



株式会社 オンネット・システムズ

ソリューション名: オンネット統合業務システム
パートナー: オンネット・システムズ
ウェブサイト: www.onnet.co.jp
国または地域: 日本

会社概要

オンネット・システムズは、エンタープライズリソースプランニング (ERP) ソリューションを開発しています。オンネット統合業務システムは、売り上げ、在庫管理、購買、POS、製造(生産)の各アプリケーションから構成されています。これは、元来(従来)大型メインフレームコンピュータ用として開発されていたアプリケーションですが、サーバーの強化に伴い Windows Server 用としてマイグレーションされたものです。現在、オンネット・システムズは、Microsoft Azure を介してクラウドにマイグレーションを行っています。

Microsoft のソフトウェアおよびサービス

- Microsoft Azure パーチャルマシーン

「典型的なリテールローケーションでのオンネット POS の運用実績はありましたが航空機内ということで、特有の課題がありました」

株式会社オンネット・システムズ 代表取締役
重永 裕祥

インフライトセールスに対してクラウドを介した POS ソリューションを提供する

「ERP システムに対する我々のアプローチはユニークです。オンネット POS は、ユーザーインターフェース画面、データ入力ロジック、その他のプレゼンテーションロジックを区別し、ユーザーのパソコン上で ERP システムを実行します。ビジネスロジックとデータベースは、Microsoft Azure を利用してクラウドで実行されます。」

株式会社オンネット・システムズ 代表取締役 重永 裕祥

オンネット・システムズは、エンタープライズクラスの ERP ソリューションを Microsoft Azure にマイグレーションしており、これによりインフライト POS ソリューションなどの革新的なソリューションの開発が可能になりました。このソリューションがあれば、フライトアテンダントは、ハンドヘルド機器を利用してフライト中の売り上げを管理できます。ハンドヘルド機器は、航空機が目的地に到着した時点で(地上業務処理が)できるよう、売り上げデータを Microsoft Azure に送信します。丈夫で使い方が簡単な端末があれば、このソリューションは、モバイル POS ソリューションを必要とするどんな顧客にも価値を提供することが可能です。

空の上でのセールスを増やす

日々厳しい競争下にある航空業界は、価格への圧力により、以前は無料で提供していた、食べ物、飲み物、ヘッドフォンなどを有料化せざるをえません。その結果、フライトアテンダントは、国際便におけるデューティーフリー販売を含め、ほぼ全てのフライトにおいて、さまざまな品目の販売を管理する必要が生じています。

このような状況下において各航空会社は、フライトアテンダントが乗客の安全と満足の両方に集中できるよう、処理が簡単に行える

POS ソリューションを必死に探し求めています。最近ある航空会社が、このような目的でうまく機能するよう POS ソリューションができないかどうか、最近オンネット・システムズに打診してきました。

インフライトセールスは、複雑です。航空会社は、幅広い商品を管理すると同時に、複数の通貨、限られた在庫、複雑な割引、航空会社のポイントシステムなどに対応しなければなりません。「典型的なリテールローケーションでのオンネット POS の運用実績はありましたが航空機内ということで、特有の課題がありまし

■ハンディターミナルを利用した移動販売



た)株式会社オンネット・システムズ 代表取締役 重永 裕祥。例えば POS 端末は、オフラインでも完全な機能性を持つハンドヘルド機器でなければなりません。また、フライト後には、世界各地の空港でバックエンドシステムに接続できなければなりません。

最適なテクノロジーを利用する

「ERP システムに対する我々のアプローチはユニークです。オンネット POS は、ユーザーインターフェース画面、データ入力ロジック、その他のプレゼンテーションロジックを区別し、ユーザーのパソコン上で ERP システムを実行します。ビジネスロジックとデータベースは、Microsoft Azure を利用してクラウドで実行されます」と重永は語っています。この分離により、オンネット・システムズは、新しいインフラ POS ソリューションを開発する際、既存のソリューションの構成要素を数多く流用することができました。このためシステム開発費用が低く、さらに Azure を利用することにより運用費用も安くなり、確実化されます。

このソリューションのためのプレゼンテーションソフトウェアをすべて実行できるほどパワフルな、Windows CE 機器が使用されています。この機器は、各地の空港の自社 Wi-Fi 接続を利用して Microsoft Azure のバックオフィス機能に接続されます。売り上げ、通貨、在庫管理を含むこれらのバックオフィス機能は、オンネット POS の Azure バーチャルマシーンインスタンス

として実行され、Azure SQL データベースを使用します。ハンドヘルド機器は小型で廉価なので、航空会社は、故障に備えて予備を準備することができます。

この使い方は、フライトアテンダントも簡単にマスターできます。日本語と英語両方の簡単なユーザーインターフェースを装備しています。ソリューションは、予めプログラムされている様々な割引を処理するよう設計されており、複数の通貨による支払いにも対応しています。ソリューションは、機内の POS 要件のすべてに対応できるほど柔軟性が高いので、セールス操作は手で行わないという航空会社の要件を満たしています。

フライト中のセールスのワークフローには 3 つの段階があります。離陸前には、新しい在庫の品目一覧を確定し、ケータリング会社に航空機に届けるよう指示します。機内では、ハンドヘルド機器を Wi-Fi に接続して品目一覧をダウンロードし、ケータリング会社が正しく配達したかどうかフライトアテンダントが確認します。フライト中は、フライトアテンダントは、オフラインモードでセールス作業を行います。最後に、目的地に到着すると、空港の Wi-Fi にハンドヘルド機器を接続し、売り上げデータ、入金データを Microsoft Azure にアップロードします。システムは、必要なデータを財務関連に渡し、次のフライトのための新たな品目一覧を確定します。

Microsoft とのパートナーシップ

Microsoft は、オンネット・システムズがインフラ POS アプリケーションを開発し、オンネット・システムズの商品をクラウドにマイグレーションするための支援を提供します。オンネット・システムズでは、Microsoft Azure に大きな発展の可能性があると考えています。「近い将来、わが社の全商品を Microsoft Azure に移行する計画です」と重永は語っています。「こうすることにより、販売デモが簡単になりセールスに役立ちます。潜在顧客に対して、商品の表示部分のプログラムをメール送信することができ、デモ利用として Microsoft Azure に接続できます。Microsoft Azure は、わが社に新しい市場を開拓してくれます。従来は、わが社の ERP システムを実行するためには、必要なハードウェアを準備できる規模の大企業を対象としていました。今では、中小企業でもクラウドでこれを利用することが可能です。」

どこにでもチャンスを見つけ出す

このシステムが導入され日常的にフライトで使用されるようになったことで、オンネット・システムズでは航空会社業界以外にも数多くの可能性が考えるようになりました。「どんなニーズにも対応できる頑丈な機器と柔軟性のあるアーキテクチャーの当社モバイル POS ソリューションは、モバイル環境でセールスを行う必要のあるどんな企業でもご利用いただけます」と重永は語っています。