

## 組み込みデータベース Entier

導入事例

## インクリメントP株式会社 様

地図データの可能性を  
「Entier」は最大限に引き出す

地図やルートの検索で人気の「MapFan」の開発元であるインクリメントP株式会社（以下、インクリメントP）。デジタル地図データを持ち、カーナビゲーションへのデータ提供、Webやスマートフォンアプリ開発、法人向けの地図サービスなど多彩な展開を行なっています。そのサービスや製品構成をさらに発展させ、次のビジネスを創造するパートナーとして、日立ソリューションズと組み込みデータベース「Entier（エンティア）」を選択しました。



## インクリメントP株式会社

所在地	神奈川県川崎市川崎区日進町1-14 キューブ川崎2F
設立	1994年5月1日
代表	神宮司 巧
社員数	512名(2013年4月1日現在)
事業内容	カーナビゲーション、PND(Personal Navigation Device)、GIS(Geographic Information System)、Webサービス/携帯サービス/PCサービス、地図ASPサービス、テレマティクスサービス、コンテンツ販売・DB販売
URL	<a href="http://www.incrementp.co.jp/">http://www.incrementp.co.jp/</a>



## 導入の背景と課題

## 地図データ更新ができるデータベースを求めて

「地図データは鮮度が命です。新しい道路が開通したり、商業施設がオープンしたり、そういった情報を素早く地図データに反映させ、お客様に使っていただくための仕組みを作りたいと考えていました」と、商品部で法人向けの商品企画を担当している平野氏。インクリメントPでは、車両運行管理システムなどに活用される業務用地図アプリケーション開発キットMapDK5の提供も行っています。地図データの更新は、従来、CDなどのメディアを提供して行っていました。しかしそれではSlerの開発担当者にとっても、エンドユーザーにとっても更新作業の負担が大きく、せっかく用意した新しいデータが利用されないといった状況もありました。そこで、開発者にも利用者にも容易に地図データを更新できる方法が模索されたのです。

「2007年頃から地図データの更新に着目した検討を始めましたが、問題となったのが地図データの格納方法と更新方法です」と、技術開発部の米澤氏。それまでの製品は、ファイルベースの地図データを管理・検索する機能がメインでした。地図データを更新する場合はファイル単位のデータ交換が必要で、その作業は手間がかかるものでした。そこで、利用者が容易に地図データを更新可能な方法を追求するため地図データの格納方法から再検討し、データ更新が容易に実現できる組み込みデータベースの採用について検討を開始することとなりました。

## 製品選定の経緯

## 決め手は優れた製品力と、柔軟なサポート力

理想的なデータベースを求めて、米澤氏の技術開発部が中心となって選定の作業が進められました。有償ソフトのほかフリーソフトもいくつか検討され、その中にはEntierも含まれていました。

「当初、フリーソフトの利用を考えていました。私たちが求める仕様にソースを変更できますし、インシャルコストがかからないという点も魅力でした。その一方で、ソース変更のための時間や人的リソースにかかるコスト、さらにリリース後のユーザーサポートなども必要となります。それらを考えると、フリーソフトはリスクが大きすぎ、利用は困難だと判断しました」（米澤氏）。実際、フリーソフトをテストしてみたところ、チューニングをしても思うような性能が出ず、使えないといった状況もありました。

こうした中、注目したのがEntierです。「私たちが欲しかったデータベース更新の機能があり、その機能も多彩で、かつ優れていました。同様なことはSQLでも実現可能なことは分かっていたのですが、更新の手間などを考えるとSQL更新以外の選択肢が必要でした。そのほか多彩な検索をはじめ機能も豊富に備えており、その充実ぶりはさすがに有償ソフトだなと感じました。加え



て、日立ソリューションズの担当の方が、我々の要望をよく聞き入れてくれて柔軟に対応してくれる。彼らとなら、私たちが理想とする製品が開発できそうだと感じました」（米澤氏）。

技術開発部  
第一技術部 第二技術グループ  
マネージャー 米澤 秀登氏

平野氏が続けて「スマートデバイス向けの地図データのビジネスは、これから本格化するところです。価格面においても、フリーソフトを使わなくても優れた競争力を確保できると判断しました。もちろん、機能性や信頼性は言うまでもありません」。さらに、商品部で主にコンシューマー向けを担当している土橋氏は語ります。「私の前任部署で、すでにEntierを導入し、開発に活用していました。その部署でも日立ソリューションズのサポートは評価されていましたね。

どんな質問にも素早く答えてくれる。だからしっかりと製品が開発できるといふ声を耳にしていた。』



優れたデータ更新機能と多彩な検索機能、さらに日立ソリューションズの柔軟で充実した対応、サポート力が決め手となり、Entierが採用されることとなりました。

商品部  
第二商品部 第三グループ  
マネージャー 平野 宗亮氏

## 導入後の効果

### 商品性の高い製品を次々と生み出す原動力に

インクリメントPでは、Entierをベースとした製品の開発が進行しています。2013年9月にスマートデバイス向け地図アプリケーション開発キット「MapFan SmartDK」をリリースし、次いで10月には同社の主力製品「MapFan」のAndroid版アプリを公開。さらに多彩な製品の開発が進められています。

「データ入力など基本的な部分の使いやすさは、やはり専用の製品ならではといえますね。APIも多彩に用意されていますので、製品開発もしやすい。おかげで、開発のスピードがかなり上がりましたね。私の感覚では、地図データベースの構築期間は、Entier導入以前に比べ、半分程度に短縮されたのではないのでしょうか」と、米澤氏はEntierによる開発の効率アップを高く評価しています。

端末上で表示スピードを追求するのか、表示の精度を高めるのか、データ全体のサイズを軽くするのか、開発する地図によって重視するポイントが異なります。場合によってはスピードとデータサイズ、両者のベストバランスを探るにはどうしたらいいかと悩む場面もあります。「そのような時も、日立ソリューションズに問い合わせれば、いつもの確かなアドバイスやサポートが返ってくる。おかげでテンポよく開発できています。今度の製品では通常の緯度・経度のデータだけでなく、独自データを付加し、検索や表示の機能をさらにチューンアップしていますが、それも日立ソリューションズとやり取りしながら完成させました。こうしたサポートは非常にありがたいですね」（米澤氏）。

また商品部の立場から土橋氏は「データをさらに緻密に、フルに活用することで商品力を高めることができます。またそうして完成した製品はクオリティやポテンシャルが高く、私たちも自信を持ってお客様にご案内できます」と評価しています。

## 今後の展望

### 地図データのビジネスで、次のイノベーションを

「繰り返しになりますが、地図データは鮮度が命です。これまで容易に更新する仕組みがなかったために、ユーザー様や地図システムを開発するSierの皆さまにご不便をおかけしてきました。今後はEntierの機能を利用して充実したサービスをお届けすることができます。それによって、地図データの市場をさらに広げていきたいと思っています」と、平野氏は今後の製品開発に大いに期待しています。

「Entierは多彩な検索・更新機能を持っています。その機能を駆使することで、これまではない地図サービスを実現することができそうです。それによってコンシューマー向けの地図アプリで新しい利用スタイルを創造したり、企業向けの地図システムでこれまでにないビジネスモデルを生み出したりといったイノベーションを起こす原動力になると考えています」（米澤氏）。

実はまだ、Entierの持つ機能をフルに使っているわけではない、と米澤氏は取材時に教えてくれました。地図データの管理や検索で便利な機能があり、それらを反映すれば、さらに使いやすい製品やユニークな製品も開発できそうです。

インクリメントPでは、次の10年の地図データ・ビジネス構築を目指しています。そのためには商品力の高い製品を的確に、しかも低コストに開発できる環境が欠かせませんが、今回のEntier導入によりその環境が整ったといえます。インクリメントPからリリースされる新製品に、これからますます目が離せなくなりそうです。



商品部  
第三商品部 第一グループ  
マネージャー 土橋 文武氏

### ■「MapFan」Android版アプリ画面例



ルート設定画面



走行中画面



昼地図画面



夜地図画面

※本事例の内容は取材時点(2013年11月)の情報です。※本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記していません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認の上、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものであります。



本事例のwebページはこちら

[www.hitachi-solutions.co.jp/entier/case05/](http://www.hitachi-solutions.co.jp/entier/case05/)

株式会社 日立ソリューションズ

[www.hitachi-solutions.co.jp](http://www.hitachi-solutions.co.jp)



本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報

[www.hitachi-solutions.co.jp/entier/sp/](http://www.hitachi-solutions.co.jp/entier/sp/)

J13S-17-01

2013.11