

# 年間500社の案件から学ぶ Enterprise Integration Patterns

株式会社セゾン情報システムズ  
HULFT事業部 セールスエンジニアリング部  
杉本 泰一

# はじめに

## ■ 自己紹介

- HULFT事業に携わって13年
- 上海拠点で5年勤務後、東日本担当プリセールスに

■ HULFTプリセールス = 海外拠点含め全世界で23名

■ HULFTプリセールスが担当する案件は**年間500社以上**

# IT業界の近況

- 物理サーバの出荷数減（2016年国内市場規模 前年比-12.8%）
- パブリッククラウド市場の急伸
- メガバンクもクラウド採用へ（2017年1月MUFG様 表明）
- 次々と多様なクラウドサービスがリリース

競争激化による得意分野の棲み分け、特化型サービスの登場

**今後、マルチクラウド化は一層増してくる**

# ここで少し問題提起



- クラウドサービスが多様化する時代
- クラウドを利用する企業間のシステム連携方法は  
どうデザインしますか？

e.g.)

自社クラウド



取引先クラウド



e.g.)

自社クラウド



取引先クラウド



- 一番やってはいけないこと = 「個別対応」**×**
- 運用者にとっては = 拡張性の低下、導入/メンテナンスコスト増加
- 経営者にとっては = コスト削減を掲げたIT経営戦略への打撃

e.g.)

自社クラウド



取引先クラウド



- クラウド間連携にはクラウド個社に依存しないシームレスな「**標準I/F**」が必要
- 運用者にとっては = 導入/メンテナンス手順の統一化による効率アップ
- 経営者にとっては = 事業変化への対応スピード向上、迅速なIT連携

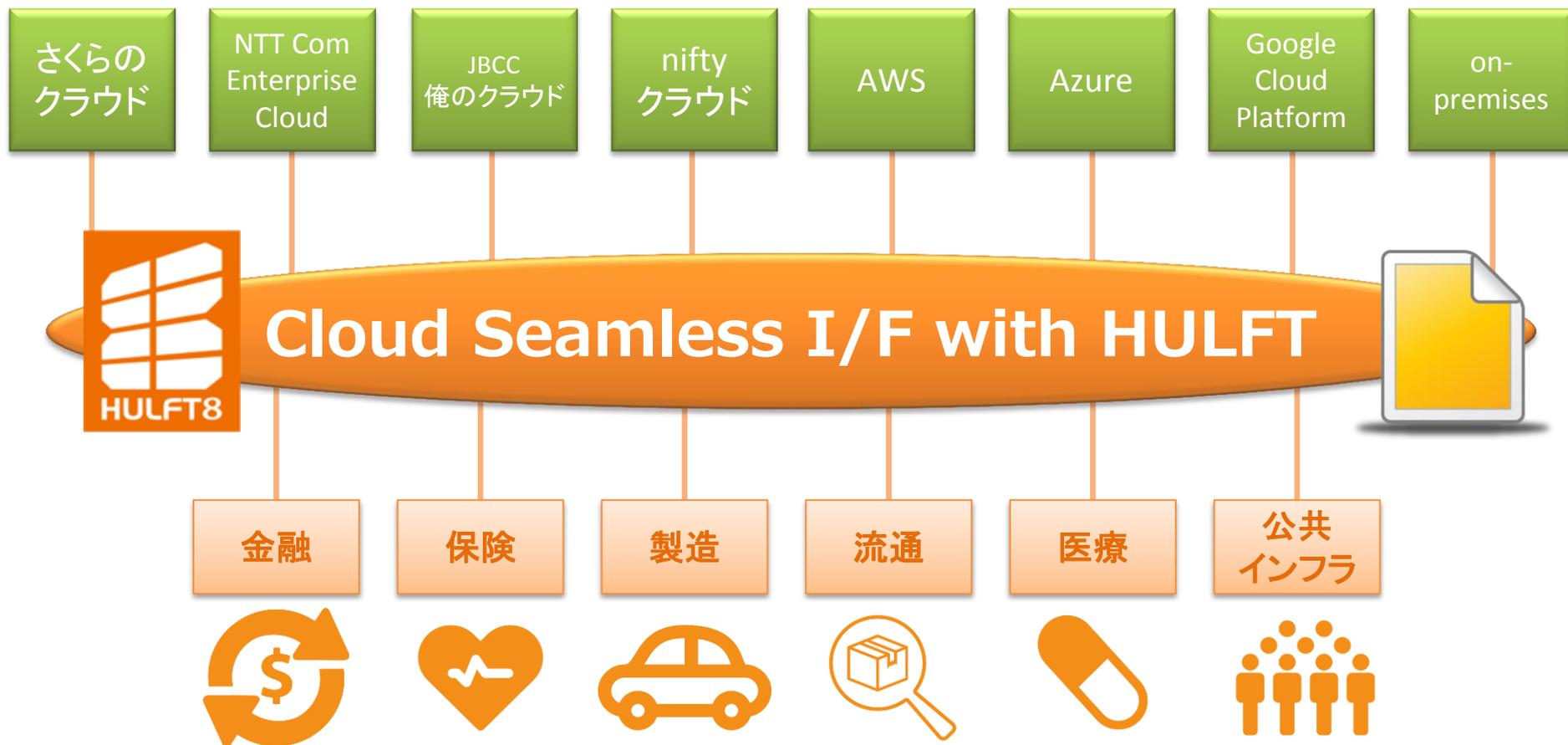
# そういえば24年前・・・

- 1993年、「マルチプラットフォーム対応」を売りにしたHULFTの販売を開始



- オンプレからクラウドの時代になり、異なるクラウドサービス間連携の課題を吸収する「マルチクラウド対応」へ

# マルチクラウドを意識しないシステム間連携



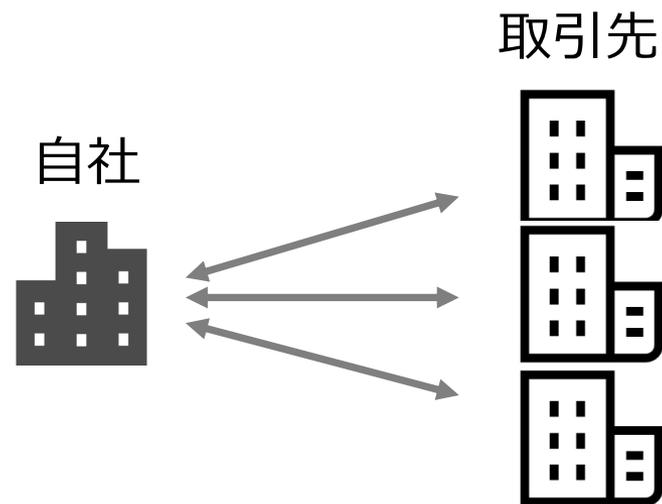
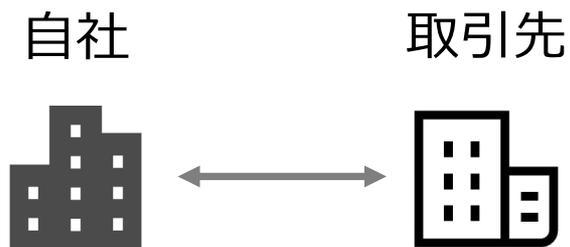
# 企業間のシステム連携ってどんなパターン？

年間500件を超える

エンタープライズ案件を横串にしてみると

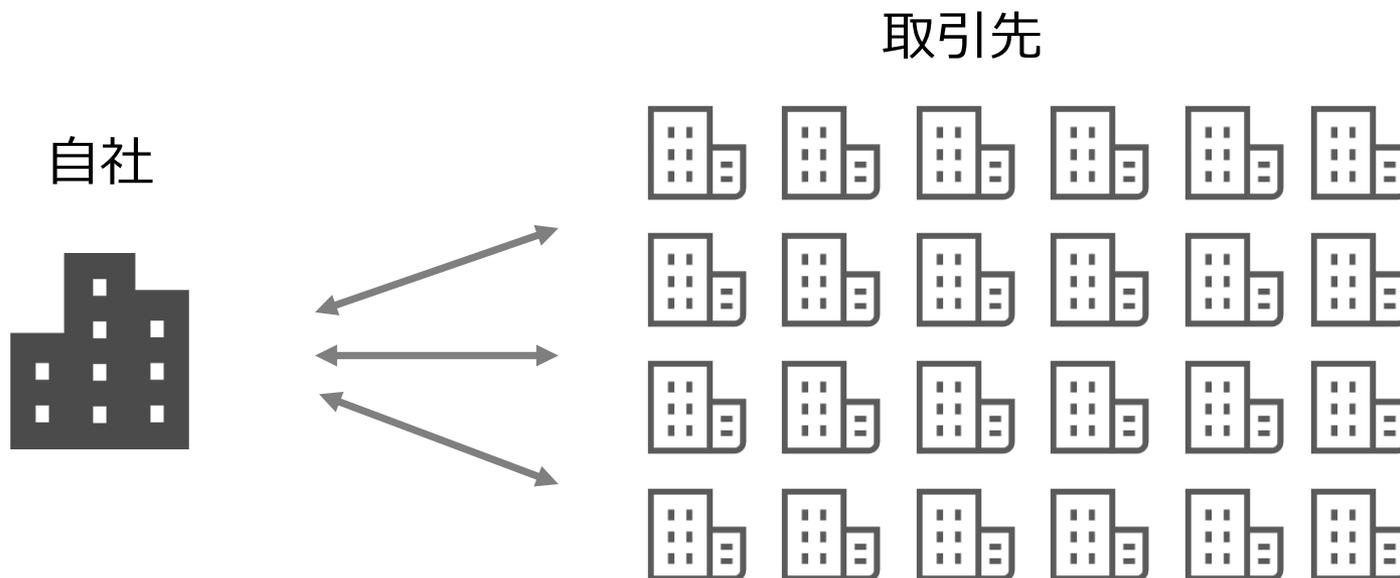
次の**3つのパターン**が見えてくる

# 1. Classic B2B



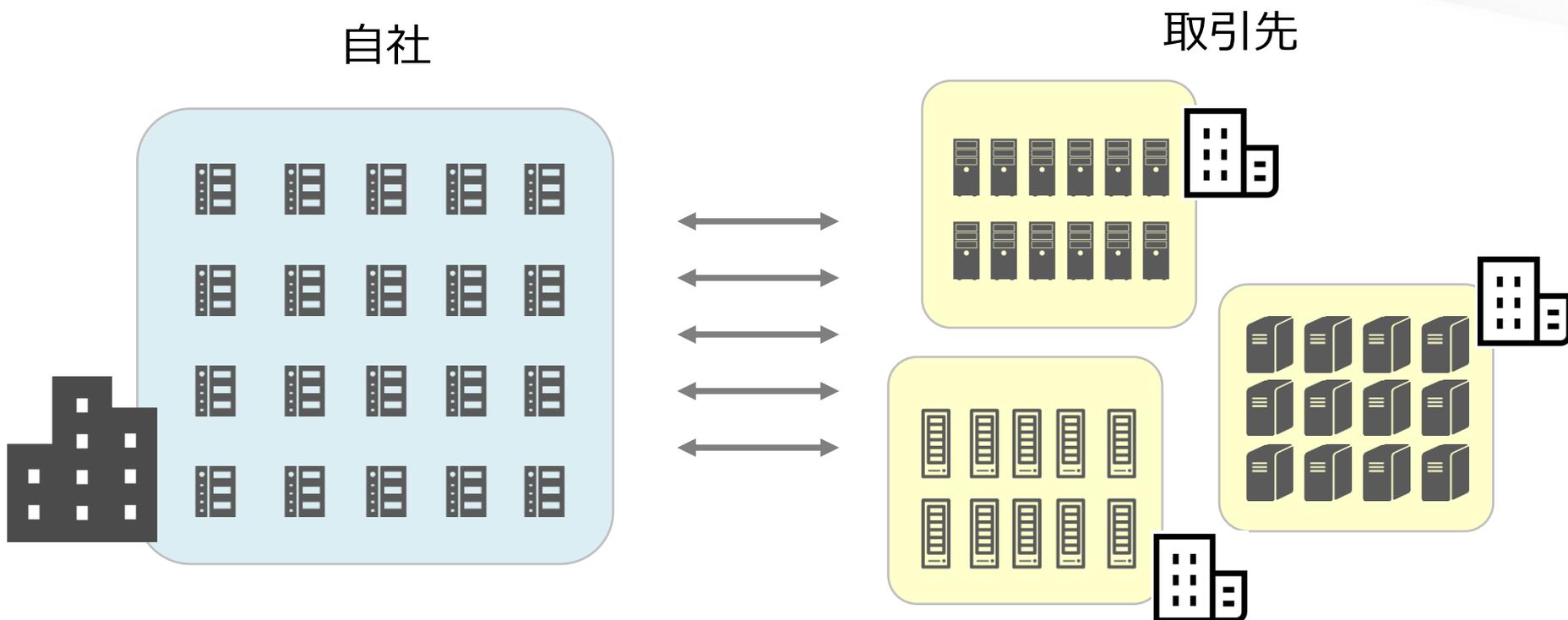
| 代表分野                 | タイミング | サイズ | 連携数   | 回線            | 特徴        |
|----------------------|-------|-----|-------|---------------|-----------|
| 業種問わず<br>Classic B2B | 1日数回  | ~GB | 1対1~N | INSネット<br>VPN | 特定取引先との連携 |

## 2. 少量・多接続



| 代表分野                       | タイミング         | サイズ | 連携数    | 回線      | 特徴     |
|----------------------------|---------------|-----|--------|---------|--------|
| 製造・流通・<br>小売の少量<br>/非定型の取引 | 1日～1か月に<br>数回 | ～MB | 1対50～N | インターネット | 少量・多接続 |

# 3. ミッションクリティカル



| 代表分野                    | タイミング                  | サイズ | 連携数 | 回線         | 特徴                     |
|-------------------------|------------------------|-----|-----|------------|------------------------|
| 金融<br>公共インフラの<br>外接システム | 平日日中<br>夜間バッチ<br>1日数千~ | GB~ | N対N | 専用線<br>VPN | 大規模<br>ミッションクリ<br>ティカル |

# ケーススタディ

# 企業間のシステム連携パターン

|   | 代表分野                       | タイミング                  | サイズ | 連携数    | 回線            | 特徴                     |
|---|----------------------------|------------------------|-----|--------|---------------|------------------------|
| 1 | 業種問わず<br>Classic B2B       | 1日数回                   | ~GB | 1対1~N  | INSネット<br>VPN | 特定取引先との連携              |
| 2 | 製造・流通・<br>小売の少量<br>/非定型の取引 | 1日~1か月に<br>数回          | ~MB | 1対50~N | インターネット       | 少量・多接続                 |
| 3 | 金融<br>公共インフラの<br>外接システム    | 平日日中<br>夜間バッチ<br>1日数千~ | GB~ | N対N    | 専用線<br>VPN    | 大規模<br>ミッションクリ<br>ティカル |

# Case <ECサイトの出荷業務委託>

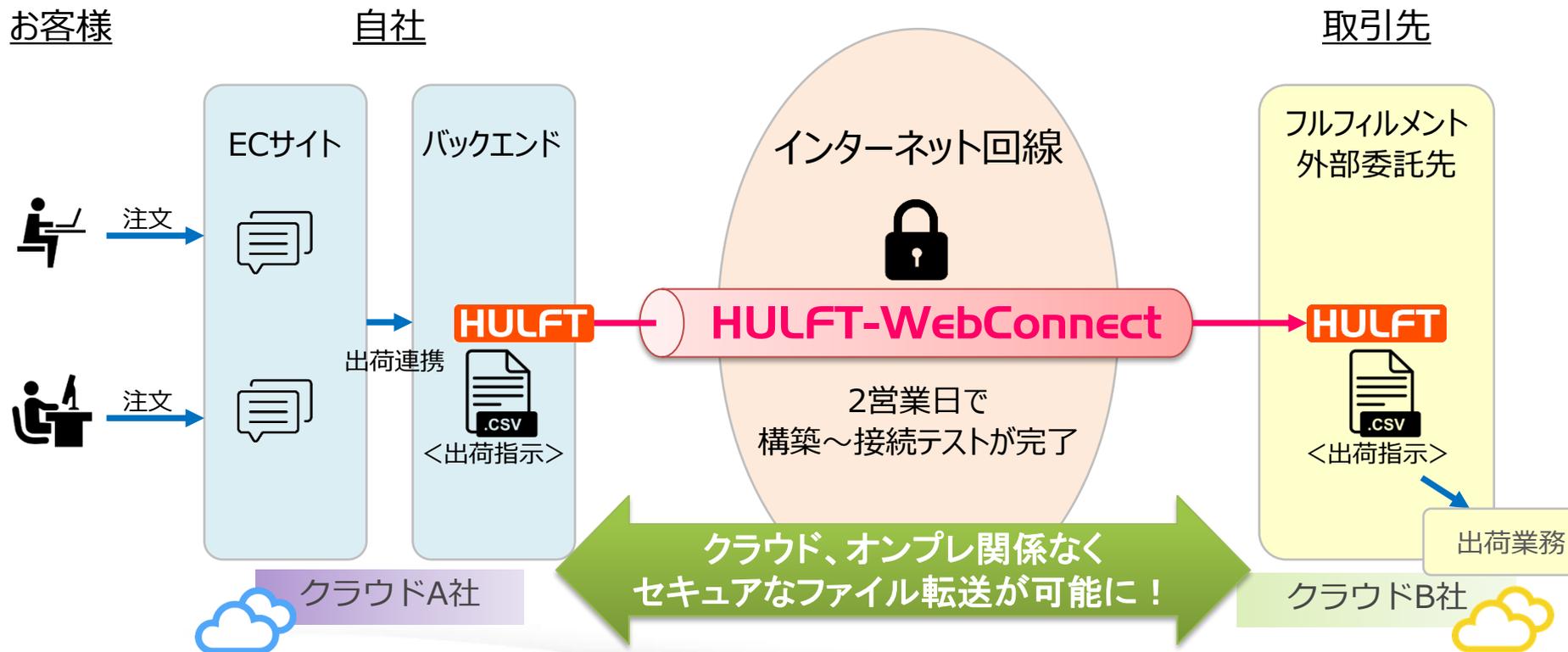
## Classic B2B

### プリセールスへの相談

パブリッククラウド間でセキュアに取引先と連携したい。会社システム間の疎通はファイル転送だけができるようにしたい。

### ご提案の結果

VPNは使わず、HULFT-WebConnectにより既存インターネット回線でセキュアにHULFT連携を実現  
今後、取引先が増加しても10社まで標準料金で対応可



# 企業間のシステム連携パターン

|   | 代表分野                                | タイミング                  | サイズ        | 連携数           | 回線             | 特徴                     |
|---|-------------------------------------|------------------------|------------|---------------|----------------|------------------------|
| 1 | 業種問わず<br>Classic B2B                | 1日数回                   | ~GB        | 1対1~N         | INSネット<br>VPN  | 特定取引先との連携              |
| 2 | <b>製造・流通・<br/>小売の少量<br/>/非定型の取引</b> | <b>1日~1カ月に数回</b>       | <b>~MB</b> | <b>1対50~N</b> | <b>インターネット</b> | <b>少量・多接続</b>          |
| 3 | 金融<br>公共インフラの<br>外接システム             | 平日日中<br>夜間バッチ<br>1日数千~ | GB~        | N対N           | 専用線<br>VPN     | 大規模<br>ミッションクリ<br>ティカル |

# Case <見積伝票の自動発行>

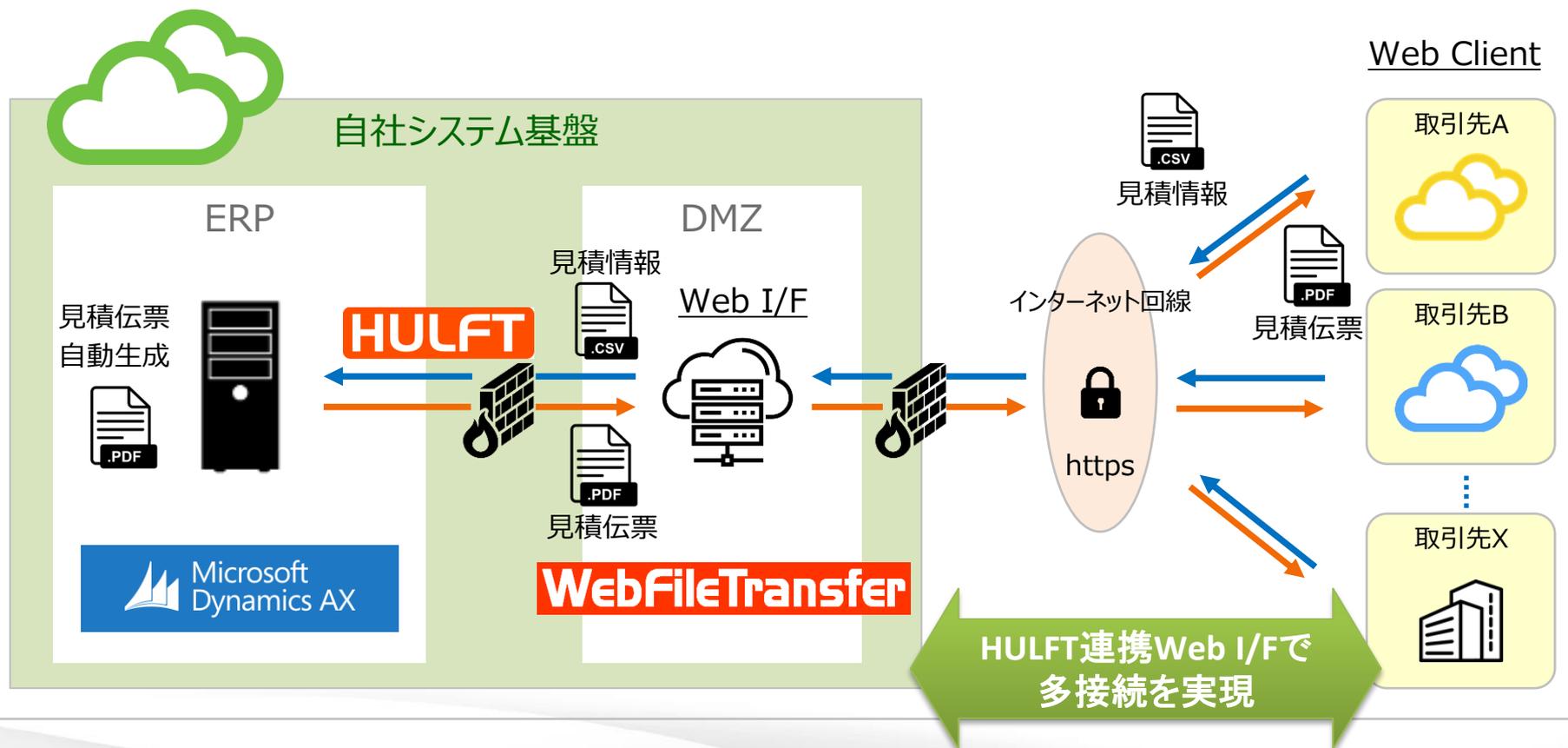
少量・多接続

## プリセールスへの相談

取引先の数が多い。S/Wライセンスと回線のコストが問題。  
取引先にコスト負担を掛けられない。

## ご提案の結果

HULFT-WebFileTransferサーバをDMZに構築し、HULFT連携のWeb I/Fをインターネット公開。  
取引先は無償Clientまたはブラウザを使って業務を実行。



# 企業間のシステム連携パターン

|   | 代表分野                             | タイミング                           | サイズ        | 連携数        | 回線                 | 特徴                              |
|---|----------------------------------|---------------------------------|------------|------------|--------------------|---------------------------------|
| 1 | 業種問わず<br>Classic B2B             | 1日数回                            | ~GB        | 1対1~N      | INSネット<br>VPN      | 特定取引先との連携                       |
| 2 | 製造・流通・<br>小売の少量<br>/非定型の取引       | 1日~1か月に<br>数回                   | ~MB        | 1対50~N     | インターネット            | 少量・多接続                          |
| 3 | <b>金融<br/>公共インフラの<br/>外接システム</b> | <b>平日日中<br/>夜間バッチ<br/>1日数千~</b> | <b>GB~</b> | <b>N対N</b> | <b>専用線<br/>VPN</b> | <b>大規模<br/>ミッションクリ<br/>ティカル</b> |

番外編

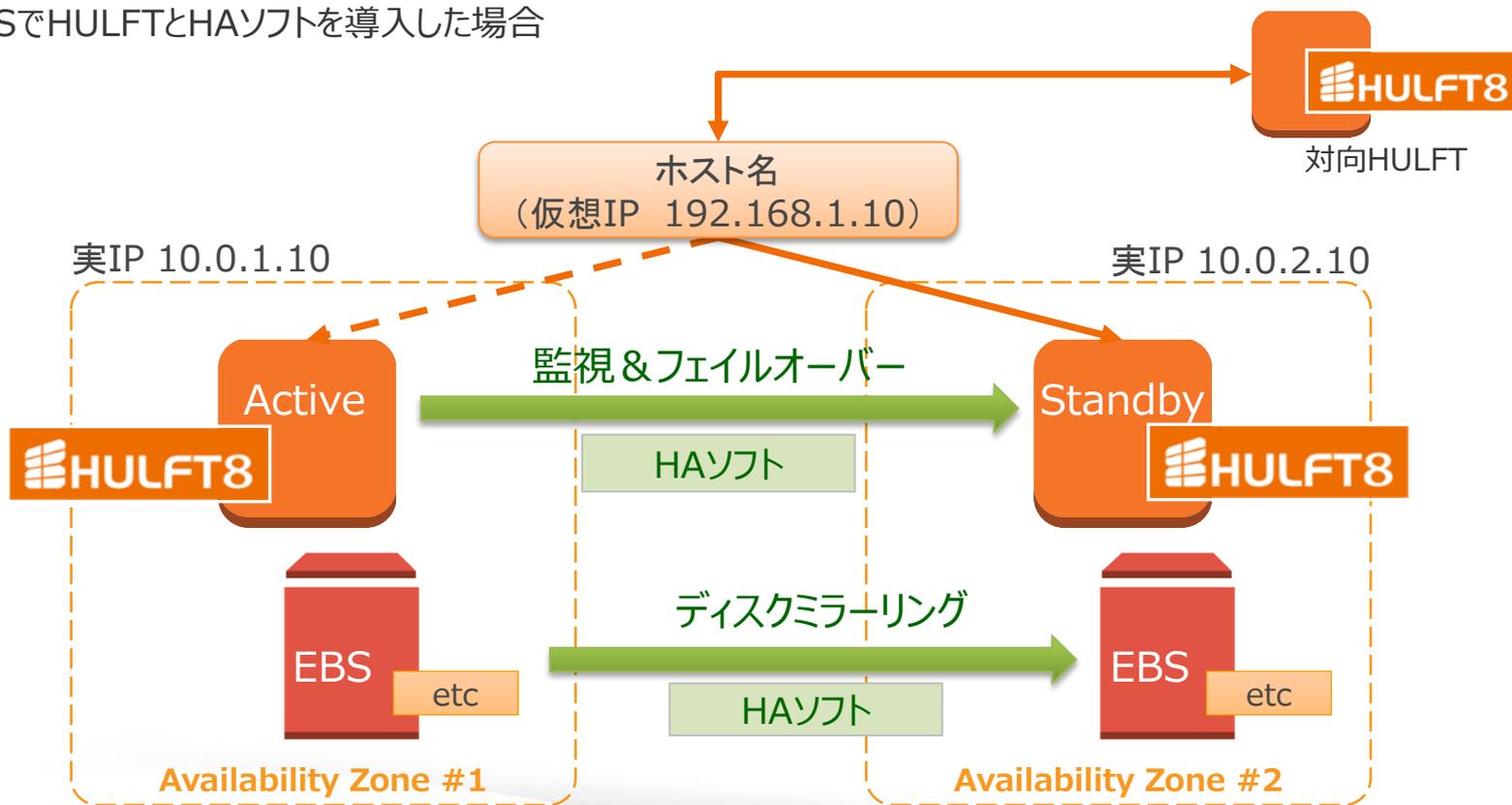
### プリセールスへの相談

顧客システムをパブリッククラウドに移行する。  
HULFTを利用しており、「止められないシステム」。  
HULFTはどのように高可用性を担保するのか。

### ご提案

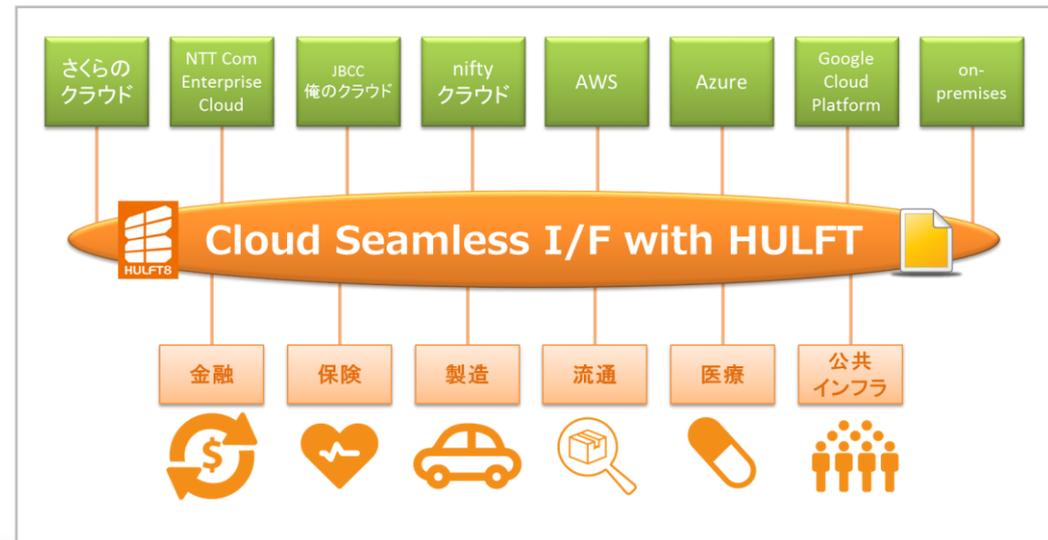
安定性、堅牢性を最大限に取るならHAソフト導入。  
その他には、DNSフェイルオーバーや、同一ホスト名で  
IP付替えも有効だがディスク同期は自前で必要。

e.g.) AWSでHULFTとHAソフトを導入した場合



# 本日のキーポイント

- 多様化するクラウド時代、企業間連携はどうする？
- クラウド個社に依存しないシームレスな「標準I/F」が必要
- マルチクラウドを意識しないシステム連携デザインは可能



ご清聴ありがとうございました

**HULFT**

**HULFT-WebConnect**

**HULFT-WebFileTransfer**

**つながる価値、ひろがる未来。**