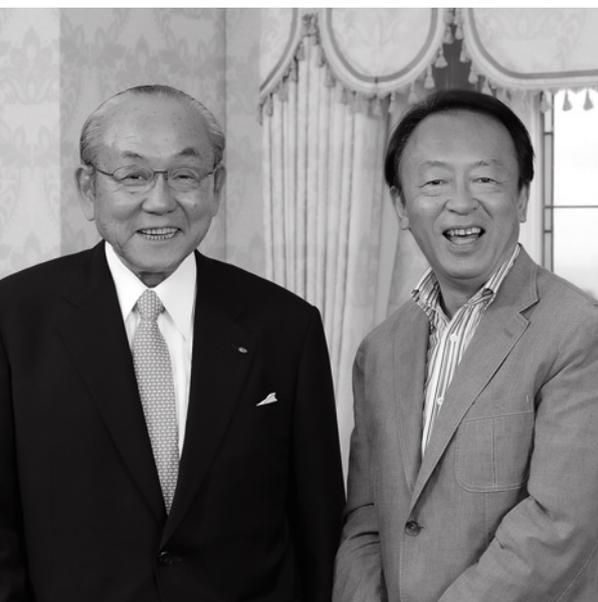


Club Unisys

VOL.27
September 2010

PLUS



特集

「強い経営」の秘密に迫る。

脈々と受け継がれてきた哲学と
一貫した企業理念が
卓越したソフト力を生み出す。

対談

加賀見 俊夫

株式会社オリエンタルランド 代表取締役会長(兼)CEO

池上 彰

ジャーナリスト



巻頭言

真のコミュニケーションをめざして

代表取締役社長

梶井 隼人

組織的な仕事をしていくうえで
コミュニケーションが重要だとよく言わ
れています。しかし、企業人に求められる
コミュニケーションは、業務を遂行する
ためのものだけではありません。私は
業務以外のコミュニケーションの延長線
上にこそ、企業がお客様や社員をほじ
めとするステークホルダーとより良い
関係を築き、持続的な成長を図ってい
くための非常に重要な土壌が育まれ
ると考えています。

事や飲み物を囲み、自由で気軽な会話
を楽しめる場です。
2006年の開始以来、月1回の
ペースで定期的に開催してきたこのイ
ベントには、毎回100名以上の社員
が参加してくれました。私もこれまで開
催した48回のコミュニケーションす
べてに参加していますが、毎回、部門や
会社、入社年次に関係なく、自然と複
数の輪ができ、会話のほずむ様子を見
ることができま。また、数年前には、
参加した2名の女性社員の意見をきつ
かけに本社ビルの美化と整理が進み、
業務効率やコスト削減の面で効果があ
がったという成果もありました。

こうした機会を通じて、「真のコミュニ
ケーション力」を身につけてもらいたい
という思いが私にはありました。

機会を利用し、多くの人と積極的に対
話を求めるという「実践」を通じてし
か高めることはできないでしょう。

そうした考えのもと、日本ユニシスで
は、「コミュニケーション」という交流
会を開催しています。これはグループ
各社の社員・経営層を対象とした催し
で、「参加したら一人は新しい友達をつ
くろう」という呼び掛けのほかにはと
くにテーマを設けず、参加者全員が食

コミュニケーションを始めたねらい
の1つは、社内コミュニケーションの活性
化なのですが、実はそれだけではなく、
こうした機会を通じて、「真のコミュニ
ケーション力」を身につけてもらいたい
という思いが私にはありました。

私たちの仕事は、お客様の「ご要望や
課題を把握して、その解決策をわかり
やすくお伝えすることから始まりま
す。言葉を尽くした対話こそが、すべ
ての基本であり、お客様に「以心伝心」
を期待するようであつてはならないと
思います。しかし、コミュニケーション力
は一朝一夕にはなかなか身につけま
せん。お客様のもとに伺い、的確な意見
交換ができるようになるためには、自
分の意見を正確な言葉で述べる能力は
もちろん、それに対するレスポンスに真
摯に耳を傾け、対話を深めていける能
力も必要です。そのような能力は、常
日頃から心構えをもつて、さまざま

真のコミュニケーションとは、相手にとら
て心地よい言葉を並べて歓心を買うこ
とではありませんし、合意を形成してい
く過程では、ときに厳しい意見を述べる
ことも必要になります。議論になること
を恐れるあまり、必要な過程を避け、見
かけ上の合意を得たとしても、真の成功
にはつながらないケースがしばしばあり
ます。私たちが真にめざすのは、お客様
のご要望や課題を正しく理解し、それ
らを解決できる的確なサービスを提供
していくことです。今後も、グループの全
社員が真のコミュニケーションを身に
つけることができるよう、さまざまな取り
組みを進めていきたいと考えています。



MOMII Katsuto

Profile 1943年福岡
県山田市（現嘉麻市）
生まれ。筑豊炭田にある
小さな町で小説『青春
の門』さながらの言葉を
話しながら高校時代ま
でを過ごす。1965年九
州大学経済学部卒業、
同年、三井物産株式会
社入社。鉄鉱石部長、
取締役鉄鋼原料本部長、
米国三井物産株式会
社社長、三井物産代表
取締役副社長執行役
員などを経て、2005年6
月より現職。趣味はクラ
シック音楽鑑賞。



04 特集 Special Issue

「強い経営」の 秘密に迫る。

脈々と受け継がれてきた哲学と一貫した企業理念が
卓越したソフト力を生み出す。

04 対談 | **加賀見 俊夫** 株式会社オリエンタルランド 代表取締役会長(兼)CEO
池上 彰 ジャーナリスト

10 Close Up!
2015年3月期に向けたIT対応をスムーズに
国際会計基準
「IFRS関連サービス／ソリューション」
システム構築のノウハウと経験をベースにして、
お客様の会計システム整備を支援

12 コンサルタントが語る——IT活用の成功術・第5回
「見える化」がクラウドの不安を払拭する

14 Case Study
株式会社紀陽銀行様／株式会社佐賀銀行様

22 ユニシス研究会からのお知らせ
全国フォーラム2010開催のお知らせ

23 Supported by Unisys 東京ディズニーリゾート®編
カスタディアルキャスト

24 News & Topics

25 日本ユニシス実業団バドミントン部 REPORT Vol.1

26 CSR(企業の社会的責任)活動レポート

27 Professional Golfers プロフェッショナルの肖像
メンタル面も技術面もすべてが成長したからこそ見えた“基本の大切さ”。
プロゴルファー 飯島 茜

「強い経営」の
秘密に迫る。

脈々と受け継がれてきた哲学と 一貫した企業理念が 卓越したソフト力を生み出す。

経済の構造がモノからサービスへとシフトするなか、業種・業態を問わず、あらゆる企業にとって優れたノウハウやホスピタリティ、サービスの質など、いわゆる「ソフト」が競争力を左右する時代となっています。こうしたなか、日本を代表するテーマパークである東京ディズニーリゾートは、優れたソフト力が多くの人からの支持を集め、今なお成長を続けています。今回は、東京ディズニーリゾートを運営する株式会社オリエンタルランドの代表取締役会長(兼)CEO 加賀見俊夫氏をお招きし、その成功の秘密にジャーナリストの池上彰氏が迫りました。

池上彰

ジャーナリスト

コンセプトづくり 時間をかけて 揺るぎない 世界観を確立

池上 株式会社オリエンタルランドは、今年で創立50周年を迎えられたのですね。

加賀見 はい。当社は1960年に、千葉県浦安沖の海を埋め立て、商住地域の開発と一大レジャー施設の建設を行うことを目的に設立されました。以来、当社は国民の文化・厚生・福祉に寄与すべく、ひたすら夢を追いかけ続けてきました。

池上 貴社がデイズニーランドと出会ったきっかけはどのようなものだったのでしょうか。

加賀見 当社の初代社長の川崎千春が京成電鉄の社長だった当時、米国出張の帰りにたまたまデイズニーランドに寄ったことがきっかけです。非常に感動し、「このすばらしい世界を日本の子どもたちに見せたい」と考えた

ことがスタートでした。

しかし、その後、東京デイズニーランド開園までにはかなりの紆余曲折があり、一時は断念せざるを得ないと考えたこともありました。というのも、米国のデイズニー社との契約は、期間やロイヤリティの条件がこちらの想定と合わなかったからです。ほかの可能性を探るべく、約2年間、世界中のレジャー施設を調査したこともありました。しかし、最終的には、日本に合うのはデイズニーランドしかないという結論に達したのです。

池上 そんなご苦労もありながら、1983年の東京デイズニーランド開園に至ったわけですね。

その後、東京デイズニーランドの大成功を機に日本中でテーマパークブームが起こったわけですが、苦戦しているところも多いと聞きます。東京デイズニーランドが成功した要因をどのようにに分析されていますか。

加賀見 調査・研究に十分な時間とお金をかけたことではないでしょうか。第2パークの東京デイズニーシーについても、計画を発表したのは東京デイズニーランド5周年の会見の席でしたが、着工したのはそれから10年後の1998年でした。

加賀見 後夫

株式会社オリエンタルランド 代表取締役会長(兼)CEO

その間は、ディズニー社から提示された構想「七つの海」を、いかに日本人の感覚にフィットさせつつ演出するか、あるいは日本の少子高齢化を踏まえて、これまで以上に幅広い年齢層のゲスト(お客様)に楽しんでいただくためにどうしたら良いかなど、コンセプトを固めるために徹底的に調査研究しました。ここに時間とお金をかけたから、「本物」といえる揺るぎない世界観を確立することができ、ビジネスとして成長できているのだと思います。

独自の方針で 人材を育成し 従来にはなかった サービスを実現

加賀見 もう1つ、成功の要因としてあげるならば、人材です。サービスの品質を大きく左右するのはやはり人です。教育には力を入れていきます。
池上 人材教育に関してはどのような方針をおもちですか。

加賀見 30年前、東京ディズニランド開園に備えてキャスト(従業員)を募集した際、レジャー施設の経験者は一人も採用しませんでした。なぜなら、私たちはそれまで日本にあった「遊園地」ではなく、あらゆる世代の人が五感で楽しめる日本初の「テーマパーク」をつくるのが目的だったからです。しかし、経験者だと、こうした新しい価値観を伝えるのも、つい自分のやり方に戻ってしまいがちなのです。

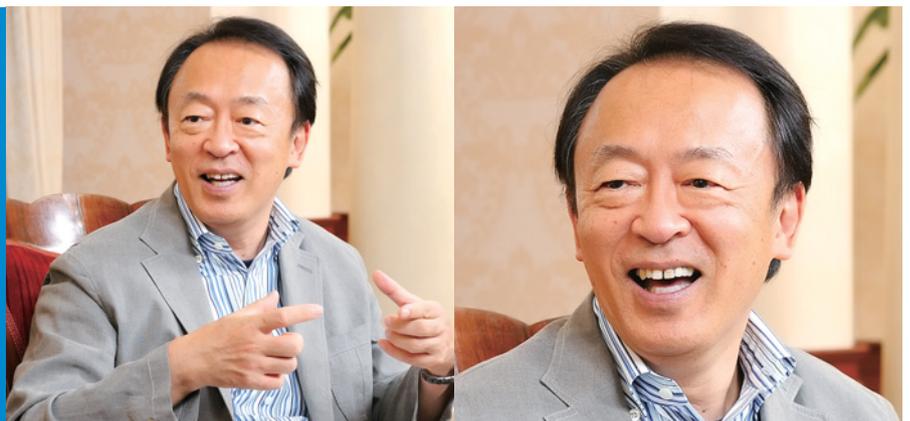
池上 まっさらな状態から身につけた方が効果的だということですね。
加賀見 はい。白紙のところから当社に必要な人材像を描き、育てていく。これがキャストの能力を引き出すうえで重要なポイントだと考えています。

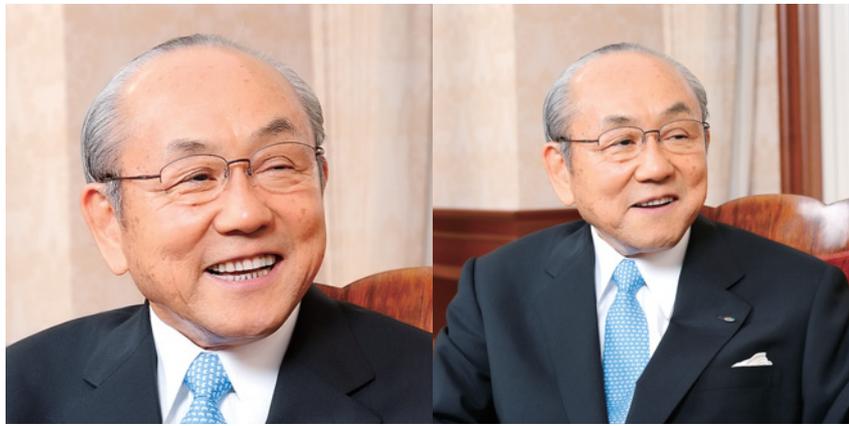
池上 キャストの教育において、とくに強調なさっていることはありますか。
加賀見 まず、「CS(顧客満足)」「ES(社員満足)」という考え方です。ゲストが喜ぶ顔を見ることが社員の満足につながり、逆にいえば、自分たちが満足するためにはゲストにもっと満足していただくことが必要だということです。もう1つ、「100マイナスイロ」という考え方も教えています。

池上 彰

いけがみあきら

1950年生まれ。長野県松本市出身。慶應義塾大学経済学部卒。1973年NHKに入局。松江放送局、広島放送局呉通信部を経て、東京の報道局社会部、警視庁、気象庁、文部省、宮内庁などを担当。1994年より2005年3月までNHK「週刊こどもニュース」キャスター(お父さん役)。2005年3月に退職、フリージャーナリストに。





加賀見 俊夫

かがみとしお

1936年、東京都生まれ。1958年に慶應義塾大学卒業後、京成電鉄株式会社に入社。株式会社オリエンタルランドに1972年転籍。不動産事業部長や取締役総務部長、常務取締役開発室長、専務取締役広報室長、取締役副社長を経て1995年に代表取締役社長就任。東京ディズニーシーをはじめ、複合型商業施設イクスピアリ、直営ホテルのディズニーアンパサダーホテルや東京ディズニーシー・ホテルミラコスタの開業に携わる。2005年から代表取締役会長(兼)CEOを務める。

池上 どういう意味でしょうか。

加賀見 サービス業は、1000人のうち、たった1人が失敗すれば残り99人がどんなに頑張ってもゼロになってしまう、ということなんです。すべてのキャストのサービスマンがゲストの期待以上でなければ意味がないわけです。

池上 そうした人材教育の結果、従来の日本にはなかった「東京ディズニーランドのサービスマン」が生まれたのですね。入園した瞬間から広がる夢の空間は、アトラクションなどのハード面を整備するだけではだめで、人が支えるソフトがあつてこそ実現するということでしょうか。

加賀見 仰るとおりです。さらに我々は、キャストからの一方通行ではなく、ゲストとの双方向のコミュニケーションが、高品質なサービスにつながるものと確信しています。

今でこそ、接客業において「コミュニケーション」という言葉は当たり前に使われますが、開園当時はほとんど浸透していませんでした。こうしたなかで東京ディズニーランドは、日本で初めて「いらつしやいませ」とあいさつするのではなく、「こんにちは」「今日は誰と来ましたか?」などゲストと対話することで、コミュニケーションを深めてき

たのです。

池上 そういえば、最近はコンビニエンスストアでも店員さんに「こんにちは」と声をかけられるようになりました。

加賀見 そういう意味では、我々が日本のサービスのあり方を変えてきたといえるのかもしれませんが。

設立当時から変わらぬ一貫した理念と姿勢が50年を支えてきた礎

池上 双方向のコミュニケーションという点でいえば、ゲストの声は貴重な財産だと思えますが、それらを活かすためにどのような仕組みがあるのでしょうか。

加賀見 ゲストのご意見には、タテとヨコの組織を設けてマトリクスで対応しています。タテはゲストの声を集めるCS推進部、ヨコは解決にあたるCS推進委員会です。CS推進部はゲストから賛辞やご不満を直接伺い、それを

分析し担当部門にフィードバックします。また、CS推進委員会は部局を横断した組織であり、さまざまな部署の長が参加します。この委員会で、ゲストのニーズを実現するための意見を交換し、すぐに実行に移します。

また、ゲストからいただいたご不満については、あえて「拾わない」と判断するものもあります。

池上 どのような内容がそれに該当するのでしょうか。

加賀見 実行してしまうと、パーク全体のコンセプトに影響を及ぼすもの、あるいは結果的に大多数のゲストにとって不利益になるようなものです。

池上 具体的な例があれば教えてください。

加賀見 例えば、入場制限についてのご不満です。夏休みなど来場者が多い場合には入場を制限させていただくのですが、これに関してはなかなかご理解を得ることが難しいですね。たしかに、遠方から来た方などには非常に申し訳ないのですが、これにに応じてしまうと、園内が混みあつてパークを楽しめなくなってしまうのです。

池上 なるほど。拾うか拾わないかの判断基準が非常に明確ですね。とはいえ、かなりの覚悟がいるような気が



します。
加賀見 仰る
とおりで。
一時の、あるいは
一部の満足
度向上を狙う
のではなく、
経営理念や

コンセプトに立ち戻り、あるいは将来的なビジョンを踏まえて、全体最適の視点からブレない判断をすることが重要なのです。

池上 その基準こそが、経営哲学と声を選別することが、その再確認にもつながるのですね。

加賀見 もちろん、ゲストに満足していただけるサービスを提供し続けていくためには、我々も変わり続けていかなければなりません。しかし、その根底に流れる企業理念や経営哲学は、常に貫いているのです。すべては夢・感動・喜びやすさを提供するため

加賀見 俊夫 池上 彰
対談からの5つの提言

“本物”を生み出すには
コンセプトづくりに時間
と費用をかけよ。

優れたソフトがあってこそ、夢の空間が実現する。

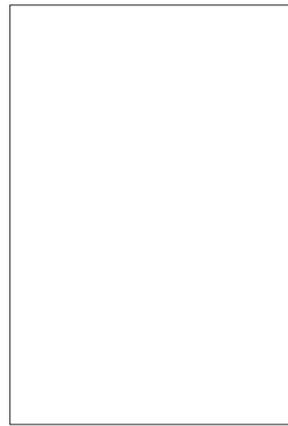
顧客との双方向コミュニケーションが高品質のサービスを生み出す。

一貫した経営理念・哲学に基づきながら全体最適を追求せよ。

重要な目的を達成するためには妥協しない投資が必要である。

に——この変わらぬ姿勢こそが、これまでの半世紀を支えてきた原動力なのかもしれません。

ハード面でも
リピーターを
生み出す工夫を



池上 次は、アトラクションや施設など、ハード面の工夫についても教えてくださいいただけますか。

加賀見 東京ディズニーランドでは、外周に高さのある樹木やアトラクションを配置して、ゲストに外の世が見えないようにしています。この外が見えないという配置は、ゲストに非現実の世界を感じていただく

くために非常に重要なことです。
池上 綿密に設計されているのですね。

加賀見 はい。アトラクションやエンターテイメントの数、場所についても同様です。ゲストに繰り返し来園していただけるよう、1日でパークを体験し終えることがないつくりになっています。

池上 「1日だとちょっと物足りない」くらいの印象が、リピーターになってもらうために有効なのですね。加えて、これもリピーターにとつての楽しみだと思のですが、東京ディズニーリゾートは行くたびに新しいアトラクションが増えているイメージがありません。これだけ業績が順調であれば、現状維持が良いという判断もあり得ると思うのですが、設備投資についてはどのようにお考えですか。

加賀見 東京ディズニーシーをつくる際には思い切った投資しました。年間の売上が2000億円に満たない時期に、東京ディズニーシーとモノレールのディズニーリゾートライン、東京ディズニーシー・ホテルミラコスタ、そして舞浜駅前の商業施設イクスピアリで約5000億円をかけました。過剰投資ともいえますが、それぐらいで

ないとスケール感が出せないと考えたからです。
池上 そのスケール感は、どのようなところに現れるのでしょうか。

加賀見 例えば、東京ディズニーシーの豪華客船、S・S・コロンビア号をご存じでしょうか。ほぼ実物大の客船を再現しているのですが、最初の計画では3分の2程度のサイズを予定していました。しかし、やはりゲストを圧倒するような客船でなければ意味がないと考え、現在のサイズに変更しました。中途半端な世界では非日常感を味わっていただけませんから。

池上 確固たるコンセプトを実現するためには、投資も妥協しないことが必要なのですね。

加賀見 はい。また、パークのアトラクションにとどまらず、先ほどお伝えした商業施設のイクスピアリや、世界中で人気のサーカス、シルク・ドゥ・ソレイユの常設シアター「シルク・ドゥ・ソレイユシアター東京」など、常に新しい夢や感動を提供し続けていくためにも、投資は必要だと考えています。

池上 ここまで話を伺って、ソフト・ハードの両方を駆使して夢の空間を創出しているということがよく理解できました。ところで、これだけの大規

「強い経営」の秘密に迫る。

模なおペレレーションを支えるためには、ICTが不可欠だと思うのですが、いかがでしょうか。

加賀見 ゲストの目に触れないところで活用しています。約2万8000人へのぼるキヤストの管理・配置はもちろん、シヨップの販売管理やホテルの予約など、あらゆる部分で最新のICTを使いながら、パークや関連施設を効率的に運営しています。

新規ビジネスも視野に入れた新たな挑戦へ

池上 東京ディズニーリゾートが大成功を収めるなか、「オリエンタルランドは次に何をやるのだろうか」と多くの方が注目していると思います。今後の戦略や計画をお聞かせください。
加賀見 今年4月、東京ディズニーリゾート30周年となる2013年度までの中期経営計画「Build Up

OLC 2013」を発表しました。そのなかで2つの基本方針を掲げ、実現に向けた調査研究に着手しています。1つめは、「コア事業の持続的な成長」として、2つのパークをさらに充実させ、滞在型レジャーを促進していきます。

2つめは、「長期持続的な成長への基盤強化」として新しいビジネスの可能性を探ることです。現在の拠点である舞浜地区や、テーマパークとは関係のない事業になる可能性もあります。いずれにせよ、日本的なきめ細やかなサービスを中心としたものになるでしょう。

池上 具体的なコンセプト発表は、中期経営計画の最終年度である2013年くらいになるということでしょうか。

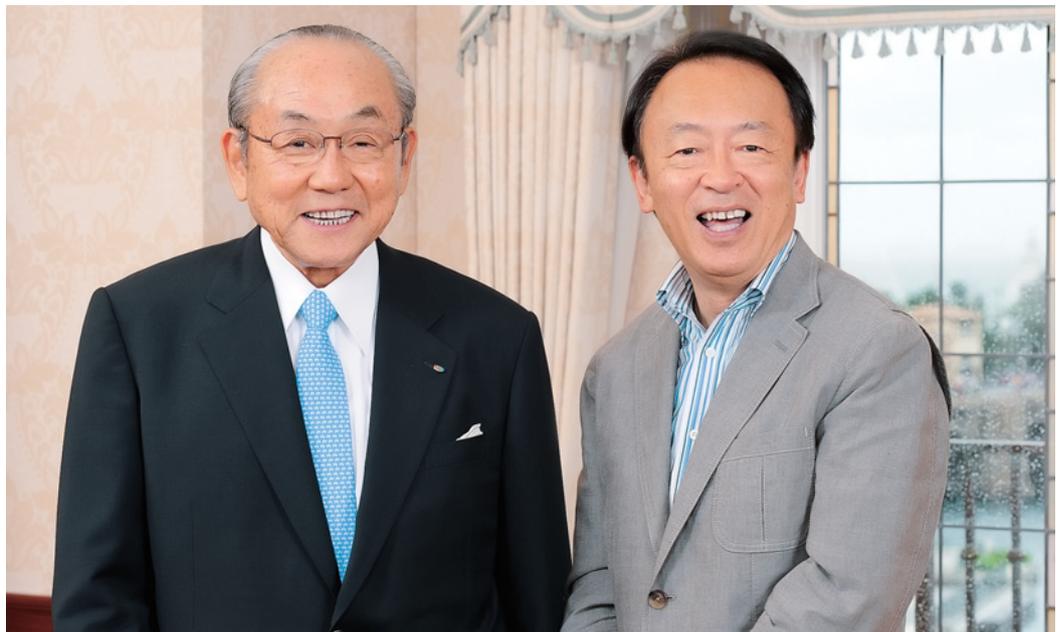
加賀見 それはまだわかりません。これまでと同様に、発表から実際のビジネス展開まではかなりの時間をかけて準備することになるでしょう。

池上 じっくりと綿密に



コンセプトを練るわけですね。大変楽しみです。ここまで、東京ディズニーリゾートの成功要因をお聞きしてきて、徹底したサービスへのこだわりや顧客に対する姿勢など、異業種の企業経営にも大いに参考になりました。うだと感じました。

加賀見 創立当初、ソフトを重視する当社に対する周囲の違和感は強いものでした。しかし半世紀を経た今、当社のソフト力の高さが認められる時代となりました。そして、これからも、業種・業態を問わず、顧客満足度の向上や顧客との強固な関係づくりは経営における重要なテーマであり続けると思います。そこで経営層に求められるのは、先ほども述べたように、理念・哲学に基づく姿勢を貫いたうえで、全体最適を追求することではないでしょうか。



Close Up!

2015年3月期に向けたIT対応をスムーズに

国際会計基準

「IFRS関連サービス／ソリューション」

システム構築の
ノウハウと経験を
ベースにして、お客様の
会計システム整備を支援

FOCUS

- 会計システムへのIFRSの影響度を網羅的に調査する「ITアセスメントサービス」を提供。
- 制度対応からグループ企業全体の会計システム統合まで、柔軟なIT対応を提案。

早ければ2015年3月期から
上場企業の連結決算に「IFRS(国

際会計基準)の強制適用が予定さ
れており、適用対象企業にさまざま
な影響を及ぼすと言われています。

日本ユニシスでは、会計システム
構築で培ったノウハウや経験を活か
し、会計システムへのIFRSの影響
度を網羅的に調査する「IFRS
ITアセスメントサービス」などを提
供。お客様のスムーズなシステム整
備を支援しています。

IFRSの適用開始に向け 会計システム対応は喫緊の課題

経済のグローバル化が進み、国境を越
えた企業間競争がますます激しくなる
なか、金融庁は、海外からの投資の活性
化を主な目的に上場企業を対象とし
て会計基準に「IFRS」を強制適用
することを検討しています。IFRS
は、EU域内の全上場企業をはじめ世
界100カ国以上で採用されている欧
州発の会計基準で、日本でも早ければ
2015年3月期から上場企業の連

結決算に強制適用される見込みです。
従来の日本の会計基準とは異なる概
念に基づくIFRSの適用は、企業に
とって経営と会計の関係をより密接な
ものとすると同時に、社外への経営情
報の開示を強く求めるものです。

例えば、従来の日本の基準は、決めら
れた数値基準やルールどおりに会計を
行えばよい「細則主義」に立っています
が、IFRSでは、各企業が会計方針
を定めるうえでの基本的な考え方や枠
組みのみを提示する「原則主義」を採
用しています。そのため経営者には、自
ら会計方針を定め、その根拠や判断基
準を株主や投資家に明確に説明する
責任が生じます。また、企業の業績を測
る場合、日本では、各事業年度において
どれだけ利益を生み出したかが重視さ
れますが、IFRSでは、期首と期末の
資産の増減から企業の将来性を評価
することに重きを置く「資産・負債ア
プローチ」を採用しています。さらに、原則
に従って、株主や投資家に対する情報
開示を重視する考え方がとられていま
す。ちなみに、会計における主要な論点
としては、収益認識、固定資産、金融商
品、財務諸表の表示といった部分でこれ
までの日本基準との相違が発生するも
のとされています。

こうしたIFRSの特徴を踏まえる

IFRS適用に向けたIT対応のスケジュール



国際会計基準:IT対応の基本構想策定



日本ユニシスが提示する「5つの検討視点」

IFRS対応をテコとした
情報システムの中長期プラン

1 グループ会計
システムの構築

ムリのない制度対応の実現

2 決算・開示を
中核とした対応

主要論点に関する対応

3 固定資産管理
システムの再構築

J-SOX対応における影響/
J-SOX対応の成果物活用

4 内部統制対応の
点検

IFRS対応の時間短縮 / ITアセットの戦略的管理 / コスト削減 / 連結経営強化…

5 クラウドコンピューティングの活用

と、適用予定企業には、会計方針を検討することはもちろんのこと、業務プロセス・取引形態の見直し、さらには会計システムや業務システムの変更を検討することが求められます。

IFRSが2015年3月期決算から強制適用される場合、そこから逆算すると、遅くとも2013年4月には会計システムの再構築を完了し、運用を開始することが望ましいプランです。そのためには、開発・テストは2012年度中、システム要件の洗い出しと定義は2011年度中に終わらせるといった作業スケジュールが考えられます。

システム化計画の策定を支援する「IFRS ITアセスメントサービス」

日本ユニシスでは、IFRSの適用にともなうIT対応を進めるお客様をサポートするために、監査法人やコンサルティングファームなどと連携して、共同研究や情報収集を推進しています。それらの成果に加え、会計システムをはじめとする基幹系システムの構築を通じて長年にわたって蓄積してきたノウハウや経験をベースに、IT対応にあたっての「5つの検討視点」をまとめるとともに、さまざまなお客様のIFRS対応に向けた課題に対応するサービスやソリューションを提供し

ています。

なかでも現在、力を入れてお客様に提案しているのが、5週間のヒアリングによってIFRS適用にともなう会計システムの変更点を洗い出し、影響度を網羅的に調査する「IFRS ITアセスメントサービス」です。IFRSの規定ごとに予想される会計処理の変更例とシステムへの影響度をマトリックス形式に整理し、それに基づいた効果的なシステム化計画を策定します。経営層や経理・財務部門が会計方針を定める上での参考資料として活用いただけます。また、IT対応に必要な概算費用も提示しますので、2011年度以降の予算策定にあたっての有効な資料となります。IFRS対応として「何をどこまでやるのか」を明確にするためにも、ご利用いただきたいサービスです。

各種ソリューションやクラウドとの連携でIFRS対応を支援

「IFRS ITアセスメントサービス」によって導き出した個別課題には、豊富なソリューションでお応えします。

例えば、IFRSでは、固定資産の管理について日本基準とは異なる点(取得原価の範囲、コンポーネントアプローチ、減価償却など)があるため、固定資

産管理システムの再構築は大きな影響が想定される分野ですが、さまざまな業種のお客様にご採用いただいている日本ユニシスの固定資産管理ソリューションは、IFRSによるあらゆる変更にも柔軟に対応できます。そのほかにも、決算開示支援、ERP(※)の再構築など、各種ソリューションを用意しており、「予算を有効活用して無理のない制度対応を進めたい」「内部統制の有効性を再点検したい」といったご要望にもお応えすることが可能です。

もちろん、IFRS対応を契機にグループ企業全体の会計システムを統合するという中長期的なプロジェクトにも対応します。その際、日本ユニシスの企業向けクラウドサービスであるICTサービスをご利用いただければ、短期間で、コスト効果が高く、柔軟性をもった会計システムが再構築できます。

企業のIFRS対応は情報収集フェーズを終え、より具体的な実践対応フェーズを向かえています。日本ユニシスでは、影響度調査、具体的なITアプローチ、そしてICTサービスとを連携させ、総合力でお客様のIFRS対応を支援します。ぜひお早めにご相談ください。

※ ERP
Enterprise Resource Planningの略。企業の経営資源を統合的に管理し、経営の効率化を図る手法概念。



「見える化」がクラウドの不安を払拭する

SaaS、PaaS、IaaSなどのクラウドサービス市場が、米国を中心に成長し続けています。こうしたクラウド化の潮流は今後もさらに拡大していくと予想されますが、日本では、いまだ定着するには至っていません。さまざまなメリットを認識しながらも、日本企業がクラウド化に慎重になる理由はどこにあるのか。他社に先駆けてクラウドサービスを提供してきた日本ユニシスのコンサルタントが語ります。

世界中でクラウド化が進みながらも日本では「雲の中への不安がネットクに

コストを抑えつつ短期間で導入できる、必要な期間に必要な機能だけ利用できる、運用の負担が軽減できる

——こうしたメリットから、米国ではクラウドサービスを導入する企業が増え続けています。日本においても、クラウド化の波は中堅規模の企業を中心に、業種・業態を問わず広がりとつあります。大企業でもシステムの一部をクラウド化する試みが頻繁に実施されているほか、自社内に構築したクラウド環境にグループ全社のシステムを統合し、そこから支社や子会社にサービスを提供する「プライベートクラウド」の検討も始まっています。

とはいえ、世界的にみれば、日本では

まだクラウドが一般化したとはいえません。クラウドの地域別利用率を調査したデータでは、IaaSの利用率が米国では93%を占めているのに対し、日本を含むアジア圏はわずか1%にとどまっています(Cloud Outlook 2010/The 451 Group)。

このように、クラウドへの移行を日本企業が見合せている背景には、日本人の国民性があると考えられます。例えば、金融機関におけるデータの廃棄手順1つ取っても、日本は欧米に比べて厳格な取り決めがあるなど、日本人は極めて几帳面で慎重です。このため、クラウドという新しいサービスに対しても、利点だけでなくデメリットや懸念事項も含めて見極めようとしている企業が多いのではないのでしょうか。

とくに日本企業がクラウド化を躊躇する主な懸念事項としては、セキュリティと品質に対する不安があるとい

われています。セキュリティについてはデータの漏えいや盗聴、不正アクセスによるデータ改ざんなど、品質については稼働率や障害が起きた場合のシステム復旧時間、災害時のBCP対策などのレベルについて懸念を抱いているようです。

しかし、一般的には、企業が自社でシステムを運営するよりも、ITベンダが最新鋭の技術を用いて構築したクラウド環境で運営する方が、安全性や堅牢性に優れるといえるでしょう。実際に、クラウドを導入した企業の9割以上がセキュリティに満足しているという調査結果も出ています。

それでも、多くの企業がクラウド化に不安を抱いている——その根本的な原因はどこにあるのでしょうか。おそらくその大半は、システムが自分たちの手を離れて「雲(クラウド)の中」に隠

理されているかが「見えない」ことによるものだと考えられます。

つまり、クラウドサービスを提供するITベンダは、雲の中を「見える化」することが大切なのです。例えば、各国の政府機関などが発表している国際基準に則ったセキュリティポリシーを開示する、サービスの品質レベルをSLA(※1)やSLO(※2)で明確に定義する、といった対策も考えられるでしょう。こうした客観的な基準でセキュリティや品質を「見える化」することで、初めてクラウドへの不安を払拭することができ、普及が進んでいくのではないのでしょうか。

※1 SLA

Service Level Agreementの略。サービスの内容、範囲、品質を取り決め、違反した場合のルールも含めて取り交わす契約。

※2 SLO

Service Level Objectiveの略。サービスの提供レベルの目標値を、根拠に基づいて定義したもの。



セキュリティ・品質の「見える化」を追求した日本ユニシスのクラウドサービス

こうした考えに基づき、日本ユニシスでは、クラウド環境でインフラ基盤を提供する「ICTホスティングサービス」やSaaS、PaaSなど、すべてのクラウドサービスについて徹底した「見える化」を推進しています。

まず、セキュリティについては、ミッシングリンクリテカルな金融システムを対象とした「FISCの安全対策基準（金融庁）」をはじめ、「ASP・SaaSにおける情報セキュリティ対策ガイドライン（総務省）」、「ISO/IEC 27002（国際標準化機構・国際電

気標準会議）」、「SaaS向けSLAガイドライン（経済産業省）」という、4つの公的基準をベースとしたセキュリティポリシーを策定。このセキュリティポリシーの内容をすべてお客様に開示しています。

また、品質については、原則24時間365日のサービス提供などをお約束したSLAと、99.99%の稼働率をはじめ、約30項目の目標を盛り込んだSLAをお客様に提示しています。

そして、データセンターの堅牢性に関しても、定期的に見学説明会を開催して「見える化」し、大震災レベルに対応する免震構造や生体認証など徹底した入退室管理、自家発電設備の設置、複数拠点（大阪・札幌・東京）のデータセンターをネットワーク

化したBCP対応などを、確認いただいています。

つまり、セキュリティ、品質、データセンターいずれも「見える化」することで、お客様に納得いただき、安心してサービスを利用いただいているのです。そのことが、大手金融機関を含めて100社を超えるお客様へのクラウドサービス提供につながってきたものと考えています。

冒頭に述べたように、クラウドサービスには数多くの利点があり、とりわけリソース共有による、割り勘効果は、お客様に最大限のコストメリットをもたらします。それらをより多くのお客様に享受いただくためにも、日本ユニシスはクラウドサービスの「見える化」を推進していきます。

平田 淳

HIRATA Jun

日本ユニシス株式会社
ICTサービスセンター
適用サービス室 室長

1981年入社。政令指定都市向けの住民情報システム開発や、大手旅行代理店向けの旅行システム開発などのシステムインテグレーション業務に従事。旅行システムのクラウド化企画の後、2009年7月から現職に至る。現在、クラウド化の提案およびITサービスマネジメント業務を担当。



株式会社紀陽銀行

株式会社紀陽銀行様

環境変化に柔軟に対応できる
情報基盤の整備をめざし
『Bank Vision[®]』を採用して
新勘定系システムを構築。

Case Study 1

和歌山県と大阪府南部を主な営業エリアに、地域密着型の金融サービスを展開している紀陽銀行様は、経営環境の変化にも柔軟に対応できる新たな情報基盤の整備をめざし、2000年11月、ほかの地方銀行・日本ユニシスとともに「S・B・I・T・S」コンソーシアムを結成。さまざまな角度から次期バンキングシステムのあり方について検討・検証を続けてきました。

その紀陽銀行様では、コンソーシアムでの成果を活かして実用化されたオープン系フルバンキングシステム『BankVision®』を採用し、2007年春に国内勘定系システムの全面更改プロジェクトに着手。ミッションクリティカルな銀行業務に要求される高い可用性や処理能力を発揮するのはもちろん、将来の機能追加やサブシステムとの連携を容易にする新勘定系システムを2010年5月から稼働させています。

和歌山県のリーディングバンクとして地域経済・社会の発展を支え続ける

和歌山市に本店を置く紀陽銀行様は、1895年の設立以来、「お客さまから選ばれ続ける銀行」をモットーに地域に密着した金融サービスの提供に取り

組んできました。現在、主に和歌山県内および大阪府南部にまたがる地域に店舗ネットワークを展開しており、とくに和歌山県内では預金量で約38%、貸出金額で約45%のシェアを有するリーディングバンクとして、地域経済・社会の発展に大きな貢献を果たしています。また、大阪府内での預金・貸出金も順調に増加させており、地域の有力な金融機関となっております。

そうした地位をより確かなものとし、さらなる成長を図っていくために、同行では2006年から「More & Steady」たゆまぬ前進」を基本テーマとする第2次中期経営計画をスタート。「地元エリアにおける競争優位の発揮」「多様な顧客接点を生むための効率的な営業体制の構築」「安定成長を支える組織体制の強化」という3つの主要戦略を推進しています。

「銀行業務において、国内勘定系システムをはじめとする情報システムは、経営戦略を推進していくうえで不可欠なビジネスインフラとなっております。当行では、1972年の第一次オンラインシステム導入時に、日本ユニシスの前身である日本ユニバック製のメインフレームを採用して以来、当行、百五銀行様、日本ユニシスの3社で共同開発した勘定系システム『TRITON®』を1993年に導入するなど、日本ユニシスを主要パートナーとして各種の情報システムを構築・導入してきま

した。さらに、当行のグループ会社である紀陽情報システムは、日本ユニシスとの共同出資会社でもあり、同社を通じてさまざまな銀行・企業・自治体向けのシステムを開発するなど、当行と日本ユニシスは、事業パートナーとしても良好な協力関係を築いてきました」と話すのは、取締役の北山隆一氏です。

次世代バンキングシステムの構築をめざし、『S・B・I・T・S』コンソーシアムに参加

今回、紀陽銀行様が『BankVision®』を採用して国内勘定系システムの全面更改を実施するきっかけとなったのが、『S・B・I・T・S』(Succeeding Banking Information Technology for Success consortium)「コンソーシアムの設立でした。S・B・I・T・Sコンソーシアムは、地方銀行の経営戦略に

株式会社紀陽銀行様

創立	1895年5月
資本金	800億9,600万円
本店所在地	和歌山県和歌山市本町1-35
従業員数	2,144名 (2010年3月31日現在)
業務内容	銀行業



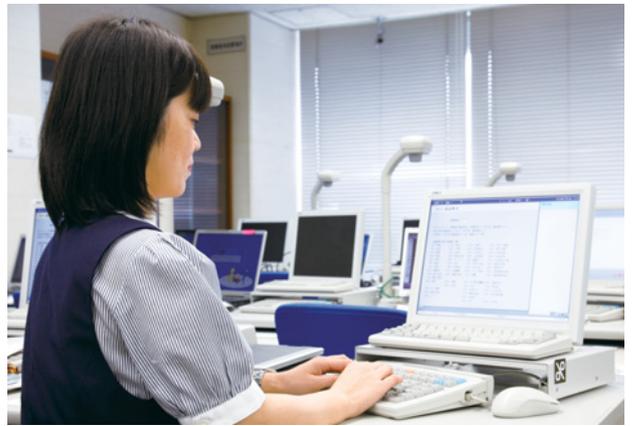
大西 徹氏
事務システム部
副部長



原口 裕之氏
事務システム部
部長



北山 隆一氏
取締役



おいて将来必要となる新しいバンキングシステムとの共同研究と実証モデルの開発を目的に、当時日本ユニシスの勘定システムを利用していた紀陽銀行様など地方銀行7行と日本ユニシスが2000年11月に設立したコンソーシアムです。
 「TRITON」を稼働させてから8年目に入つて、そろそろ次のシステムを検討すべき時期にきたと判断したことがコンソーシアムに参画した理由です。とくに旧システムにはバックアップセンターがなく、24時間365日稼働できないシステムだったので、次期システムではこうした弱点を解消するとともに、地方銀行を取り巻く経営環境の変化に対して、迅速・柔軟に対応できるシステムを構築したいと考えていました（北山氏）

このS-BITSコンソーシアムでの研究の成果としてまとめられた次世代システムのブランドデザインをもとに実用化されたのが、マイクロソフトのWindows ServerやSQL Serverを基盤とした世界初のオープン系フルバンキングシステムBankVision®です。

コンソーシアムの一員としてこの次世代システムの研究を推進してきた紀陽銀行様では、BankVisionの導入を2005年11月に正式決定しました。ただし、翌2006年10月に旧和歌山銀行様との合併が予定されており、その準備のために計画を一時中断。2007年春から本格的にプロジェクトを始動させました。

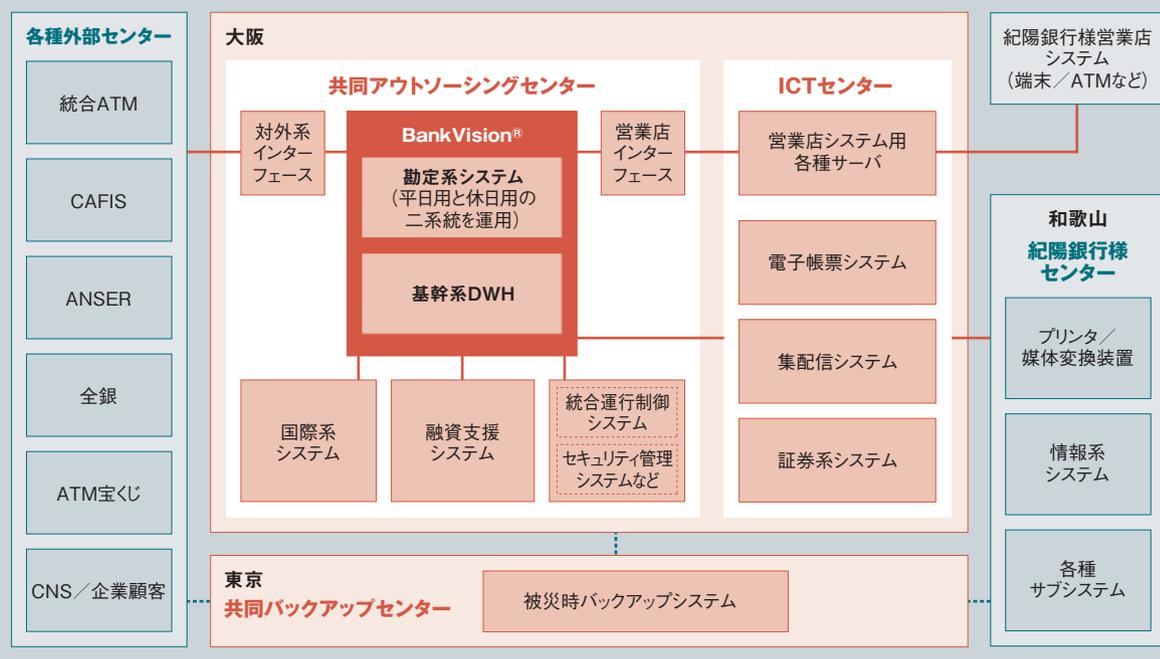
システム移行の万全を期して 延べ12回のテストリハーサルを実施

プロジェクトでは、業務要件定義、事務対応、プロジェクト進行管理を紀陽銀行様が先行し、BankVisionの機能カスタマイズなどの開発作業を日本ユニシスが受託しました。また、移行システムの開発やBankVisionの導入検証などについては、紀陽情報システム様が担当しました。

プロジェクトにおいてプロジェクト・マネジャーを務めた事務システム部 副部長の大西徹氏が語ります。

「BankVisionのベースとなる部分は、旧システムであるTRITONを受け継いでいることもあり、移行にともなって業務プロセスを大きく変更するようなことはありません

紀陽銀行様S-BITSアウトソーシングの概要図





んでした。移行システムの開発などについては、紀陽情報システムが担当したこともあり、当行側のプロジェクト専任スタッフは当初6名、その後、12名まで増員しましたが、勘定系システムの更改プロジェクトとしては、比較的少ない陣容で対応できたと思います」

このように新システムの開発・構築は円滑に進んだものの、万一ストップすれば重大な社会的影響を及ぼす銀行システムにおいては、移行時のトラブルは決して許されません。そこで、同行では行内に「SBI-TS推進委員会」を設置し、営業店でのテストや事前の全店リハールを合計12回も実施するなど、万全の移行体制を敷きました。

「とくにリハールには大多数の行員が参加し、新システムに対応したオペレーションの確認を徹底しました」(大西氏)

クリティカルな銀行業務に対応する十分な安定性・処理能力を発揮

こうした万全の準備を経て、2010年5月、BANKVISIONを採用した紀陽銀行様の新勘定系システムが無事カットオーバーしました。事務システム部部長の原口裕之氏が語ります。

「初日はデータの入力に多少手間取ったようですが、それでも多くの営業店で通常と同程度の時刻で勘定締上が完了しました。その後、新オペレーションに慣れるに当たって締上の時間は短縮され、業務効率も向上しています」

また、移行後のデータに若干の不備があるといった初期トラブルは若干発生したものの、お客様へのサービスに影響するようなトラブルは一切起こっていません。

「業界内には、オープン系のシステム基盤に対する信頼性リスクを心配する声もあるようですが、BankVisionの安定性や処理能力は、ミッションクリティカルな銀行業務にも問題なく対応できるレベルに達しています。今後も勘定系にとどまらず幅広い銀行システムをオープンシステムベースで構築していけると確信しました」(大西氏)

オープン系システムならではの可用性や拡張性、開発効率化に期待

一方、BankVisionの導入によって、従来は負担が大き過ぎて単独では投資に踏み

切れなかったバックアップセンターを確保できたのも大きなメリットです。

「これによって、勘定系システムの可用性が一層高まって、もし大規模災害などが発生しても迅速にサービスを復旧することが可能になりました」(北山氏)

また、システム基盤がオープン系アーキテクチャに変わったことで、紀陽銀行様では、今後、システム開発スピードの迅速化や各種サブシステムとの連携が容易になるといったメリットにも期待を寄せています。

「勘定系システムの全面更改にあたって、2009年4月から新規のシステム開発案件を凍結してきたのですが、今年6月末で安定化期間が終了しました。そこで、今後は行内各部門からの要望に沿って、情報系システムを中心に新規開発案件に取り組んでいく予定です。勘定系をオープン系システムに移行したことで、これと連動するシステムの開発・旧システム時代には比べ大きく低減できると考えています」(原口氏)

「BankVisionを導入したことで、今後の各種金融制度改革への対応はもちろん、新商品、新サービスの開発・導入に必要なシステムの改修や機能追加などが非常に容易になりました。地方銀行が今後の経営環境の変化に迅速かつ柔軟に対応していくうえで、BankVisionの導入は最適なソリューションではないかと考えています」(北山氏)



笑顔が行き交う、
ハートがつながる。



このまちであなたと
佐賀銀行

株式会社佐賀銀行様

『BankVision[®]』を採用した
次世代国内勘定系システムを
北部九州3行で共同開発し、
さらなるお客様満足を追求。

Case Study2



**地域から愛され、
選ばれる銀行をめざし
お客様満足度向上活動を推進中**

佐賀県内および福岡県中西部に店舗ネットワークを展開する佐賀銀行様は、地域に密着した「面倒見のよい銀行」として、長年「佐銀(さぎん)さん」の愛称で人々に親しまれてきました。

こうした地域に身近な金融機関としての特長を一層発揮していくために、同行では2010年4月にスタートした第13次中期経営計画で、「泥くさくても誠実に」「さぎんさん」「佐賀銀行さん」と「さん付け」で呼んでいただけの銀行をめ

佐賀県と福岡県を中心に、地域に根ざした金融サービスを提供している佐賀銀行様は、国内勘定系システムの全面更改に向けて、十八銀行様、筑邦銀行様との北部九州3行によるシステム共同開発プロジェクトを推進。2010年5月、日本ユニシスの次世代バンキングシステム『BankVision®』を採用した新システムを稼働させました。新システムは、高い処理能力と優れた耐障害性を発揮して安定稼働を続けています。

同行では、新システムの豊富な機能や柔軟な拡張性を活かして、今後、新商品・新サービスの投入などに積極的に取り組んでいく予定です。

「銀行がCS向上を実現していくためには、行員一人ひとりのサービススキルを高めていくのはもちろん、お客様のニーズに的確に対応して、新商品の迅速な投入やATMの営業時間延長といったサービス強化を推進する必要があります。ところが、当行の旧システムは1976年に導入したものであり、その後、数多くの改修を加えて内部構造の複雑化が進んだことから、機能拡充やメンテナンスが容易でなくなっていました。しかもメインフレームベースのためメンテナンス要員も確保しづらくなっていたのです。このほかにも、運用の手間や障害発生時の対応を考えると24時間のサービス提供に対応できないなど、さまざまな課題を抱えていました」

「さして」というテーマを掲げ、「CS(お客様さま満足度)の飛躍的向上」「収益力の強化」「お客さま、株主の方々の安心感の向上」に注力しています。

とくにCS向上については、営業店や本部などの部門ごとにワーキンググループを組織して具体的なCS課題や施策を検討する全行員参加の「ハートフルプラス運動」を展開中です。

**将来性、拡張性を重視し
オープン系システムを採用**

これらの施策を実現していくうえでも避けられない課題の1つとして、佐賀銀行様では早くから国内勘定系システムの全面更改の検討を進めてきました。

株式会社佐賀銀行様	
創立	1882年3月
資本金	160億6,200万円
本店所在地	佐賀県佐賀市唐人2-7-20
従業員数	1,470名 (2010年3月31日現在)
業務内容	銀行業

こう振り返るのは、このプロジェクトでシステム移行を担ったシステム部 部長の井上博氏です。

同行でさまざまな更改プランを検討していたところ、2000年頃から浮かびあがってきたのが、同行と十八銀行、筑邦銀行の北部九州3行による国内勘定系システムの共同開発計画でした。

「共同開発によってシステム導入コストを抑えながら、最新のパフォーマンスを備えた情報システム基盤を構築しようというのが狙いです。アーキテクチャについては、拡張性や将来性を考慮し、オープン系システムならば、もし採用したハードウェアが生産終了になっても、別の製品に置き換えられるので、安心して使い続けられると考えていました」(井上氏)

3行の共同化プロジェクトチームは、複数のベンダのシステム企画を綿密に検討した結果、2005年5月、日本ユニシス



土井 喜志郎氏
システム企画・開発グループ
主任調査役



二瓶 富夫氏
システム部
副部長



井上 博氏
システム部
部長

の次世代オープン勘定システム『Bank Vision®』の採用を決定しました。

「Bank Visionは、地方銀行のさまざまな意見を吸収して開発された製品だけあって、機能、規模、コストなど、あらゆる面で最適の選択肢でした。さらに、当行の場合、旧システムの構築以来、約30年にわたる日本ユニシスの取引実績があり、その企業姿勢とエンジニアのスキルに大きな信頼を寄せていたこともBank Visionを選んだ理由の一つです」（井上氏）

1976年以来、初の全面更改に向けて、入念な移行準備を実施

2005年7月にスタートした共同開発プロジェクトでは、まず3行がそれぞれの業務機能を比較した後、システムのカスタマイズ項目の決定と要件定義が実施されました。共同化プロジェクトにメンバーとして参加したシステム企画・開発グループ主任調査役の土井喜志郎氏が語ります。

「既存のお取引先へのサービスを継続していくために、与信機能についてはお客様との契約に影響するところはシステム側の機能をカスタマイズしましたが、それ以外は基本的にBank Visionの機能を優先して当行の業務を適応させました。このように独自のカスタマイズ項目を最小限に抑えたことが、開発コストの低減と円滑なシステム構築につながったと思います」

その後は、3行の協力体制のもと、



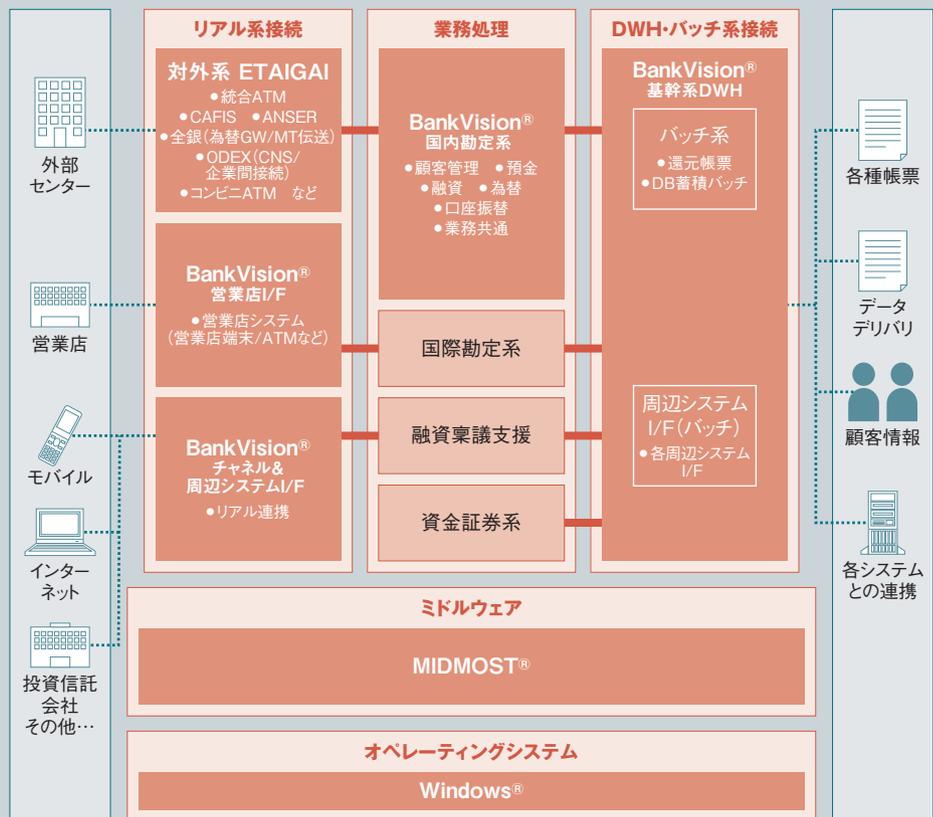
各々の導入スケジュールに応じた移行準備が行われました。まず2009年1月の本稼働に向けて十八銀行様が、続いて2010年1月に本稼働を予定する筑邦銀行様が、それぞれシステム移行準備に着手しました。

「今回、共同開発したシステムは、先行していた他行でも問題なく稼働していましたので、移行作業さえしつかりやれば、間違いなく安定稼働するだろうという安心感がありました」（土井氏）

ただし、佐賀銀行様にとって、今回は1976年以来初の勘定システムシステムの全面更改であり、営業店の基本的な業務オペレーションを変更するのも初めての経験でした。そこで同行では、安全でスムーズな新システムの導入を実現するた

Bank Vision®のシステム全体イメージ図

■ Bank Vision®を中核とする基幹システム □ サブシステム





めに、早くから綿密な移行準備を進めてきました。

まず、2007年、共同化推進プロジェクトチームにおいて、システム更新後の新しい業務オペレーションの教育を行うトレーナー数名を育成。次に各営業店から中堅行員を1名ずつ集めてトレーナーによる研修を実施しました。そして養成された「営業店インストラクター」が、それぞれの店舗において研修・勉強会を開催し、新しい業務オペレーションを営業店の行員一人ひとりに浸透させていったのです。共同化プロジェクトの推進役を務めたシステム部 副部長の二瓶 富夫氏が説明します。

「営業店インストラクターの研修は、毎月1回のペースで約1年間実施しました。その後の各営業店での新オペレーション勉強会は、毎週2回のペースで開催し、業務スキル向上を図ってきました」

強力なサポート体制のもと 導入以来、安定稼働を継続

そして2010年5月、佐賀銀行様の新たな国内勘定系システムが本格稼働しました。入念な導入準備が功を奏して、各営業店における新オペレーションへの移行は円滑に進み、勘定照合に要する時間も短縮されるなど、新システム導入による成果も徐々に現れつつあります。

「カットオーバー以来、新システムは期待どおり安定的に稼働しています。これまで、データ移行などに起因する軽微なトラブルは発生したものの、いずれも翌営業日の対処で問題なく、当行のシステム部が緊急招集されるような事態には至っていません。こうした円滑な運営の背景には、問題発生時に担当エンジニアにすぐ連絡が取れるなど、日本ユニシスが強力なサポート体制を整えてくれていることが大きいと思います」(土井氏)

また、ハードウェア面でも耐障害性を防止するため、多数の業務サーバを結んで並列処理する構成を採用しました。

「すべてのサーバが同時にダウンする可能性は極めて低いことから、バックアップセンターの存在と併せて、高い耐障害性を備え

ていると考えます。このように、安定性や耐障害性に優れたシステムを開発できたことは、お客様へのサービス提供を支えるインフラとしての役割はもちろん、災害時などの事業継続の観点からも大きな意味をもつといえるでしょう」(二瓶氏)

新システムの柔軟性を活かし 新商品・新サービスを スピーディに提供

今後も佐賀銀行様は、中期経営計画のもとCS向上を継続的に推進するため、新システムの豊富な機能を積極的に活用していく予定です。

「Bank Visionには新機能の追加・変更が容易にできるという特長がありますから、お客様の多彩なニーズに対応した新商品・新サービスをタイムリーに提供していきたいと考えています」(二瓶氏)

さらに同行では、今後、さまざまな周辺システムの開発・導入を検討しており、それらを進めるなかでも3行の共同化によるメリットを追求していく考えです。

「今後の展開についても、3行で協議しながら、品質・コストに優れたシステムを効率的に開発・導入していきたいと思っています。日本ユニシスには、こうした共同化プロジェクトにおけるシステムパートナーとして、より良い開発プランを提案してもらえることを期待しています」(井上氏)

SAGIN moteca IC CARD

moteca IC

生体認証
機能付き
ICカード

+

ローン
カード

+

クレジット
カード

1枚3役で お財布スッキリ!

初年度年会費は無料!

一般カード

スタンダードなカード。



初年度年会費は無料!

女性向けカード

女性にうれしいサービスをプラス。



初年度年会費は無料!

ゴールドカード

ワンランク上のサービスをあなたに。



JCBは「LINDA-mia」または「LINDA-tura」、VISA・マスターカードは「アミティエ」となります。



全国フォーラム2010開催のお知らせ

開催地:静岡

ユニシス研究会では、毎年秋に全国フォーラムを実施しています。今年度の開催地は静岡です。

1日目は開催地にちなんだ歴史、文化などの幅広い分野から招いた著名講師による講演や、情報システムに関する講演に加え、情報交換会を行います。2日目は会員の皆様が相互に交流を深めていただけるよう、地域見学会や親睦ゴルフ会を企画しています。会員の皆様の参加をお待ちしています。

■開催日:10月29日(金)・30日(土) ■主会場:ホテルセンチュリー静岡

1日

10月29日(金)

記念講演 14:20~15:50

「歴史に学ぶリーダーの条件」 小説家 童門 冬二氏



童門 冬二氏

特別講演1 16:10~17:20

「浅間大社の歴史と富士山信仰」 富士山本宮浅間大社 宮司 中村 徳彦氏

特別講演2 16:10~17:20

「目標を持つことから始める『自分づくり』」
そして、スポーツスウーマン「ミスユニバース」の世界 ミスユニバース2007 森 理世氏



中村 徳彦氏

特別講演3 16:10~17:20

「ここまで来たクラウド」～進化するクラウドサービスの先進技術と活用事例～
日本ユニシス株式会社 ICTサービス本部副本部長 庭山 宣幸

情報交換会 17:30~18:50

全国の会員の皆様との交流の場をご用意しています。駿河湾、遠州灘、浜名湖と、豊かな海に面した静岡県の新鮮なお魚を静岡地酒銘酒とともに楽しみください。

また、女性コーラスのお出迎えと2007年7月に創部した日本ユニシス実業団バドミントン女子チームの華麗で迫力のあるプレイを実感いただけるアトラクションもご用意しています。

同伴者向けプラン 13:30~17:00

講演に参加されないご同伴者のためのプランです。
お気軽にお申し込みください。
体験工房「駿府匠宿」で伝統工芸の陶芸(ろくろ)または和染めを体験していただけます。
体験のあとはお茶とご当地和菓子をご堪能ください。
なお、ご自身の作品は記念品としてお持ち帰りいただけます。



森 理世氏

2日

10月30日(土)

地域見学会3コース

- A 中部コース: 東海道の宿場町と食文化にふれる旅
- B 西部コース: 浜名湖の景観、モノづくりの原点を探る旅
- C 東部コース: 富士山に纏わる史跡・文化・自然を巡る旅

親睦ゴルフ会

(静岡カントリー島田ゴルフコース)

詳細・お申し込み

<http://www.yuni-ken.gr.jp/>

問い合わせ先

ユニシス研究会事務局 juaa-info@unisys.co.jp

ユニシス研究会2010年度論文募集

毎年、会員の皆様からの論文を募集しています。2010年度の概要は下記のとおりです。多数のご応募をお待ちしています。

論文テーマ: 情報システムに関するあらゆる分野のテーマ

- 業務を通じて経験した情報システム事例
- 新たな取り組みや提言、ITを活用したビジネスモデルの検証
- 今後の情報システムのあり方(グリーンIT、クラウドコンピューティングなど)
- その他「ワークライフバランス」、「内部統制」、「人材育成」など

スケジュール:

応募登録締切 2010年10月29日(金)
論文提出締切 2010年12月17日(金)17:00必着
論文執筆要領など詳細はユニシス研究会Webサイトをご覧ください。
過去の入賞論文もWebサイト内知財ポータルで閲覧可能です。

Supported

by Unisys

東京ディズニーリゾート® 編



カストーディアルキャスト

このコーナーでは、当社がスポンサーとして協力させていただいているお客様や団体の活動や取り組みを紹介します。今回は、「東京ディズニーリゾートを支える方の仕事へのこだわり」をテーマに「カストーディアルキャスト」にスポットを当てました。「カストーディアルキャスト」とは、東京ディズニーリゾートでパーク内の清掃などを担当するキャスト(従業員)のこと。カストーディアルキャストの教育や管理を担当されている株式会社オリエンタルランドの武田一之様にお話を伺いました。

子どもとカストーディアルキャストのふれあい

お子様のゲストの対応の際は、お子様の目線に合わせて声をかけます

迷子を見つけた際は、しばらくその場で親ごさんを探し、見つからない場合は迷子センターへ案内します

カストーディアルアート

雨の日にパークを訪れたゲストを楽しませるために、キャストが雨水で絵を描くパフォーマンスです

「歩くインフォメーション」

そして、もう一つの役割がゲストサービースです。「歩くインフォメーション」として、困っているゲストをお手伝いしたり、ゲスト

清掃する姿にも気を配りながら安全で美しいパークを維持

カストーディアルキャストには、大きく2つの役割があります。その1つがパークの清掃。1日あたり最大1100名のキャストが3交代、24時間パークで清掃を行っています。めざしているのは、東京ディズニーランドがオープンした1983年4月15日、東京ディズニーシーがオープンした2001年9月4日の美しさ。それをキープするために、1時間たりとも休むことなく清掃を続けています。

また、全キャストにとつての行動指針である「S.O.S.I.(Safety:安全, Courtesy:礼儀正しき, Show:ショー, Efficiency:効率)」は、清掃においても例外ではありません。例えばごみを見つけた場合は、決まっていますが、直立したまま、ほうきとちりとりで拾います。これはゲストにぶつからないよう安全性を重視しているからです。加えて、清掃する姿がゲストの目に心地良く映るような身のこなしも研修で学んでいます。

ご担当者の声



株式会社オリエンタルランド
カストーディアル部
カストーディアルサポートグループ
マネージャー
武田一之様

清掃もショーの一部であり、清掃そのものがパフォーマンスであると考えていますので、各キャストの自主性や個性を尊重しながらも、レベルを一定以上に保つよう指導しています。ゲストの方々に好評いただいているカストーディアルアートも同様で、厳正に審査し、認められたキャストのみが絵を描けるようにしています。今後も磨き抜かれた技とサービスでゲストの皆様にはビジネスをお届けしてまいります。

にもっと楽しんでいただくための情報をお伝えするという役割を担っています。このため、カストーディアルキャストはあらゆる質問に答えられるよう、変わり続けるパークの勉強に余念がありません。アトラクションやショップの場所はもちろん、火花がよく見えるスポット、ワゴンごとに違うポップコーンの味まで熟知しており、全キャストのなかでも豊富な知識量をもっているといえます。

さらには、朝礼などを通じて、各キャストが日々ゲストと触れ合うなかで培った体験やアイデアを共有しています。これらをノウハウとしてキャスト間はもちろん組織全体に広げ、ゲストサービスの向上につなげています。

*日本ユニシスは東京ディズニーランド/東京ディズニーシーのオフィシャルスポンサーです。

©Disney

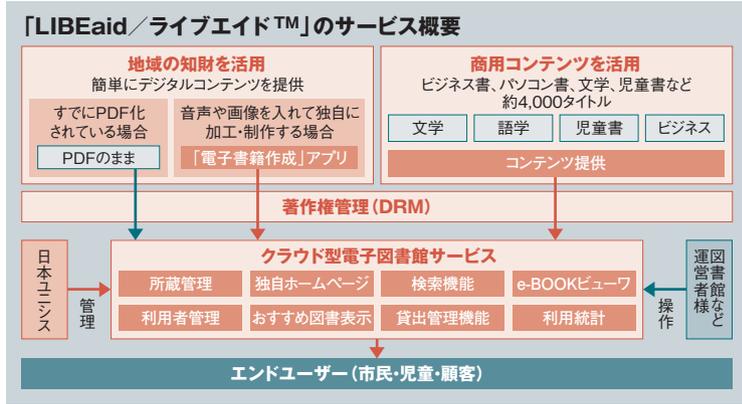
製品サービス

電子書籍の活用を通じて
地域活性化を支援する
クラウド型電子図書館サービス

日本ユニシス

全国の地方公共団体や学校、企業を対象に、クラウド型電子図書館サービス「LIBEaid／ライブエイド™」(以下、LIBEaid)を提供しています。LIBEaidは、電子図書館をインターネット上に開設し、電子書籍などのデジタルコンテンツを貸し出すことができるサービスです。地域住民や学生、児童などの利用者は、自宅のPCやモバイルPCから無料で閲覧することができます。

また、デジタルコンテンツの改ざんやコピーを防ぐ著作権保護機能を備えるとともに、フリップ感覚で電子書籍を作成できるツールも提供しています。このため、自治体が地域の特色あふれる情報を簡単・安全に電子書籍化して届けることも可能であり、地域内での積極的な情報発信による地域活性化も期待できます。



なお、このサービスは、地域の課題解決や発展に向けた日本ユニシスの「パブリックICTサービス」の1つであり、クラウド型危機管理情報共有システム「SAVEaid／セーブエイド®」に続くAidシリーズ第2弾となります。

製品サービス

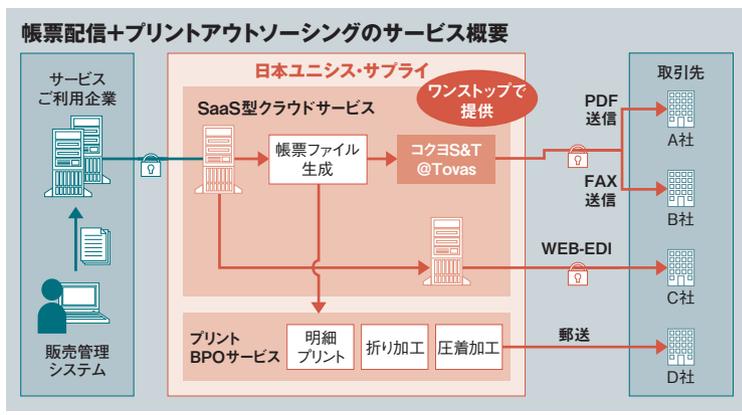
紙から電子データまで、帳票に関する
ワンストップサービスを実現

日本ユニシスサプライ

日本ユニシス・サプライは、2010年8月からコクヨS&T株式会社と協業し、請求書や発注書などの帳票配信サービスをSaaS型で提供します。

これまで日本ユニシス・サプライでは、企業における各種帳票の印刷から編集、プリント、加工、発送までを一括で請け負うアウトソーシングサービスを提供し、お客様の業務効率化やコスト削減に貢献してきました。このたび、さらなるサービス拡充に向けて、コクヨS&Tが提供するSaaS型サービス「@Tovas(あっとばす)」を利用し、帳票のPDF送信、FAX送信、Web-EDIまでを含めたサービスを開始することとしました。

これによって、紙・電子データを問わず、帳票に関するワンストップサービスを実現。郵送やFAX、データ送信など配信手段ごとに、データや業務を



切り分ける必要がなくなり、帳票配信業務の二元管理と全体最適化を実現します。

また、SaaS型であるため、システムの導入期間やコストを抑えられることに加えて、月末や期末など処理が集中する繁忙期にも柔軟に対応可能です。

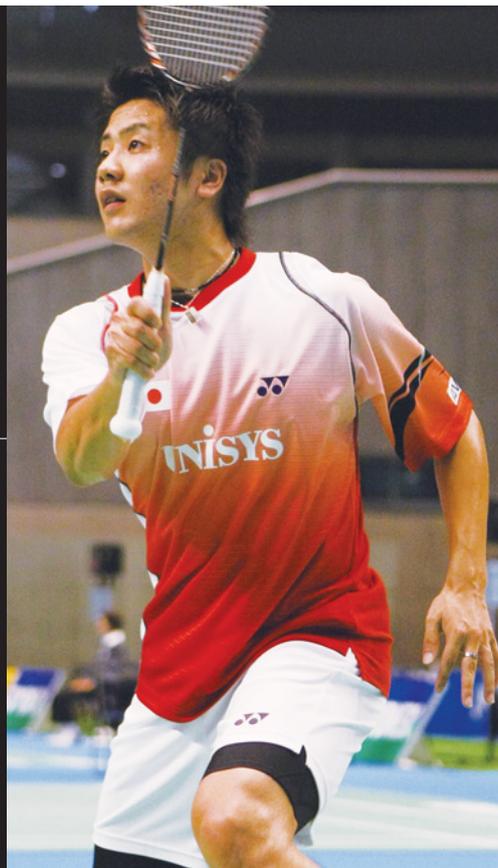


早川 賢一 | 2010年日本代表

- ◎生年月日: 1986年4月5日
- ◎身長: 177cm
- ◎体重: 79kg
- ◎利き腕: 右
- ◎出身校: 日吉中学校→比叡山高校→日本大学
- ◎背番号(今年): 5
- ◎入社年月: 2009年4月
- ◎趣味: トレーニング
- ◎今年の抱負: 全部勝つ

遠藤 大由 | 2010年日本代表

- ◎生年月日: 1986年12月16日
- ◎身長: 172cm
- ◎体重: 72kg
- ◎利き腕: 右
- ◎出身校: 里中学校→小松原高校→日本体育大学
- ◎背番号(今年): 9
- ◎入社年月: 2009年4月
- ◎趣味: 読書、映画鑑賞
- ◎今年の抱負: 怪我をしないように気をつけ、結果を出す!



日本ユニシス
実業団バドミントン部
REPORT Vol.1

ロンドン五輪に期待のペアが誕生 男子ダブルス 早川・遠藤組が 「オーストラリアオープン2010」で初優勝!

世界のトッププレイヤーと対決! 「YONEX OPEN JAPAN 2010」

9月21日(火)～26日(日)、東京体育館において「YONEX OPEN JAPAN2010」が開催されます。

日本ユニシスからも早川・遠藤組や混合ダブルスの池田・潮田組など、日本代表の12選手が出場予定。

ロンドン五輪で頂点をめざす世界のトッププレイヤーとの熱い戦いに、ぜひ会場でエールを!

YONEX OPEN JAPAN 2010
オフィシャルサイト

<http://www.yonexopenjp.com/>



池田信太郎・潮田玲子組

Information

2010年7月13日～7月18日、オーストラリア・メルボルン市にて「オーストラリアオープン2010」が行われ、男子ダブルスの早川賢一・遠藤大由組が初優勝を果たしました。

早川選手と遠藤選手は入社2年目の同期生ですが、本格的にペアを組んだのは今年6月からです。今回のオーストラリアオープンが国際大会2戦目でありながら、早くも初タイトルを獲得。ロンドンオリンピックに向けて期待のペアが誕生しました。

2012年ロンドンオリンピックの出場権は、来年5月からスタートするオリンピックレースでの1年間のポイントと世界ランキングで決定します。

2人は「2回目の海外試合で初優勝を飾ることができ、とても嬉しく思っています。次の大会でも結果を残し、オリンピックレースに向けて頑張っていきたいと思えます」と語っています。



早川賢一・遠藤大由組(右)



日本ユニシス実業団バドミントン部オフィシャルサイト
<http://www.unisys.co.jp/badminton/>

CSR (企業の社会的責任) 活動レポート

日本ユニシスグループは、(財)経済広報センター主催の「教員の民間企業研修」に2004年から協力しています。7年目となる今年度は、7月21日～23日の3日間、CSR推進部が人事部人材育成センターと連携し、東京都、多摩市、神奈川県教育委員会の計28名の教員の方々に対する研修を実施しました。

日本ユニシスグループは、毎年、CSR活動の一環として、教員の民間企業研修に協力しています。

その目的は、教員の方々に産業界や企業活動への認識を深めてもらい教育に活かしていただくこと、教員の方々と当社社員の対話・意見交換を通して当社のCSR活動に反映すること、企業にとっての宝である「人材」の育成に尽力している教員の方々に支援すること、などがあげられます。

今年度も盛りだくさんのカリキュラムを用意し、さまざまな角度からの研修を実施しました。

例えば、「1時間で分かる環境問題」、「企業が進められているITを活用した災害対策」、携帯・インターネットの安心・安全な利用を啓発する「eネット安心講座」などを講義し、これらのテーマに

対して学校がどのような対応すべきかをグループ・ディスカッション形式で話し合いました。また、「産学連携による『将来体験学習』の取り組みと成果」を講義し、明るく素直な子どもたちを育てるためにどうしたら良いかを意見交換したほか、当社グループが開発した「PAC研修(※)」を活用して、会社設立から製造、営業、広告・宣伝、収支決算など、企業活動の体験学習を実施しました。

参加された教員の方々からは、「この研修で授業力向上のヒントをつかむことができました」といっ



講座・ワークショップの様子

研修に参加された教員の方々

た声をいただきました。当社にとっても、教員の方々の熱心な取り組みを通じて学ぶことが数多くあり、今後も継続していく予定です。

※PAC研修
PACは、Paper Cup Creating Companyの略。紙コップを製作・販売する会社を題材として、設立組織構成(人事構成、製品企画、部品調達、製造、広告、販売、売上、決算など)を通して会社の仕組みを理解するワークショップ型の研修。

『Club Unisys + PLUS』マガジン新規読者を募集しております。

『Club Unisys + PLUS』は、日本ユニシスグループのお客様をはじめ、お世話になっている皆様に、隔月でお届けする広報誌です。『Club Unisys + PLUS』のダイレクトメールでの発送をご希望される方は、当社営業担当にお申し付けいただくか、住所・氏名・会社名・役職名・所属名をご記入のうえ、FAXまたは電子メールにてお申し込みいただきますようお願い申し上げます。

FAX:03-5546-7804 電子メール:clubmz-box@unisys.co.jp

『Club Unisys + PLUS』に対するご意見・ご感想をお寄せください。

『Club Unisys + PLUS』に対するご意見・ご感想を下記アドレスに電子メールでお寄せください。今後の企画・編集の参考とさせていただきます。

電子メール:clubmz-box@unisys.co.jp

日本ユニシスグループへのお問い合わせ窓口

フリーダイヤル:0120-023-051 (受付時間:平日9:00~17:30)

ホームページ:<http://www.unisys.co.jp/club/voice>

U&U
Users & Unisys

日本ユニシスグループは、「お客様第一主義」の理念を「U&U(Users & Unisys)」として全社員で共有し、高成長企業をめざしています。

Club Unisys + PLUS 2010年9月発行

発行/日本ユニシス株式会社 広報部

〒135-8560 東京都江東区豊洲1-1-1 TEL 03-5546-4111 (代)

発行人/大友 勝博

編集協力/株式会社ブレンセンター

※社外からの寄稿や発信内容は、必ずしも当社の見解を表明しているわけではありません。
※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。
※本誌掲載記事・写真の無断転用・複写を禁じます。

個人情報の取り扱いについて

お客様の個人情報は、広報誌『Club Unisys + PLUS』を送付するために利用し、取り扱いについては法令およびガイドラインを遵守し、適切な管理を行います。なお、ご登録いただいた個人情報は、当社および日本ユニシスグループからの商品やサービスの案内を送付するために利用させていただく場合がございます。お客様情報の変更・送付停止は当社窓口までいただきますようお願い申し上げます。

電子メール:clubmz-box@unisys.co.jp

個人情報について:<http://www.unisys.co.jp/privacy/>

日本ユニシスグループ:<http://www.unisys.co.jp/com/group.html>



メンタル面も技術面も すべてが成長したからこそ 見えた“基本の大切さ”。

飯島 茜プロ 1983年7月11日生まれ。千葉県出身。中学2年から本格的にゴルフを始め、3年の時に関東ジュニア(12~14歳の部)、全国中学校選手権で優勝。さらに高校に進学すると、日本女子アマでベスト8に入るなど脚光を浴びた。2004年にファイナル・クオリファイメント・トーナメント(QT)を受験し、2005年のトーナメント出場権を獲得。ツアーに本格参戦した。初優勝は2006年。2007年には2勝目をあげ、賞金ランキング10位に。その後、2008年1勝、2010年1勝、通算5勝と勝ち星を積み重ねている。



My Style
 確実にパーを取ることが
 “勝てるゴルフ”につながっていく
 飯島選手がコースマネジメントの軸にするのが、パーを重ねること。「女子のトップクラスの選手でも1ラウンドの平均ストローク数は70.4。つまり、たくさんのパー・デーはいらぬわけです」。難しいピン位置ならグリーンセンターを狙い、基本的にはグリーン手前から攻め、パー5では無理をしない——それが安定したゴルフを生み、“勝てるゴルフ”につながっていくと考えている。



日本ユニシスが提供するウインドスティックシステム

日本ユニシスは(社)日本ゴルフツアー機構(社)日本女子プロゴルフ協会のスコーピングシステムを支援しています。
 男女プロゴルフツアーのテレビ中継ではウインドスティックシステムのワイヤレス技術で風向・風速データをリアルタイムでお届けしています。

——サントリレーレディスを振り返って、いかがでしたか？
 初日から落ち着いてプレーできていました。とくにアイアン、パッティングがイメージどおりだったので、「アプローチ、グリーン周りを重視しよう」と考えていましたね。とにかく「良い部分を伸ばそう」と前向きにされたことが、好結果につながったのかもしれないですね。
 ——最終日は5番から3連続ボギーがありましたね。
 調子が悪くなったわけではないんですが、芝に沈んだボールをうまく打つことができず、ボギーが続いてしまいました。ただ、「これは、しょうがない」と気持ちを切り替えてプレー

——サントリレーレディスを振り返って、いかがでしたか？
 初日から落ち着いてプレーできていました。とくにアイアン、パッティングがイメージどおりだったので、「アプローチ、グリーン周りを重視しよう」と考えていましたね。とにかく「良い部分を伸ばそう」と前向きにされたことが、好結果につながったのかもしれないですね。
 ——最終日は5番から3連続ボギーがありましたね。
 調子が悪くなったわけではないんですが、芝に沈んだボールをうまく打つことができず、ボギーが続いてしまいました。ただ、「これは、しょうがない」と気持ちを切り替えてプレー

——優勝を意識したのはどのタイミングですか？
 18番までできて、初めて「優勝できるかもしれない」と思いました。過去の4勝は自信をなくしながらプレーして、結果的に「勝っちゃった」という勝ち方だったので、この時は自信をもって「絶対に勝ちたい」と思いました。
 ——その変化は、どこからきていると考えますか？
 昨シーズン、1勝もできなかったことが大きい要因だろうと思います。2006年から毎年優勝してきたのですが、昨シーズンは勝てませんでした。優勝を意識すると「また外してしまふのかな」とネガティブ思考

——優勝を意識したのはどのタイミングですか？
 18番までできて、初めて「優勝できるかもしれない」と思いました。過去の4勝は自信をなくしながらプレーして、結果的に「勝っちゃった」という勝ち方だったので、この時は自信をもって「絶対に勝ちたい」と思いました。
 ——その変化は、どこからきていると考えますか？
 昨シーズン、1勝もできなかったことが大きい要因だろうと思います。2006年から毎年優勝してきたのですが、昨シーズンは勝てませんでした。優勝を意識すると「また外してしまふのかな」とネガティブ思考

この調子で残りのシーズンも頑張っていきます。

UNISYS



VOC (揮発性有機化合物) 成分ゼロの100%植物油のインクおよびFSC認証用紙を使用し、印刷工程で有害廃液を出さない「水なし印刷方式」を採用しています。