

MKIの“今”と“未来”をお伝えする情報誌 [インサイド・キューブ]

# INSIDE CUBE



&lt;特集&gt;

## MKIブランドの創出と 能動的ビジネスへの 転換こそが未来を拓く

ICT NOW

### BYODで新しい局面を 迎えるモバイルデバイス 業務活用

2012  
**Vol.7**

## Contents

- 03 [巻頭特集] ICT NOW  
**BYODで新しい局面を迎える  
モバイルデバイス業務活用**
- 06 Special Interview  
**MKIブランドの創出と  
能動的ビジネスへの転換こそが  
未来を拓く**
- 09 東中野先端技術センター  
Advanced Technology Center  
**おもてなしの心で  
ICTを魅せる**
- 10 Case Study  
**三井物産株式会社担当者が語る、  
新たなワークスタイル創造と顧客満足度向上に  
寄与する無線LANサービス**
- 13 Colum  
**仕事をリアルタイムに  
進める世の中が来た**
- 14 MKI Info

お問い合わせ先

**三井情報株式会社**

経営企画部 コーポレート・コミュニケーション室  
TEL:03-6376-1008  
E-mail:press@ml.mki.co.jp

本誌に記載の内容は2012年9月現在のものであり、時間の経過または様々な後発事象によって変更される可能性がありますことをご承知ください。

巻頭特集

# ICT NOW

## BYODで新しい局面を迎える モバイルデバイス業務活用

自席にいない移動のさなかにも、PC同様の高度な操作で仕事対応が可能なスマートフォンやタブレットPC。この機動力は、企業のICT活用や社員のワークスタイルを大きく変革する可能性を秘めている。しかしながら現状は、企業の多くがセキュリティなどの懸念から全面推進には至っていないようだ。そうした中で出てきたコンセプトが、Bring Your Own Device、BYODだ。一体、BYODとはどのようなもので、これで何が変わるのか。その利点と課題を考察する。

### モバイルデバイスの積極活用で ワークスタイルが変わる

その昔、「24時間、戦えますか?」というキャッチコピーが話題になった。“24時間働けるくらいタフでなければ、厳しいビジネスの世界を乗り切っていけない”という意味が暗にこめられている。

これは極端な言い回しだとしても、携帯電話とインターネットの普及によって、ビジネスはオフィスの中で完結されるものではなく、9時から5時のオフィスタimeにも取まらない“いつでもどこでも戦う”様相を呈しつつある。それを最もよく感じるのは、電車などの移動時間だ。ビジネスマンが、かかってきた携帯電話を取りながら駅の壁ざわへ寄っていき、かがみこんで、カバンからノートPCやファイルを開こうとしている光景をよく見かける。そこに格納してある情報を確認して返事をしようというのだろう。あまり格好のいいものではない。しかし、今日のビジネスでは“移動中なので後ほ

ど”とはいえないスピード感が要求されている。

こんな時、情報をスマートフォンやタブレットPCで入手できるとしたら、移動中でもオフィスにいるのと同様のスマートさで対応できる。なにせ、しゃがみこむ必要なく、喫茶店に飛び込む必要なく、その場で立ったまま操作ができる。仮に、電話をかけてきた相手が取引先で、商品の見積り依頼だったとしてみよう。ビジネスマンは、その場でスマートフォンやタブレットPCを取り出し、社内の見積り作成システムにアクセス、必要な情報を記入して取引先に送信を実行。なにより取引先に迅速に対応でき、本人はそのまま移動を再開することが可能だ。また、仕事を後に溜めなくてすむ。

スピード経営時代、顧客満足度と業務効率の向上を図る上で、スマートフォンやタブレットPCの積極活用は戦略の一つに数えてもいいのではないだろうか。

### 社員を対象としたモバイル デバイス対応は4パターン

消費者や生活者を対象にしたビジネスでは、スマートフォンやタブレットPCを活用した事例が次々登場している。たとえば、健康器具で測定したユーザーの体重や血圧の情報をスマートフォン上で管理できるようにしたり、銀行窓口での金融商品説明や、介護施設での入居者情報共有、地方自治体の高齢者見守り用デバイスとしてタブレットPCを採用したというニュースはもう目新しいくない。手元で情報を見られる、情報を相手に見せやすいという特徴を生かして、ユニークなアイデアがどんどん具現化されている。そこでは、スマートフォンやタブレットPCに特化した専用アプリケーションの開発も積極的に行われている。



では、企業での社員を対象にしたスマートフォンやタブレットPCの活用状況はどうだろうか？一部使用を始めている企業もある。社員に業務用として一斉配布していたり、個人が自らの判断で業務に活用しているケースもある。ただ、企業が特にそれ向けに専用アプリケーションを用意するなどして、“こう使え”と水を向けている事例はそれほど多くないようだ。

スマートフォンやタブレットPCといったモバイルデバイスについての企業の対応方法をあらためて整理すると、以下の4パターンに分類できる。

1つめは、前述のように業務用として一斉配布するケース。外資系企業などでは、全世界でデバイスを絞り込んでランニングコストを最適化するとともに、グローバルな社内コミュニケーションツールとしての活用に役立っているようだ。

ただ、所有者は企業であるだけに、そこには厳密な管理が入る。こうしたデバイス、特にスマートフォンは、紛失・盗難のトラブルに遭いやすい。そのため、企業としては“万一に備えておこう”と考える。ここで出てきたのがMDM (Mobile Device Management、モバイル端末管理)だ。これは、モバイルデバイスを企業のポリシーに基づいて管理しようというもので、この概念の下に提供される機能には設定管理、アプリケーション配信管理、セキュリティ管理、位置検知機能、デバイス機能制御、資産管理、アプリケーション情報収集、ログ管理などといったものがある。平たく表現すれば、スマートフォンやタブレットPCの使わせたい機能、使わせたくない機能をIT部門などの企業側で決定し、その枠の中でユーザーにデバイスを使ってもらおうというわけだ。これ

は提供する方としては安心感がある。ただ、ユーザーにしてみると、せっかく多機能が魅力のデバイスなのに、会社の持ち物であるがためにあれもこれもできないということになり、本末転倒の感が否めない。

2つめのパターンは、公式にはスマートフォンやタブレットPCといったデバイスを業務用として認めないケースだ。社員は自らの判断により“内緒で”あるいは“勝手に”これらを仕事で使うことになる。企業側がこのような対応を取ろうとするのは、IT資産管理が煩雑になるからだろう。少数精鋭主義を取りながらこうしたデバイスまで管理の対象に含めるとなると、業務量やコストが増大するのは確かだ。導入による費用対効果が明らかに見出せないと判断するならこれも一つの見識だが、隠れユーザーを放置することにはリスクがある。

### BYODが企業に「管理からの解放」、社員に「選択の自由」を与える

3つめのパターンは、BYODという発想を取り入れるものである。BYODとはBring Your Own Deviceという言葉の略で、社員が自己所有するデバイスを業務利用することを認めることを指す。つまり、会社からはデバイスを配布しないが、個人が持っているものを仕事に使うことは禁止しない、という立場を取る。もともとは、レストランなどで店側が飲み物の持ち込みを許可するBring Your Own Bottleから来ているらしい。

BYODを導入する利点は、企業にも社員にもある。

まず企業側からいえば、デバイスを全社的に配布し、そのライフサイクル管理を行う工数を負わなくてすむという点である。それだけではなく、利用中には紛失・盗難対応、故障対応など、突発的な派生業務もいろいろと伴う。それを義務として遂行しなくてもいいというのは、企業にとって大きなメリットだ。

二つ目の利点は、BCP (Business Continuity Plan) ツールとしての潜在能力である。実際、東日本大震災が発生した際は、スマートフォンのメール機能やTwitterを使って生存確認や情報提供が行われた。ビジネスシーンでも、緊急事態が発生した場合、どんな方法を使ってでも業務を続けたいというのが本音だ。BYODを公式に表明しておくことで、社員が自分のデバイスを利用して取引先とコンタクトを取ったり、受発注プロセスを前に進めたりといった自発的な行動を促すことができる。

三つ目の利点は慣れたデバイスを使って業務が行える。会社配布であればデバイスの機種について文句は言えず、不満を抱きつつ使うことになる。なかには個人用を別に持つ人もいるだろう。そうなれば常に複数持ち歩かなければならないし、それぞれに対する習熟度も相対的に落ちる。しかし、自分好みのデバイス一つでいいことにすれば、その使いこなしに集中して徹底活用するといったことが可能になる。これはまた、スマートフォンやタブレットPCの技術進化が著しい中、企業の考えるライフサイクル管理のタイムスパンから離れて、社員が好きなタイミングでデバイスをアップデートできるという自由もたらす。

モバイルデバイスに対する企業対応、最後の4つ目は、3つ目のパターンに企業からの経済的な援助が加わったものだ。つまり、デバイスを選択するのも社員なら、所有権も社員にあるが、業務で使うというのであれば、一定の補助金を出しましょう、というものである。そこには、厳格な管理が要らないことで可能になるコストセーブ分を社員に還元し、コスト負担を軽くすることでスマートフォンやタブレットPCを積極活用するモチベーションを上げたい、という企業の意図がある。

### “いいとこどり”の現実解ながら、課題も存在

このように見てくると、モバイルデバイスに関しては、BYODという概念が企業、社員ともにメリットを享受できる現実解のように思える。

ただ、ここにも課題はいくつかある。

まず、デバイスは多様化の一途をたどっており、また後継機種も頻繁に発売されるため、企業側でそのすべてをタイムリーに把握しながら、企業情報システムへのアクセスを許可するのは非常に難しい。デバイスが初めてシステムにアクセスする際の設定を自動化しておく方法はあるが、現実には、完全にデバイス選択の自由を保障するというよりは、ある程度アクセスを許可するデバイスの種類を絞る、また、セキュリティなどに懸念のあるデバイスは除くといった方策が必要になる。

また、セキュリティの問題もある。個人が自由裁量で利用しているモバイルデバイスであるため、ウイルスやマルウェアの侵入を抑えがたい面があり、そうしたデバイスの接続が増えることで、企業情報システムが従来以上のリスクにさらされる危険性は確かにある。

別の種類のリスクとしては、たとえば、テザリング機能がある。これは、この機能を有したスマートフォンやタブレットPCを親機に据え、このデバイスを介して別のPCやモバイルデバイスをインターネット接続させる機能だ。このテザリング接続が使われることで、認証されていないデバイスが結果的にアクセスしているといったことも起こりえる。セキュリティについては、企業がそれぞれにポリシーを策定して、それに基づいた適切な防御を考えなければならない。

そして、データ保護の問題だ。これは企業側から見た場合と社員から見た場合の両面がある。

近年、クラウドサービスが充実し、個人が利用できるファイル共有サービスや

ストレージサービスが増えてきたが、企業側から見た場合、それらがどれほど高セキュリティを謳っていても、社内の機密情報をそんなところへ置かれては困る。BYODを実践するに当たっては、あらためて全社的にデータの取り扱いを規定するとともに、デバイスでのデータアクセス方法についてもしっかり検討したところだ。

一方、社員から見た場合は、紛失・盗難などが発生したときの対応が問題になる。こういった場合、遠隔地から通信回線で消去したり、無効化したりするリモートワイピングがよく行われる。具体的にはアドレス帳の削除や端末初期化が実行されるが、そうすると、社員が個人で所有しているメールアドレス、写真などのデータも削除されてしまう。問題が起こったときの対応についても、企業と社員の間で事前によく話し合っておくべきだろう。

### モバイルデバイス専用アプリケーションが発展のカギ

メリットと課題がまだら模様のBYODであるが、この山を乗り越えた先に、真に機動力のある新しいICT活用の世界が開けるように思う。ビジネス用途においては、まだスマートフォンやタブレットPCを、PCの代替品としてWebブラウザベースで利用しているケースが散見さ

れる。しかし、冒頭で紹介したように、専用アプリケーションを使って見積りがその場で作成できるとしたら、仕事のスピードはもっと上げられる。それが認知されれば、モバイルデバイス向けに最適化されたアプリケーションがもっと作られるのではないだろうか。これらを日常的に活用できるようになったら、オフィスにしばられることなく柔軟性高く業務を前に進められる。今後はこうしたモバイルデバイス専用のアプリケーションの活用が企業競争力のカギではないか。

企業が、組織としてスマートフォンやタブレットPCを積極活用しながら、ワークスタイルを変革できる下地が着実に整ってきた。あとは“アイデアと知恵”の勝負といえるだろう。📍

### MKIのBYODソリューション

MKIでは、BYODを実現するためのモバイルデバイスソリューションとして「MobileIron」社の製品による提案を行っています。





# MKIブランドの創出と能動的ビジネスへの転換こそが未来を拓く

2012年6月20日、三井情報株式会社（以下、MKI）に新しく代表取締役社長 齋藤正記が就任いたしました。齋藤新体制のもと、MKIはこれから何を指し、どう前進するのか。激動のICT業界環境を踏まえながら、我々の築きあげるべき未来について、そのビジョンと所信を紹介します。

代表取締役社長 社長執行役員 齋藤 正記

## ターニングポイントを迎えているシステムインテグレータ業界

今、ICT業界は大きな変革の時を迎えています。経済の停滞傾向が続く一方で、クラウドなどを初めとする新しい技術潮流の浸透により、業界内プレーヤーの役割分担にはっきりとした境目がなくなってきたため、結果として競争が激化しつつあります。

特に日本においては、システムインテグレータが大きなターニングポイントを迎えているといえるでしょう。過去のオープン化の流れの中では、ユーザー企業がシステムインテグレータをICTの専門家として活用したため、この分野のビジネスが独自の発達を遂げましたが、その時代は終わりを告げつつあります。

ユーザー企業はもはやICT投資を聖域化せず、助言されるままに動くことも止め、自らの考えをしっかりとってICT導入を推し進めるようになりました。こうなってくると、システムインテグレータは将来的に現在の数ほど必要なく、今後はどんどん淘汰されていきます。仕事の内容においても、ユーザー企業の全幅の信頼を受けて自由裁量で作っていた時代から、よりユーザー企業の立場にたって、ユーザー企業にとって真にメリットのある提案を行い、サービスを提供しなければ受け入れられなくなるでしょう。目先の利益を超えて全体最適の観点からどのような答えを出せるか。それが可能かどうかでシステムインテグレータの運命は大きく分かれます。

## 大きな絵を描きMKIブランドの創出に注力

そうした中で、MKIはどのようにサバイバルしていくか。MKIは歴史的に異なるバックボーンを持つ会社がいくつか統合して成立した会社ですが、客観的に冷徹な目で現状を見てみると、大きく2つほど課題があると考えています。

1つは、比較的体格が小さく、特定の分野で業界を強くリードしていただくだけのパワーに欠けていることです。

もう1つは、典型的なシステムインテグレータとして活動してきたため、ユーザー企業から依頼を受ければシステム提案や構築はしますが、自分から動くことは上手ではありません。

これらの課題を克服するには、以下のような方向で進むべきだと考えています。

まずは、製品、サービスの如何を問わず、これぞ“MKIブランド”といえるものを今よりさらに数多く品揃えしていくことです。これまでも確かに、自社パッケージ製品や独自のサービスといえるものを作ってきましたが、それらはどちらかという意図を持って作り出したというよりは、従来のシステムインテグレーションビジネスの中で偶然に生まれてきたものを商品化してきたものです。これはこれで意味があるのですが、今後はさらに、最初にしっかり“大きな絵”を描き、その絵を描くのに、MKIは何を持っていて何が足りないのかをしっかりと棚卸しし、足りないものに関しては新しく開発するなど投資を行い、補っていく必要があります。求められているのは戦略的なビジョンとその実行なのです。

## グローバル戦略上もMKIブランドの存在は重要

われわれは昨年より海外拠点を増設してビジネスのグローバル化を進めていますが、このグローバル戦略においてもMKIブランドの製品・サービスの創出は重要だと考えています。我々の体力を考えると、拠点の数をどんどん増やして世界にリーチを広げていくのはなかなか容易ではありませんが、製品・サービスという形でなら世界に出て行くことは可能です。グローバル展開を見据えた形で製品化を進めていけば、汎用的に使われるためにどのような機能、どのような標準化が必要かといった点もじっくり煮詰めしていくことができます。そのようにして生み出したMKIの製品やサービスを日本のお客様に選んでいただき、そのお客様がグローバルへ出て行く際にも使いたいと言ってくだされれば、それが我々にとって世界を広げる足がかりになります。お客様が進出する先にMKIが拠点を持っていないと、そこからは現地のパートナーリングを考えればよい。逆に、グ

ローバルに対応できる製品・サービスだから選ばれるというケースもあるでしょう。このようにMKIの知財を有形化してその存在をアピールすることは、グローバルを含めたビジネス戦略上で非常に重要なことだと考えています。

## チャンスと未来は能動的ビジネスへの転換の先に

次は、能動的ビジネススタイルへの転換です。就任以来、ご挨拶を兼ねてお客様のIT部門を精力的にお訪ねしていますが、みなさん異口同音におっしゃるのは「いい提案があったらどんどん持ってきてください」ということです。そして「御用聞きは要りません。『何かない?』と聞かれてから考える受身の姿勢も不要です。MKIから積極的に働きかけてください」ともいわれます。

近年、経営課題とIT戦略がよりいっそう密接な関わりを持つようになり、ユーザー企業のIT部門は常にその時点での最適解を模索しています。上記のような助言をいただくということは、それを一緒に考えられるパートナーとしての役割をMKIに求めてくださっているからにほかなりません。この要望に応えるために、我々は受け身の姿勢から能動的な攻めの姿勢へと、ビジネススタイルを抜本的に変革しなければなりません。

戦略的なビジネス推進やビジネス姿勢の転換は、今まで身につけていた行動習性を変えるということで、これが一朝一夕に行かないことはよくわかっています。今まで性格のおとなしかった人に“今から直ちに積極的になれ”とただ背中を押しても途方にくれるだけでしょう。しかし、幸いなことに、我々は個人ではなく組織です。オールMKIでスクラムを組んで変わればよいのです。互いが互いの長所・短所を客観的に把握し、足りないところは補完しあい、お客様へのアプローチのあり方をしっかり見つめなおせば、大きな変化が必要であっても十分に対応可能でしょう。逆に、少し厳しい言



方をすれば、このような活動の先にしか、我々のチャンスや未来はないといえます。明日への希望と健全な危機意識を同時に心に携えて、今後も成長を続けていきたいと考えています。

## 組織連携のシナジー効果をより確かなものに

我々は企業スローガンとして「ICTトータルマネジメントパートナー」を標榜し、システムインテグレーションを主とする「ビジネスソリューション事業」、プラットフォームインテグレーションを主とする「プラットフォームソリューション事業」、データセンターおよびクラウドサービス提供を主とする「サービス事業」という3つの事業を展開しています。そして、これらの3事業に組織横断的に関わる部門として、R&Dセンター、ITマネジメントサービスセンターなどを備えています。この体制をベースにこれからいっそう各部門間の連携を深めていきたいと考えています。たとえば、ビジネスとはひとまず距離を置いた形で有望なテクノロジーを研究するR&Dセンターと、具体的に製品や顧客を持つ3事業との間で発揮できるシナジー効果はまだまだあるでしょうし、3事業の間でもこれらが有機的につながることで新しい仕組みやサービスを生み出すことができるでしょう。算数の世界では1+1=2ですが、これを2.5や3にする連携を図っていきたいですね。これまではそれぞれの部門のビジネスを軌道に乗せることが主眼になっていた感がありましたが、今後は組織間の結びつきを深めていきます。

究極的には、どの部門とどの部門が連携するという視点のみならず、プロジェクトごとに組織横断的なチームを自発的かつ柔軟に構成し、それぞれのコアコンピテンシーを持ち寄ることで掛け算の力を発揮することを目指していきたいと思えます。

### ビッグデータおよびセキュリティ分野に注目

具体的にどのような分野に注目しているか。これはあくまで私見ですが、ビッグデータとセキュリティに興味を持っています。

ビッグデータについては、特に医療業界、卸・小売業界などにおいて、膨大なデータを分析し、そこから新しい知見を得ることで新たな付加価値創造が可能になると見えています。そのための仕組みづくりではおもしろいことが起きると思えます。単に、ソフトウェアとソリューションを組み合わせるのではなく、データセンターなどのプラットフォーム、またさまざまな事業者を巻き込むことで、まったく新しいトータルサービスを生み出すことができるのではないのでしょうか。場だけを提供するのではなく、データ活用やデータ分析の方法論まで踏み込めるとさらにいいでしょう。業界知識に関してはMKI単独では十分ではないところもあるでしょうから、協力会社との協業体制も大きな鍵になります。

セキュリティに関しては、ICTの技術動向がうんぬんよりは、お客様のビジネスを安全・安心に進める上で本当に必要な視点が全体的にまだまだ足りないと思えますし、ユーザーの誰にでもわかるやさしいセキュリティ、ユーザーの利便性を尊重したセキュリティなどを含めて、広義の意味でのセキュリティ追求はじっくり議論したいところです。

### 前向きな開拓者であり続ける

ICT業界は進歩が著しく、中長期の展望を語るのがなかなか困難な世界ですが、こうありたいということの一つだけ挙げるなら、前向きな開拓者であり続けるということですね。そのために何よりも求められるのは人材です。システムインテグレーションは人材ビジネスです。技術潮流がどんなに変化しようと、優秀な人材、特に構想力と実現力に長けた人材が十分であれば、機敏に対応していくことができます。では、そのような人材をどう育てていくか。これはもう実際のビジネスを通じて実力をつけてもらうしかないと考えています。ですから、そのための投資には注力するつもりです。新しい挑戦にはリスクがついてまわりますが、多少のリスクは大目に見ます。まずは気持ちを萎縮させずにチャレンジすることが肝心です。

取り組む分野は、“大きな絵”に合致したものを中心として最初は経営層が水を向けることになるでしょうが、社員の中からも積極的に声を挙げてもらいたいと考えています。前職時代、「抽象的なことは聞いていません。我々がどう動けばいいのか具体的に指示してください」と部下に詰め寄られたことがありますが、私は「上司に箸のあげおろしまで指示されて動いて、何がうれしいのか」と返しました。会社の方向性というのは経営トップだけが考えるものではなく、社員全員で考えるものです。この道を選択したのは他の誰でもなく自分たち自身だという自己責任意識が重要です。

幸いにして就任以降、私のところには“着手を検討してほしい”というビジネスプランが多数寄せられ、MKIを発展させたいという情熱を感じてうれしく思っています。



◎プロフィール

岡山県出身。

- 1982年4月 三井物産株式会社 入社
- 2004年4月 株式会社ビーエスアイ 代表取締役社長
- 2008年2月 三井物産株式会社 情報産業本部 アウトソーシング事業部 部長
- 2010年6月 同社欧州・中東・アフリカ本部 CAO 兼 欧州三井物産(株) CAO
- 2012年6月 三井情報株式会社 代表取締役社長就任

すべてを実現するわけにはいきませんが、何らかの形でその思いを汲んでいくつもりです。

目指したいのは、手応えのある仕事ができるMKIです。社員一人ひとりが、昨日よりも今日、今日よりも明日、着実に一歩ずつ前へ進んでいることが確かに感じられること、毎日に充実感、達成感が満ちていること。前向きな開拓者であり続けられれば、そういう企業風土の醸成が可能だと強く確信しています。◎

## 東中野 先端技術センター

# Advanced Technology Center

### おもてなしの心でICTを魅せる

2012年2月、MKIは従来からあった東中野オフィスの一部へ「先端技術センター Advanced Technology Center」(以下:ATC)を新設しました。ICTと一言で言ってもテクノロジーの種類は様々あり、お客様の要望を満たすために多々あるテクノロジーから必要なものを組み合わせたソリューションを創る必要があります。

MKIは、お客様の目線からビジネスに必要なICTを見極め、パートナーと共に作り上げる環境が必要と考え「集う」、「磨く」、「支える」をコンセプトとしてATCを開設しました。ATCは構想段階から目で見ても実感してもらうことが難しいICTを「魅せる化」することにこだわりました。訪問いただいたお客様にMKIのソリューションを分かりやすく伝え、知っていただくことで新たなソリューション創出と、その後のビジネス化へつなげていきたいと考えています。ぜひ、一度見学にお越しください。



「磨く」

### 最新技術の検証環境で、高いモチベーションと技術力を魅せる

地下1階にあるガラス張りのネットワークラボからは通信を支えるインフラ機材をご覧いただけます。ラボの隣にはプレゼンテーションルームを設置。実機による動作検証を進めながらのディスカッションも可能です。



「集う」

### 訪問者の心に響く感動や驚きで魅せる

入口をはいるとまず目に入るのは大画面のインフォメーションシステム。MKIのこれまでの歴史、事業内容を迫力の大画面でご紹介します。

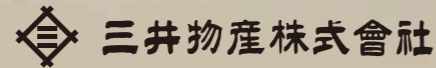


「支える」

### お客様への運用支援体制、安心感と信頼感を魅せる

お客様のシステムをサポートする2つの施設、「統合監視センター」と「MKI Customer Care Center」を見学いただけます。◎

# 無線LANを享受しながら管理負荷なし。 MKIとKDDI共同提供のWi-Fiサービスで、 三井物産はワークスタイル改革と顧客満足度 向上を実現。



カフェテリアなども含め、オフィスのあらゆる場所の天井に、無線LANのアクセスポイントが設置。

三井物産株式会社(以下、三井物産)では、早くから無線LANの重要性を認識し、全社展開の道を探ってきました。しかし、自社導入はIT部門に運用負荷が重くのしかかるため、なかなか決断に至れませんでした。そうした中、三井情報株式会社(以下、MKI)とKDDI株式会社(以下、KDDI)が、無線LANをマネージドサービスとして提供するWi-Fiクラウドサービスを提案。MKIがシステム設計・構築を行うとともに、KDDIが無線LAN機器の運用管理を行う協業ビジネスモデルを評価して導入を決定。国内13拠点のオフィス建屋全館に無線LAN設備を3ヵ月という短期間で一斉導入しました。その結果、社員や顧客に自由度の高いネットワーク機能を提供しながら、IT部門に運用負担のかからない画期的な無線LAN活用が実現しました。

## 無線LANの重要性を認識しつつも 管理負荷への懸念から導入を躊躇

無線LANは、IT活用の自由度とスマートさを飛躍的に広げるネットワークテクノロジーです。

三井物産においても、その重要性はよく認識され、実現すべきITテーマとして議論を繰り返してきました。早くも2005年には、ワークスタイル変革を模索する中で無線LANの導入を検討したといいます。しかし当時は、既存の有線LANに対して無線LANの存在をどのように位置づけるかが難しく、設備を導入するとなると社内で機器の死活監視や設備保守などの運用負荷が重くのしかかることが懸念されました。すでに管理業務を複数抱えているIT推進部としてはなかなか決断に踏み切れませんでした。

そうこうしているうちに、ノートPC端末が無線LAN機能を標準的に備え始め、公衆無線LANがサービス化されるなど、このテクノロジーがますますポピュラーな存在になっていきます。そこで浮上したのが、三井物産を訪問する顧客向けに無線LAN機能を提供するというプランでした。同社の本店、支社を含めた活動拠点には毎日数多くの顧客が訪れます。それまで、ネットワーク機能を要望される顧客に対してはIT推進部が無線ルータの貸し出しサービスを行っていました。あるいは、長期プロジェクトなどで数週間にわたり同社に詰める必要がある顧客に対しては、オフィススペース内に専用LANを敷設することもありました。

顧客対応だけでなく、社員の中にも会議室やオフィス内の

カフェなどで自由にネットワークを使いたいというニーズがありました。

さらに、近年タブレットPCが登場し、その活用方法を模索する意味もあって、IT推進部では希望者に配布していましたが、これなどは無線LANがどこでも使える環境でこそ活躍する端末です。

このような背景から、IT推進部では無線LAN導入を本格的に検討することになりました。

## MKIとKDDIが共同提供する サービスとしての無線LANを選択

ここでIT推進部がコンセプトとしたのは、既存の有線LANを置き換えるのではなく、これを補強するというスタンスで無線LANを導入することでした。

追い風となったのは、2010年に全社レベルでマネージドIP電話サービスを導入していたことです。これは、MKIをシステムインテグレータとしてKDDIとパートナーシップを組んで実現したものでしたが、IP電話の土台となるPoEベースのLANインフラを全館に構築してあったことから新たに大規模工事を行わず無線LANインフラの設置を行うことができましたのです。



三井物産株式会社  
IT推進部 情報通信基盤室  
マネージャー

小林 大示氏

さらにマネージドIP電話サービスと同様に無線LANもマネージドサービスとして提案しました。

これは、MKIが無線LANシステム構築における豊富な実績を生かして設計・構築を行うとともに、無線LANの認証基盤、無線LANコントローラなどの無線LANシステム基盤をKDDIのデータセンタから提供、その運用管理、状態監視など日々のオペレーションをKDDIが行うというものです。このサービスを活用することで、IT推進部での導入・運用負荷を最小限に抑え無線LANを導入・展開することができました。KDDI株式会社 ソリューション推進本部 ソリューション2部 商社グループ 課長 藤井幸二氏は、「無線LAN導入の壁、管理の壁、運用の壁を乗り越えることができる、まったく新しいソリューションです。」と語ります。

まさに、このサービスの存在こそが決断を後押しするものでした。三井物産株式会社 IT推進部 情報通信基盤室 室長 中原雅裕氏は語ります。

「無線LAN機器を社内に持つと、資産管理もさることながら、スキルを持った人材を育成・確保し続ける必要があります。それをずっとジレンマに感じていました。当社もクラウド活用は進んでおり、ITをサービスとして利用することに抵抗がなくなってきたので、無線LANに関しても通信事業者および通信分野に強いシステムインテグレータのマネージドサービスを楽しむのが得策だと判断しました。」

今回、このサービスを採用するにあたって、IT推進部はセキュリティを最重視しました。社員ユーザーの情報システムへのアクセスは、電子証明書をあらかじめインストールしたクライアントPCに限り、ゲストユーザーへのインターネット環境の提供にはワンタイム・パスワードに拠る時限的な利用制限を設ける機能も持たせることにしました。逆にいえば、こうした要件に合致することができたために、Wi-Fiクラウドサービスは三井物産の全社無線LANのベースに選択されたのでした。(図1)

## 本格着工後、 3ヶ月でシステム構築完了

正式に導入が決定したのは、2011年10月のこと。そこからKDDIおよびMKIに拠るシステム構築プロジェクトがスタートしましたが、早くも天王山は11月にやってきました。11月末に社内の重要な会議が行われる予定になっており、そこで無線LANを活用したいというリクエストが寄せられたのです。MKIとKDDIは、システム設計、機器調達、現地調査、データセンタ側システム構築、現地配線工事といったプロセスを1ヶ月未満で完了。無事、会議に無線LANを提供することができました。

ここでの導入実績が弾みとなって、北海道から沖縄まで国内にあるオフィス建屋全館に同時に水平展開することが決定。2012年4月から本稼働開始を希望するIT推進部の要望を実現するためには、2012年1月から3月末までの3ヵ月という短期間での導入・展開が求められました。この実現について三井情報株式会社 プラットフォームソリューション事業本部 市場開発部 立田和久氏は「拠点の追加に応じた中央設備側の構築を効率化する等の導入フローが確立できていたため短期間での導入を実現することができました。」と語ります。

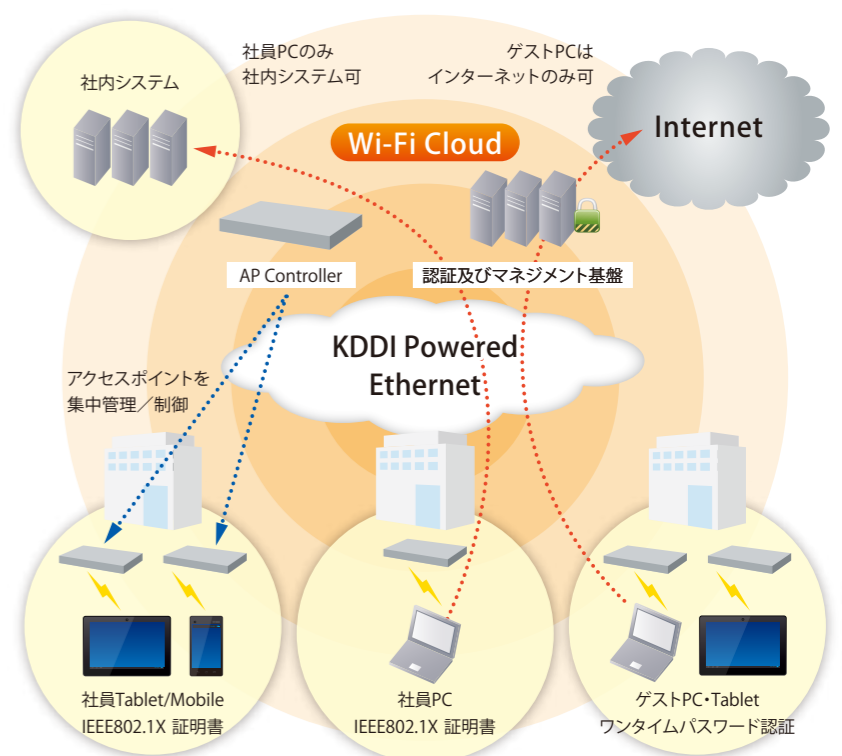
今回のクラウドサービスで採用された無線LAN機器は、アクセスポイントおよびコントローラとも、Ruckus Wireless, Inc. 社製品で、環境に応じた電波強度や指向性を自動判別し設定が可能のため、さまざまな設備が混在した場所でも容易に設置できることを特長としています。実際、アクセスポイントの敷設においては、高い天井への据付や壁を介した設置でも高い電波強度を発揮。当初の設計よりも2割から3割少ないアクセスポイント数で全体をカバーすることができました。MKI自身も、通信キャリア向けネットワーク構築をはじめとして、文教・公共団体、小売・流通やエンタープライズ企業に対して



三井物産株式会社  
IT推進部 情報通信基盤室  
室長

中原 雅裕氏

■ 図1 三井物産様 無線LANシステム構成





KDDI株式会社  
ソリューション推進本部  
ソリューション2部  
商社グループ  
課長 藤井 幸二氏

マルチベンダーによるインフラ構築で数多くの実績を持ちます。無線LANシステムの構築においても、普及当時からシステム設計・構築・保守サポートに携わりお客様のシステムをトータルにサポートしてきました。

### 新たなワークスタイル創造と顧客満足度向上に寄与する無線LANサービス

2012年4月、全社無線LANは予定通り本稼動を果たし、国内全ユーザーに対してサービス開通が告知されました。利用を希望するユーザーは、あらかじめノートPCやタブレットPCに証明書をダウンロードしてから使い始めます。このプロセスもOSや端末に合わせたわかりやすい手順書をMKIが作成し、ヘルプデスク部門とも事前に綿密な打ち合わせを行ったため、混乱なくサービスが始まりました。

現在の無線LANユーザー数はPCベースで全社員の10%です。しかし、この中には終始自席で業務を行う社員も含まれており、会議などで移動する可能性のある社員に限るとさらに利用率は上がります。一方、タブレットPCに関しては6割が無線LANを利用しており、タブレットPCと無線LANの親和性の高さを示しています。開通以来、安定稼動しており、スピードも最速で60Mbpsを計測、ユーザーからは「サクサク操作できるので非常に快適だ」という声が挙がっています。

無線LANが登場したことで、一部で新しい取り組みも始まっています。その一例がペーパーレス。会議の際も紙の資料は用意せず、全員がノートPCやタブレットPCを持ち込んで、その上で閲覧します。社内のカフェも無線LANが使えるため、気分転換にそこで仕事をするユーザーもいます。

同社を訪れる顧客に対しては、その顧客を担当する部門からIT推進部に無線LAN申請書を提出してもらい、利用時間に応じたワンタイムパスワードを発行します。顧客に対して提供するのはインターネットへのアクセス。まったく同じシステムを活用しながら、ユーザー属性によりルートを切り分けています。顧客からももちろん好評を博しており、その場でネットワークを介していろいろな確認を完了できるため、商談のスピードが速くなっているといえます。

一方、IT推進部が実感する導入メリットは、やはり機器の死活監視や資産管理など運用負荷がまったくないことです。

また、IT推進部で行っていた顧客向けのオフィススペースのLAN工事や無線ルータの貸し出しサービスも不要になりました。顧客に常時ネットワーク・サービスを提供しながらも、以

前はついてまわったバックエンド業務から解放されたのです。

### 国内グループ会社へ水平展開を開始さらに、グローバルベースでも

このWi-Fiクラウドサービスは、その利便性の高さから三井物産グループでの展開も始まっています。あるグループ会社では、新入社員向けのIT研修を行うのに適していると、共有スペースに有線LANではなくアクセスポイントを設置しました。

中原氏は今後、このサービスを全世界の三井物産活動拠点にも広げていきたいと考えています。それには大きく3つ理由があるといいます。

「まずはサービスの一元化です。無線LANは普遍的に求められるテクノロジーですが、各国バラバラに対応するのはIT部門の工数、コスト的に無駄が生じる上に、セキュリティ的にもリスクを負うことになります。認証のために飛び交うパケットはわずかなので、認証システムは一つに統一した方がよく、MKIとKDDIが提供するこの仕組みならそれが可能です。」(中原氏)

これを補足して三井物産株式会社 IT推進部 情報通信基盤室 マネージャー 小林大示氏は次のように語ります。

「2点目は、顧客満足度の向上です。今日はITを活用して業務を進めるのが当たり前の時代。われわれは安全・安心、安定したITサービスを当然のこととして提供するのが使命で、グローバルグループベースでその当たり前を実現していると考えています。

3点目は、モビリティの追求です。本店でもペーパーレスが始まったように、ネットワークが空気のような存在になって生まれる新しいワークスタイルがあると思います。それを今後は積極的に模索していきたいですね。」

無線LANをサービスとして利用することに徹して、グローバルグループベースのビッグスケールをめざす三井物産。その実現をサポートするのは、システム構築力とサービス力のMKIでした。⑬



三井情報株式会社  
プラットフォームソリューション  
事業本部 市場開発部  
立田 和久氏

## Colum

# 仕事をリアルタイムに進める世の中が来た

執筆 ビジネスソリューション事業本部  
コンサルティング部 ビジネスコンサルティング室 室長 伊部 辰郎

このところお客様からの問い合わせの中で、「ソーシャルデータの解析」に関わるものが増えています。ソーシャルデータとは、いわゆるSNS (Social Networking Service) と呼ばれるウェブ上のサービスに投稿された情報です。

ツイッターやフェイスブック、様々なブログに書き込まれた情報を解析し、自社の品質向上や顧客満足度向上につなげようというものです。

インターネットの世界はもはやSNS無しでは語れない状況となっています。皆様の中にもSNSを活用されている方が大勢いらっしゃるでしょう。例えばゴルフの話や釣りの話、ランチをどこに食べに行くかなど、日常会話にあふれています。この日常会話の中に、企業にとって重要な内容が含まれています。それを解析して自社の事業に活かそうという発想は極めて自然であるといえます。

一方で、社内にSNSを導入し、情報の共有やコミュニケーションの円滑化を図ろうとしている企業もあります。同じSNSでもインターネット上のSNSと社内SNSでは何かがどのように異なるのでしょうか。今回はこのような社内SNS、そしてもう少し進んだ話として「リアルタイム」について最近の事情を解説します。

### なぜ社内SNSなのか？

社内のコミュニケーションは「会って話す」、「内線電話で話す」、「メールを送る」など様々です。実はこれらのコミュニケーション方法では得られない情報があります。例えば、「Excelで簡単なマクロを作っているのだが、思うように動かない」という状況に陥ったとします。周りには専門家もおらず、近くにいる同僚に聞いてもわかりません。明日までに仕上げたい仕事なのに、状況が進展せず困り果てます。

このようなとき社内SNSがあれば、困った状況に手を差し伸べてくれる社員が出てくるかもしれません。他部門の会ったこともない社員があなたの窮地を救ってくれるのです。これが社内SNSの強みです。実際に社内SNSに救われた人が多数います。情報を共有するだけでなく、協創するのが社内SNSです。ともに新たな価値を作り出す仕組みが社内SNSであり、ワークスタイル変革の起点となる道具といえます。

### リアルタイムに救われる

解決策をすぐ知りたい、あるいはヒントでもいいからすぐ知りたい。そのような要求に応えてくれるのも社内SNSの特徴です。導入当初は尻込みする社員も多いのですが、社内SNSの利点を知れば知るほど、コミュニケーションの密度が高まります。企業は



人の集まりであり、人の集まりは知恵や知識の集まりです。その集まりから有益な情報を引き出し、時に自分から情報を提供するのは、コミュニケーション密度が高まると、情報のやり取りがリアルタイムに近づきます。協業や協創がリアルタイムで進む姿を想像してみてください。働き方の変革、と言うと大袈裟に聞こえますが、まさにこれが変革なのです。

### これからはリアルタイムの世界

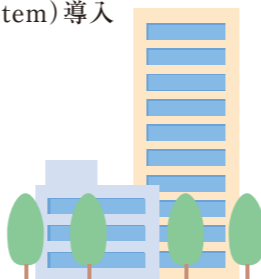
コミュニケーションのリアルタイム化のみならず、仕事そのものがリアルタイムへと移行しつつあるのが現在の状況です。例えば大量データを高速に解析するインメモリデータベースの登場、「即日配達」を売りとするネットショップ、読みたい本がすぐ手に入る電子書籍の興隆など、ICTを基盤としたリアルタイム化が仕事や生活に大きな影響をもたらしつつあります。

MKIはワークスタイルの変革に向けたICT基盤の再構築に関する案件を手掛けてきました。ここ最近では、ビジネスプロセスの改革に関するご要望、さらにはビジネスそのものの変革や創出に関するご相談を数多く頂き、これら要望を実現するICT基盤についてお客様への提案を進めています。時代が変わりつつあることを実感する日々が続いている状況です。⑭

## 経済産業省エネルギー管理システム導入促進補助事業における BEMSアグリゲータとして採択。GeM2による中小ビル、店舗への省エネを促進

経済産業省が中小ビルや商業施設へエネルギー管理システムの導入を促進させるため「エネルギー管理システム(BEMS)導入補助金」の制度を開始しました。この制度は、エネルギー管理システムの導入が進んでいない中小規模のビルや店舗を対象に装置費用や工事費用に対し補助金を交付するもので、BEMS(Building Energy Management System)導入による省エネ化促進が狙いです。

MKIは、空調管理の見える化と自動制御が可能なクラウド型省エネルギーマネジメントサービス「GeM2」を2年前から提供しており、家電量販店や映画館をはじめとする大型ショッピングセンターやオフィスビルでの採用が進んでいます。今回、BEMS導入促進事業のエネルギー利用情報管理者(BEMSアグリゲータ)として認定を受けたことで、新規にご検討いただくお客様はもちろんのこと、コスト面で導入を見送ってこられたお客様へもGeM2による省エネ化・節電の支援を行ってまいります。



## ビッグデータビジネスへの取り組みを開始 ~バイオサイエンス、需要予測へ適用~

非定型かつ、リアルタイム性の高い大量のデータであるビッグデータを有効活用し、経営戦略に役立つ取り組みが盛んになっています。

MKIでは、ビッグデータに関する取り組みを2つの分野から着手することにしました。1つ目は、長年取り組んできたバイオサイエンス分野。もうひとつは、流通・小売業における需要予測に関わる分野です。バイオサイエンスの分野における研究データは年々増大しており、医療の発展にはこれらデータを高速かつ効率的に処理することが必要です。また、流通・小売業に必要となる需要予測を高速に、より精度の高い情報へと加工することで新たな企業戦略へ活用することができます。MKIは、SAP HANAを基盤としたリアルタイム情報解析手法を確立し、上記ビッグデータ解析へ適用することで各分野へ有益となる情報を提供します。

## MobileIronを活用したMDM<sup>※</sup>ソリューションの提供を開始

※ Mobile Device Management

スマートフォン、タブレット端末の普及によりスマートデバイスを業務で利用する企業が増えていますが、その実現にあたっては、企業の求めるセキュリティを確保しながら、ユーザーの使い勝手を損なわないシステムが求められています。

MKIは、マルチOS対応で運用管理が優れたモバイルデバイス管理ソリューションとして多くの実績を持つMobileIron社と代理店契約を締結しました。従来からの強みであるネットワークインフラ構築、セキュリティシステム構築実績も活かし、お客様ニーズにあったMDMソリューションを提供します。

## 不動産管理業務ソリューション「MKI Property Manager」を全面刷新

MKIは、不動産業における様々な業態・業務について豊富なシステム構築実績とサービス提供実績を有しています。システムのクラウド化、モバイルの普及といったICTの発展により、不動産システムで求められる要件も変わってきています。こうしたニーズに対応するため、従来から提供してきた「MKI Property Manager」をクラウド対応させ、携帯端末での利用も可能な拡張性の高い基盤へ刷新し提供することとしました。また、今後は、オフィス賃貸・住宅賃貸・商業施設賃貸・ビルメンテナンス業務といったそれぞれの業務ごとに専用パッケージを用意して、不動産管理業務のさらなる効率化やコスト低減を実現します。

## 「MKI会社紹介」ビデオを作成 ~事業内容を分かりやすくご紹介~

URL:<http://www.mki.co.jp/company/aboutmki/movie.html>

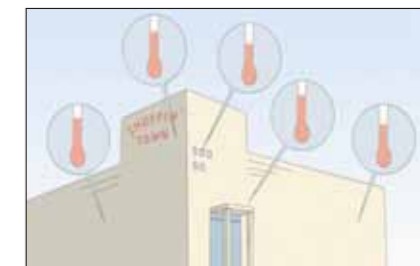
MKIの事業内容をわかりやすく紹介するツールとして、「会社紹介」のビデオを作成しました。お客様をはじめ、就職活動中の学生や株主・投資家の方々等にも分かりやすく見てもらうため、アニメーションを使って作成しました。日常生活の中でMKIの技術がどのように活かされているのかを知ることができる内容になっています。(本ビデオは、当社ホームページに掲載しております。)



● バイオサイエンス編



● コンタクトセンター編



● エネルギーマネジメント編



● ネットワーク編



● 3つの成長エンジン編

## LIXILが企業不動産マネジメントに「MKI CRE Suite」を採用

住生活グループ最大の事業会社であるLIXIL株式会社(以下、LIXIL)にMKIが提供するクラウド型企業不動産(CRE)管理サービス「MKI CRE Suite」を導入いただきました。5社の事業会社が統合して誕生したLIXILは、企業不動産に関しても各社がそれぞれ独自に管理を行っていたため、管理物件の用途・所管部署は多岐にわたり管理項目も多数ありました。こうした状況をとりまとめるため企業不動産管理システムとして「MKI CRE Suite」を採用いただき、グループ資産の有効活用実現へ役立てていただいています。

## テレビ東京ダイレクトの通販基幹システムを構築

株式会社テレビ東京ダイレクトは、テレビ東京グループの通信販売会社としてテレビ通販事業とネット通販事業を手掛けており、お客様へ快適なショッピングを提供するため在庫管理手法の見直しと通販基幹システムの刷新を行いました。MKIは直近の課題解決を念頭においたのはもちろんのこと、構築後のメンテナンス性も考慮したシステムの構築を行いました。今後は、基幹システムからコンタクトセンター構築までを含めたトータルな提案を通販業のお客様へご紹介してまいります。



MKIの“今”と“未来”をお伝えする情報誌

# INSIDE CUBE

※記載されている会社名および製品名は各社の商標または登録商標です。※記載された内容は変更する場合がございますのでご了承ください。

【お問い合わせ先】



〒105-6215 東京都港区愛宕 2-5-1 愛宕グリーンヒルズMORIタワー  
E-Mail: [press@ml.mki.co.jp](mailto:press@ml.mki.co.jp)

製品・サービスサイト: <http://biz.mki.co.jp/> コーポレートサイト: <http://www.mki.co.jp/>