

SYSCOM グループ、クラウド産業の発展に対して日本、台湾、中国の協力モデルを提唱

【2010-11-5 RUN!PC】

SYSCOM グループは、日本のソフトウェア企業東京システムハウス（以後 TSH）、データセンターを運営しているビック東海グループと共同でクラウドサービス『MMS+CLOUD』を発表した。SYSCOM グループ総経理劉瑞隆氏は「今回の協業では日本で開発し、台湾で運営管理を行い、中国で受託開発を行いました。この協業を契機にして日本、台湾、中国のソフトウェア分野の協力関係を構築し、国際市場に進出したいと考えております。」と語った。



クラウド産業が発展し、様々なクラウドサービスが次々と提供されている。SYSCOM グループは日本のソフトウェア企業東京システムハウス、データセンターを運営しているビック東海グループと共同でクラウドサービス『MMS+CLOUD』を発表した。

TSH は日本のソフトウェア企業で、35 年の歴史がある。主要な事業は各種ソフトウェアの開発販売とマイグレーションソリューションサービスの販売である。TSH 代表取締役社長林 知之氏は次のように説明した。『MMS (Mainframe Migration Service) は弊社の既存業務で、長年使用してきた汎用機のアプリケーションをオープン系システムに移行させます。現在、200 社以上の大企業、中堅企業が上記サービスを利用しています。この度、提供させて頂く『MMS+CLOUD』は、マイグレーションサービスとクラウド上での運用を組み合わせることで古いシステムをオープン系システムに移行する以外に、システムをクラウド上のシステムに移行することができます。また、将来的には付加価値の高い運用や各種ネットワーク機器を介したデータの閲覧ができるようにしたいと考えています。』

今回の案件では約1年の時間を費やした。SYSCOMグループはデータベース管理システム『DBMaster』を提供しており、同グループの中国西安の会社はオフショア開発の部隊としてソフトウェア人材を提供している。また、ビック東海からはデータセンターを提供している。同社総経理劉瑞隆氏は次のように語った。「今回の案件では、日本で設計し、台湾が管理を行い、中国で受託開発を行いました。過去、台湾のソフトウェア産業はアメリカのシリコンバレーと中国との間の橋渡しの役割を担ってきました。近年、日本企業は積極的に中国市場に進出していますが、政治的要素や文化的背景の違いにより思うように成功を収めていません。反対に台湾企業は日本でも中国でも拠点を確保しており、柔軟な経営ができます。今回の案件を契機に日本、台湾、中国のソフトウェア分野での協力関係を構築し、共同で海外の市場を開拓したいと考えております。」

クラウドサービス『MMS+CLOUD』は11月1日に正式に提供される。現時点では日本市場のみ提供されるが、正式リリース直後なのでまだ実績はない。SYSCOMグループ副総経曾景川氏は「日本企業のクラウドに対する考え方は台湾企業と似ています。両者ともプライベートクラウドに主眼を置いており、比較的慎重な態度を取っています。」と語った。また、劉氏は「台湾の電子商取引は10年の歴史がありますが、発展の過程で数多くの企業が淘汰され、今日の市場規模と売上高が形成されました。」と語った。クラウドサービスも数年経過しないと市場規模の経済効果が形成されないのだろうか。行政院(日本の内閣に相当)で今年4月末に「クラウドコンピューティング発展法案」が成立し、5年間で240億をクラウド関連産業に投資する予定になっている。しかし、劉氏は台湾の研究開発の環境や水準を見極める必要があると短期的には政府に大きな動きはないと考えている。また、劉氏は「弊社はシステムインテグレーションの役割を担っています。今回、データベース管理システム『DBMaster』を提供させて頂きましたが、将来、医療分野、防災分野のクラウドにも進出したいと考えており、また、政府のクラウド構築にも関与させて頂きたいと考えています。」と語った。(鄭盈? / 台北)