

二人三脚で成し遂げた製造業向けシステムのマルチデータベース・マルチクラウド対応

～Fujitsu Enterprise Postgresとの連携でさらなる顧客価値提供へ～



株式会社エクス（以下、エクス）が提供する「Factory-ONE 電腦工場（ファクトリーワン でのうこうじょう）」シリーズは、中堅製造業向けの生産管理システムだ。1995年 2月の販売開始以降シリーズ全体で1900本を超える導入実績があり、出荷ベースの国内シェアでは第2位を誇る。2018年、「Factory-ONE 電腦工場」シリーズはクラウドの普及を見据えたマルチデータベース化施策の一環として、従来の商用データベースに加え、オープンスタンダードな富士通のデータベース「Fujitsu Enterprise Postgres（以下、Enterprise Postgres）」を採用した。両社が製品連携に至った検証当時の背景や連携によりもたらされたメリット、今後の展望をエク스에聞いた。

課題

- クラウドの普及を見据えたマルチデータベース対応・マルチクラウド対応を模索
- オープンソースソフトウェアのサポート体制に対する不安
- さらなる販売拡大を見込んで、協業パートナーを増やしたい

*1 パートナーのビジネス拡大とソフトウェア業界の発展を目指すプログラム
<https://www.fujitsu.com/jp/products/software/resources/businessprogram/>

効果

- Enterprise Postgres の採用で、マルチデータベース対応とマルチクラウド対応の両方を実現
- 富士通による24時間365日のサポート、独自の障害対応、長期保証などにより不安を払拭
- Fujitsu Software ビジネスプログラム*1 が提供するビジネスマッチングにより、新しい販売パートナーや導入支援パートナーとの出会いに期待

顧客価値を提供し続けるため、オープンスタンダードなデータベースへの対応を模索

「Factory-ONE 電腦工場」シリーズは、中堅製造業向けの生産管理システムだ。ものづくりに必要な受注・出荷・在庫・原価等の情報を総合的に管理することで、工場経営を強力に支援し続けている。生産管理システムでありながら、請求や支払など販売管理に関わる機能も標準で装備されている点が特徴。中小規模から導入可能な生販一体型のシステムとして、大きな支持を集めている。

そんな「Factory-ONE 電腦工場」の課題となっていたのが、クラウド展開を見据えたデータベース対応だ。当時採用していた商用データベースの頻繁なポリシー変更により、提供形態が中小規模ユーザーにマッチしづらいケースが出始めていた。

当時データベース選定の中心メンバーとしてプロジェクトに携わった同社システムソリューション本部 部長の高橋氏は、「ベンダーロックインを避け、お客様の選択肢を増やしたいという思いがありました」と当時を回想する。



株式会社エクス
システムソリューション本部
部長 高橋俊臣氏



株式会社エクス
プロダクトクリエイション本部
部長 鈴木彰吾氏



株式会社エクス
常務取締役 稲葉秀嗣氏

「ユーザーにとって価値ある製品を提供し続けるには、新たなデータベースへの対応が不可欠でした」（高橋氏）各種データベースの比較検討を行う中で最終的な候補となったのが、オープンソースソフトウェア（以下、OSS）のデータベースであるPostgreSQLだ。その採用にあたり障壁となったのは、OSSデータベースに対する技術的な知見の不足や、サポート体制に対する不安だった。

エクスが相談を持ち掛けたのは、パッケージへの富士通製ソフトウェア適用をかねてより提案していた富士通の担当だった。「富士通はPostgreSQLベースのデータベース製品を手掛けており、OSSデータベースに対する知見やノウハウの蓄積がありました。『OSSのPostgreSQLで検証を進めてみたい』と相談したところ、支援としてアセスメントサービスの提案を受けたのです」（高橋氏）

株式会社エクス

本社所在地	大阪府大阪市北区豊崎3-19-3 ビアスタワー20階
設立	1994年9月1日
代表取締役社長	抱 厚志
資本金	1億円
従業員数	126人（2023年1月現在：パート・アルバイト含む）
ホームページ	https://www.xeex.co.jp/
事業概要	Factory-ONE 電腦工場シリーズの開発・販売 製造業向け各種ソリューションの提供 システム導入コンサルティング 等

Enterprise Postgresのサポート対応で不安を払拭、製品の提案力向上へ

エクスが利用したのは、富士通が提供していたアセスメントサービスだ。OSSデータベースであるPostgreSQLをFactory-ONE 電腦工場に対応させるため、製品の検証を重ねていった。PostgreSQL対応に際しプロジェクトリーダーを務めた同社プロダクトクリエイション本部 部長の鈴木氏は、「富士通からのOSSデータベースに関するノウハウの提供は、当社にとって大きな助けになりました」と当時を振り返る。

検証を進める中でパフォーマンス面での懸念点が浮上したこともあったが、エクスは富士通のサービスを活用しながらその課題に向き合った。「パフォーマンス面での課題が見つかった際には、『データベース性能診断サービス』を利用しました。チューニングパラメーターの最適化や、コーディングレベルのアドバイスを受けることで課題を解決することができました」（鈴木氏）

PostgreSQLへの対応は順調に進んでいたが、依然として残る課題もあった。Factory-ONE 電腦工場はその製品特性上、顧客の基幹データを取り扱うケースも多い。OSSのPostgreSQLでは顧客要件を満たせないケースもあり、既存の商用データベースと同等の可用性やセキュリティ、サポートを担保することが求められたのだ。

その課題を解決したのが、「Enterprise Postgres」だった。Enterprise Postgresは、PostgreSQLをベースにしたオープンスタンダードなデータベースだ。富士通が独自にエンタープライズ向けの機能を追加しており、セキュリティ面や信頼性の観点で基幹システムの運用にも耐える構成となっている。

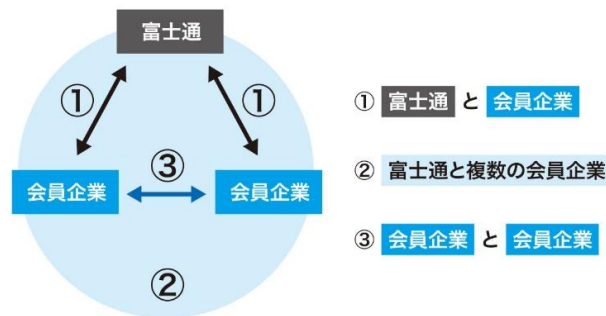
企業の垣根を越えて、市場に価値を提供し続ける

マルチデータベース対応・マルチクラウド対応を実現し、進化を続けるFactory-ONE電腦工場。2023年夏頃には、最新版のリリースも予定している。クラウドネイティブな生産管理システムや同製品に蓄積される膨大なデータの活用・分析が行えるクラウドサービスなど、これまでにない新機能のリリースも視野に入れ、製造業の業務を力強くバックアップし続ける構えだ。

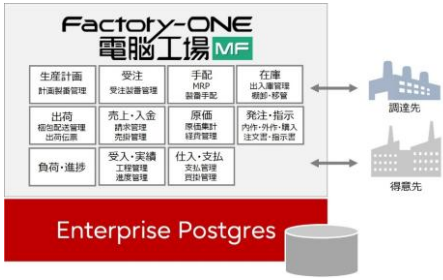
「今後は、他社との協業にもより力を入れていきたいと考えています」と意欲を見せるのは、同社常務取締役の稲葉氏だ。「協業の観点で、『Fujitsu Software ビジネスプログラム』での新たな活動にも期待しています」（稲葉氏）

柔軟に協力し合い新たなビジネスを創出していく場所

会員企業と富士通による得意技の融合「ビジネスマッチング」の推進



富士通株式会社



AWSやAzure、FJcloudなど多様なクラウド上での動作についても保証しており、マルチクラウド対応を目指すFactory-ONE 電腦工場との相性は非常に良かった。「Enterprise Postgresへの対応は、お客様にとっても当社にとってもメリットがありました」と、鈴木氏は話を続ける。「最も恩恵を感じているのは、サポート面ですね。富士通のポリシーに則した長期サポートで、バージョンアップや長期利用への懸念を持つお客様にも新たな提案が可能となりました。また、PostgreSQLの開発コミュニティが修正しないような問題も、富士通が独自に調査して修正が提供されます。『困ったら富士通に聞けば大丈夫』という安心感がありますね」（鈴木氏）コスト面でも効果があった。「Enterprise Postgres採用にあたっては、Factory-ONE 電腦工場のクラウド版ライセンス体系にマッチした料金プランを富士通から提案いただけました。結果として既存の商用データベースと比べてリーズナブルな価格で製品を提供できるようになり、製品の提案力が向上したと感じています」（鈴木氏）

Fujitsu Software ビジネスプログラム（以下、ビジネスプログラム）は、会員のビジネス拡大とソフトウェア業界の発展を目指す富士通主管のビジネスコミュニティだ。2023年6月現在107社の会員企業が所属しており、それぞれの「得意技」を生かした新ビジネス創出を目指している。「富士通と会員企業」「富士通と複数の会員企業」「会員企業と会員企業」という多様かつ柔軟な形での「ビジネスマッチング」を推進している点が特徴で、会員企業主催セミナーの集客支援、富士通ソフトウェアのスキル習得支援、複数製品での連携事例の公開など、ビジネスマッチングを後押しする支援策を多数揃えている。エクスも、ビジネスプログラムで活躍する会員企業だ。稲葉氏は、「ビジネスプログラムを通じて、一社だけでは解決が難しい大きな壁にぶつかった際に相談する相手ができたと感じている」と言葉を続ける。「話を聞いてみると、実は他の企業も同じように悩んでいることも。すぐに解決策を導き出せなくとも、似た立場の仲間がいるのは心強いです」（稲葉氏）

今後は、Factory-ONE電腦工場との連携でさらなる付加価値を創出できるようなソリューションを持つ会員企業とのビジネスマッチングに期待を高めている。

「私たちのメインターゲットとなる中堅・中小製造業に向けて、新たな価値を提供したいです。具体的にどういったことができるのか、ビジネスプログラムで出会ったソリューションベンダーと共に、今後も協業の形を模索していきたいと思っています」（稲葉氏）