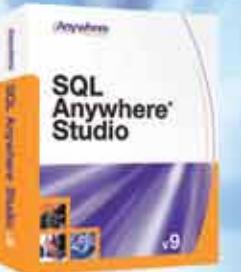


ビジネスに不可欠なデータを、いつでも、どこでも、即座に利用できなければ、業務をストップさせてしまうことがあります。それを解決するのが、組み込み、SMB(中小規模ビジネス)、モバイル&ワイヤレス向け統合データベース・パッケージ「SQL Anywhere Studio」です。



■ 初期設定でもハイパフォーマンス
より複雑なクエリやアプリケーションも高速処理。SMBのマルチユーザ環境でも快適なパフォーマンスとスケーラビリティを実現します。

■ マルチプラットフォーム対応
64-bit Windows®やWindows CEを含めたWindows系をはじめ、Linuxなど多くのプラットフォームに対応。もちろん.NET/.NET Compact Framework環境にも対応しています。

■ すべての人に使いやすく
プラットフォーム間の移行はDBファイルとログファイルをコピーするだけ。不意の電源断でもDBを自動復旧、アプリケーション・インストール時にDBのインストールを意識せずに、開発者、DB管理者、ユーザーにとっての使いやすさを考慮。企業の作業効率と生産性を向上させます。

■ 活用シーンは無限に
省リソースで確実に、他社製DBサーバーとの連携も可能なため、通信環境に左右されないモバイルソリューションを実現。営業/フィールドサービスはもちろん、流通、運輸、金融、医療をはじめ広範な分野で、トレーリビリティ、GPS/GISなど多彩なソリューションの構築をサポートします。



SQL Anywhere® Studioとインテル® Centrino® モバイル・テクノロジおよびHTテクノロジ
インテル® Pentium® 4プロセッサが搭載する
ビジネスの情報フロント

iAnywhere

アイエニウェア・ソリューションズ株式会社
www.ianywhere.jp

Tel 102-0094
東京都千代田区紀尾井町3-12 紀尾井町ビル13階
TEL 03-5210-6380 FAX 03-5214-0971

©2005 Anywhere Solutions, Inc. All rights reserved.
©Anywhere, iAnywhere Solutions, SQL Anywhere, Manage Anywhere Studio, または米国法人 Anywhere Solutions, Inc. の米国または日本における登録または登録商標です。他の会社名、商品名、各社の登録商標または商標です。

インテル、Intel® Celeron®、Intel Inside®、Intel Centrino®、Pentium、Centrino はアメリカ合衆国およびその他の国におけるIntel Corporationまたはその子会社の商標または登録商標です。

電話機からネットワークまで OA化のワンストップサービス

ラディックスは、1991年12月、オフィス用電話、コピー、ファックス機などのOA機器販売、設置、保守を主な業務として創業して以来、一貫して法人向けの情報化支援を総合的に手掛けてきた。コンピュータ技術の進歩に伴い、顧客の情報化支援ニーズも単なるOA機器の販売保守から、PCやネットワークの導入など、IT化のための支援へシフトしている。同社も顧客の要望に合わせて、取扱品目をPCや周辺機器、さらにソフトウェア・パッケージの開発販売へと広げてきた。また、昨今のネットワーク・サービスへの需要の増大に対応し、1998年7月にはレンタルサーバー・サービス、2003年8月にはISPサービス、さらに2004年7月にはIP電話サービスの提供を開始するなど、まさにオフィスのIT化ニーズへの対応を前面に打ち出してきた。コンピュータ技術の進歩に伴い、顧客の情報化支援ニーズも単なるOA機器の販売保守から、PCやネットワークの導入など、IT化のための支援へシフトしている。同社も顧客の要望に合わせて、取扱品目をPCや周辺機器、さらにソフトウェア・パッケージの開発販売へと広げてきた。また、昨今のネットワーク・サービスへの需要の増大に対応し、1998年7月にはレンタルサーバー・サービス、2003年8月にはISPサービス、さらに2004年7月にはIP電話サービスの提供を開始するなど、まさにオフィスのIT化ニーズへの対応を前面に打ち出してきた。

この10年間で同社の売上は8倍以上に成長した。そのカギは、ソフトウェア専業メーカーではない、OA化をトータルに支援するサポート力だ。また、顧客企業の地方支社・支店をきめ細かくサポートするため、全国規模での営業所展開も急速に進めている。こうした新しい営業拠点は既存顧客のサポートだけでなく、それぞれの地域での新規顧客獲得にも力を注ぐ。

10年以上前にFAX機一台を納入したお客様から、ネットワーク構築の引き合いをいたたくこともあります。特に最近は、セキュリティ・ソリューション構築やIP電話、VPNなど、ネットワーク関連の案件が増えています。こうした案件まで含めて、分野にとらわれず、オケージョン価格に直接響くライセンス価格のリーズナブルさも、選択時のボイントになりました。「現状で十分満足していますが、動作がより速くなればもう良くなると思いますね」(山路氏)。また、パッケージ製品価格に直接響くライセンス価格のリーズナブルさも、選択時のボイントになりました。「現状で十分満足していますが、動作がより速くなればもう良くなると思いますね」(山路氏)。

もう一つの理由は、開発ツールとしてPowerBuilderを使用することがすでに決定していたことだ。親和性の高いSASを採用することで、高い生産性が期待できることが決め手となつた。「PowerBuilderとの組み合いで、あつたのでスマートに開発できました。動作が軽く信頼性が高いことも評価しています」(山路氏)。また、パッケージ製品価格に直接響くライセンス価格のリーズナブルさも、選択時のボイントになりました。「現状で十分満足していますが、動作がより速くなればもう良くなると思いますね」(山路氏)。

小規模企業向けの目標

BFORTHシリーズは、パッケージ製品とはいっても、実際には顧客ごとにカスタマイズして導入、教育、保守運営までを含めて提供している。顧客からも、「お仕着せのパッケージとラルオーダーの間の、"イージーオーダー"感覚」で使える」と好評だ。BFORTHのユニークには、専用ハードウェア、いわゆるオフコンからの移行や、コンピュータ自体が初めてのお客様もいらっしゃいます。操作を教えれば誰でも使える、分かりやすいインターフェイスを実現しています」(山路氏)。

今後BFORTHシリーズは、3つの方向で拡張を検討中だ。ひとつは、小売業向け対応の強化だ。もともと卸業務対応のパッケージから機能拡張していく。もうひとつは、Web対応であります。これまでのオプションをより充実させていく。もうひとつは、POS対応であります。来年10月に設立したインターネット関連事業の子会社「ライド」で、BFORTH販売管理のWebインターフェイスを開発中だ。

将来的には、財務管理まで追加して、総合ERPパッケージとしての展開も考えている。「販売管理からスタートし、仕入れ在庫管理、給与管理と対応業務を増やしてきました。今後はやはり、総合的な環境を自社製品で貰えるよう、ラインナップをそろえていきたいと考えています」(山路氏)。

■ 自前のシステム部門を持たない中小企業やSOHOにとって、オフィスのOA化のことなら何でも相談できるパートナーは強い味方だ。今回紹介するラディックスは、OA機器、ハードウェアの販売・保守からソリューション提供まで、まさに「OA化のワンストップサービス」で顧客の支持を得て、急速に成長している企業グループである。

顧客の要望に応えて自社開発したパッケージ「BFORTHシリーズ」もその過程で誕生した製品だ。パッケージをベースにした自由度の高いカスタマイズと、ワンストップサービス企業ならではのサポート力で、現在の業務フローを変えることなく、ローコストで効率化を図れる点が高く評価されている。



ラディックスの主力製品「BFORTH」シリーズ。Web対応や、総合ERPパッケージとしての展開など、今後も可能性は広がる。

イージーオーダーのパッケージで実現する小規模企業OA化のワンストップサービス

BFORTHシリーズ

〒102-0072 東京都千代田区麹町1-5-10 教壇九段ビル
TEL 03-5210-7733(代)
www.radix.ad.jp

企業の情報化サービスのトータル・プロバイダとして、ハードウェアの販売・保守からソフトウェア開発、ネットワーク関連事業まで手掛ける。2004年10月、グループ会社を行なう「RADIX・CG株式会社」、法人向け情報化支援事業の「ラディックス株式会社」、インターネット関連サービスの「ライド株式会社」の3社に分社化し、より高度なサービスを提供するための連携体制を整えた。

顧客からの要望で誕生したBFORTHシリーズ
ソフトウェア・パッケージ「BFORTHシリーズ」開発のきっかけも、やはり顧客からの要望だった。当初は他社から仕入れたパッケージを販売していたが、ソフトウェア開発が市場としてこれから伸びる見込みがあると判断し、本格的に自社開発に踏み切ることにしました。秘訣た。

「責任を持ってお客様に提供するためには、製品の中身まで自社で作る必要があると感じました。また、自社製品であれば、よりきめ細かくカスタマイズできるので、お客様の求めるニーズにマッチするソリューションを提供できるという点も決断した理由です」(山路氏)。

商品企画にあたっては、それまでに扱っていた他社のパッケージの仕様や、顧客からの要望を参考にした。また、企業経営の経験がある技術者を開めた。「責任を持ってお客様に提供するためには、製品の中身まで自社で作る必要があると感じました。また、自社製品であれば、よりきめ細かくカスタマイズできるので、お客様の求めるニーズにマッチするソリューションを提供できるという点も決断した理由です」(山路氏)。

商品企画にあたっては、それまでに扱っていた他社のパッケージの仕様や、顧客からの要望を参考にした。また、企業経営の絏験がある技術者を開めた。「責任を持ってお客様に提供するためには、製品の中身まで自社で作る必要があると感じました。また、自社製品であれば、よりきめ細かくカスタマイズできるので、お客様の求めるニーズにマッチするソリューションを提供できるという点も決断した理由です」(山路氏)。

商品企画にあたっては、それまでに扱っていた他社のパッケージの仕様や、顧客からの要望を参考にした。また、企業絏験がある技術者を開めた。「責任を持ってお客様に提供するためには、製品の中身まで自社で作る必要があると感じました。また、自社製品であれば、よりきめ細かくカスタマイズできるので、お客様の求めるニーズにマッチするソリューションを提供できるという点も決断した理由です」(山路氏)。

商品企画にあたっては、それまでに扱っていた他社のパッケージの仕様や、顧客からの要望を参考にした。また、企業絏験がある