



**AWS Cloud Roadshow 名古屋 2014**

**情報システム部長がクラウドへの  
「引っ越し」を決める時。**

**～ミサワホームとE-JAWSの挑戦～**

**ミサワホーム株式会社**

企画管理本部

情報システム部長 宮本 真一

## 弊社のご紹介

- 売上 4,260億円(平成25年度)
- ディーラー制、連結41社、社員数 約1万人
- 戸建住宅が主体、25年連続グッドデザイン賞受賞

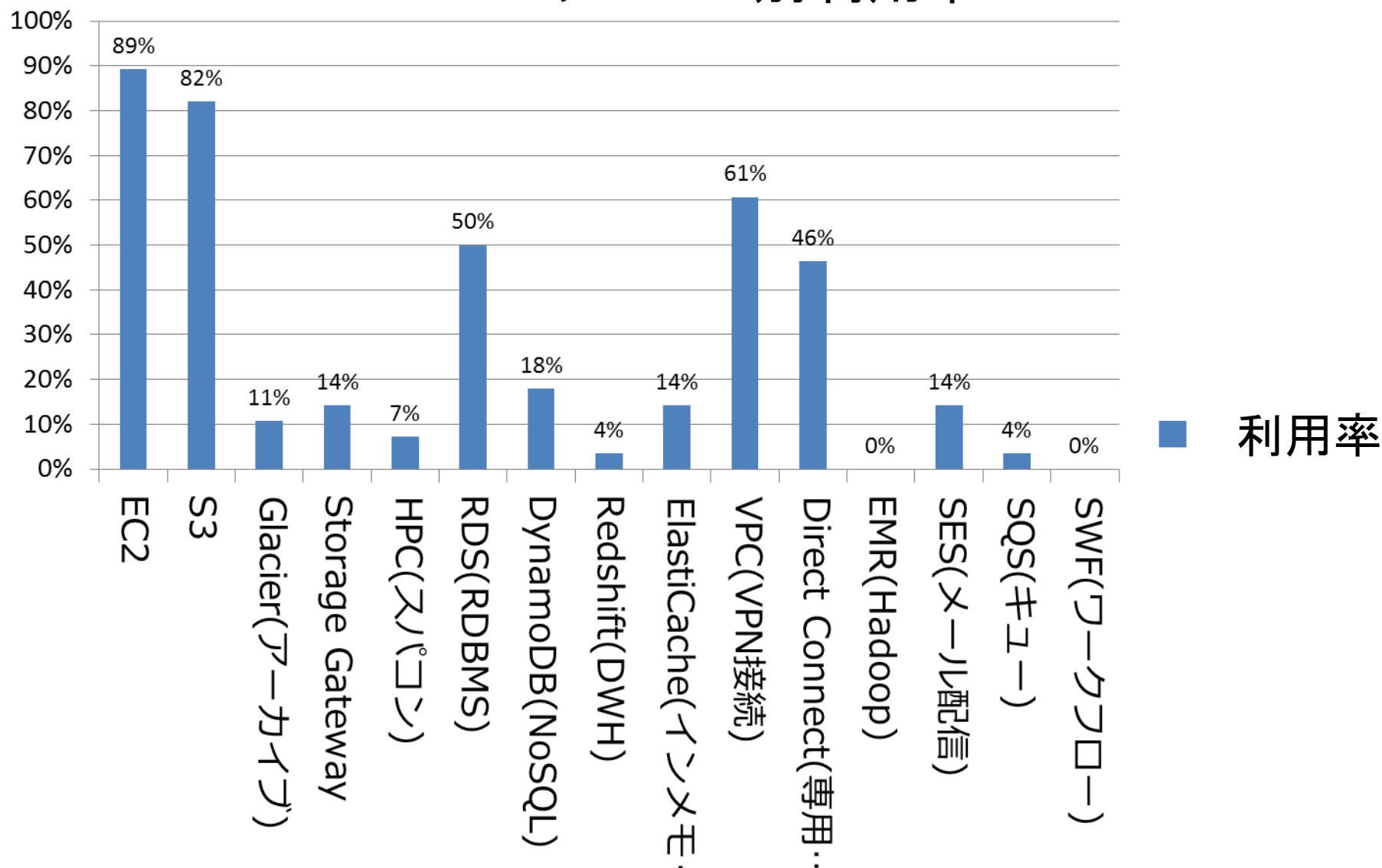


# E-JAWSとは？



- AWSの法人格  
ユーザーグループ
  - 利用企業のみ、意思決定者のみ
- 目的
  - クラウドのユーザー事例、評価結果の共有
  - クラウドによる新たな価値創出、新しい情報部門の役割について議論、検討
- AWS利用企業かつ招待制で実施中

# E-JAWSメンバーの AWSサービス別利用率

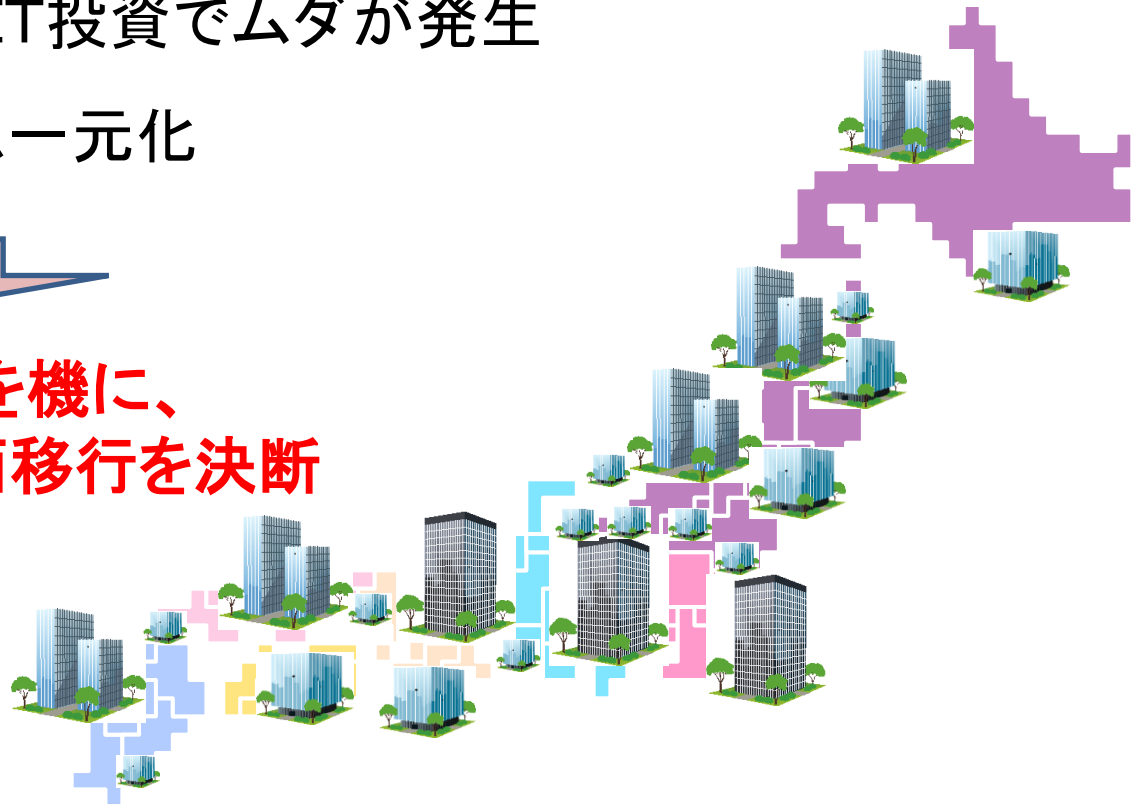


# システムを巡る状況(2011年)

- ・ 基幹系システムの多くで更新時期到来  
⇒ 短期間でのシステム再構築
- ・ グループ会社単位のIT投資でムダが発生  
⇒ 段階的なシステム一元化



システム再構築を機に、  
クラウドへの全面移行を決断



# 本当のクラウド

## ■ クラウドの優位性

- ・ コスト ・ 可用性 ・ 耐久性 ・ 迅速性 ・ 柔軟性

## ■ NIST(アメリカ国立標準技術研究所)

- On-demand self-service

オンデマンドかつセルフサービス

- Broad Network Access

ネットワーク経由であらゆるデバイスから利用可能

- Resource Pooling

ハードウェアのことを気にしないでよい

- Rapid Elasticity

無制限に利用でき、拡張などは自動化

- Measured Service

従量課金制で利用可能

# クラウドファースト

- 新規開発システム ⇒ AWS
- 既存システム ⇒ 改修工数小～中 : AWS  
改修工数大 : 国内ベンダーDC



システム更新時にAWSへ移管

オンプレミスの自社運営は全面廃止  
⇒ 社内マシン室撤去(2015年5月)

# システム再構築スケジュール

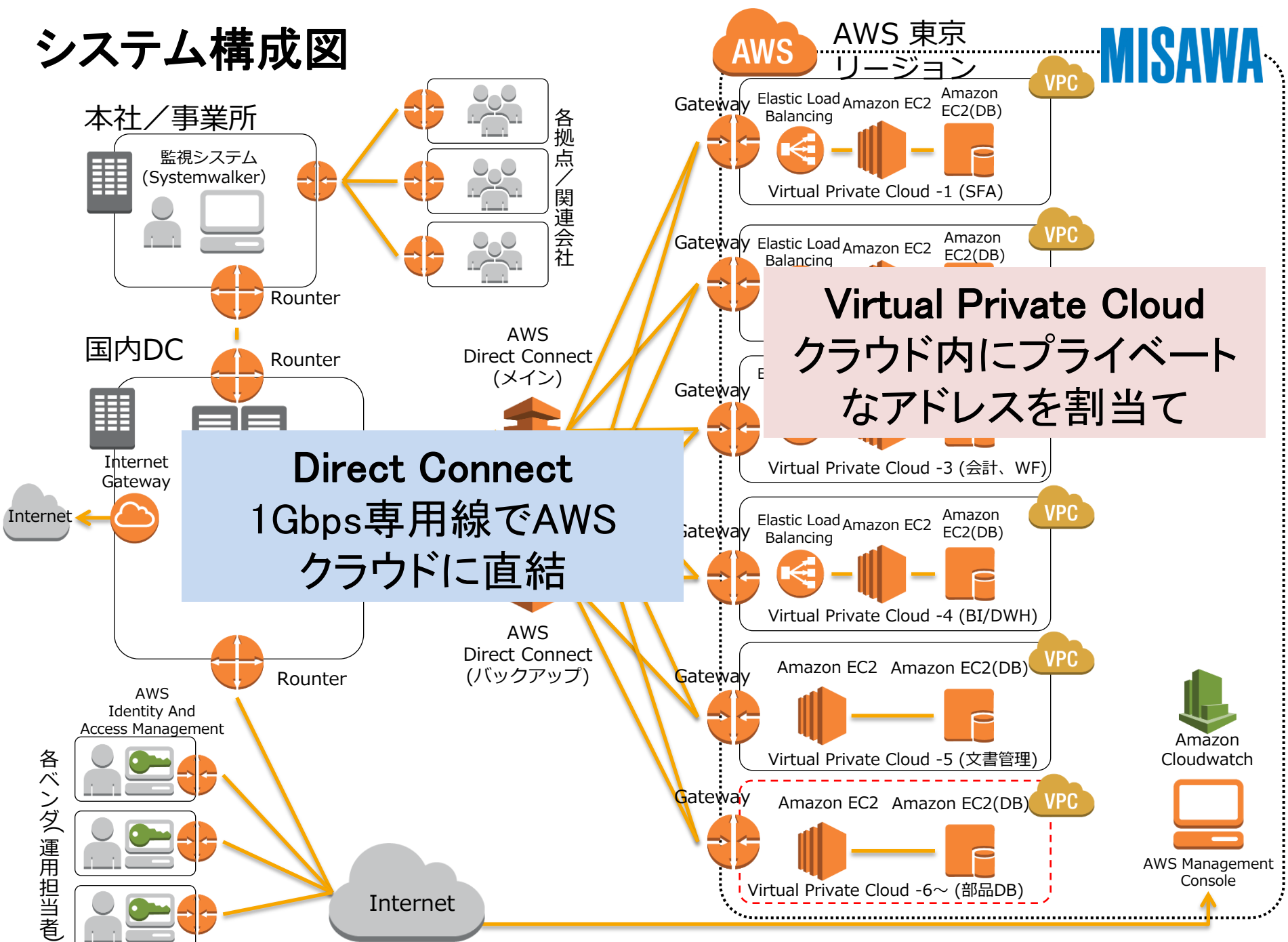
年	2011年				2012年				2013年				2014年	
	月	4~6	7~9	10~12	1~3	4~6	7~9	10~12	1~3	4~6	7~9	10~12	1~3	4~6
グループウェア		Google Apps		稼働										
顧客管理/営業支援		Amazon Web Service					構築	稼働						
ユーザー管理/認証		国内DC				構築			稼働					
販売店業務管理		国内DC			構築				稼働					
人事情報管理/ID管理		Amazon Web Service					データ検証	稼働						
文書管理(図面・写真)		Amazon Web Service					構築			稼働				
ワークフロー(電子承認)		Amazon Web Service				のみ運用					全国稼働			
データ分析/電子帳票		Amazon Web Service					構築			稼働				
会計(グループ統一)		Amazon Web Service								稼働				
部品DB管理		Amazon Web Service					仕様検討			構築				稼働

順次、グループ会社に展開

クラウド上にシステム構築 ⇒ グループ各社にサービス提供



# システム構成図

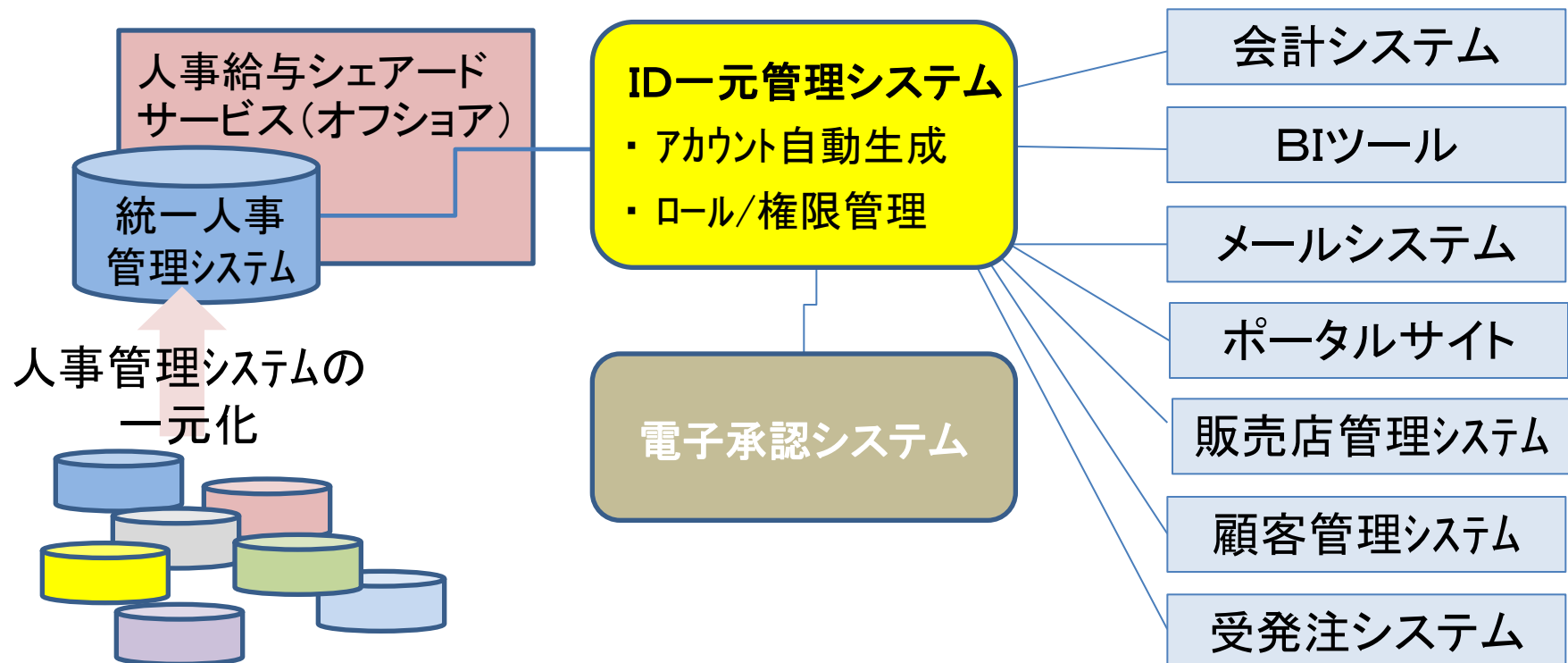


# (システム構築例) 人事／ID管理システム

- (従来)
- ・ 各社単位で人事管理
  - ・ システム毎にID管理 ⇒ 工数増、登録／削除漏れ

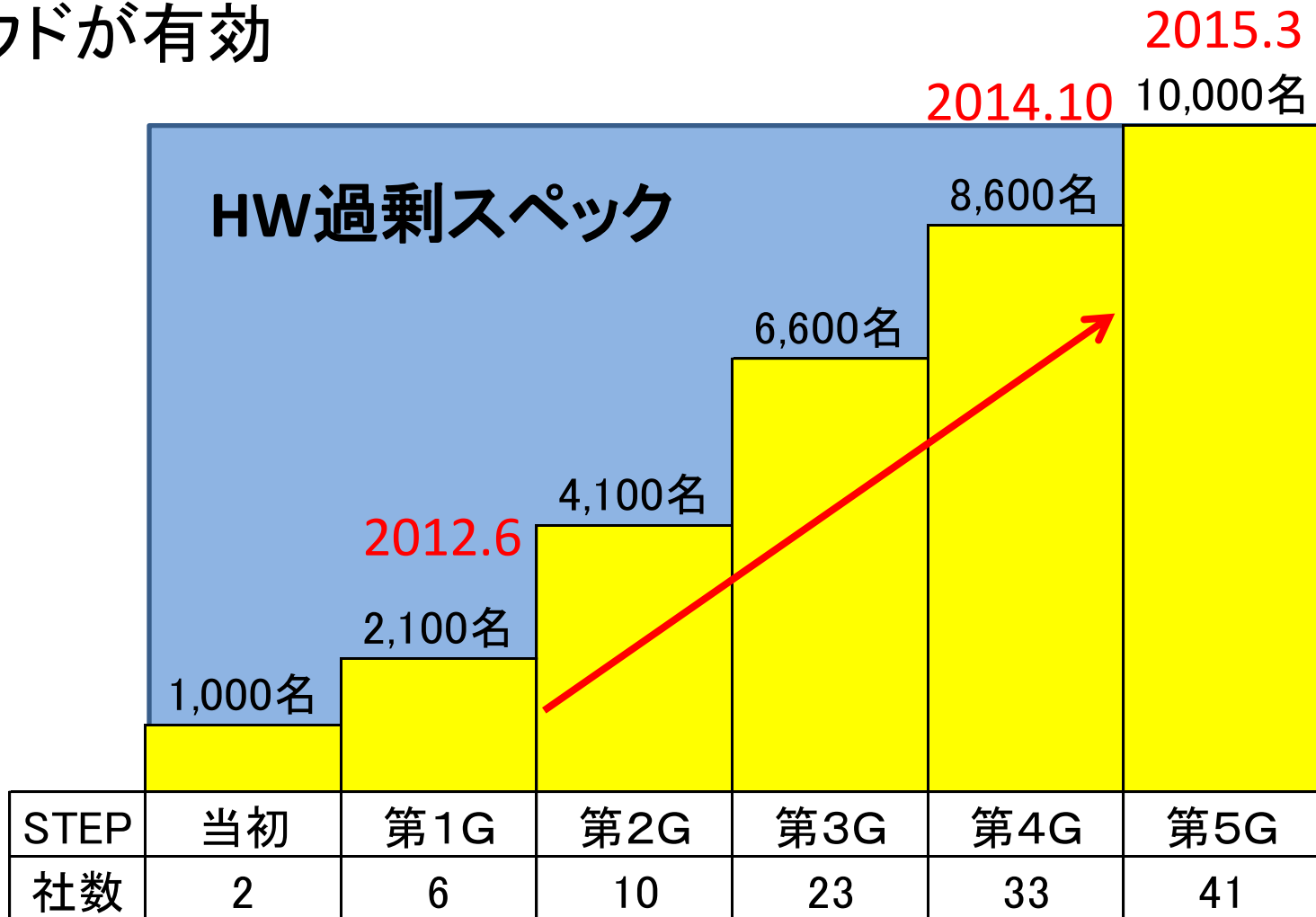


- (一元化)
- ・ グループ共通社員番号(MGマイナンバー)
  - ・ ID管理の一元化・申請業務のワークフロー化



# システム一元化STEP(人事情報)

クラウドが有効



# システム一元化STEP(グループ統一会計)

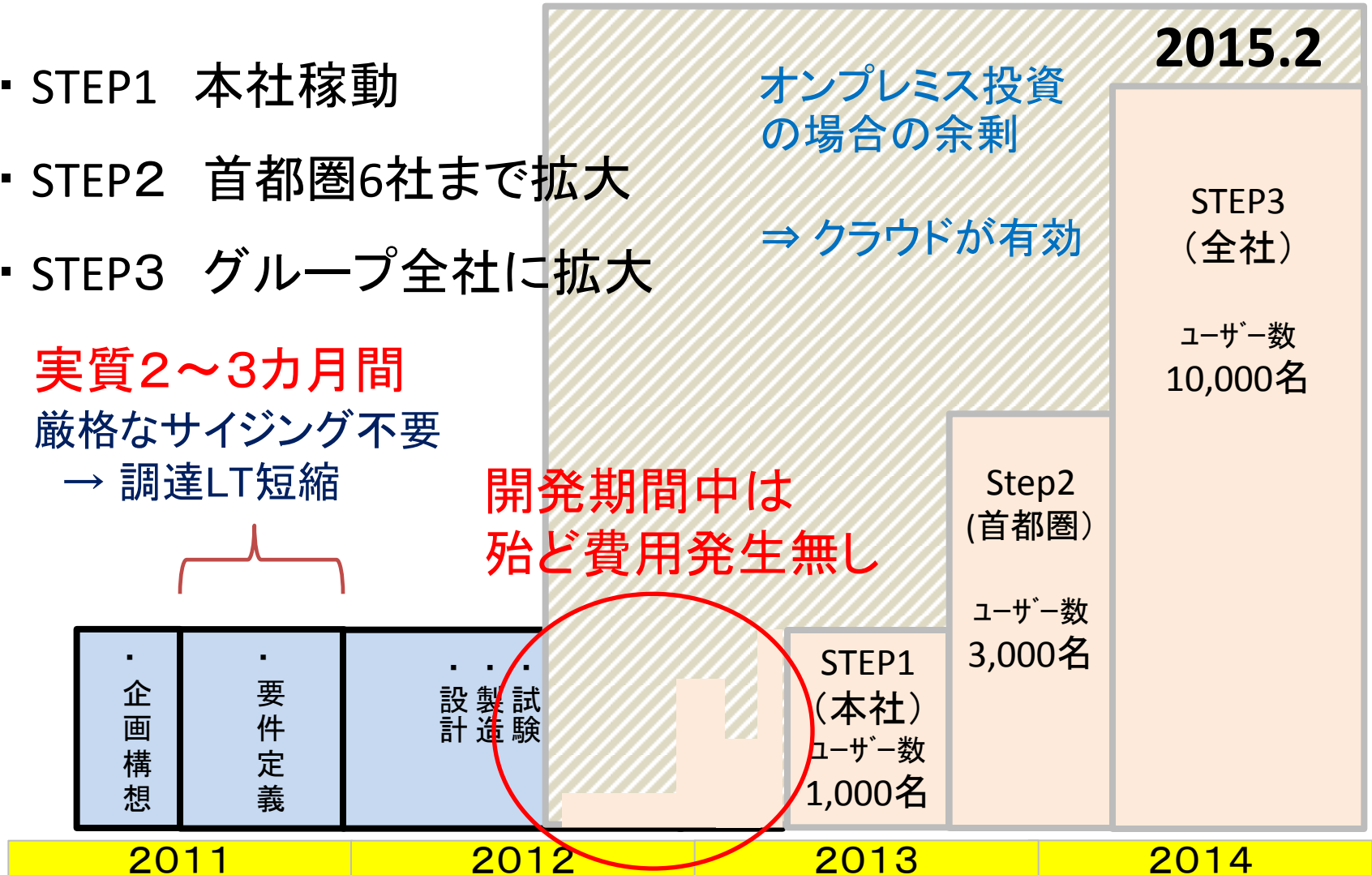
- STEP1 本社稼動
- STEP2 首都圏6社まで拡大
- STEP3 グループ全社に拡大

実質2~3カ月間  
 厳格なサイジング不要  
 → 調達LT短縮

開発期間中は  
 殆ど費用発生無し

オンプレミス投資  
 の場合の余剰  
 ⇒ クラウドが有効

2015.2



# クラウド導入に際しての課題(社内)

## 1. 漠然とした不安

- ・ セキュリティ上の心配は無いのか？
- ・ 重要な自社データを社外に預けていいのか？
- ・ データが無くなっても、補償はない？

⇒ 経営層より、情シス自身の判断が問われている

## 2. システム部員の抵抗

- ・ 外部システムなので、品質・性能を保障できない
- ・ オンプレミスの方が安い
- ・ 自分たちの仕事がなくなる？

⇒ 設定変更／一部改修、情シスの役割議論

正確なシステム理解と明確な方針

# クラウド導入に際しての課題(社外)

## 1. 開発ベンダーの対応

- ・「当社のパッケージはクラウド上では稼働できません」
- ・「仕様がわからないので、稼働検証ができません」

⇒ クラウド事業者との三者間で不明点を解消

## 2. 運用体制

- ・手元にはないシステムをどうやって運用するのか？
- ・クラウドならではの運用体制とは？

⇒ 実績のある運用会社、新技術：自動化、Chef・・・

## 3. その他

- ・契約内容、為替相場
- ・監査対応(DC見学不可・・・)

⇒ 社内ルール見直し、監査部門との協議

# クラウド導入の“本当の”効果

## システム部門の望むこと

- 手戻りのない要求仕様
- 適性なサイジング
- 緻密な展開スケジュール

## ユーザー部門の実態

- やってみなければ、判らない
- そんなに待てない
- 細かいことはそちらで決めて

## クラウド 利用

- 機器調達プロセスの省略
- スケールアップ・ダウンが容易

- ユーザー部門のスピード感についていける
- 施策の試行錯誤につきあえる

# シャドウIT、野良cloud、Rogue IT・・・

即、導入できる“便利”なコンシューマーIT  
ビジネス部門のIT投資はこれからも増加  
⇒「情シス」は“抵抗勢力”とみなされる傾向

更に、最近は

ERP／PKGベンダーがクラウド上でのAP利用を  
ビジネス部門に直接提案

- SAP
- Works Applications・・・

ビジネス部門のITは止められない



# これからやりたい事

## 1. システム稼働時間の見直し

(例) 夜勤は工場だけなのに、何故、人事システムは24h稼働しているのか？

※ サービス時間外はシステム停止 ⇒ コストダウン

## 2. 夜間バッジ処理の廃止

(例) 夜間バッジがあるから、夜間、障害メールがとんでくる。バッジがなければ、夜はぐっすり眠れる。

※ 昼間2倍の能力があれば、“昼バッジ”が可能

クラウドならば実現可能！なので、検討中

# 目指す方向性

## 1. ユーザー部門を巻き込む

一緒にビジネス付加価値を創造する

⇒ユーザー部門の試行錯誤を全面的にバックアップ

## 2. クラウド/パッケージ活用こそ情シスの役割

スクラッチ開発の方が実は楽、

情シスの腕前はパブリッククラウド+ERPでこそ発揮できる

## 3. ビジネスのイノベーションに乗り出す

情シスの人と時間をビジネス寄りにシフトする

クラウドは“情シス飛躍”の強力な武器になる

# 最後に

## 1) クラウド活用のリスクとは？

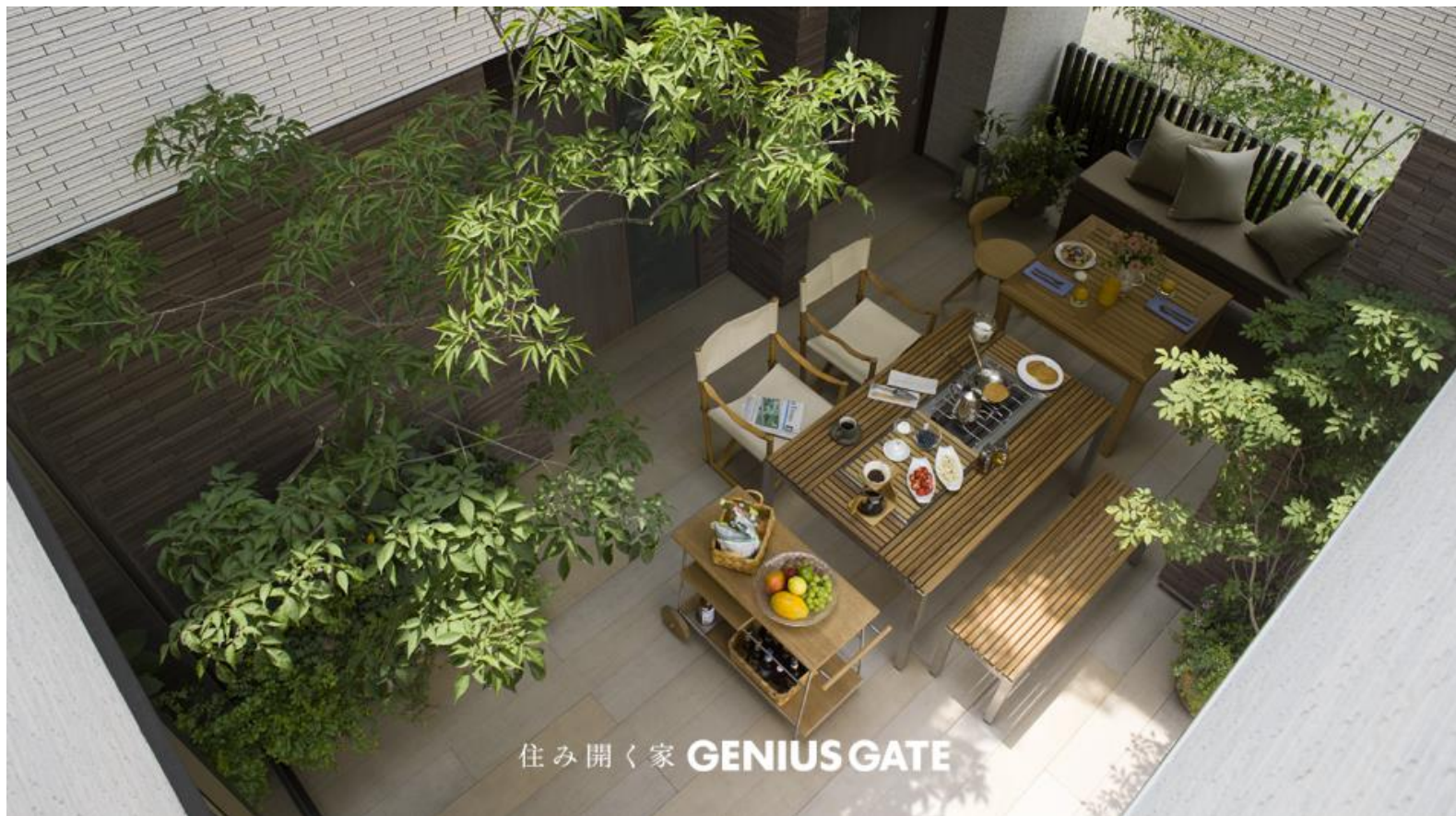
- ・ クラウドを**使わないリスク**を考える
- ・ **目標未達成リスク**より大きなリスクはない

## 2) ユーザー部門とのパートナーシップ構築のためには

- ・ まず、IT部門の**パワーアップ**が必要

「受身」「御用聞き」⇒「**対等なパートナー**」

パワーが無ければ、真のユーザーとのパートナーシップは形成できない



ありがとうございました。