

NRIのデジタルトランスフォーメーション



いつも、
世界に新しいこと。
NRIのデジタル。



ITが業務プロセスの効率化に貢献する時代から、
ITを駆使してビジネスモデルそのものを変貌させる時代へ。

デジタルトランスフォーメーション(DX)でどんな未来を創り出せるのか。

DXによるビジネスモデルの変革には、スピード感だけでなく、
中長期のビジョンと経営戦略に基づく意思決定や、
多くの社員や業務を巻き込んだ挑戦が必要です。

今こそ、未来を創る選択を



本冊子内では、スマートフォンやタブレットのカメラ機能でAR(拡張現実)を活用した動画や追加情報をご覧いただけます。

左記のようなARマークがあるページ全体がARマーカーとなっています。本ページではNRIグループのDX活動をご覧いただけます。ARのご利用方法は本コーナーに記載しております。

STEP 1



読み込む

QRコードを読み取り、WEBサイトにアクセスしてください。

STEP 2



ボタンをタップ

カメラの利用を許可し、カメラを表示させてください。

STEP 3



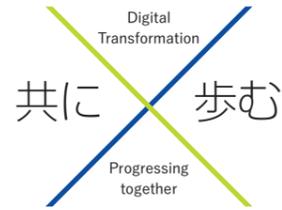
かざす

カメラをARマークのあるページ全体にかざしてください。追加情報や動画をご覧いただけます。

こんなときは…

- カメラが起動しない場合、ブラウザのカメラ設定をご確認ください。
- ARが反応しないときは、ブラウザの画面を再読み込みしてください。

※ 通信状況、端末、OSのバージョンなどによっては動作しない場合があります。



「コンソリケーション」の提供を通じて お客様のDXを強力に支援

株式会社野村総合研究所
代表取締役会長兼社長 此本 臣吾



当社は、1965年に日本初の本格的な民間総合シンクタンクとして誕生した「旧・野村総合研究所」と、1966年に設立され日本で初めて商用コンピュータのビジネス利用を実現した「野村コンピュータシステム」が、1988年に合併して誕生しました。合併を主導した経営陣は「来るべき高度情報社会を見通した時、システム機能を持たないシンクタンクはあり得ないし、シンクタンク機能を持たないシステム企業もあり得ない」という言葉を残しました。

その含意を私が身をもって知る機会を得たのは、今から10年以上前のことでした。当時、あるお客様の新たなビジネスモデル構築をお手伝いしていました。今では一般的になっているO2O(Online to Offline)でしたが、当時は先駆的な挑戦だったと思います。そのため、この案件では、私たちコンサルタントがお客様企業のCEOやビジネス部門と目指すビジネスモデルの姿を十分に議論し、それをシステムエンジニアが形にしていきました。コンサルタントとシステムエンジニアが別々に活動する方が一般的だった当時としては、異例のアプローチでした。私はこの時、将来、このプロジェクトのようにITの利活用によるビジネスモデルの変革が広がっていくことを確信しました。

またこの時期、私は役員としてシステムに関連する事業も担当するようになりました。そこで、NRIのビジネスモデルの将来性を強く感じました。それが、企画・構想段階からコンサルティングとITソリューションがお客様と並走し、仮説検証を繰り返しながらビジネス



を創出・推進する「コンソリケーション」という独自のビジネスモデルです。

こうした確信を抱きながら策定に携わったのが、2015年4月に公表した長期経営ビジョン「Vision2022」です。公表の2年後、私が「DX元年」と呼ぶ2017年頃より、ITを活用したビジネスモデルの変革(DX)を行う動きが本格化し、コンサルティングとITソリューションの両方がセットであることが案件組成の条件になっていきました。合併から約30年、コンサルティングとITソリューションが一体となってお客様と並走し、DXを推進する「コンソリケーション」の強みを本格的に発揮できる機会が拡大しています。

今では、約30年前の合併時に先人が残した言葉の真意を全社員が共有しています。そして現在私たちが歩んでいる道もまた、先人が創業時に規定した道と言えます。NRIは、「Vision2022」のもと、DX戦略を着実に推進していきます。

NRIグループのDX活動を伝える動画を公開

お客様が抱えるデジタル化の課題に対し、DX推進パートナーとしてのNRIグループの考え、専門家、ケイバリティをお伝えするため、これまで公開していた「デジタル資本主義の到来」編、「ビジネスをデザインする」編に加え、「人材・組織」編、「基幹業務変革」編を新たにYouTubeに公開しました。動画はスマホ、タブレットからARでもご覧いただけます。



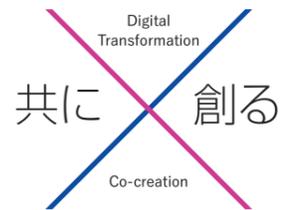
「人材・組織」編



「基幹業務変革」編



本ページ全体がARマーカーとなっており、「デジタル資本主義の到来」の短縮版をご覧いただけます。ARのご利用方法は2,3ページに記載しております。



「未来に向けた新たな価値を」 企業の枠を超えた共創への取り組み

企業のDX戦略は「ビジネスをIT化」する時代から、「ITによってビジネスを創り出す」時代へ。この流れを加速するために、NRIグループはさまざまな企業と協業しながら事業を推進しています。企業同士がお互いの強みを生かし、多様な人材の総力を結集し、オープンに共創することで、これまでの常識を打ち破る新しい価値を次々と生み出しています。

Business co-creation examples

NRIの総合力をDX領域に結集し、 優れた競争力を持つ企業へ

<設立順>

本コーナーの内容は2020年10月時点のものです。

Business co-creation examples



ビットリアルティ



不動産アセットマネジメントのケネディクスとNRIが構築したオンライン不動産投資プラットフォーム「bitREALTY (ビットリアルティ)」を通じて、幅広い投資家層の資産運用をサポート。専門家による目利きと高い透明性、ITを活用して、株式や債券投資に対する「本当のオルタナティブ投資の手段」を提供します。

<https://www.bit-realty.com/>

Business co-creation examples



KDDIデジタルデザイン



KDDIとNRI、双方の持つ強みを生かしたKDDIデジタルデザインは、企業のDXを戦略立案から、事業化検証、システム構築まで一貫して支援。企業のIT投資が、売上拡大や新サービスにつながる「ビジネスIT」にシフトしていく中、早期のビジネス実現と成果拡大に焦点を当て、社会や産業の発展に貢献しています。

<https://www.k-digitaldesign.com/>

Business co-creation examples



テクニウム



テクニウムはデジタル技術を用いて、生産設備の効果的な活用を支援するシステム・サービスを専門に提供しています。DMG森精機とNRIのノウハウを融合させた新たなサービスを通じて、多能化が進む工作機械の使いこなしをサポートし、製造業の発展に貢献していきます。

<https://www.technium.net/>

Business co-creation examples



エヌディアス



NDIASは、グローバル自動車部品メーカーであるデンソーと情報セキュリティ専門企業であるNRIセキュアテクノロジーズの共同出資会社です。両社の強みを生かし、自動車の開発段階から量産後の対応に至るまで、車載電子製品のセキュリティ診断およびコンサルティングサービスを一貫して提供しています。

<https://ndias.jp>

Business co-creation examples



JAPAN AIRLINES

JALデジタルエクスペリエンス

JALデジタルエクスペリエンスは、JALの顧客基盤や高品質なサービスと、NRIグループのデータ分析・AI技術を組み合わせ、一人ひとりのニーズを深く理解します。これにより、旅先や日常生活において、豊かな体験や新たなライフスタイルを、パーソナライズした形で提案していきます。

Business co-creation examples



BOOSTRY



野村ホールディングスとNRIは、BOOSTRY (ブーストリー) を設立しました。両社から知見を集め、事業法人等が有価証券やその他の権利を発行・流通するためのブロックチェーン技術を活用した新たな基盤の構築に取り組みます。こうした仕組みを社会に提供することで、新しい金融の在り方を実現していきます。

<https://boostry.co.jp/>

Business co-creation examples



Financial Digital Solutions



Financial Digital Solutionsは、QUICKとNRIの共同出資会社です。金融機関の環境変化や多様化するニーズへ対応するため、両社のもつ開発力とノウハウを最大限に活用し、より効率的なソリューション開発を行っています。

<https://www.financial-ds.jp/>



Nakane Satoshi

Kibe Yuichi

Tsunoda Mitsuhiro

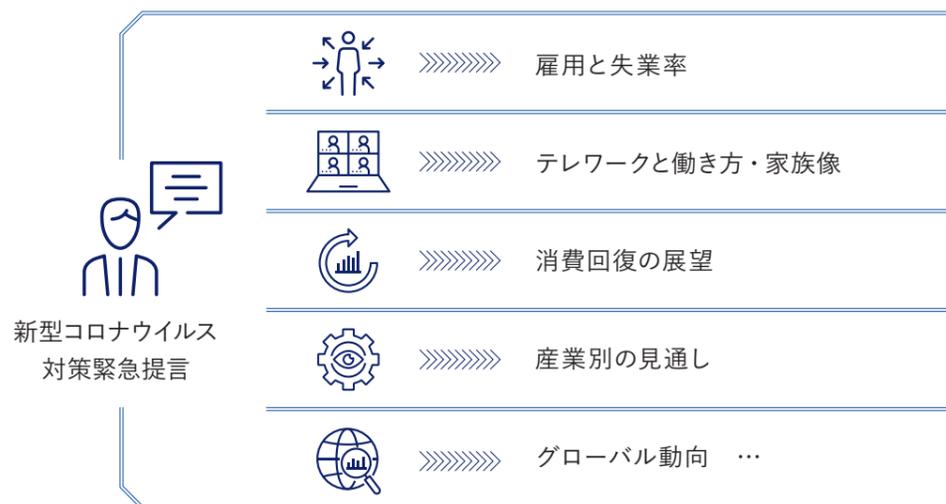
Hokazono Yasunori



NRIグループによる 新型コロナウイルス対策緊急提言

2020年3月以降、新型コロナウイルスの影響が拡大するなか、NRIグループの専門家たちが緊急提言を発表。

さまざまな視点から50本超の提言を発表。DX活用の重要性を伝える提言も数多く掲載しています。



本ページ全体がARマーカーとなっており、新型コロナウイルス対策緊急提言をご覧ください。
ARのご利用方法は2,3ページに記載しております。

イノベーションのヒントがここに

DXで価値共創を生み出す Webメディア「NRIジャーナル」

NRIジャーナルは、NRIグループが擁する多様な専門家による最新トピックスの解説や未来社会の展望を、Web記事としてまとめたものです。その内容は、マクロ経済、DXなどの経営戦略、AIやIoT、情報セキュリティ等の技術動向など、多方面にわたります。本冊子では、DXをテーマとした4記事をご紹介します。



本ページ全体がARマーカーとなっており、NRIジャーナルのすべての記事をご覧ください。

ARのご利用方法は2,3ページに記載しております。



Tamura Koutarou

Sasaki Takuro

Uchida Eri

Mizuko Tsutomu

トリペッチいすゞセールス×NRI タイ×ブライアリージャパン —タイ自動車市場で顧客ロイヤリティ向上に注力

記事URL <https://www.nri.com/jp/journal/2020/0210>

トリペッチいすゞセールス（以下、トリペッチいすゞ）はタイで長年、商用車、ピックアップトラックの販売を行ってきました。主力のピックアップトラックで30%強の販売シェアを誇るトリペッチいすゞは、デジタル化の進展によるタイの消費者の行動変化を察知。NRI タイ、ブライアリー・アンド・パートナーズ・ジャパン（以下、ブライアリージャパン）と協業してWebアプリ「my-ISUZU」を開発。メンテナンスなどで顧客との関係を維持し、再購入につなげるためのマーケティング活動を強化しています。



トリペッチいすゞセールス 副社長 鈴木 太氏、副社長 野中 礼雄氏、山本 純也氏
NRI タイ プリンシパル 自動車 DX 担当 木部 雄一



ブライアリー・アンド・パートナーズ・ジャパン
シニアバイスプレジデント
中根 理史

デジタル化の進展とともに 消費者の行動が変化

トリペッチいすゞはこれまでマスマーケティングで顧客とコミュニケーションをとり、約330拠点あるタイ全土の販売店に顧客を送客することで新車販売に繋げる活動を中心としてきました。しかし数年前から、スマホの急速な普及に伴い、顧客が独自に情報を入手し、他社製品と比較検討した上で、交渉の為に販売店に足を運ぶ

形に購買スタイルが変化してきました。WebサイトやFacebookなどのSNSを用いて情報収集する傾向が強まる中、オンラインを起点とした情報発信や顧客維持の活動がより重要になると、トリペッチいすゞは考えるようになりました。

「自動車販売後もメンテナンスなどでお客様との接点を維持し、次の販売に繋がる流れを強化する為、オンラインを起点とした仕組みも必要と考え、

さまざまなCRM(カスタマー・リレーションシップ・マネジメント)ツールを検討しました。今回、NRIタイと組んだのは、販売店向けのシステム構築などでパートナー関係にあり、当社のビジネスへの理解度や、ブライアリージャパンの機能と柔軟性などを総合的に勘案した為です」と、トリペッチいすゞの野中副社長は言います。

こうして開発したのが、顧客向けWebアプリ「my-ISUZU」です。販売店システムで管理している購買履歴などオフラインデータとも連動させ、お客様に応じて個別最適化された形で、情報表示・メッセージ配信できるようにしました。例えばメンテナンス時期のお知らせや各種クーポン・キャンペーン情報の配信、ロイヤリティ・プログラム、LINE^{※1}を用いた販売店とのチャット機能などがあります。

組織や国籍の壁を越えた 開発手法

8年ぶりとなるピックアップトラックのフルモデルチェンジまでにmy-ISUZUをリリースさせると決めた為、導入までの期間は7カ月ほど。この短期間の中でプロジェクトを完遂させるべく、段階的に機能追加するフェーズド・アプローチ^{※2}を採用。「お客様に提供したい機能のアイデアはたくさん出てきましたがmy-ISUZUへの登録を促進できるような機能を優先的に開発しました。タイのお客様に受け入れられやすいインターフェースのデザインや、適切かつお客様に響くタイ語での表現などが求められ、様々な役割のタイ人メンバーの協力



my-ISUZUの
画面イメージ

が欠かせませんでした。その為、会社や組織の枠組みを超え、各メンバーがチーム一丸となって本プロジェクトに全力を注げるよう強く意識しました」と、トリペッチいすゞの山本氏はプロジェクトを振り返ります。

今回、インドネシアを拠点としたオフショア開発を採用。素早い開発が求められる中、トリペッチいすゞのビジネスメンバーもインドネシアに出張し、エンジニアと直接コミュニケーションをとることもありました。「多国籍でのメンバーが一緒になってスピード重視で開発するには、丁寧なコミュニケーションが欠かせません。トリペッチいすゞの経営陣は、非常に短いサイクルで必要な事柄を的確に判断してくださいました」と、NRIタイの木部雄一は語ります。

顧客に愛されるサービスを 目指す

リリースから6カ月間でmy-ISUZUの登録者数は30万人を超え、その後も順調に増加。今後は、自動車販売金融や自動車損害保険などトリペッチグループの多様なサービスを展開するプラットフォームとして、より利便性や効率性を高めた顧客体験を提

供していくことを検討しています。

「顧客のブランドに対するロイヤリティを維持・醸成するためには、販売後の顧客体験がより重要になります。従来の接客で把握できる顧客の行動に加え、my-ISUZU上の顧客の行動を継続的に分析することで、再購入のタイミング予測など次の車両販売に繋がる起点を生み出せるようになります」と、ブライアリージャパンの中根理史は指摘します。「私たちが想定していないアイデアや使い方を考えて『こんな機能やサービスがほしい』とお客様や販売店などアプリの利用者が提案してくるようになることがmy-ISUZUの本当に成功した姿だと思っています。その実現に向けて、お客様に使ってみたいと思っただけの基本の機能をしっかりと作っていきたい。my-ISUZUは、販売店からの期待も非常に高い為、お客様に愛されるコミュニケーションツールへと一層成長させたいと思います」と、トリペッチいすゞの鈴木副社長は今後への期待を述べました。

※1 LINE:タイではスマートフォン利用者の9割が利用していると言われるほど普及している。

※2 フェーズド・アプローチ:一気にシステムを開発・構築するのではなく、機能ごとなどわけ、段階的に開発を行う方式。

AI の現状とビジネスでの活用

記事URL <https://www.nri.com/jp/journal/2020/0406>

2019年12月、人工知能学会のセマンティックウェブ・オントロジー研究会の主催による第2回「ナレッジグラフ推論チャレンジ」が行われました。このコンテストは、シャーロック・ホームズの5つの小説の犯人をAIで推論し、その根拠を検証するという内容でした。9チームが参加する中、NRIは2年連続で最優秀賞を受賞しました。このコンテストに参加し、AIに関するソリューション開発に携わっている角田充弘、外園康智、田村光太郎に、AIの現状やビジネス利用におけるポイントについて聞きました。



金融デジタル企画一部
角田 充弘

金融デジタル企画一部
外園 康智

NRI デジタル/
金融デジタル企画一部
田村 光太郎

スマートスピーカーのAIは「発展途上」

声による指示で音楽の再生、家電の操作、ニュースの読み上げなどを行うスマートスピーカーは、AIを身近に感じさせてくれる製品の1つであり、2019年には多くの企業から発売されて話題となりました。しかし、角田充弘は「スマートスピーカーはまだ発展途上の段階にある」と話

し、その理由を次のように説明しました。

「現状のスマートスピーカーは、AIが理解できるように人間が話す必要がありますが、人間がAIに合わせた話し方を教育されているような状況です。ユーザーから『この言い方のときはこういった動きをしてほしい』と教えることも難しい。これがスマートスピーカーの今の実力でしよう」

人間の言葉を理解して適切に対応するといった、AIによる自然言語処理は難しく、特にチャットボットやAIとの雑談などは、今後大きく発展する余地のある分野であると外園康智は話します。

「チャットボットを使ったことがある人は感じると思いますが、対人間の問い合わせと比べると回答を自分で選ぶ、適したキーワードを入力するといった必要があり、あまり気が利く相談相手とは言えません。文脈から言葉の意味を理解する、相手の意図を汲み取るといったことがAIには難しいためです」

また、現状では、AIに対する評価基準がないことも課題だと田村光太郎は指摘します。

「たとえば、AIを活用した翻訳サービスは数多くありますが、よい翻訳とは何かという評価基準はありません。AIにおける処理の評価基準をどのように検討していくかが今後、重要になると考えています」

ビジネスにおけるAI導入では“長期的な視点”が必要

その一方で、AIによる自然言語処理がビジネス領域で利用されるシーンも増加しているようです。具体的な利用例として、外園は次のように説明しました。

「AIによる言語処理の中で、実用化にもっとも早く到達したものは翻訳でした。英語の原文と日本語の翻訳など、AIの学習に使える対訳データが数多く存在したことが大きな要因でしょう」

こうしたAIソリューションの1つとして、NRIで提供しているのが「Shingan (シンガン)」です。文書の中から特定のデータを探し出して抽出する機能を提供するシステムです。

金融商品に関する契約書などの場合、100ページを超えるケースもあり、これをチェックするのは相当な時間を要することになります。しかし「Shingan」を利用すれば、契約の受領、あるいは破棄を判断するための条件を自動的に抽出することが可能になり、契約書に関連する業務を大幅に効率化することが可能になります。

このソリューションの特長として、角田は再学習が可能である点を挙げました。

「『Shingan』は文書のどこに何のデータが書いてあるという情報を

与えることで自己学習する仕組みをもっており、間違えた場合、正しい答えを教えることで再学習します。教えれば教えただけ賢くなるのが『Shingan』の大きなメリットです」

現在、AIソリューションは続々と登場していますが、それらを導入する際には長期的な視点で考えるべきだと田村は指摘します。

「汎用的なAIを搭載しているという触れ込みのソリューションでも、やはり企業や業務に合わせたパーソナライズは必要で、さらに長期的な視点に立つと再学習をどうするかも考えなければなりません。その意味で、PoC(概念実証)では、より長く使うために必要な機能が備わっているのかを見るべきです」

最後に、ビジネスでのAI活用におけるNRIの強みについて、外園は次のように説明しました。

「たとえば業務を整理した結果、AIよりもシンプルなシステムで業務を自動化できるといったこともあります。AIありきではなく、お客さまの業務やシステムを俯瞰し、その結果に応じて最適ご提案ができることがNRIの強みだと考えています」

AIは大きなトレンドとなっていますが、現状では何にでも適用できるわけではありません。AIで解決しようとしている課題は何か、その課題はAIでなければ解決できないのかといった観点で考えることが重要となります。

クラウドの潮流 — 進化するクラウド・サービスと変化する企業の意識

記事URL <https://www.nri.com/jp/journal/2019/1010>

ネットワークを介して、コンピュータによる計算サービスやデータを保管するストレージ・サービス、各種アプリケーションの処理結果などを提供するクラウド。社内で物理的なサーバやストレージを用意しなくても柔軟に利用できるため、クラウドへの切り替えを進める企業が増えています。クラウド活用の最新動向について、長年 Web 系のシステム開発に携わってきた佐々木拓郎に聞きました。



NRI ネットコム
クラウド事業推進部長
佐々木 拓郎

柔軟なサーバ運用や 機械学習を可能にするクラウド

— 日本ではいつ頃からクラウド・サービスが登場したのでしょうか。

2010 年前後です。当初はセキュリティ面の懸念などを理由に、なかなか活用が進まなかったのですが、その後、クラウド・サービスの採用を第一に検討する「クラウド・ファースト」という言葉が登場し、認知度が高まってきました。現在では、私が担当している案件を見ても、サーバなどハードウェアを企業自身が保有し運用する「オンプレミス」よりも、クラウド環境を用いた提案をすることが多くなっています。

— なぜ利用が増えてきたのでしょうか。

— クラウド・ベンダーは大規模なインフラに巨額の投資をする必要があるため、かなり数が限られてきますね。

クラウドを活用するメリットが大きく、その認知も高まってきたためです。たとえば、オンラインショップなどでは、利用の集中するピークとオフピークの対応が大きな課題でした。ピークに合わせて設備を用意すると、日常のリソース利用率が低く、過剰な費用がかかります。逆に、日常に合わせた設備ではピーク時に対応できず、サービス低下を招いてしまうというジレンマがありました。ピーク、オフピークに合わせて設備の利用量を柔軟に変えられるクラウドであれば、適切に対応できます。

また最近注目されているビッグデータやデータ分析には、大容量のストレージや複数のサーバを使う必要があります。そうした大規模投資ができる企業は限られていましたが、クラウドであれば、学生でもビッグデータや機械学習など高度な分析ツールを安価に利用できます。

システム運用面でも、ハードウェアの故障など障害対応にかかる時間や手間が大幅に軽減されます。ツールをうまく活用して業務を自動化、効率化、省人化すれば、人手不足などの問題に役立ちます。

マルチクラウドなどの 新しい動きも

— クラウドの活用には力を入れたい企業に対してアドバイスはありますか。

アマゾン、マイクロソフト、グーグルの3社が主なベンダーです。アメリカの調査機関のガートナーが毎年発表するクラウド・ベンダーのランキングを見ると、この3社は年々サービスを拡充させ、他の競合企業との差が開く一方です。

— クラウドは複数ベンダーが提供するサービスを組み合わせる例もあるそうですね。

「マルチクラウド」と呼ばれます。アマゾンとマイクロソフトは企業システムが強いのにに対し、グーグルはウェブサイトをはじめとするあらゆるデータ分析を得意とするように、ベンダーによって得意分野に違いがあります。最近では、ある人がリアルの世界とウェブ上ではそれぞれこのような行動をとっているのかというように、両者を紐づけてクロス分析するニーズが強くなっています。そのため、アマゾンの基幹系クラウドとグーグルのクラウドをつなげて分析するような動きが増えています。

オンプレミスの代替ではない

— クラウドの活用には力を入れたい企業に対してアドバイスはありますか。

コストが安いと思ってクラウド導入を検討したい、と考える企業も多いのですが、オンプレミスで使用するハードウェアの値段は以前ほど高額ではなく、クラウドにコストメリッ

トが感じられない場合があります。ハードウェアだけでなく、データセンターを借りる費用、電気代、運用するための人件費も含めてトータルのコストを考えてみるのが大切です。

先進的な企業では、オンプレミスではできない高度な分析やサービスを使うためにクラウドを採用しています。コスト面だけでなく、活用ステージが変わっていることも知っていただければと思います。

また、各部門がバラバラに動くのではなく、クラウド活用をサポートする組織も必要です。特に、必要なデータの取得には複数部門が関係してくることも多いので、誰が取りまとめて運用・管理するかなど、組織として対応しなくてはなりません。

— 今後、どのようにクラウド活用の促進や支援をしたいとお考えですか。

クラウドの本格導入はこれから、もっと増えていくはずですよ。お客様のクラウド活用を、NRIグループの総力をあげて支援していきたいと考えています。NRI、NRI デジタル、NRI ネットコムがビジネスのコンサルティング、データ活用、その実現と、グループ内のノウハウを集めて連携し、お客様のビジネス・パートナーになれることを目指したいと思っています。

社会を支える強くてしなやかな IT インフラ — サステナブルな品質維持への取り組み

記事URL <https://www.nri.com/jp/journal/2020/0619>

情報化が飛躍的に進んだ現在、多くのユーザーが利用する情報システムは社会インフラと呼べる存在です。そして、それらを支える IT インフラには、サステナブルな品質維持が求められており、環境保護や統制、情報セキュリティの確保は、これまでも増して重要となっています。国内数か所にデータセンターを展開し、クラウドサービスを提供している NRI の取り組みについて、データセンターのファシリティマネジメントを担当する水河力と、プライベートクラウドサービスの統制を担当する内田英里に聞きました。



データセンターサービス本部
DC マネジメント部
水河 力



クラウドサービス事業本部
クラウドサービス統括部
内田 英里

環境負荷低減への取り組み

データセンターやクラウドサービスなどの IT インフラは多くのユーザーが共同利用するため、同等システムを個々のユーザーが自前で運用した場合に比べて CO₂ を大幅に削減できます。つまり、このようなビジネスモデル自体が環境負荷の低減に寄与しているといえます。一方で、集約化された IT インフラの消費電力

は決して少量とはいえず、当社が運営する IT インフラも例外ではありません。これを踏まえ、事業者の責任として、日々の運用はもとより設備設計においても、環境負荷の低減につながるさまざまな工夫をしています。

一例として、2012年に竣工した東京第一データセンターでは、冬季に外部の空気を使って冷却を行うフリークーリングや太陽光発電、自社で開発したダブルデッキシステムを採用し、優れた環境性能を実現しています。このダブルデッキシステムとは、コンピュータを置くエリアと空調や電源などのメンテナンス機器を置くエリアを完全分離し、メンテナンスエリアとコンピュータエリアの圧力差を利用して、冷気を送り込むものです。実証実験を重ねて実現し、特許を取得した仕組みであり、ICT 機器の冷却に必要な電力を大幅に削減することに成功しています。こうした活動により、2018年度に NRI グループの事業活動から生じた温室効果ガスの排出量は、2013年度比で38%削減を達成しています。

高い統制品質、セキュリティ品質を保ち続ける運営

環境への配慮と同様に、安全安心な IT インフラの運営のため、統制や情報セキュリティの確保もきわめて重要です。特に金融システムについては高い統制レベルが求められます。各機関が発行しているガイドラインなどを基に、社内で基準を定め、定期的リスク評価を行い、対策を

実施しています。また、この運営について独立した組織で定期的に監査や評価を行い、改善プロセスを回すことで、高い統制、セキュリティ品質を確保、維持しています。

一例をご紹介しますと、免震機能や発電・蓄電機能、予備装置、不正侵入防止の機能など、設備や機能の導入だけでなく、有事の際にこれらが適切に稼働するよう、運営面においても日頃から点検や訓練を実施しています。大規模障害訓練を含む定期的な訓練は年間4,100回以上に及びます。さらに、危険予知活動や他社事例からの学び、研修を通じたルールの定着や知識の継承など、統制/セキュリティ品質の向上と定着にむけた取り組みを継続しています。

数々の国際認証も取得

そのような活動の結果、NRIは、これまでに数多くの国際認証を取得しています。2014年にはM&O認証を日本で初めて取得しました。これは、ファシリティが基準を満たしていても、運用面に問題があり、期待したレベルのサービスが提供されない、ということが起こりがちであったことを背景に、米国のUptime Instituteが設けたファシリティ運用とデータセンター管理に関する認証です。また、内部統制がきちんとできている証として、SOC2報告書があります。委託された業務に関連する内部統制を対象に、監査法人が基準を満たしていることの保証をするもの

で、NRIでは、可用性とセキュリティの観点で毎年受領しています。これ以外にも、情報セキュリティマネジメントシステムに関連するものとして、ISO/IEC 27001、ISO/IEC 27017の認証を取得しています。

もちろん認証取得はそれ自体が目的ではなく、これらを取得しようという取り組みが、より良いPDCAとなり、持続可能なITインフラの提供につながるものと考えて行っています。

サステナブルなITインフラであるために

NRIは、環境負荷低減への取り組みとして、「2030年度までにデータセンターで使用する電力の36%を再エネ由来にする」、そして「2050年には事業活動により利用する電力の全てを再エネ由来にする」ことを目標としています。これらを実現するためには、従来の省エネによる取り組みだけでは足りません。今後は、どのように発電された電気を使うのかを検討する必要があります。

また、安全安心に関わる品質を維持向上していくためには、人材育成や風土醸成の継続も引き続き大切なことです。社会インフラを支えるデータセンターやクラウドサービスにおいてトラブルは許されず、失敗から学ぶことも難しい状況です。こうした中で、いかに知識や経験を蓄積・継承していくのか。前述のさまざまな活動にプラスして、AIやビッグデータも活用しながら、さらに質を高めていくことが重要だと考えています。



NRIグループが擁する DXのプロフェッショナルたち

ARで、それぞれの専門家の取り組みテーマや
執筆論文などの情報をご覧いただけます。

◀ NRI PEOPLE ▶

吉田 純一
不動産の『aaS化』を推進

藤野 直明
DXオペレーションズ・マネジメントの先駆者

片岡 佳子
金融業界のデジタル化に向けた課題解決をサポート

藤井 秀之
ID管理のセキュリティスペシャリスト

石綿 昌平
デジタル資本主義への変革を支援

亀津 敦
先端技術の専門家

本ページ全体がARマーカーとなっており、スマホやタブレットで各専門家の詳細情報をご覧いただけます。
ARの詳しいご利用方法は2,3ページに記載しております。



産業デジタル企画部
藤野 直明

【専門分野】
オムニチャネル・リテイリング、インダストリー4.0、
フィジカルインターネット、MaaSなど、
デジタルトランスフォーメーションの戦略、
企画、構想、計画、実行支援



NRIデジタル
吉田 純一

【専門分野】
DX戦略の立案・推進、
新規事業開発、不動産DX、
マーケティングアナリティクス
マルチクラウド



金融デジタル企画一部
片岡 佳子

【専門分野】
金融機関等における
デジタル戦略の企画・立案
非財務データの収集・活用支援



NRIセキュアテクノロジーズ
藤井 秀之

【専門分野】
国内外のデータガバナンス/
マネジメント支援
サイバーセキュリティに関する
制度設計、戦略策定支援



DXコンサルティング部
石綿 昌平

【専門分野】
社会・産業・経営・事業・業務などの
様々な分野のデジタルトランス
フォーメーションの企画、
アナリティクスやデザインを通じた実行支援



IT基盤技術戦略室
亀津 敦

【専門分野】
ナレッジマネジメント・グループウェアなどの
情報系システム関連技術と、
ウェアラブルデバイス、VR/ARなどの
エマージングテクノロジー動向



その未来、
NRIと挑もう。

2020年11月発行

株式会社野村総合研究所

〒100-0004 東京都千代田区大手町1-9-2 大手町フィナンシャルシティ グランキューブ
Tel.03-5877-7100

このパンフレットに記載された会社名、製品・サービス名はそれぞれ各社の商標もしくは登録商標です。
無断転載禁止 Copyright © 2020 Nomura Research Institute, Ltd. All Rights Reserved.
800-0034-01-2011

www.nri.com/jp/journal/

NRI ジャーナル

