

# AWS Summits

2014





Tokyo

# Werner Vogels

CTO,  
[Amazon.com](https://www.amazon.com)

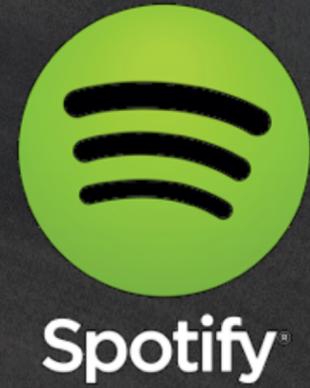
## Massive Mismatches: It Is Out of Control

	<b>Enterprise</b>	<b>Internet</b>
Project Cycles	Years	Hours
Project Life Spans	Decades	Months
Project Frequencies	$10^1-10^2$	$10^6$
Investment Decision Cycles	Mythical Person Months	Impulse
Implementation Scale	Enterprise	Global
Decision Process	Orderly Centralized	Chaotic Individualized

ホテル



音楽



雑誌



ストレージ



# Find a place to stay.

Rent from people in over 34,000 cities and 192 countries.

Where do you want to go?

Check in



Check out



1 Guest



Search

Beautiful Villa on the Beach  
Bali, Indonesia - \$193



## Neighborhood Guides

Not sure where to stay? We've created neighborhood guides for cities all around the world.

New



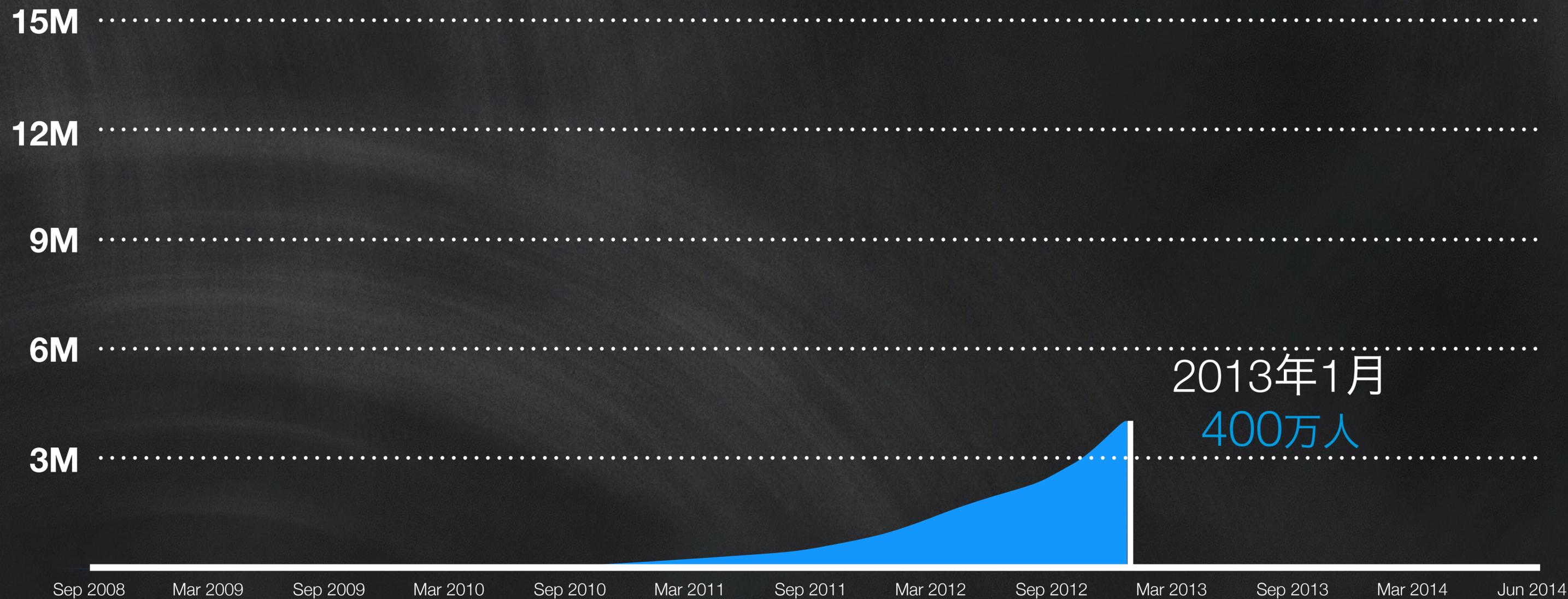


150,000人

1日あたりの利用者数



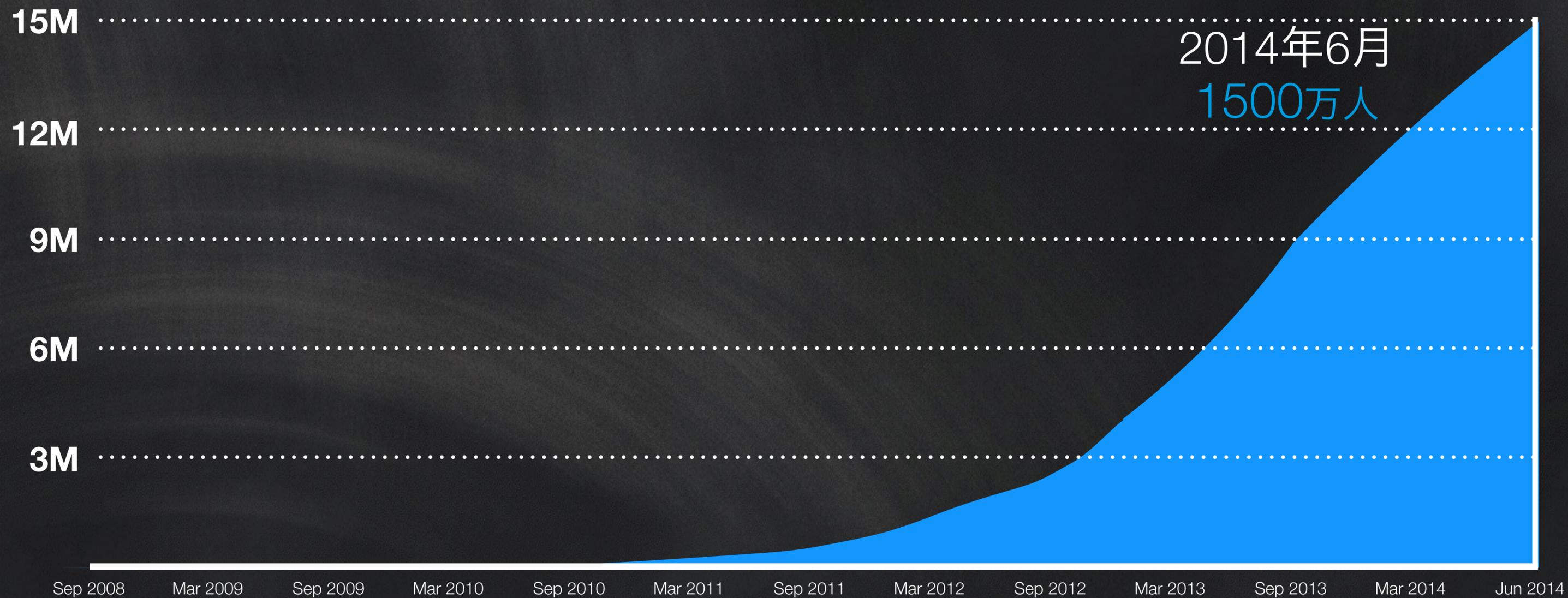
# 宿泊客の総数





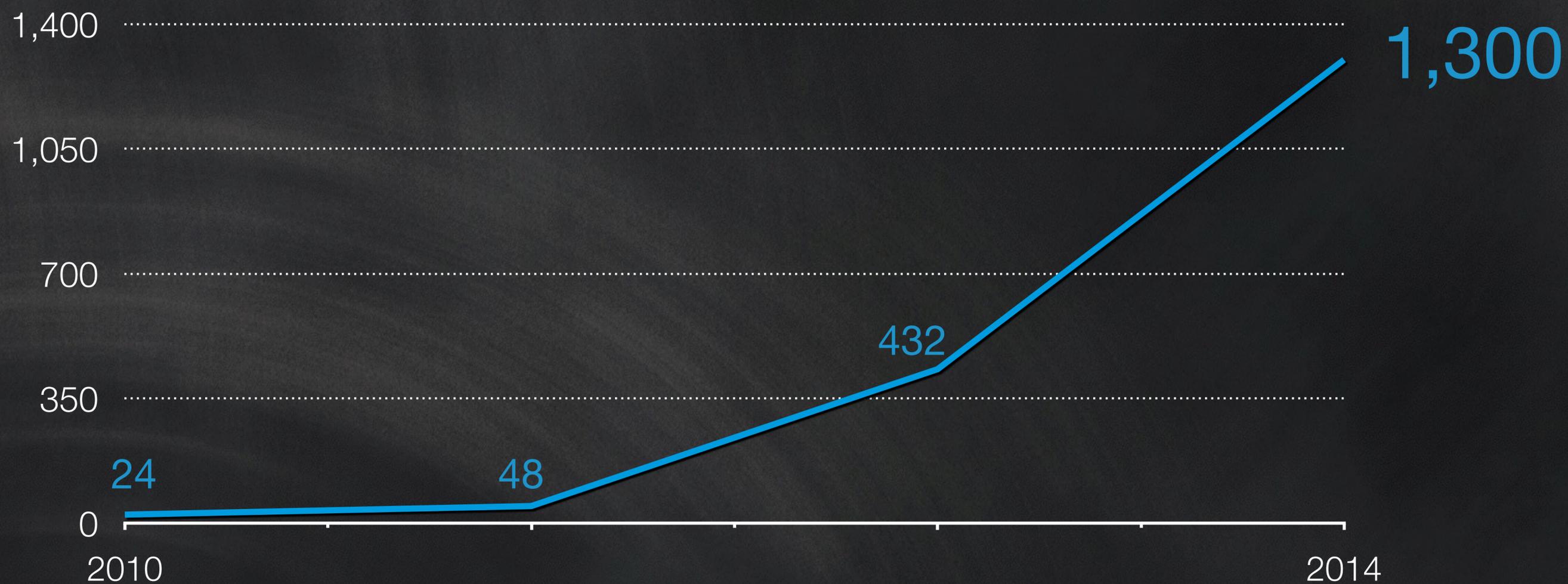
# 宿泊客の総数

1年で1000万人以上増加





# EC2インスタンスの総数



なぜAWSなのか？



“ 運用チームは  
たった5人 ”

AWSのおかげで経営資源とマインド  
シェアをコアビジネスに集中できます。

# エンタープライズにもスピードが必要



**FOUR SEASONS**  
*Hotels and Resorts*



**InterContinental Hotels Group**

*Kempinski*

**HOTELS & RESORTS**



**HOTELOGIX**  
smart hoteliering

# Improve your business agility

Make sure your solution increases your strategic capacity to evolve



## Business Agility: Is The Hierarchy Holding You

David A. ... , NetApp

+ Follow Comments

Business w... 21st century? A

### Is Your Firm Agile or Staid?

Performance	Agile	Staid	M...
<b>IF</b> New Products	8.8	3.2	Percent of products...
<b>Then</b> Modified Products	35		
<b>Then</b> Growth		40	
<b>Then</b> Profit Growth			

# Agility Insights

01 CEO's Letter  
02 For BPM, Event Processing and Predictive Analytics Could Be the Future  
03 Juggling Demands, Decisions Taken More That Many Will  
04 Assessing Deep Dive in Pittsburgh: How to Measure Success  
05 Going Global: A Possible Approach to Market Expansion  
06 Innovation: A New Paradigm for Multiple Business Models  
10 Data Performance: The New Frontier

# AGILITY

COMPETING AND WINNING IN A TECH-SAVVY MARKETPLACE

# CORPORATE Agility

A Revolutionary New Model for Competing in a Flat World

# BUSINESS Agility

Achieving Enterprise Value through the Strategic Use of Mobile and Wireless Technologies

**FORRESTER PERSPECTIVE:**  
**Measure And Improve Your Business Agility**  
In a world of constant change, does your company have the agility required to survive?  
By Craig Le Clair

# Agility

Understand your business and convert it to knowledge

# Sustainable Prosperity in a Relentless Competitive World

# 新しいリソースモデルの原動力



不確実性の増加

豊富な製品

競争の激化

購買力の増大

ロイヤリティの低下

限られた資源

Uncertainty  
不确实性

# 不確実性への対処

オンデマンドでのリソースの取得

不要になったリソースの解放

使った分だけの支払い

他社のコアコンピテンシーの活用

固定費を変動費に





# amazon.com

To our shareholders:

Amazon.com passed many milestones in 1997: by year-end, we had served more than 1.5 million customers, yielding 838% revenue growth to \$147.8 million, and extended our market leadership despite aggressive competitive entry.

But this is Day 1 for the Internet and, if we execute well, for Amazon.com. Today, online commerce saves customers money and precious time. Tomorrow, through personalization, online commerce will accelerate the very process of discovery. Amazon.com uses the Internet to create real value for its customers and, by doing so, hopes to create an enduring franchise, even in established and large markets.

We have a window of opportunity as larger players marshal the resources to pursue the online opportunity and as customers, new to purchasing online, are receptive to forming new relationships. The competitive landscape has continued to evolve at a fast pace. Many large players have moved online with credible offerings and have devoted substantial energy and resources to building awareness, traffic, and sales. Our goal is to move quickly to solidify and extend our current position while we begin to pursue the online commerce opportunities in other areas. We see substantial opportunity in the large markets we are targeting. This strategy is not without risk: it requires serious investment and crisp execution against established franchise leaders.

## *It's All About the Long Term*

We believe that a fundamental measure of our success will be the shareholder value we create over the *long term*. This value will be a direct result of our ability to extend and solidify our current market leadership position. The stronger our market leadership, the more powerful our economic model. Market leadership can translate directly to higher revenue, higher profitability, greater capital velocity, and correspondingly stronger returns on invested capital.

Our decisions have consistently reflected this focus. We first measure ourselves in terms of the metrics most indicative of our market leadership: customer and revenue growth, the degree to which our customers continue to purchase from us on a repeat basis, and the strength of our brand. We have invested and will continue to invest aggressively to expand and leverage our customer base, brand, and infrastructure as we move to establish an enduring franchise.

amazon.com

To our shareholders:

Amazon.com passed many milestones in 1997: by year-end, we had served more than 1.5 million customers, yielding 838% revenue growth to \$147.8 million, and extended our market leadership despite aggressive competitive entry.

But this is Day 1 for the Internet and, if we execute well, for Amazon.com. Today, online commerce saves customers money and precious time. Tomorrow, through personalization, online commerce will accelerate the very process of discovery. Amazon.com uses the Internet to create real value for its customers and, by doing so, hopes to create an enduring franchise, even in established and large markets.

- We will continue to make investment decisions in light of long-term market leadership considerations rather than short-term profitability considerations or short-term Wall Street reactions.

私たちは、短期の利益やウォール街の反応よりも、長期に市場でのリーダーシップをとり続けることを考えた投資の意思決定をこれからも継続します。

*It's All About the Long Term*

Our focus on long-term value will be a direct result of our ability to solidify our current market leadership position. The stronger our market leadership, the more powerful our economic model. Market leadership can translate directly to higher returns on invested capital.

Our investment decisions have consistently reflected this focus. We first measure the growth, the degree to which our customers continue to purchase from us on a repeat basis, and the strength of our brand. We have invested and will continue to invest aggressively to expand and leverage our customer base, brand, and infrastructure as we move to establish an enduring franchise.

# amazon.com

To our shareholders:

Amazon.com passed many milestones in 1997: by year-end, we had served more than 1.5 million customers, yielding 838% revenue growth to \$147.8 million, and extended our market leadership despite aggressive competitive entry.

But this is Day 1 for the Internet and, if we execute well, for Amazon.com. Today, online commerce saves customers money and precious time. Tomorrow, through personalization, online commerce will accelerate the very process of discovery. Amazon.com uses the Internet to create real value for its customers and, by doing so,

- We will continue to measure our programs and the effectiveness of our investments analytically, to jettison those that do not provide acceptable returns, and to step up our investment in those that work best. We will continue to learn from both our successes and our failures.

私たちは、プログラムや投資の有効性を解析的に測定し、許容可能なリターンを生まないものを破棄し、最もうまくワークするものへの投資を強化し続けます。うまく行く場合も、行かない場合もあるでしょうが、どちらにしても価値ある学びが得られるでしょう。

*It's All About the Long Term*  
Our decisions have consistently reflected this focus. We first measure ourselves in terms of the metrics most indicative of our market leadership: customer and revenue growth, the degree to which our customers continue to purchase from us on a repeat basis, and the strength of our brand. We have invested and will continue to invest aggressively to expand and leverage our customer base, brand, and infrastructure as we move to establish an enduring franchise.

地球上で

最もお客様を大事にする

企業

お客様を大事にする

Listen (耳を傾ける)

Invent (発明する)

Personalize (パーソナライズ)

変わらないものは何か？

# お客様の体験

Selection (品揃え)

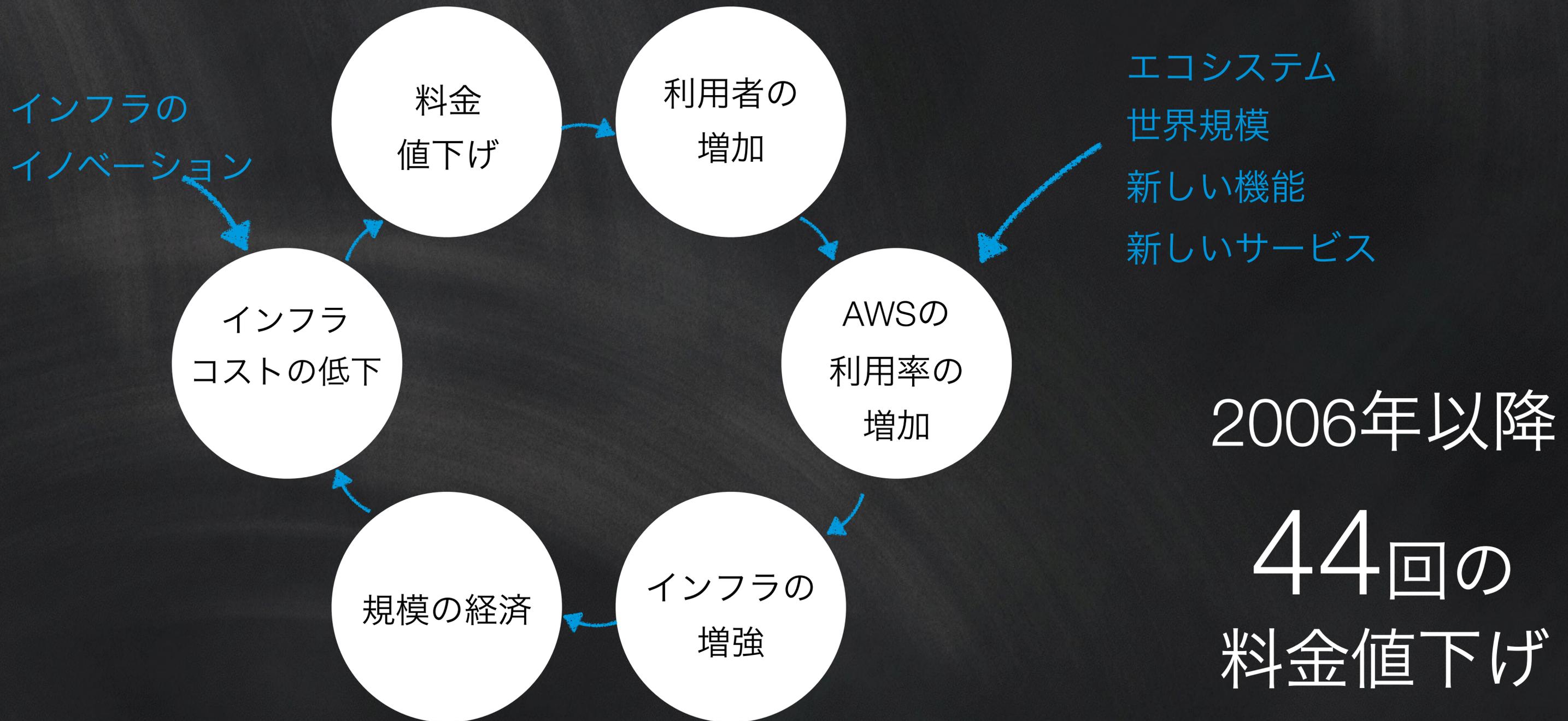
Low Prices (低価格)

Convenience (利便性)

# Build Fly-wheels

(サイクルを構築する)

# AWSの価格に対する考え方



お客様を起点として考える

プレスリリース

FAQ

ユーザーイテレーション

ユーザードキュメンテーション

開発ドキュメント

““ If you want to increase innovation, you have to lower the cost of failure. ””

Joi Ito

*Director MIT Media Lab*

(イノベーションを増やしたいなら、失敗のコストを下げなければならない。)



Tokyo

栄藤 稔 様

株式会社NTTドコモ

執行役員

# AWS re:Invent 2013

» 2013年11月18日 16時58分

しゃべってコンシェル、VFX制作…… :

## NTTドコモとAtomic Fictionが語る、 「AWSが必須」の理由

Amazon Web Services (AWS) のユーザーには、AWSのサービスがなければ自分たちの事業が成り立たないと自ら語る人たちが多い。11月第2週にAWSが米国ラスベガスで開催した「re:Invent 2013」におけるユーザーの話から、米国のVFX制作会社Atomic FictionとNTTドコモの「しゃべってコンシェル」の例を紹介する。

[三木 泉, @IT]

プリント/PDF ツイート 127 いいね! 291 B! 62 g+1 22 投稿 Blog メール  
類似記事の掲載をメールで通知

PR 【お土産つき】セキュリティインシデントが発生したら…?

Ama  
ちの事  
織でも  
ベガス  
ドコモ

NTTドコモはAWSのビッグユーザ、数千単位のEC2インスタンスを利用している - 11月中旬、米ラスベガスで開催されたAmazon Web Servicesの年次カンファレンス「AWS re:Invent 2013」は世界中から9,000名を超えるユーザ/パートナーを集め、大盛況のうちに幕を閉じました。期間中、いくつもの新サービスやアップデート、事例が発表されたのですが、筆者が個人的にいちばん衝撃を受けたのはこの「ドコモ on AWS」宣言でした。何に驚いたかって、あの「しゃべってコンシェル」のひつじのしつじは実はAWSの住人だったとは!!! 「どこに住んでるの?」と聞くと「ご主人様のケータイの中です」と答えていたくせに…って、別にながっかりすることでもないんですが。

週刊  
DBオンライン

五味明子



2010

要求

設計

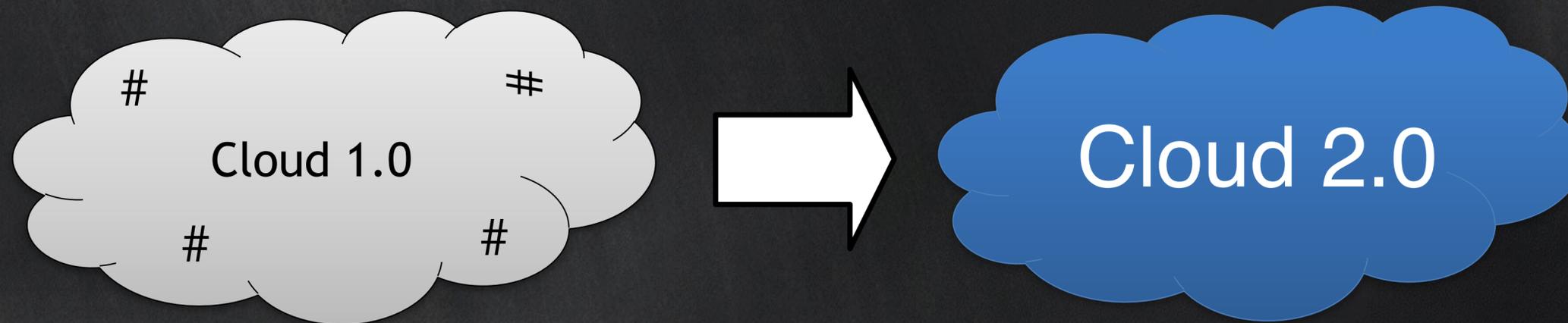
実装

試験

運用・保守



# Cloud 2.0 な設計とは？



- ① 「Design for failure」「共有責任モデル」を使いこなす。
- ② クラウドに多くの機能を求めない。As Isで使う。依存しない。
- ③ ハードを意識しない。ソフトで調整する。
- ④ 小さく作って大きく伸ばす（伸ばせる）ようにする。
- ⑤ 従来より「設計」に時間とコストをかける。
- ⑥ 従来の常識やルールから一度離れ、何が本質かを考える。

2014

要求

運用・保守

設計

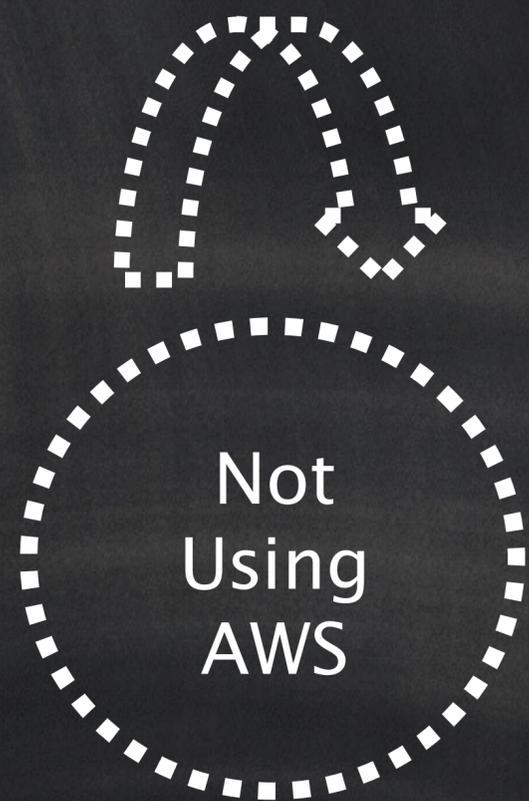
試験

実装

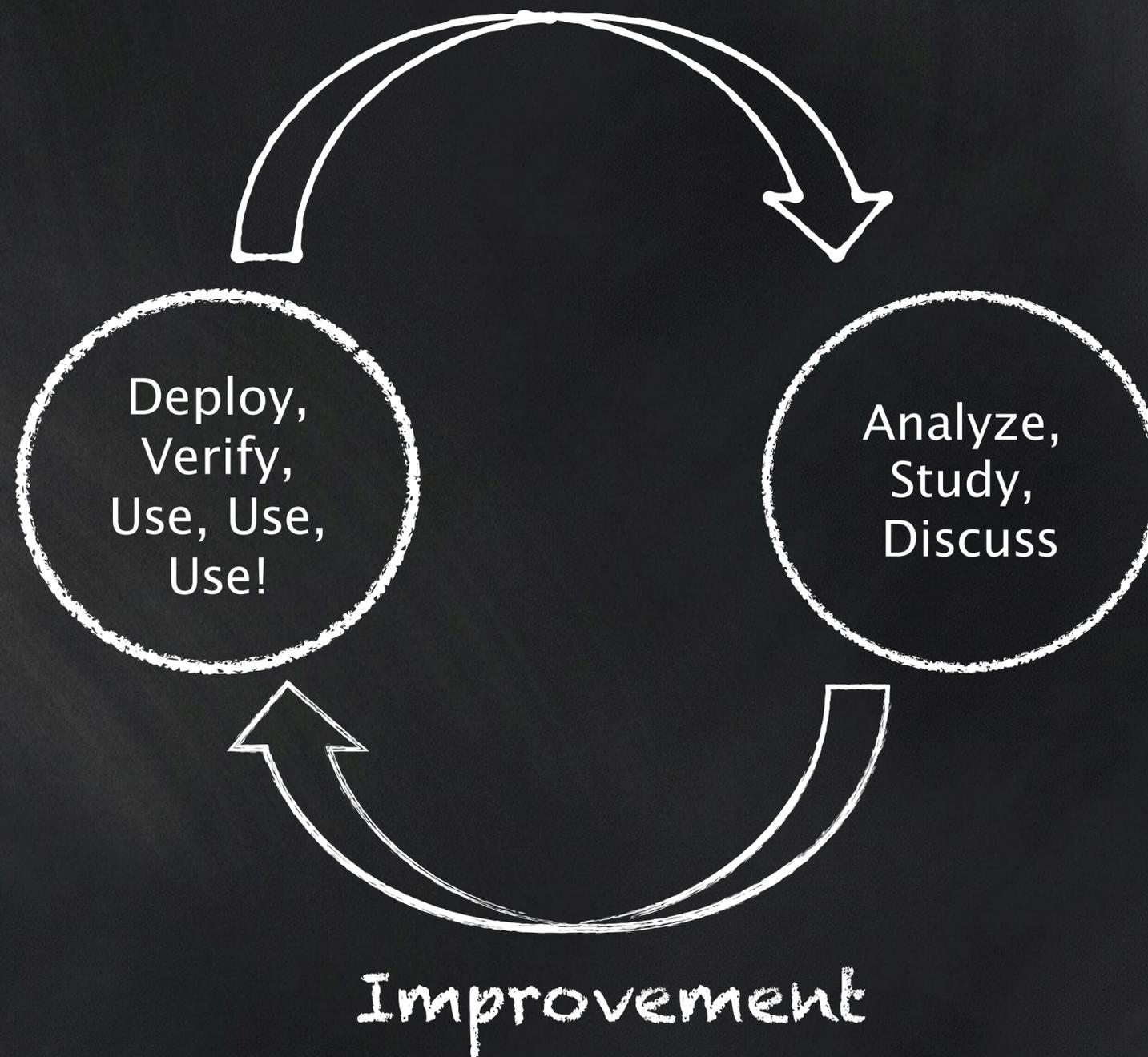
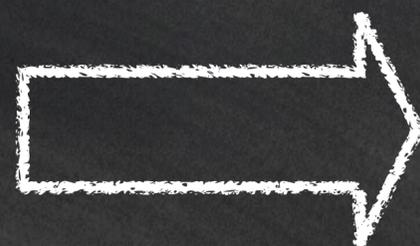
# AWSの利用スパイラル

Analyze, Study,  
Discuss

Data, Result, Record,  
New Service/Function



Dive to AWS



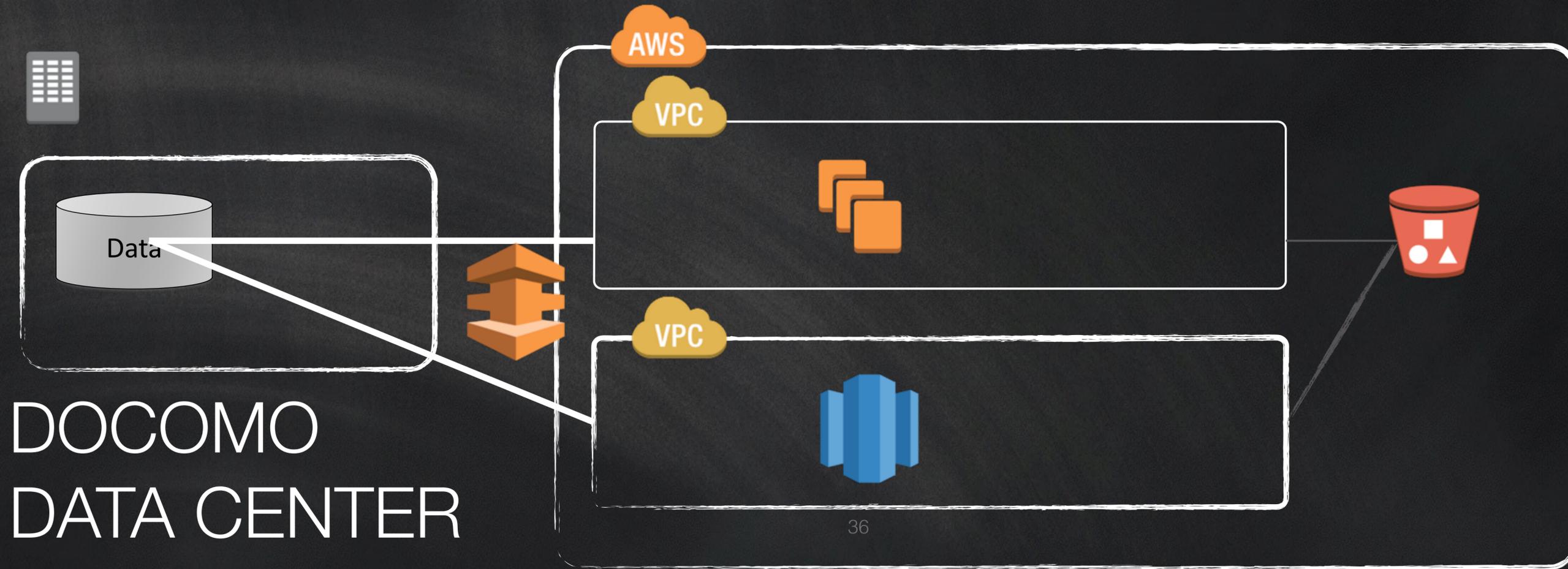
Webサービスシステム      Dive to AWS (2012)

業務系システム      Dive to AWS (2014)

ミッションクリティカルシステム

# ○業務系システム（分析）での利用検討を開始

## RedShiftを利用したデータ分析基盤



# AWS Summits

2014



**Foundation  
Services**



**Storage**  
(Object, Block and Archive)



**Security &  
Access Control**

**Infrastructure**



**Regions**



**Availability Zones**



**CDN and Points of Presence**

**Foundation  
Services**



**Compute**  
(VMs, Auto-scaling and Load Balancing)



**Storage**  
(Object, Block and Archive)



**Security &  
Access Control**



**Networking**

**Infrastructure**



**Regions**



**Availability Zones**



**CDN and Points of Presence**

**Platform Services**

Databases

-  Relational
-  NoSQL
-  Caching

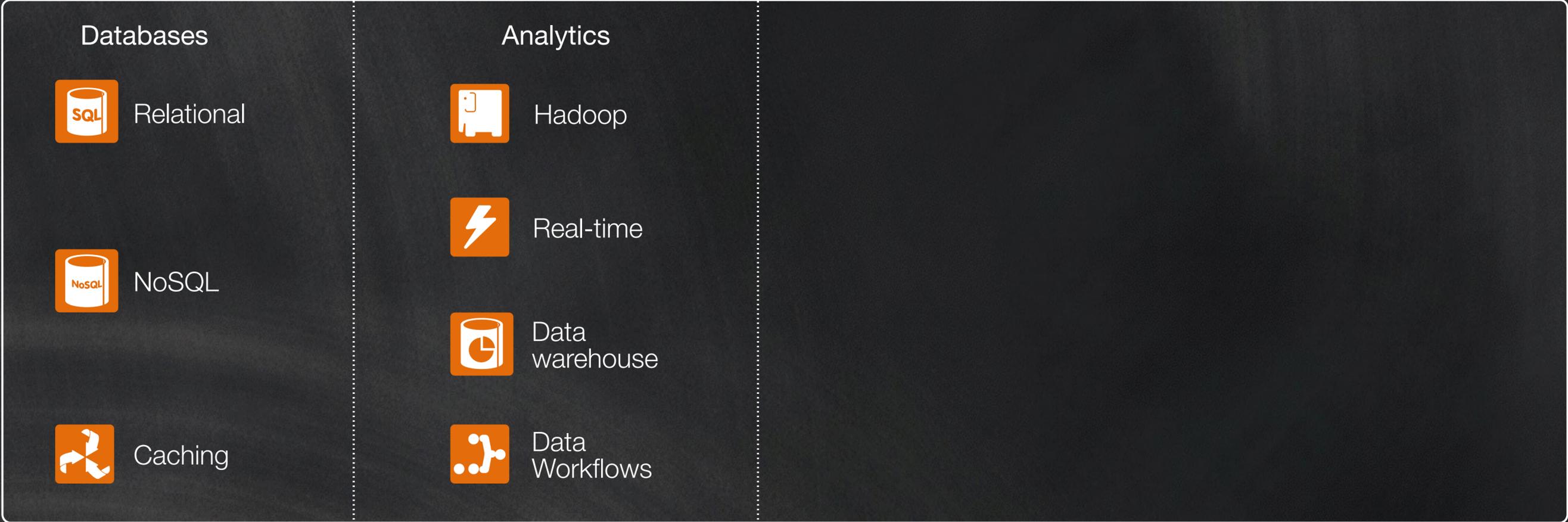
**Foundation Services**

-  **Compute**  
(VMs, Auto-scaling and Load Balancing)
-  **Storage**  
(Object, Block and Archive)
-  **Security & Access Control**
-  **Networking**

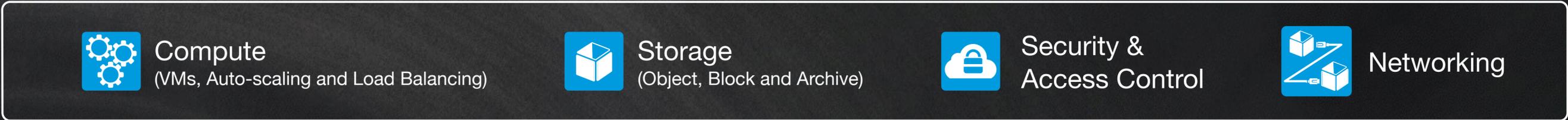
**Infrastructure**

-  **Regions**
-  **Availability Zones**
-  **CDN and Points of Presence**

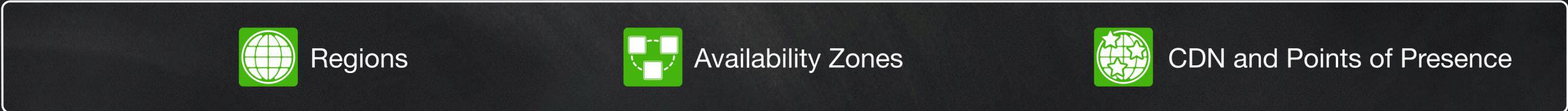
**Platform Services**



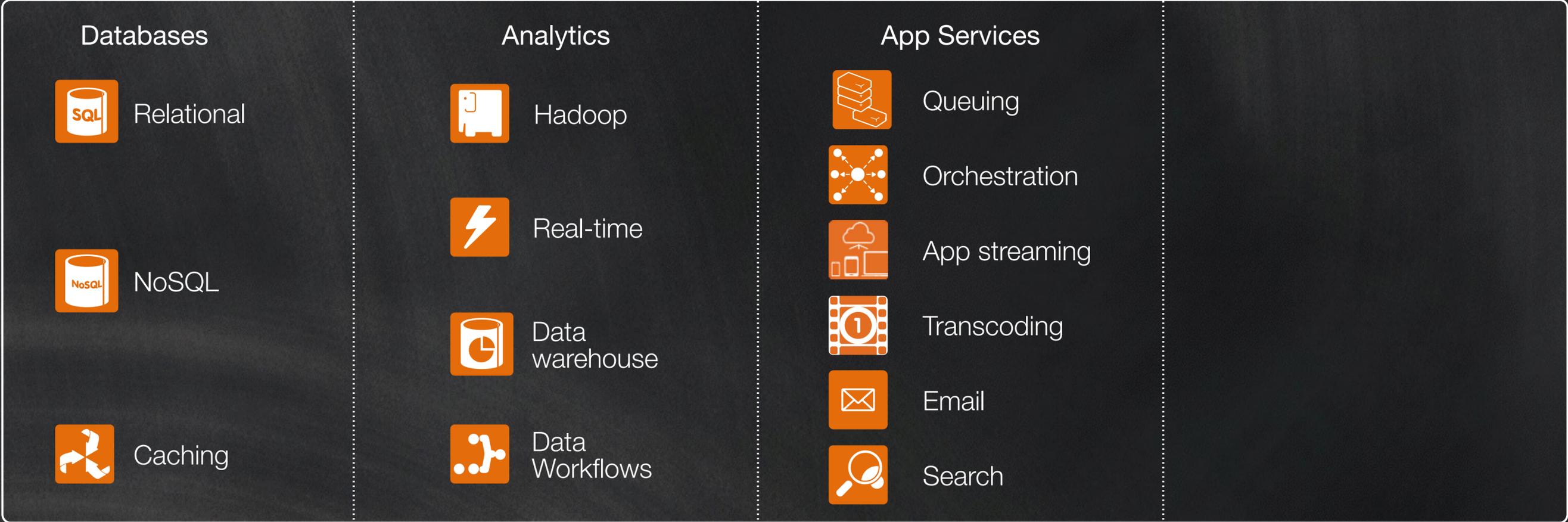
**Foundation Services**



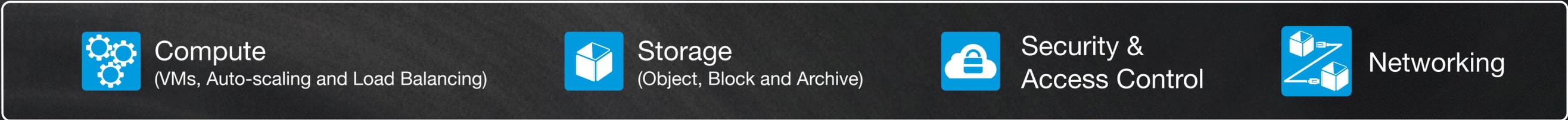
**Infrastructure**



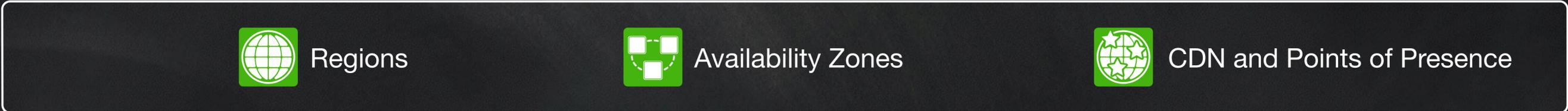
**Platform Services**



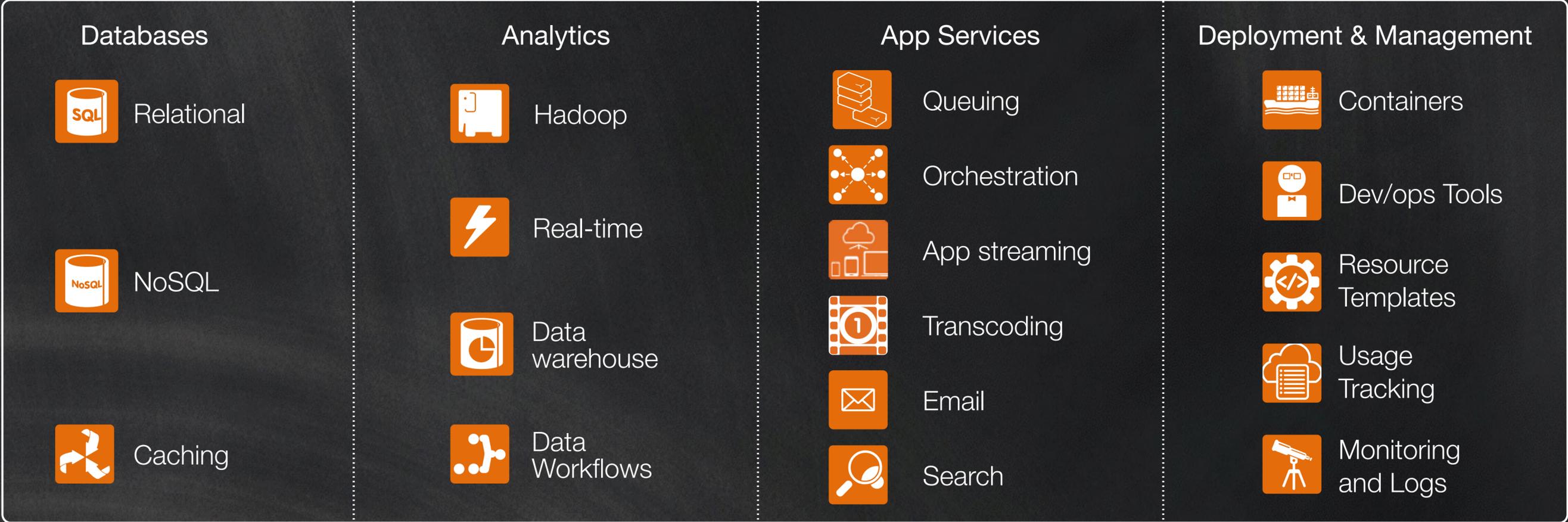
**Foundation Services**



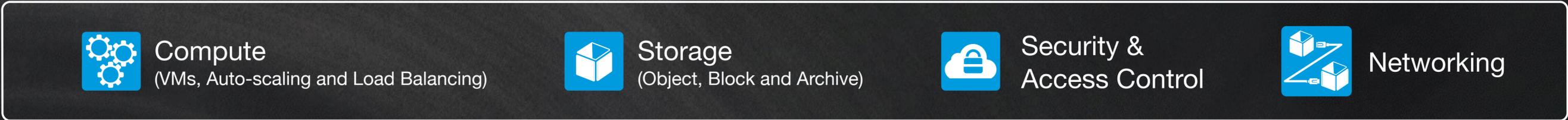
**Infrastructure**



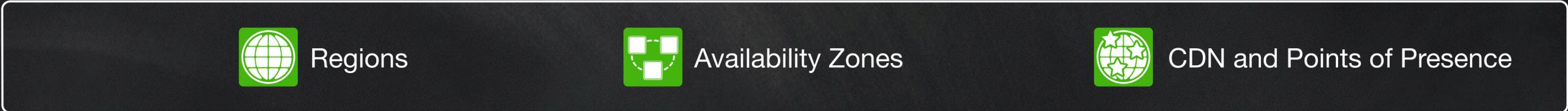
**Platform Services**



**Foundation Services**



**Infrastructure**



“2つのピザで足りる”

小さなチーム

小さな、自律したチーム

ロードマップの所有権

独立したローンチスケジュール

迅速にお客様の手に

コア機能をご提供

動作の安定性

ハイスケール

限定された初期の機能セット

お客様のフィードバックに基づき改善



+

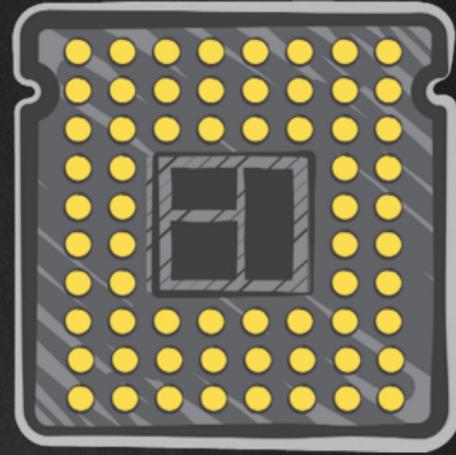


=

効果的な  
コラボレーション

# 加速する イノベーションのペース

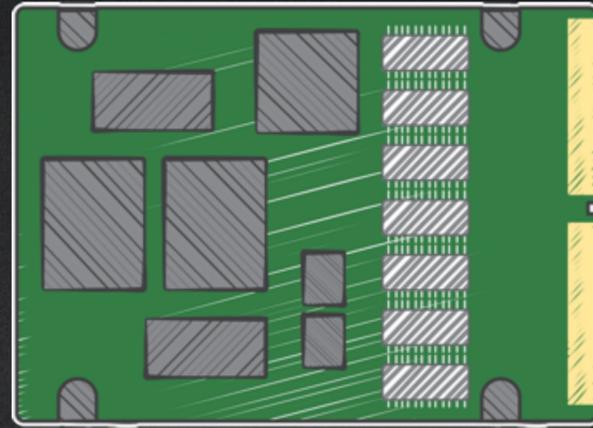




## T2 インスタンス

一貫したベースライン性能とCPUコアの性能を  
フルに発揮するバースト機能

1時間あたり\$0.013 / 1ヶ月あたり\$9.50



# EBS General Purpose (SSD)

一貫した性能と最大3,000 IOPSまでのバースト機能

SSD backed - EC2の新しいデフォルト



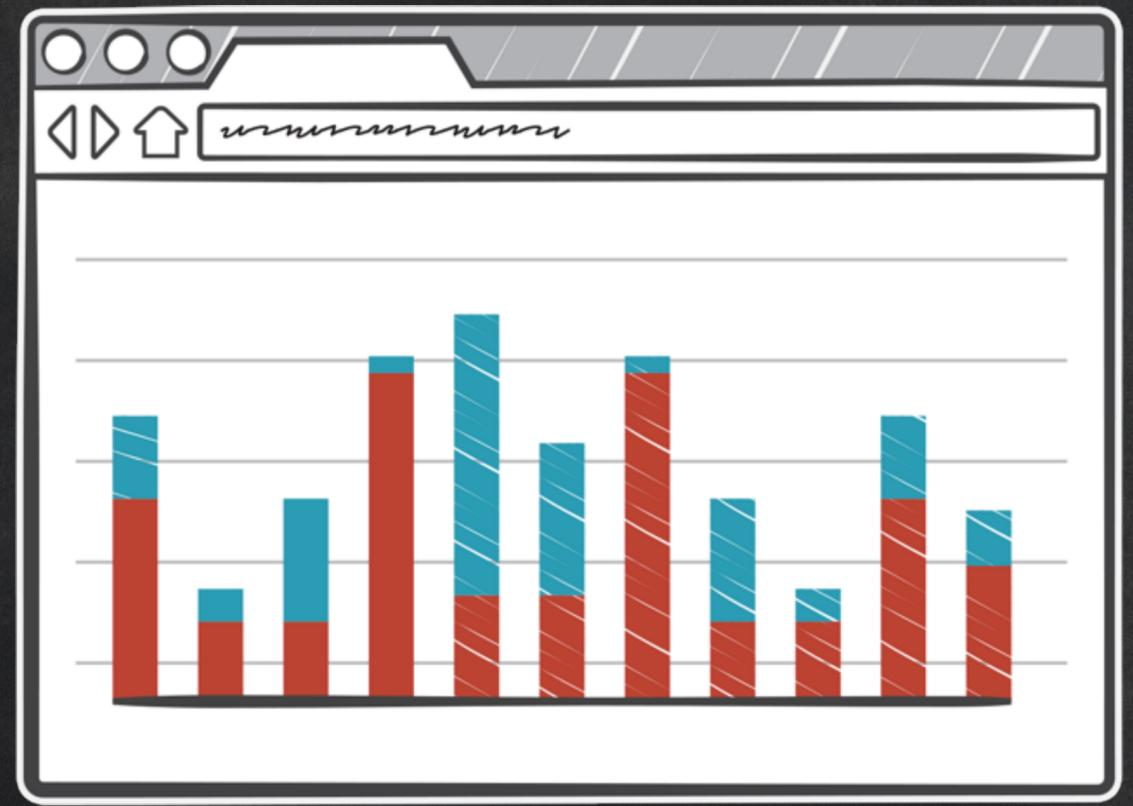
# Logs for CloudWatch

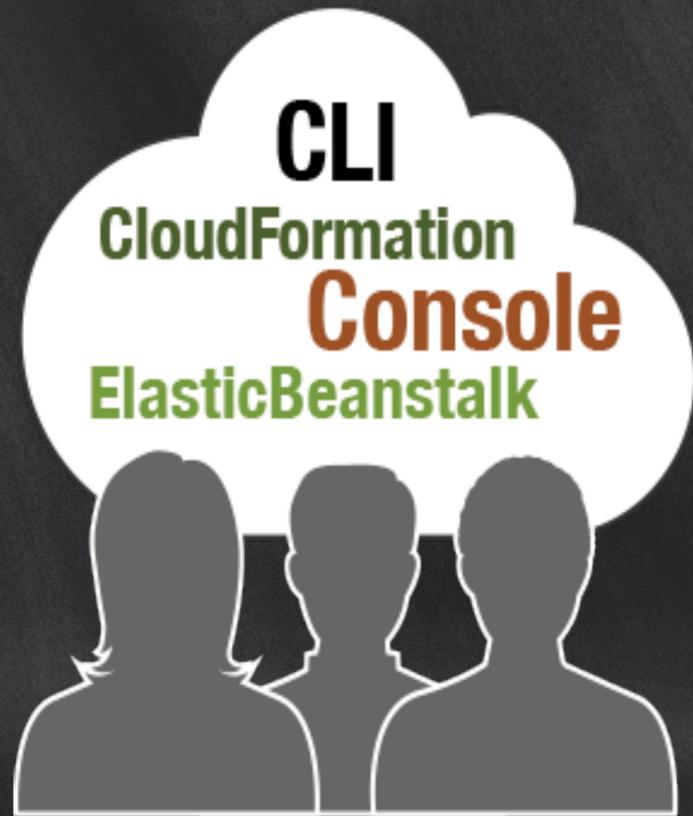
## 自動ログ収集と監視

小さなフットプリントデーモンをインストールし、全てのログを監視

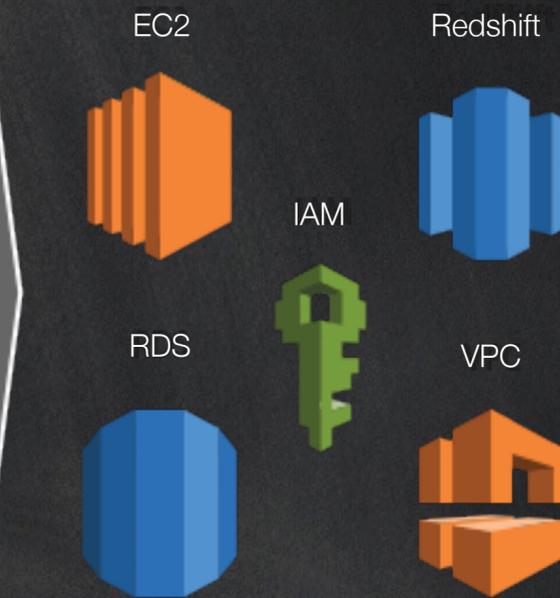
インフラとアプリのメトリックとレポートに同じツールを使える

例外処理や通知も可能





お客様が  
APIを  
コールする...



成長し続け  
世界中に広がる  
サービスを対象に...



CloudTrailは  
APIコールを  
記録し続けます...

ユーザー	アクション	時間
Taro	Created	1:30pm
Hanako	Deleted	2:40pm
Jiro	Created	3:30pm

そして、お客様に  
ログファイルを  
配信します



# AWS CloudTrail 東京リージョンで利用可能に

Today

10101010101010101010101010101010101010

1010101011010101001010101110000

10101010

10101010101010101010101000101

10101010101010101010101010101010



new

Amazon Kinesis

東京リージョンで利用可能に

すでにAmazon Kinesisを  
ご利用いただいている日本のお客様



幅広く、深いサービスは、現実世界の  
あらゆる規模、形体の本番ワークロードにとって  
必需品です。



Tokyo

# 高野 清 様

株式会社エイチ・アイ・エス

執行役員 本社 情報システム本部 本部長



## グローバル戦略におけるクラウド活用のポイント

株式会社 **エイチ・アイ・エス**

執行役員

本社 情報システム本部 本部長 高野 清

名称	株式会社エイチ・アイ・エス(東証1部:会社コード 9603)
登録番号	観光庁長官登録旅行業第724号
資本金	6,882百万円(平成25年10月31日現在)
設立	昭和55年(1980年)12月19日
本社	〒163-6029 東京都新宿区西新宿6-8-1 新宿オークタワー29階
売上高	4,794億円(平成25年10月期連結業績)
従業員数	11,776名(グループ全体 平成25年10月31日現在)
加盟・認可団体	日本旅行業協会(JATA)、国際航空運送協会(IATA)

旅行事業

テーマパーク事業

ホテル事業

その他事業

主な関連会社



世界56カ国、117都市、171拠点、国内298店舗の海外ネットワーク\*



直近  
OPEN

- 2014/06/28 プノンペン支店 (AEONグランドフロア大型店)
- 2014/06/23 インドネシア マカッサル支店
- 2014/06/16 BTSビクトリーモニュメント店 (バンコク12店舗目)

\*2014年6月末現在



ローカルマーケットを意識したアウトバウンド支店を拡大中

## 東南アジアを中心に 海外大型店を展開

- ◆ バンコク (タイ)
- ◆ ホーチミン (ベトナム)
- ◆ ジャカルタ (インドネシア)
- ◆ 香港
- ◆ プンペン (カンボジア)



# 株式会社 エイチ・アイ・エス 海外多店舗展開

タイ、インドネシアでの  
多店舗展開



BANGKOK : On nut



INDONESIA : Darmawangsa



BANGKOK : Amarin Plaza



BANGKOK : National Stadium



INDONESIA : Bandung

# 株式会社 エイチ・アイ・エス 海外での訪日プロモーション

Web、アプリ、TV-CM、交通、リアルイベントなどで訪日を積極的にプロモーション



## 急速なグローバル展開に対応するための選択



## グローバル展開におけるIT基盤の課題

### オンプレミス環境の課題

#### Human Resource

- 世界中の各拠点別に要員採用、配置を行うことは現実的ではない

#### Capacity

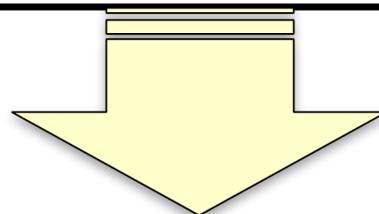
- 通常は暇(リソースがあまりすぎ)
- 繁盛期は遅い・動かない(リソース不足)
- 足りなくなるストレージ

#### Cost

- 高額な初期費用
- データセンターの維持・管理費
- 定期的なリプレイス(平均5年に1回)
- メンテナンスコスト

#### Speed

- ハードウェアの調達的时间
- ビジネス展開の速度についていけない
- 変化に対応しきれない



安価で柔軟性がありスピードと変化に対応できる  
グローバルでビジネスを支えるIT基盤が必要

## AWS採用のポイント



グローバル

要員の場所を問わない  
世界各地9ヶ所のリージョンが利用可能

安価

高額な初期投資が不要な従量課金

柔軟性

リソースの増減が自由自在  
綿密なサイジングが不要に

スピード

利用開始・終了・変更が即時に可能  
新しいことにすぐにチャレンジできる

変化に対応

ベンダーに依存せず自社主導で対応可能

# これまでの取り組み ~ AWSに合うサービスは何かを考える

FY2012

## 小規模システムでの利用

- ◆ 社内システムとの連携が不要な小さなシステムを中心にAWSの利用を開始
- ◆ 各種システム間連携をどのように行うかを検討  
利用例) 画像管理システム、小規模WEBサイト



EC2



CloudWatch

FY2013

## AWS Direct Connect 接続

- ◆ AWS Direct ConnectによるデータセンターとAWSの専用線接続  
これにより、低レイテンシで安定した高速な通信ができるようになり、データセンターとAWS間で高度な社内システムとの連携が可能となる



Direct Connect

FY2014

## ECサイトでの利用

- ◆ データセンターにあるオンプレミス環境との高度な連携を行う
- ◆ ベンダーに依存せず、自社主導による構築
- ◆ リソースの増減が自由にできるため、綿密なサイジングが不要
- ◆ Multi-AZによる冗長構成の実現

利用例) HIS-Vacation (オプションツアー、レンタカー等)



ELB



VPC



Route 53



IAM



# 今後の取り組み（予定） ～ まずはAWSから検討する

FY2014

## 新規システム・老朽化システムのリプレース

- ◆ ハードウェア購入にかかる高額な初期コストが不要
- ◆ 各種サービスの活用により、ライセンス費用やミドルウェア等の維持管理費の削減

利用例) 訪日旅行者向けスマートフォンアプリ基盤



FY2015

## 海外拠点システム

- ◆ 各拠点別にデータセンターやサーバ機器が不要
- ◆ 管理とリソースの集中

FY2016

## 国際DR

- ◆ マルチリージョンを活用した国際DRを予定

FY20XX

## IT部門の完全グローバル化

- ◆ 管理者のロケーションが自由。拠点は日本でなくても良い。
- ◆ 24時間365日、世界のどこかでIT部門が稼働していて全世界のシステムの管理を行う。



RDS



S3



CloudFront



ElastiCache



Glacier



Redshift



ご清聴ありがとうございました。



# AWS Summits

2014



Tokyo

# AWS is Everywhere

ユースケース

アプリケーション

モバイル

パッケージ

スタートアップ

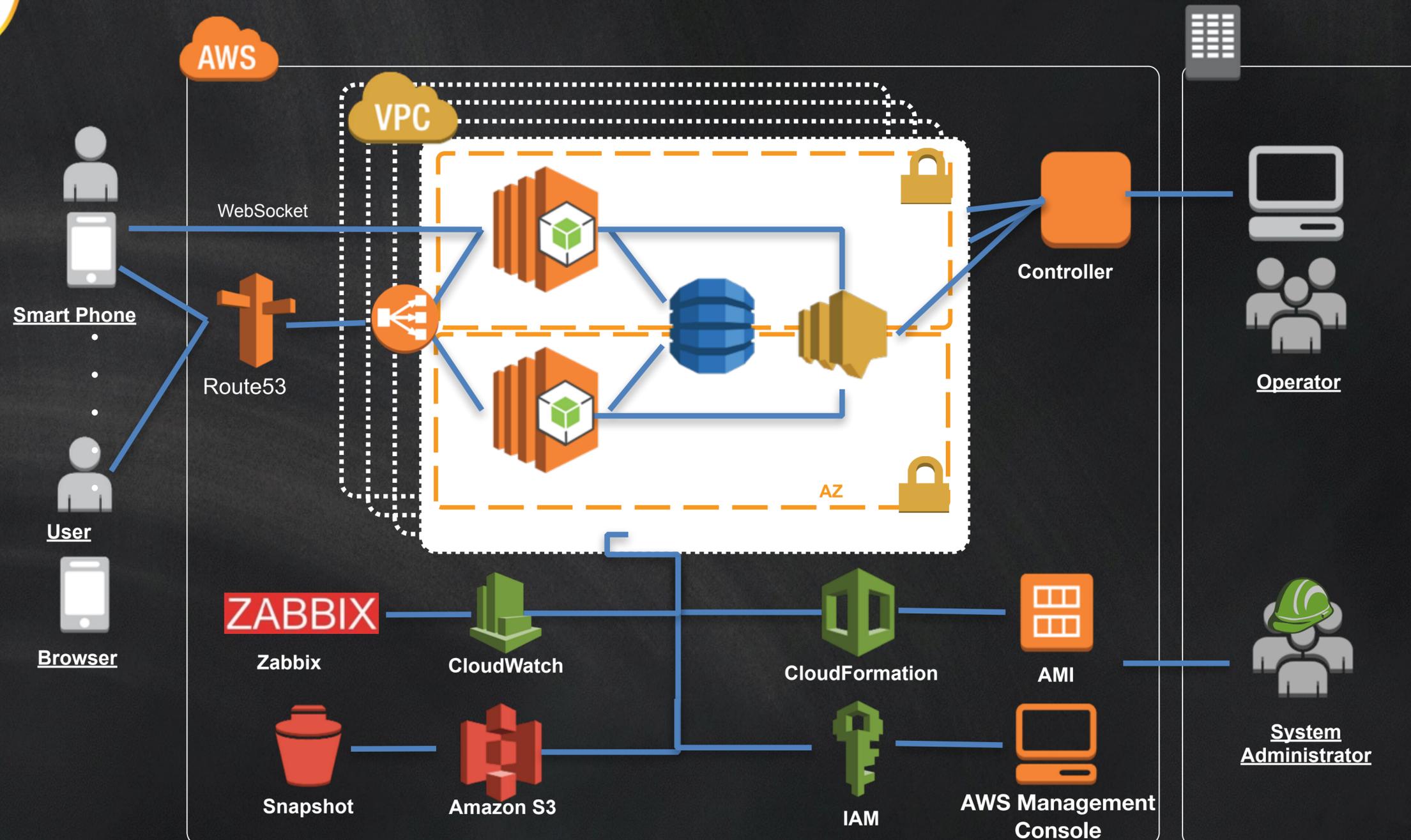
エンタープライズ

パブリックセクター

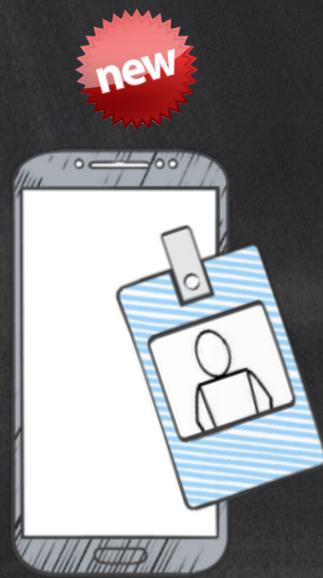


# モバイルアプリケーション on AWS

# 第64回NHK紅白歌合戦



# AWS モバイルサービス



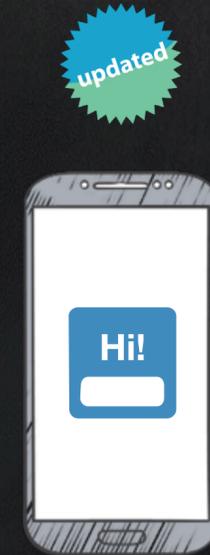
Amazon  
Cognito



Amazon  
Mobile Analytics

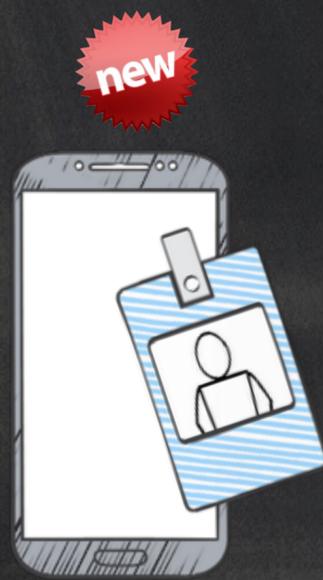


Amazon  
Mobile SDK



SNS  
プッシュ通知

# AWS モバイルサービス



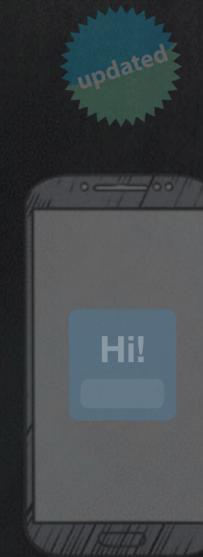
Amazon  
Cognito



Amazon  
Mobile Analytics



Amazon  
Mobile SDK



SNS  
プッシュ通知

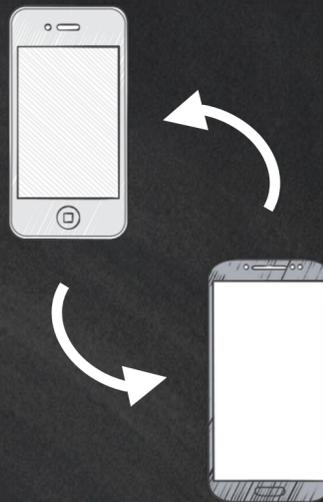
# Amazon Cognito <sup>new</sup>

完全マネージド型のユーザーIDとデータ同期サービス



ユーザーID

+



同期

+



セキュリティ

# AWS モバイルサービス



Amazon  
Cognito



Amazon  
Mobile Analytics

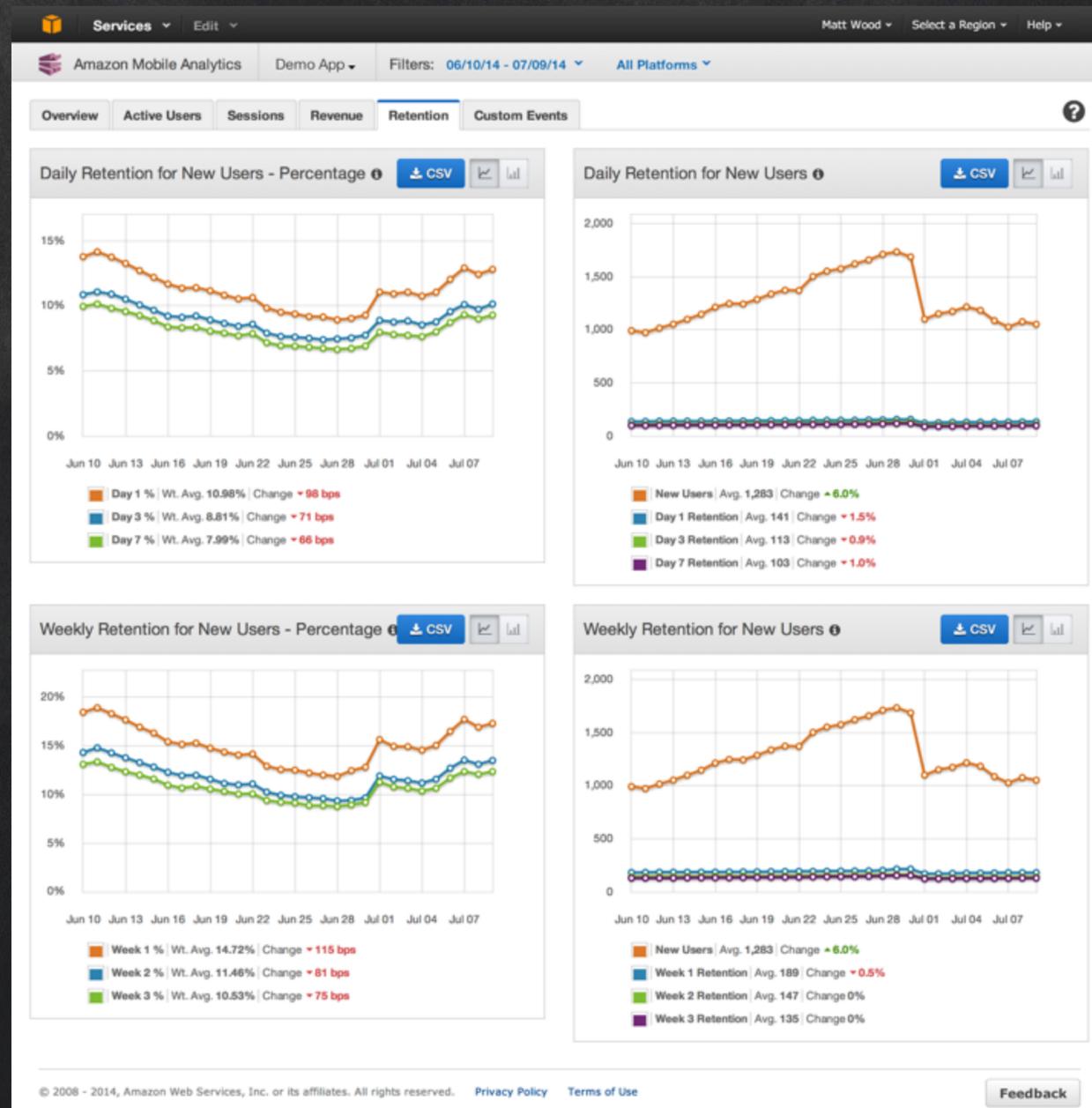


Amazon  
Mobile SDK



SNS  
プッシュ通知

# Amazon Mobile Analytics new



高速: 1時間以内にデータを取得

MAU、DAU、セッション、  
リテンションの自動レポート

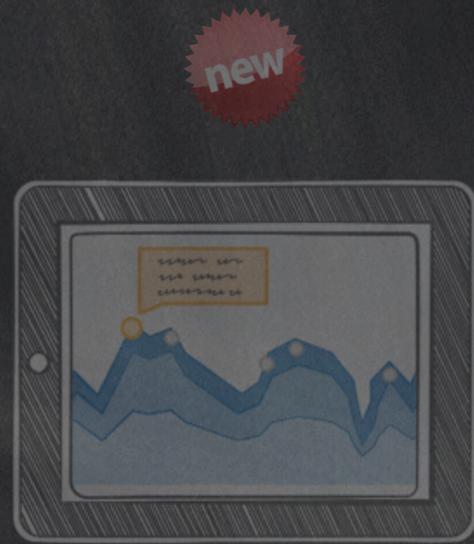
カスタムアプリイベントを  
設計および追跡

Amazonはデータを利用・売却しない

# AWS モバイルサービス



Amazon  
Cognito



Amazon  
Mobile Analytics



Amazon  
Mobile SDK



SNS  
プッシュ通知



Kinesis Recorder



DynamoDB OM



SQS Connector

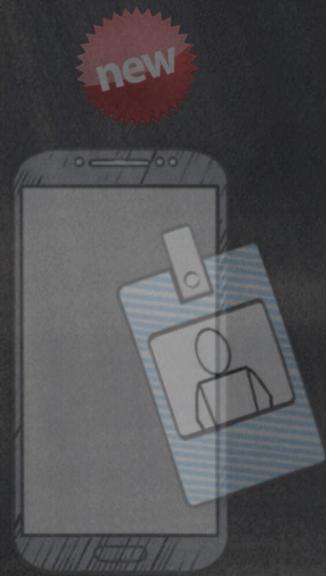


S3 Transfer Manager



SES Connector

# AWS モバイルサービス



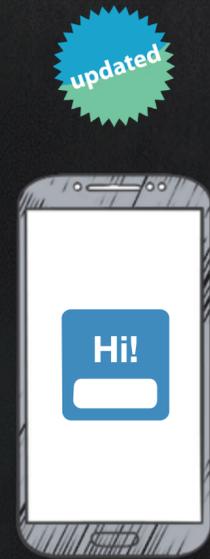
Amazon  
Cognito



Amazon  
Mobile Analytics



Amazon  
Mobile SDK



SNS  
プッシュ通知

# AWS Mobile Services



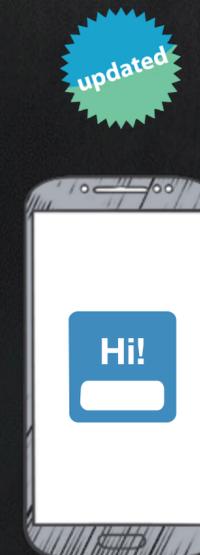
Amazon  
Cognito



Amazon  
Mobile Analytics



Amazon  
Mobile SDK



SNS  
プッシュ通知

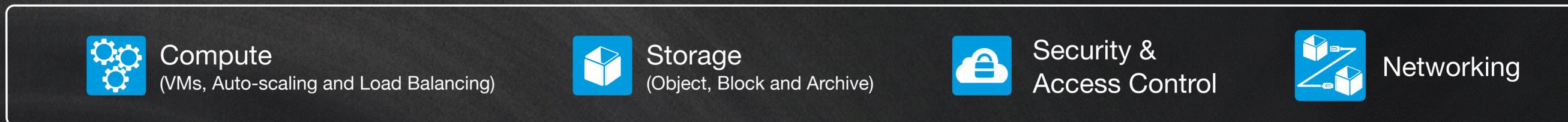
今すぐご利用いただけます

[aws.amazon.com/mobile](https://aws.amazon.com/mobile)

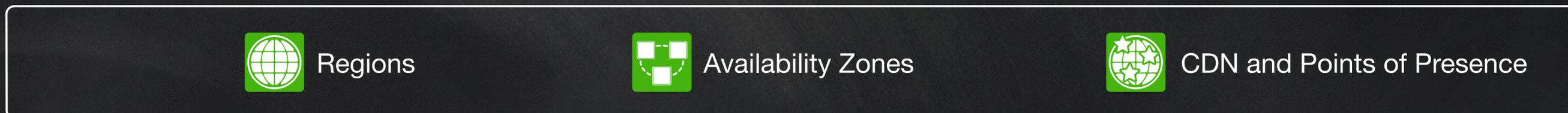
**Platform Services**



**Foundation Services**



**Infrastructure**



## Enterprise Applications



Virtual Desktops

## Platform Services

### Databases



Relational



NoSQL



Caching

### Analytics



Hadoop



Real-time



Data warehouse



Data Workflows

### App Services



Queuing



Orchestration



App streaming



Transcoding



Email



Search

### Deployment & Management



Containers



Dev/ops Tools



Resource Templates



Usage Tracking



Monitoring and Logs

### Mobile Services



Identity



Sync



Mobile Analytics



Notifications

## Foundation Services



Compute  
(VMs, Auto-scaling and Load Balancing)



Storage  
(Object, Block and Archive)



Security &  
Access Control



Networking

## Infrastructure



Regions

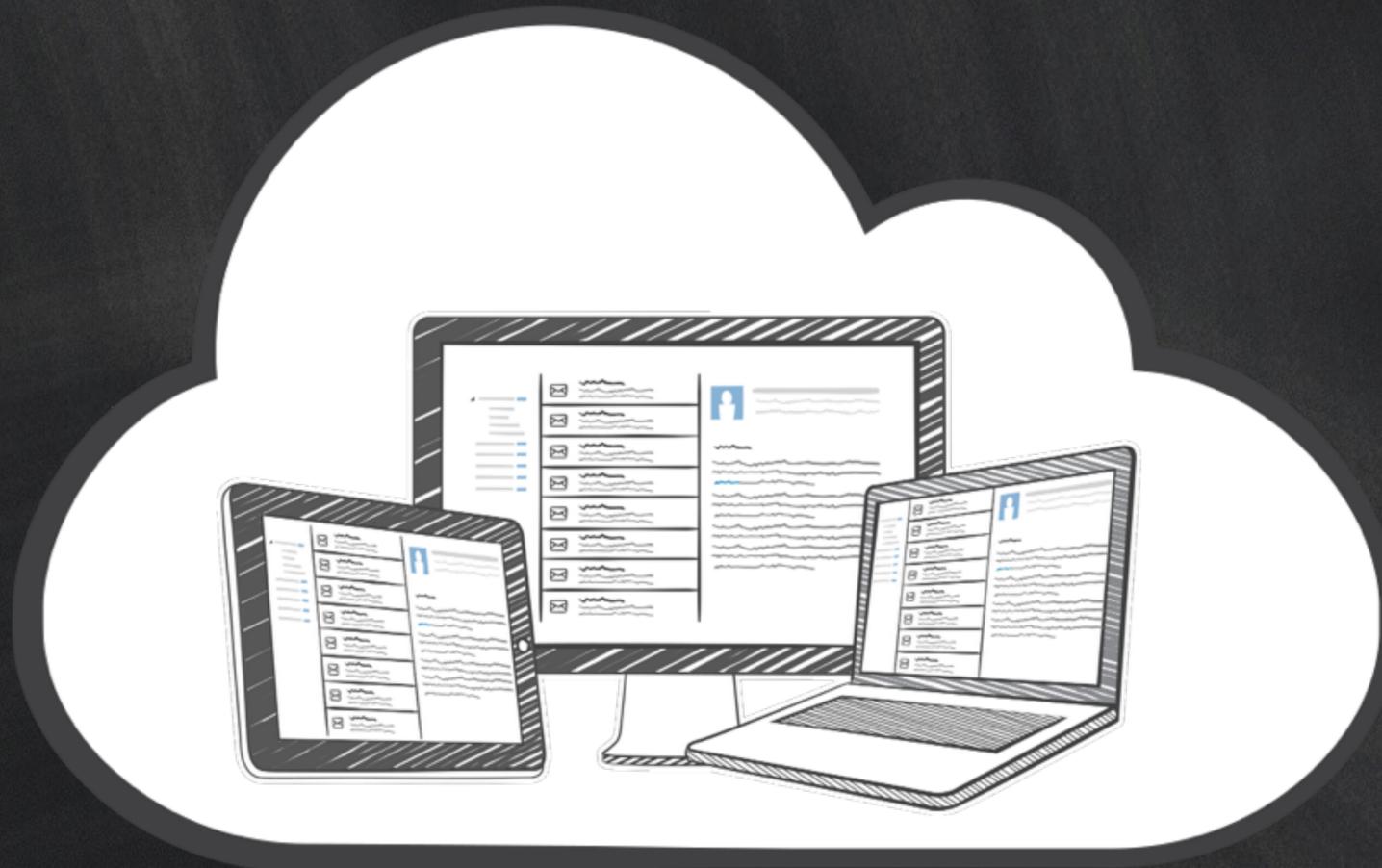


Availability Zones



CDN and Points of Presence

# Amazon WorkSpaces



デスクトップ仮想化の約束を実現

インフラと管理ツール

エンドユーザーのデスクトップと  
モバイルアプリ

今までで最も成功したプレビュー

AWSが解決する

次の企業ITの課題は何か？

ドキュメント共有とコラボレーションは、  
今日の企業の課題です。

# IT部門に聞いてみると・・・



強力な管理統制

セキュア

低コスト

最小限の管理オーバーヘッド

エンドユーザーに聞いてみると・・・

どこからでもドキュメントにアクセス可能

これ以上パスワードを増やしたくない

より速く、より簡単にフィードバックしたい

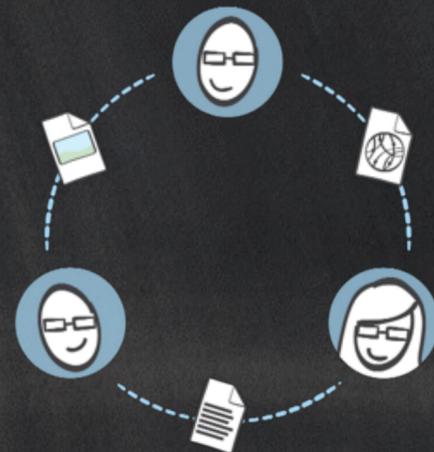
ドキュメントのバージョン管理に時間をかけたくない



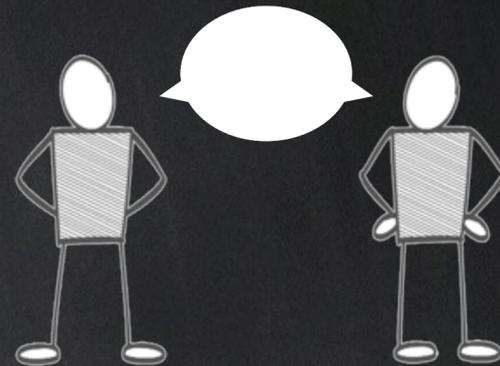
# Amazon Zocalo<sup>new</sup>

企業向けの完全マネージド型でセキュアな  
ドキュメントストレージと共有サービス

# Amazon Zocalo <sup>new</sup>



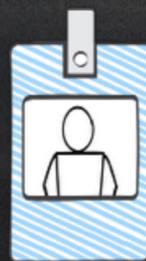
簡単に共有



シンプルなドキュメントへの  
フィードバック機能



あらゆるデバイスから  
アクセス可能



企業ディレクトリ  
との統合



セキュア



低コスト

# Zocaloの料金と利用

## 料金

1ユーザー月額 5ドルで  
200GBのストレージを  
利用可能

30日の無料トライアル

限定プレビューとして  
ご利用可能

[aws.amazon.com/zocalo](https://aws.amazon.com/zocalo)

# AWS is Everywhere

ユースケース

アプリケーション

モバイル

パッケージ

スタートアップ

エンタープライズ

パブリックセクター



# 金融セクター on AWS





Tokyo

# 松本 大 様

マネックスグループ株式会社

代表執行役社長CEO



# Oki Matsumoto

Monex Group  
Chairman & CEO

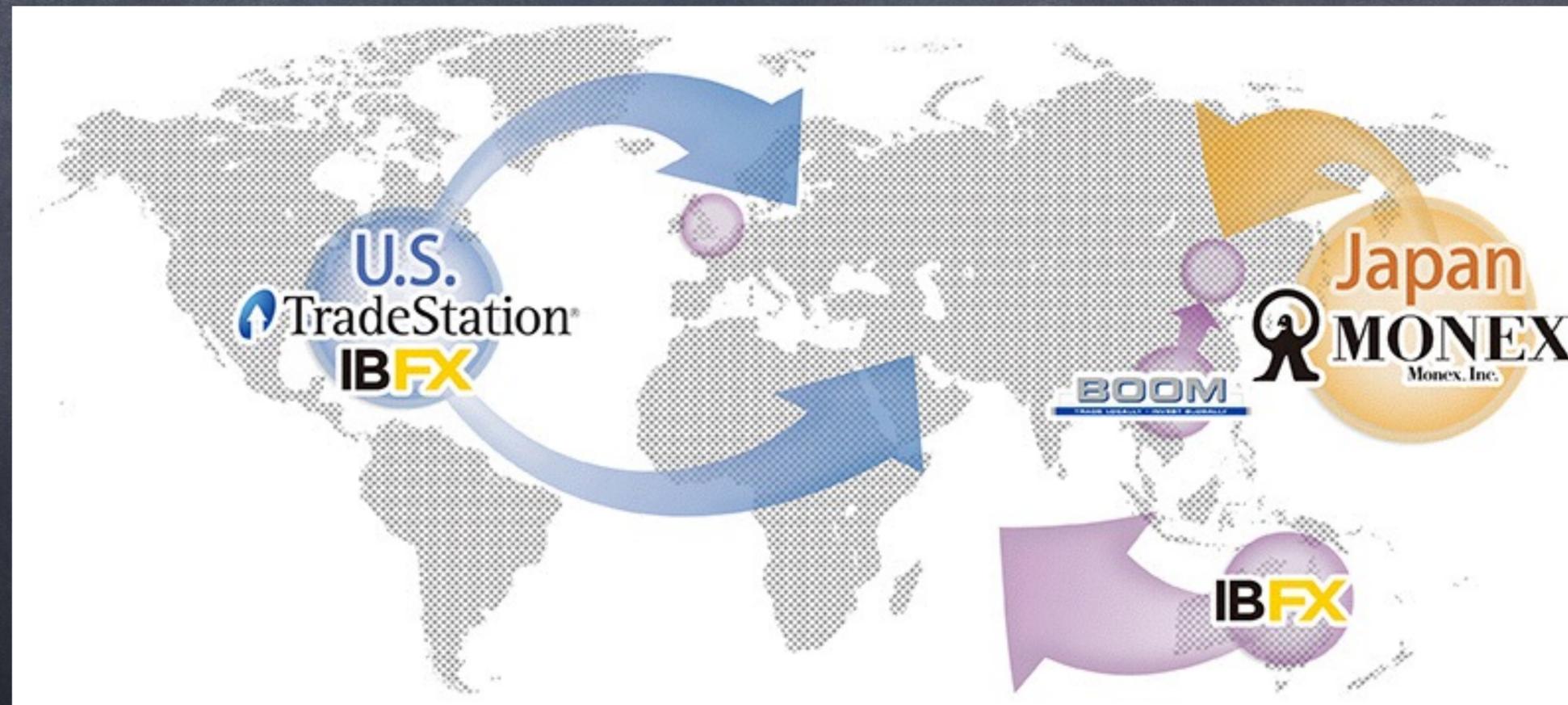


**MONEX GROUP**

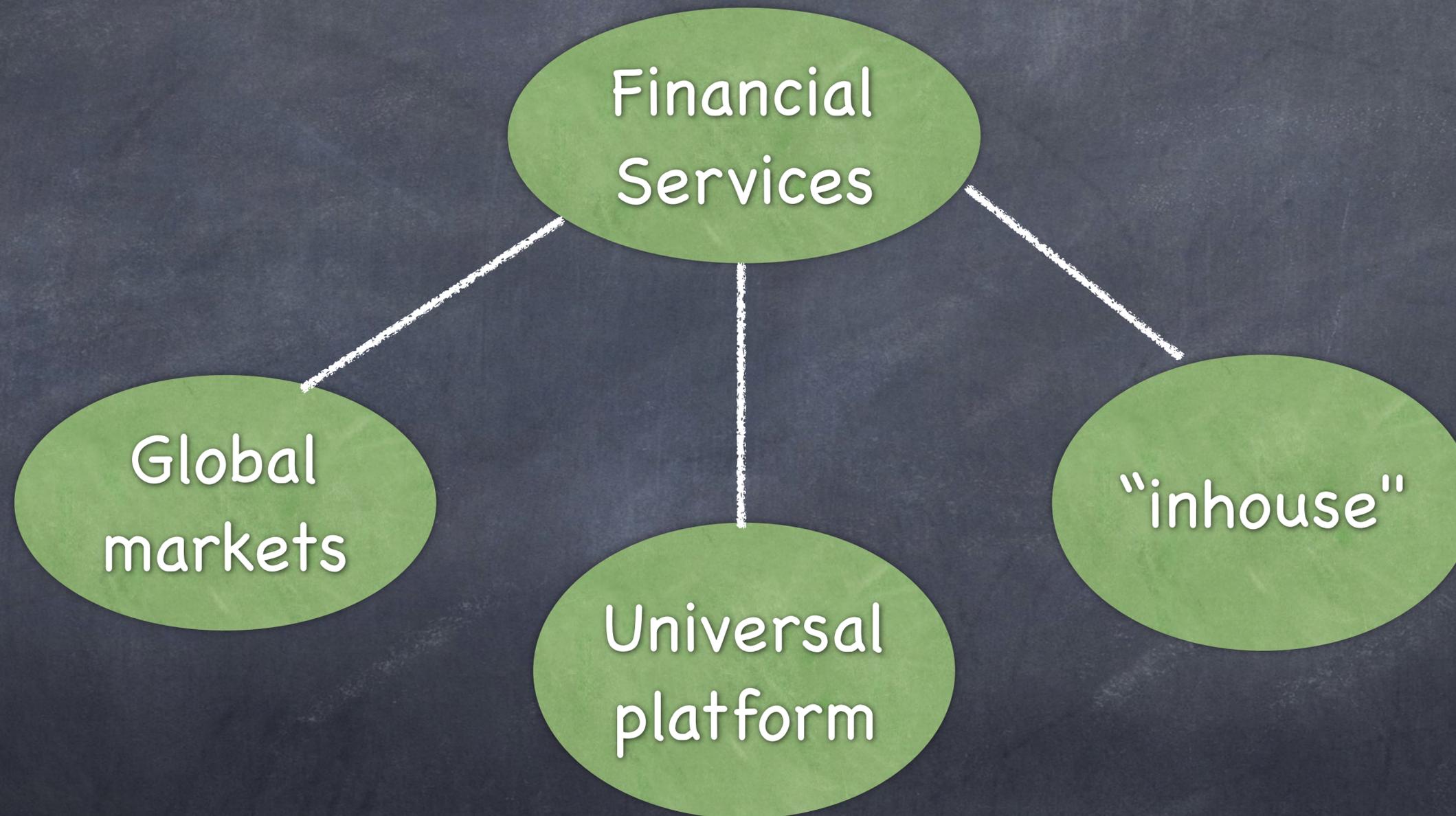
# We're Monex Group!

## 「世界の個人投資家に機関投資家水準の金融サービスを提供する」

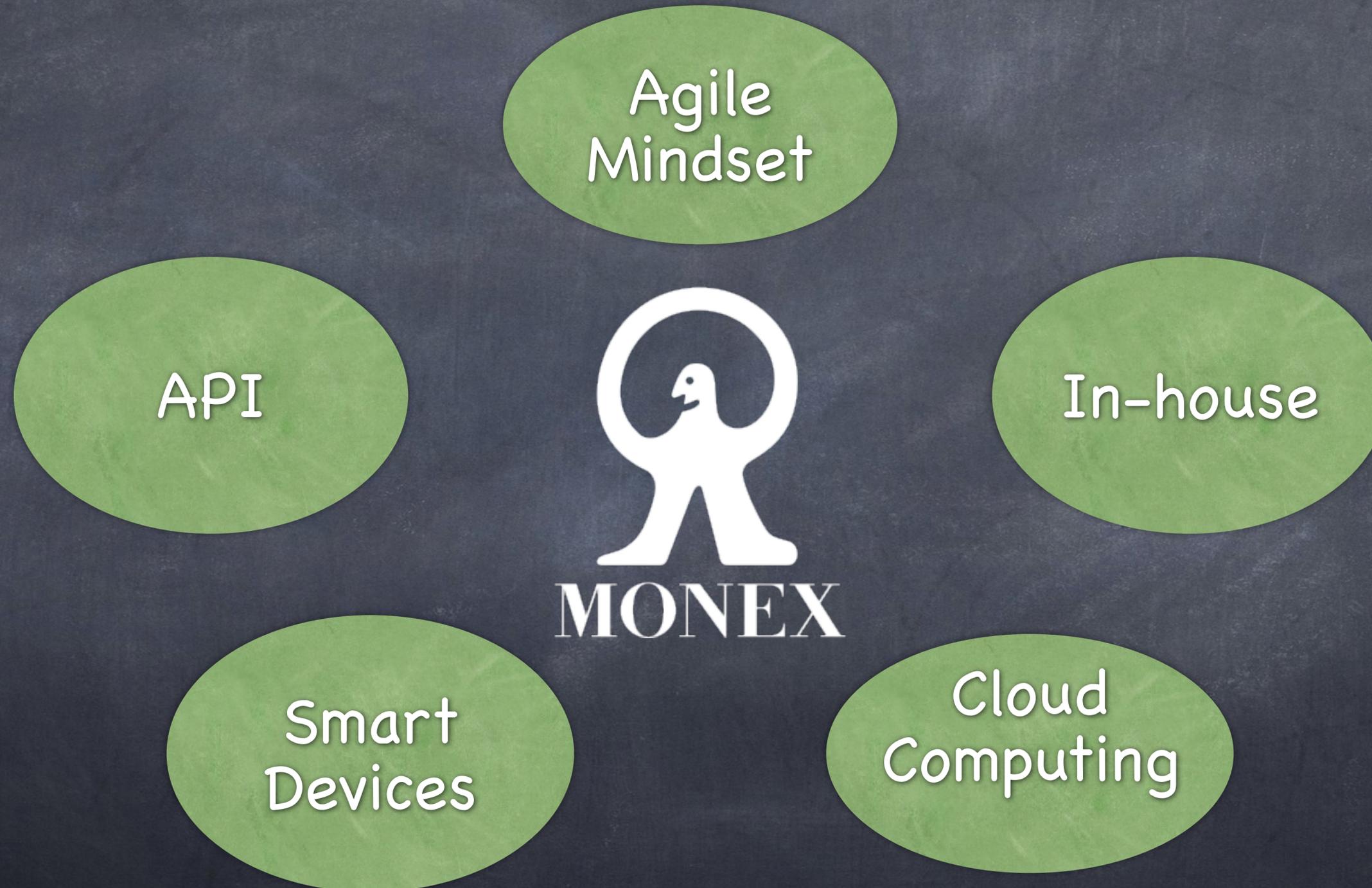
最先端の金融IT技術を用いてグローバル取引プラットフォームを開発し、  
グループ拠点間のシナジーを活かして、差別化された商品・サービスを個人投資家に提供することを通じて、  
収益および利益を拡大し、企業価値を増大させることを目指します



# Our Global Vision



# Key Trends in the Digital World



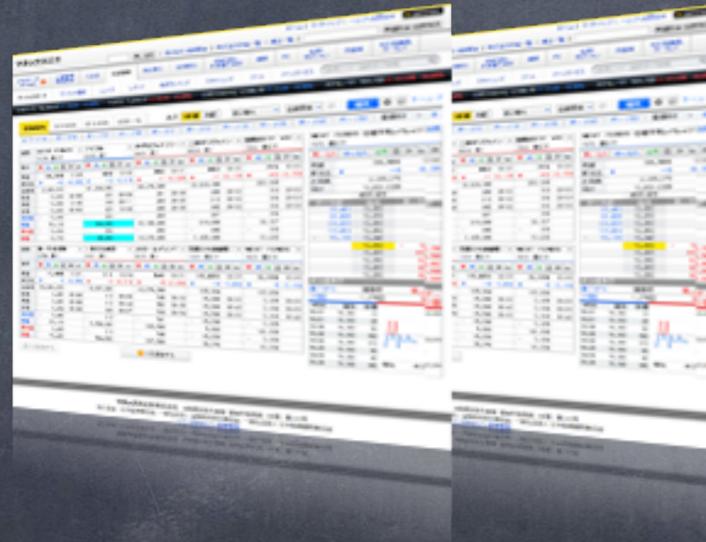
# Monex Global, Inhouse Platform

US Equities  
Tradestation



2012

Monex  
Insight



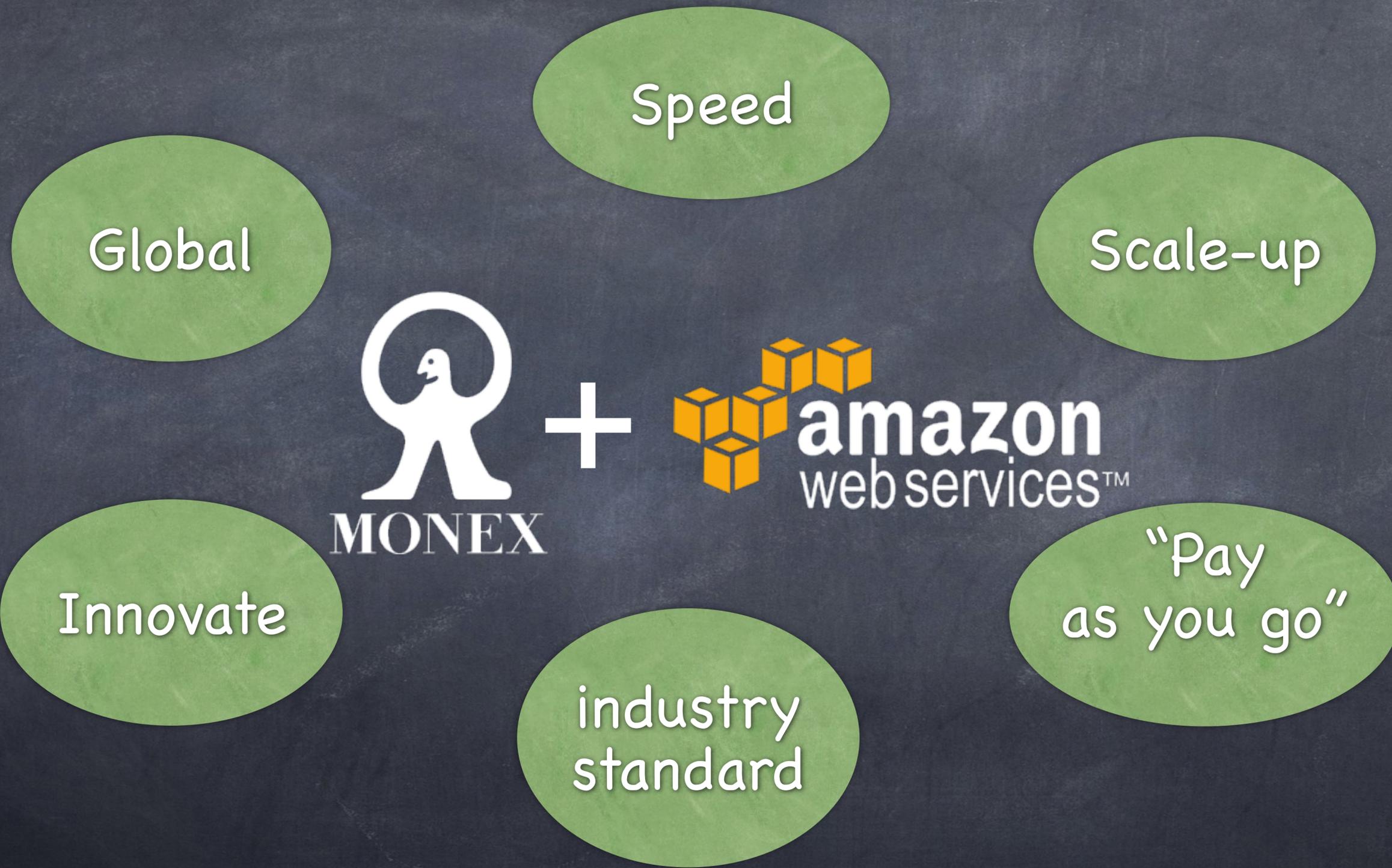
2013

JP Equities  
Tradestation



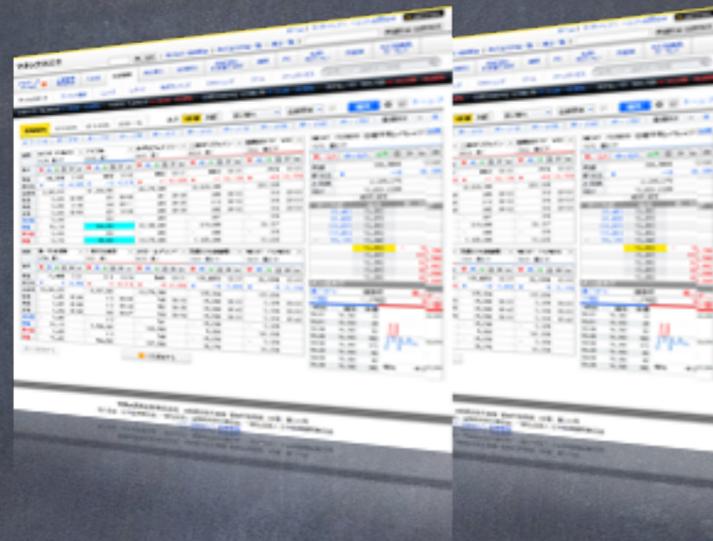
2015

# Monex and the Cloud



# 3:20pm — Monex Insight on AWS (EG-04)

## Monex Insight



**Pieter Franken**  
CTO  
Monex Securities



**Jonathan Keith**  
Development Manager  
Tradestation

## セミナーに関するご留意事項

この資料は本日の講演、アマゾンクラウドセミナー向けに作成したものであり、金融商品取引等を勧誘する目的ではなく、記載の正確性についてはマネックス証券が保証するものではありません。また無断での転載を禁止させていただきます。

マネックス証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長（金商）第165号  
加入協会：日本証券業協会、一般社団法人 金融先物取引業協会、一般社団法人 日本投資顧問業協会

# AWS Summits

2014



# スタートアップ on AWS



CrowdWorks



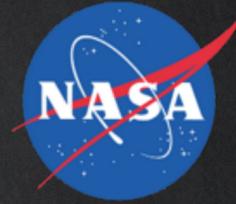
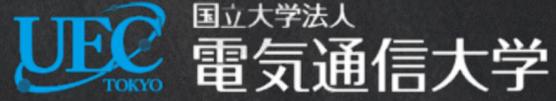
chatwork



# エンタープライズ on AWS



# パブリックセクター on AWS



LEAGUE OF WOMEN VOTERS



# SINETとAWSクラウドを直結

new



Thank you

Enjoy the rest of the day

# AWS Summits

2014

