

多数のシステム間連携をハブ型に集約 株式会社マネースクウェア・ジャパン

システム間連携のハブ型集約で修正作業時間を大幅に短縮 相場ビジネスを支えるスピーディな開発/保守環境を実現

FX取引会社のマネースクウェア・ジャパンは、システムの保守にかかる時間を短縮するため、システム連携のあり方の根本的な変革に踏み切りました。従来は、必要なデータを1対1の関係で他システムへ問い合わせていたため、1つのシステムをバージョンアップするのに、他の複数システムも手直ししなければならないなど手間がかかっていたからです。DataSpiderを導入して、システム連携をハブ型（一極型）に集約したところ、システムのバージョンアップも新規導入も、これまでより格段に短期間で行えるようになりました。ビジネスのスピードをキャッチアップできるシステム環境を強化することに成功したのです。

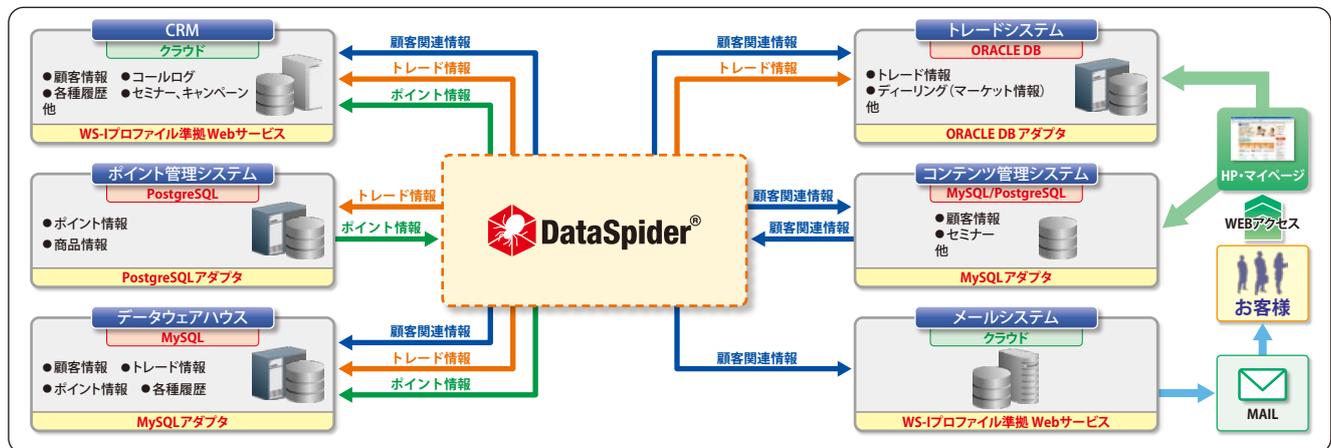
課題
ビジネス・スピードをキャッチアップできるシステム保守環境の確立
解決
**個別だったシステム間連携をハブ型へ集約。
システムのバージョンアップ、新規導入が格段に迅速化**

ビジネスのスピードを支えるためシステム保守にもスピードが必須

マネースクウェア・ジャパン（以降、M2J）は、2002年に創業したFX取引（外国為替証拠金取引）の会社です。「マネーゲームではない資産運用としてのFX」をコンセプトに掲げ、JASDAQ上場企業ならではの透明感ある堅固な経営基盤と、セミナーやコンサルティングサポートなどの手厚い運用サポートがそろった、信頼感ある「投資の広場」を提供しています。また、トラップトレード®注文、リピートイフダン®注文、トラップリピートイフダン®注文など、独自性あふれる注

文方法で、投資者の利便性を高めているのも特徴です。

FX取引はミリ秒単位で相場が変わる市場であるだけに、提供するサービスにもスピード感が求められます。M2Jでは、基幹であるトレードシステムにもあえてメインフレームを用いず、UNIX（およびUNIX互換）システムを活用。独自の注文方法を開発してからできるだけ早く会員へ提供する目的を含めて、頻りにシステムのバージョンアップを行い、約3万5千会員のニーズへ迅速に responding してきました。



お客様情報

DataSpider® 販売・サポート

m²J マネースクウェア・ジャパン

 株式会社マネースクウェア・ジャパン <http://www.m2j.co.jp/>

- 本社 東京都中央区京橋2丁目5番18号 京橋創生館9F
- 資本金 12億2,400万5千円(2010年3月現在)
- 代表者 代表取締役社長 相葉 齊
- 役職員数 65名(2010年3月末現在)
- 設立 2002年10月10日

 マネースクウェア・ジャパンの
マスコット「トラリビくん」

UNISYS

日本ユニシス株式会社

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

- 本社 東京都江東区豊洲1丁目1番1号

株式会社マネースクウェア・ジャパン

システム間連携をハブ型に集約して保守作業をシンプルに



株式会社マネースクウェア・ジャパン
情報戦略室 シニアマネージャー
森川 哲史氏

バージョンアップをスムーズに行い、システム開発／保守のスピードをさらに上げるうえで、課題となっていたのが、システム間連携です。

たとえばCRMシステムには、クラウド/SaaS型アプリケーションのCRMシステムを用いています。顧客の基本情報と口座開設以降の顧客のすべての動きを一元的に管理したうえで、コールセンターから営業支援まで、顧客接点の機能をすべてカバーする重要なシステムです。しかし、トレードシステム、ポイント管理システム、コンテンツ管理システムなどとの間は、それぞれが必要なデータ1対1の関係で問い合わせしていた

め、1つのシステムで変更があると、他の複数のシステムにも手直しが発生する状況でした。1カ所修正するだけなのに、その影響範囲を調べるのに時間がかかることもあります。

「ビジネスのスピード感に合わせるには、システム間を疎結合にして、機能変更に伴う他システムへの影響を抑えなければなりません。そこで、1対1の個別連携で構成されているスター型の連携スタイルをなくし、EAI/ETLツールを用いてハブ型（一極型）連携に集約することにしました。」と、情報戦略室 シニアマネージャーの森川哲史氏は語ります。

EAI/ETLツールとしてDataSpiderを選定したのは、必要十分な機能を網羅しているうえに、スモールスタートができるからです。

「稼働開始後にも、豊富に用意されているアダプタを楽に追加できます。スモールスタートというのは、初期投資が少ないだけでなく、シンプルな機能を誰でもすぐに使いこなせるようになるのが魅力。『ビジネスはスピード』という当社の要求にも適合しています。」と森川氏は言います。

新規システム導入も6か月から2か月へと大幅に期間短縮

M2Jでは、2010年夏にDataSpiderを導入し、同年10月、トレード、CRM、ポイント管理、コンテンツ管理の各システム、およびデータウェアハウス間で、データ連携を本格開始しました。「Oracle DB、PostgreSQL、MySQL、Webサービス、JDBC、すべてDataSpiderには連携アダプタがあってスムーズにつながりました。CRMシステムだけは、『WS-I*プロファイル準拠のWebサービス』にどのように対応すればいいのか、初めての経験であるため試行錯誤しました。でもこれも、アプレッソのヘルプデスクが的確に回答してくれたため、うまくつなぐことができました。」と森川氏。

DataSpiderの導入によって、システム連携はハブ型に集約され、1つのシステムの修正が他システムへ波及しない体制を作ることができました。しかも連携処理はプログラミングレスですばやく設定できます。スクリプトを見れば誰でもどのようにつないでいるかを理解できるため、変更も短期間でできるようになりました。以前につながっているところは接続テストを省略できるのも、保守／開発時間の大幅な短縮につながっています。「システムのバージョンアップが短期間でできるようになったうえ、新規導入にかかる時間も短くなりました。メールシステム、帳票電子化システムなど、いままでなら導入に半年程度かかっていたシステムを、2か月程度でどんどん使い始めています。」と、情報戦略室

の飯盛美季氏は語ります。

また、特にCRMシステムは使い勝手が向上したと、社員からも好評です。「以前は、他システムと連携すると便利だと思っただけの部分があっても、実現するまでに時間がかかるため、手入力で済ませたり、複数のシステムを自分で参照して作業していました。今では、『ココとココをつないで』と依頼すると1日で実現します。担当者は、CRMシステムだけを使って業務が完結するようになり、業務効率が大幅にアップしました。しかもみんなが、確実に最新情報を使ってミスなく作業できます」と飯盛氏。

DataSpider導入と同時に構築したデータウェアハウスも大きな成果をあげています。カテゴリ別売上などの単純なクロス分析ではなく、トレード、CRM、ポイント管理の多面的な情報を使って、高度なマッチング分析ができるようになったのです。



株式会社マネースクウェア・ジャパン
情報戦略室
飯盛（いさかり）美季氏

※WS-I:
Web Services Interoperability。
Webサービスの相互運用性の促進
を目指す業界団体（コンソーシアム）。

ビジネスのスピードに合わせてシステムを変えていける

DataSpiderの導入効果について、飯盛氏は、「以前は、システムの都合に合わせて人間が動かなければならなかったのですが、今は、お客様の動きと業務の要望に合わせて、システムを動かすことができるようになりました。」と評価します。さらに森川氏は、「『この業務は手作業でやっているが、システム連携したら便利になるのではないか』。システム部門が、そういうことを考える時間ができましたし、『よしやろう』と考

えるとすぐにシステム化できるのがありがたい。DataSpiderの適用範囲は今後も広がっていきます。」と力強く語ります。

現在、DataSpiderでは約40本もの連携スクリプトを動かしています。さらに本数が増え続けるDataSpiderのスケジュール運用には、オープンソースの運用管理ソフトなどを連携させ、活用していく計画です。

APRESSO、APRESSO ロゴ、DataSpider、DataSpider マーク Servista、Servista ロゴ、アプレッソ、サービスタ、データバイダーは、株式会社アプレッソの商標または登録商標です。その他の会社名、製品名、サービス名等は、各社の商標または、登録商標です。この事例リーフレットは、2011年10月に実施した取材内容に基づいて作成しています。



開発・販売元
株式会社アプレッソ

〒112-0014 東京都文京区関口1-20-10 住友不動産江戸川橋駅前ビル2F

TEL.03-4321-1111 (代表) FAX.03-4321-1112

www.apresso.com

お問い合わせはこちら