

次代への挑戦ーグローバルと新潮流技術 & 生産革新(All in AZAREA)ー

取締役兼執行役員
グローバル営業業務担当
金融営業本部長
兼)ICT営業本部長

取締役兼執行役員
グローバル制作業務担当
サービスビジネスユニット長

川真田 一幾 × 安達 利宏

IoTやビッグデータ、AIやソーシャルロボティクスなど、様々な新潮流技術が台頭している。一方でユーザー企業は、これまで以上に迅速かつ柔軟でコストパフォーマンスの高いシステム開発と、加速するグローバル化への対応も求めている。これら新潮流技術およびグローバル化への対応、さらに生産革新を創出するCACの取り組み「All in AZAREA」について、取締役兼執行役員の川真田一幾と安達利宏が語り合った内容をご紹介します。

安達：今回は、ふたりで「次代への挑戦ーグローバルと新潮流技術&生産革新(All in AZAREA)ー」というテーマについて話し合いたいと思います。内容は表題に示すように、大きく2つに分かれます。今より半歩先、一歩先の新潮流技術をキャッチアップし、活用して行こうという話と、システムの開発・運用サービス提供の基本プラットフォームであるAZAREAをベースに、現在を生き抜き、さらに進化して行こうという話です。最初に新技術について、川真田さんの方からお話してもらいたいと思います。

IoT、ビッグデータ、クラウドー加速する新技術の潮流
川真田：そうですね。社内研修の役員講話でも話している

のですが、昨今、巷では様々な技術要素が登場しています。たとえば、IoTやビッグデータ、ウェアラブル、AI、そしてソーシャルロボティクスなど。クラウドはもうなくてはならない存在ですね。私達の生業であるシステム開発や運用においても、今後いっそう、このような新技術を活用し、業務改革や効率化を図ることが求められてくると考えています。

過去50年間のCACを振り返ると、主に手作りのシステム構築～運用という形で、金融や医薬・製薬などの業界を中心にビジネスを展開してきました。その中でお客様にも負けない程度業務について詳しくなり、これがCACの競争力の源泉となってきました。しかし、新しい技術が台頭する中で、より迅速にサービスインでき、変化に柔軟に対応でき、さらにコストパフォーマンスの高いシステムを提案し構築する力が求められてきています。

安達：社内研修では、具体的な例として最新技術要素を適用した飲食業界のケースを紹介していましたね。

川真田：某有名回転寿司チェーンの事例ですね。他のSI企業が構築した例ですが、回転するレーン上の膨大な寿司情報をクラウドに転送し、注文情報、着席状況、来店状況やオペレーション状況などをリアルタイムで把握。さらに蓄積情報に対してストリーミング分析をかけ、需要予測情報と組み合わせることで、一人当たり売上単価の向上や寿司の廃棄率低減を実現しています。



リラックスした雰囲気ながらも熱く語り合った川真田(右)、安達(左)の両取締役

安達：従来の開発コストより一桁も安く、さらに約1ヵ月でシステムをリリースしたという事実には、研修参加者も驚いていたようです。

川真田：ポイントは、AMAZONのWebサービスであるKinesisやRedshift(AWSのDWHサービス)、Tableau(視覚的解析ソフト)を、API連携して組み合わせることでシステムを実現している点です。私は仮想技術とSOAがクラウドの本質だと思うのですが、インフラ先行で始まったクラウドの波が、ついにアプリ領域まで進行し、SOA時代が本格的に到来したことを示す好例だと思います。これは、クラウド環境を前提に、さまざまなパブリッククラウドサービスをAPIで接続・連携させてシステム構築する「Cloud Native」の事例でもあります。

クラウド環境を前提としたシステム構築「Cloud Native」

川真田：「Cloud enable」は、既存のC/SやWebアプリをそのままクラウド上に移設/実装する方法ですが、「Cloud Native」の場合は、最初からクラウド環境を前提にしている点が異なります。たとえば、ハードウェアはIaaS前提でインフラ運用が不要。容量無制限で自動拡張でき、必要な時のみ使用するDB等のPaaSと、分析、検索、共有、加工変換など、第三者が提供するSaaSを組み合わせるシステムを構築するといった形になります。私達は、Cloud Nativeを意識したビジネス展開をもっともっと加速していかなければなりません。

安達：組織体制面でも、2015年には「Cloud Nativeチーム」が組織されました。

川真田：変化への対応力こそ競争力の源泉となるため、Cloud Native実現には組織的、全社的対応が不可欠という意思の現れです。これまでも私達は、どれだけ事業化に成功したかはともかくとして、新技術に対する抵抗が少ない企業カルチャーを持っています。今後はこれまで50年にわたって培ってきた業務・業種、開発・運用に関するノウハウとクラウド環境・Cloud Nativeに関するノウハウを融合し、独立系という

立場を活かした提案をしていくことで来るべきクラウド時代を勝ち抜いていくことができると考えています。

これは、全社でチャレンジしているビジネスのグローバル展開においても非常に強力な武器になるに違いありません。

ここまでは、今より半歩先、一歩先の新潮流技術についてお話ししましたが、一方では、現在に目を向けることも不可欠です。この点については、「All in AZAREA」を中心に安達さんから説明いただけますか？

競争優位性をもたらす「高生産性」と「高品質」

安達：既に話に出ましたが、当社の強みは、開発とその後の保守、運用を一貫して提供できる点だと思います。しかし、需要減、コスト競争などが顕著になる中、国内従来型SI/SOの売上高や利益率は低下傾向にあります。現在のビジネス環境におけるシステム開発には、スピード感、品質、価格競争力、さらに最新技術への対応が求められています。お客様側は、「今使いたい」、「ここでサービスインしたい」、「ここまでに規制対応しなければならない」といった要件に迅速かつ確実に対応できるITベンダーを選択します。

より厳しさが増すお客様の要件に応え、かつ他社に対する競争優位を築くには、旧来のシステム開発で見られた「気合」や「努力」といった対応ではない何らかの具体的なソリューションが必要になります。現在CACが全社一丸となって取り組んでいる「All in AZAREA」は、正にこのような目的に向けた取り組みです。

圧倒的な優位性を勝ち取るために:All in AZAREA

安達：AZAREAは、開発に関わるAZAREA-Gene(Webアプリケーション開発支援)、AZAREA-Workflow(ワークフローシステム開発支援)、AZAREA-Cluster(ビッグデータ対応バッチ処理作成支援)などのツール群と、マネジメント関連でのCMMIやITILを統合したシステム開発&運用サービス提供の基本プラットフォームです。これを活用してサービス品質の向上や次世代への知識継承につなげていく全社的な取り組みが「All in AZAREA」です。CACとしての最終目





標である「圧倒的な生産性と高品質の実現」に向けフル活用し、システムライフサイクルを一貫してサポートする基盤として、継続的に進化させていこうというものです。

川真田：開発プラットフォームとしてのAZAREAを知っているお客様は、既に多いかと思えます。一方、All in AZAREAについては、まだご存じないお客様も多いでしょう。その特徴や使用することによるメリットとしては、どのような点をあげていただけますか？

安達：まずは生産性向上という面でのメリットをあげることができます。例えば、AZAREA-Geneでは、ソースコードを自動生成することができるため、開発における生産性を最大30%も向上できたケースもあり、ここが他の単なる方法論とは決定的に異なる具体的な差別化ポイントです。また、国内外を含めビジネスに勝ち抜いていくためには、どのようなお客様でも理解できるマネジメント標準、プロセス標準というものが必要に

なります。この点では、CMMIやITILに対応していることも大きなメリットに繋がっています。開発や運用、そしてドキュメンテーションなどを含め、共通な基準に対応することで、グローバル化への対応も可能となってきます。

不可欠となるグローバル化への対応

川真田：グローバル化対応については、まず私達のお客様の動きが顕著ですね。国内マーケットでビジネスを展開するだけでは将来が無いということで、金融や医薬などCACのお客様の多くは、既に売り上げの半分以上を海外で獲得しているという状況が見られます。CACでもインドの関係会社Accel Frontline (AFL)と連携し、欧米でのビジネスはAFLがアウトソーシングの形で受け、日本やアジアについては、中国と日本の連携を進めるといったグローバルのデリバリーモデルを構築しています。社員の国籍もすでに28か国を数え、CACグループ全体では外国籍社員が過半数を占めるまでになっています。このような状況下で、お客様の海外シフトに対応していくために、All in AZAREAはどんなメリットを創出できるのでしょうか？

安達：CMMIについて言えば、ある程度のレベルを持っていないITベンダーは、グローバルでのベンダー選定におけるRFPの提出段階で、土俵に上がることもできません。CACでは約12年前に金融部門が先行してSW-CMMIレベル3を達成し、現在は全社でCMMIレベル3となっており、All in AZAREAにもこれが適用されています。そうすることで、グローバル案件での選定対象の範疇に入れること、そして開発等のプロセスや品質に関する信頼を得られるというメリットがあります。実際の案件でも納期提案の根拠や品質担保と言った面で、CMMIレベルの提示は効果があり、競合他社に勝つという結果につながったケースがあります。



川真田：開発担当者は、基本的にAll in AZAREAのトレーニングを受講することになっていますね。

安達：全社的に運用することが前提なので、その点は徹底しています。基礎編と実践編のコースがありますが、基礎編の2日間コースは、全ての開発系担当者が強制的に受講するという運用を行っています。将来的には、日本国内だけでなく、グループの中国の拠点などにも適用していくことを考えています。そして、海外も含めたやり取りがスムーズになり、均一の高品質や同一のプロセスが実現できるという点で、標準化のメリットがより顕著になってくると考えています。

川真田：中国蘇州のグループ会社である高達計算機技術(蘇州)有限公司には、既にAZAREA案件をオフショア発注していますよね。また、グループ会社が持つパッケージソフトウェアをAZAREAを使ってリライトすることで、従来のアプローチよりもはるかに短い期間と低いコストで修正し2016年早々にリリースできるようになったという例もあります。

今後の展望:50年先のCACを見据えて

安達：今後の展望ということでは、やはりAll in AZAREAの今後についてお話ししたいと思います。All in AZAREAは進化しながら、その時々「今」を支えていく存在となるため、川真田さんの話にあったような新たな開発技術や運用ノウハウをAll in AZAREAの中に取り込んでいきたいと考えています。もちろん簡単なことではないですが、継続して価値を創出していくプラットフォームとして、これらの対応は不可欠と考えています。

また、CMMIのレベルについても、2016年中にはレベル4を、翌2017年にはレベル5を目指しています。レベル4では、「プロジェクトの実施結果が定量的に同じ傾向を示していること」「定量的な将来予測とプロジェクトコントロールが実施されていること」が要求されます。そのため、それを表現する統計モデルを確立し、組織で決定した指標に対して、実行プロジェクトがその指標を満たしているか否かを定量的な数値を使って証明する必要があります。この活動は、外部コンサルタントの力を借りなければならないほど、ハードルの高いものです。しかしレベル4達成のメリットは非常に大きなものとなります。レベル3までの企業は少なくありませんが、レベル4以上はより狭き門となるため、達成できればCACの信頼性が格段に上がると予想されます。統計モデルの確立については品質強化チームを設け、実運用は開発部隊が進めるという分担になります。

川真田：新技術への対応という点については、組織面での動きが活発化します。CACグループの持株会社CAC Hold-



ingsには「未来企画部」と呼ばれる組織があり、その名の通りこれまでの生業にイノベーションをもたらすようなビジネスを企画しています。2015年9月からは、CACのイノベーションビジネス本部と部門長が兼任となり、グループ内でのコワークを強めています。より機動的な動きが可能となるため、海外も含めた外部リソースとの連携や業務提携、ファンドを使ったインキュベーションやM&Aなども推進していきます。実際に西海岸のシリコンバレーでベンチャー企業の斡旋をしている会社と連携し、プライベートファンドを立ち上げ共同のビジネスを推進していく取り組みも、その第一歩が踏み出されています。

また、個人的な見解にはなりますが、AIの業務適用について非常に大きな可能性を感じています。すでにAIを使った運用ツールを導入し、システム化できる作業を人(オペレーター)の手から切り離すことで効率化を図る取り組みに着手しています。システムの判断と言っても高度なものがあり、機会学習機能も持っているため継続利用の中でより運用対応が高度になっていくと考えられます。一方、手が空いたオペレーターは、より付加価値の高い、人にしかできない作業により注力することができるようになります。

安達：最後になりますが、将来を考える上で最も重要なのは「とにかく生き残らなければいけない」ということです。グローバルで通用するスタンダードが求められる世界の中で、CACはIT企業として生き残っていかなければなりません。その武器となるのは、システムライフサイクルを確実にカバーできる力と、そのための確実なプラットフォームの存在と考えています。今回お話しした新技術の追求や、進化し続けるAll in AZAREAやグローバルデリバリーモデルの活用によって、社長が語るビジョンである「輝く存在になる」という命題を現実のもとにすることができると信じています。