

STIC

[スティックバイドリーム]

×DREAM

by
Canon
IT Solutions

Vol.08
SPRING/SUMMER
2022

お客さまと共にデジタルイノベーションを創造する

特集

攻めと守りの 金融ソリューション

技術とノウハウが生み出す新たな価値



対談

金融インフラが提供する 新たな価値



株式会社日本カストディ銀行
代表取締役社長

田中 嘉一氏

Yoshikazu Tanaka

キャノンITソリューションズ株式会社
上席執行役員
金融・社会ソリューション事業部門担当

須山 寛

Hiroshi Suyama

日本カストディ銀行は、有価証券の保管、決済や管理事務など資産管理業務に特化した銀行だ。

日本トラスティ・サービス信託銀行と資産管理サービス信託銀行が合併して、

2020年に日本カストディ銀行として発足した。

同行はキャノンITソリューションズをパートナーとして、システム統合と同時にデータ活用やSDGsへの取り組みを進めている。

日本カストディ銀行代表取締役社長の田中嘉一氏に、キャノンITソリューションズ上席執行役員の須山寛が、

金融インフラとしての同行の取り組みの核心を尋ねた。(以下、敬称略)

金融インフラが提供する 経営管理から業界全体のSDGs貢献まで支えるデータ

データを主体に捉えて 合併後のシステム統合を推進

——日本カストディ銀行について、教えてください。

田中 日本カストディ銀行は、国内で機関投資家などによる有価証券取引の約7割を担っています。極めて高い市場シェアと600兆円ほどの資産を管理することから、グローバル資本市場に大きな影響を与える金融インフラを担う銀行です。

合併によって基幹系システムの統合を順次進めています。経営の根幹となる経営管理系データの在り方に大きな違いがありました。また、上流となる基幹系システムが順次統合されることにより、必要なデータの再定義、収集、活用の仕方など極めて難しい課題に直面することになりました。

須山 キャノンITソリューションズは、日本カストディ銀行の前身の資産管理サービス信託銀行時代からお付き合いがありました。また、田中社長が三井住友信託銀行のCIOだった頃から懇意にさせていただいていたこともあり、日本カストディ銀行のシステム統合のプロジェクトにお声掛けいただくことになりました。

——システム統合に対する考え方を教えてください。

田中 2社が保有しているデータをいかに今後の経営管理に必要な情報に変換していくかが課題だと考えま

キャノンITソリューションズには、私たちが何に困っているかということから吸い上げてもらいました



した。そこで、上流のシステム統合が生成する多様なデータを経営の側から自由に利活用できる「データハブ」を構築することにしました。データハブ構築について、複数のSIerなどからシステム構築の提案を受けたところ、ほとんどの提案は、加工されたデータの見栄えを整えて上手に利用する内容でした。その中でキャノンITソリューションズだけがすべてのデータをリザーバー(貯蔵庫)に蓄えて必要に応じて情報を加工して提供するという提案をしてきました。経営管理系の情報分析は常に進化し、高度化していくものですので、一目見て、このソリューションこそが、日本カストディ銀行が導入するものにふさわしいと判断しました。加えて、プロジェクト推進のための人材についてのご提案があったこともあり、キャノンITソリューションズには、PMO(Project Management Office)としてデータハブ構築に関わってもらうことし、日本カストディ銀行のユーザーの声を吸い上げていただくこともお願いしました。

須山 システム統合という大きな開発案件の1つの中核技術であるデータハブ構築のPMOとして、方向性を一緒に決めていきました。日本カストディ銀行には300ものアプリケーションがありました。データのリザーバーとなるハブシステムを構築することで、各アプリケーションが持つデータを統合して利活用できるよう



新たな価値

利活用基盤

にする方向性でプロジェクトが始動しています。

企業システムは何がしたいかが主眼 何ができるかを目的にしない

——データハブが出来上がると、どのようにデータを利活用できるのでしょうか。

田中 データは、企業経営をする上で最も重要な情報です。ところがデータ利活用に向けた国内の企業の様子を見ると、担当者にとって便利のようにシステムが導入されているように思います。例えば、見栄えの良いチャートを自動生成するとか、報告書にそのまま使えるようなスプレッドシートが生成できるとか——。私はそのような見栄えは後から考えればよいと思っています。データの利活用は経営が考えることです。社長や頭取が知りたいこと、したいことを速やかにデータ取得し、分析し、経営に活用する。言い換えると経営に直結するBIであるべきなのです。日本カストディ銀行では、どのようなデータを保有していて、経営に必要なデータは何かを、経営陣自らがしっかり定義する必要があると強く認識しています。また、こうしたプロセスを通じて経営に必要なデータを定義することで、社長が変わっても、経営の根幹に関わるデータを常に利活用でき、ダイナミックな経営を継続することができると考えています。

田中社長とお話する中で、
データ利活用の意義に改めて気づかされました



須山 確かに日本の企業は、ツールの選定や導入に意識が向かい、データそのものに目が届いていない傾向があります。ツールを導入しても、データがないから分析できないといったことが起こっているのです。

田中社長は、まずデータを収集し、蓄積することを主眼にデータハブを構築し、分析は後からできるという考え方を提示してくださいました。キャノンITソリューションズとしても田中社長とお話する中で、加工済みのデータでは必要な分析ができず、生データ(Raw Data)を収集・蓄積することの意義に改めて気づかされた思いです。

——田中社長は、三井住友信託銀行のCIOや住信SBIネット銀行の社長を歴任されています。いつ頃からシステム部門との関わりがあったのでしょうか。

田中 システムのエリアに携わるようになったのは2006年です。SBI住信ネットバンク設立準備調査会社の社長に就任し、その心臓部であるシステムと事務構築に突撃隊長として先頭を走りました。いろいろありましたが、1年半で開業することができました。それまでシステムには全く携っていませんでしたが、そのときに思い知ったのは「システムではなく、ビジネスが重要」ということです。言い換えると、何がしたいかが重要であり、何ができるかではありません。システムは銀行の顧客サービスを向上させる1つの手段

であって、目的化してはいけないのです。

——具体的にはどのような取り組みをなさいましたか。

田中 例えば、お客さまにとって通帳は必要かを考えました。必要なお客さまもおられるが、不要な方も多いわけです。通帳も届出印もなくせば、来店せずに3日後には新規口座を使うことが可能になるアイデアが社内で創造されました。本人確認はといえば、当時新規にサービスが開始された日本郵便の本人限定受取を使えば来店されず、書類のやりとりもなく、使いたいと思ったら最短で預金口座ができる。このようなニーズのお客さまが多いと判断して、システム開発会社と社内の頭脳を結集してサービス化し、リリースをしました。結果、猛烈な勢いで預金口座が増えました。要するに預金口座を簡単に、早く開設したいということがお客さまのニーズであるならば、そのためにシステムも事務も合わせるわけです。このITツールを使うから、このサービスが出来上がるというのは、そもそも順番が間違っていると思います。

須山 ITベンダーの立場から見ても、DXを実現するには新しいテクノロジーの活用が不可欠といった潮流を感じます。しかし、今のお話のように、金融機関のシステムは先端のテクノロジーだけで成り立つものではなく、業務を改革できる手段ならば古いテクノロジーを活用することもDXなのだと感じます。

メインフレームを 2040年まで使う宣言の意味

——日本カストディ銀行では、基幹システムにメインフレームを使い続けるという選択をなさいました。

田中 勘定処理を行う巨大なレガシーシステムとして、

単なる延命ではなくTCO削減や価値向上につながります
既存のテクノロジーも手段を講じれば、

IBMのZシリーズを2040年まで使い続けることを決めました。データ処理に適したプログラミング言語のPL/I、トランザクションデータベースのIBM 情報管理システム(IMS)など、Zシリーズの周辺のソフトウェアも継続使用します。今後、メインフレームなどは使うべきではないという考え方もあるようですが、弊社は使い続けることにメリットがあると判断しました。そして弊社が使い続けることをコミットしたことで、IBMも2040年までのサポートを確約してくれたのです。

須山 基幹部分をしっかり守っていくということは大切ですね。基幹システムを支えるメインフレームのように、従来の技術による守りがあるから、攻めの投資や技術利用が可能になるのだと思います。守りの大切さを感じるお話です。

——既存の技術を使い続けることで、どんなメリットがありますか。

田中 ZシリーズのホストやPL/I、IMSは、業界では「延命策」でしかないといわれます。でもそれは違うと思います。システムを利用する限りは相応の投資をしますので、何もせずに単に延命するのは戦略ではないと思います。戦略にするにはどうしたらより良く延命することが出来るかを考える必要があります。弊社ではソフトウェアの更新やメインフレームのハードウェア構成の最適化をしたところ、コストは変わらずに処理能力が2倍になりました。単なる延命ではなく、既存のテクノロジーを有効に活用する手段を講じれば、TCO(総保有コスト)の引き下げもできるのです。一方で、情報系システムなどは、クラウドの活用なども活発に進めるなど、EA*の最適化を思い切って進めています。

須山 ITベンダーでも延命策に対応するビジネスは存在します。しかし、将来が不透明な技術には投資できませんから、エンジニアを育てることはできず、枯れていくだけになります。日本カストディ銀行のように、Zシリーズを2040年まで使い続けるという決断をして、そこからバックキャストして物事をお考えになるのは、まさに田中社長らしいと感じました。そう宣言することでメーカーもITベンダーも投資が可能になります。人材を育てて、より良いシステムを使い続けることができるわけですね。

——顧客に対してのサービス向上にもつながるのでしょうか。

田中 弊社として絶対に守るべきことが2つあります。1つは「お預かりした資産を安全確実に確保すること」、もう1つが「決済を確実に行うこと」です。

田中 嘉一(たなか・よしかず)

1981年大阪大学法学部卒業後、住友信託銀行入行。2006年SBI住信ネットバンク設立準備調査会社社長、2007年住信SBIネット銀行社長、2010年三井住友信託銀行常務執行役員、2012年三井住友トラスト・ホールディングス常務執行役員、2015年三井住友トラスト・ホールディングス専務執行役員、三井住友信託銀行専務執行役員、2018年日本トラスティ・サービス信託銀行社長、同年JTCホールディングス副社長、2020年3月日本カストディ銀行副社長を経て、2021年より現職。

*エンタープライズアーキテクチャー。企業などがシステム構築の際に基準とする組織全体の設計思想のこと



安全確実に資産を確保するためには、セキュリティを強化しなければなりません。メインフレームは外部からのデータの改ざんは容易ではありませんし、できません。また、災害や障害時に対する耐性も十分に備わっています。大事な勘定元帳を守るという意味では、メインフレームを使い続けることそのものがメリットなのです。一方、決済を確実に行うためには、システムを止めないように冗長性等を確実に備えることが求められます。この分野もメインフレームであればシステム運用の膨大なスキルの蓄積があり、また、分散系システムよりも高い信頼性があります。申し上げたいのは、メインフレームを継続使用することで、お客さまに最大の価値を提供できるということです。

須山 新しい技術も魅力的ですが、例えばそれを支えるベンチャー企業が3年後、5年後に確実に存在するかは未知数です。金融インフラとして、20年、30年と利用してもらうには、私たちITベンダーの側も人材育成や戦略が必要になります。アプリの華やかさよりも、堅固なインフラの重要性を強く感じるようになってきました。キヤノンITソリューションズは住友金属グループのインフラ分野のSIが1つの底流にあり、私たちのしてきたことは間違っていなかったのだと感じています。

—銀行としてのSDGsへの取り組みが金融インフラとして波及効果をもたらす

—SDGsの側面から、日本カストディ銀行の取り組みをお聞かせください。

田中 日本カストディ銀行は、多くの機関投資家や個人投資家の資産管理を担っています。600兆円という資産残高からして、どれほど多くの資産が日本カストディ銀行で管理されているかがお分かりいただけると思います。言い換えれば、多くの取引を束ねる金融インフラとしての役割を果たしていると思っています。そうした位置づけであることは、SDGsの側面でも大きな意味を持っています。日本カストディ銀行は2022年7月から紙のレポートを廃止して、フル電子化できるようにシステムを作り変えました。ペーパーレスは、SDGsの目標「12. つくる責任 つかう責任」「13. 気候変動に具体的な対策を」「15. 陸の豊かさを守ろう」などに貢献します。日本の年金基金等の7割の資産を管理している金融インフラである弊社がフル電子化を進めれば、波及効果も含めるとかなりの規模の効果が得られると考えています。日本カストディ銀行を使っただけで、ビジネスの上流から下流まで自動

瞬間的に光るツールを導入するより、安心して長期間使えるツールを使い続けることに価値があるでしょう

的にSDGsに貢献できるようなサービスを作っていく考えです。

須山 金融インフラの影響力がとても大きいことを実感します。キヤノングループはドキュメント関連が得意なのでレポートのお話に興味を持ちました。既存のレポートから1枚紙を減らすだけでも、すべての管理資産のレポートの数を考えると大きな効果が得られます。金融インフラとしての取り組みが、大きな波及効果をもたらすことがよく分かりました。

—統合する新システムのデータの利活用から、SDGsにつながる側面はありますか。

田中 新システムのデータハブを活用すると、帳票の印刷の状態も分かりますし、すべてのトランザクションのデータや、メモリの使用量も分かるようになります。今、そのデータを活用するかどうかは考えなくても、後に必要になったときにデータを見れば印刷の無駄が把握でき、廃棄物の削減などによるSDGsの実現に貢献できます。社会への影響が大きな無駄から優先して取り除いていくためにも、データの価値は大きいのです。

須山 SDGsの観点からも、いかにビジネスを安心安全に持続できるかは大切です。その中核に、キヤノンITソリューションズが開発に関わっているデータハブがあり、金融インフラとしてのサービスに付加価値を提供するだけでなく、SDGsへの取り組みを進めるための基礎データも取れるのですね。日本カストディ銀行の取り組みが金融業界全体に向けたSDGsへの波及効果を広げるために、キヤノンITソリューションズもパートナーとして引き続き貢献していきたいと考えています。



須山 寛(すやま・ひろし)

1995年株式会社アルゴテクノス21(現キヤノンITソリューションズ株式会社)入社。2016年SIサービス事業本部金融事業部長。2020年金融ソリューション事業部長、同年執行役員。2022年金融・社会ソリューション事業部門担当、同年上席執行役員に就任。

[対談]

金融インフラが提供する 新たな価値

02

日本カストディ銀行
代表取締役社長

田中 嘉一氏

キャノンITソリューションズ
上席執行役員

須山 寛

[特集]

攻めと守りの 金融ソリューション 技術とノウハウが生み出す 新たな価値

06

[事例]

三井住友信託銀行株式会社 様

10

ローコードCOEを中心に開発ナレッジを蓄積 ガバナンス向上とともにデジタル変革を加速

[Pickup Solution]

クオリサイトテクノロジーズ

12

“ニアショア開発・運用サービス”

[サステナビリティレポート]

14

サステナビリティ戦略で推進する “ICTを通じた社会への価値提供”事例

[認定プロジェクトマネージャ／認定スペシャリスト]

16

勝間 健一／浅田 克暢

[部門紹介]

ITインフラ技術統括本部 ITインフラ第二技術本部 第三技術部

18

“チャレンジ案件”を通じて 個人も組織もアップグレード

[3分で分かる! 注目キーワード]

19

Emotet(エモテット)

最恐ウイルスが感染再拡大

攻めと守りの 技術とノウハウが生み

激しい環境変化の中で、多くの金融機関が新たなビジネスやサービスの創出に取り組んでいます。金融DXは加速しつつあります。キャノンITソリューションズは長年、金融機関の中核システムの構築をサポートしてきました。既存の業務やシステムにおける経験と理解を生かしつつ、DXに向けた取り組みに伴走しています。テクノロジーありきではなく、ビジネスゴールを見据えた提案力をこれからも磨いていく考えです。

金融機関を取り巻く環境変化と 新たなチャレンジへの動き

金融業界は今、大きな環境変化の中にあります。長らく超低金利が続く中で、従来のビジネスモデルの収益性は低下しています。また、パンデミックの影響もあり、オンライン化やキャッシュレス化の動きが加速しています。一方で、スマホを活用したサービスが次々に立ち上がっています。こうした新サービスを可能にするテクノロジーの進化も見逃せません。

激しい環境変化に対応するため、既存の金融機関は新たな施策への取り組みを強化しています。もちろん、既存ビジネスの継続がその前提です。変化する金融規制に適切に対処しつつ、これまでの顧客に継続的にサービスを提供しなければなりません。金融機関は「守り」と「攻め」の最適なバランスを見極めつつ、新しい時代に対応しようとしています。

キャノンITソリューションズの金融ソリューション事業部もまた、同じ環境変化に向き合っています。当社は20年以上にわたって、金融機関向けソリューションを提供してきました。

「銀行向けには市場系やカストディー、リスク管理のシステム開発などで、多くの経験を積んできました」と、キャノンITソリューションズ金融ソリューション事業部金融ソリューション第一開発本部部長の齊官厳雄は話します。また、証券や保険、クレジットカード、リースなどの分野でも実績を残してきました(図1)。当社は幅広い金融分野において、中核的な業務アプリケーションを中心にノウハウを蓄積しています。

このような経験は、新たなビジネスモデルやサービスの創出においても活かされています。

「金融ソリューション事業部において、システムインテグレーション

金融ソリューション

出す新たな価値



ソリューションは長年の主力事業です。それは今も大きな比重を占めていますが、それだけでは新しい時代に対応することはできません。長年培った経験や技術をベースに、お客さまと協力しながらチャレンジを続けてきました」と語るのは、キヤノンITソリューションズ金融ソリューション事業部金融ソリューション営業本部本部長の小塚剛史です。

ただ、新技術を活用するにしても、地に足の着いた取り組みを大事にしています。キヤノンITソリューションズ金融ソリューション事業部金融ソリューション第二開発本部本部長の五月女基史はこう説明します。

「ここ数年、フィンテックやDXという言葉が盛んに語られてきました。確かに、新しいサービスやビジネスを創出する上でテクノロジーは重要な役割を担いますし、私たちとしても新技術への対応や準備に注力してきました。ただ、テクノロジーだけでお客さまの価値を創出するのは難しい。新サービスを生み出すためには多くの場合、既存システムとの連携、既存業務への深い理解が求められます。そこに、私たちの強みがあると考えています」

保険料支払いの迅速化で 社会課題の解決に貢献

キヤノンITソリューションズの金融分野での取り組みには大きく2つの柱があります。

第1に、既存事業の安心・安全を支えるシステムの構築です。そのためには変化する環境に対応しつつ、さまざまな改修や拡張も必要になります。社会インフラとしての金融システムの信頼性を守るためには、日々の地道な取り組みが欠かせません。

第2に、既存の業務やシステムにおける経験や知見をもとに、新たなサービスの企画・設計・開発をサポートしています。例えば、収集したデータを有効活用して、新たなサービスを立ち上げる。あるいは、スマホアプリを開発してユーザーの利便性を高めるといったケースもあります。

「既存システムの維持・拡充とDXの推進、これらの両方を手掛けています。それぞれの分野を得意とするエンジニアがチームになって、1つのプロジェクトに携わることもあります。新サービスを開発するために既存業務の知識が必要となるケースは多

銀行	勤定系	市場系	国際系	各種パッケージ シンジケートローン(地銀45行導入)	
証券	株式	債券	投信	情報系	対外系
カード	カード発行	加盟店	会員管理	入金	コールセンター
保険	新契約	資産運用	代理店	損害調査	チャネル
リース	請求回収	期中管理	資産管理	不動産リース	顧客ポータル

図1 豊富な中核業務アプリケーション開発経験

いですからね」と小塚は話します。

2008年のリーマンショック後、金融当局による規制強化が進み、金融機関では規制対応のためのIT投資がかなりの割合を占めました。それは一種の守りの施策といえるでしょう。一方、DXは典型的な攻めの施策です。キャノンITソリューションズは守りと攻め、両方の分野でお客さまをサポートしています(図2)。そのために、幅広いテクノロジーの研究開発も進めています。

守りと攻めの最適なバランスは個々の金融機関によって異なります。ただ、最近は守りから攻めにシフトする金融機関が増えつつあるようです。攻めの施策には試行錯誤はつきものでしょう。当社もお客さまとともにチャレンジし、試行錯誤を経験しながら新しい価値創出を支えています。

新サービス創出の一例が、キャノンマーケティングジャパンと当社が損保会社と共同で開発した「立会最適マッチングシステム」。グループの総合力が生かされたプロジェクトといえるでしょう。

近年、地震や水害などの自然災害が相次いでいますが、大規模災害発生時には、損保会社に契約者から支払いを求める連絡が殺到します。「被害報告の受付、損害状況の確認、保険金の支払い」というプロセスの迅速化は大きな課題。それは契約者にとって切実な問題であるとともに、損保会社の社会的責任、デジタルによる社会課題解決という観点でも重要なテーマです。

一連のプロセスをスピードアップする上で、ボトルネックになりがちなのが立会調査による「損害状況の確認」です。同システムはアポイント管理とともに、立会担当者と対象物件のスキルマッチング、立会計画を自動化・最適化し立会調査対応を効率化します。また、現地までのルートを最適化することで、1日当たりの立会調査件数の増加をもたらしました。一方の契約者は、スマホなどを用いて立会予約を簡単に行うことができます。

「このシステムにはさまざまな技術が用いられていますが、主要な要素の1つが当社の得意とする数理技術です。数理技術を活用した当社ソリューション『RouteCreator』は配送計画の自動化などの分野でも高い評価を得ていますが、その技術は立会



キャノンITソリューションズ株式会社
金融ソリューション事業部
金融ソリューション第一開発本部
本部長
齊官 巖雄
Yoshio Saikan

最適マッチングシステムにも生かされています」(齊官)

金融DXが本格化する リテール、データ活用にも注力

もう1つの事例として、ネット証券会社向けに開発したスマホで使える「株取引アプリ」があります。スマホ向けのアプリではスピード感が重要。頻繁かつ不定期にアップデートされるOSに対し、アプリも速やかに対応しなければなりません。特に株取引アプリでは、取引時間中のサービス停止は許されないだけに責任は重大です。

一方、SNSやアプリストアのレビュー(星の数)により、ユーザーの評価が可視化されるのもこうしたサービスの特性といえるでしょう。エンジニアにとっては、気づきや刺激を得ながら成長する機会にもなっています。

以上のようなプロジェクトを通じて、キャノンITソリューションズはリテール分野のノウハウを蓄積してきました。そこには、UI/UXなどの知見も含まれます。

リテールとデータ活用は、当社の重要な注力領域です。データ活用について小塚は「データ活用のための新システムを開発する際には多くの場合、既存システムに格納されたデータを取り出し、活用するためのデータマートが必要とされます。データマートをスムーズに構築するためには、既存のシステムと業



図2 金融ソリューション事業の概要



キャノンITソリューションズ株式会社
金融ソリューション事業部
金融ソリューション営業本部
本部長
小塚 剛史
Takeshi Kozuka

務に関する理解が欠かせません」と説明します。既存システムで培った経験を生かすことで、当社はビジネス目的に沿ったデータ活用の仕組みを効率的に開発することができます。

既存システムにおける経験は、銀・証連携のシステム開発などでも生かされています。銀行側のデータを証券サービスで活用する、あるいはその逆もあります。例えば、銀行口座と証券口座を連携させ、銀行口座の残高に応じて株式の購入ができる仕組みなどです。こうしたプロジェクトでは、業務要件やセキュリティ要件などの理解は不可欠です。

近年、金融機関と小売業などの異業種が連携するBaaS (Banking as a Service)の動きも本格化しつつあります。キャノンITソリューションズは、そのために欠かせないAPI基盤の構築などでも役割を担いたいと考えており、準備を整えてきました。

出向や派遣を通じて上流分野を強化し 潜在ニーズに対応する

今、金融機関はデジタル活用に向けた取り組みを加速しており、各社の内部ではさまざまなチャレンジが同時並行で進んでいます。ウォーターフォール型のプロジェクトもあれば、試行錯誤を前提とするアジャイル型のプロジェクトもあります。

キャノンITソリューションズでは、こうしたプロジェクトに企画段階から参画するケースが増えています。上流に注力することで、より深くお客様のニーズを捉えようとしているのです。

例えば、出向や派遣などの形で金融機関のIT部門、あるいはDX推進部門などに社員を送り出し、市場分析や課題抽出からプロジェクトの実施に至るプロセスをサポートする機会も増えています。プロジェクトがスタートしてからは、PMOの一員としてチーム全体の調整などの役割を担うこともあります。

こうした活動は、お客さまから高く評価されています。今、多くの産業分野においてDXの本格化の動きを受けIT人材が不足しており、金融機関も例外ではありません。そこで、お客さまから人材の出向や派遣などを求められるケースが増えているのです。

「お客さまのチームのメンバーに加わることで、外部環境の変化や困りごとなどを肌感覚で理解することができます。本人にとっては、ユーザー企業の立場で物事を考える絶好の機会に



キャノンITソリューションズ株式会社
金融ソリューション事業部
金融ソリューション第二開発本部
本部長
五月女 基史
Motofumi Sotome

なるでしょう。社員教育という観点でも効果があると思っています」(小塚)

また、当社では数年前から、人材育成のペースを速めています。プログラマーからSEを経てプロジェクトマネージャになるまでに、従来は10年程度を要していました。最近はスキルトレーニングなどを工夫することで、20代のうちにプロジェクトマネージャを担う社員も生まれています。

「若い感性を持つプロジェクトマネージャがお客さまに直接関わって仕事をするすることで、新鮮な気づきを得ることができるのではないかと思います。特に比較的小さな規模のプロジェクトでは、積極的に若手を起用しています」(五月女)

人材の質を高めるとともに層を厚くすることで、金融機関の困りごとに対応するだけでなく、潜在的なニーズを掘り起こし、お客さまに先んじて提案する力を磨いていきたいと五月女は意気込みを語ります。

「研究開発部門を中心に、当社は新しいテクノロジーを活用する準備を進めてきました。コンテナ、マイクロサービス、クラウドネイティブなどの技術です。ただ、技術ありきの提案をするつもりはありません。あくまでも、潜在ニーズを含めたお客さまのやりたいこと、ビジネスゴールが先にあり、そのためにITをどう活用するかをお客さまとともに考え実行する。それが私たちのスタイルです」

キャノンITソリューションズは既存システムに置いた足場を固めつつ、お客さまとともに新サービス創出などに取り組んでいきます。

「単なる現状維持ではなく、実現性を見極めた上で高い目標を掲げ、地に足の着いた提案をしていきたいですね」と五月女。続けて、小塚は「既存業務と新技術、両方にまたがる知見を生かし、DXの伴走者としてお客さまと一緒に汗を流したいと思っています」と語ります。

金融サービスの信頼を確保しつつ、その利便性が向上することにより社会はより豊かなものになるでしょう。例えば、オンラインサービスが過疎の村の暮らしを変えるかもしれません。キャッシュレスサービスで課題を解決する店主もいるでしょう。キャノンITソリューションズは金融DXの先にある社会を描き、社会課題の解決を考えながら、着実に歩みを進めようとしています。

Salesforceアプリケーションの開発と運用管理を集約

ローコードCOEを中心に開発ナレッジを蓄積
ガバナンス向上とともにデジタル変革を加速

三井住友信託銀行では、Salesforceアプリケーションを各ユーザー部門がベンダーに委託して開発している事例が多く、定期的なバージョンアップ対応やセキュリティ対策などの運用管理が難しくなっていました。そこでSalesforceアプリケーションの開発および運用管理を集約するためのローコードCOE(Center of Excellence)の体制立ち上げを決意。キャノンITソリューションズ(キャノンITS)の協力を得て、その作業は順調に進んでいます。

Salesforceアプリ開発を
ローコードCOEに集約

三井住友信託銀行は三井住友トラスト・グループの中核企業として培ってきた高度な専門性と総合力を生かし、個人顧客向けに資産運用やローン、資産管理・承継、生命保険、不動産などの商品やサービスを提供しています。

また、法人顧客に対しても、企業価値の向上や資産価値の増大、そして持続的な成長に貢献するために、銀行・信託・不動産などそれぞれの機能を融合させたトータルソリューションを提供しています。

これらの事業を支える重要な柱の一

つがIT戦略であり、三井住友信託銀行は三井住友トラスト・グループのIT企業である三井住友トラスト・システム&サービスと緊密に連携し、デジタル変革を進めています。そして両社は約10年前からキャノンITSをパートナーに選定し、法人事業向けのシステム開発やRPAのロボット開発などに共に取り組んできました。

そうした中で2021年4月、三井住友信託銀行が立ち上げたのがローコードCOEという組織です。

同社のIT業務推進第一部ローコードCOEチーム長の齋藤淳仁氏は、「今後ますます拡大していくと予想されるSalesforceアプリケーションの開発や

保守運用をこの新組織に集約し、ナレッジを蓄積していくことになりました」とその狙いを語ります。

キャノンITソリューションズを
パートナーに選定

これまで三井住友信託銀行では、Salesforceアプリケーション開発の多くは各事業部門が中心となって対応してきました。Salesforce自体がクラウドサービスであるためオンプレミスでのサーバー導入などは不要で、なおかつ業務ニーズに合ったアプリケーションをローコードで比較的簡単に開発できることがその理由です。

ただしSalesforceを運用する上では、

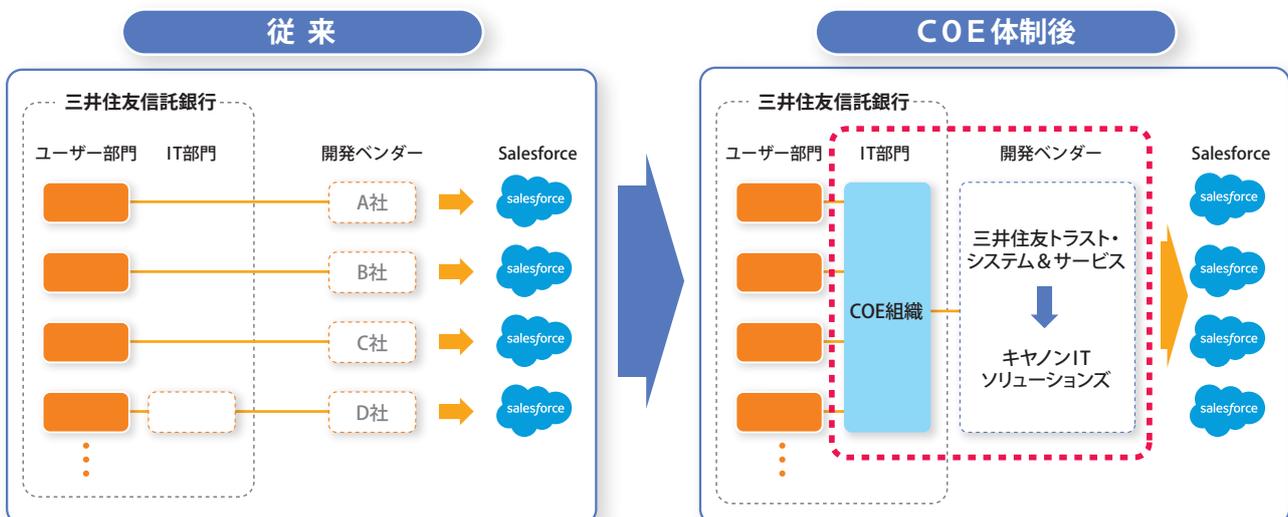
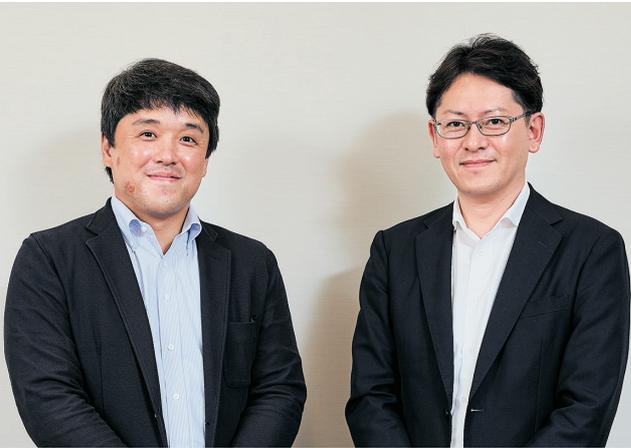


図1 ローコードCOEの体制イメージ

三井住友信託銀行株式会社

設立 1925年7月28日
 代表者 取締役社長 大山一也
 従業員数 1万3740人(2021年3月31日現在)
 所在地 東京都千代田区丸の内一丁目4番1号
 事業内容 個人事業、法人事業、投資家事業、資産管理事業、不動産事業、マーケット事業、プライベートバンキング横断領域、資産形成層(職域)横断領域



三井住友トラスト・システム&サービス株式会社
 開発第五部 第二グループ
 シニアスペシャリスト
宮台 武利氏 (写真右)
 三井住友信託銀行株式会社
 IT業務推進第一部 ローコードCOE チーム長
 兼 IT統括部 主任調査役
 兼 経営企画部 デジタル企画部
 デジタルオペレーションチーム 主任調査役
齋藤 淳仁氏 (写真左)

年3回の定期的なバージョンアップに必ず対応しなければなりません。また顧客の個人情報や取引情報など秘匿性の高いデータもクラウド上で運用することになるため、全社的なポリシーに基づいた特権ID管理をはじめとするセキュリティ対策も不可欠です。

これらの作業を各事業部門にすべて任せたままでは、どうしてもガバナンスが緩んでしまう恐れがあります。「そこで新たに開発するSalesforceアプリケーションはもとより、稼働中のアプリケーションについてもローコードCOE側で巻き取ることにしました」と齋藤氏は話します。

その実作業を共に担っていくパートナーとして、今回選定されたのがキャノンITSです。

三井住友トラスト・システム&サービスの開発第五部第二グループシニアスペシャリストの宮台武利氏は、「三井住友信託銀行のIT部門にしても、私たちにしても、銀行全体の勘定系や情報系など主要システムの構築や運用管理に携わっているため、エンジニアのリソースに潤沢な余力があるわけではありません。そこで三井住友トラストグループの業務を熟知し、システム開発の経験も豊富なキャノンITSの手をお借りすることにしました」と話します。

「ローコード開発の考え方は広い意味でRPAのロボット開発とも共通してお

り、一貫した方針で開発に臨めるという観点からもキャノンITSに任せられるのは、願ってもないことでした。加えてSalesforceアプリケーションに関しても豊富な開発経験を有しており、同様のナレッジとノウハウを蓄積したいと考えているローコードCOEにとっても非常に心強い存在でした」と齋藤氏が当時を振り返って話します。

ナレッジとノウハウの蓄積と共有を目指す

ローコードCOEが立ち上がってからちょうど1年が経過した2022年4月現在、各事業部門で稼働していたSalesforceアプリケーションは順調なペースでローコードCOEへの集約が進んでいます。

「キャノンITSの貢献もあり、プロジェクトは予定どおりのスケジュールで進んでいます。現在までにすでに5本の移行を終えており、今年度中にはほぼすべてのSalesforceアプリケーションの引き継ぎが完了する見込みです。また、これと並行して3本の新規アプリケーションの開発も行っています」と齋藤氏は話します。

この取り組みを通じて、ローコードCOEには多くのナレッジとノウハウが蓄積されています。

その一つとして挙げるのは、Salesforceをベースとする開発案件を

見極める力です。

「Salesforceの標準機能を使えば簡単かつ迅速にアプリケーションを開発できますが、実はそれゆえの制約にも気を配る必要があります。例えばお客さま向けのアプリケーションで、当社独自のこだわりを持った画面を作成しようとしたとき、どうしても標準機能だけでは対応しきれない部分がでてきます。そのような経験の一つひとつ積み重ねることで、システム化検討を進める際にSalesforceを用いた方がよいのかどうか次第に見えてきました」と齋藤氏は話します。

ローコードCOEでは、このような実作業を通じて獲得したさまざまなナレッジとノウハウをドキュメント化することで、暗黙知から形式知への変換を目指しています。

これにより、各事業部門を含めた三井住友信託銀行全体で、より効果的なSalesforceアプリケーションの開発を促進していこうとしています。

アプリ開発の標準化を支えるフレームワークを整備する

さらにその先には、開発ルールやセキュリティ上の規約を定めるとともに、成果物のテンプレートも公開するなど、Salesforceアプリケーション開発の標準化を実現するフレームワークの整備を目指しています。

「そうした今後の展開を見据えたとき、ローコードCOEの取り組みはまだまだ道半ばです。その意味でもキャノンITSのサポートは欠かすことができず、引き続き私たちのレベルアップに力を貸していただければと思います」と齋藤氏は期待を寄せています。

三井住友信託銀行と三井住友トラスト・システム&サービス、そしてキャノンITSの3社は今まで以上に強固に手を携え、多彩な金融サービスのデジタル変革に向けて大きな役割を担っていきこうとしています。

クオリサイトテクノロジーズ

「ニアショア開発・運用サービス」

CMMIによる統計的・定量的分析で システム開発の品質・生産性を向上

キャノンマーケティングジャパングループのクオリサイトテクノロジーズ(本社：沖縄県名護市)は、システム開発サービスとして、首都圏の企業向けのシステムを名護と札幌で開発するニアショア開発・運用サービスを実施しています。最大の特長は、首都圏企業とダイレクトに取り引きを行うことにより、高い付加価値を提供していること。2016年にはCMMIレベル4を達成しました。



(写真右) クオリサイトテクノロジーズ株式会社
取締役

藤島 誠一
Seiichi Fujishima

(写真左) クオリサイトテクノロジーズ株式会社
産業ビジネス一部第一グループ
SEPG品質責任者

森下 天明
Takaaki Morishita

首都圏の企業のシステムを 名護と札幌の2拠点で開発

沖縄県名護市に本社を置くクオリサイトテクノロジーズは、システム開発、運用、データセンターの3つのITサービスを提供している企業です。会社設立は、2003年11月7日。2008年にキャノンマーケティングジャパングループ(以下、キャノンMJグループ)の一員となりました。

同社のシステム開発・運用サービスは、創業時からニアショアの形態で進められています。「一貫して首都圏企業の仕事のみを行っており、現在は沖縄県・名護と北海道・札幌の2拠点で開発・運用を実施しています」と語るのは、システム開発部門の取締役を務める藤島

誠一です。大手金融機関などミッションクリティカルなシステムが多く、開発量の約70%はキャノンMJグループ以外の企業向けです。

また、ニアショア開発・運用サービスを行うに当たり、クオリサイトテクノロジーズは、低コストを追求するのではなく、高い付加価値をお客さまに提供することを重視しています。藤島は「いろいろなものに手を出すよりも、得意とする技術領域でお客さまや市場に評価されることを目指しています」と説明します。例えば、プログラミング言語ではJavaを強みとしており、約180人の開発エンジニアのうち144人がOracle Certified Java Programmerの認定資格者、44人がOracle Certified Expert, Java EEの認定資格者となっています(2022年3月現在)。

リモートで業務を行うニアショア開発・運用サービスの性質上、仕事の進め方やお客さまとのコミュニケーションに関してはコロナ禍の前から蓄積されたノウハウがあり、クオリサイトテクノロジーズでは、生産性を落とすことなくリモートワークにも対応しています。産

特長

名護と札幌の2拠点でニアショア開発・運用サービスを実施

ニアショア専業ならではの蓄積されたリモートコミュニケーションノウハウ

低コスト追求でなく高付加価値の提供を指向

得意とする技術領域で付加価値の高いシステム提供をめざす

CMMIレベル4を達成したシステム開発組織

システム開発プロジェクトの実績を定量的に管理してプロセス改善を続ける



業ビジネス一部第一グループでSEPG品質責任者を務める森下天明は、「打ち合わせで言われたことだけでなく、CMMI(能力成熟度モデル統合版)のモデルに従って、お客さまが本当にやりたいことを引き出すように心掛けています」と語ります。

Java認定資格者を多数育成 CMMIレベル4も達成

このような高付加価値型ニアショア開発・運用サービスで躍進を続けるクオリサイトテクノロジーは、人材育成とシステム開発プロジェクトの成熟度を高めることに力を注いできました。

開発部門の人材育成は、半年にも及ぶ新入社員教育からスタートします。「ここでシステム開発のベースとなる論理的思考を身に付け、全員にJavaの入門資格を取ってもらいます」(森下)。配属後も技術研修は続き、社員一人ひとりが自ら設定したキャリアパスに基づいて目標達成度を評価するようにしています。

そうした取り組みのかいあって、日本

オラクルが認定する認定資格制度においてOracle Certification Award 2021を2021年9月に獲得。Oracle Certified Java Programmer, SE / EE認定資格の取得者数が多い企業として、7年連続で認められることができました。

一方、システム開発・運用プロジェクトのマネジメントを最適化するための取り組みも人材育成と並行して続けられています。主なテーマは、成果物の品質向上、生産性向上、スケジュール順守など。取り組みの成果を確認するための指標として同社が重視しているのが、CMMI^(*)(Capability Maturity Model Integration)です。

クオリサイトテクノロジーは2013年にCMMIレベル3(Defined:定義段階)を達成。3年後の2016年には、1段階上のCMMIレベル4(Measured:定量的管理段階)を達成した企業として認められるに至りました。CMMIレベル4では組織としてのプロセス能力を計測・制御する必要があるため、同社は統計的分析と定量的分析に基づく評価の仕組みを構築。管理職を中心に組成され

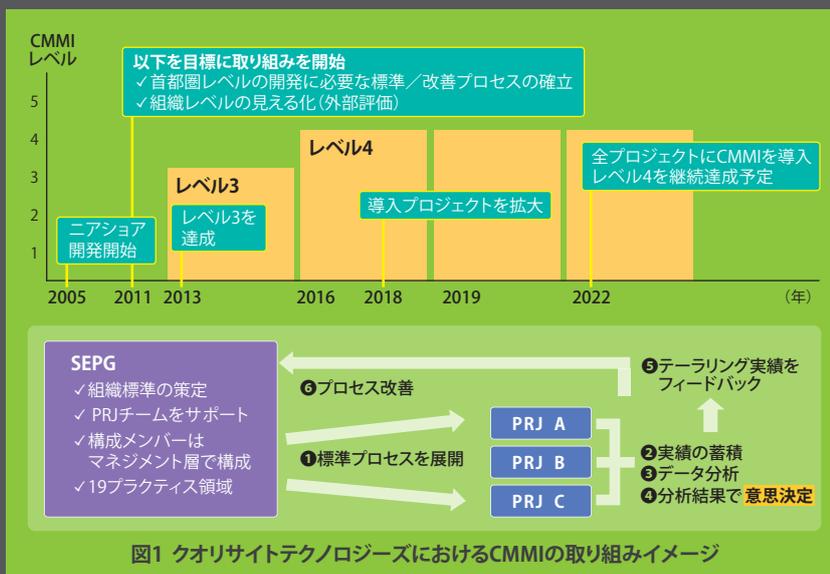
たソフトウェアエンジニアリングプロセスグループ(SEPG)が組織標準を策定し、それに基づく実プロジェクトでの開発実績を分析・評価して、プロセス改善にフィードバックするサイクルを作り上げました(図1)。

ニアショア企業として 地方の未来を拓きたい

運用サービスとデータセンターサービスを含む、クオリサイトテクノロジー全体の売上高は22億5447万円(2021年度実績)。藤島は「付加価値を高めることを主眼に、今のシステム開発事業をこれからさらに深めていくつもりです」と意気込みを語ります。同社のシステム開発事業は、業界最大手のユーザー企業と直接契約しているのが特徴です。今後も、社数を増やすのではなく、お客さまの業務をより深く理解することによって貢献度を高めていく方針です。

そうしたシステム開発スタイルを支えるのが、システム開発エンジニアの採用と育成です。これまで名護でも札幌でも現地の大学を卒業した人や、県外・道外の大学を卒業した地元出身の人を積極採用してきたので、今後も同じ方針で優秀な人材を増やしていく計画です。

首都圏企業とダイレクトに取り引きを行うことにより、高い付加価値を提供していることが、クオリサイトテクノロジーの最大の特長です。そのビジネスを強くすることによって地域から見た同社の姿も変わってくると藤島は考えています。「私たちには、首都圏レベルのニアショア開発・運用サービスの力で地方の未来を拓くという思いが強いです」(藤島)。その存在意義を高めるための同社の取り組みは、これからも粘り強く続けられていくことでしょう。



* CMMI[®]は、米国カーネギーメロン大学のソフトウェア工学研究所によって開発された組織におけるシステム開発の能力成熟度モデルです。

サステナビリティ戦略で推進する “ICTを通じた社会への価値提供”事例

事例3

モノづくり企業へ貢献し、持続可能な産業化を実現する デジタル技術により、モノづくりの現場を支援

社会課題

人材不足と、働く環境の急激な変化

少子高齢化、人口減、低成長化時代に加え2020年に世界を襲ったコロナ禍により、在宅勤務が進み、従来から顕在化していた人材不足・技能継承といった課題が急速に高まっています。また、設計段階からモノづくり現場までリモートワーク、オンラインコミュニケーション化が進み、業務の流れや仕事の概念までもが大きな変化を迎えようとしています。



キャンノンITSの取り組み

業務プロセス改革・新収益モデル創出する、エンジニアリングDX

生産性の高い現場を実現するため、設計・生産・保守に至るエンジニアリングチェーン領域を支援しています。xRによる設計の可視化、IoTを活用しデジタルデータをつなぐ、設計・開発情報をはじめとした一連のデータを一括管理するPLMを合わせた変革(デジタルトランスフォーメーション)をご提案します。

お客様の課題ポイントはさまざま、一度にすべてを解決するのは困難です。単純なデジタル化やIT化ではなく、解決したいフェーズや優先順位に合わせて、早期に実行できる変革を1つずつ整理し、事業存続を意識した利益を生む製品づくりを行うための基盤作りを支援いたします。

社会課題

大気汚染や深刻な交通渋滞と交通弱者への対応

自動車業界は今、100年に一度といわれる大変革の時代を迎えています。CASEと呼ばれる技術革新により移動体が進化する世界的な潮流の背景には、地球環境というグローバルアジェンダがあります。また、日本では少子高齢化に伴い、交通インフラの維持・運営が困難な地域が急増しており、日常生活を送る上で必要な移動手段を確保できない交通弱者への対応や高齢ドライバーによる事故などさまざまな社会課題が生じています。

課題解決へのアプローチ

- 電気自動車の展開拡大で化石燃料を使用する車両の削減
- 自動運転の発展で交通事故ゼロへ
- 自家用車の「所有から共有」へ移行することによるドライバーコストの減少
- スマートモビリティ社会の実現で移動支援

キャンノンITSの取り組み

確かな技術と品質で安心できる車載ソフトウェア開発

移動にまつわる多くの社会課題解決のため、各自動車メーカーやサプライヤーと共創し、次世代のモビリティ社会実現に貢献することを目指しています。CASEにおける自動運転や電動化のソフトウェア開発に携わり、交通事故の防止や交通渋滞の緩和とともに、円滑な交通流の実現によって環境保全に貢献します。また、多様な移動手段の利便性を向上し、高齢化や過疎化などによる移動弱者の移動を支えることで、持続可能な社会の構築に貢献します。

社会課題

医療の質や効率を高める医療機器の技術革新

超高齢社会と人口(医療リソース)減少などの世界的な社会課題の解決に向けて、健康増進、病気の予防および早期発見、高度な検査・診断・治療といった幅広いヘルスケア分野のニーズが増大しています。医療機器の技術革新を通して患者の負担軽減、医師の診断業務支援、医療従事者の業務効率化に貢献することは医療機器業界の重要な課題となっています。



キャンノンITSの取り組み

医療機器やヘルスケアITのソフトウェア開発

キャンノングループを中心にさまざまな医療機器やヘルスケアITのソフトウェア開発に携わっています。医療機器ではCT装置、超音波診断装置などの画像診断装置や血液・尿から身体の異常を早期発見するための検体検査装置のソフトウェア開発、ヘルスケアITではCT/MRIなどの検査画像を遠方の読影センターで画像診断するためのクラウドシステムや医療情報を有効活用するための統合管理システムなどの開発を行っています。

ヘルスケア事業を発展させることにより、ソフトウェア開発の側面から人々の健康と社会課題の解決に貢献していきます。

キャノンITソリューションズのサステナビリティ戦略については、こちらのレポートにて詳細をご覧ください。

キャノンITS sustainability

検索



キャノンITソリューションズのサステナビリティ戦略では、ICTを通じた社会への価値提供として、経営計画と連動した8つのサステナビリティ戦略を作成しました。前号に続いて、その事例を紹介します。

事例4

デジタルサービスの提供でフレキシブルな産業基盤を共創する 模倣品対策クラウドサービスを提供し、お客さまの“安心・安全”と商品の信頼性向上に貢献

社会課題

世界中で流通する模倣品・海賊版

経済協力開発機構(OECD)によると、2019年度の世界の模倣品・海賊版(インターネット上の海賊版を除く)の流通額は、4,640億ドル(世界貿易額の最大2.5%)と依然高い水準です。また、特許庁によると、2019年度の日本の模倣品被害社数(全体推計)は1万5,493社(日本の産業財産権登録企業のうち7.4%)にも上ります。2020年の政府総合窓口への模倣品被害の相談件数は過去最高の1,328件となっており、そのうちインターネット取引に関する相談が8割を超えています。

模倣品による主な被害には、正規品の販売数量が落ちたり値下げ圧力がかかったりすることによる売上の減少、模倣品への対応コスト、企業の権利侵害やブランドイメージの悪化、さらには低品質な模倣品の誤認購入による消費者被害など、多く挙げられます。

図1 世界の模倣品・海賊版の流通額と世界貿易比率の推移

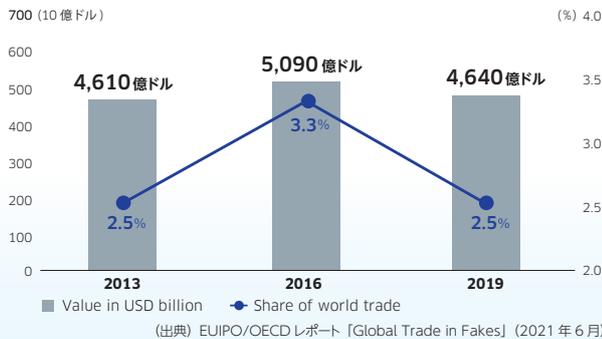


図2 日本の模倣品被害社数と産業財産権登録企業の割合の推移



図3 インターネット取引に関する相談・情報提供の割合



キャノンITSの取り組み

「C2V Connected」を提供

昨今のグローバル化、越境ECの発展、企業の販売活動の多様化に伴い、模倣品や非正規品の流通がブランド企業にとって深刻な問題となっています。私たちは、スマートフォンを利用して誰でも簡単にスピーディーに、正確に正規品判定を行うことができる「C2V Connected」を提供し、模倣品/非正規品リスクの削減に貢献しています。

製品に正規品判定用IDタグの「ConnectedTag」を貼り、その情報をクラウド上のシステムに登録しておくことで、消費者が「ConnectedTag」をスマートフォンのアプリで読み取るだけで、クラウド上の情報と照合して正規品かどうかを判定することができます。

さらに、判定結果情報を活用することで、模倣品が流通しているエリアの把握や流通経路の特定を行い、効果的な対策につなげることも期待できます。

また、判定画面に製造・出荷日時や製造工場、消費期限や成分・原料などの情報を表示できるため、透明性を高めブランドへの信頼性向上にも貢献します。

再利用不能のConnectedTagで封緘し、生産国、製造年月日など、導入企業指定の商品情報を判定画面に表示することも可能です。消費者や関係者はこの商品が、横流し品ではなく、正規ルートを経た商品であることを画面で確認できます。

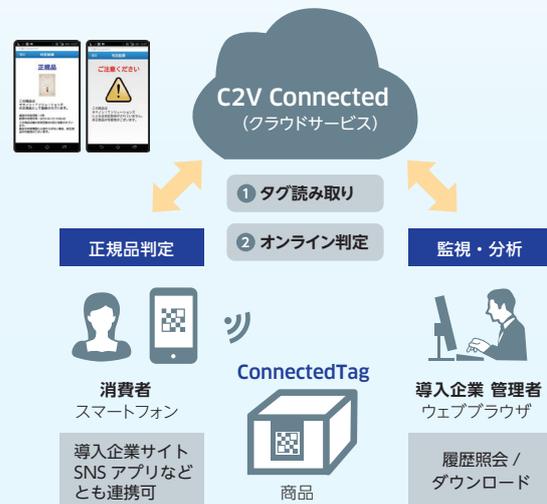


図4 「C2V Connected」のソリューションイメージ

経験から培ったスキル・強みを生かし より良いサービス・商品を提供します

当社が認定したプロジェクトマネージャとスペシャリストをご紹介します

認定プロジェクトマネージャ

勝間 健一

PMになって厳しい状況を経験し 人間的に成長

認定プロジェクトマネージャの勝間健一が所属している金融ソリューション事業部は、金融関連のシステム開発と保守・運用を担当する、総勢400人の大きな部門です。開発本部としては、銀行、保険、証券、クレジット、リースなどの企業を本部一丸となって支援しています。勝間自身は10年近く信用リスク管理の領域でキャリアを積み上げ、現在は統括プロジェクトマネージャとして約70人のメンバーを率えています。「信用リスク管理はニッチで専門的な業務です。業務に対応した専門的な仕様やロジックを理解していないとシステムを開発できません。そうした人材がそろっていることが私たちの強みになっています」と勝間は語ります。

子どもの頃からプログラミングが好きで、将来はプログラマーになりたいと思っていた勝間は、大学は情報工学部に進学。プログラマーを志して2003年にアルゴ21に入社し、2008年の合併によりキャノンITソリューションズに転籍、2019年に統括プロジェクトマネージャに就任しました。「当初はずっとプログラマーでいるつもりでしたが、自分は氷河期世代でスキルや実績を積んでいきたいという思いも強くあり、上をめざしていくうちにシステムエンジニア、リーダーを経て、プロジェクトマネージャになりました」(勝間)

プロジェクトを仕切る立場になったことで、人として学ぶこ

とが増え、成長することもできました。「自分の考えや判断で物事を意思決定できるようになりましたが、仕事で理不尽な状況に置かれたときには立場的にぐっと飲み込んでやり切らなければなりません。種々の状況を経験することで、人間関係の大切さや自分の悪い面にも気づきます。それらの改善・克服にも努めました。プロジェクトマネージャとしてそうした経験を積むことができたのは良かったと思います」

プロジェクトマネージャは制約のある状況でも目標を達成することが求められますし、時には厳しい状況に直面することもあります。「大変な思いもしますが、それを必要以上に頭に残さないような習慣力が身に付いたように思います。そこで得たのは、とにかく前向きであること、嫌なことは気にしないことです。ストレスがたまるとジム通いで解消しています」

合理的に価値を生み出すことに リソースを集中する

プロジェクトマネージャとして勝間が大切にしていることは2つあります。1つはプロジェクトの目的を達成すること、もう1つはプロジェクトに関わる人たちが健康で幸せな毎日を過ごせる環境をつくることです。相反するようにも思えることですが、勝間にとってはプロジェクトを進めていく上でどちらも欠かせない両輪です。「この2つの方向性を両立させるには、無駄なことはしないことです。合理的に価値を生み出すことにリソースを集中します。厳しいプロジェクトをいくつも経験したことでたどり着いた考え方で、この積み重ねが両輪を回すための鍵の1つです」と勝間は語ります。

プロジェクトを成功させるためには「ゴール達成の最適なスキームを設計すること、自走できるチームを作ること、変容する情勢に適応していくこと」が求められます。「チームビルディングでは、信頼関係を育てていくことが大切です。また、ゴールと道筋を見誤ることなく進んでいける状態に持っていくことが、プロジェクトマネージャの仕事です」

勝間は現在、世界的な金融制度改革「バーゼルⅢ(*)」に大きく関係する某銀行の信用リスクアセット額算定システム再構築プロジェクトの統括PMとして活動しています。勝間の新たな挑戦は、すでに始まっています。



キャノンITソリューションズ株式会社
金融ソリューション事業部
金融ソリューション第一開発本部
第二開発部
勝間 健一
Kenichi Katsuma

*バーゼルⅢ：2008年のリーマン・ショック後に整備された金融機関向けの国際自己資本規制。国際機関のバーゼル銀行監督委員会(BCBS)が策定した規制で、世界の金融機関に大きな影響を与えている。



当社では高い能力を持った人材を認定する独自の認定制度「認定プロジェクトマネージャ」「認定スペシャリスト」を制定しています。前者は大規模プロジェクトや高リスクプロジェクトを完遂するプロジェクトマネジメント力を有するPMであり、後者は特定分野における高いスキルを持ったスペシャリストです。現在もそれぞれの立場から持っている能力を発揮し、お客さまのシステム構築やサービス・製品の開発に貢献しています。

CANON IT SOLUTIONS CERTIFIED PROJECT MANAGER/SPECIALIST

認定スペシャリスト

浅田 克暢

当たり前なくても価値がある 需要予測を

浅田が所属する数理技術コンサルティング部は、需給計画システムの導入コンサルティングを主な業務とする部署で、現在9人のメンバーが在籍しています。数理技術は生産計画や物流の最適化などリアルなビジネスでの課題を、数学を駆使して解決する技術で、需給管理はその適用分野の一つと位置付けられます。

浅田は1998年から需給管理業務に関わってきました。メインの業務はキャノンITソリューションズの需要予測・需給計画ソリューション「FOREMAST」の導入に伴うコンサルティングで、これまでに39社への導入支援のほか、14社に需給管理のコンサルティングを行ってきました。

浅田のキャリアの特徴は、第一線で需給管理のコンサルティングを実践しながら、コンサルティング活動で得たノウハウを社外に向け発表していることで、『在庫管理のための需要予測入門』（東洋経済新報社）など数々の書籍、コラム記事を執筆し、大学講師も務めるなど、需給管理を軸に幅広く活動しています。

「需給管理に取り組むようになったのは、住友金属工業時代に関係会社から相談を受けたことがきっかけでした。納期の要求が厳しくなったことで、それまでの受注生産から見込み生産に切り替えたところ、在庫が膨れ上がっていました。それを数理技術で解決できないかということでした」と浅田は振り返ります。

それまで生産計画の最適化に取り組んできた浅田でしたが、需給管理に可能性を感じ、専門分野として従事することとなりました。「需給管理は製造業だけでなく、小売や卸など流通業でも必須です。実際に多くの企業にニーズがありました」と話します。個々の案件を通して、独自の需給管理の世界を極めてきたのです。

需給管理、特に需要予測には難しさもあります。「需要予測は当たらないもの」（浅田）だからです。「当たらないことで需要予測自体が否定されることがありますが、それは思い違いです。当たり前なくても情報を上手に利用することが需給管理には重要なのです」と浅田は語ります。

数理技術の特徴はデータに基づいて意思決定を支援すること

です。需要予測もそうです。データを分析して適正な値を探っていきます。その過程でデータが整理され、業務が標準化され、会社としての需給の考え方が確立されていきます。当たる、当たらないといったことはありません。

「需給管理のための一つの仕組みとしてデータを共有することで、営業部門と製造部門など部門間でコミュニケーションが取りやすくなることにも大きな意義があります」と浅田は指摘します。

需給管理の価値と重要性を 啓蒙していく

浅田のこだわりは「業務に使える需給管理」を実現することです。そのために社外に向けての情報発信などの啓蒙活動にも取り組んできました。「需給管理は表面的には何も新しいものを生み出しません。うまくいって当たり前と見られがちです。しかし、コストを抑え、在庫を適正に保ちつつお客さまに商品を円滑に届けることはとても重要な業務です」と浅田は需給管理の価値を語ります。

需要予測は難しくなる一方だからこそ、需給管理をしっかりやるのが重要になるのです。「課題はお客さまごとに違います。1つ1つに寄り添って解決していくしかありません」と浅田は語ります。需給管理に対する浅田の考え方に賛同してくれるお客さまと一緒に仕事をしていくのが、需給コンサルタントとしての浅田のスタンスです。情報を発信し、需給管理の価値を啓蒙する活動はまだまだ続きそうです。



キャノンITソリューションズ株式会社
デジタルイノベーション事業部門
数理技術コンサルティング部
コンサルティングプロフェッショナル
中小企業診断士
浅田 克暢
Katsunobu Asada

キヤノンITソリューションズ部門担当者が思いを語る

IT インフラ技術統括本部 IT インフラ第二技術本部 第三技術部

“チャレンジ案件”を通じて個人も組織もアップグレード



名 古屋以西の西日本エリアのお客さまのインフラ全般をカバーしているのが、IT インフラ第二技術本部第三技術部です。業種や協業先に関係なく、メインフレームからサーバー、ネットワーク、クラウドといったインフラ回りを担当しています。業種も製造業を中心に、金融、公共、医療など多岐にわたっています。部長の服部聡枝は「すべての領域をカバーできる人材がいることで、お客さまの課題にワンストップで対応できます」と、部としての特徴を語ります。部の名称の変更はありましたが、ここ10年以上メインとなっているメンバーが同じで、お互いに得意分野を理解していることがチームワークの良さを生み出しています。

チームワークの良さは心理的安全性を高め、お客さまに積極的に新しいことを提案する風土を醸成しています。それを象徴するのが“チャレンジ案件”です。アドバイザーITスペシャリストの森卓也は「未経験の製品やソリューションでもチャレンジ案件として積極的

に挑戦させてもらえることが、仕事のやりがいになっています」と語ります。

昨年実施した、全国に7つの施設を持つ公益財団法人向けの案件がまさにその好例です。施設ごとにネットワーク管理のベンダーやソリューションがバラバラで本部から全体を統一したいと相談を受けた森は、新しいソリューションを提案し、すべてのファイアウォールを同じメーカーに統合して一元管理するファイアウォール統合管理ソリューションを導入しました。

森は「以前から扱ってみたいと思っていたソリューションだったので、これで引き出しを増やすことができました。もちろん、新しいことはリスクが大きいので、周囲からアドバイスをもらいながらリスク管理を徹底し、体制を整えた上で取り組んでいます」と話します。

服部は「自由で元気な風土だと思います。小規模なお客さまが多く、自分で責任を持って担当案件に当たることで、スキルを伸ばしてきました。一人ひとりの実力が高いので本人の裁量に任せていますが、失敗をしたときはきちんと原因を突き詰めて、再発を防ぐようにしています」と取り組み姿勢を語ります。

お互いを尊重し合いながら協力して仕事に取り組んでいるのも大きな特徴です。子育て中で時短勤務をしている主任ITエンジニアの内田安希子は「今は働ける時間が限られているので、助けてほしいときには相談するようにしています。部全体で業務をカバーし合い

ながら取り組んでいけるので、子育て中でもスキルを発揮できます」と職場の雰囲気や取り組みを語ります。

その内田もチャレンジ精神の塊です。もともとホスト系のエンジニアでしたが、3年前からAWSに取り組み、今では部の中の第一人者になっています。「負けず嫌いで、同じ年代の人がやっていることは自分もやってみたい、という思いで忙しくしていたら、スキルアップできていました。今もマルチタスクの毎日です」(内田)

複数の領域を組み合わせることで課題を解決する体制とスキルは整っていますが、常に成長をめざしている風土があるのが部の強みです。「職人気質の人が多く、ハードルがあったら越えようとします。それが本人の成長につながっています」(服部)。結果としてチャレンジ案件が増え、部としてのカバー領域を広げることもなっています。

「今後はクラウド案件が増えていくことが予想されますが、メンバーのスキル拡大・スキルチェンジを推進してあらゆるニーズに対応できるように体制を強化していきます」と、服部は今後の展開を語ります。多士済々の第三技術部にお気軽にご相談ください。



キヤノンITソリューションズ株式会社
ITインフラ技術統括本部
ITインフラ第二技術本部
第三技術部 部長
服部 聡枝
Satoe Hattori



キヤノンITソリューションズ株式会社
ITインフラ技術統括本部
ITインフラ第二技術本部
第三技術部
アドバイザーITスペシャリスト
森 卓也
Takuya Mori



キヤノンITソリューションズ株式会社
ITインフラ技術統括本部
ITインフラ第二技術本部
第三技術部 主任ITエンジニア
内田 安希子
Akiko Uchida



Emotet (エモテット)

最恐ウイルスが感染再拡大

かつて約200もの国・地域で猛威を振ったコンピュータウイルス「Emotet(エモテット)」による攻撃が再び活発化しています。2019年秋ごろから各国で感染拡大し、2021年1月に欧米諸国の司法機関が協力して送信サーバなどを押収する「駆除作戦」を遂行しましたが、同年11月に活動再開が確認されました。

このウイルスの特徴は、WordやExcelなどのビジネスファイルを悪用することです。メールに添付されたファイルにEmotetそのものは含まれませんが、「マクロ」と呼ばれる簡易プログラムが仕込まれていて、「コンテンツの有効化」などをクリックするとネットからEmotetがダウンロードされ感染。感染するとパソコン内の情報を盗んだり、外部から勝手にコントロールしたりできるプログラムがダウンロードされます。またアドレス帳などの情報が抜き取られると、攻撃者はそのアドレスにメールを送信して感染を拡大させます。

Emotetは「ランサムウェア」と呼ばれるプログラムの感染を導くことが知られており、ランサムウェアを使う攻撃者はパソコン内のデータを暗号化などで使用不能にして「復元したければ金を支払え」と“身代金”を要求したりします。

米国のある情報セキュリティ会社の調べでは、Emotet感染メールは2022年2月末までに少なくとも世界で約360万通が送信されました。日本では大手企業や団体などが感染被害に遭い、メールアカウントの一時閉鎖などの対処を余儀なくされています。

ウイルス対策では「怪しいメールは開かない」が原則ですが、ビジネスメールを装うので防衛が難しいのが実情。また改良(改悪?)

が続けられるEmotetをすべてセキュリティ製品でブロックするのも困難です。このため、ウイルスを“活性化”する「コンテンツの有効化」をクリックしないことが大切です。セキュリティ関連情報の発信を行う一般社団法人JPCERTコーディネーションセンターは、感染の有無を調べるソフト「EmoCheck(エモチェック)」を無償公開しています。

最近では、AI(人工知能)を活用して、「不審な挙動」をあぶり出すことでEmotetのリスクを避けるソフトウェアも登場しています。

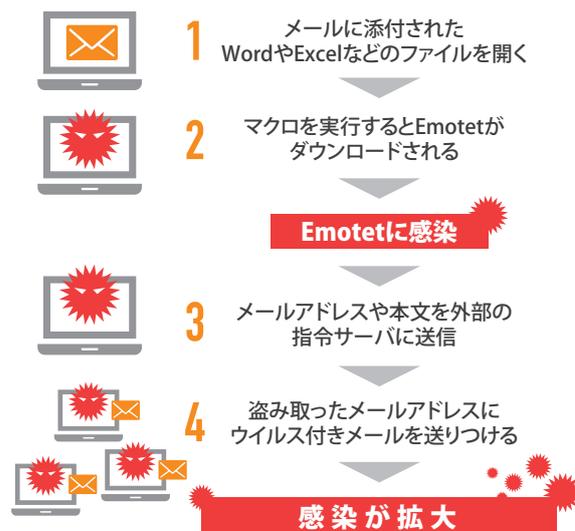


図1 Emotetによる感染拡大の仕組み

from キヤノンITソリューションズ



Emotetは新しい攻撃手法を貪欲に取り込んでいます。Emotet感染に至るメールでは主に、WordやExcelなどのビジネスファイル、またはそれを含むパスワード付きZipファイルが添付されていますが、メール本文中のリンクからEmotet感染につながるファイルをダウンロードするように促す場合もあります。また、2022年4月中旬以降はショートカットファイル(LNKファイル)が添付されているものも確認されています。添付ファイルの種類だけで判断せずに、不確かなメールの添付ファイルは開かない、リンクはクリックしないようご注意ください。

キヤノンITソリューションズ株式会社
ITサービス技術統括本部
サイバーセキュリティ技術開発本部
サイバーセキュリティラボ
セキュリティエバンジェリスト
西浦 真一 ,CISSP
Shinichi Nishiura

◎キヤノンITSのセキュリティ関連情報
<https://www.canon-its.co.jp/solution/sec/>



◎サイバーセキュリティ情報局
https://eset-info.canon-its.jp/malware_info/

READER SURVEY

読者アンケート
ご協力をお願い

今後の企画の参考にさせていただくために、
読者アンケートにご協力ください。

皆さまからの忌憚のないご意見・ご感想を
お待ちしております。

[ご回答方法]

以下のURL(QRコード)からご回答ください。

キヤノンITS スティックバイドリーム

検索



<https://www.canon-its.co.jp/stic-dream/>

次号STIC×DREAM Vol.09は、2022年秋発行予定です。

<https://www.canon-its.co.jp/stic-dream/>

- ◆本誌の無断転載はお断りします。
- ◆本誌記載の社名、製品名およびシステム名は各社の登録商標または商標です。

Canon

キヤノン ITソリューションズ株式会社

EDITOR'S NOTES

[編集後記]

金融機関向けに特化した事業を長年にわたり展開してきたキヤノン ITソリューションズは、今、豊富なSI実績と業界知見を強みに、競争が激化する金融機関のDX推進を重点的に支援しています。今号は国内最大の資産管理会社である日本カストディ銀行の代表取締役社長、田中嘉一氏をお招きした対談をはじめ、金融ソリューションにフォーカスしたコンテンツをお届けします。また、クオリサイトテクノロジーズが提供するニアショア開発・運用サービスの紹介や、IT・ビジネス分野の最旬キーワードを分かりやすく解説する新連載もスタート。本誌が皆さまのビジネス課題解決の一助となれば幸いです。