

# 道内企業の開発現場

---

## ～Javaとオープンソースの開発事例と ビジネス展開～

丸田 寛之

maruta@agenda.co.jp

株式会社アジェンダ 開発部



SAPPORO IT MASTER

# 目的

---

- (株)アジェンダについて
- 受託開発におけるロイヤリティビジネス
- 開発事例を通じた弊社の開発について

# アジェンダ

---

- (株)アジェンダのご紹介
- ロイヤリティビジネスのご紹介
- 名刺封筒.com事例
- Webシステムのアーキテクチャ
- ビジネスの現状と課題

# (株)アジェンダについて

# (株)アジェンダ

---

- 株式会社アジェンダ
- 1990年11月設立
- 資本金5,685万円
- 従業員数59名 (2005年8月)

# (株)アジェンダの主要事業

<http://www.agenda.co.jp/>

## コンシューマ向けパッケージ

家電量販店等の店頭で販売されるパッケージソフト



アジェンダのパッケージソフトウェア

## コンシューマ向けゲーム

PS、ゲームキューブ等のゲームソフト



市販済みゲーム

## 旅行業向けシステム開発

旅行業向けのCRS連動航空券販売システム等



<http://www.skyrep.com/>

<http://www.free-bird.co.jp/>

ワールドトラベルシステム株式会社様

## 受託システム開発

その他企業向けシステム、OEM開発等



<http://www.meishifutou.com/>

株式会社イーアンドイー様

# 開発部のお客様層

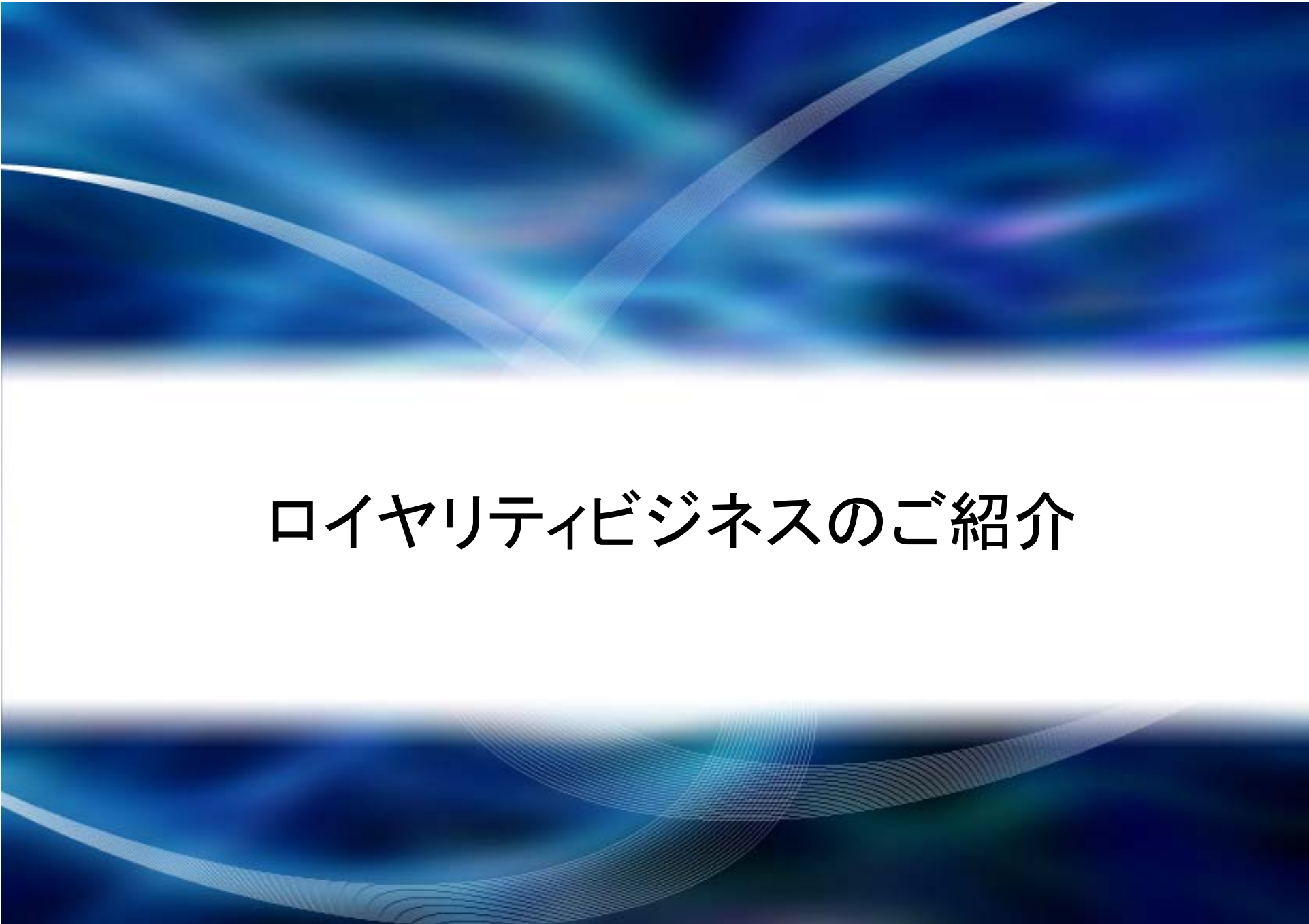
- 小～中規模企業(従業員数10～500名程度)
- 最近ではWebシステムが多い
  - 以前はVCやMS-SQLでC/Sシステム
- 最近では印刷業の案件が多い
  - Web受注システム
  - Web見積りシステム
  - 生産管理・経営管理システム
- コンサル・設計・製造から運用まで
  - ゆりかごから墓場までの的な受託

# 受託開発

---

- 一般の受託開発は...
  - 必要なものを必要なだけ自由に作れる
  - 一方で開発費用は非常に高額(数百～数億円)
- お客様は開発費用を抑えたいらしい
  - でも売上は増やしたい
  - 実際に利益が出るなら少しくらい払っても良い





# ロイヤリティビジネスのご紹介

# ロイヤリティビジネス

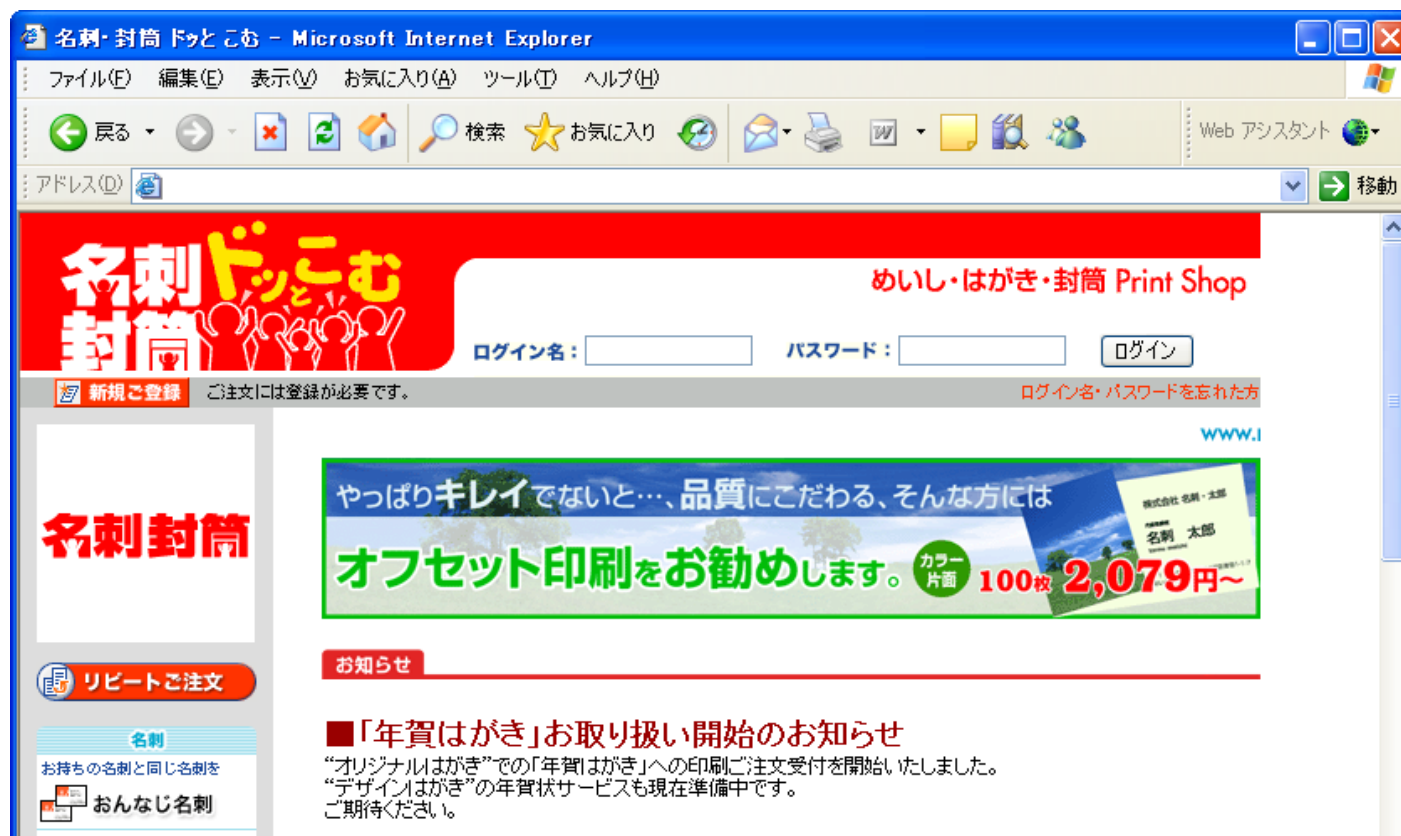
B2BやB2Cといった、効果のわかりやすいビジネスにおいて、  
開発費は原則として開発側が負担するかわりに、  
売上げに応じたロイヤリティで長期的に開発費を回収する。

- 開発費はあり得ないくらい低額
- 商品特性として継続的な収益を見込める
- 双方ともに運用コストが低い
- 実際にそれなりに売れそうだ
- パートナーとして信頼できる



# 名刺封筒.comの事例

# 名刺封筒.comの事例



<http://www.meishifutou.com/>

# サービス概要

- 名刺・封筒・はがきの印刷受注サービス
- 3種の発注形態
  - 今あるものと同じものを作る
  - 予め用意したデザインから作る
  - イラストレータやPDFで作成されたものから作る
- 名刺は自動プレビュー機能を搭載

オフィス消耗品という継続性が期待できる商品

# システム開発の経緯

- 新しい受注チャネルとして売上を増やしたい
  - 営業戦略も確立しており収益も期待できる
- が、

- そのための予算を今すぐに確保できない



- オープンソースを採用したロイヤリティ方式
- イニシャルの負担はハードウェア費用のみ

# ロイヤリティ方式の実例

- ハードウェア・ミドルウェアは原則お客様負担
  - 当然、お客様資産となる
- 開発費用はアジェンダ負担
  - システムにより一部お客様負担となる場合もある
- 保守費用は原則アジェンダ負担
  - ただし大幅改修が必要な場合は別途調整
- 運用費用はアジェンダのiDC設置の場合は原則として一部お客様負担
  - FirewallやSSLアクセラレータは買わなくて済む

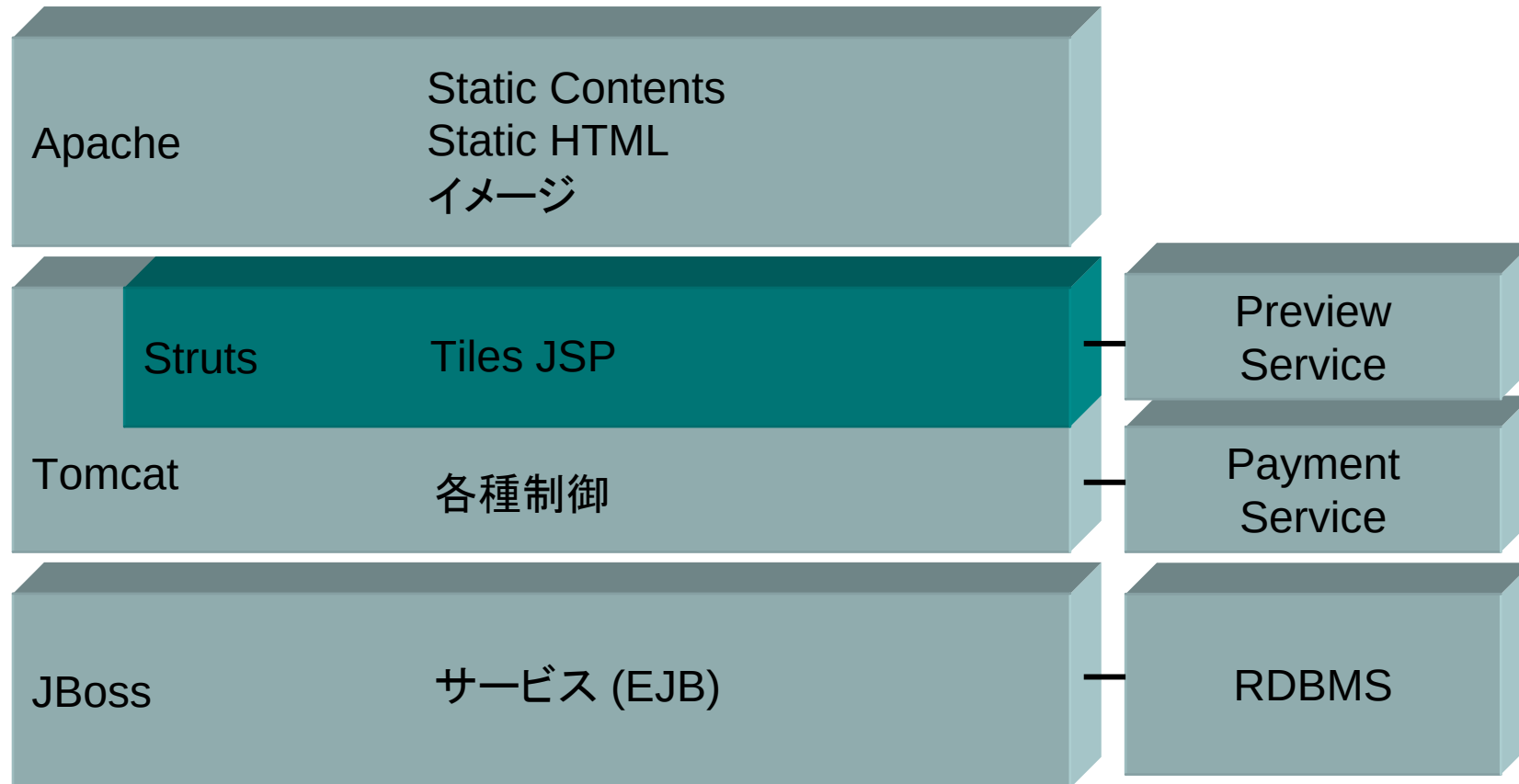


# Webシステムのアーキテクチャ

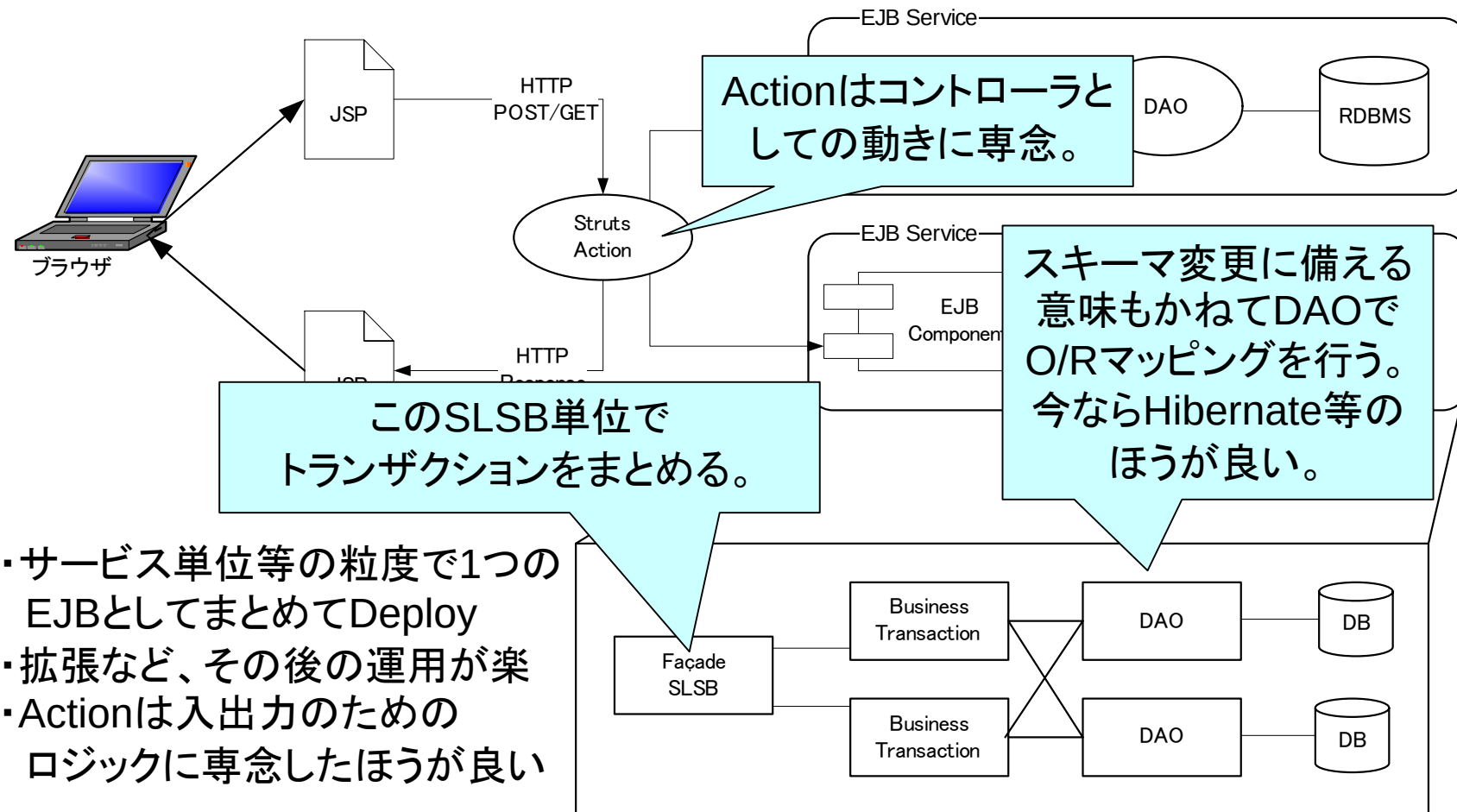


# 基本構造

Webアプリケーションサーバは、ほぼ全てがオープンソース

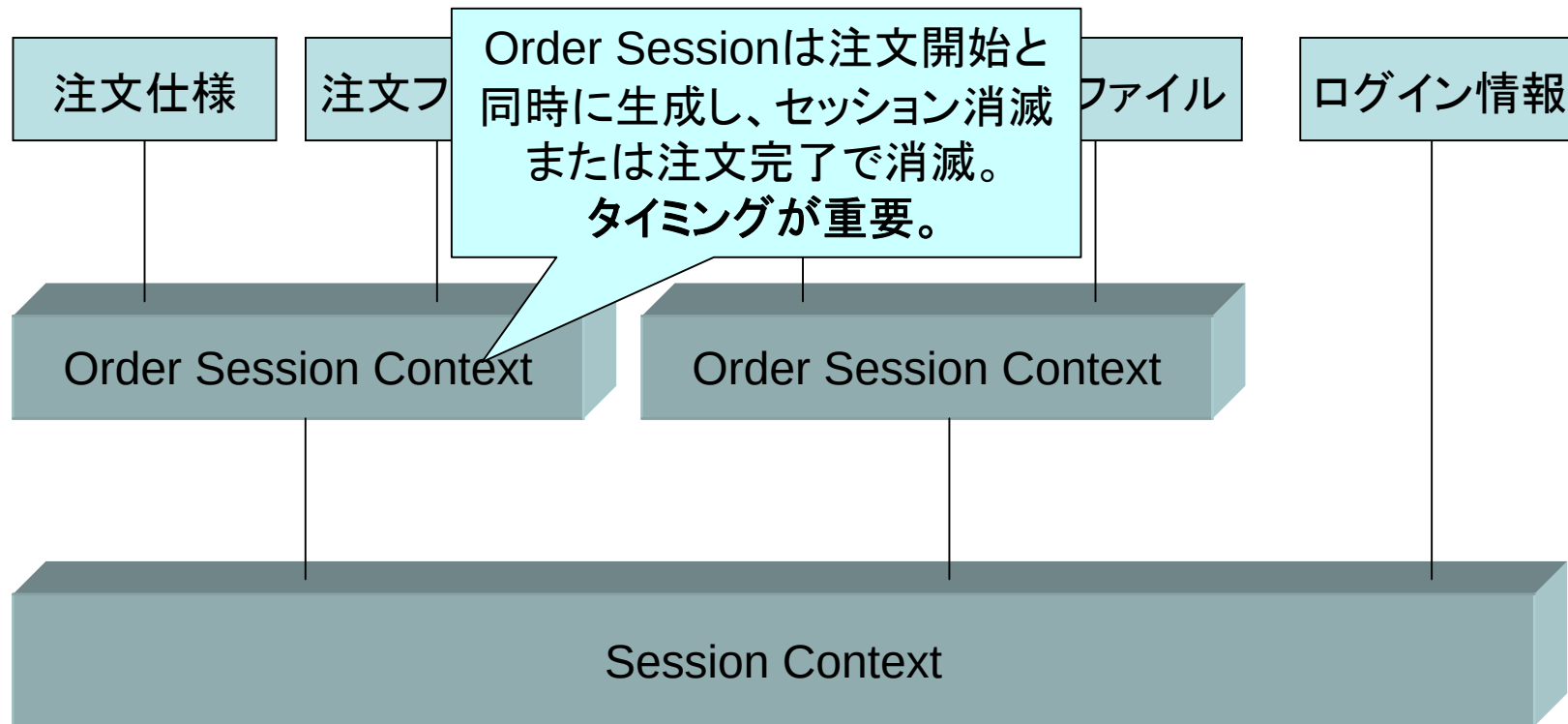


# 基本構造

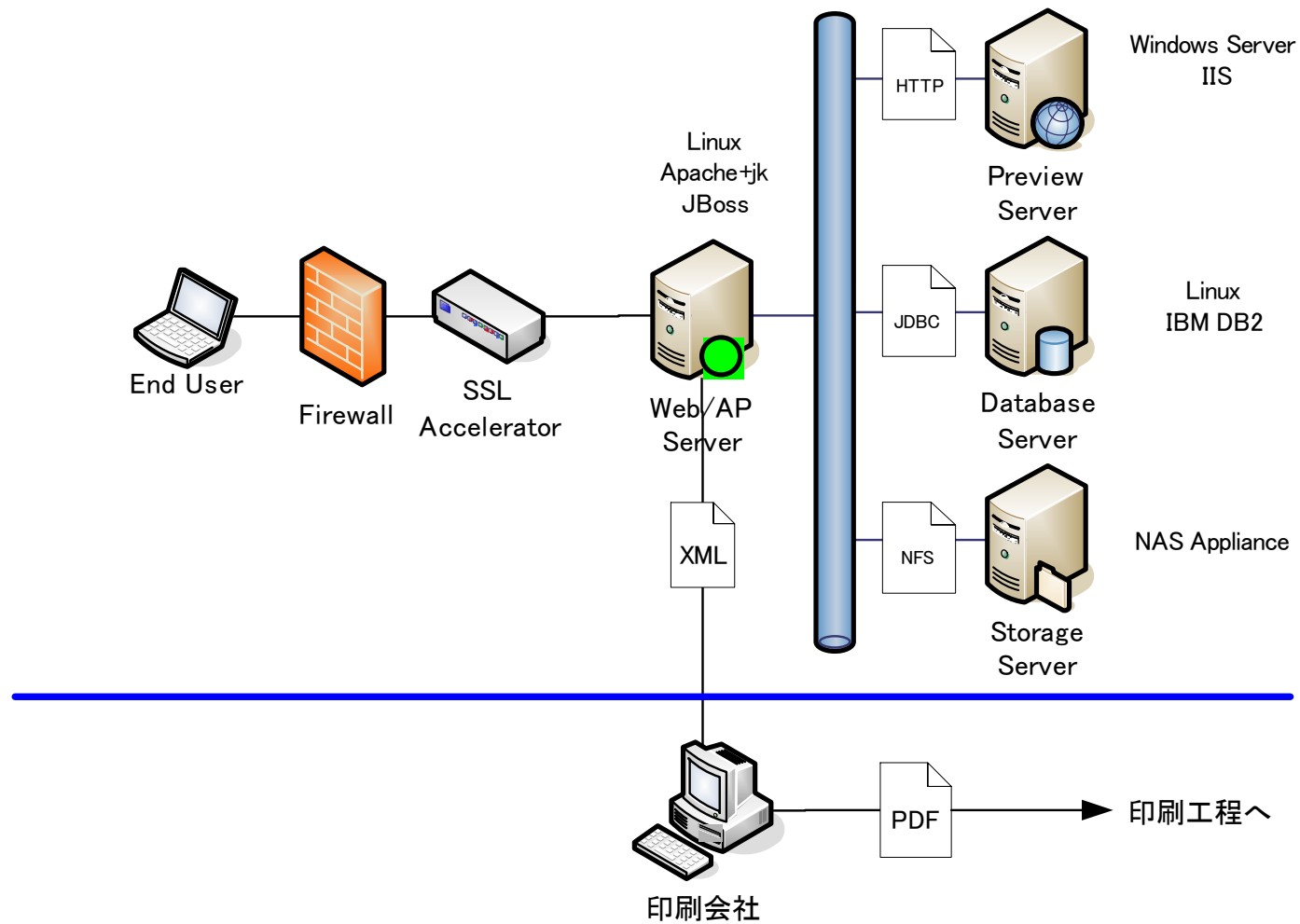


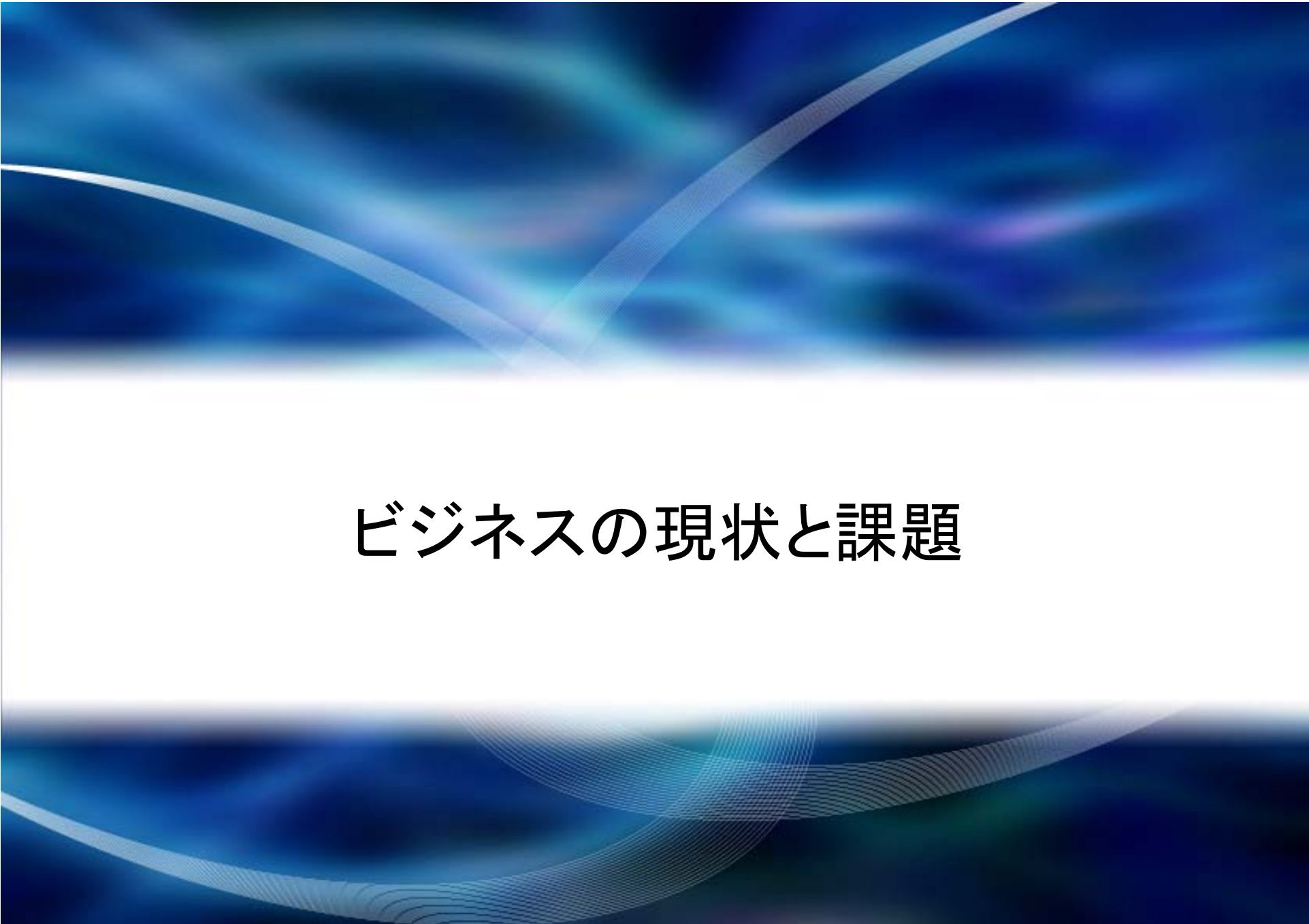
# セッションの階層

- ・単一のSession内で目的別のコンテキストを持たせて複数のコンテキストを管理する。
- ・ブラウザの戻るボタンなどに配慮する。
- ・あまり持たせすぎると管理できなくなるので注意。



# システム構成





# ビジネスの現状と課題

# 名刺封筒.comの現況

---

- 製品の特性上、非常に安定した売上を維持
- 他の印刷業者やデザイン業者がプリンタ代わりに利用
- それなりに営業コストはかかるが、かけただけの効果は出る
- クレジットカード: 銀行振込は53:47で、クレジットカードは必須(法人は銀行振込が多い)

# ロイヤリティビジネスの問題と解決

- お客様側だけの営業では不足することが多い
  - 開発側も積極的な営業のコミットが必要
- 印刷ビジネスの複雑性
  - 印刷業は個別受注生産のため複雑なビジネス。柔軟性が必要。
- プレビュー需要
  - 何故か印刷業はプレビューを強く要求されるが、フォントや外字等の問題でLinuxでは難しい場合が多く、Windowsも視野に。
- 運用前の集客対策
  - プレスリリースや出版社訪問、キャンペーン展開等、かなり大変
- 運用後の集客対策
  - 検索エンジンに広告を出す等、それなりのコストが必要

# まとめ

---

- ケースによってはロイヤリティビジネスも有効
- Webシステム開発は基本的なアーキテクチャを決めると作りやすい
- 運用前後の対策が重要
- 開発と運用は関係者全員で協力しなければ成功しない
- パートナーのやる気を維持するのも重要





株式会社アジェンダ

〒060-8737 札幌市北区北7条西6丁目2-34 キタノビル

TEL 011-716-0171 FAX 011-716-0161