

# ブレードPCでニュービジネス始動

500枚のブレードPCを一括導入したクオリカ株式会社、ASPサービスにプラスしてクライアント統合(CCI)のインフラを企業向けに提供開始



クオリカ株式会社は自社データセンターに500枚のブレードPCを一括導入し、クライアント統合のインフラを提供する新規ビジネスを開始した。フロントエンドにはHP Compaq t5720 Thin Clientをはじめとするシンクライアントを配備、既存のASPサービスと組み合わせ業界向けにチューンアップしたCCIソリューションを提供していく。

## HPお客様事例

クオリカ株式会社  
クライアント統合の  
インフラにHPの  
ブレードPCを採用

### 達成目標

国内に数百店舗を展開する外食チェーンでは、店舗ごとに配備された業務用PCの管理が大きな負荷となっている。ブレードPCをベースにしたクライアント統合によりこの負荷を大幅に軽減することができるが、導入コストにこの足を踏む企業は多い。そこでCCIのインフラを管理サービスと併せて月額料金で提供し、ユーザをPC管理のワークロードから解放する。

### アプローチ

自社のデータセンターにHPのブレードPC500枚を設置。端末にはHP Compaq t5720 Thin Client(デスクトップ)、自社開発のWebLight(タッチパネル)、ノートブックタイプなどのシンクライアントを用意。VPNやモバイル環境の構築も含め、ユーザニーズに幅広く対応する。

### システムメリット

クライアント一元管理により、故障対応やユーザサポートが容易になると同時に、業務データのセキュリティ強化、システム導入・運用・管理のTCO削減に効果。

### ビジネスメリット

CCIの利点を活かした新規ビジネスの立ち上げ。流通サービス業から他業種への展開により、業績を拡大し、最終的に企業価値を高める。ユーザ企業側は、クライアントPCの集中管理を外部委託することで、CCI導入の初期投資と運用コストを大幅に削減。さらに社内パソコンの管理負荷を解消することができる。



## クオリカ株式会社

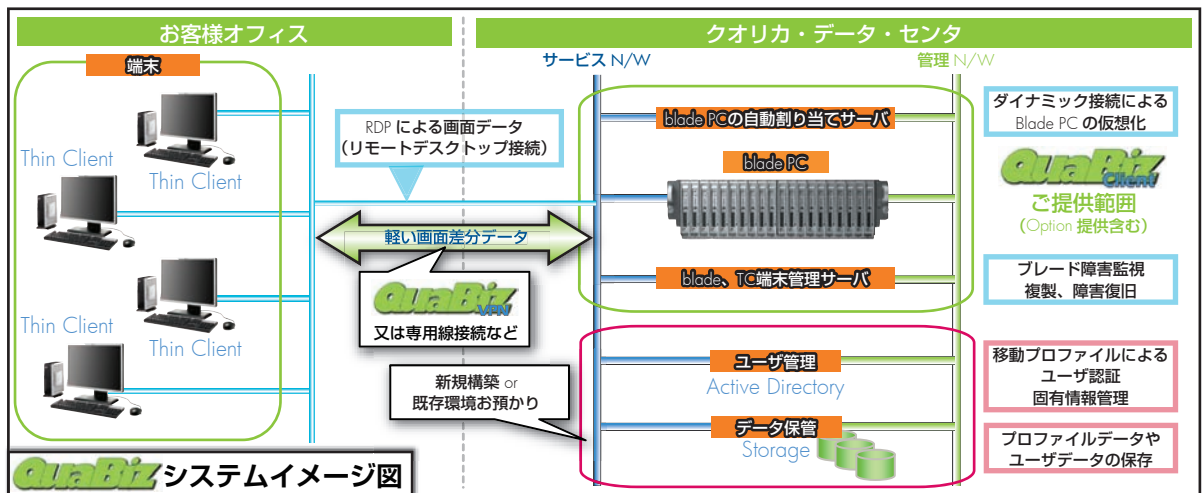
1982年、建設機械メーカー コマツの全額出資により設立されたクオリカ株式会社(旧コマツソフト株式会社)。2000年にTISグループ傘下に入り、2003年、現社名で第2創業期をスタートさせた。

東京、大阪、神奈川をはじめ国内7拠点に700名以上の従業員を擁し、売上は167億円(2007年3月期)。ソリューションプロバイダーとして、業務コンサル、ソフトウェア開発、インフラ設計・構築、アウトソーシング、また、自社パッケージソフト販売などを手がける。

製造業向けシステムの開発・導入・運用に深い経験とノウハウを持つ一方で、流通分野にも高い実績を誇る。外食産業向けの業務支援・営業管理システム『TastyWeb』や、小売・量販店向けの『SpecialtyCube』はその一例。

日本HPパートナーとしてクライアント統合を数多く手がけてきたクオリカは、CCIの技術と運用手法に精通している。今回、外食産業をファーストターゲットに立ち上げたニュービジネス『QuaBiz』は、CCIのインフラを管理サービスも含めて提供するというもの。ユーザ企業は各店舗に分散したPCの管理をクオリカに委託することができる。

手ごろな月額料金体系で、VPNやモバイル環境での運用もサポートし、製造業など他業種にもビジネスを拡大する計画だ。



### ブレードPC500枚を一括導入

東京都江東区にあるクオリカ株式会社。製造業と流通業をビジネスドメインに、システム開発から導入運用管理サービスまでトータルにサポートする実力派のシステムインテグレータだ。今回同社は、HPのCCIをベースにクライアント統合のインフラ(ブレードPC、シンクライアント、ネットワーク回線)を提供する『QuaBiz』(クオビズ)を立ち上げた。すでに栃木県にあるクオリカデータセンターには、このサービスの心臓部となるブレードPC 500枚が一括導入されている。

「目下のターゲットは外食産業」と語るのは、基盤インフラの企画を担当するITアーキテクト藤野哲氏。外食産業では各地に分散した店舗に少数のPCを設置しているケースが多い。「この分散環境でPCを管理するには、ブレードPCベースのクライアント統合が一番」と藤野氏は説明する。

藤野氏に加え、アウトソーシングの運用コンサルタント、根来洋行氏、そして長年流通産業を手がけてきたセールスマネジャーの斉藤俊也氏をあわせて社内人間は「ミスターCCI三人衆」と呼ぶ。この3人がいわば今回の新ビジネスの仕掛け人だ。

### システム管理の悩みを解消

クオリカはこれまでもファミリーレストランやカフェチェーンなどにPOSと連動した業務支援システムを月額制で提供してきた。今回の新ビジネスは、そうしたASPサービスに、端末やネットワーク回線などのインフラを加え、ソフトとハードの両面を兼ね備えた究極の外食産業ソリューションを提供していくというものだ。

「しかし『QuaBiz』は単なるハードウェアのレンタルではありません」と根来氏は釘を刺す。『QuaBiz』の真価はブレードPCが構築するクライアント統合環境にある。

全国に数百店舗を展開する大手ファミリーレストランなどでは、分散した店舗用パソコンの管理に手を焼くケースが多い。どの店舗にどんなパソコンが設置され、そこでどんなアプリケーションが稼動しているか、といった資産管理の問

題には始まり、情報セキュリティ強化、運用管理コスト削減、故障対応やユーザサポートと、システム管理者の負う仕事は枚挙にいとまがない。

「こうした問題を一挙に解消するのがCCIです」と根来氏はいう。

各店舗の端末をシンクライアントに置き換え、データセンターに収めたブレードPCで一元管理することで、故障対応やシステムの保守作業は大幅に軽減される。不具合への対応は基本的にブレードPCを差換えるだけ。また、ハードディスクを持たないシンクライアントはデータを端末に保存しないため情報漏えいのリスクがなく、セキュリティ対策も万全だ。「CCIの革新的なメリットを、もっとたくさんのお客様に知ってもらいたい」と根来氏は意欲的だ。

### ワークスタイル・イノベーション

シンクライアントのアーキテクチャは現状のPCと異なるのでは、と導入をためらうケースも見かけられるが「WindowsベースのブレードPCなら、使い勝手もこれまでどおりです」と斉藤氏は太鼓判を押す。

もうひとつの懸念材料は初期投資だが、『QuaBiz』の場合、ブレードPCをはじめとするインフラを月額料金で提供するため、敷居は低い。

「実際に稼動している実証済みのCCI環境をお届けするので心配はいりません。むしろお客様には業務効率化や集客率アップといったビジネスの本業に注力していただきたい」と斉藤氏は話す。「CCIはワークスタイル・イノベーションを可能にします』『QuaBiz』のフロントエンドにはHP Compaq t5720 Thin Clientのほかノートブックやタッチパネルの端末も用意されている。WebLightと呼ばれるタッチパネル端末はクオリカの自社製品。「使い勝手はこちらも上々です」そうやって斉藤氏ははにかむように笑った。

ブレードPCを基盤にした『QuaBiz』のサービスは2007年7月から開始される。



アウトソーシング事業部  
基盤ビジネス部  
セールスITアーキテクト  
藤野 哲 氏



ビジネス本部 営業推進部  
運用コンサルタント  
根来 洋行 氏



ビジネス本部 営業推進部  
セールスマネジャー  
斉藤 俊也 氏

お問い合わせはカスタマー・インフォメーションセンターへ  
03-6416-6660 月～金9:00～19:00 土10:00～18:00 (日、祝祭日、年末年始および5/1を除く)  
HP CCI製品に関する情報は <http://www.hp.com/jp/cci>

記載されている会社名および商品名は、各社の商標または登録商標です。  
記載事項は2007年6月現在のものです。  
本カタログに記載された内容は、予告なく変更されることがあります。  
© Copyright 2007 Hewlett-Packard Development Company, L.P.