

ICTマネジメントサービス「ADMi-21の適用例」

ITサービスマネジメントのシステム基盤をADMi-21が担う。

日本証券テクノロジー株式会社

内部統制のネックとされていたアウトソーシング評価をADMi-21によるITILベースのSLA策定で可視化。

IT戦略を引き受けることは、企業の未来と内部統制を引き受けること。そのためには、アウトソーシングパートナーとして、J-SOXに対応した可視化できるシステム運用管理評価の提供と標準化が欠かせなかった。

Client Profile



日本証券テクノロジー株式会社

- > 創 立 2001年7月 新光コンピュータシステム(株)と共同コンピュータサービス(株)が合併し、日本証券テクノロジー(株)として発足
- > 代表取締役 東常 修也
- > 所 在 地 〒104-0033 東京都中央区新川1-28-23 東京ダイヤビル5号館
- > 電 話 03-3553-6331(大代表)
- > U R L <http://www.nstec.jp>



執行役員 運用本部長
中村良司 氏



運用本部 運用部 副部長
兼 運用管理1課長
中原仁志 氏

日本版SOX法がかかげる内部統制の確立。しかし、その透明性を阻害する要因の一つとなっていたのがアウトソーシングであった。求められるのは、見づらかったシステム環境を把握しサービス内容とコストを明確化することで、情報システムの有効点と弱点を洗い出し、次の投資を確実にすることだといえる。この課題に対し、日本証券テクノロジーは、アウトソーシングパートナーとしてシステム環境の構成・運用の明示とその評価基準の提供によるサービスレベルの合意(SLA)を確立。その基盤となったのが、独自テンプレートによる問題点・コスト抽出の標準化と有効な投資方向および収益性の可視化を可能にしたADMi-21であった。

Needs

- > アウトソーシングパートナーとして顧客の内部統制に応えたい。
- > ITIL(IT Infrastructure Library)を基本にしたSLA策定を行ないたい。
- > サービス内容やコストを明確化し投資と収益を可視化できる環境を提供したい。
- > 顧客企業と共にWin-Winとなるために、ITマネジメントの仕組みを持ちたい。

アウトソーシングパートナーとして 迫り来る課題に応える責務

新光証券のインハウスからスタートした証券系IT提供企業として、ITシステムの運用管理を担うマネジメントサービスプロバイダー(MSP)、システムの運用設計・管理を担うシステムインテグレーター、そして、IPテレフォニーや自社開発アプリケーションの販売を事業の3本柱に、アウトソーシングパートナーとして業績を拡大させてきた日本証券テクノロジー。しかし、顧客企業が直面した日本版SOX法への対応は、アウトソーシングパートナーである同社にも大きな課題となって迫って来たのであった。「日本版SOX法が企業の内部統制の促進とその評価の可視化を狙ったものである以上、情報システムを引き受けるアウトソーシングパートナーも顧客の内部統制にコミットしなければならない」と中村氏は言う。

提供サービス内容、責任、対価の 明確なコミット

しかし、その範囲はCMDB情報との連携や履歴管理から、既存システムとの連携、構成管理、アクセス管理などのセキュリティーシステムや監視ツールとの連携など、顧客の業務の全てに対応する膨大なものとなる。内部統制にコミットすることは、これらへの対応内容を定義し、その運用を可視化し、責任と対価を明確にせねばならないということである。そのために日本証券テクノロジーは、ITIL(IT Infrastructure Library)ベースの運用管理の可視化を目指した。また、責任と対価を明確にすることによって、社内のモチベーションアップにもつながる一石二鳥を狙ったのである。

ユニアデックスのITマネジメント サービス

「ITILで定義することによって、どんなサービスを、どう運用しているのかをつかみやすくできる」と中村氏。しかし、ITILベースの運用管理の可視化と一口に言っても、その領域は前述のように広い。これらへ対応するためのシステム開発が求められるほどなのである。この直面した課題に対し力を発揮したのがユニアデックスのITマネジメントサービスであった。「ITシステムの運用管理に関する長年の実績とノウハウを持ち、証券業務に精通した現場から生まれ、ITアセスメントからコンサルティング、インプリメンテーションまで、システム運用管理全般を一貫してサポートする“ITマネジメントサービス”を評価し信じた」のである。ユニアデックスが提案したのは、まず、SLA(サービスレベルの合意)策定であった。「ユニアデックス独自のITマネジメントサービステンプレートを活用することで、問題点の抽出や実際のコスト算出が短期間で可能となり、SLA策定において、早く正確な前提情報を確定することができた」のであった。「なにより運用現場視点での見直し項目が儲けられているなど、実践性が役にたった」と中原氏がつづける。

顧客とサービス提供者が互いに WinWinに

「サービス内容やコストを明確につかむことで、新たなサービスの設定やビジネスチャンス、収益の視点が見えてくる」と中村氏。「SLAは、顧客と我々サービス提供者が同一の視点でコミュニケーションするためのプラットフォームとも言える。そのレポートの正確性を公的に保証する

資格としてISO20000がある。ISO20000の取得を売り物にするアウトソーシング企業もあるが、大切なことは多角化する情報システムにあって業務と評価を可視化できることであり、さらに、可視化された統制力だからこそ、日本版SOX法に顧客と一丸となって対応することができる。こうした体制があつてこそ、顧客とサービス提供者互いにWinWinとなる情報システムと運用体制が可能となる」と中村氏。「この体制を支えるのがユニアデックスの現場視点とノウハウ。そして、ADMi-21によるITマネジメントサービス」だと評価する。



統合監視室でのレビュー風景

UNIADEX

ユニアデックス株式会社

本社 東京都江東区豊洲1-1-1 〒135-8560
電話 03-5546-4977

<http://www.uniadex.co.jp/>

※記載の会社名、製品名は、各社の商標または登録商標です。
※自治体・企業・人物名は、取材制作時点のもの です。