

# 世界中の企業や人を結ぶプラットフォーム BtoBプラットフォーム

## 株式会社インフォマート

## CASE STUDY

商談、受発注、見積・請求・契約  
といった世界共通の商行為の  
すべてをWeb上で。  
ECを変革するCenturyLinkの  
プライベートクラウドとともに。

### お客様について 業界標準の「BtoBプラットフォーム」

企業と企業をITでつなぐ仕組みづくりに創業当時から取り組んできた株式会社インフォマートは、自社ブランド「BtoBプラットフォーム」を通じて商取引をWeb上で行う新しいビジネススタイルを提案しています。フード業界の約300社を対象に始まったサービスは、見積、受発注、請求から、より複雑な商談などの商取引全般を幅広く網羅するプラットフォームへと成長し、顧客規模30万社、国内上場企業の7割以上に使われるまでになっています。2018年には、約8.4兆円（756億米ドル）相当の商取引が「BtoBプラットフォーム」上で行われました。

### 飽くなき挑戦 30万社のビジネスを支える連続可用性

「BtoBプラットフォーム 受発注」を介して飲食店が卸業者や生産者とやり取りするケースを見てみましょう。発注側である飲食店は、例えば夜12時の閉店後に在庫をチェックしてから注文します。それを確認した受注側はただちに商品をトラックに積載して配送



#### 概要

**事業内容:** BtoB（企業間電子商取引）プラットフォームの運営

**課題:** システムには連続可用性が厳しく求められる

**解決策:** CenturyLinkのプライベートクラウドを利用

を手配。こうした一連の取引においては時間管理が肝要であり、システムが1秒でも止まることは、個々の商いの生命線にかかわることで許されません。さまざまなやり取りがデジタル化された今日、ビジネスは24時間有機的に動いており、かかわるすべての人にシームレスでセキュアな環境を提供するため、システムには連続可用性が厳しく求められるのです。加えて、「BtoBプラットフォーム」を利用する企業数は、2015年には5万社に満たない規模であったものが、2019年には30万社を突破しているという状況があります。システム開発を統括する同社専務取締役長濱 修氏は次のように語ります。

「会員企業数の伸び率がこれほどまでになるとは予測しできていませんでした。会員数が増加する度にCPU、メモリ、ディスク容量を増やさなければならない。社内でそうした手間をかけるわけにはいかなかったのです。」

## ソリューション

### ブロックチェーンを活用した商取引の業界標準へ信頼性と拡張性に優れたクラウドで

インフォマートは、「BtoBプラットフォーム」の新しい価値や強み、使い勝手にかかわるアプリケーション開発については、自社で行っています。一方、それを支えるインフラについてはCenturyLinkのクラウド&ITソリューションである「プライベートクラウド」を選択。24時間365日セキュアな環境において、日本語でサービスを利用しています。

「システムインフラに求めることは、私たちのビジネスの心臓部分を、そしてその先にある30万社のお客様の日々の商いをいかに守ってくれるか、という点に尽きます。」

同社で選ばれているのは、CenturyLinkの標準のクラウドではなく、運用も含めていわばテーラーメイドのプライベートクラウドです。「独自のサービスを提供し続けるためには、私たちにはこのスペックが不可欠なのです。システムを拡張していけるような環境も欠かせません。仮に、私たちが社内に技術者を雇ってインフラ整備も自前で行っていたら、今のような規模のBtoBプラットフォームを提供することは、おそらくいつまで経ってもなし得なかったと思います。」と長濱氏は語っています。

お客様に対しても自信を持って「BtoBプラットフォームは24時間365日1秒も止まりません」と約束するために。長濱氏は、災害対策としてはもちろん、システムに不具合が生じた場合などにもすぐに切り替えることができるDR (Disaster Recovery) 環境を整備したいと考えています。

創業21年、独自の商品と確かな基盤を整えながら国内での急成長を成し遂げたインフォマートが次に見据えるのは、強みを活かした海外展開。長濱氏はこう語ります。「私たちは国内450万社ほどの企業を名寄せした企業データベースを完成させています。これを作る能力、技術とともに、商品であるBtoBプラットフォームを携え、各国において現地の実情に合わせて柔軟に展開していきたい考えです。」

インフォマートはさらに、ブロックチェーンの基盤を活用してインフォマート独自の契約プロセス、承認形態を作るといったことを想定しています。「すでに国内のBtoBプラットフォームの契約書データはブロックチェーンに載せてありますが、請求書や受発注のデータも随時検討していきます。Fintech関連事業や、輸出入における商取引など、誰もが同じプラットフォームをシェアして、どこの企業、どこの国の人でも参加できる仕組みを作ることができると、よりグローバルなBtoBプラットフォームが完成するはずですよ。」と長濱氏。こうした仕組みづくりの基盤となるのが、CenturyLinkのグローバルネットワークなのです。

## 結果につなげる

### 桁外れの成長スピードと規模に安心の基盤を

2018年には対前年比で利用企業数159%、流通金額171%と急成長を続ける「BtoBプラットフォーム」。CenturyLinkのITアジリティ (即応) ソリューションを活用することで、インフォマートは高度にデジタル化された市場での成長をさらに加速させるとともに、顧客目線、データ、スピードといった要素を味方につけ、ビジネスを成功させています。

「CenturyLinkからは当社のサービスに合わせた提案が常にあり、安心してともに事業を進めています。グローバル企業であるがゆえのコスト競争力にも満足しています。」と長濱氏は評価しています。

私たちCenturyLinkは、いつもお客様の体験の質を高めることを追求しています。マルチクラウド&ITソリューション製品により、ミッションクリティカルなアプリケーションに対して優れたITアジリティを提供することで、インフォマートをはじめとするお客様をサポートしてきました。日本のオペレーションセンター、そしてアカウントおよびサポートのチームは、お客様の課題に向き合い、ITによる解決策を提案しています。海外展開を見据え、中期経営計画として売上高100億円 (約8千900万米ドル) 達成を掲げるインフォマートに対して、CenturyLinkが誇る信頼性の高いシームレスなグローバルネットワークを用意。これまでも、これからもパートナーとして歩みを続けていきます。