

Inside Cube

[インサイド・キューブ]

Vol.4
2010

■ICT NOW

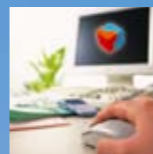
グリーンITは今・・・。
地球温暖化問題への取り組みは
未来世代に対してのわれわれの責務

■トップインタビュー

ICTトータルマネジメントパートナーをめざし、
チャレンジあるのみ



■中期経営計画のご紹介



■CASE STUDY

株式会社エディオン担当者が語る、
GeM2導入事例



MKIの“今”と“未来”をお伝えする情報誌

Inside Cube

Vol.4 2010

グリーンITは今…。 地球温暖化問題への取り組みは 未来世代に対してのわれわれの責務

現代人は、“成長”“拡大”といった2文字を大きな目標として疾駆してきました。しかし今、われわれは大きな曲がり角に差しかかっています。やみくもな経済活動が地球をかつてない様相で変化させていたことに気づいたのです。この先、持続可能性を考慮に入れなければ地球の未来を危うくするといわれています。われわれにできることは何でしょうか。そしてどのような取り組みが始まっているのでしょうか。今回の「ICT NOW」は、地球温暖化問題、環境配慮への取り組みを取り上げます。

1980年代後半、 そこからチャレンジが 始まった

今から22年前のことです。1988年6月23日、米国議会の聴聞会において衝撃的な証言が行われました。NASAという愛称で知られる米国航空宇宙局の宇宙科学研究所のジェームス・ハンセン所長がこう明言したのです。「温暖化原因ガスによる温室効果によって温暖化が進行しているということが、99%の確信を持っていえる」地球がかつてない様相で大変化を起こしていることが明らかになった瞬間でした。しかし、実はその前年の1987年にはすでに、国際連合で開かれたブルントラント委員会によって「Our Common Future」という報告書がまとめられ、“これからは持続可能性を考慮に入れなければ地球の未来は危うい”という警告が発せられていたのです。

それ以後、1992年には「気候変動枠組み条約」が締結、また1997年にはいわゆる「京都議定書」が採択され、二酸化炭素(以下、CO2)、メタンなど地球温暖化の原因となっているとされる物質を定めるとともに、地球規模でこの排出を削減していくことが決定しました。特に先進国には大きな使命が科せられ、全体で2012年までに5%の削減をめざすことになっています。ただ、この温暖化問題と解決に向けた取り組みは一筋縄ではいかない複雑さを内包しており、約束の2012年まであと2年に迫っているものの、人が風邪を治すような具合には元の健康状態を取り戻せないことは誰の目にも明らかになっているところです。

しかしながら、ただ一つ確実にいえることがあります。現在に生きる私たちには、未来に生きる世代に対して責任があるということです。われわれに可能であったことが、われわれの子どもや孫、ひ孫の世代に不可能になるとしたら、

C O N T E N T S

■ ICT NOW	
グリーンITは今…。 地球温暖化問題への取り組みは 未来世代に対してのわれわれの責務	3
■ トップインタビュー	6
ICTトータルマネジメントパートナーをめざし、チャレンジあるのみ	
■ 中期経営計画のご紹介	8
■ 新生MKI 3つの事業	10
■ MKI Solutions	11
■ CASE STUDY	12
株式会社エディオン担当者が語る、 GeM2導入事例	
■ MKI Info	14

たとえば海水浴というものができなくなってしまうとしたら、それは世代間で非常に大きな不平等が生じるということです。

そのような未来を招かないために、われわれ



は今すぐに立ち上がらなければなりません。日本人であるわれわれも、われわれの国が先進国であるかどうかに関わりなく、かけがえのない義務を負っているといえるでしょう。

行政で、産業界で、ITの世界で始まっているCO2削減への取り組み

行政も動きだしています。日本政府は2010年5月、地球温暖化対策基本法案に、2020年までに温暖化ガス排出量を1990年比25%削減する目標を明記しました。また、2010年4月には、いわゆる「改正省エネ法」も施行されました。これは、これまでの工場・事業場単位のエネルギー管理から、事業者単位(企業単位)でのエネルギー管理への転換を狙ったもので、本社、工場、支店、営業所、店舗など事業所の1年間のエネルギー使用量(原油換算値)を合計して、それが1,500キロリットル以上であれば、そのエネルギー使用量を事業者単位で国へ届け出て特定事業者の指定を受け、企業全体としてのエネルギー管理を行わなければなりません。また同じく4月から東京都では環境確保条例により大規模な工場やビルに対する温暖化ガスの排出規制がスタート、年間1,500キロリットル以上のエネルギーを使う事業所は、2002～07年度のうちの連続する3年間を任意に選び、その間の温暖化ガス排出量の平均値を基準排出量として、10～14年度の平均でその6～8%の削減を求められることになりました。

産業界においても、こうした法律や規制にただ困惑しているわけではなく、積極的に環境への配慮をアピールする動きが見られます。たとえば、ビール業界大手数社は今年、ビール醸造を効率化する製法の導入や省エネ型の自動販売機への切り替えなどさまざまな施策で、数10%単位のCO2削減を数年から10年の間に達成すると発表しました。これも製造業界での例ですが、製品設計の見直し、工場の生産ライン改善や利用する空調機器の効率化、製品そのものに省エネ機構を設けるなどして、やはり数10%単位のCO2削減をめざしています。

一方、ITの世界で行われているのが、「グリーンIT」の名称で進められている、CO2削減のための省エネ対策です。省電力設計のPCやサーバ、ストレージ装置、ネットワーク機器の採用、情報システム設置空間における効率的な空調管理、電力消費を監視する機器の導入、仮想化技術利用による物理サーバの統合など、電力消費が不可避だからこそ知恵を絞って効率を上げようという挑戦が至るところで展開されています。

快適さが重要な流通小売業界に、MKIが提案する改正省エネ法への対応策「GeM2」

さまざまな業界で環境配慮に注目が集まる今日ですが、「省エネはテーマではあるけれど、そう一足飛びに進めるわけにはいかない」と頭を悩ませがちな業界があります。それは流通小売業界です。基本的に物理的な店舗を持って個人顧客に来店を促すというビジネスモデルであるため、そこでは「快適さ」がまっさきに考慮されなければなりません。下手に省エネを断行して快適さを損なってしまったら、それは個人顧客の離反を招くことになり、まさに元も子もなくなってしまうことになります。

そうした中、2010年2月、MKIが発表したのが、快適な売場環境を保ちながら省エネを実

現するクラウド型省エネルギー管理サービス「GeM2」(ジェムツー)です。売場カテゴリごとの温度・湿度情報をデータセンターに送信し、その情報をもとに空調(ガス・電気)、照明、換気扇を最適制御。従来のデマンドコントロールのような発停管理だけでなく、温度やモードのきめ細かな制御により売場環境の快適さを維持しながら大幅な省エネを実現、事業所単位でエネルギー情報を可視化して報告する義務を有する「改正省エネ法」対象企業に最適のソリューションといえます。

*GeM2制御運用ノウハウ部分を特許出願中

本サービスの特徴は大きく3つあります。

1. 屋内環境を快適に保ちながら、大幅な省エネを実現

顧客業務や屋内環境に応じエリアごとにきめ細やかにリアルタイム制御することで、屋内環境を快適に保ちながら省エネを実現します。店舗でいえば、売場ごとに空調(ガス・電気)・照明・換気扇を総合的にコントロールするため、エネルギーを無駄なく活用できます。

2. 低コスト・短期間で導入

クラウド型でサービス提供するため、短期間かつ低コストで導入が可能です。また、空調・照明等の設備は改造を加えることなくサービスに接続できます(設備メーカーのアダプタ経由でサービスに接続)。

3. 設備やメーカーを問わない高い親和性(ガス空調にも対応)

設備メーカーや、エネルギー種別(電気・ガス)を問わず、サービスを利用できます。特に、既存の省エネサービスでは電気への対応がほとんどですが、GeM2ではガスにも対応できることが大きな特徴になっています。

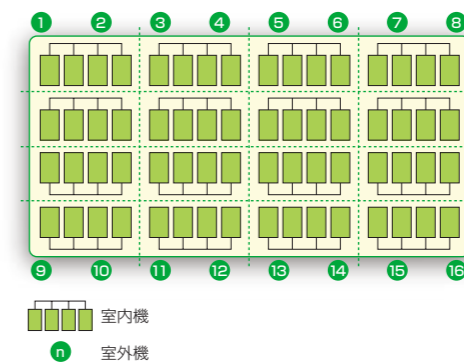
GeM2の省エネ手法

売場カテゴリ単位で制御を行うことで、冷やし

過ぎ・暖め過ぎのムダを排除し、快適さを損なうことなく店舗全体の省エネを実現します。

- 設定温度や冷暖房/送風のモードを変更。
- 隣接した売場カテゴリの温度やモードを監視し、最適な省エネ運転を自動判断。
- 10分間隔できめ細かく制御。

売場カテゴリを16制御分割した場合の例



快適さを最優先課題としながらも、地球環境の未来を守るという課題に応じてすばやく動く。これからの流通小売業界、そのスマートな経営を実現するため、MKIが真に実用的なソリューションを創造しました。「GeM2」を採用した先進企業においては、すでに次々と大きな効果が生まれています。

私たち人間は、間違いをおかしたり、問題を招いたりする不完全な存在ですが、その一方で、それに気づいて姿勢をあらためる誠実さと、起こった問題を解決する知恵とアイデアも持っていると思っています。MKIもまた、地球に暮らす企業市民として、地球温暖化問題への取り組みに全力であたっていきたいと考えています。



2010年5月、MKIは新中期経営計画～TARGET2013～を発表しました。そこには過去の業績に対する冷静な評価とともに、今後3年間で実現する成長戦略が具体的かつ詳細に記述されており、全文並々ならぬ決意に満ちています。実は、これは役員のみならず社を挙げた議論の末に完成した総意の新中期経営計画。代表取締役社長 下牧拓に達成にける意気込みを聞きました。

前年度の業績は不本意ながらも今後の巻き返しを確信

当社の2009年度業績は、減収減益という結果に終わりました。世界的に経済環境が厳しかったという前年度特有の事情はあるものの、当社が真に底力のある企業であったならば、落ち込むことはなかったのではないかと、つまるところ踏みとどまる力が弱かったのではないかと思う気持ちがあり、非常に残念に思っています。しかし、その一方で、当社の秘めている潜在的な実力はこんなものではないと反発する気持ちもあります。実力を発揮できなかったのは、経営の責任かもしれません。当社はネクストコムと三井情報開発という2つの企業が合併して誕生した企業です。シナジー効果を狙った決断でしたが、企業合併にはよくあることながら、2つの組織を統合するのは非常にエネルギーのいる作業で、持てる経営資源をかなり費やしました。ここに手をとられたために、本来の能力を本業でフルに発揮することができなかったのだと思います。ただ、このような状況であったにも関わらず、ここまでの業績は確保できたという自負もあります。ですから当社が本領を発揮さえすれば、必ずやすばらしい結果を出せるものと信じています。



三井情報株式会社 代表取締役社長 社長執行役員 下牧 拓

社員の総意で創出したキーワード ICTトータルマネジメントパートナー

少し時間はかかりましたが、三井情報株式会社としての基盤固めは完了したと考えています。これからが当社の真の強さを実証するときです。まさにそれを示しているのが、2010年5月に発表した新中期経営計画～TARGET2013～です。しっかりと成長軌道に乗って大きな花を結実させていきます。ホップ、ステップ、ジャンプというプロセスで表現すれば、一気にステップ、ジャンプしていく3年間になるでしょう。この新中期経営計画の策定にはとりわけ強い思い入れがあります。時間を十分にかけて、大勢で議論して創り上げたも

のだからです。全役員を招集して立案のためのキックオフミーティングを開催したのが2009年7月。その後、約半年間かけて徹底的に議論しました。また、分科会という形で複数のテーマを議論する4つのチームを作成し、そこには役員のみならず部長、室長クラスの管理職も参加して当社の今後をじっくり考え抜きました。述べ人数でいえば数百人以上の社員がこの新中期経営計画の策定に携わっているのです。

議論の中心は当社の強みと弱みについてでした。当社はネクストコムと三井情報開発という2つの前身企業の前にも企業合併を経験しており、結果として複数の企業の強みを1つの企業の中に持ってい

ます。技術的にも基幹システムからネットワークインフラの構築まで幅広い分野をカバーしており、幅広いICTへ対応できる技術力を持っています。そして、当社社員はモラルが高く誠実でまじめです。その部分はお客様からも評価いただいております。これは企業資産として大きな強みです。

その一方で、これまでどちらかといえば当社は、自分たちの得意なことは進んでやるけれど、不得意なことは避ける傾向がありました。しかしながら、お客さまに“お前に任せるよ”といただくためには、得意・不得意意識を持つことなく、お客さまのシステム部門と同じ感覚で、すべてに対応していく覚悟が必要です。お客さまの立場にどれだけ立てるか。お客さまの会社を成長させるために自分たちがどこまでできるか。社員全員がそういう気持ちになってお手伝いしていかないとお客さまの片腕にはなれません。

ここで出てきたキーワードが「ICTトータルマネジメントパートナー」です。私独自の定義ですが、お客様のリクエストをそのまま提供するの単なる「ベンダー」です。そうではなく、お客様が何を必要とされているかお客様の立場で考えて行動できることがパートナーだと私は思います。受け身ではなく、“お客さまのシステムがこういう構成で、世の中がこう動いているから、こういう風にしませんか。このようなプラス効果がありますよ”とお客さまに提案できるのが、「ICTトータルマネジメントパートナー」なのです。

これは役員が指示したものではありません。社員間で議論を進めた中で出てきたキーワードです。新中期経営計画～TARGET2013～もそのようにしてまとめあげました。社員の知恵と思いを最大限に盛り込んだものになったと思います。ですから、意気込みも違います。役員が決めた理想主義の計画ではなく、みんなで決めたみんなの3ヶ年計画だから

ひとも達成しようという気持ちになっています。

成長戦略の実効性を高めるため事業本部体制を発足

新中期経営計画～TARGET2013～では、全社重点方針として、「既存事業の強化徹底による全社成長の実現」「新規サービスモデルの早期収益化・継続拡大」「成長を支える業務基盤の強化」の3つを掲げました。

これらを達成するため、今年度は大きな組織改革も実施しています。それが成長戦略の実効性を高める事業本部体制の発足です。具体的には、これまで営業部門、技術部門などと職能別組織だったものを、システムインテグレーションを中心に手がけるビジネスソリューション事業本部、ネットワークインフラ構築を担うプラットフォームソリューション事業本部、SaaS、PaaSなど新規サービス事業に乗り出すサービス事業本部の3事業本部制としました。それぞれのビジネスモデルごとに責任感とスピード感を持って俊敏に動けるよう、大幅に権限移譲も果たしました。

それと同時に管掌役員制というものを設けました。事業推進より一段高い視点から経営の大きな問題を考えられるようにしようというものです。たとえばグローバル戦略や全体最適を考える標準化など、MKI全体としての方針を検討するのは管掌役員の役割になります。コーポレート・ガバナンスやセキュリティなどに関するグリップを効かせるのもここです。

この組織体制に変更してから3ヶ月ほど経過していますが、現状では順調に推移しています。事業環境が好転してきたという追い風の要因もありますが、狙いどおりに進歩すれば大きく花開くのもそう

先のことではないと考えています。なにより結果の因果関係がわかりやすくなりました。また、“このビジネスは我々で進めている”といった仲間意識を持ちやすく、社員の連帯感も高まっているようです。

チャレンジの連続で“おもしろい、いい会社”に

私がこの先、社員の皆さんに繰り返し伝えたい言葉は“チャレンジ”です。これは自分を変えるということ。自分を変えるのは誰でも尻込みしがちです。怖いですし、失敗すると怒られますし、エネルギーもたくさん必要です。しかし、人生に安泰はありません。自分を変えられなければ未来の自分はないと思った方がいいでしょう。失敗を恐れずに何度でもチャレンジすること。その先には必ず新しい展開が待っています。そして、そこにこそ人間の成長の源泉があります。

最終的にはそのような社員の皆さんで構成する組織として、MKIを“いい会社”にしていきたいですね。“いい会社”の定義はさまざまありますが、私は“手がけていることがおもしろい”というのが一番だと思います。皆さんのチャレンジによってそういう評価を確立して、誰からみても“おもしろい、いい会社”に我々でしていきましょう。



新たな成長を、あなたとともに

ICT Total Management Partnerをめざします。

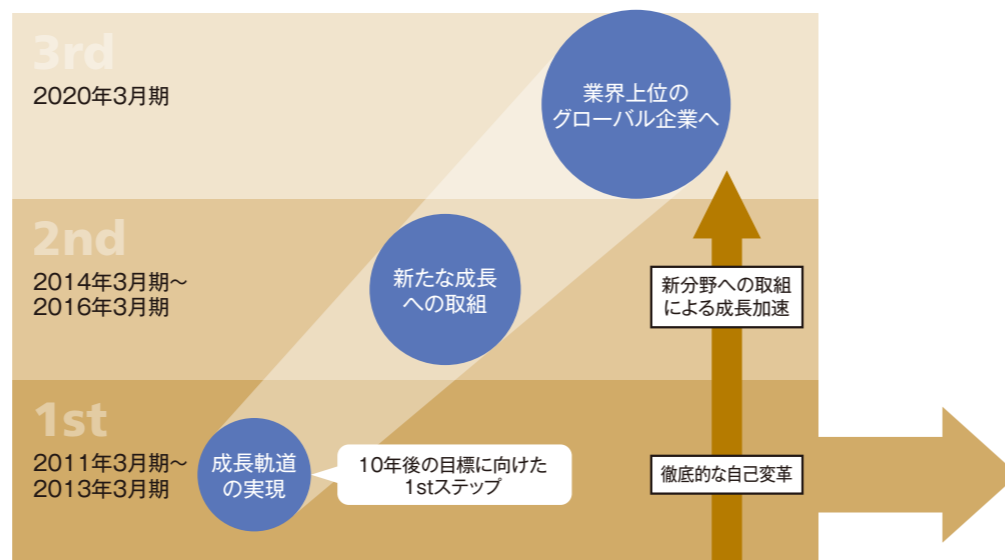
新中期経営計画、始動。

MKIグループでは、第20期(2011年3月期)より新中期経営計画(2011年3月期～2013年3月期)を始動させました。

新中期経営計画は、10年後(2020年3月期)のありたい姿を目指し、中長期の持続的な成長を実現する為のファーストステップです。「成長軌道の実現」に向けて3つの重点方針を掲げ取り組んでまいりますが、成長戦略を実現させるためには「徹底的な自己変革」が必要です。

MKIグループの現状を見つめ直すと同時に新しいことへも挑戦する「自己変革」を続けることで持続的な成長を実現します。

中長期の持続的な成長を実現する為の1stステップ



目指す姿

顧客企業の経営戦略・業務基盤をICTで総合的に支える『ICTトータルマネジメントパートナー』となる

経営理念

Mission 企業の存在目的

情報コミュニケーションを支える価値創造企業として、情報社会の発展へ積極的に貢献します

Vision 企業の将来像

新たな領域への探求と独創性の追求を通して、すべてのステークホルダーと共に成長します

Values 企業の価値観・約束事項

社会の信頼に応える企業として法令や規則を遵守し、責任を持って行動します。最先端の技術と経験より培った英知を集結して、新たな価値を創造し続けます

経営目標

MKIグループの強みを発揮し、**中長期の持続的な成長**を実現する

中期経営計画の実現にむけて

MKIグループ **成長に向けた3つの重点方針**

1

既存事業の強化徹底による
全社成長の実現

2

新規サービスモデルの
早期収益化・継続拡大

3

成長を支える
業務基盤の強化

重点方針達成の為の重要方針

- グループ戦略(子会社役割)の見直し
- 事業毎採算管理・責任の明確化

成長戦略の実効性を高める事業体制

本中期経営計画の実現に向け、まず、成長戦略をより確かなものとするべく事業体制を見直し、MKIグループが営む事業の実態・特性に即した事業区分を定めました(下図参照)。2010年4月より、これに合わせた事業体

制(機能別組織から事業本部制へ)としています。事業本部制への移行により、事業別採算管理の徹底、事業推進・事業責任の明確化等を図り、収益力・競争力強化を図ってまいります。

事業の実態・特性に即したセグメントへ ▶ 収益力・競争力強化

ビジネスソリューション事業 (BS事業)	プラットフォームソリューション事業 (PS事業)	サービス事業 (SV事業)
・アプリケーションの開発・導入から保守運用、またそれらに関連する業務領域	・ネットワーク機器、ボイス機器をはじめとするインフラ機器の販売から、サーバ統合までを含めたインフラ環境の施工、保守	・データセンター基盤を利用したサービス事業(SaaS、PaaS等)の企画、推進 ・新規事業の企画、推進
既存事業の強化		新規事業の確立

ICTトータルマネジメントパートナーを目指し、重点方針へ取り組みます。

1

ビジネスソリューション事業

➔ ITプライムパートナーとして顧客の戦略パートナーへ
お客様と共に成長するITプライムパートナーとして、お客様と同じ立場に立ちIT戦略実現を支援します。

プラットフォームソリューション事業

➔ 一段上のビジネスプラットフォームインテグレータへ
長年にわたり培ってきたマルチベンダー製品を活用したプラットフォーム構築ノウハウに加え、サーバ統合や最新テクノロジーの活用積極的に取り組み、ソリューションの提供範囲を拡大します。

2

サービス事業

➔ 新規サービスモデルの早期収益化・事業拡大
データセンター基盤を活用し、所有から利用を実現させる新たなサービス事業を提供します。

3

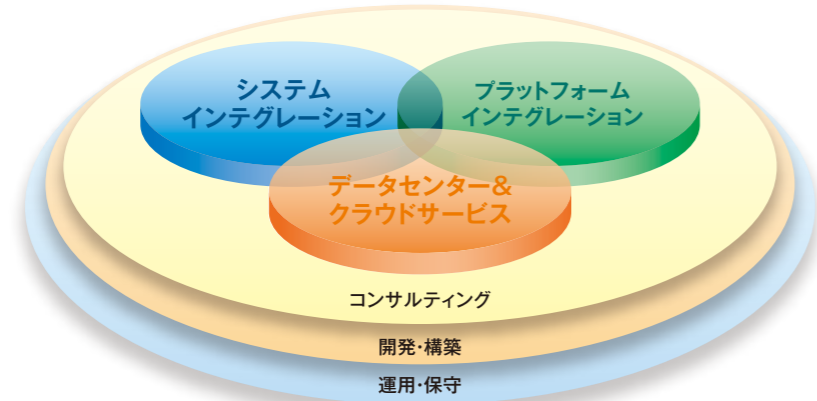
成長を支える業務基盤の強化

➔ 業務見直しによりグループ最適化へ
グループ最適化を主眼に、コンプライアンスを徹底しながら業務見直しへ取り組みます。
・企画機能の強化 ・中核人材の質的・量的拡充 ・コストコントロール強化

「コンプライアンスの徹底」・「新たな取組への挑戦」・「グループ総力の結集」

お客様の経営戦略・業務基盤をトータルに支える、MKIソリューション&サービス。

MKIはお客様のビジネスに最適なICT環境を3つの事業によりご提供します。



ビジネスソリューション事業

お客様の戦略的ITパートナーとして経営課題へ先手を打ちます。

商社・流通・金融・不動産など幅広い業界へのサービス提供を通じて蓄積してきた多種多様なノウハウを活かし、お客様のビジネス環境に合わせた「ITマネジメントサービス」、「コンサルティング」、「システムインテグレーション」、「運用・保守サポート」までをワンストップにより提供することで、戦略的ITパートナーとして、お客様のICT環境をサポートいたします。

[提供ソリューション&サービス]

ITマネジメントサービス

- IT利活用支援(企画、運用)

コンサルティング

- 業務改革支援(BPR、BPM)

システム開発・構築

(システム受託開発、パッケージ販売・導入)

- 基幹業務系
 - ・統合業務 財務/会計
 - ・販売/在庫管理
- 業種特化型
 - ・金融 製造 流通 不動産
 - ・行政 自治体 バイオ
- 情報管理
 - ・文書・コンテンツ管理 企業向け検索
 - ・メール・グループウェア

運用・保守サービス

- システム運用・保守
- プロダクト、パッケージ運用・保守

サービス事業

所有から利用へ、お客様のICT投資戦略を支援します。

データセンター基盤を利用したサービス事業及び新規事業の企画、推進により、お客様がビジネスに注力いただける環境をご提供します。また、従来のデータセンターサービスに加え、自社アプリケーションをクラウドサービスとして提供することで、幅広いお客様のニーズにお応えします。

[提供ソリューション&サービス]

データセンター基盤サービス

「Biz Avenue」^{※1}

- ホスティングサービス
- アウトソースサービス
- セキュリティサービス
- 監視、オペレーション
- 仮想化ICT基盤
- プライベートクラウド

クラウドサービス

- MKI CRE Suite^{※2}: IFRS対応を視野に入れた企業不動産管理のための分析ツールサービス
- GeM2^{※3}: 快適な室内環境と省エネを支援するエネルギー管理サービス

※1: Biz Avenue: サーバ運用に必要なネットワークサービスを標準ですべて含んだフルマネジメント型ホスティングサービス。MKIネットのトレード商標です。
 ※2: CRE (Corporate Real Estate): 企業不動産
 ※3: GeM2 (Green energy Management by MKI)

プラットフォームソリューション事業

設計構築ノウハウと最新技術によりお客様のICTライフラインを支えます。

マルチベンダー製品を組み合わせたIPプラットフォームの設計構築や、顧客満足度向上を実現するコンタクトセンターシステム構築等により、お客様が抱える様々なシステム上の課題を解決いたします。長年に渡り培ってきた構築ノウハウと最新技術の組み合わせにより、お客様のビジネス環境を最大限にサポートするビジネスプラットフォームインテグレーターとして最適なソリューションを提供いたします。

[提供ソリューション&サービス]

IPプラットフォーム構築

- IPネットワーク ●認証
- IPv6対応
- サーバプラットフォーム統合

コンタクトセンター構築

- CRMコンサルティング
- CRMパッケージ連携
- CTIプラットフォーム設計・構築

コミュニケーションプラットフォーム構築

- 企業内FMC
- ユニファイド・ソリューション

運用・保守サービス

- システム設置、設定 ●システム保守
- システム運用監視

コンサルティング

投資効果の高い解決策をご提案

お客様の企業価値向上に向けた経営革新や、ビジネスプロセスのイノベーションを支援するコンサルティングサービスをご提供します。またICT戦略策定や内部統制、IFRSなどの経営課題にも最適な解決策をご提案します。

開発・構築

最先端技術を用いたICT基盤を構築

アプリケーションからプラットフォームに至るICT基盤を、マルチベンダー製品によりご提供します。また、運用を考慮した開発・構築を行うことで、お客様の経営環境を最大限に活かせるICT環境を実現します。

運用・保守

24時間365日の安定稼働をサポート

お客様に導入頂いた機器やシステムの保守サービス、24時間365日対応の運用監視サービスなど、お客様のICT基盤の安定稼働を支える様々なサービスをご提供します。

これまでのERPを超えた!
 真の業務改善を可能にし、システムの機能変更や業務変化へ柔軟に対応!
 SOA・BPM・SaaS/クラウド対応の次世代ビジネスプラットフォーム
 「Biz」(Bizインテグラル)」

迫りくるIFRS(国際財務報告基準)対応に向けて、業務の見える化や効率化を実現し、業務変化や基準改定に向けた柔軟な対応が求められます。

MKIでは、従来型ERPの抱える利便性、コスト構造、柔軟性、効果に対する課題を背景に、SOA+BPMを基盤とし、SaaS/クラウドコンピューティングにも対応しているERPソリューションをご提供します。

●MKIのERP事業

MKIのERP事業の柱の1つとして、2010年度よりNTTデータBizインテグラル社の次世代ビジネスプラットフォーム「Biz」の取扱いを開始しました。Bizは、JavaEEおよびWebサービス技術を取り入れた統合型フレームワークである「intra-mart」を基盤とし、基幹業務パッケージをサービス化して連携したSOA(サービス指向アーキテクチャ)型ERPです。会計、販売、人事、生産などの基幹系から、グループウェア、BI(ビジネスインテリジェンス)、ワークフローなどの情報系まで、全社規模の業務をカバーし、全社員が利用できるアプリケーションをラインナップしています。

●Biz」の特徴

SOA、BPM(ビジネスプロセスマネジメント)に加え、SaaS/クラウドコンピューティング対応により、既存資産を活かしながら、業務プロセスの見える化と業務改善、企業グループ間のシステム統合など、あらゆる企業の変革を迅速かつ確実に実現します。

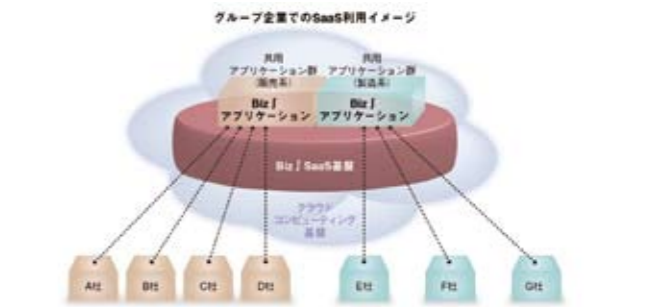
- ◆SOAの採用により、システムの機能変更・追加に伴う時間とコストを大幅削減します。
 - ・適切な単位でサービス化されたアプリケーションを組み替えるだけで、システムを柔軟に変化させることが可能
 - ・既存システムとBiz」を連携させることで、これまでの投資を有効活用することが可能
- ◆BPMの採用により、ビジネスプロセスを可視化・自動化して業務改善を実現します。
 - ・業務プロセス全体のフローを可視化し、プロセス制御の自動化を実現
 - ・業務のパフォーマンスを測定・評価し、継続的な業務改革を強力にサポート
- ◆SaaS/クラウドコンピューティング対応により、効率的な企業情報システムを実現します。
 - ・プライベートクラウドの構築により、グループ間システムを統合し、IT投資の抑制と大幅な運用コストを削減

●お客様のメリット

MKIは、三井物産という日本でも最大クラスの企業規模のシステムを、企画から設計、構築、運用まで一貫して手がけてきました。また、商社を中心とする企業グループのシステムを手がけてきたため、流通系ビジネスの業務知識に精通していることも強みの1つです。

Biz」の基盤となるintra-martは、国内外2,200社の導入実績があり国内ワークフロー市場3年連続シェアNo.1を獲得しています(※)。MKIは長年にわたって、intra-martを活用し開発を手がけてきたシステムインテグレーターとして、自社パッケージやSaaS(Software as a Service)型サービスによるソリューション提供など、豊富な実績とノウハウを持っておりますので、そのintra-mart基盤上にサービス化されたアプリケーションスイートであるBiz」を展開していきます。

(※富士キメラ総研発刊「2010パッケージソリューション・マーケティング便覧」より)



これらの豊富な経験を活かし、お客様の経営課題や業務課題に対する改善のご支援や、IT中期計画作成などのコンサルティングサービスから、システムの設計・開発、運用保守まで、トータル・システムインテグレーションサービスをご提供し、お客様の企業経営、そして発展に貢献することを目指します。

「これは“環境”の制御に成功したソリューション」 エディオングループの店舗に快適さとコスト削減の両立をもたらした、 省エネルギー管理サービス「GeM2」



ミドリ豊中店

エディオングループは「買って安心、ずっと満足」を経営理念に、「優れた商品」を「安心の価格」で「優れたサービス」とともに提供している家電量販店企業グループです。同グループでは早くから地球環境への取り組みを熱心に進めてきましたが、このところ既存店舗の省エネルギー対策が思うように進まないというジレンマを抱えていました。同グループの掲げた課題に対し、みごと解決策を示したのがMKIのクラウド型省エネルギー管理サービス「GeM2」でした。売場単位に快適な環境をきめこまかく設定することを可能にするこのサービスは、導入した店舗で大幅な省エネルギーでコスト削減を実現するとともに、現場に環境意識の高まりをもたらしました。

日本各地に1,100店舗を展開する 家電量販店企業グループ

エディオングループは、地域で何十年以上もの歴史を培ってきた家電量販店企業を中心に結集し、そのノウハウを共有しながら、成長を遂げてきたビジネス集団です。中国・四国・九州地方で展開する「デオデオ」、近畿地方で展開する「ミドリ」、中部地方で展開する「エイデン」、関東地方で展開する「イシマル」、北陸・北海道地方で展開する「100満ボルト」と、日本各地に1,000店舗を超える店舗



ネットワークを形成、顧客の快適な暮らしをサポートしています。

早くから省エネルギーに 取り組むも 抱えていたジレンマ

エディオングループは、地球環境への取り組みに熱心な企業グループです。たとえばグループ会社である「エイデン」では、2000年にISO14001を家電量販店で最初に取得、当時CO2削減に効果の高かったガス空調をいち早く取り入れられました。また、太陽光パネルの設置や

LED照明導入で地球環境への配慮を取り入れた新型店舗（エコストア）の設計にも積極的に努めています。

既存店の省エネルギーについても、空調の室外機を自動制御しデマンド値の抑制を行うなど電力使用量の削減に努めてきましたが、実は大きなジレンマを抱えていました。それは、店内の快適さを犠牲にすることなく省エネルギーに努め、企業としてコスト削減という果実を残さなければならないという点です。上記に述べた方法は、設備が大掛かりになる割に電気空調しか対応できず、あまり大きくデマンド値抑制を行うと店内が不快な室温に陥ってしまうという難点がありました。しかも、投資回収効果を得るまでに約7年もの年月が必要でした。

3つの課題をみごと クリアした MKIの省エネルギー 管理サービス 「GeM2」

“店を閉めることなく、大きな投資をかけることなく、既存店舗を容易にエコス

アとする方法はないものか”と考えていた株式会社エディオン 店舗開発本部 店舗建設部長 鈴木甲子男氏のもとを訪問したのが、MKIでした。2007年夏のことです。店舗の省エネルギーをサポートしたいというMKIに対して、鈴木氏は3つの課題を提示しました。

1. 家電量販店は照明やテレビ売場のように熱を発する売場もあればそうでない売場もある。売場によって異なる省エネルギー策を施せないか。
2. 家電量販店は商品の流行によって店内レイアウトが大きく変わる。レイアウト変更に対応可能な省エネルギー策はないか。
3. 空調には電気もあればガスもある。そのどちらにも対応可能な省エネルギー策はないか。

これらの課題をすべてクリアする解決策としてMKIが提示したのが、クラウド型省エネルギー管理サービス「GeM2」です。これは、ワンフロアを売場カテゴリーごとに最大16分割、そのエネルギー源が電気がガスに関わりなく、空調、照明、換気扇などを場所に応じて適切にコントロールするというものです。各設備にアダプタを取りつけてGeM2システムに接続する方式であるため、空



売り場カテゴリー単位での制御を実現



調、照明に改造は必要なく、短期間・低コストで導入することが可能です。

鈴木氏は「GeM2」がガスエネルギーに対応している点に注目しました。まずは実証実験で「デオデオ」2店舗、「エイデン」1店舗を対象に実験を行ったところ、空調において15～30%ものコスト削減効果が得られました。空調で10%のコスト削減を実現するには大変な努力が必要ですから、これはかなり大きな成果といえます。鈴木氏は「GeM2」の導入を決定します。

「ガスエネルギーに対応しているのが決め手でした。グループ会社の『エイデン』は9割、『ミドリ』も7割がガス空調で、ここにも対策を施せるとなると、エディオングループ全体で真に省エネルギーが実現できます。室内機にアダプタを取りつけてエネルギー量を監視するという技術も、逆転の発想があってもよろしく、1店舗あたりの投資もそれほどかかりません。これを進めてみようと考えました」

当初のコスト削減目標を 着実にクリア、 現場に環境意識の高まりも

エディオングループにおいて、2010年4月より第1期サービスとしてグループ内40店舗に「GeM2」の展開が始まっています。3カ月経過した現在、当初設定したコスト削減目標を着実に達成しており、このまま

いけば、改正省エネ法が事業者を求める年間エネルギー使用量削減目標を40店舗分のコスト削減で達成できそうな勢いです。

株式会社エディオン IR・広報部 マネージャー 丸住善弘氏は次のように導入効果を語ります。「そ



株式会社エディオン
店舗開発本部 店舗建設部長
鈴木 甲子男氏

ればかりではなく、売場単位で対応可能な「GeM2」は、店舗従業員の環境意識を高めるのにも役立っています。店長が店舗の特性に応じてきめこまやかな空調設定を行ってコスト削減で業績向上を実現しているのははじめ、パート・アルバイト社員まで空調管理に敏感になるなど、店舗を挙げて“快適さを保ちながら省エネしよう”という気運が高まっています」

「『GeM2』は、“ハードウェア”制御ではなく、初めて“環境”の制御に成功した省エネルギーソリューションといえると思います」と鈴木氏。今後はさらに店舗への導入を水平展開していく予定とのこと、現在80店舗を候補に挙げ、詳細調査に入っています。

MKIの主要なニュース・イベント情報をお伝えします。

MKIグループ、第2センター開設準備開始

MKIとMKIネットワークソリューションズ株式会社は、東京都内に新しいデータセンター「東京西データセンター」を開設することを決定しました。2010年6月より準備に着手しており、2010年秋より営業を開始する予定です。

セキュリティレベルを満たす東京西データセンター

安全な立地・地震に強い建物	都内で最高レベルの安全な立地、建物免震ビル内にてラック提供。
豊富な電力供給	ラックあたりの供給電力として、実効平均6kVAを実現。さらに、電源/空調の調整により実効10kVA以上/ラックも提供可能。
高レベルのセキュリティ	生体認証システム、ラック識別カードキーなどによる物理セキュリティ確保。
グリーンIT対応	省電力ラック空間設計、空調効率向上、電気室における外気を利用した冷却方式(クールピット)の採用などにより、PUE [※] 値=1.5以下の実現を目標。

※PUE:データセンターやサーバ室のエネルギー効率を示す指標の1つ。「データセンター全体の消費電力」÷「IT機器(サーバ等)の消費電力」で算出される。

次世代型クラウドサービス、マネージドサービスの提供拠点としても稼働

MKIが2010年5月に発表した新中期経営計画における注力ビジネスである次世代クラウドサービス、およびマネージドサービスの提供拠点としても稼働し、MKIグループの新しい価値創出に取り組みます。

MKIはティーガイアと、法人向けFMC分野への取り組み強化に向け販売提携

MKIは、法人向けFMCソリューションによる法人市場への事業拡大を目的として、株式会社ティーガイア(以下、ティーガイア)と販売提携を行うことを発表しました。

固定電話とモバイル端末を連携させる「FMCソリューション」により企業の通信費用の削減や、通信手段の統一による業務の効率化を実現します。

両社はこれまで個別に展開してきた法人向け「FMCソリューション」を相互に提供し合うことで、法人市場における両社のシェアを拡大させることを目指します。

●提供ソリューションの概要

- ・FMCソリューションにおけるモバイル端末とシステム構築をワンストップにより提供することで、通信インフラ環境構築に要するお客様の負担を軽減します。
- ・高機能モバイル端末を業務アプリケーションと連動させたユニファイド・コミュニケーションの提供により、業務の効率化を実現します。

※FMC(Fixed Mobile Convergence):固定通信と移動通信の融合をなし、IP電話やブロードバンドインターネットといった固定電話回線を使った通信と携帯電話を融合させたサービスのこと。モバイル端末通信コストの削減や、1台の端末ですべての通話が可能となる。



左:ティーガイア宮崎会長、右:MKI下牧社長

MKI、仮想化IT基盤可視化ツール「VEstat」Free Edition の提供を開始

仮想化IT基盤は、仮想マシンが影響を与え合う複雑な状況になっているため、従来以上に、仮想化IT技術Hyper-Vが使用する各種リソースの使用状況をきめ細かくモニタリングし、分析する必要があります。MKIでは、こうした要求に対応すべく、仮想化IT基盤のリソース使用状況の可視化・分析ツールである「VEstat」を開発しました。

「VEstat」はMKIの仮想化IT基盤である「M-Model」をご利用いただくお客様を中心に提供してきましたが、Hyper-Vを導

入、もしくは評価・検証中のユーザー様に「VEstat」の操作性と利便性を体験いただけるよう無償版「VEstat Free Edition」の提供も開始しています。

「VEstat Free Edition」の提供機能とダウンロード方法は、紹介ページをご覧ください。

▶ http://biz.mki.co.jp/enterprise_solution/virtualization/vestat/

※VEstatはVirtualized Environment Statistics Analyzerの略です。

Zaimon e-Tax受付サービスとCASTERの連携により金融機関、企業の業務を効率化

株式会社NTTデータ(以下、NTTデータ)とMKIは、企業がe-Tax(国税電子申告・納税システム)の電子申告データを金融機関に送信できるASPサービス「Zaimon(ザイモン)e-Taxデータ受付サービス」(NTTデータ提供)と「CASTER」(MKI提供)の、相互接続による情報連携機能の構築を開始しました。連携機能の提供開始は2010年度下期をめざしており、連携機能の導入に向けた金融機関からの受付を開始しています。

【Zaimon e-Taxデータ受付サービスの概要】

企業がe-Taxに提出した電子申告データを、Webサイト上から企業、または企業の税務申告を代理する税理士の送信指示により金融機関が受け付け、融資審査業務などに活用するためのASP型サービスです。

●連携機能によるメリット

【金融機関のメリット】

- ①e-Taxからのデータを「CASTER」で直接利用が可能となり真正性の高いデータ(税務申告に利用されたものと同じ)を利用できます。
- ②従来、紙に印刷した決算書をOCR処理[※]しデータ化する必要がありましたが、連携機能によりスキャナ読み取り作業が削減され、効率的なデータ処理が可能となります。

【企業などのメリット】

e-Tax提出データをwebサイト上の操作でそのまま金融機関に提供できるようになり、業務の効率化と紙の削減につながります。

【CASTERの概要】

経常収支比率を中心とする分析手法を使った企業財務分析システムで、現在、地方銀行を中心に約170の金融機関

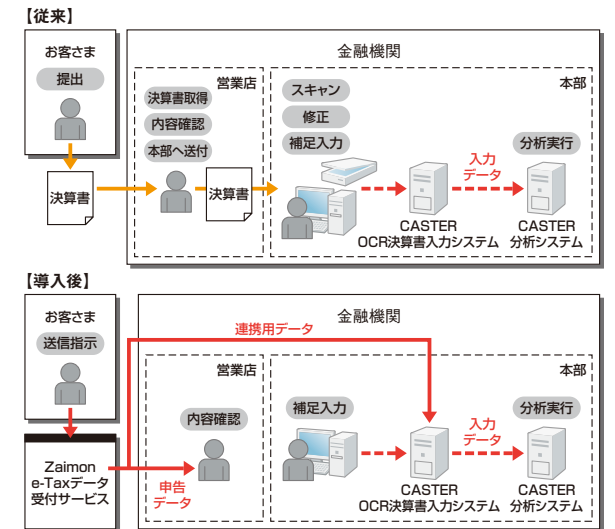
への導入実績を誇るパッケージシステムです。

●今後の予定

本連携と並行して、金融庁EDINET(金融商品取引法に基づく有価証券報告書等の開示書類に関する電子開示システム)に掲載される公開企業のXBRLデータ[※]について、同様に入手できる仕組みの検討を開始します。

※OCR処理:活字原稿等をスキャニングし、文字部分をテキストデータ化する。 ※XBRLデータ:企業の財務諸表などを記述するためのXMLベースのデータをさす。

ZaimonとCASTERの連携イメージ



第1回 IFRS研究フォーラム「IFRSを深く理解し、実務に備える」を開催

企業の間で、国際会計基準(IFRS)への対応が本格化しています。MKIでは、これからIFRSに取り組む企業のために、会員制の「IFRS研究フォーラム」を結成しました。会費は無料

で、会員登録者はセミナーや研究会(4回連続)に優先的に参加することができます。

●第1回セミナー開催概要

日時	2010年9月13日(月) 14:00~16:40
会場	ベルサール神田 東京都千代田区神田美土代町7 住友不動産神田ビル3F
主催	三井情報株式会社 総合研究所

■申込方法

セミナー、研究会のお申込みは<http://www.mki.jp/ifrs/>へ

■お問合せ先

三井情報株式会社 総合研究所
阪口 03-6376-1015

※本セミナーは会員制で、上場企業IFRS関係者が対象です。個人のお客様や競合他社のお申し込みはご遠慮下さい。

●プログラム

- 【研究会講座①】14:00-15:00
「IFRSへの深い理解に不可欠なフレームワーク」
中央大学 専門職大学院 国際会計研究科科長 教授・高田橋範充
- 【事例紹介】15:10-15:40
「早期適応会社での日本基準とIFRSの差異分析」
三井情報株式会社 総合研究所 IFRSセンター上級コンサルタント・笠谷吉和
- 【研究会講座②】15:40-16:25
「差異の大きい基準の実務」【IFRS1号 初度適用】
三井情報株式会社 総合研究所 IFRSセンター長・公認会計士 高島秀徳
- 【まとめ】16:25-16:40
IFRSの経営インパクトとIFRS研究フォーラムの活動紹介
三井情報株式会社 総合研究所 代表プリンシパル・土屋哲雄

※講師や講演内容は都合により一部変更になる場合がありますので、ご了承ください。