

シェアードシステム

物流業務の生産性向上と消費動向の変化への対応をサポート

ミドルウェア提供を通じて情報端末の有効活用を実現



シェアードシステム(株) 代表取締役社長

青木誠治氏

ロングセラーとなった「HaiSurfシリーズ」 端末アプリ開発で重要な役割

— 貴社はミドルウェア「HaiSurfシリーズ」の提供を通じ、物流分野における情報システム化のけん引役を果たしてこられ、近年は特にDX推進の中核として注目を浴びています。まずは貴社のご近況をお聞かせください。

青木 当社は1990年1月設立ということで、今年設立30周年の佳節を迎えることができました。前期末となる3月には、お世話になった内外の皆様をお招きして祝宴を設けさせていただく予定でしたが、その頃には

我が国でも新型コロナウイルス感染症の拡大が懸念される状況になっていましたので、残念ながら中止せざるを得ませんでした。ただその分、今後は別の形で皆様に恩返しができるよう、これまで以上に社業に取り組んでいく決意です。

当社現在の主力製品である「HaiSurfシリーズ」も2004年発売から16年の月日を積み重ねてきました。この間、特にWMSベンダー様をはじめ、物流情報管理システム構築を手掛けられるSIer様やシステムコンサルティング会社様のほか、情報端末機器メーカー様にもご支持いただき、長期的な使用に耐える安心感と安定感を併せ持った製品に育んでいただいたと思っています。

— 設立30周年おめでとうございます。30年にわたる事業継続は企業としての節目ですね。今後ますますのご発展を確信しています。それにしても「HaiSurfシリーズ」に対するシステム関係者の評価の高さには驚かされます。

青木 必要に応じて随時機能をアップさせていただいているとはいえ、「HaiSurfシリーズ」を16年間も販売できたということそれ自体がシステム関係者の皆様のご評価であると思

っています。

一般消費財でも16年間変わらず販売できている商品はなかなかないのではないのでしょうか。ソフトウェアの中でも特にミドルウェアでこれだけ長期間使用され、また販売され続けている製品は見当たりません。その意味で「HaiSurfシリーズ」は中小企業のパワーを証明する製品であり、この製品を開発した当社も底力のある会社であると自負しています。

— WMSのシステム構築でミドルウェアが果たす役割の重要性と同時に、「HaiSurfシリーズ」の存在感が際立ちます。

青木 「HaiSurfシリーズ」は、主にWMSのデータベース(DB)へのデータ入出力や照会等に使用するハンディターミナルや、モバイル端末のアプリケーション開発やシステム構築を行う際の開発及び運用ツールとして位置づけられています。簡単に例えて言えば、WMSベンダー様が手をかけられない各種情報端末とWMSとをつなぐ手足の部分カバーするもので、見えないところを支えている「縁の下の力持ち」のような存在です。ゆえに物流業務に携わられているエンドユーザーの皆様にとっては、WMSの一部構成機能として認識されるくらいで、日常業務では気にすることなく「HaiSurfシリー

ズ」をご利用いただいているのだと思います。

もっとも、ハンディターミナルやモバイル端末用のアプリケーション開発を行う手法は、大別すると、①全てスクラッチで開発する手法、②情報端末機器メーカー様が準備している開発ツールでの開発手法、③「HaiSurfシリーズ」のようなミドルウェア製品を利用した開発手法—の3通りがあります。①については、開発ノウハウが必要なほか、手間暇もかかりかえって高コストになる可能性があります。②については、開発ツールを提供したメーカーの情報端末機器しか使えなくなるため、情報端末機器を自由に選ぶことができません。③であれば、汎用性の高いミドルウェア製品が基盤となりますので、コストを抑えられますし、情報端末機器の選択でもメーカーの制約がないため、将来的にもアプリケーション作り直しのリスクがありません(図表1)。実際にミドルウェア製品を利用する③の手法を選択されるケースが多いのもこのためです。エンドユーザー様の5年先、10年先の展開を見据えれば、リスクを回避する判断は当然のことかと思えます。

物流ミドルウェアで トップシェア、現場を 豊かにするDXのツール

—物流情報管理システムで普及しているミドルウェアの現状について教えてください。

青木 物流情報管理システムに限定して普及しているミドルウェアは3製品(3社)だけです。無線型ハンディターミナルに対するライセンス付与をベースにシェアの見当をつけますと、無線型ハンディターミナルの年間出荷台数が約4万台(直近10年

図表1 「HaiSurfシリーズ」によるモバイル情報端末アプリケーション開発・運用イメージ



※シェアードシステム提供資料より本誌作成

間で大きな変動はないという)。ミドルウェアのライセンス付与はその半数となる約2万台と見られていますので、残る約2万台については、先にお話したスクラッチ開発アプリケーション、または情報端末機器メーカーの開発アプリケーションによるライセンス付与となります。

ミドルウェアのライセンス付与約2万台のうち、当社が付与した「HaiSurfシリーズ」のライセンスが約1万台分ですから、「HaiSurfシリーズ」のミドルウェアでのシェアは50%程度と推定されます。物流情報管理システムのミドルウェアとしては、自他ともに認めるトップ製品であることは疑いがありません。

なお、情報端末機器のOSについては、WindowsOSのサポートが各機器メーカー様によりますが、2025年を目処に終了するため、今後訪れる情報端末機器更新のタイミングで、現在無線型ハンディターミナルでは主流となっているAndroidOS搭載機か、独自OS搭載機かの選択を迫られることとなります。システム関係企業には30代の方が多いため、AndroidOS搭載機を提案すればいいと思っておられるかもしれませんが、AndroidOS搭載機はソフトウェ

アキーボードのボタンが多く、使い方を覚えるのが大変であるとの評価を聞きます。物流現場で作業をしている方々の多くは高齢であるため、ボタン操作の難易度が高いと、かえって作業効率を低下させてしまう恐れがあるとのことですので、今後のシステム提案においてはこうした細やかな配慮も必要になってくるのではないかと考えます。

—DXの現状に対するご認識をお聞かせください。

青木 近年は事業環境の激しい変化にさらされていますので、AIやIoT、5G(第5世代移動通信システム)などのデジタル技術を活かし、顧客や社会ニーズに対応した製品・サービス開発や、ビジネスモデルの変革に取り組むとともに、社内にあっては組織・業務プロセス、企業文化・風土の変革に取り組み、競争上の優位性を確立することが企業全般に求められています。

DXはデジタル技術をあらゆる分野・領域で活用することですから、現代企業におけるDXはまさに前述のような取り組みとなるわけです。その効果としては、①業務の生産性

図表2 物流・流通・倉庫業務におけるモバイル情報端末のビジネスシーン



※シェアードシステム提供資料より本誌作成

向上が見込める、②消費行動の変化への対応でビジネスチャンスを拡大できる、③国内外での優位性確保によりBCP（事業計画）の充実が図れる一などが考えられますが、DXの根幹は投資ですので、最終的に経営層の決断が欠かせないことは言うまでもありません。

ただ、物流分野に限りませんが、我が国でDXを躊躇なく推進できる企業というのは氷山の一角であり、本当にごく一部であるという気がします。むしろ大半の中小企業の方が業務の効率性に悩まれており、むしろDXに積極的に取り組んでいかれるべきなのですが、資金や人材の問題なども含め、検討と試行錯誤を重ねながら、少しずつ前進させていくというのが実際ではないでしょうか。

——確かにDXは中小企業にとってこそ重要なテーマであると感じます。

青木 その意味では、実効性のある製品・サービスをよりコスト負担の少ない形で提供していくことがシステム供給サイドに求められると考え

ます。DXには様々な考え方がありますが、ミドルウェアである「Hai Surfシリーズ」もDXで活用されるツールの1つであり、AIやロボット、あるいはIoTなど様々なツールがある中でシステムそれ自体の使い勝手に大きな影響を及ぼすものです。ゆえに「HaiSurfシリーズ」のご提供を通じて、物流業務の生産性向上はもとより、消費行動の変化にも迅速に対応し、ビジネスチャンスを確実にモノにできる事業体制の構築に寄与したいと思っています（図表2）。

また、先ほども申し上げましたが、物流現場で作業されている方々の年齢層も確実に高くなってきています。若い方々には想像が及ばないかもしれませんが、ピッキングや棚卸などでハンディターミナルやタブレットを使った最新情報管理システムに対応される高齢者の方々のご苦労は大変なものがあるだろうと想像できます。現場の高齢化は今後ますます進んでいくわけですから、システムをご提供する立場としては、そうしたことがDX推進のネックとならないように丁寧で懇切なサポートをして

いく姿勢がなければならないと思っています。それはサービスだけでなく、製品開発も含めてであり、システムの効率性追求に偏重せず、現場の方々の潜在ニーズに沿った「豊かな働き方」を実現したいとの思いがあります。その実現に寄与できるのがミドルウェアの「Hai Surfシリーズ」であるわけです。当社としても現場の方々の人生を豊かにする企業でありたいと願ひ、その思いを事業に反映して参りました。今後もその姿勢がぶれることはありません。

——ミドルウェアが現場の方々の「働き方改革」につながるツールであることがよく分かりました。今後DXは大きく進展するのでしょうか。

青木 今後の厳しい経済環境を考えれば、DXはあらゆる企業が取り組むべきテーマです。

先ほどDXのメリットを挙げて申し上げましたが、実際には、DXに取り組まないことで発生するリスクの方に関心をもつべきかもしれません。そのリスクとしては、①既存システムの保守費用が高額になっていく可能性がある、②市場の変化に的確・機敏に対応できなくなる、③データの喪失やブラックボックス化の懸念が生じる一などが想定されます。

ある意味DXの推進役であるシス



ミドルウェアの提供を通じ「現場の方々の人生を豊かなものにしたい」と語る青木氏

テム提案企業は、これらリスクを踏まえた提案をしていくべきでしょう。企業に限りませんが、とかく人間はメリットよりリスクを重視する傾向が強いように感じます。各企業がDXに取り組まないことで発生するリスクに強い危機感を持つようになれば、おのずとDXは進展するでしょう。コロナ禍でリモートワークが注目され、そのためのシステム導入が進展したというのもそのことの1つの証左なのではないでしょうか。

基盤強化で事業拡大を目指す、新製品・オプション開発も加速

— 貴社の事業展開の現状と今後のご計画について伺っていきたくと思います。まずは事業の現状はいかがでしょうか。

青木 物流業務ソリューション事業としての実績は、導入社数が700社以上、導入拠点が1,500拠点以上に上り、ライセンスを付与した端末機器も7万台以上に達しており、過去10年以上継続して利用されているお

客様が90%以上に達しています。

長期運用されているお客様が多い理由としては、ハンディターミナルやサーバ機器のリプレースが発生した場合でも継続して運用できる点が挙げられます。もちろん「HaiSurfシリーズ」のように、拡張性の高い情報端末活用アプリケーションが簡単に開発できるツールを持っていることも長くお付き合いいただいている理由の1つです。当社のミドルウェア市場での強みもここにあります。

— では、今後のご計画についてお聞かせください。

青木 長年にわたるお客様のご支持を継続しつつ、事業拡大を図っていきたくと考えています。

当社には柱となる2つの事業があります。1つはお客様のご要望に対応したソリューションを受託開発するソリューション事業で、もう1つが「HaiSurfシリーズ」に代表される製品開発事業です。この2つの事業の関連性として、お客様側が「HaiSurfシリーズ」を選択購入された場合、当社がミドルウェア開発を受託

でき、全て当社側での開発と製品の提供が可能となるため、お客様には低価格で安心してお使いいただける製品とシステムサービスをご提供することができます。

今後事業拡大を図っていくためには、こうした現状を踏まえ、新しい製品コンセプトを構築していく必要があると考えています。「HaiSurfシリーズ」は実によくできた製品ですが、時代は急速に変化していますので、それ以外のツール開発にも着手いたしました。この新製品が今後の当社の製品開発事業の軸となるように取り組んで参ります。

一方、「HaiSurfシリーズ」についても新たなオプション機能の開発を進めており、今後これらオプション機能を次々と提案していく予定です。お客様のニーズをくみ取り、的確で効率的なオプション機能展開をさらに加速して参ります。

— 意欲的なご計画が実り多いものとなられるよう祈っております。本日は貴重な機会をいただき、大変にありがとうございました。

MF

今だから語れる

あさくさ えんけいし

46判 / 148頁
定価：本体1,350円(税別)

浅草

演芸史

渥美清、萩本欽一、
ビートたけし…
みんなこの街が育った。

松倉久幸 著
浅草演芸ホール・東洋館 会長

本誌好評連載企画が待望の単行本化!

華やかなストリップショーの踊り子達と、若き芸人達が駆け抜けた青春群像!
「寅さん」「欽ちゃん」
「世界のキタノ」等々、
数々の有名芸能人を育て、輩出してきた松倉会長が、東京の「お笑い」の原点、浅草への想いを語り尽くす入魂の一冊!

お申し込み
お問合せは

(株)流通研究社 販売部

TEL.03 (3988)2661
FAX.03 (3980)6588

ホームページからも注文できます <https://mf-p.jp>