

## JRシステム

# 通信業界で得たノウハウを活かしたソリューション展開で事業拡大を目指す

JRグループの列車座席予約システム「MARS」に代表される、社会の基幹となる大規模な情報インフラの構築・運用に実績をもつJRシステムは、課金・請求ソリューション「J-BILLING(ジェイビルング)」と音声メールシステム「メールキャリア」を開発。通信業界を中心に積極展開を行なう意志を示した。

JRシステムは、国内で携帯電話サービスが始まった当初より、ある携帯電話事業者から課金請求業務システムを任されていた。

携帯電話事業を取り巻く環境が変化し、新規事業者の参入やMVNOなど新しいビジネスモデルが提唱され始めたことをきっかけに、同社ではこれまでの経験を生かし、柔軟で素早く課金・請求システムを構築できるソリューション「J-BILLING(ジェイビルング)」を開発した。

同製品はシステムの基本となるフレームワークと数十種類の部品(モジュール)から構成されている。モジュールは大別すると課金請求部品、入金管理部品、メンテナンス部品、顧客管理部品の4つに分けられ、必要に応じて部品を選択しシステムを構築ができるようになってきている。従来の課金システムではCOBOLなどの制御型のコー

ドでソースが記述されていた。だが、同製品では現在主流であるオブジェクト指向の言語で記述され、SOA(Service Oriented Architecture)型のアプリケーションとなっている。

結果、システム構築費用は飛躍的に安価になり柔軟性も増している。そのため、MVNOが目標とするような十万人程度の加入者でも、投資対効果を十分に得ることが可能だ。さらに、通信事業だけでなく、課金・請求の発生する業務に広く対応できる点も特長である。

### 4つの製品の優位点

JRシステムは「J-BILLING(ジェイビルング)」の特徴と優位性として次のような点をあげている。

#### 必要なものが選べる

図のシステム概要が示すように、請求業務モジュールがオブジェクト指向

で作られているため、フレームワークさえ購入しておけば、モジュールを追加するだけで新規の業務に対応した柔軟なシステムが構築できる。

#### 料金業務の分析

携帯電話事業者への導入実績をもつ同社が作ったアプリケーションだけに、その開発や要件定義の際に蓄えた構築ノウハウや経験知が生かされている。サードパーティのコンサルタントに依頼するよりも安価に業務分析を行なうことができる。

#### ソースコードの公開

パッケージ製品で請求業務システムを構築した場合、ソースの公開は制限されているケースが多い、同製品のソースは公開されているため、ユーザー側で簡単なシステム変更などが可能となっている。

また、障害の検証をする場合も、原因を分析しやすい。

図1 「J-BILLING(ジェイビルング)」システム概要

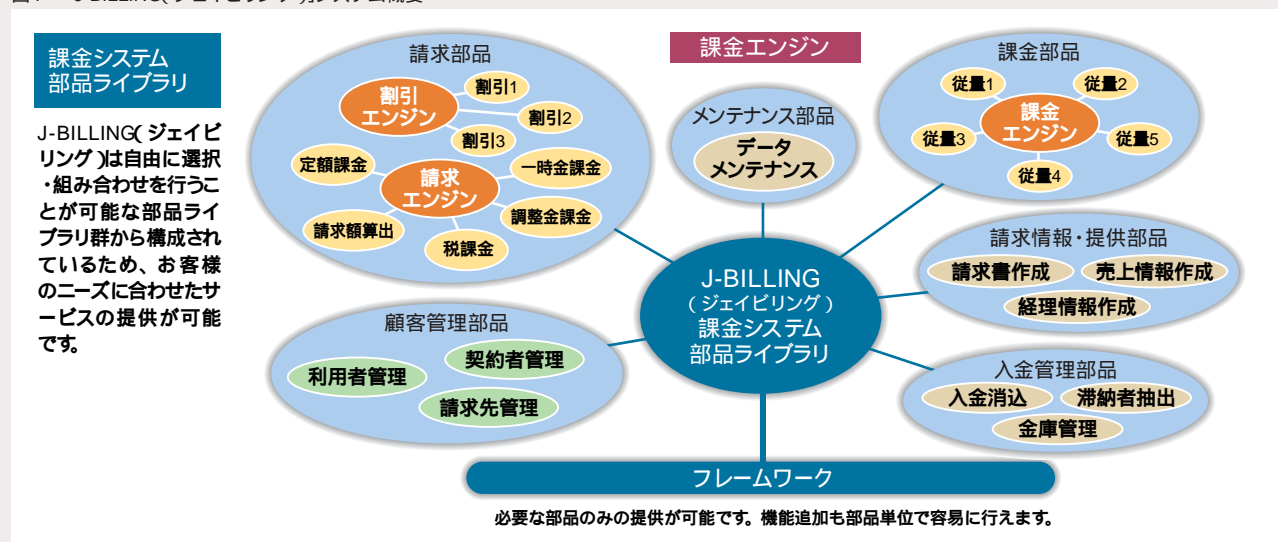
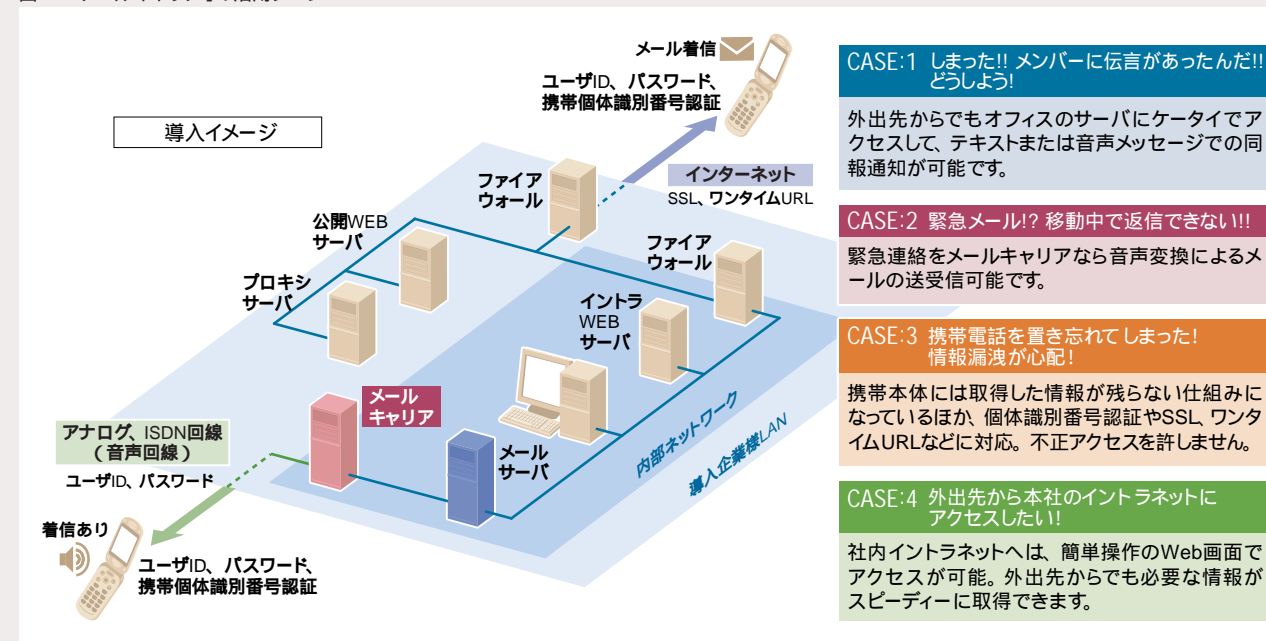


図2 「メールキャリア」の活用シーン



### 日本製

日本で開発された製品のため、気軽にシステムを理解しているスタッフのサポートを受けられる。

新しいビジネスにチャレンジする意欲のある企業や、急成長している企業が、陥りやすい問題の1つに、後方業務の軽視に起因するシステムトラブルがある。顧客の信頼感が解決が長くなるほど失われてゆく。「J-BILLING(ジェイビルング)」の導入は、そのような危険性を予防できる有効な投資の1つといえるだろう。

### コミュニケーション分野にも進出

JRシステムでは後方業務だけでなく、通信の基本である「コミュニケーション」分野においても、独自機能をもつ新システムの販売を開始した。メールで送信されたテキストを音声で読み上げたり、携帯電話で録音した音声データをメールで添付して送信する機能をもつ、Eメールシステム「メールキャリア」だ。

携帯電話でメールを送ることは、すでに当たり前のコミュニケーション手段

となった。とはいえ、素早くキーを操作することに慣れていない人はまだ多い。緊急の連絡をメールで送りたい時などは、キー操作でテキストを入力するより、直接音声で伝えたいほうが早い。だがその場合、電話連絡だと相手が着信しなくて話が伝わらない。ビジネスにスピードが要求される今、携帯電話の活用にも即応性と多様性が求められている。そのような要望を満たしてくれるメールシステムがメールキャリアだ。

ビジネスでの活用シーンとしては次のようなものが想定される。

社外で、報告や連絡を移動中に行う場合、テキストを入力するよりも、音声を使って報告したほうが、素早く効率的にできる。倉庫や建設現場など手作業が多い仕事の場合でも、音声を使うことで、作業を中断することなくメールによるコミュニケーションを行える。商品の形や色など複雑な情報を、現場で短時間に報告したいとき、音声を使えばスピーディーに調査報告ができる。

JRシステムの独自調査によると、企業の25%が音声を活用した携帯電話メールに関心があるという。上記の3つの例以外にも、さまざまな活用方法が期待できるだろう。

同社では、販売代理店制度を作り、メールキャリアを拡販していく方針だ。代理店にはシステム販売はもちろん、同製品を使ったASPサービスも認められており、自由にビジネスを展開ができる。(詳しくは専用HP <http://mailcarrier.jp>に掲載中)

今後、同社では、「MVNOを創る会」のメンバーとして関連企業と積極的に交流していくほか、通信業界のビジネスシーンを見据え、具体化に向けての提案活動に力を注ぎながら、この2つの製品を中心に、通信業界向けビジネスの拡大を目指していく計画だ。

**お問い合わせ先**  
**鉄道情報システム株式会社**  
 (JRシステム)  
 営業推進本部 通信システム事業部  
<http://www.jrs.co.jp/>  
 (メールキャリア専用ホームページ)  
<http://mailcarrier.jp>  
 tel: 042-572-9343