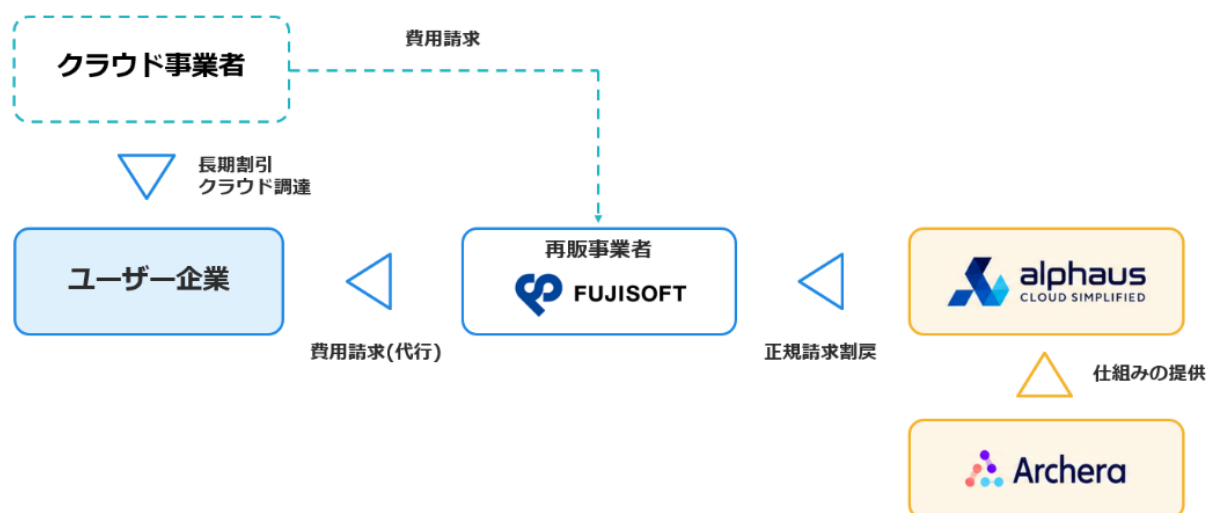


2026 年 10 月 8 日
富士ソフト株式会社

富士ソフト、アルファスおよびアーチェラと連携し、クラウド“払い損”を解消する 新サービスのローンチパートナーとして参画 -長期契約の制約を覆す「実質 30 日・未使用分返金」でコスト最適化を実現



富士ソフト株式会社（代表取締役 社長執行役員 兼 CEO：室岡 光浩）は、アルファス株式会社（代表取締役：廣瀬 肇、以下「アルファス」）が 2026 年 10 月 8 日（木）より提供する「スマート予約割引サービス」を、ローンチパートナーとして参画いたします。本サービスは、アルファスと Reserved.ai Inc.（共同創業者 兼 CEO：Aran Khanna、以下「アーチェラ」）との戦略的パートナーシップにより実現しました。AWS のリザーブドインスタンス（RI）や Savings Plans（SP）の利点を最大化しながら、従来の長期契約の制約を打破。実質 30 日単位での利用と、所定の条件に基づく未使用分の返金を可能にする新たなコスト最適化モデルを実現します。

長期契約がネック、クラウド予約割引の活用課題

生成 AI の普及やデータ活用の高度化により、企業のクラウド利用は急速に拡大しています。AWS をはじめとするクラウドサービスは、予約割引による大幅なコスト削減が可能な一方、1～3 年の長期契約が前提となり、以下のような課題が顕在化しています。

・使い切れないリスク

クラウド利用量は常に変動するため、正確に予測することは難しく、割引枠の未消化によるコスト増リスクがある。

・専門知識・工数の壁

適切な割引を選定するには、利用データの分析や、将来予測など、専門的な知見と一定の工数が必要となる。

・社内承認プロセスの長期化

長期契約は経営判断を伴うため、稟議・承認に時間を要し、その間に利用状況が変化し、当初の試算が陳腐化する

るリスクがある。

こうした背景から、単なるコスト削減にとどまらず、継続的に最適な状態を維持する仕組みが求められています。

実質 30 日単位で使える柔軟な割引モデルで、利用料を自動最適化

本サービスは、アーチェアが提供するクラウドコスト最適化エンジンと、アルファスのプラットフォームを活用し、クラウドの利用状況を分析して利用実態に応じた割引を自動で適用します。これにより、企業は長期契約の割引メリットを活かしながら、実質 30 日単位での柔軟なコスト最適化を実現します。また、利用料が想定を下回った場合でも、未使用分を返金する仕組みにより、過剰購入による“払い損”となる未消化リスクを低減。組織再編やシステム構成の変更にも対応可能です。既存環境を変えることなく導入でき、初期費用不要の成果報酬型の料金体系とすることで、コスト削減効果を得やすい点も特長です。

サービス開始当初は AWS の RI、SP から展開し、今後、Microsoft Azure や、Google Cloud への対応も予定しています。

3 社の連携により、クラウド利用の最適化を支援

富士ソフトは、AWS プレミアティアサービスパートナーとして培ってきたクラウド導入から運用、コスト最適化までの知見を生かし、ローンチパートナーとしてお客様への提案、導入および運用を支援します。アルファスはクラウドコスト管理プラットフォーム「Ripple」「Wave」を、アーチェアは独自のクラウドコスト最適化エンジンをそれぞれ提供し、3 社で連携してお客様のクラウド利用の最適化を支援します。



左から、Reserved.ai Inc.（アーチェア）共同創業者 兼 CTO Nikhil Khanna 氏、当社 執行役員 ソリューションビジネスユニット ソリューション事業本部長 山本 祥正、アルファス株式会社 代表取締役 廣瀬 肇様

スマート予約割引サービス

<https://www.fsi.co.jp/aws/service/smart.html>

提供開始時期：現在提供開始に向けた準備を進めております。開始時期は決定次第ご案内いたします。

対象クラウド：AWS リザーブドインスタンス（RI）、Savings Plans（SP）

料金・特長：初期費用不要の成果報酬型。所定の条件に基づき、未使用分を返金。既存環境をそのまま利用可能。

今後 Microsoft Azure、Google Cloud への対応も予定。

提供形態：アルファス株式会社の以下プラットフォームの新機能として提供

MSP・クラウドリセラー向け請求・再販管理プラットフォーム「Ripple」

エンドユーザー企業向けクラウドコスト管理プラットフォーム「Wave」

アルファス株式会社

<https://alphaus.cloud>

アルファスは「CLOUD SIMPLIFIED」をミッションに掲げ、MSP・クラウドリセラー向け請求・再販管理プラットフォーム「Ripple」、エンドユーザー企業向けクラウドコスト管理プラットフォーム「Wave」、および FinOps プラットフォーム「OCTO」を提供するクラウドコスト管理 SaaS 企業です。東京とクアラルンプールに拠点を構え、日本および東南アジアを中心に事業を展開しています。

代表取締役 廣瀬 肇様のコメント

「アルファスはこの 7 年間、クラウドコスト最適化 SaaS の提供を通じて日本企業を支援する中で、『何をすべきかは分かっているが、実行できる体制がない』という現場の声に何度も触れてきました。スマート予約割引サービスは、これまでとは異なるアプローチでこの課題に応えます。クラウドの『使い方』を変えるのではなく、『買い方』を変える。長期契約に縛られず、所定の条件のもとで未使用分は返金されるため、システム改修なしで予約割引のメリットを享受できます。これはクラウドコスト最適化の『第一歩』です。その先の FinOps 本格導入やアーキテクチャ変革までを見据え、富士ソフト様をはじめとするローンチパートナーの皆様と共に、新しい選択肢を日本市場に広げてまいります。」

富士ソフト株式会社 執行役員 ソリューションビジネスユニット ソリューション事業本部長 山本 祥正のコメント

「当社はこれまで、お客様のクラウド導入から運用最適化までをご支援してまいりました。クラウドコスト最適化はこれまで「何をを使うか」を見直す取り組みが中心でしたが、本サービスは「どう買うか」を変えることで、新たな価値を提供する取り組みです。長期コミットメントの制約を軽減しながら割引メリットを活用できる本サービスは、お客様の IT 投資最適化の選択肢を大きく広げるものと期待しています。当社は今後もお客様の持続的なクラウド活用と事業成長を支援してまいります。」

Reserved.ai Inc.

<https://www.archera.ai/>

アーチェラは、クラウドコスト最適化ソリューションを提供する FinOps 企業です。独自の最適化エンジンにより、AWS、Microsoft Azure、Google Cloud における予約割引の活用を支援し、長期契約に伴うリスクの軽減やクラウドコストの最適化を実現しています。米国ワシントン州に本拠を置き、グローバルで 2,000 社以上、累計 45 億ドルを超えるクラウド支出の最適化を支援しています。

富士ソフト株式会社について

事業内容：コンサルティング、開発、システム構築、サポートまでのトータルソリューション

URL：<https://www.fsi.co.jp/>

富士ソフトは、個のエンジニアリング力と高度な組織力を結集し、AI・IT・OT の融合によりお客様の未来を創造するデジタルイノベーションカンパニーです。1970 年の創業以来、組込・制御技術と各産業に最適化されたソリューションで実績を築き、組込／制御分野では自動車やロボットなどの先端領域、ソリューション分野では業務系開発や官公庁・電力など社会インフラを支えてきました。2026 年より新理念「社会の発展とおお客様の価値創出に寄り添う、かけがえのない存在であり続ける」を掲げ、「組込／制御」「社会インフラ」「ソリューション」事業における先進技術と組織力を強みに、多様なオファリングを展開。経営変革の伴走パートナーとして、常にイノベーションに挑戦しながら、お客様と共に未来を創造し続けます。

【公式 SNS】

LinkedIn：<https://jp.linkedin.com/company/fujisoft-incorporated>

Facebook：<https://www.facebook.com/FUJISOFT.japan>

X：https://x.com/FSI_official_X

お問い合わせ先

ニュースリリースについて

コーポレートコミュニケーション部 広報窓口

TEL：050-3000-2735

E-MAIL：mkoho@fsi.co.jp

製品・サービスについて

ソリューションビジネスユニット ソリューション営業統括部 ソリューション営業部

TEL：050-3000-2731

E-MAIL：cs-sales@fsi.co.jp

※ AWS、Amazon Web Services は、米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc. またはその関連会社の商標です。

※ その他、記載している会社名および商品名は、各社の登録商標または商標です。