増えストックビジネスとしての効果が表れ、僅かながら利益が出せるまで成長してきました。これは一重に、そのような状況でも当サービスを採用いただいたユーザーとパートナー、そして辛坊強く支えていただいている当社の関係者の理解があつての事と常々

ピソードを紹介します。

継続を悩んだ理由は、メーカーであるマイクロソフト社自らがExchangeによるクラウドサービス（Microsoft Office365 Exchange オンラインサービス 以下Office365）を提供することが決ったことでした。

Office365は、その販売手法にマイクロソフト社のパートナー戦略を活用してきました。当社が維持運営するマネージドExchangeシステムを手放し、Office365の販売パートナーに手を挙げる事は簡単で効果も期待できる選択であったと思います。一方、Lifestyleはサーバやネットワークエンジニア、ヘルプデスクまたは営業がお客様と近いことや、自らがExchangeシステムを維持運営してきた実績からご質問やご希望、ご相談に1つひとつお応えできることが、Office365やGoogleAppsと異なる点であり、結果的に「マネージドExchangeシステム」の維持運営の継続を選択する事にいたしました。

当初は当サービスを解約されてoffice365に移行されるお客様も目立ちましたが、現在は見込みどおりOffice365開始前よりも利用者数は増えており、新規申込数も順調に増加しています。これはマイクロソフト社によるoffice365のPR活動によりMicrosoft Exchange Serverに関する市場が拡大している事と、当サービスの特色が評価された結果であると考えていますが、何よりもやり続けてきたからこそ選択ができたと思っており、サービスを継続してきたことの価値を改めて再認識しました。

おわりに

当社のクラウドサービスであるLifestyleは、2006年にサービスを開始して以来、4年近く利益を出せない時

感じております。

近年“クラウドコンピューティング”市場への期待は各専門誌や新聞を賑わせており、当社内でもクラウドサービスに大きな期待をいただいていることから、今の業務に非常にやり甲斐を感じています。また、ストックビジネスの特性を生かし、長期的なビジョンを持って大きなビジネスに育てていきたいと考えています。

ある方からストックビジネスはバームクーヘンのようにだと教えていただきました。少しずつ小麦と牛乳で溶いた素をかけながら焼き続けないとあの形にならない……、その過程はまさに今後Lifestyleを一層成長させる方向性と実感しております。

今回紹介させていただきましたTOSYSのクラウドサービス“Lifestyle”は、ここに至るまで多くの方の支援によって、これほどのサービスにする事ができました。今後もバームクーヘンを作るように丁寧にそして、いろいろなエッセンスの入ったクラウドサービスを提供していきたいと思えます。

参考文献

※1 Lifestyleサービス

東日本システム建設株式会社 情報通信システム事業部：「メール&グループウェアASPサービス『Lifestyle（ライブスタイル）』自社でサーバを持たず簡単に導入できる情報共有コミュニケーションサービス」,本誌, Vol.56 No.2, 2008年2月号, p28-29.

参考URL：<http://www.live-style.jp/Pages/default.aspx>

- ・Lifestyleは、株式会社TOSYSの商標です。
- ・Microsoft, Windows, Office, Exchange Server, SharePoint, Lync, SQL, Server, SystemCenter, Hyper-V, Office365は、Microsoft Corporation米国およびその他の国における登録商標または商標です。
- ・その他、記載されている会社名および製品名は、一般に各社の登録商標または商標です。