

大阪ガス株式会社様

『eCubenetデータフロー』

導入事例

Company Profile



大阪ガス株式会社

設立: 1897年4月

資本金: 1,321億円6,666万円

従業員数: 3,203人(単体)

都市ガスの販売量では、全国2位(約73億m³、シェア20%)。ガス導管総延長は62,900kmに及ぶ。企業競争力のベースを技術に求めており、研究開発は最も重要な企業差別化戦略の一つと考え、様々な新技術の研究開発、実用化に積極的に取り組んでいる。

URL: <https://www.osakagas.co.jp/>

エナジーソリューション事業部
事業推進部 市場開発企画チーム

副課長 平山 雄一朗氏



左: 平山氏 右: 弊社担当SE 永壽

事業拡大において取引先との大量データのやり取りにeCubenetデータフローを活用し、スマートなデータ連携を実現。

2016年4月電力小売りが自由化され、大阪ガスは小売電気事業に参入、段階的に電力事業を強化してきた。その一環として、アライアンス先とのガス・電気の取引において、データのAPI連携を行い、数十万件を越すデータのやり取りを行っている。データ連携には、「eCubenetデータフロー」を使用し、アライアンス先の運用・データフォーマットの違いを吸収している。今後も、取引先を増やし、それぞれの取引先に合わせたデータ連携を行っていく展望である。

導入背景

数十万件のデータのやり取り
データ変更が頻繁に発生

2020年に新規のアライアンス先との電気・ガスの顧客情報・契約データ等の連携を開始するにあたり、数十万件のデータのやり取りが発生することとなった。

従来の方式では数十万件のデータを処理できず、また、本プロジェクトではデータの変更が頻繁に発生するため、API連携の仕組みが必要となった。

2020年4月、そのシステム構築をオージス総研に依頼し、10月にシステムリリースをすることとなった。「オージス総研は、ガス・電気料金の業務システムの専門部隊を抱えており、データ連携も長年のノウハウが蓄積されているので、委託先として最適な選択ができた。」と、システム構築を担当した大阪ガスの平山氏は言う。

導入ポイント

複数社・部門の取りまとめを実施
運用の違いを吸収する柔軟な対応

システム構築の定例会は、アライアンス先・大阪ガス・オージス総研のそれぞれの企業の数部門にわたるメンバーが参加し、Web会議で開催された。参加者が数十人にのぼることもあり、そのやり取りを取りまとめたのが、オージス総研であった。「各社・各部門それぞれのシステムだけでなく、業務を理解した上で、データを繋げるにはどうしたらよいのかを提案してくれた。取り仕切りがオージス総

研ではなく他社であったなら、こんなにスムーズにはいかなかったのではないと思う。イレギュラーな業務ケースへの対応も一緒に検討できたのはとても助かった。」と平山氏は、語った。

また、各社は東京・大阪に拠点があったが、コロナ禍のためWeb会議で進めたため、移動時間をシステム開発に充てることができ、短期間でリリースすることができた。

アライアンス先から連携される契約データは、エリアや電気・ガス等の違いによって分かれており、データのフォーマットと項目数が異なるだけでなく、データ処理の起点日も異なる状況であった。また、アライアンス先から送られてくるデータもフォーマットと項目が大阪ガスの希望するものと異なる中、運用を考慮しながらのデータ連携が必要であった。「具体的な違いは、プロジェクトが始まってから分かってきたが、eCubenetデータフローで対応できる範囲が広いので、問題なくプロジェクトを進めることができた。」また、「私がシステムエンジニアではないため、アライアンス先のシステムエンジニアとのやり取りもオージス総研にサポートしてもらった。各社・各部門のスケジュール・タスク管理もオージス総研に対応してもらった。定例会では進捗状況の確認に加え、各担当の課題の共有を行うが、そこで課題が発生すると、全体を俯瞰しているオージス総研から課題解決に向けたアイデアを出してもらうこともあった。もし、オージス総研にシステム構築をしてもらっただけだったら、各企業が横断的に抱える課題解決に時間を要していたと思う。そういう意味で、コンサルティング的な動きをしてもらっ

導入背景

- 数十万件のデータのやり取り
- データ変更が頻繁に発生
- 従来の方式では対応不可

導入ポイント

- データ連携を行う複数の関係者の取りまとめを実施
- 各社・各部門の運用の違いを把握した提案
- 各社・各部門の業務ロジックに対応

導入効果

- 異常データも検知
- 頻繁に発生するデータ更新も吸収し、最新のものを提供
- 業務に貢献するデータ連携

た。本プロジェクトでは、システム構築以外にも私が検討・調整していくべき範囲が多岐にわたっていたため、私の専門分野ではないシステム面をオーガス総研が主導してくれたのは非常に助かった。」と平山氏は、にこやかに語った。

導入効果

異常データも検知
頻繁に起こるデータ変更もシステムが吸収

アライアンス先からは、契約内容の変更が発生する度にデータが送られてくるが、その変更はeCubenetデータフローで吸収し、最新のデータだけを大阪ガスは受け取っている。変更の度にデータを受け取っていたら、さばき切れないデータ量である。

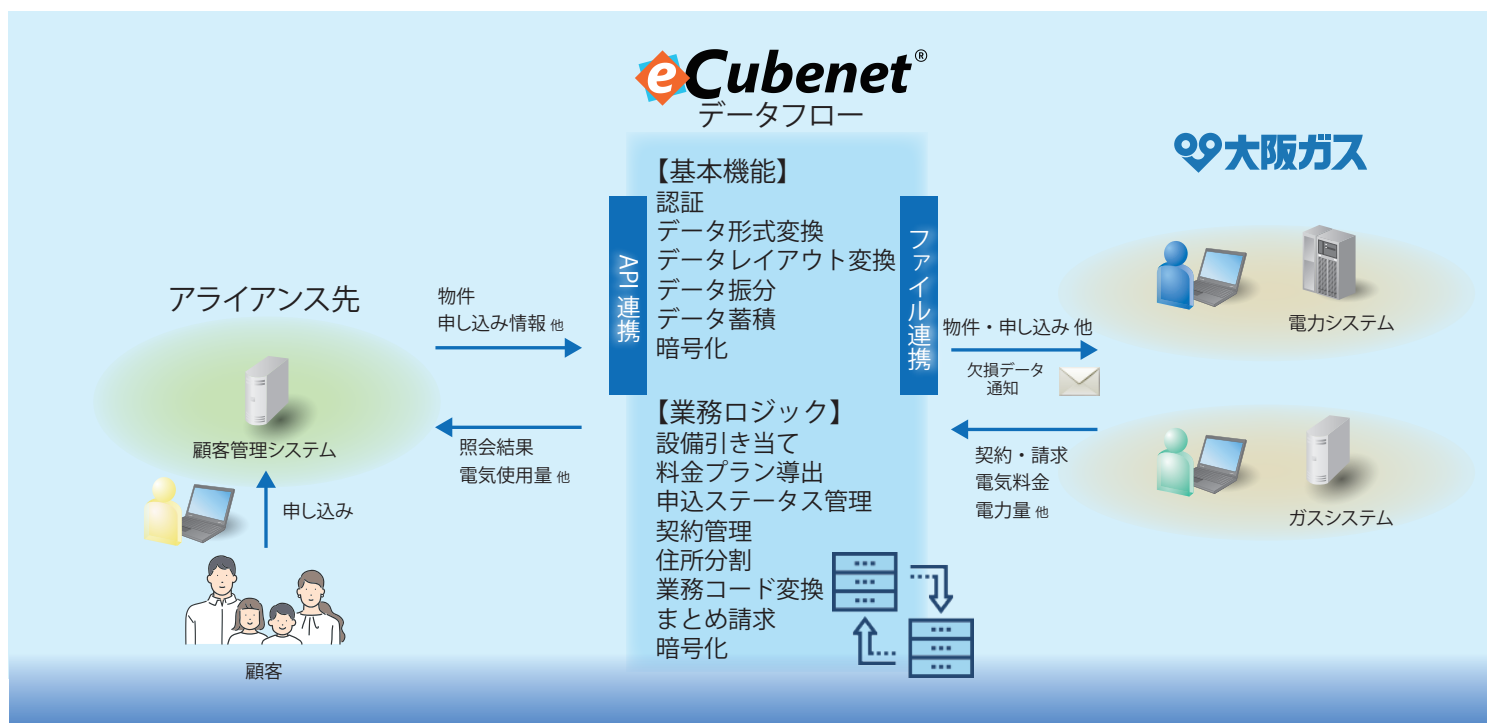
また、実際の業務運用にあたっては想定外の事項も発生する。eCubenetデータフローは、データを連携させるだけではなく、異常データがあった場合は、メールで知らせる等、想定外の事項も、運用しながら業務を理解して微修正し、柔軟に対応している。「データを送受信する両方のシステムのことを理解していないとデータ連携システムの要件を描くことができない。その点では、オーガス総研だからこそ、大阪ガス内部のシステムも把握してくれて、システム担当者間でやり取りしてもらうことによ

り、上手くいったと思う。他社では、スムーズにできなかったのではないかなと思う。」と平山氏は、改めて言う。「データ連携においても、今後ますます業務への貢献が求められてくる。データの送信前と送信後の業務を把握して対応することが重要と考えており、実際に貢献できたことを実感している。」とシステム構築を担当したオーガス総研の永壽は答えた。「直接システムに関係しない運用に関する相談にも自分事として考えてくれて提案してくれた。結果的に、データは連携されているがその後の処理が煩雑になるという事態を回避して、業務を円滑に回すことができている。運用開始から1年経つがシステム停止もなく、業務・システム共に安定している。」と平山氏は、続けて言う。

今後について

取引先拡大後も、フォーマットの違いを吸収し、スムーズなデータ連携を期待

「今回、eCubenetデータフローによるデータ連携基盤を得たことで、ビジネスの拡大に注力できる仕組みが整った。新規のアライアンス先とデータ連携することになっても、本当にうまく繋がるのだろうかという不安がない。引き続き、ビジネス展開に貢献してほしい。」と平山氏は、今後の展望を語った。



eCubenet データフロー 導入メリット

- 業務に貢献できる機能と体制
- 変更および短納期に柔軟に対応
- APIやクラウドだけでなく、固有の業務システムとも連携

<https://www.ogis-ri.co.jp/>
<https://www.ogis-ri.co.jp/product/s104749.html>

オーガス総研 **Daigas Group**

営業本部 Tel: 03-6712-1201 (東京)
 052-209-9390 (名古屋)
 06-6871-8054 (大阪)

*記載されている会社名、商品名は、各社の登録商標または商標です。
 *本文中に記載されている事項の一部または全部を複写、改変することは、いかなる理由、形態を問わず禁じます。
 *本文中に記載されている事項は予告なく変更することがあります。

