

MKIの“今”と“未来”をお伝えする情報誌

# Inside Cube

[インサイド・キューブ]

MKIの“今”と“未来”をお伝えする情報誌

## Inside Cube

Vol.2 2009



■巻頭特集「ICT NOW」

## これからのITは、すべて“サービス”の時代へ？ 押し寄せるクラウド・コンピューティングの波

■Engineer Interview

SaaSサービス「MKI CRE Suite」を支える精鋭たち

■Grand Design

キーマンが語る、MKIの進む道

■MKI Solutions

■MKI Info

 **MKI** 三井情報株式会社  
MITSUI KNOWLEDGE INDUSTRY

〒105-6215 東京都港区愛宕2丁目5番1号 愛宕グリーンヒルズMORIタワー

TEL:03-6376-1008 FAX:03-3435-0520 <http://www.mki.co.jp/>

※本誌に掲載されているシステム名、製品名、社名、ロゴなどは各社の商標および登録商標である場合があります。  
※掲載された商品の仕様・型番などは予告無く変更される場合があります。

 **MKI**

Vol. **2**  
2009

# これからのITは、 すべて“サービス”の時代へ？ 押し寄せる クラウド・コンピューティングの波

今、ITの世界で、大きな関心が集まっているクラウド・コンピューティング。少し大きな書店のコンピュータ書コーナーに行くと、1つの棚がそっくりクラウド・コンピューティング関連の書籍で埋まっていたり、一角に単独の平積み台が設けられていたりします。これは一体何なのでしょう。そして、私たちのIT利用にどのようなインパクトを与えるのでしょうか。今回の「ICT NOW」は、今や世界的話題といえる「クラウド・コンピューティング」を取り上げます。

## うねりを挙げて押し寄せている クラウド・コンピューティングの波

調査会社やアナリスト機関が、クラウド・コンピューティング市場の成長予測を発表しています。調査会社米国IDCは、2008年10月、IT部門の管理職やCIO、その他のビジネス・リーダーを対象に実施した調査結果を発表。それによると、企業のクラウド・サービスへの支出が2012年までに現在の3倍の420億ドルに達するという見通しになったそうです。また同じく調査会社である米国ガートナーの2009年3月の調査でも、世界のクラウド・サービスの売上高が2009年に563億ドルを超え、以後も急成長を続けて2013年には1,500億ドル超に達するとレポートしています(IDC調査、ガートナー調査ともに出典:COMPUTERWORLD.jp)。

大きく新しい潮流が、うねりを挙げて私たちの足元に押し寄せていることはもはや疑いのない事実のようです。

## あらためて クラウド・コンピューティングとは何か

クラウド・コンピューティングとは一体なんなのでしょうか。クラウドとは英語で雲を意味しています。従来より、システム構成図を描くとき、Local Area Networkを超えてネットワークが広がるときに、それを雲のマークで表現する習慣がありました。インターネットの商用サービスのスタート以降は、その雲のマークがインターネットそのものを指し示すことも多くなっていきました。つまり、クラウド・コンピューティングとは、このインターネットを主要舞台としたコンピューティングということなのです。今までコンピュータシステムを利用するユーザーにとって、マシンは自分たちのそばにおいて自分たちが管理しながら使うものになっていましたが、クラウド・コンピューティングでは、マシンをそっくりネットワークの向こう側に押しやって、ネットワークを介してサービスとして利用することが可能になります。コンピュータシステムを購入するコストも、それを置くスペースも、それを管理する手間もなくなり、使用した分だけの利用料だけを払えばいいというのですから、大きな注目

## C O N T E N T S

- 巻頭特集 ICT NOW  
これからのITは、すべて“サービス”の時代へ？  
押し寄せるクラウド・コンピューティングの波 ——— 3
- Engineer Interview  
SaaSサービス「MKI CRE Suite」を支える精鋭たち ——— 6
- Grand Design  
キーマンが語る、MKIの進む道 ——— 8
- MKI Solutions ——— 12
- MKI Info ——— 15

を集めるのも無理はありません。

さらにクラウド・コンピューティングにとって大きな追い風となっているのが、2008年後半以降、世界中が直面することになった経済危機です。収益が大きく減少した企業はあらゆる分野の予算を縮小、それはITにおいても例外ではなく、設備投資としてのIT導入を見合わせる動きが進みました。しかし、業務を推進する上で定着したIT利用そのものは、もはやストップすることはできません。そうした中でサービスとして利用可能なクラウド・コンピューティングが、ますます魅力的なものになっているのです。

## SaaSの上位概念として 位置づけられる 温故知新のシステム手法

「InsideCube」では、以前の巻頭特集でもSaaS(Software as a Service)を取り上げたことがあります。そこではSaaSを“サービスとしてのソフトウェア”と説明しました。対して、ネットワークを介してシステムを利用とするクラウド・コンピューティング。この両者の関係を一言で説明するなら、クラウド・コンピューティングはSaaSの上位概念であるということが出来ます。SaaSは主にソフトウェアの利用に焦点を置いています。クラウド・コンピューティングは、ネットワークごとにアプリケーション実行を支援するミドルウェア・プラットフォームを提供するPaaS(Platform as a Service)、ネットワークごとにハードウェアやインフラを提供するHaaS(Hardware as a Service)、IaaS(Infrastructure as a Service)なども包含しています。さまざまな“aaS”が考えられるために、XaaSと総称されることもあります。

そういう意味では、クラウド・コンピューティングの概念そのものはまったく新しいものというわけではなく、古くはメインフレームが全盛期であった時代に、不特定多数のユーザー向けに複数の端末を接続して利用することができたTSS(Time Sharing System)なども、“クラウド”ではないものの、サービスとしてのシステム、サービスとしてのソフトウェアを実現していたといえます。

## クラウド・コンピューティングを 実現する技術

とはいえ、今日のサービスとしてのシステムは、さすがに実現技術がメインフレーム時代とはまったく異なっています。ここでは、その主なものをざっと挙げてみましょう。

### 1. 標準化されたインターネット・テクノロジー

ユーザーがサービスを利用するためのインタフェース部分は、大半の場合、標準化されたインターネット・テクノロジーが用いられます。つまり、ユーザーはWebブラウザを介してサービスにアクセスすることになりますが、これはユーザー側にあらかじめインストールしておくソフトウェアモジュールを必要としないという点で、ユーザーをサポートする企業の情報システム部門、またサービス事業者の管理・運用負荷を大きく軽減できます。ただ、課題もあって、現状のWebブラウザのみではアプリケーションの表現力や操作性に限界があり、ユーザーの利用満足度が得にくいものとなっています。サービス事業者にとっては高い工夫が求められるポイントです。

### 2. 仮想化技術

バックエンド側における主要な実現技術としては、仮想化技術があります。これはユーザー数や処理量の増減にフレキシブルに対応してユーザーの利用満足度を満たし、サービス事業者が利用量ベースの収益を確保するためにも、欠くことのできないテクノロジーです。仮想化技術とは、具体的にはコンピュータ・リソースの物理的特性を、ユーザーやアプリケーション、OSなどから隠蔽する方法です。物理的には1台のコンピュータシステムであるにも関わらず、それを複数の物理リソースに見せかけたり、その逆に、実際には分散した物理リソースでありながら、1台の物理リソースに見せかけたりといったことが出来ます。さらには、1台のコンピュータシステムをまったく別の特性を持つコンピュータシステムであるようにふるまわせることも可能です。この技術を活用することによって、従来は実現するシステムごとに考えなければならなかったインフラ設計や運用を簡素化させたり、ITリソースの活用効率向上や無駄のないライフサイクル管理を行ったり

といったことが可能になります。具体的な仮想化層は、サーバ・レベル、システム・レベル、アプリケーション・レベルなどさまざまあり、これを提供する事業者の仮想化戦略によって異なります。

### 3. グリッド・コンピューティング

分散したコンピュータシステムを統合的に利用する技術としては、グリッド・コンピューティングという手法もあります。これは、分散の形態がインターネットのように広がったネットワークを超えたとしても一つのコンピュータ・リソースとして結びつけることができ、ひとつの大きなシステムとしてサービスを提供できるというものです。これまでは、膨大な計算処理を安価に行ったり、データの保存・利用のために活用されてきましたが、クラウド・コンピューティングを実現する手法としても大きな期待が持たれています。

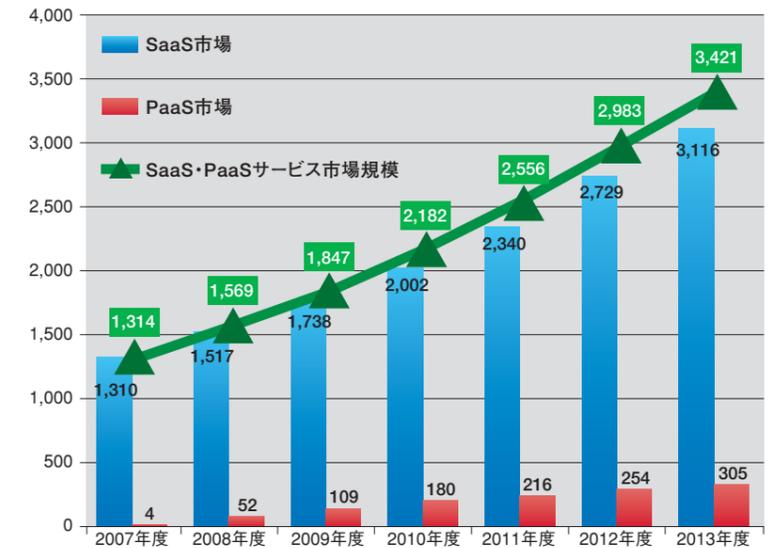
## 発展途上の概念ゆえに 現状は課題も存在

しかし、このクラウド・コンピューティングにも課題がまったくないというわけではありません。企業で利用するコンピュータシステムとなれば、機密性の高いデータを預ける場面も出てくることから、セキュリティに関しては従来の企業情報システム以上に気を遣う必要があります。アクセスポイントが公になれば外部からの攻撃を受けやすくなることは確かです。そのため、一部の市場予測では、クラウド・コンピューティングを、広く一般向けに提供する“パブリック・クラウド”と、ファイアウォール内などで閉じて利用する“プライベート・クラウド”に分類し、企業利用としては“プライベート・クラウド”の形態で発展するだろうとしています。

また、自前で保有・運用するのに比べると、クラウド・コンピューティングは内部の仕組みがブラックボックスになりやすく、もし万が一何らかの障害が発生してサービスが利用できない事態になれば、企業活動そのものが停止してしまうという懸念があります。それは中身について管理・運用しなくてもいいという利点とトレードオフの関係にあります。

いずれにせよ、サービス事業者を選定する場合には、品質の高いインフラストラクチャを備え

(単位:億円)



出典:ミック経済研究所「SaaS・PaaSサービス市場規模 中期予測(2007年度～2013年度)」

ているか、セキュリティ対策は万全か、誠意をもってサービスの機能拡張に努めているか、SLA(Service Level Agreement)を積極的に示す姿勢はあるかなどといったシビアな視点を持ってじっくり検討することが重要です。

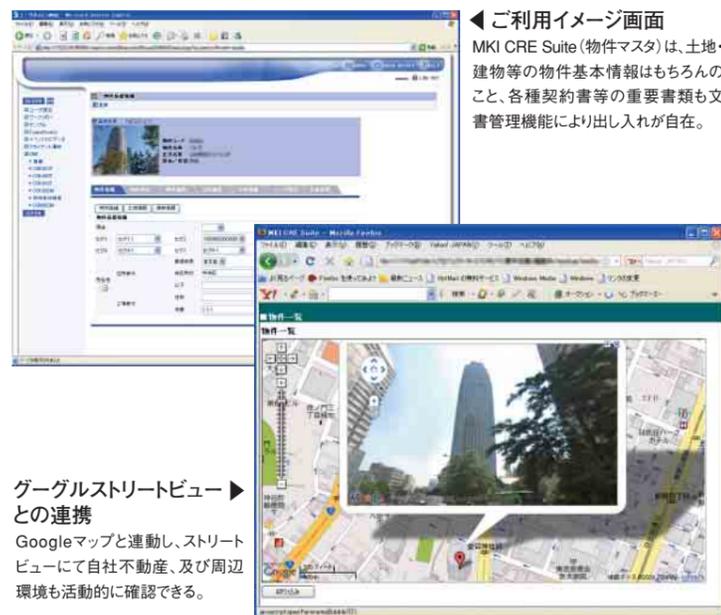
## 本格的な発展はまさに これから

現在、米国ではクラウド・コンピューティングの中心的なプレーヤーとして、アマゾンやグーグルの名前がよく挙げられます。アマゾンが提供しているのは、計算サービスである「エラスティック・コンピュークラウドEC2(Elastic Compute Cloud)」や同社のサイト内にテナントを構築することができる「アマゾン・ウェブサービスAWS(Amazon Web Services)」。

一方、グーグルは「Google App Engine」として、開発者がWebアプリケーションを構築できるインフラを提供し始めています。

とはいえものの、クラウド・コンピューティングの本格的な発展はまさにこれからというところ。日本においても、ここ1、2年で一気に一気にさまざまなサービスが開発されていくものと思われる。

# 保有資産の約4割を占める企業不動産。 その効率的な活用を、「MKI CRE Suite」が全面 サポートします。



◀ご利用イメージ画面  
MKI CRE Suite (物件マスタ)は、土地・建物等の物件基本情報はもちろんのこと、各種契約書等の重要書類も文書管理機能により出し入れが自在。

◀Googleストリートビューとの連携  
Googleマップと連動し、ストリートビューにて自社不動産、及び周辺環境も活動的に確認できる。

## 企業の間で大きな注目が高まる CREマネジメント

企業経営において、決して軽視することのできない経営資源の一つに不動産があります。社員の執務拠点として必要な本社や支店・事務所、製品を製造するための工場、製品を販売するための店舗、社員の居住施設である寮・社宅など、事業の発展とともに企業不動産も増加の一途をたどる傾向があり、一般的な企業では総資産の3～4割を占めるといわれています。それだけに、企業不動産をどのように保有または貸借し活用していくかは、企業価値向上の観点から非常に重要な戦略です。

また今日は、国際財務報告基準（IFRS: International Financial Reporting Standards）の適用や減損会計の実施、棚卸資産の低価法適用など、会計制度のルールが大きく変化しつつあり、企業経営における企業不動産の位置づけがますます高まっているといえます。

そうした中、今大きく注目を集めているのがCREマネジメントという分野です。CREとはCorporate Real Estateの略称。MKIでは、不動産管理業務パッケージ「MKI PROPERTY MANAGER」

の展開で培ったノウハウに加え、数多くの金融機関向けシステム構築のノウハウを融合・活用し、早くから企業におけるCREマネジメントの実現に向けて力を傾けてきました。

そして、来る2009年8月、満を持してリリースするのが、CREマネジメント統合ソリューション「MKI CRE Suite」です。MKIでは、顧客の要望に柔軟に応じるため、SaaSモデルと、パッケージ導入モデルの2つの提供方法を用意します。とりわけSaaSサービスとしての「MKI CRE Suite」は、“企業情報システムは今後、そのたび構築する一品生産から、電気のようにコンセントをつなげば利用できる利便性の高いユーティリティサービスとして提供されていくものとなり、MKIこそがそれを実現できるサービス事業者である”という確信から、世に放つサービスアプリケーション・ソリューションの第一弾です。

## 経営の観点からの 不動産管理ニーズに 過不足なく応える「MKI CRE Suite」

今回のプロジェクトで陣頭指揮を執る事業開発本部 新事業企画開発部 新事業開発室 室長清水肇は、「MKI CRE Suite」提供の経緯を、以下のように語ります。

「海外では経営の必須項目として考えられてきたCRE戦略は、ここ数年、日本でもようやく意識されるようになってきました。国際財務報告基準対応はその要因のひとつと言えます。不動産市場の動きが企業財務にダイレクトに影響を与えることから、企業不動産はリスク資産としてクローズアップされることになりました。減損会計の実施等につき、賃貸等不動産の時価開示、資産除去債務計上が急務となっています。

不動産の持つリスクの回避・有効活用、さらにはステークホルダーへの説明責任を果たす上で、今やCREマネジメントは企業経営におけるピースのひとつです。資産の見える化、CRE最適シミュレーション、企業価値向上シミュレーション、基幹システムとの連携など、『MKI CRE Suite』は、まさに今求められているニーズにしっかりと応えられるサービスです」

SaaSサービス「MKI CRE Suite」は、大きく3

つの特長があると、事業開発本部 新事業企画開発部 新事業開発室 シニアプロジェクトマネージャ 夏目俊夫は語ります。夏目は15年の長きにわたって不動産分野に従事。今回のサービス開発においてもその豊富な経験を惜しみなく投入するなど、中心的な役割を果たしました。

「1つめの特長は、管理情報項目の柔軟さです。企業不動産といっても前述のように、社屋もあれば工場もあり、企業として管理すべき項目は多岐にわたります。このサービスでは、ユーザー企業が設定したKPI(Key Performance Indicator)に応じて、管理項目を柔軟にカスタマイズすることができます。

またこの管理情報項目では、不動産という特性から地図情報との連動性を重視。Googleマップとのマッシュアップにより、ストリートビューで周囲の環境情報を取得でき視覚での資産価値分析も可能です。あらゆる角度からの分析を可能にすること、そして使いやすいユーザーインターフェースの実現には特にこだわりました。これが2つめです。

3つめは、過去の金融データに基づいて、企業不動産の格付け評価を行えるという点です。ここではMKIが独自に開発した格付け評価基準を採用するとともに、外部格付け機関の評価基準も参照することができ、安定性と成長性、双方をうまくバランスさせた格付け評価を行うことが可能です」

## すでに多くの引き合いが寄せられ、 大きな成長分野に育つ予感

8月のファーストリリースでは、まず企業が保有・貸借する不動産リソースの一元管理化、可視化をサポート。その後、そうした不動産リソースの保有状況が変化することにより、財務指標がどう動くか、またその動きにより企業格付け評価がどう変わるかを分析し、経営の観点から最適案を示す経営改善計画機能を追加していきます。さらには、企業の持つ不動産リソースの特性に合わせて高度なCRE戦略をシミュレーションできる機能も提供していく予定です。

現在、正式リリースに向けて最終の調整段階に入っていますが、ここで力を発揮しているのが、

事業開発本部 新事業企画開発部 新事業開発室 大森洋馬です。MKI入社以来、ユーザー企業の情報システム開発・運用に携わってきたことから、アプリケーションを利用するエンドユーザーが、どのような機能をどのようなスピード感で求めているかを熟知しており、夏目の言及した使いやすいユーザーインターフェースの実現にも大きな役割を果たしています。

「『MKI CRE Suite』は、経営トップや経営幹部など、日常的にはITをあまり利用されないかもしれないエンドユーザーも想定しているので、マニュアルなどを見なくても直感的に欲しいデータを入手でき、重要な意思決定が瞬時にできることが特に肝心です。これまでの経験を生かして、ユーザービリティ向上のアイデアを今後も積極的に出し続けていきたいと考えています」

「MKI CRE Suite」には、これまでMKIが培ってきた不動産、金融分野での業務ノウハウ、アプリケーション構築スキル、また三井グループが築き上げた高い信頼感から、すでに多くの期待が寄せられているといいます。“この分野が企業の共通関心領域になりつつあることを肌で感じる。この追い風を力に、努力を重ねてCREマネジメント浸透の一翼を担う存在になりたい”と意気込みを語る清水。2009年7月23日には「CREマネジメント実践セミナー」を開催、サービスの詳細が早くもベールを脱ぎます。「MKI CRE Suite」のこれからの展開にどうぞご期待ください。



事業開発本部  
新事業企画開発部  
新事業開発室 室長  
清水 肇



事業開発本部  
新事業企画開発部  
新事業開発室 シニアプロジェクトマネージャ  
夏目 俊夫



事業開発本部  
新事業企画開発部  
新事業開発室  
大森 洋馬



# 「お客様の利益」をすべての評価軸として、攻めの営業、新規事業への挑戦を展開

2007年4月1日、ネットワークインテグレータ(Nier)のネクストコムとシステムインテグレータ(Sier)の三井情報開発が合併して、三井情報(MKI)が生まれた。MKIは、合併の成果を着実に上げ、SIとNIの融合による事業領域拡大を達成するために、3か年の中期計画を立てて実践してきた。合併初年度のテーマは、足場を固める「融合から創造へ」であった。2008年度は「創造から飛躍へ」と進み、3年目となる2009年度は「攻めに転ずる挑戦の1年」を期している。営業統括本部長の鈴木茂男に、2009年度の抱負と、事業の具体的な方向性を聞いた。



三井情報株式会社  
取締役 常務執行役員  
営業統括本部長

鈴木 茂男

## プロジェクトの品質改善と利益向上に成果があがった2008年度

攻めと挑戦の1年となる2009年度。これを推進していく原動力となるのが営業統括本部である。

「具体的な施策としては、お客様第一を徹底していきます。攻めるにしても、挑戦するにしても、常に行動のモノサシは、『お客様にとって価値があるか』というところに置きたい。この『カスタマーファースト』の精神を中核に据えて、合併した2つの企業の力を融合してこそ、お客様に対して、これまで以上に大きなメリットをもたらす総合的なソリューションを提供できるのだと思います。そして、お客様に他のSierとの違いを感じていただいただけ、また、MKIの付加価値を高めることもできるのです」と、鈴木は語る。

Sierを取り巻く市場環境はきわめて厳しい。ユーザー企業のシステムに対する投資意欲は急速に冷え込んでおり、MKIも、2008年度(2009年3月期)の業績は前年を下回った。「たしかに、2008年下期から急激な減速に見舞われ、売上高も前年に比べて減りましたが、2008年度の上場Sier企業の中では、前年とほぼ変わらない位置をキープしています。さらに注目していただきたいのは、2008年度は、品質改善と利益向上に相当な成果があがった1年だったということです」と鈴木は話を進める。

「利益率が上がったのは、大規模不採算案件を減らして、付加価値の高い提案を心がけた結果。2007年度は大型不採算案件が数件発生しましたが、2008年度はほぼゼロと

することに成功したのです」と鈴木は言う。

プロジェクトの品質向上は大きなトピックスである。MKIにはプロジェクトの進捗・品質などを社内の第三者的立場でチェックするしくみがある。これにより、開発における手戻りや、納期遅れなどが発生しにくい体制ができ、開発・構築・運用メンテナンスにおける経費も全体的に抑制できた。ひいては、利益率向上にも貢献しているのである。

「2008年度に『飛躍』をテーマにして取り組んだ結果、今後の中長期的な成長へとつながる足がかりがいくつかできました。そのひとつが、2009年度から取り組む、SAPジャパン「SAP®ERP」を用いた三井物産の基幹システム再構築プロジェクトです。このほかに、三井物産グループ以外の大手企業にもMKIを評価いただけており、戦略パートナーとして進めている大規模案件もあり、『挑戦』するターゲットは、かなり具体的に見えています」と鈴木は語る。

## 組織横断的に営業と技術を取りまとめる「営業企画部」を新設

組織変革も積極的に行ってきた。まず2008年4月、事業区別で分けていた営業組織を、顧客業種別の組織へと作り変えた。これは、顧客志向で案件へ柔軟に取り組むことのできる組織体系であり、お客様第一の表れでもある。

「さらに2009年度は、総合力を一層高め、お客様に総合的な提案を行うための新規組織をいくつか設置しました」と鈴木。2009年4月にスタートした新組織は複数あるが、その中から、営業企画部、業務統括部、サービス&サポート営業部を紹介しておく。営業企画部は、各事業部の営業部を組織横

断的に支援して、総合力を発揮しやすくする組織だ。営業ニーズを吸い上げて技術部門へ橋渡しする役目も担っており、約20名のメンバーは、それぞれの領域での専門知識と経験ある人材が集まっている。

「営業企画部をハブとして、各営業部はもちろん、MKIテクノロジー、MKIネットワーク・ソリューションズなどのグループ会社の力も結集していきます。攻めの営業を展開するための統括部隊ということができよう」と鈴木は自信を込めて語る。

攻めの部隊を強化すると並行し、社内を守る部隊として、現場マネジメント力と部門間連携の強化を図る「業務統括部」も新設した。

また、営業部の中に、保守サービス営業の専門部隊「サービス&サポート営業部」を作り、保守サポートを通じシステム利用中の顧客ニーズの変化や追加要求に対応して、お客様に満足いただけるサポート体制も整えた。

「システムは購入することに意味があるのではなく、使ってこそ価値を生み出します。安心して使っていただき、さらに価値を高めていただくために、保守フェーズをサポートする部隊を強化しました」と鈴木は説明する。

## SIとNIを融合させる「事業オーナー制度」もスタート

SI事業オーナー、NI事業オーナーという事業オーナー制度をスタートさせたのも、2009年度の新しい試みである。

「システムは、アプリケーションやネットワークインフラが単独で動くものではありません。特にSIとNIは、自動車のボディとシャーシのようなもので、一体化してこそ走ることができます。SIとNIの融合が重要であるからこそ、事業オーナーという組織横断的な視点で取り組む体制を作りました」と鈴木は語る。

事業オーナー制度とは、「事業オーナー」を中心としたバーチャル組織で、SI事業とNI事業というそれぞれの方向軸を堅持しながら実際の各組織の役割や責任の所在を見渡して、課題を抽出し、MKIを特徴付ける中期・短期の事業戦略を立案し、具体的な施策立案を行うのである。

折りしもSI、NIの領域では、パラダイムシフトともいべき、急激な技術革新が進んでいる。「今日の常識が明日にはひっくり返る」といった言い方もされている。

「しかし、お客様にとっては、今日作ったシステムが明日ひっくり返ってはいけません。クラ

ウドだ、SaaSだと、技術の名前だけ先行させるつもりはありません。技術やソリューションは、あくまでも道具。大事なものは、そうした道具を組み合わせ、お客様に価値を提供すること。モノサシは常にここに据えながら、最新技術をより良い形で組み合わせ提案していきたい」と鈴木は語る。

技術は、新しいから価値があるのではなく、どのようなビジネスプロセスでどのように使うまで踏み込んで設計し、実際に使ってこそ価値を生む。ただし、新しい技術は常にウォッチして、取り上げるべきものは早く判断していかなければならない。こうした本質を見極めての技術提案にも、SI事業オーナー/NI事業オーナーの制度は力を発揮していくはずだ。

## 「顧客企業の利益」を中核に据えつつ、新規領域にも挑戦

「上場Sier企業の中で、『中堅の総合システムインテグレータ』という評価をもらっているMKIですが、今後は、もう少し規模感を追求していきたい」と鈴木。私見であると注釈したうえで、「これまでのITサービス業は、国内マーケット中心で考えるのが常識でした。しかし、規模感を出すためには、海外にも目を向ける必要があるかもしれません。MKIは過去に米国三井物産の仕事も経験しており、海外での競争に打ち勝っていく素地はすでにできていると思っています」と意欲的に付け加えた。企業規模が大きければ、技術者を増強でき、技術やノウハウの蓄積もどんどん厚みを増していくことができる。付加価値の高い大型案件を、請け負うことも可能になる。

「『システムのことなら、MKIに相談すれば何でも解決する』と思っていただける存在になりたい。そのためには、SIとNIの全体を網羅したうえで、深みや厚みも追求していきたい」と鈴木は言う。

事業を拡大するためには、現在のMKIの強みをさらに強化しなければならない。MKIの強みとしては、SIとNIの両方の技術力・ノウハウ・人材を持っていることに加えて、顧客と長年にわたって良好な関係を築いていることが挙げられる。20年も30年もの長年にわたる関係は、顧客のニーズを深く把握しているからこそである。



「いろいろなハード/ソフトの製品を提供していますが、どれも必ず自分たちの手で動かして確認してから、お客様へ提供していることも、MKIの特長です」と鈴木は言う。

ハードウェアもソフトウェアも、必ずMKIのラボで動作確認をしてから提供しているため、納品後に「動かない」といった事態が発生することなく、信頼性の高い稼働を続けられるのである。

提供するソリューションは、SIとNIをトータルに融合して提案していくことになる。たとえば、アプリケーション開発を担当した企業へ、そのアプリケーションを最適に運用できるネットワークやVoIPの提案をしたり、ネットワーク構築を支援した企業に対して、業務システムの遠隔監視サポートを提案したりする。システムは、アプリケーションからネットワークまで一体になってこそ、ユーザー企業に利益をもたらす。そこでMKIは、トータルソリューションにさらに磨きをかけようと考えているのだ。

新規に追加を予定しているソリューションとしては、CREマネジメント、仮想化によるサーバ統合、エネルギーマネジメントなどがある。

最後にパートナー企業に向けて、「MKIは1社で仕事をしているのではなく、非常に多くのパートナー企業に支えられています。お客様にとっての付加価値を加えるという仕事は、さまざまな人を介してでなければ実行できないからです。パートナーのみならずには、MKIの取り組み姿勢を理解していただいたうえで、われわれと同じ船に乗り込み、お客様のほうへ舵を向けて、一緒に漕ぎ出していきたい」と鈴木は呼びかけた。

中期経営計画の最終年度となる本年の2009年度。MKIは、これまでに整備された業務基盤を活かしながら、グループ総合力を向上させ、新たな挑戦をしていこうとしている。

## 初代NI事業オーナーとして豊富なプロダクトを組み合わせて高信頼のインフラサービスを提供

2009年4月1日、SI事業オーナー、NI事業オーナーという事業オーナー制度がスタートした。組織の壁を越えた総合的なソリューションを提供するためにスタートした制度である。初代のNI事業オーナーに就任した営業統括本部 副本部長の渡邊辰夫に、MKIのNI事業の強みと、今後の方向性について聞いた。

### 3つの分科会で個別案件に 取り組むNI事業オーナー会議

「NI事業オーナーという制度は、NI事業基盤を強化するための全社的な取り組み。その推進役を務める事業オーナーは、『事業を考える人』ということができるでしょう」と、渡邊辰夫は新しい制度を位置づけた。

渡邊はもともとネットワークインテグレーション事業に携わってきたため、これまで積み重ねてきたノウハウと力をさらに強化して、NI事業オーナーの役目を果たそうと考えている。

「ネットワークインフラ構築、音声系事業、コンタクトセンター。こうしたインフラ構築のノウハウと、業種共通の基盤構築技術をベースとしつつ、今後はさらに、CRMやERPなどのアプリケーション領域にまで踏み込んでいきたい」と、渡邊は意欲的に語る。

月2回、組織の壁を超えて、NI事業に技術や知識や意欲を持つ営業、技術、コンサルタント、グループ会社の人材が参加して開催されるNI事業オーナー会議というものがある。

NI事業はサイクルが短い。ネットワークインフラの構築は、数ヵ月から半年程度で、構築から引渡しまで完了させる必要がある。そこで、

NI事業オーナー会議は、各部署からの代表者が、いま直面している個別の案件を持ち寄り、この問題をみんなで検討し、できるだけ早急に解決策に至ろうという取り組みが中心となっている。この目的を果たすために、NI事業オーナー会議の中には、「品質」「マーケティング」「技術」という3つの分科会が作られており、最短時間で最良の解決策へ到達できるように、メンバーが力を合わせている。

### 業種別に必要なNIサービスの 体系化にも着手

MKIの経営戦略を着実に実行していくために、NI事業はどのような方向を向いていけばいいのか、経営の視線で考えるのも、NI事業オーナーの役割である。

「これからは、ものを売るのではなく、サービスや機能を提供することが重要です。NI事業そのものをサービスとして提供できないか、たとえばコールセンターを、インフラサービスの機能のひとつとして提供できないかなど、さまざまな角度から検討しています。」と渡邊は言う。

また、CRM、音声系などの個別のソリューションを、各業種へ提案するには、どのようなアプローチがあるかといった、プロダクト視点でのソリューション体系も作っているところだ。

たとえば、金融業のユーザー企業には、どのようなコンタクトセンターのサービスが必要であるか、流通業のユーザー企業であれば、どのようなCRMシステムが必要であるか、そして、それを実現するプロダクトの組み合わせはどのようなものがあるか、体系化し、社内に広めていこうとしているのである。

### マルチベンダーのプロダクトを ラボセンターで徹底的に事前検証

MKIのNI事業は、マルチベンダーを基本としてきた。マルチベンダーの製品を組み合わせさせてソリューションを創造することで、ユーザー企業の個別のニーズや環境へ最適にマッチさせてきたのである。

したがって、扱っているプロダクトの種類は

多く、現段階で100近くに及ぶ。たとえば、PBXだけでも、Cisco、Avaya、Nortelの3社製品を扱っているのである。

「単純に、数が多ければいいというものではありません。2008年には、プロダクト体系を根本から見直して、整理しました。さらに2009年は、絞り込んだ集大成の中に、現在と将来のニーズを考えながら、新たなプロダクトの追加を検討しています。つまり、プロダクト体系を絶え間なく刷新して、最新のニーズに合ったものへとブラッシュアップを継続的にやっているのです」と渡邊は言う。

しかも、選定したプロダクトは、徹底的な動作検証を行っている。

東京・東中野のラボセンターには、多種多様なマルチベンダーのプロダクトをつないだ環境を作っており、さまざまな条件を想定した動きや、新規プロダクトの連携を、総合的かつ実地で検証できるのだ。

「ラボセンターには優れた技術者がそろっていて、微に入り細に入り、徹底的な検証を行っています。AとBの組み合わせはもちろん、CとDまで組み合わせたときの動きまできちんと確認して、お客様に提供しています。この取り組みによって、『高品質に裏打ちされたマルチベンダー環境』を提供してきたのです」と渡邊は強調する。

融合から飛躍、挑戦へ。合併後3年をターゲットに立てた中期計画は、ついに最終年度に突入した。MKIは、NIとSIを融合して提供できる理想像へと、着実に近づいており、さらに次の中期計画の検討を開始しているのだ。

「2009年度以降は、合併したことによる成果を、お客様に向けて積極的に提供していきたい」と渡邊は力強く語る。

MKIのNI事業は、今後も世界中に向けてアンテナを張り出し、最新情報を敏感にキャッチしながら、新規ビジネスの創造に挑戦していこうとしている。

## 初代SI事業オーナーとして 機能別組織を補完する、総合的なSIアプローチを強化

事業オーナー制は、事業基盤を強化し、SIとNIを融合することを通じて、合併の成果をユーザー企業の手へ確実に提供するために発足した制度ということもできる。初代のSI事業オーナーに就任した営業統括本部 副本部長の阿部義彦に、新制度にかける思いと初年度の取り組み目標を聞いた。

### 月2回のSI事業オーナー会議で 現状の課題と解決策を議論

「事業オーナー制度は、現在の組織を補完して、MKIグループ全体の総合力を発揮するための制度といえるでしょう」と、阿部義彦は言う。

つまり、対外向けの実組織ではなく、社内の取り組みを整備するためのバーチャルな組織なのである。

SI事業オーナーである阿部は、月2回、「SI事業オーナー会議」を招集・開催している。参集するのは、営業、技術、コンサルタント、あるいは、MKIテックをはじめとするグループ会社のSI事業に詳しい人材など。各部署から選出された人もいれば、SI事業オーナーが指名した人もいる。

「SI事業オーナー会議がやろうとしているのは、SIモデルに対して組織がそれぞれどのような役割を果たせば良いか、どのようなポイントを押さえていけばSIビジネスを効果的に回していくことができるかを、検討し、可視化することです。たとえば、アフターフォローを強化するには、どの組織がどのプロセスでどういう役割を果たすべきであるかなどを見極めて、会社へ提案しています」と阿部は説明する。ここで言う「SIモデル」とは、企画し、設計し、開発・構築して、運用するというきわめて普遍的なSIのビジネスモデルのことだ。

初年度に取り組んでいるテーマは、この「SIモデルに対する各組織の役割見直し」のほか、特定の顧客について、これまでの仕事のやり方を見直し、今年度の戦術検討や、2008年から強化に取り組んできたSAPビジネスの進め方に関する戦術検討などがある。

SI事業オーナー会議は、3ヵ月ごとに、テーマに対する明確な答えを出すことにしており、この目標に向けて、熱い議論を重ね、持ち帰って企画立案したり、改善に取り組んだりしたうえで、会社への答申を取りまとめている。

### 顧客のビジネスパートナーとして 取り組む

SI事業が取り組み、解決していかなければならない課題は、ほかにたくさんある。たとえば、開発のスピードアップだ。今や「開発期間1年以内」はごくあたりまえで、Webシステムだと「半年以内」で作り上げなければならない。

しかも、高まる要求は短期開発だけではなく、コスト削減、内部統制の順守、競争力強化などの要求に応えつつ、短期開発も達成していかなければならないのだ。これを技術力だけで実現していくのは困難である。そこで、顧客のビジネスパートナーとなることで、このスピードと変化への要求に対応しようとしている。

「『このシステムを作ってくれ』とオーダーを受けてから、速く、低コストで、しかも、内部統制まで意識しながらシステムを作っていくには限界があります。そこで、お客様との長年のつきあいを活かし、システムを作る前からパートナーとしてお客様の業務ニーズに寄り添っていくことで、オーダーが来る前に、必要となるシステムを把握して、準備して、最適なアプローチをしていきたい。これがパートナー戦略です」と阿部は語る。

### ERP事業の展開には仮想化、 SOA技術も活用

MKIのSI事業の強みは、三井物産という日本でも最大クラスの企業規模を持つ企業のシステムを、企画から設計、構築、運用まで一貫して手がけてきたということだ。1兆円規模の会社を支えるシステムを最初から最後まで作り上げるという経験は、どのSIerでも蓄積できるノウハウではない。大きなシステムの一部のプログラミングだけを担当してきたのでは決して身につけることのできない、知見の広さをMKIは持っている。つまり、さまざまなシステムと、その連携によって生み出される効果やリスクについて、大きな視野から見通すことができるのである。

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を身につけていることも強みである。

2009年の新規ビジネスとしては、ERP事業を立ち上げた。多くの企業で、数年前に導入されたERPが、ちょうど転換期に来ているからだ。

「技術のパラダイムとしては、SOAと仮想化をうまく使いながら、SAPの導入や移行を効率よく進めていきたい」と阿部は言う。SOAを用いれば、ある企業へ提供したソリューションを他の会社で再利用しながら、スピードと低コストを追求することが可能だ。仮想化技術を使って、SAPのバージョンアップや、ハードウェアやOSの刷新をするといった取り組みも考えられる。

「仮想化はすでに、各種の検証を通じて利用技術を積み重ねています。SOA技術も、2009年中にはシステム開発で採り入れていきます」と阿部。MKIのSI事業は、現状の課題を正面から見据えて解決し、さらに、技術力の裏打ちも強化しながら、新しい顧客と新しい事業領域の開拓へ挑戦していこうとしている。



三井情報株式会社 執行役員  
営業統括本部 副本部長 (NI事業オーナー)

渡邊 辰夫



三井情報株式会社 執行役員  
営業統括本部 副本部長 (SI事業オーナー)

阿部 義彦

## システム構築

### 先進技術と豊富な実績に基づく最適なソリューションと、充実したサポートを提供 「金融ソリューション・サービス」

MKIでは、金融SI分野への取組みを開始してから25年余り、銀行・証券・保険業界のあらゆる分野で先進的なシステムの構築に携わってきました。企画・コンサルティングからパッケージシステム販売、設計・構築、保守・運用に至るまで、シームレスな金融ICTサービスを長年に亘りご提供してきました。この間に培った豊富なノウハウ・先進技術をベースに、金融機関のミッションクリティカルなニーズに対して、今後も最適なソリューションと充実したサポートを提供してまいります。またさらに、音声事業、ネットワーク事業をはじめとするインフラストラクチャの豊富な製品群やサービスメニューもご提供してまいります。

#### ●金融分野におけるSI・NIの高度な融合モデルを実現

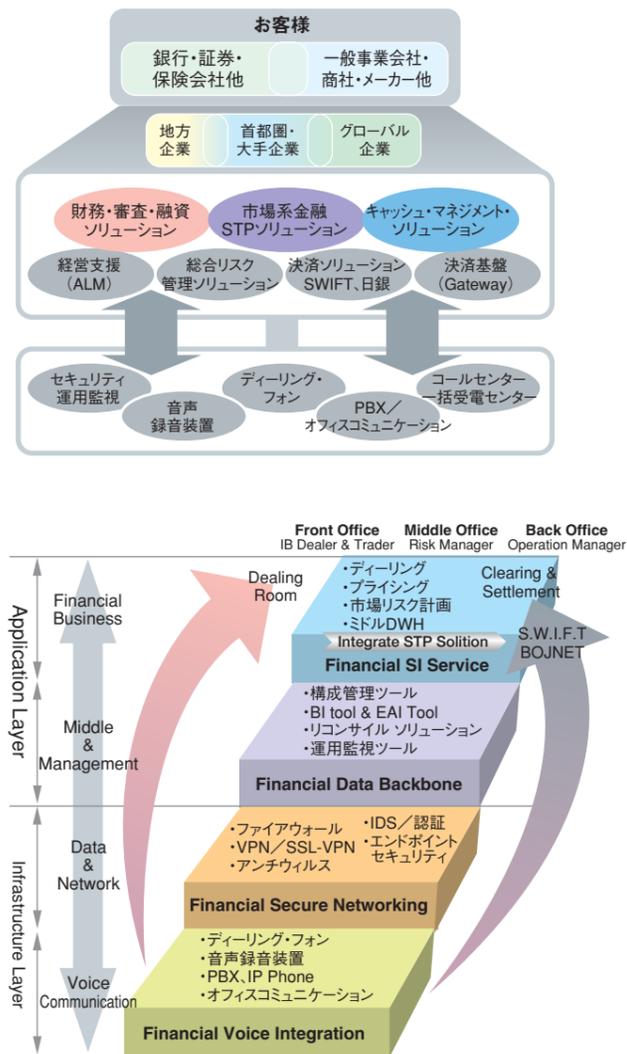
MKIは市場系金融分野においても、金融業務アプリケーションの展開を行ってきました。VaR計測をはじめとする市場リスク管理ソリューションや、為替・デリバティブなどの金融商品取引におけるフロント・バックオフィスを横断的に管理するSTPソリューションなどを展開してきました。一方、ディーリング・フォン、音声録音装置、PBXを中心とした金融機関向け音声基盤ソリューション、ネットワーク機器やセキュリティ・運用監視をコアとするデータ系のインフラ事業分野でも幅広いサービスを提供しています。

SI、NIを融合させた一気通貫の新たなMKI金融ソリューションの提供で、お客様の広範なニーズにお応えしてまいります。

#### ●地方金融機関のデファクト・スタンダードから新たな展開へ

MKIでは「財務分析システムCASTER」を開発、1983年より販売・導入を開始し、現在では160を超える金融機関に導入される財務分析のデファクト・スタンダードシステムとして、金融機関の業務を支えています。さらに1997年には、「信用リスク管理システムCARM」、2007年には「自己査定システムRyoma」の販売を開始。財務分析から審査業務全般を支えるシステム展開を行っています。

現在、MKIでは金融パッケージ製品を個々に展開するだけでなく、複数パッケージを組み合わせた、トータル・ソリューションの提供を推進しています。お客様の業務フローを網羅するトータル・ソリューションの提供により、お客様から業務を任せられるSIパートナーを目指して新たな取り組みをスタートさせています。



経済情勢を背景に、一般事業会社においても取引先の財務分析、信用リスクの管理の重要性、ニーズがますます高まる中、MKIの金融ソリューションが、独自の視点でリスク管理水準の高度化を支援します。



### 多彩なコミュニケーションツールの統合により、ビジネスプロセスを最適化 「MKIマルチベンダ ユニファイドコミュニケーション」

ユニファイドコミュニケーション(以下:UC)とは、メール・電話・TV会議、チャット、プレゼンスなどのさまざまなコミュニケーションツールを統合することで、ビジネスプロセスを

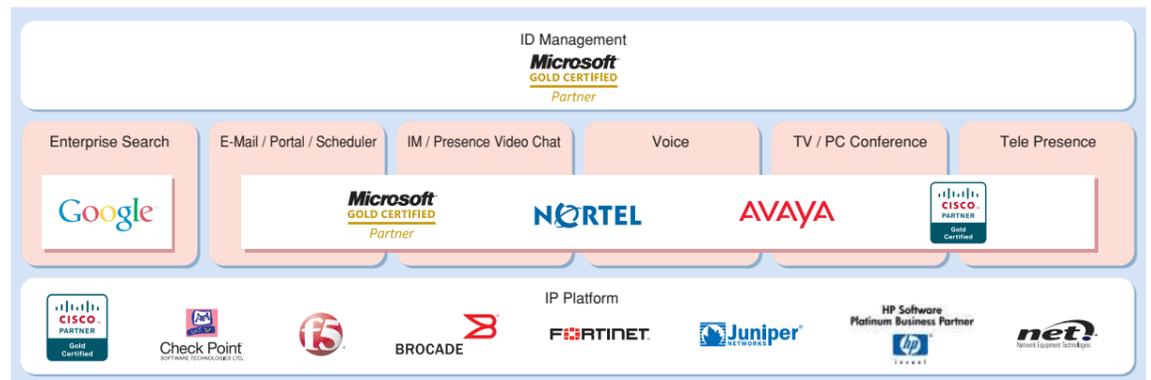
最適化し、コストダウンと業務効率の向上を図ることが可能なソリューションの総称です。

#### ●グローバルスタンダード製品群を日本仕様として提供

MKIでは四半世紀にわたり、システム構築のみならず、運用・保守までを含めてお客様へサービスを提供することで、インテグレーション・ノウハウを蓄積。従来の、個々の商材の特徴を生かしたマルチベンダー・インテグレーション提案という特徴に加え、各ベンダー

が提供するグランドデザインを統合し、中～長期的なお客様ICT戦略の実現を支援しています。

また、新製品の提供にも積極的に取り組み、日本独自の運用をサポートするための自社開発ツールの提供を加えることで、グローバルスタンダードな製品群を日本仕様としてお客様へ提供しています。



■グローバルスタンダード製品によるユニファイドコミュニケーションのご提供

#### ●幅広いコミュニケーションテクノロジーを統合

MKIが長年に亘り提供してきたIP通信技術は、UCソリューションでは欠かせない通信インフラ基盤になっています。さらに、帯域制御、優先制御、SIP (Session Initiative Protocol) などを利用したシステム構築により蓄えてきたノウハウを組み合わせ、お客様にご提案させていただきます。

MKIの強みのひとつであるコンタクトセンター・ソリューションで使用されるCTI (Computer Telephony Integration)、Text to Speech、ボイスポータル、アプリケーション連携などの構築実績

をもとに、UCソリューションを安定してお客様に提供しています。

さらに、個々のユーザーを識別して管理するID認証基盤の構築も提供することが可能です。これらの技術を用い、利用者が使いやすく運用面にもすぐれたUC環境の実現をサポートいたします。



Telephony連携運用

#### ●さらなるソリューションの拡張へ

MKIでは、お客様へのUC導入支援や新商材をUCへ取り込むことなどを通じて、ソリューションを拡張させることにも取り組んでいます。UC導入の投資効果を測るアセスメント・メニューや導入戦略を支援するコンサルティング・メニューも用意しています。

また、臨場感あふれるフェイスツーフェイスの会議環境を実現する「テレプレゼンス」という新しい分野のコミュニケーションツールをビジネス現場に提供することを開始しています。さらに、モバイルで外出先から社内のメンバーへアクセスし、様々なコミュニケーションを可能にするモバイルソリューションの提

供も開始。Single IDによるID認証基盤を導入することで、社内と変わらないセキュアな状態でのシステム利用を可能にします。お客様環境のコスト削減、業務効率向上へ貢献することがMKIのUCの第一歩。これらの提供だけにとどまらず、「部門を超えたコミュニケーションの活性化」、「グループ会社、コミュニティを包括したコミュニケーションの活性化」によるお客様のさらなる競争力の向上につながるソリューションをご提案いたします。



Ciscoテレプレゼンス

## コンサルティング

### ●IT企画・戦略コンサルティング

既存のIT・業務環境を明確にし、中長期的な視点から将来のあるべき姿を策定。現状分析から具体的な改善策の提案まで、投資効果の高いIT導入・運用を実現するためのコンサルティングを提供します。

### ●システムコンサルティング(開発系)

システム統合化計画、標準化、最適化に対する支援や、品質、スケジュール遅延防止を目的とした開発プロジェクトへのPMO支援等のコンサルティングを提供します。

### ●システムコンサルティング(運用・保守系)

システム保守・運用におけるコスト削減とサービス品質の向上の両立が実現できるようアウトソーシングを含めた計画の立案及び推進を支援するコンサルティングを提供します。

### ●リスクマネジメントコンサルティング

内部統制、BCP、ERMなど企業において必須となりつつあるリスクマネジメントの企画・立案、導入推進、効率的な運用を実現するコンサルティングを提供します。

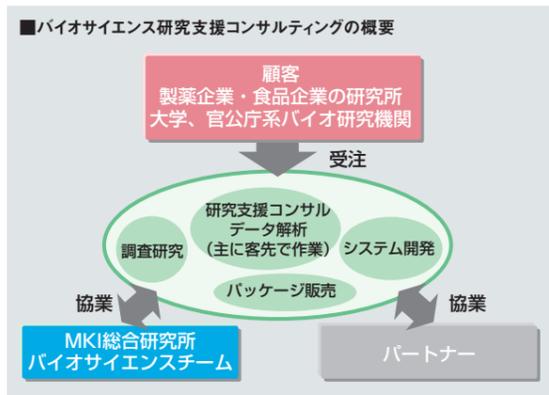
### ●CRM/コンタクトセンターコンサルティング

問題解決型のソリューション提案で、最適なコンタクトセンター

の構築・運営をトータルにバックアップ。安定運営で企業に利益をもたらすための的確なコンサルティングを提供します。

### ●バイオサイエンス研究支援コンサルティング

四半世紀に亘り蓄積された経験と先駆的な知識を活かし、「テララーメイド医療」「ゲノム創薬」「環境・エネルギー」といった分野も含め、研究内容・プロセスにおける課題解決に向けたコンサルティングを提供します。



## 運用・保守・サービス

### ハイスpekFW&冗長構成ネットワークをサービス形式で提供

#### 共有型冗長ネットワークセキュリティサービス「ネットシェア」

「ネットシェア」は、MKIグループのデータセンター事業会社であるMKInetが新しく提供するセキュリティサービスです(MKInetデータセンターにて提供)。インターネットからの不正アクセスなどに対するセキュリティ基盤の提供・運用をMKInetがすべて行います。

#### ①止まらないネットワークセキュリティをサービス提供

MKInet推奨のファイアウォール、L2/L3スイッチを含む冗長構成セキュリティ基盤と、インターネット回線をサービス形式で提供。

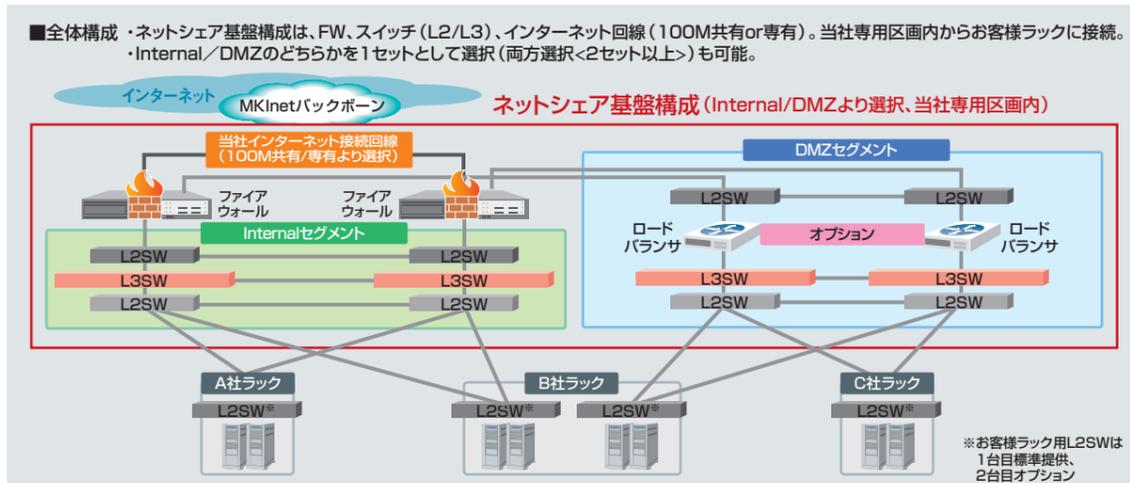
の運用作業は不要。導入時90%以上、定常時30%以上の大幅なTCO削減を実現します。

#### ③機器を持たない共通基盤だから最短2週間で導入可能

ロードバランサオプションの利用も可能です。

#### ②機器を持たない&30%コスト削減(当社調べ)

共有型マネージドサービスのため、お客様の機器調達や独自



## SAPビジネスに本格参入し、ERPソリューション分野を強化

MKIは2009年2月、ビジネス注力分野として、ERPソリューション分野の強化を目指しSAPジャパン株式会社が展開するSAPビジネスへ本格参入することを発表しました。MKIはこれまで、SAPサービスの導入やインテグレーション、保守運用を、三井物産をはじめとする流通・サービス分野の大手企業のお客様に対してサポートしてきました。

本格参入にあたり、専任組織「ERPソリューションセンター」を新設。これまでのノウハウやリソース、各部に分散していた人員を集約させ共有を図ります。そして、集約したノウハウを積極的に横展開し、中長期的にビジネス規模の拡大をはかることで、今後の主力ソリューションへと成長させていく方針です。

## 『コールセンター/CRM デモ&コンファレンス 2009』に出展

MKIでは、『コールセンター/CRMデモ&コンファレンス2009』に出展し、コスト削減、業務効率化、顧客満足度向上をテーマとした、MKIの優位性を活かした新ソリューションを紹介します。主な展示内容はMKIが従来より取り扱ってきた音声プロダクトとMKI独自開発品を組み合わせたソリューションをデモ形式で展示します。新規導入をご検討されているお客様はもちろんのこと、既存システムをご利用いただいているお客様にも、MKIの優位性をご理解いただけるソリューションの展示を予定しています。



主催	(株)リックテレコム「月刊コンピューターテレフォニー」、CMPビジネスメディア株式会社
日時	2009年11月12日(木)～13日(金)
場所	池袋サンシャインシティ文化会館2F～4F

## 『FIT2009(金融国際情報技術展)』に出展

今年で9回目を迎える『FIT2009(金融国際情報技術展)』は、金融界に完全特化した日本最大規模の金融ITフェアです。今回は、「経済活力を創る金融機能の高度化」をメインテーマに、約100社のIT先進企業が、最新のソリューションやモデルを提案。MKIでは、先進ノウハウを満載した金融ソリューション

のトータルな提案をご紹介する予定です。

主催	株式会社日本金融通信社
日時	10月15日(木)～16日(金)
場所	東京・有楽町の東京国際フォーラム

## 次世代データセンターの提案に向けCisco Unified Computing Systemの検証開始

MKIでは「Cisco Unified Computing System」(以下: Cisco UCS)を次世代データセンターの提案に向けて取り入れる方針を決定いたしました。Cisco UCSは、新たなアーキテクチャを採用し、ブレードサーバ、ネットワーク、ストレージ、仮想化技術を統合。企業のデータセ

ンター管理の簡素化やコストの大幅削減を狙った製品です。今後は、Cisco UCSの利点・特徴を活かし、より強化されたIPプラットフォームソリューションを展開してまいります。2009年秋頃よりの提供開始を予定しています。