

ビジネスの変革期“ウィズコロナ”の今

ITが皆様にご提供できる価値とは



■ 特集 —P.4

「ウィズコロナ時代、ITサービス提供者は、 今、何をすべきか」

ジブラルタ生命保険株式会社 チーフ・インフォメーション・オフィサー ITグループ担当執行役員 中野 正剛 様

■ はじめに —P.2 ■ 代表メッセージ —P.3 ■ サービス紹介 —P.6 ■ お知らせ —P.8

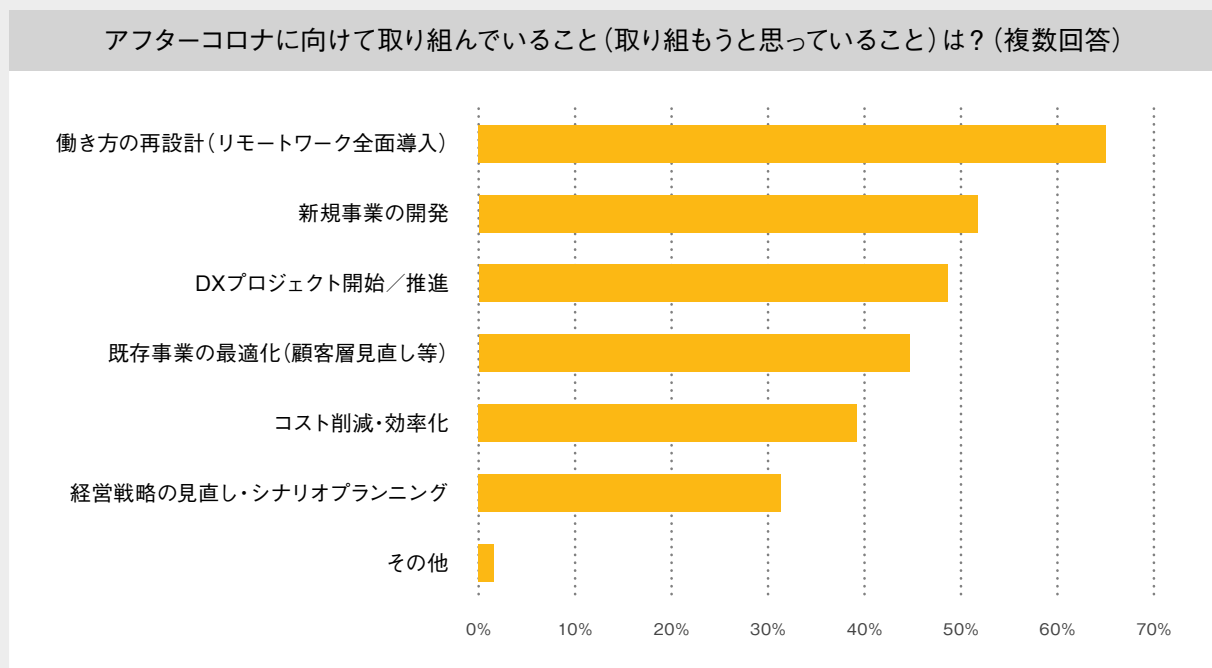
ビジネスの変革期“ウィズコロナ”の今

ITが皆様にご提供できる価値とは

本誌は、新型コロナウイルス感染症（COVID-19）の影響で、良くも悪くも変革を求められてきた昨今の社会に対して、ITが、或いは弊社が、どのようなことをご提供できるかをテーマとしています。今まで当たり前に来ていた人やモノの物理的な動きが制限される今こそ、ITの力で皆様のビジネス変革を大きく進めることができるのではないかと考えています。

例えば、外出自粛や緊急事態宣言を受けて、これまで対面での商取引が中心だった飲食や小売業界が、ECモール・通販等のオンライン対応やデリバリーサービス等への対応を急ぎました。また、BtoB業界のビジネスシーンでも、ウェビナーやWeb商談など、オンラインでの情報交換の実施が盛んになりました。

下記は、株式会社エクサウィザーズが2020年5月11日に発表した「新型コロナウイルス感染症（COVID-19）に関するアンケート調査」から「アフターコロナに向けて取り組んでいること（取り組もうと思っていること）は？（複数回答）」の調査結果を抜粋したものです。



出典：エクサウィザーズ（<https://exawizards.com/archives/9944>）

「DXプロジェクト開始／推進」のご支援はもちろん、今後必須となる「働き方の再設計（リモートワーク全面導入）」、業績へのインパクト等で対応の重要度がより高まってきた「新規事業の開発」や「コスト削減・効率化」、そして「既存事業の最適化（顧客層見直し等）」、「経営戦略の見直し・シナリオプランニング」、これらの取り組みにおいても、ITを使ったご支援が可能です。例えば、リモートワークの普及に伴って出てきた様々なコミュニケーション課題に対するアプローチや、非対面でのコミュニケーションが当たり前になりチャレンジしやすくなったオフショア開発での安定的な人材確保・コストメリットのご提供など、ウィズコロナで、価値観の急速な変容が起きる中、今本当に求められているITソリューションは何か、常に模索しております。

私たちアイディーエスは、皆様のビジネス変革を多角的にご支援できると信じています。

どうか最後までご覧くださいます。

ごあいさつ

代表取締役社長 中野 貴志

Nakano Takashi



急速なライフスタイルと価値観の変容

すでにコロナとの共存が日常となってきました。衛生面、健康面への意識、感度の高まりをはじめ、様々な日常が変化しています。レストランでのマスクをつけたままの接客に対する違和感は消え、サービスに対するお客様の要求品質の緩和・軟化が顕著になりました。これにより、品質への過度な要求が減り、結果としてスピードやコストが最適化され、より実益を享受しやすくなりました。

こうしたライフスタイルにおける価値観の変容は、ビジネスに直結するため、ライフスタイルの変化に合わせて私たちIT企業がどのように変化していくべきなのか、また、変化させてはならないものは何なのかを模索する日々が続いています。

弊社全ての事業において、変化させる、または変化させないという選択を判断しなおすことを強いられています。

社会の変化に合わせてIT技術の価値も変化

ワークスタイルにも変化は起こっています。従来は従業員が自宅で業務を行うことを、セキュリティの観点から許していなかったIT企業や、その業務を発注したお客様企業の多くが、(コロナによって強制的に)変化を強いられました。現在では、自宅での業務実施を拒絶するお客様の方が少数派です。Zoomなどのリモート会議やリモートデスクトップ、チャットツールであるslack、VPNなどのセキュアなネットワーク接続など、新しいワークスタイルを様々なITが支えています。

興味深いのは、これらはいずれもコロナを機に進化した技術ではなく、これまででも普通に使うことができた技術ばかりだということです。これらの技術の活用が、コロナをきっかけとして爆発的に普及した背景は、社会ニーズによってIT技術が進化していったのではなく、使う側から見たそれぞれのIT技術の価値が見直された結果と言えます。コロナによって価値が上がったものがあり、その結果、(相対的に)価値が下がったものがあるわけです。社会の変化にあわせて、IT技術の価値が変化した分かりやすい事例と言えますが、これらの価値の変化こそが、私たちITのプロが、しっかりとお客様に提示し、お伝えしていくべきことだと考えています。

今私たちIT企業に短期的に求められていることは、従来のように最新技術を追い求め、これまでできなかったことを実現するという価値をお客様にお届けすることに加えて、今後はすでに存在している(決して最新ではない)技術の価値の変化をあらためて見極め、新しい社会ニーズに対してベストな提案をしていくことなのでしょう。そして既存の技術の見直しは、新しい技術の開発や誕生を待つ必要はなく、今すぐにでもお客様にお届けすべき弊社の価値だと言えます。

最高のビジネスパートナーであり続けるために弊社が今すべきこと

今期、弊社では「提案の数を増やす」ことを全社共通の目標として設定しました。お客様企業や社会に大きな変化が起こっている今だからこそ、私たちからの提案の数を増やすことを重視しました。今期末には、弊社全てのお客様のご要望が、これまでの「もっと提案が欲しい」から「提案は沢山もらえるが、より質の高い提案がほしい」というご要望に変わっていることを目指しています。

そしてその先は、量が質を作っていく、つまり大量の提案が弊社の提案の質を上げていく良いスパイラルの実現を目指します。

コロナ禍で大きく業績を伸ばしたUber Eatsをただの運送業と捉えず、モバイル、ネット、GPS、ポータルといった既存IT技術の集合体として捉えるならば、彼らも私たちと同じIT事業者です。彼らの成功のように私たち自身も社会から選ばれる存在になるためには、現在の新しいニーズはもちろん、コロナワクチンが完成し、世の中にいきわたった頃に起こるであろう、さらに進化して、かつ永続的な新しい社会ニーズへ向けての提案強化こそが、最も価値が高く、かつ必要なことであると信じています。

中野 貴志

今、何をすべきか

ITサービス提供者は、

ウィズコロナ時代、

今回は、弊社のお客様であるジブラルタ生命保険株式会社の
チーフ・インフォメーション・オフィサーである中野様を
お迎えし、ウィズコロナの市況において、ITに期待すること
は何か、そして私たちIT提供者が届けられる価値とは
何か、お話を伺いました。

ジブラルタ生命保険株式会社
チーフ・インフォメーション・オフィサー
ITグループ担当執行役員

中野 正剛 様

Nakano Seigou

1970年 香川県生まれ。

GE、AIGにおいてニューヨークなどを中心に海外赴任、2007年のING
ダイレクト立ち上げを経て、2008年に執行役員兼チーフ・インフォメーション・
オフィサーとして、ジブラルタ生命保険株式会社に入社。

長年のジムトレーニングと旅行が趣味。

ジブラルタ生命保険会社概要

ジブラルタ生命は、世界最大級の金融サービス
機関であるブルデンシャル・ファイナンシャル
の一員として、2001年に営業を開始しました。
全国津々浦々に営業拠点を構え、質の高い
ライフプラン・コンサルタント（営業社員）
と当社企業理念を共有している提携代理店
を通じて、お客様のニーズに合わせた真に
役立つ生命保険を提供しています。保険金
をお届けするまで誠実に生命保険サービス
を続けることで、お客様とご家族に経済
的な保障と心の平和をお届けすることを
ミッション（使命）としています。

URL／ <https://www.gib-life.co.jp/>

通常業務が継続できることを 重要視し、徹底対策

一昨今のコロナ騒動を受けてどのような対策を
行いましたか？

ジブラルタ生命の中野様（以下、中野）「まず考えな
ければならなかったのは在宅勤務をどう進めるか
でした。コロナ禍でも、プロジェクト管理やサービス
提供など従前できていたことを継続できること
を重要視していたので、非対面でスムーズなコミュニ
ケーションを実現できるよう徹底対策しました。
具体的には、グローバル規模でのTeams導入、
各拠点への累計3000台のPC手配、Wi-Fiルータ
貸し出し等含む各種セットアップを約1か月間で

完了させました。それから従来セキュリティの観点
でベンダーによる持ち帰り開発を禁じていま
したが、対策本部を通じ即日ルール改変し、社員
同様VPNを使って持ち帰り開発ができるように
しました。」

IDSの中野（以下、IDS中野）「こうした一連の対策
が1か月でできたのは素晴らしく早いですね。
特に在宅勤務をベンダー含め許可するのは、
セキュリティ面でかなり慎重になりたいところ
だったと思いますが、それでもスピードを落とさず
やらなければと思ったわけですね。」

中野）「多少リスクでも、即対策を講じるべきと
思いましたね。だから重要度を上げて取り組み

ました。制度の改変には、意思決定の速さが大事なので、まず通常の役員会とは別に対策本部をたてました。意思決定に必要な部門の役員たちが一堂に会し、現状の課題、打つべき対策について、スピーディーな意思決定を繰り返します。見切り発車でもいいのでどんどんやろうというスタンスで、とにかく色々なことを進めていきました。だから、今まで使い慣れていないツールの導入など、多少の混乱は常につきものでしたよ。例えば、ベンダーを含む膨大な数の従業員を在宅に移行したことで、インフラ面に課題が出ました。今までの営業拠点ネットワークは、動画でのネットミーティングなど膨大なデータ負荷を想定して設計されていないので、急に膨大なデータが行き交う状況になり、色々な障害が起こるわけです。ではどうしようかとまた対策本部で考えます。この件は結局、緊急対策タスクフォースを立ち上げインターネットのバックボーンを見直して増強し、結果VPNを10倍まで増強しました。」

IDS中野)「新しい技術の導入というよりは、既存技術のインフラの中で、その使われ方が変わることでニーズが変わっていった、そうした変化は大きいでしょうね。」

中野)「そうですね、まずはTeams導入で最低限のコミュニケーションができるようになることが第一ステップ、次にコミュニケーションの品質を高めることでよりスムーズに業務ができるようになることが第二ステップ、そして如何なる状況下でもお客様に同じ価値をお届けすることがその先のステップだと思っています。これら非対面でのお客様との円滑なコミュニケーション実現の仕組みについては確立できているので、今後は保全業務において、よりサステナブルな方法でコミュニケーションを実現することが重要だと思っていますし、注力しているところです。」



変わったのは、 ビジネス価値の“届け方”

—ビジネス上の影響はいかがでしたか？

中野)「当然ながら営業社員がなかなか対面でお客様にサービスを提供できないなど、多少のインパクトはありましたが、オンラインで手続きが進められることでだいぶキャッチアップできています。

先んじてペーパーレスシステムをリリースしていたことが功を奏しました。昨今はネット生保が伸びていますが、それはもともと非対面のビジネスだからですよね。ネット生保と当社が根本的に違うのは、当社はニードベースセールスで真にお客様に寄り添える価値をお届けしてきたということ、つまり今まで通りの価値を、本来対面が望ましいがコロナで難しくなったので、より今日的な届け方で提供しようとしていることです。その今までの対面価値を、対面でなくともきちんと届けられる状況を作ることがとても大事です。」

IDS中野)「オンラインでのペーパーレス化や、非対面での営業活動を成立させるツールなど、システムの準備としてはどれも通常では1年以上かかる規模ですよね。それをこのタイミングで有効活用するには、やはり普段から積極的なIT活用を進めていなければいけないと思います。ウィズコロナで、貴社のように普段からITをフル活用してきた素地や文化がもともと醸成されている企業とそうでない企業との違いが、如実に現れるところはあられるかもしれないですね。」



変わらぬ価値を提供することが 大事。ITはそのアプローチを 作っていく

—そもそもウィズコロナをどのように捉えていますか？

中野)「やっていることは従来と変わらないので、“やり方”が変わってくると思っています。それこそ非対面での営業活動が、今まで通りの生産性でスムーズに行えることなどは、IT担当の立場としては真剣にやっていかなければならないと思います。何より、どれだけの速さと適切なコストで提供できるかが最も重要だと思っています。繰り返しになりますが、新しいものを取り入れるだけでは、本質的なニードは解決しないわけです。新しいシステムなどイノベーションがあるとすれば、既存のインフラでも、問題なく動けるようなものでないといけないと思います。そこへの投資が過剰になると元も子もないので、例えばオンラインコミュニケーションが増える中、既存インフラで品質を確保するためには圧縮技術が優れたコミュニケーションツールを選定するなどの工夫も必要になるだろうと思います。私たちは、そういうもの

をいち早く見つけなければならないし、取り入れなければならないと思います。」



IDS中野)「これまでのITをどう使っていくか、インフラにどうフィットさせるか、こうした話は間違いないありますよね。恐らく、コアの技術や要素技術の進化も求められますよね。会議システムひとつとっても未完成な部分がある…このあたりは、ITサービス提供者としてチャンスと捉えて取り組んでいけると思います。」

中野)「如何に今のバックボーンを使いつつ、新しいことをやっていくかはチャレンジですよね。新しいものが次々出てきますが、新規投資ばかりするとコストが上がっていただけなので、新しいものを取り入れるのであれば、何かを捨てる必要はないと思っています。例えば機能や基盤の統合化などです。」

IDS中野)「今のシステムを見直して、より効率化していくためのリプレイスなどですね。」

中野)「特に事務作業はシステム化すると大きなコストがかかるので見送られてきました。ですがRPAを入れれば、それだけでその人はその業務をしなくて良くなり、代わりに別の仕事が出来るという恩恵が受けられるので、投資価値は十分かと思っています。」

IDS中野)「その分、より付加価値の高い仕事にシフトできますからね。まだまだITが活躍できる領域は沢山ありますね。」

中野)「そうですね。ウィズコロナでも、実は人や企業の本質的なものはあまり変わらないと考えているので、デリバリーの仕方やタッチポイントを変化に合わせて変えていかなければと思いますね。企業理念や哲学は何が起きても不変なのと同じで、ニードベースセールスはプルデンシャルグループのフィロソフィーなので、絶対に変わらないし、変えちゃいけないと思っています。どんなに状況が変わってもお客様に今までの価値をきちんとお届けするために、業務の進め方やアプローチが変わっていくということです。そしてITサービス提供者はそれを支えていかなければならない、これは難しいチャレンジですね。」

ウィズコロナにおける企業課題の解決に、 弊社ソリューションをご活用ください。

コロナをきっかけに非対面でのコミュニケーションが増え注目されることが増えた「コミュニケーションの更なる効率化」や、企業様によっては新たな領域へのチャレンジとも言える「DX推進」に向けての課題、そして今後そうした様々なIT活用をご検討される中で直面するであろう「人材不足」など、諸課題の解決をサービス面からご支援します。

Slackワークフローサービス紹介

意思決定と行動のスピードを早めたいなら “スラスラワークフロー”



スラスラワークフローは、Slack上で簡単に申請・承認ができるクラウド型ワークフローサービスです。Slackを利用されている企業様なら、新たなワークフローシステムを導入することなく、すぐにワークフローを導入することが可能です。

Slackをお使いになられていない場合は、スラスラ Slack (Slack導入支援サービス) にてご支援いたします。Slackでの業務効率化なら、なんでもご相談ください。

スラスラワークフローの特徴

01

使い慣れたSlackの
インターフェイスを
デバイス問わず
そのままに

02

多段階承認・
OR承認・AND承認
など複雑なルールにも
対応可能

03

業界最低価格
1ユーザー 250円/月
で導入可能

04

あらゆる申請を
フォーマットとして
保存可能

スラスラワークフローお問い合わせ

TEL / 03-6386-8091

E-MAIL / slack@ids.co.jp

URL / https://slack.ids.co.jp/

30日間、無料でトライアル可能。初期設定もご相談下さい。

データ基盤・分析基盤(BI)導入サービス紹介

データ活用の第一歩。 BI導入ならAWSの“Amazon QuickSight”

Amazon QuickSightは、AWSが提供するクラウド型BIサービスです。

社内に蓄積された様々なデータを見る化し、迅速に、フェアな意思決定ができるようにしたい、或いは、コロナ禍で不確実性の高いビジネス環境において、PDCAを高速で回したい、そんな時はQuickSightを利用すれば、迅速に、低コストで、皆が使えるデータ分析環境を構築することが可能です。弊社の「AWS活用のプロフェッショナルサービス“SunnyCloud”」では、お客様のデータ活用を全面的にご支援いたします！

Amazon QuickSightの特徴

01

AWSが提供する
低価格なクラウド
サービス。
利用コストは月\$12~

02

大量データでも
クラウドに保管可能。
自動で拡張するから
パフォーマンス面も
問題なし

03

ExcelやCSV、
Accessなど、手元
にあるデータも複合的
に分析可能

- データのビジュアル化や自動集計など、QuickSightの活用支援
- データ分析を基礎から身に付けるための教育サービスの提供
- 様々なシステムが持つデータを集約するデータレイクの構築

SunnyCloud お問い合わせ

TEL / 03-6386-8091 E-MAIL / sunny-sales@ids.co.jp URL / https://www.sunnyccloud.jp/

ベトナムオフショア開発サービス紹介

テレワーク普及の今、 オフショア開発を始めるなら”スマラボ”

コロナ禍によるテレワークの普及で、オフショア開発をご検討される企業様が増えて
います。企業活動の多くをWebミーティングで行うようになったことで、オフショア開発
は、多くの日本企業様が抱えるIT人材不足を解決する手段として極めて現実的な選択肢
となったと感じています。

弊社では2017年にベトナム・ホーチミン市に100%子会社 (IDS Vietnam Co.,
Ltd.) を設立し、日本企業様にとって最適なオフショア開発サービス (スマラボ) の
ご提供を行っています。サービス特徴は、オフショア開発のメリットである安価なコスト
(日本の1/2程度)、人材調達の容易さに加え、必要に応じ日本人によるプロジェクト
管理支援や、オンサイト常駐を行う事で、日本企業様がオフショア開発であることを
意識することなくご利用いただけるよう、あらゆるコミュニケーションのご支援を日本
からご提供する点にあります。

ご契約についても、全て日本法人と、日本円・日本の法律でのご契約となるので安心です。

現在、ベトナムのオフショア拠点には50名ほどのエンジニアが在籍し、様々な分野の
企業様の開発を行い、ご好評をいただいております。コストの抑制、優秀なIT人材
の確保、新規事業のR&Dなど、ウィズコロナにおけるIT開発の課題解決策として、
是非弊社のベトナムオフショア開発サービス “スマラボ” をご検討いただければ幸
いです。



スマラボ お問い合わせ

TEL / 03-6386-8092

E-MAIL / smalabo@ids.co.jp

URL / https://sma-labo.jp

スマラボの特徴

スマラボは、オフショア開発に不安を感じる日本企業様にとって、最適なサービスをご提供いたします。

01

お客様先常駐による
プロジェクト管理

02

設計から対応可能

03

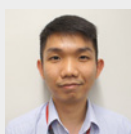
独立した
品質管理部門による
徹底した品質管理

04

ご契約・お支払い
全てを日本式で

日本で活躍するベトナム人スタッフのご紹介

ベトナムから2名のエンジニアが日本に来て、ブリッジSEとして活躍しています。



ソリューション事業部 ティエン・ザン・カム

EC、日報管理、ワークフローシステムなどのプロジェクトを、
新規・既存問わず多数経験。素早い仕様理解と、技術に
裏打ちされた確かなプロジェクトコントロールに定評あり。



ソリューション事業部 ド・アイン・ヴウ

生命保険や、在庫管理システム等のバックエンドシステム
開発のプロジェクトを多数経験。ベトナム開発チームの進捗
管理や仕様説明の正確性を高く評価される。

これからオフショア開発をしようとしている方へ一言

「IT技術では他の強国に負けません。是非私たちとワンチームで理想の
システムを作りましょう！」

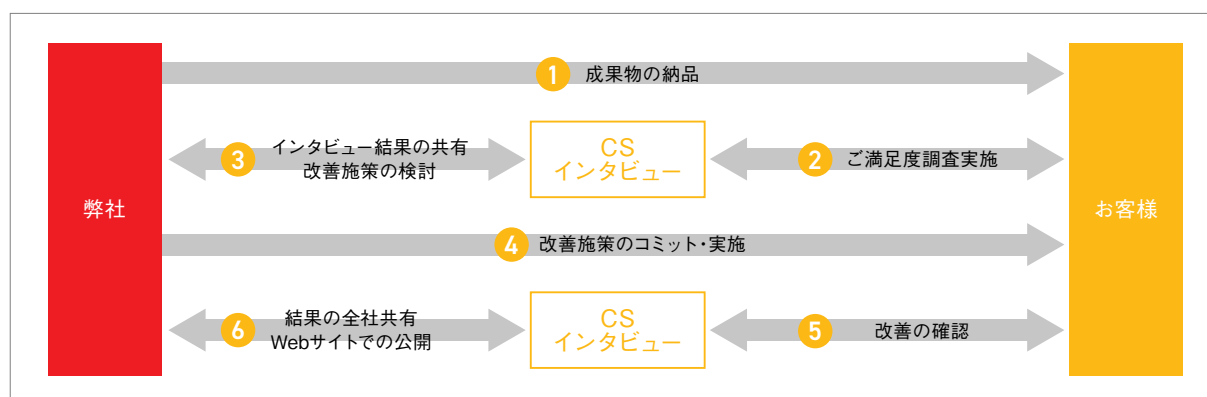
これからオフショア開発をしようとしている方へ一言

「皆様、どうぞ私たちベトナムの技術力をフル活用してください！」

2019年度は81.24%のお客様にご満足と ご評価いただきました

お客様満足を最大価値と考える弊社では、弊社のサービスを納品させていただいたお客様を対象に行う「CSインタビュー」を核とした継続的なサービス改善活動を行っています。2016年から継続しており、のべ154社のお客様にご協力いただき、388件のサービス改善を行いました。その結果、昨年度は81.24%のお客様にご満足とのご評価をいただいております。

CSインタビューを核としたサービス改善活動の仕組み



お客様から直接いただいたご意見をもとに様々な改善活動を実施し、サービス品質の向上を行い、更なるお客様満足を実現します。

リモートワークおよび時差出勤を積極導入、 活用を推進しました

弊社では、昨今の新型コロナウイルス感染症（COVID-19）感染拡大防止対策の観点から、緊急事態宣言発出時期を含む2020年4月1日～2020年5月31日まで、出社する従業員の人数を最小限に抑えた全社リモートワークを実施しました。現在は、事業部ごとに出勤日を設ける、時差出勤を継続実施するなどの工夫をしつつ通常営業を再開しています。

お客様へ常に安定したサービスをご提供すべく、社内感染者を出すことのないよう、従業員の健康面を考慮したIT体制を整えています。

編集後記 広報担当／川野

弊社広報誌第2刊となる本誌は、「ビジネスの変革期“ウィズコロナ”の今、ITが皆様にご提供できる価値とは何か」をテーマに制作しました。あらためて本誌全体を読み返してみると、コロナにより経済的な閉塞感はある中ですが、これからITが果たせることは沢山あると感じました。

特に、特集ページのジブラルタ生命保険株式会社・中野様との対談では、「ウィズコロナの市況において、ITに期待することは何か、そしてITサービス提供者がお届けできる価値とは何か」をテーマに、ITによる今後の社会貢献の糸口となるようなお話が伺いできました。チーフ・インフォメーション・オフィサーである中野様のお考えは、具体的なITソリューションに言及するものが多く、コロナでライフスタイルや価値観が急速に変容する中、フィジビリティをふまえた発想で常にニーズにこたえていこうとするご様子に、大変感銘を受けました。正直私は今まで、ITサービス提供者は、より最新の技術をお届けしてこそ皆様のお役に立てるものだと思っていましたが、中野様のお話を聞いて、必ずしも最新技術ではなく、今のIT技術を活用することも貢献のひとつの形として有効なのだと、大変勉強になりました。

昨今は、新型コロナウイルス感染症“第3波”が到来し、収束を迎える日はまだまだ遠くなりそうですが、今後もコロナに負けず元気に頑張りたいと思います！

これからしばらく体調を崩しやすい季節が続きますが、皆様もどうかお身体にお気をつけてお過ごしくださいませ！

■ 本誌に関するお問い合わせ・ご意見はこちらまで ———— 広報担当メールアドレス／pr@ids.co.jp