



豊商事株式会社様

「信頼」と「サービス」で先物新時代を勝ち抜くために、サーバー・ハウジングでシステムの「可用性」と「拡張性」を実現

証券業界に続き、先物取引市場でも、個人投資家によるインターネットを使ったオンライン取引が盛んになってきた。オンライン取引や店舗窓口対応によるプル型営業を主体とする、「先物新時代」が到来したのだ。先物取引の受託業者大手の豊商事はこうした時代の流れをいち早く読み取り、オンライン取引のシステムを、NTTデータのデータセンターへハウジングした。ハウジングによって、システムの可用性と拡張性を実現し、オンライン取引における成功に不可欠な「信頼」と「サービス」を手に入れるのがねらいである。

豊商事株式会社

本店：東京都中央区日本橋蛸町1丁目16番12号
 創立：1957年(昭和32年)1月17日
 資本金：17億2,200万円
 社員数：420名
 売上高：84億1,500万円(2006年3月期)
 従業員数：830人
 加入取引所：・国内 東京穀物商品取引所、関西商品取引所、中部大阪商品取引所、東京工業品取引所、東京金融先物取引所
 ・海外 Singapore Commodity Exchange
 事業概要：商品先物取引の大手受託業者。ゴムが中心のシンガポールのほか、国内すべての商品取引所に加入し、幅広い商品を取り扱っている。

オンライン取引で成功するためのキーワードは「信頼」と「サービス」

インターネットは、あっという間に、金融・証券市場を様変わりさせた。すでに証券市場では、インターネットを使った個人投資家のオンライン取引が、売買件数の7～8割を占める。先物取引市場でも、2005年ごろからオンライン取引が急激に伸びている。現在では、先物取引約定総額の4分の1以上をオンライン取引が占めているという。



豊商事株式会社 常務取締役 小林健氏

多くの先物取引受託会社はいま、電話や戸別訪問などによる従来のプッシュ型営業から、オンライン取引や店舗窓口での対応によるプル型営業の強化へと、営業スタイルの変革に迫られているのである。

「変革のキーワードは『信頼』と『サービス』です」と、豊商事株式会社 常務取締役 小林健氏は強調する。オンライン取引の利用者は情報をすばやくキャッチしてすばやく行動するため、信頼のおける会社が提供する優れたサービスには短期間で利用が集中しがちだ。したがって、会社の信頼とサービスレベルを裏打ちするためには、可用性が高く、サービスなどの機能拡張も容易にできるシステムが絶対不可欠なのである。

システムに可用性と拡張性をもたらすのがハウジング

豊商事は、2007年1月に創立50周年を迎える。まさに、日本の商品先物取引業界におけるバイオニア的存在である。

オンライン取引にも積極的に取り組んできた。

まず、1999年には、商品先物のインターネットホームトレード「フューチャーズダイレクト」を開始。次いで2000年、インターネット為替取引「e-kawase」をスタートさせた。「e-kawase」は、5万円からの少ない資金で手軽に始められる、24時間対応の店頭外国為替証拠金取引サービスである。さらに2006年には、東京金融先物取引所経由の外国為替証拠金取引「くりっく365」の取扱にもスタートした。

「特に『e-kawase』には、豊商事独自のサービスを満載しています。システムも自社で工夫して作り上げました」と、豊商事株式会社 金融商品本部 デリバティブ・IT事業部 執行役員 部長 多々良孝之氏は胸を張る。

e-kawaseは、インターネット取引の6年間にわたる歴史を支えてきた信頼性の高いシステムであるが、取引量の急激な増大に対応するためにも、さまざまな機能の増強を行う時期にさしかかっていた。特に、データベースをOracle 8iからOracle 10gへバージョンアップして、サーバー台数を増やすだけで容易に機能拡張のできるスケールアウト体制を確立したいと考えていたのだ。

しかし困ったことに、豊商事本社ビルにあるコンピューター室は手狭になっており、サーバー台数の増加を伴う新システムの開発はままならない状況にあった。

「2004年ごろから、今後のシステムのあり方について議論しており、運用はハウジングを基本にするという方針が固まりました。e-kawaseのシステム再構築を契機

として、今後もサーバーの増強が必要となるe-kawaseとフューチャーズダイレクトのシステムをハウジングすることにしたのです」と小林氏は説明する。

ここで、豊商事がなぜ、「ハウジング」を今後の基本方針と定めたのか、検証しておく必要がある。豊商事では、すでにレベルの高い24時間体制を確立していたからだ。

「当社の本社ビルは、建築時からコンピュータ設置を前提にして荷重計算を行い、耐震構造も行き届いた堅牢な自社ビルです。また、24時間のインターネットサービスを開始した時点で、営業担当者もSEも、交代で24時間常駐する体制を確立して、深夜の問い合わせやシステム・トラブルにも迅速に対応してきました」と小林氏は説明する。

このように理想的な環境を社内に持っているにもかかわらず、それでもなおハウジングを基本方針としたのは、これまで安全・安心だと思っていた環境を、先物新時代における「信頼」と「サービス」を実現するという視点から見直したからである。サービスを柔軟に拡張するためには、広いコンピューター室が必要であり、信頼を維持するためには、災害発生時にもサービスを止めないビル環境が必要だという結論に達したのである。

ハウジング先であるNTTデータのデータセンターへ、フューチャーズダイレクトの



豊商事株式会社 金融商品本部 デリバティブ・IT事業部 執行役員 部長 多々良孝之氏

システム移転が完了したのは、2006年5月5日のことである。その後7月31日、e-kawaseの新システムも、データセンターで本番稼動を開始した。新しいe-kawaseは、データベースのバージョンアップを含めて機能拡張を果たし、利用者へのサービスも強化した。豊商事は、今後の利用増に安心して対応できるシステム環境を、ハウジングによって手に入れたのである。

東京工業品取引所のシステムと同等レベルの可用性を実現

ハウジング先として、NTTデータを選定するまでは、数社の提案を慎重に比較検討した。

「どのデータセンターも、耐震構造などは一定の環境が整っています。決め手になったのは、東京工業品取引所のシステムを、NTTデータが預かっていることでした」と小林氏は言う。豊商事は東京工業品取引所の受託会員であり、豊商事のフューチャーズダイレクトは、最終的に東京工業品取引所につながるシステムである。「東京工業品取引所のシステムがダウンするほどの大災害のときに、当社のシステムだけ動いても意味がない。東京工業品取引所のシステムと同等の可用性が実現できれば、それが、必要かつ十分な可用性ということに

なります」と小林氏は言う。

「わたしたちが心配しているのは、どのシステムも動かないような大災害ではなく、比較的頻度の高い落雷や地域限定の停電によるサービス停止です。『豊商事のシステムは停止しているが、他のサイトを使えば取引ができる』。こういう事態は、何としても避けなければなりません」と多々良氏は強調する。

したがって、顧客からの「信頼」を維持するうえで最も重要なのは、電力の確保である。その点、NTTデータのデータセンターは、ふだんから電源系統を2系統用意することができ、停電時の自家発電の燃料も備蓄されている。電力確保への真剣な姿勢が、明らかに他のデータセンターとは違っていた。

「NTTデータは、東京工業品取引所のシステム構築を経験していたこともあり、当社の『フューチャーズダイレクト』システムの再構築の際にも自然に共通言語で話せた点もよかった」と多々良氏は言葉を添えた。しかもサービス価格は、他のデータセンターよりもリーズナブルだったのである。

もうひとつ忘れてならないのが手厚いセキュリティ体制だ。NTTデータのデータセンターを訪れて、いくつものゲートをくぐらないと中に入れないといった確実なセキュリティ体制を実地に体験したうえで契約に踏み切っている。

「豊商事は、この50年間、一貫して会社としてのコンプライアンスを追求してきました。2005年にプライバシーマークを取得することで、情報のコンプライアンスも形にし、さらにこのたびのハウジングによって、システムのコンプライアンスまで実現できました。3つのコンプライアンスが完成したのです」と多々良氏は感慨深げに語る。

今後の進化を支えるデータセンターの広いスペース

現在、NTTデータのデータセンターには、合計約50台のWindowsサーバー、ストレージ、ネットワーク機器をハウジングしている。

ラック本数にして7本だ。利用者が増えたり、サービスを拡充したときには、サービスを止めることなくサーバー台数を増やすだけで性能を上げられる。システムから、「置き場所」という物理的な制約をなくすることで、柔軟な拡張性を獲得することに成功したのである。

データセンターでは、NTTデータ東京SMSが提供する遠隔監視サービス「SMOOS」を用いて、ハードウェアの死活監視、停止時のメール通知、復旧時のメール通知を提供している。また、リモート操作が効かないなどの異常時には、サーバーの電源リポート、サーバー・ランプの目視によるステ



豊商事株式会社 金融商品本部
デリバティブ・IT事業部 為替チーム 担当課長 原田篤志氏

タス確認なども行う。

「自社ビルにサーバーを置いていたときと、同じように運用管理ができます。距離を感じさせないサービスを実現してくれました」と、豊商事株式会社 金融商品本部 デリバティブ・IT事業部 為替チーム 担当課長 原田篤志氏は喜ぶ。

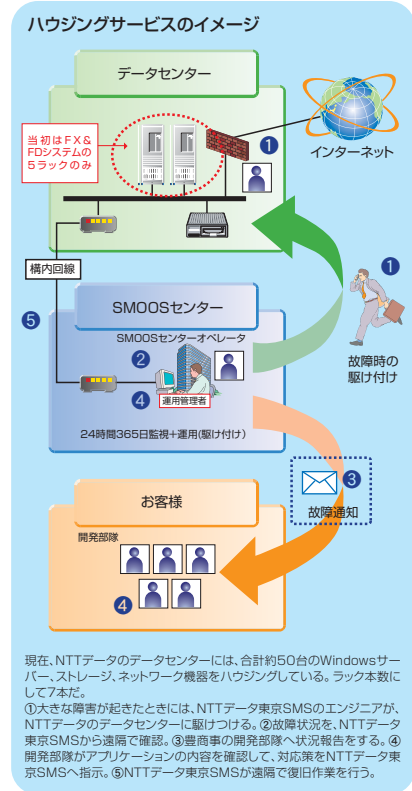
「NTTデータの運用管理者は、フレキシブルに動いてくれる」というのも、3氏に共通する感想だ。契約スタート時には、できるだけサービス内容を明確にし、マニュアル化する努力もするが、想定しきれない部分がどうしても残る。たとえば、深夜1時にサーバーのサービスマンを呼んで、サーバー交換に立ち会わなければならないという事象が発生したことがあった。「NTTデータは、緊急時には契約外の仕事まできちんとこなしてくれました。一番大事なのは、オンラインのサービスを止めてはならないことだということをよく知ってくれていたのです」と原田氏は言う。

「日本企業らしい、こまやかな心づかいを感じます。それともうひとつ、常駐スタッフの人数が、深夜でも十分にそろっている。だから、『万が一のときには、こうしてくれればいいのに』を、臨機応変にきちんとやってくれる余裕があるのですね」と多々良氏は冷静に分析する。

ハウジングサービスの利用によって、「信頼」と「サービス」を実現するシステム運用環境を手に入れた豊商事は、これからの先物新時代の先頭集団を走るための「切符」を手に入れたといっても過言ではないだろう。



豊商事はいま、「次の50年」を切り拓くための「Open YUTAKA 50」キャンペーンを展開している。「取引をもっとわかりやすくして、もっとたくさんの人を豊かにしたい。そのために、サービスをもっとオープンにして、豊商事自身ももっとオープンにいろいろなことへ挑戦していこう」という取り組みである。



※記載されている会社名、製品名およびロゴは、各社の商標または登録商標です。

株式会社NTTデータ

法人ビジネス推進部 営業推進部

TEL.03-5546-9236 E-mail.ebsinfo@nttdata.co.jp

<http://www.nttdata.co.jp/services/casestudy/> (お客様事例)