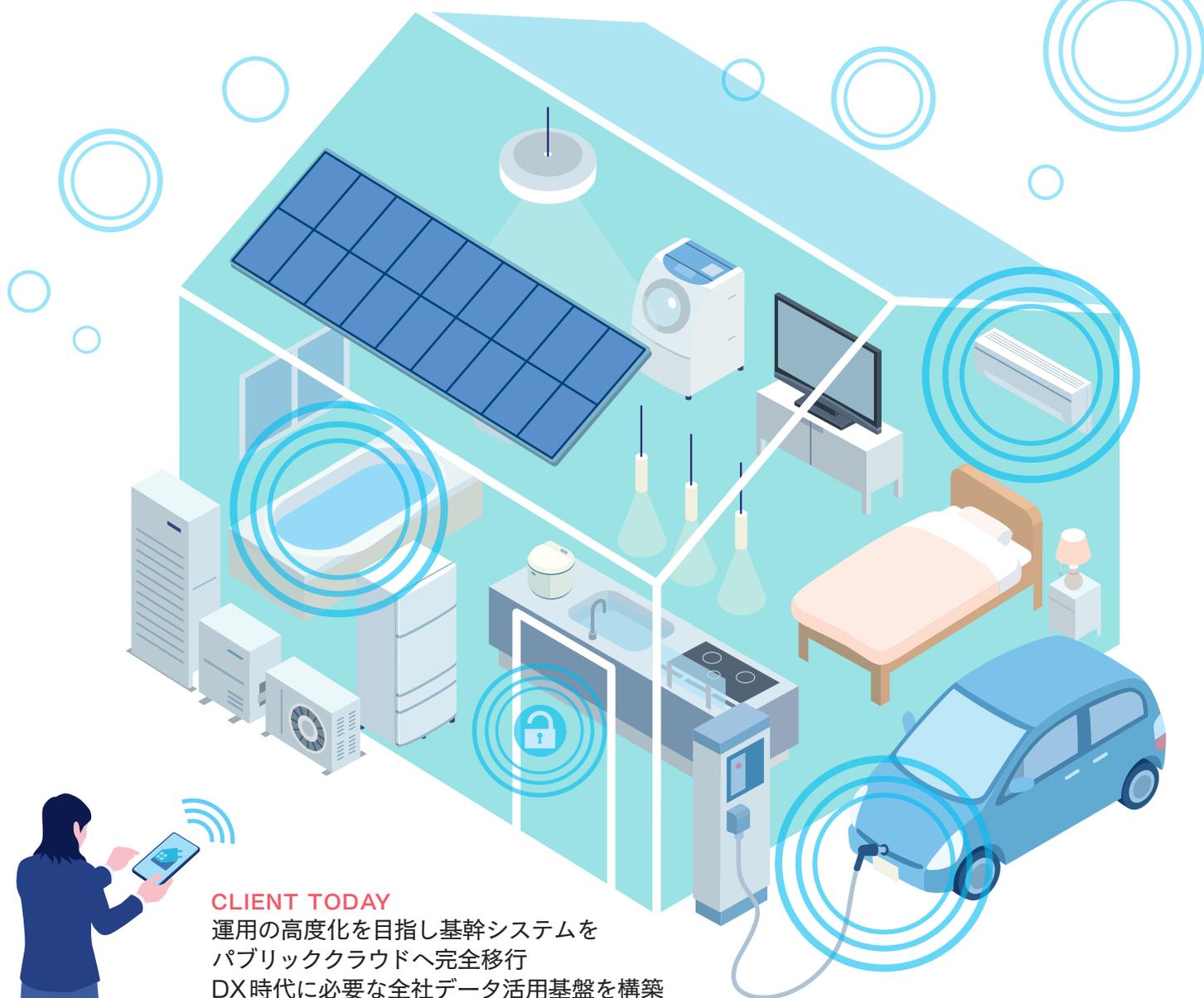


INTEC TODAY

2021.08 vol.11

特集1

インテック第19次中期経営計画
お客さまに寄り添って
「デジタル社会への変革」を支援する



CLIENT TODAY

運用の高度化を目指し基幹システムを
パブリッククラウドへ完全移行
DX時代に必要な全社データ活用基盤を構築
生化学工業 株式会社

Silicon Valley Today

コロナ禍で変化した
Startupのトレンド

富山のイノベーター
原井紗友里 氏

特集2

デジタル化による
金融機関の変革をサポートする

INTEC TODAY

2021年8月27日発行 [インテック・トゥデイ]

vol.11 2021.08

Cover illustration : TANAKA Hideki

03 | 特集1

インテック第19次中期経営計画 お客さまに寄り添って 「デジタル社会への変革」を支援する

08 | 特集2

デジタル化による 金融機関の変革をサポートする

インテック 執行役員 第一金融ソリューション事業本部長 武藤敦也
インテック 執行役員 第二金融ソリューション事業本部長 藤山等史
インテック 執行役員 金融ソリューションサービス事業本部長 桑野修一

12 | CLIENT TODAY

運用の高度化を目指し基幹システムをパブリッククラウドへ完全移行
DX時代に必要な全社データ活用基盤を構築
生化学工業株式会社

14 | Silicon Valley Today
コロナ禍で変化したStartupのトレンド

16 | Today's Topics

19 | 富山のイノベーター

TODAY'S KEYWORD

パーソナルデータストア (PDS)

Personal Data Store

インターネットの検索履歴や閲覧履歴、ECサイトでの購買履歴などのパーソナルデータは、サービスの提供事業者がそれぞれのポリシーに従って収集している場合がほとんどです。しかし、収集されたデータが本人の意図に反して利用される事例も生じており、EUのGDPR (General Data Protection Regulation : EU一般データ保護規則) をはじめ、世界各国でデータ保護に関する法規制が強化されています。一方で、さまざまな場所に分散してデータが保管されていることは、パーソナルデータの有効な活用という観点から見ても使い勝手がよくありません。

そこで、パーソナルデータを個人が自らの意思で蓄積・保

管し、第三者へのデータ提供も管理できるようにする仕組みがパーソナルデータストア (PDS) です。PDSによって、安全な環境でデータを保管できるのに加え、自らの意思に基づいてデータを提供することで、利用する事業者の垣根を越えて最適な情報やサービスを受けられたり、移動情報、健康情報などを提供して社会に役立てたりできるようになります。

デジタル改革関連法やデジタル庁発足で、日本におけるパーソナルデータの取り扱い、保護と利用の両立に大きく舵を切りました。インテックは、多摩市と連携して子育て世代向けコミュニケーションアプリの実証実験を行うなど、この動きに先駆けた挑戦を行っています。

インテック第19次中期経営計画

お客さまに寄り添って 「デジタル社会への変革」 を支援する



Interview

インテック 代表取締役社長

北岡隆之

「社員一人ひとりがデジタル社会の一翼を担うことを自覚し、ITを駆使して、豊かな未来の実現に貢献する」——これは、インテックが2021年から3カ年の第19次中期経営計画（中計）で掲げた基本コンセプトです。デジタル社会を形作るさまざまな企業に寄り添い、デジタルトランスフォーメーションを実現する手助けをするために、社員一人ひとりが意識を高めていくことを宣言しています。中計に込めた思いと、お客さまと手を取り合って実現していくデジタル社会について、インテック社長の北岡隆之に話を聞きました。

前倒しで達成した 第18次中計を継承

— インテックの第19次中期経営計画(中計)についてお話しいただくにあたり、2018年度から3カ年の第18次中計の振り返りが重要だと思います。第18次中計はどのように評価されていますか。

北岡：第18次中計は「豊かなデジタル社会の一翼を担う」を大きなコンセプトに掲げました。2018年は、ちょうどデジタルトランスフォーメーション(DX)^{*1}という言葉が出始めたころであり、デジタル技術を活用してお客さまのビジネスに貢献することを目指しました。方向性としては、「提供するITサービスの価値を高めて、お客さまの課題を解決すること」と、「まったく新しい事業を生み出していくこと」の2つを掲げました。

1つ目のITによるお客さまの課題解決においては、2019年度には第18次中計の計画値を、おかげさまで1年前倒しで達成することができました。その後、2020年度当初はコロナ禍で自宅待機を余儀なくされ、営業活動では苦労することになりましたが、行政や流通、建設、製造業はじめ多くのお客さまから当社の取り組みを評価いただくことができたと考えています。

一方で、2つ目の新しい事業分野の開拓は、なかなか難しかったというのが正直なところで、いくつかテーマを見つけつつあるという段階です。

— そうした状況を受けて、第19次中計はどのような基本方針コンセプトを掲げることにしたのでしょうか。

北岡：コンセプトは、「社員一人ひとりがデジタル社会の一翼を担うことを自覚し、ITを駆使して、豊かな未来の実現に貢献する」です。第18次中計を踏襲しながら、デジタル社会の一翼を担うという方向性に、さらに具体的な実行の視点を加えています。DXやデジタル社会に向けて、社員全員が何をしていくかを意識して、価値ある仕事を発見していきたいという思いを込めました。

事業の柱も第18次中計を継承し、「安定した事業基盤の確立」と「新市場の創造」を同時に進めていく考えです。第19次中計では、安定した事業として「ITプロフェッショナル型ビジネス」と「ソリューション型ビジネス」の2つを確立しながら、さらに新しい事業分野の開拓を進めていきます。

2つのビジネスを 相互循環させる

— ITプロフェッショナル型ビジネスはどのように発展させていくのでしょうか。

北岡：ITプロフェッショナル型ビジネスは、プロフェッショナルとしてのITスキルをお客さまに寄り添った形で提供するものです。従来は「オンサイト開発サービス」の呼び名で、金融機関や製造業などのお客さま先に常駐してシステム開発を行ってきたこのビジネスは、コロナ禍をきっかけにして仕事

*1 デジタルトランスフォーメーション(DX)
データとデジタル技術を活用して変革すること。企業のビジネスモデル変革を指すことが多いが、最近では社会の変革にまで適用範囲が広がっている。

インテック 第19次中期経営計画

基本コンセプト

社員一人ひとりがデジタル社会の一翼を担うことを自覚し、
ITを駆使して、豊かな未来の実現に貢献する。

基本構想

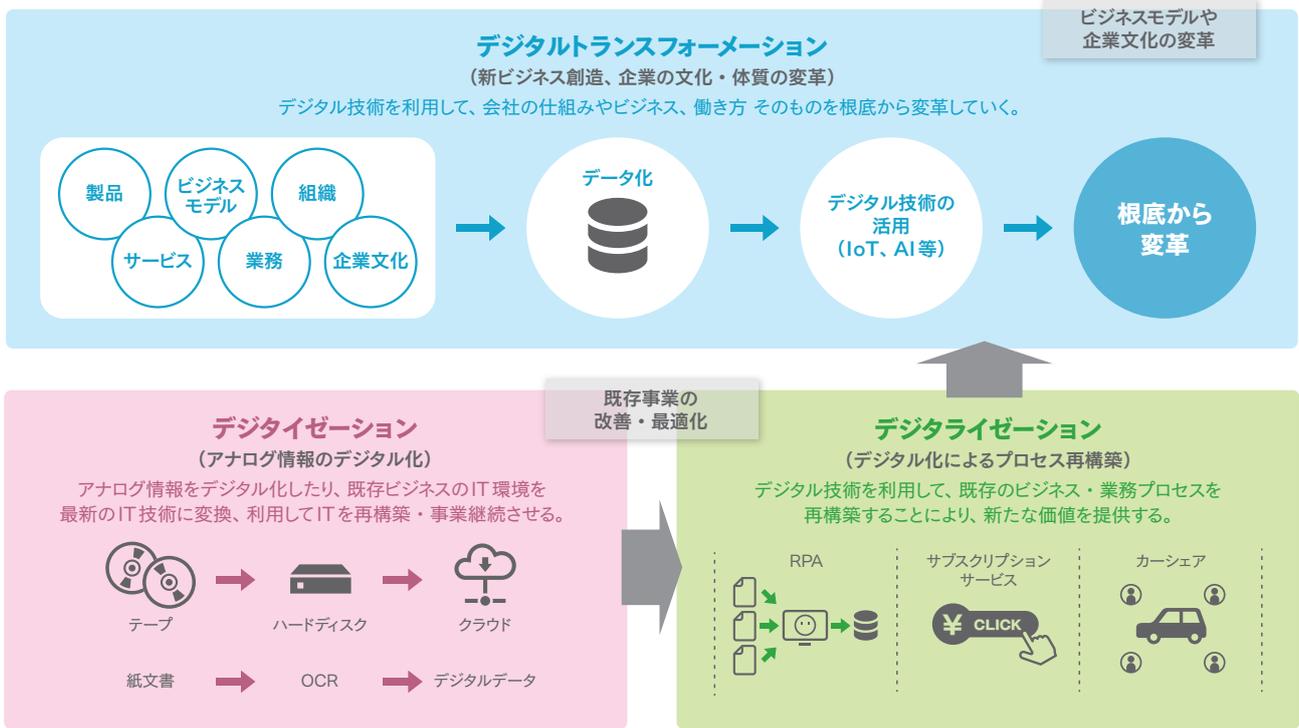
安定した事業基盤の確立

多くのお客さまに、当社の強みとしている商品、サービス、ソリューションをさらに強化し提供することで、安定した事業基盤を確立し、社会のデジタル化の進展に貢献する。

新市場の創出

保有しているノウハウや先進技術を組み合わせることで、社会の新たなニーズに応える新規事業を立ち上げる。さらには、これまで社会になかった新市場・ビジネスモデルを創り出し、豊かなデジタル社会の実現に貢献する。

デジタルトランスフォーメーションの3段階



の進め方を変えていく必要があります。この1年余りは、お客さまもテレワークや在宅勤務を推進し、かつワークライフバランスを考慮した働き方になってきているからです。それに伴い、インテックでも社員をお客さま先に常駐させるのではなく、セキュリティを担保しながらインテック社内で仕事ができる体制を整えた上で、オフショア^{*2}も活用していきたいと考えています。

一方で、ITプロフェッショナル型ビジネスにはお客さまのDXやデジタル活用を考えるパートナーとしての役割もあります。コスト削減だけでなく、デジタルを活用した競争力の強化などを提案できるように、プロフェッショナルとしてのスキルを高めていく必要があるのです。一人ひとりがより付加価値の高い仕事にシフトすることが求められています。

— ソリューション型ビジネスはどう発展させていきますか。

北岡：ソリューション型ビジネスは、蓄積したノウハウと先端技術を組み合わせ、お客さまより先回りしたITソリューションを当社が創出し、スピーディに提供するものです。ITプロフェッショナル型ビジネスでお客さまと仕事をさせていただく中で、イ

ンテックは多くのノウハウを得ています。そうしたノウハウや知見をソリューションとして標準化、資産化したものに、例えば金融機関向け総合情報系ソリューション「F³（エフキューブ）^{*3}」や、総合行政情報システム「CIVION（シビオン）^{*4}」などがあります。日本の企業や自治体にはそれぞれ独自のノウハウがあるため、これまではシステムをカスタマイズしていくことが不可欠でした。しかし、今後はインテックが得たノウハウから標準化した多くの「部品」をソリューションとして提供し、成功事例を多くのお客さまに展開していきたいと考えています。特にクラウドを利用したサブスクリプション型のサービスを増やしていきたいですね。

ITプロフェッショナル型ビジネスとソリューション型ビジネスは独立したものは考えず、2つのビジネスを循環させていくことが重要だと考えています。

社会課題の解決を軸に 新市場を創造

— 新市場の創出も第18次中計から引き続き実践していきます。第19次中計では、ど

*2 オフショア
システム開発、運用、保守などを海外の子会社や事業者に委託すること。

*3 F³（エフキューブ）
インテックが開発・提供している金融機関向け総合情報系ソリューション。CRMに加え、営業支援、預り物件管理、ローン審査、アンチ・マネーロンダリングなど、さまざまなサービスを提供している。

*4 CIVION（シビオン）
インテックが開発・提供している総合行政情報システム。

自治体向けIoTプラットフォームの実証実験例

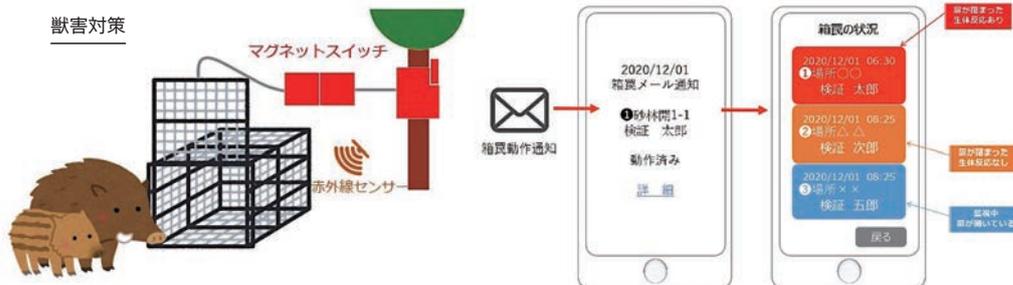
河川の水位監視



除雪業務の可視化



獣害対策



*5 金融包摂
誰もが金融サービスを利用でき、その恩恵を受けられるようにすること。

*6 メディカルデータリンク
健康、医療、福祉に関わるさまざまなシステムやデータを結びつけ、総合的で効率的なヘルスケアサービスを可能にするための仕組み。

のようなテーマを掲げていますか。

北岡：第18次中計で試行錯誤しながらインテック自体のDXを進めてきた中で、整理できてきたことがあります。DXには、アナログ情報をデジタル化する「デジタルイゼーション」、既存の業務やプロセスをデジタル化により再構築する「デジタルライゼーション」、デジタル技術を活用してビジネスモデルや企業文化を変革していく「デジタルトランスフォーメーション」の3段階があるということです。デジタルイゼーションやデジタルライゼーションは、既存の事業基盤の守備範囲ですが、デジタルトランスフォーメーションは新規事業創出になります。いくつかのテーマを設けることで、新市場、新事業の創出につながる事業を進めていく計画です。

新市場、新事業の創出では、持続的な社会の実現を目指すテーマを掲げています。「健康問題」「都市・地域問題」「低・脱炭素」「金融包摂^{*5}」が主なテーマです。

— 具体的に、取り組みの内容を教えてください。

北岡：健康問題では、インテックはこれまで電子カルテや病理・細胞検査業務支援システム「EXpath(エクスパス)」シリーズの開発・導入などで医療機関のIT化を広く支援してきました。今後はIT化で蓄積されるようになった医療データを病院内や地域の病院間で共有できる「メディカルデータリンク^{*6}」事業を推進していきたいと考えています。

地域問題では、IoTやワイヤレスネットワークを活用して地域を活性化させる試みを進めています。富山県内のいくつかの自治体とは河川の水位監視、除雪業務の可視化、獣害対策、児童の見守りなどをIoTで実現しました。首都圏の自治体とは住民に対して行政等の情報をプッシュ型で提供する基盤を構築しています。地域のデータをどのように集めて、どのように活用していく

かという視点で「地域情報プラットフォーム^{*7}」を一緒に作り上げる試みです。

低・脱炭素では、エネルギー関連で新しいビジネスを検討していますし、フードロス削減への取り組みも進めています。

金融包摂の分野は、TISインテックグループのTISがペイメントや決済に強いので、協力して新市場を開拓していきます。TISインテックグループの中で、お互いに得意な分野を生かしていくことが重要です。

お客さまとともに成長

— 社会の変革にインテックはどのような形で貢献していくことを想定していますか。

北岡：インテックは、お客さまに寄り添い変革を支えていく企業になりたいと考えています。お客さまが「やりたい」と思ってご自身ではできないことを、インテックが支えて実現していく形です。

お客さまのニーズにすぐに応えられるようにするためには、新分野の研究開発も欠かせません。例えばAIやビッグデータの分野でも、「どう使うか」が重要です。

インテックは2019年よりオフィシャルトップスポンサーとしてトランポリン日本代表を応援していますが、演技動画を画像解析することで、トランポリンの技術向上につなげる取り組みを先端技術研究所で進めています。

また、家電を活用できるスマートフォンアプリ「家電手帳」を開発し、提供しています。「家電手帳」はAIによる家電機器の自動登録、取扱説明書の検索支援やリコール情報の通知機能などを有しており、ユーザーは1つのスマートフォンアプリで国内外の複数メーカーのネットワーク家電（エアコン、照明、電動ブラインド、高機能扇風機、ロボット掃除機、テレビ等）と双方向通信することにより、リモコン操作や稼働状況の確認ができます。家電の利用データなどを匿名で収集できるので、メーカーにもメリットがある仕組みとして評価を受けていますが、私はこの3年で「家電手帳」を研究所の研究テーマから事業へと発展させたい

「家電手帳」のリモコン機能イメージ



と考えています。

さらに3年後、5年後、10年後にお客さまの役に立つ引き出しになるような技術開発を牽引するため、人材強化と育成にも注力していきたいです。

— 現在、特に注目している技術分野はありますか。

北岡：インテックは通信に強みを持っています。1985年の通信自由化^{*8}から最新のネットワーク技術に対応し、お客さまに提供してきました。この1年はコロナ禍でテレワークが一気に広がり、ネットワークの増強やクラウド化への対応にも力を入れています。

これからの3年を考えると、通信技術では「ワイヤレスDX」に着目しています。ローカル5G^{*9}を含めて、新しい技術を用いてワイヤレスのネットワークで実現するDXをお客さまに提供していきます。

そうした中で、デジタルネイティブ^{*10}世代だけでなく、あらゆる世代の方が「豊かなデジタル社会」を享受できるようにしたいのです。新型コロナワクチン接種では、年配の方にはネットでの申し込みが難しいという話を耳にしました。スマートフォンなどのモノや媒体を意識しないでデジタルを普通に使いこなせる社会を作る必要があります。インテックは、そうしたデジタル社会の到来に、少しでもお役に立てる、世の中を支えていく企業でありたいと考えています。

*7 地域情報プラットフォーム
地方自治体が管理するさまざまな情報について、主に電子データのやりとりなどによって連携を可能にするためのプラットフォーム。

*8 通信自由化
インテックは1985年に国内で初の特別第二種電気通信事業者に登録され、通信自由化のきっかけを作った。

*9 ローカル5G
通信事業者が全国で提供する5G通信サービスに対し、地域の企業や自治体が構築し、特定の地域内で利用できる5Gネットワーク。

*10 デジタルネイティブ
物心ついたときからインターネットを利用してきた世代。日本では1980年ごろ以降生まれを指すことが多い。

デジタル化による 金融機関の変革を サポートする

Interview

インテック 執行役員 第一金融ソリューション事業本部長
武藤敦也

インテック 執行役員 第二金融ソリューション事業本部長
藤山等史

インテック 執行役員 金融ソリューションサービス事業本部長
桑野修一

文・今井明子 撮影・住友一俊



長年、さまざまな金融機関のシステム開発や運用を担当し、IT化をサポートしてきたインテック。金融機関の果たす役割が大きく変わろうとしている今、金融機関がインテックに求めるものも従来とは異なってきている。金融機関を担当する武藤敦也、藤山等史、桑野修一の3名に、インテックの金融機関向けサービスの内容についてくわしく聞いた。

ITプロフェッショナル派遣からクラウドCRMまで提供

— インテックの金融部門について、それぞれの事業本部の担当を教えてください。

武藤：インテックには3つの金融系事業本部があり、第一金融ソリューション事業本部では、主にメガバンクを担当しています。第二金融ソリューション事業本部では保険・証券会社を、金融ソリューションサービス事業本部では地域金融機関を担当しています。

第一金融ソリューション事業本部の取引先には、メガバンク各行および系列のグループ各社、信託銀行、地銀共同化システム^{*1}や流通、製造等の他業種からの参入組^{*2}などがあり、銀行業のほとんどのお客さまのシステム開発に携わっています。

藤山：第二金融ソリューション事業本部では、生命保険、損害保険、証券会社のリーディングカンパニーのシステム開発を何十年もの間担当しています。

— 事業本部によって業務の内容も違いますか？

武藤：第一金融ソリューション事業本部では、主にお客さまのオフィスにインテックの社員が常駐し、基幹系、情報系システムの開発・保守やシステムインテグレーションなどのソフトウェア開発サービスを提供しています。最近はお客さまからのご要望に対し、どのような方法で実現するかを提案しながら、お客さまと一緒に作っていく仕事の仕方になってきています。

藤山：第二金融ソリューション事業本部も、

お客さまの業種こそ異なりますが、業務内容はほぼ同じです。私たちの場合は、提案から入るよりもお客さまのご要望に合わせて作り込むほうが多いですね。

桑野：金融ソリューションサービス事業本部では、1997年から「F³（エフキューブ）^{*3}」という地域金融機関向け総合情報系ソリューションの開発・提供を行っています。「F³」シリーズは現在50行を超える地域金融機関のお客さまに採用されており、クラウド環境で各種サービスのラインナップ拡充を進めています。

デジタルで変革が進む 金融機関

— 金融機関ではどのような変革が進んでいますか？

武藤：銀行は預貸率の低下やマイナス金利などで長期にわたって収益が悪化し続けており、デジタル化を推進して事務効率化、サービス提供スピードの向上を目指しています。デジタル化による異業種競合企業からの差別化、より高収益が期待できる富裕層向けプライベートバンク事業強化、既存のビジネスモデルを生かしたグローバル展開にも活路を見出しています。

また、スマートフォンを介してサービスを提供していくことを求められていますので、それに合わせてシステム開発やデザインをしていく必要があります。

藤山：生命保険会社は新型コロナウイルスの感染拡大によって対面営業が難しくなり、デジタル技術を使って営業活動の仕方を変えていく動きが進んでいます。また、AI技術を活用した査定処理の自動化など、事務効率の改善にも取り組んでいます。例えば、保険請求の審査はAIが問題ないと判断した場合は人を介さず支払処理を行うことで、支払手続きのスピード向上につながりました。

スマートフォン向けサービスの開発は、すでに生保・損保・証券のお客さまでも取り組まれています。ネット生命保険や小口の損害保険では、スマートフォンで手続きが完結する仕組みが増えていますし、証券会社でも個人投資家向けFXなどの商品に

人気が集まり、それに合わせてスマートフォン向けコンテンツのニーズが増えているからです。

桑野：地域金融機関の地盤となる地域では、少子高齢化や若年人口の流出など大きな課題が山積みです。地域金融機関にはそれらの課題も解決していく役割が求められていますが、社内の各種システムは連携が進んでおらず、紙ベースの事務作業に忙殺されているのが現実です。そこでインテックは、契約書類の電子化などで事務作業を効率化し、それによってできた時間を使って、地域金融機関が地域の課題と向き合えるお手伝いをしようとしています。

— 金融機関のデジタル化を支援するため、インテックではどのようなサポートをしていますか？

武藤：金融機関が従来使ってきたような重厚長大なレガシーシステム^{*4}の開発だけでは、求められるスピードに対応できません。銀行では、お客さまにタブレットやPC画面などを見せながら商品を提案するようになってきました。ですから、バックシステム^{*5}にあるデータをタブレットなどのフロントエンド^{*6}で活用する仕組みに変えないとサービスが提供できません。

その一方で、銀行は従来のシステムも残していくことを希望されます。レガシーシステムの維持に加えてフロントエンドにさまざまな新しい機能やサービスを付け加え

*1 地銀共同化システム
地方銀行のシステム開発負担を軽減するため、銀行やシステムインテグレーターなどが開発・運営し、複数の地方銀行が参画している基幹システム。

*2 他業種からの参入組
2001年の銀行法改正を受けて、流通企業、メーカー、EC事業者、通信事業者などによる銀行業参入が相次いだ。これらの新規参入組にはITをフル活用し、ネットバンキングを顧客との取引の中心に置いている銀行も多い。

*3 F³（エフキューブ）
インテックが提供している地域金融機関向け総合情報系ソリューションの総称。中心となるCRMサービスに加え、営業支援、預り物件管理、ローン試算、コールセンター支援、AML（アンチ・マネーロンダリング）ソリューションなどの金融機関向けソリューションを提供している。

*4 レガシーシステム
導入から長い期間を経ているITシステム。汎用機やオフコン上で稼働する、特定のユーザー専用のシステムが代表例。度重なる改修の結果、非常に複雑化していたリブラックボックス化している場合も多い。

*5 バックシステム
システムのデータ処理や保存などを行う部分。システムの利用者からは直接見えず、フロントエンドからの指示で動作する。バックエンドとも。

*6 フロントエンド
システムの入出力を行う部分。利用者はフロントエンドからシステムを操作するほか、ほかのアプリケーションとの連携もフロントエンドを通して行われる。

開発案件と技術要員のマッチングを行うスマートフォンアプリ「i_soda」

複数のスキルを簡単登録！
要員のスキル登録を豊富な選択肢から簡単にご入力いただけます。

マッチした案件情報を確認！
ワンタップで案件担当者とコンタクトをお取りいただけます。

***7 コンテナ技術**

OS上に複数の領域(コンテナ)を作り、それぞれ独立した実行環境を構築する技術。コンテナごとに異なるアプリケーションを実行したり、他のコンテナに影響を与えず新たなアプリケーションを開発したりできる。

***8 freee会計**

freee株式会社が提供する法人・個人事業主向けのクラウド会計ソフト。インテックは同社と協業し、金融機関やスモールビジネスのDX推進とICTコンサルティングの支援を行っている。

***9 マネーフォワード**

株式会社マネーフォワードは、お金の見える化サービス『マネーフォワードME』を金融機関の個人顧客向けにカスタマイズしたサービス『マネーフォワード for OO(〇〇)』は金融機関名が入る』や通帳アプリ『デジタル通帳』を金融機関向けに提供している。インテックは同社と協業し、金融機関の個人顧客向け非対面営業の高度化を支援している。

***10 COBOL**

1959年にアメリカ国防総省の提案で事務処理用に開発されたプログラミング言語。現在でも、メインフレームを利用した大規模システム等、事務処理用途を中心に過去に構築されたシステムが使用され続けている。

***11 PL/I**

1964年にIBMを中心に開発された汎用プログラミング言語。主にメインフレームにおいて、事務処理から科学技術計算まで幅広い用途に利用可能だった。COBOL同様、現在でも過去に構築されたシステムが使用され続けていることがある。

***12 IT・ビジネス研修**

現在開講中のコースには、言語研修(PL/I, COBOL)の他に、スマホネイティブアプリ開発(Flutter)、コンテナ開発(Docker/Kubernetes)、ブロックチェーン研修、金融業務研修がある。

***13 データサイエンティスト**

大量のデータを分析する専門家。ビッグデータを利用して、データの収集、整理、分析から意味のある知見を見いだすスキルやノウハウが発展したことによって誕生した新しい職種。

るため、インテックではスマートフォンを利用する仕掛けを開発したり、サービスを停止せずに新たな機能の提供・運用が可能なコンテナ技術^{*7}を使った開発をしています。

藤山：生保・損保・証券各社でも、レガシーシステムは使用されています。例えば、生命保険の契約は30年、40年と長期にわたるため、システム刷新を行う際には既存システムを維持するか廃止するかが重要な検討要素になりますが、リスク等を考慮して維持されるケースが多いです。

桑野：地域金融機関における事務作業の効率化では、例えば「F³」とスマートフォン用音声認識アプリケーションを連携させ、営業先訪問の合間に音声入力で面談記録を作成できるサービスを提供しています。

また、今は「freee会計^{*8}」や「マネーフォワード^{*9}」などクラウドサービスを利用する顧客が増えており、それらクラウド上の情報と金融機関内で保有している情報を組み合わせることで、より顧客のニーズに合った営業活動を行うことができます。クラウドサービスは次々と新しいものが出てきますので、魅力的なサービスとどんどん連携していけるような仕組みにしています。

— 金融機関の変革に対応して、インテックではどのような施策を打っていますか？

武藤：第一金融ソリューション事業本部では、銀行システムに必要な新技術にいち早く取り組むため、金融事業企画部のラボで新技術の評価や検証に取り組んでいます。同時に、現場で培った業務知識と新技術を

組み合わせる新たなサービスをお客さまに提案し、実現しています。例えば、メガバンクではこれまで年単位で大規模な商談会を開き、何千社もの取引先のマッチングをサポートしていましたが、私たちはAI技術を活用し、取引先同士が常時オンラインで最適な商談機会をもてる仕組みの構築を支援しました。

また、銀行の重厚長大な基幹システムは、COBOL^{*10}やPL/I^{*11}などの古いプログラミング言語で書かれている場合があります。インテックではこれらの言語を社員に教育していますが、お客さまからも古い言語を学ぶ機会がほしいという声があり、IT・ビジネス研修^{*12}の提供を始めました。

インテックはどのデータがどのシステムにどのような形で存在しているかを把握していますので、お客さまから「このようなデータがほしい」というご要望があったときに、実現手段をご提示できるという強みがあります。

藤山：これは保険会社や証券会社に対しても同様の強みですね。

武藤：古い技術への対応だけでなく、最新の技術やデータを分析して顧客にサービスを紹介していくためのデータサイエンティスト^{*13}も育成しています。

藤山：第二金融ソリューション事業本部では、昨年度末までにシチズンデータサイエンティスト^{*14}を11名育成しました。インテック先端技術研究所と協力して作成した独自の育成カリキュラムはお客さまにもご紹介しており、一緒に育成する取り組みも

スマートフォン音声認識アプリの利用イメージ



進めています。

その他、AI-OCR^{*15}を活用した紙媒体情報のデジタル化、RPAと組み合わせた業務自動化支援、AI技術を活用したお客さまデータ活用支援などにも取り組んでいます。

桑野：データ活用は各金融機関が進めていますが、従来は銀行の本部が中心になっていました。そこで金融ソリューションサービス事業本部では、顧客が一番近いところで日々課題に取り組んでいる営業現場の方向けに、データ分析・ビジネス企画力の養成研修を始めました。

第1回は、2020年9月から地方銀行3行の若手行員に半年間インテックに駐在していただき、データ分析の“いろは”から始めて、各行から持ち寄った顧客データの分析までを実施しました。参加した行員の皆さんは、現場に戻って活躍されているようです。

金融機関から インテックに求められるものは

— 今後、金融機関からはどのようなサービスが求められると思いますか？

武藤：今後は非対面チャネルを中心とする顧客接点の見直しや、FinTech^{*16}関連の外部スタートアップとのAPI連携がさらに進んでいくことでしょう。

また、規制緩和によって銀行・信託・証券の間で顧客の情報共有やデータのやり取りが今後できるようになるので、それぞれの持つ預金・為替・融資の流動性預金システムの共通化ができるのではないかと思います。さらに、システム軽量化のためのクラウド化や銀行間のサービス共同利用、必要な機能だけ利用可能なBaaS (Banking as a Service)^{*17}などが加速して進むことが予想されます。

銀行の業務を熟知するインテックならではの経験を生かして、変革を先取りするような提案で銀行からの要望に応えていきたいですね。

藤山：生保・損保・証券では、お客さまの既存システムを守ることが第一で、そこを守りつつ新しい技術を活用したシステム開

発が求められてくると思います。

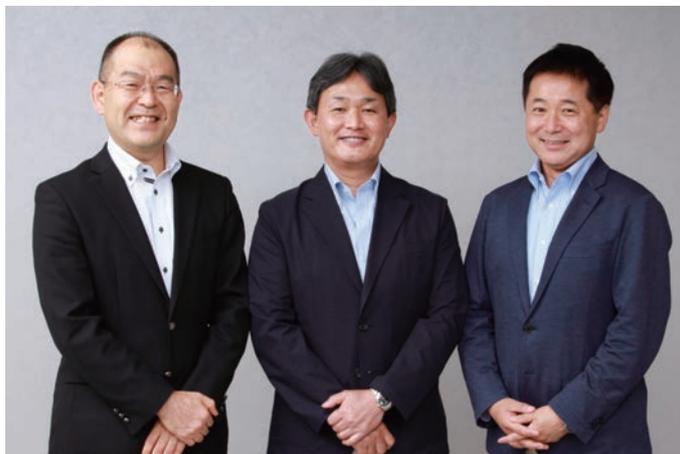
生命保険については、人生100年時代と言われる長寿社会となったことで、従来のような、もしもの時の家族への保障から、契約者本人が健康で豊かな老後を過ごすための保障へとニーズも変わってきています。ヘルスケア領域との関係も強くなってくるでしょう。

損害保険については、保険金を迅速に支払うため、被災地上空にドローンを飛ばして人が遠隔で査定するというニーズが増えてくるのではないのでしょうか。また、グローバル化が進む中で、システムもグローバルで使えるものになっていくでしょう。

インテックには総合的な経験と技術があるので、こういった変革にも対応できると考えています。

桑野：地域金融機関が地域の支援・課題解決に今以上に取り組んでいくためには、単純事務作業の削減など、まずは金融機関自体のDXを加速させながら、地域との濃密な対話やコンサルティングに注力することが必要になっています。ライフプランニングやウェルネスマネジメントを通して、資産形成から域外への資金流出防止、事業者に対する経営改善・成長支援に熱い思いで取り組まれている“人”を、インテックはデジタルの力で支援していきます。

さらに、地域に根差した産業横断のデータを地域のために高度活用し、地域のつながり・共創に資する「地域デジタルプラットフォーム」の構築に、地域金融機関と共にチャレンジしていきたいと考えています。



左から：金融ソリューションサービス事業本部 本部長 桑野修一、第一金融ソリューション事業本部 本部長 武藤敦也、第二金融ソリューション事業本部 本部長 藤山等史

* 14

シズンデータサイエンティスト：「お客さま」「データサイエンティスト」「開発・運用チーム」のつなぎ役として、情報をトランスレート(翻訳)しながらデータ活用を促進する人物。インテックでは①～③について習得した者をシズンデータサイエンティストと定義している。

スキル①：お客さまの要望を聞いて、分析の課題を設定できる。

スキル②：集計やグラフ化によってデータを解釈し、仮説を検証できる。

スキル③：ツールの力を借りて統計手法を用い、分析の課題を評価できる。

* 15 AI-OCR

印刷された文字や手書き文字を読み取りデータ化するOCRにAIを導入したもの。認識精度の向上が向上したほか、読み取り位置を指定しなくても自動抽出してくれるものもある。

* 16 FinTech

ファイナンス(金融)とテクノロジーを組み合わせた造語で、ITによって新たな金融サービスを生み出すこと。キャッシュレス決済から暗号通貨、AIによる投資支援サービスや金融資産管理サービスまで、この言葉の指す範囲は広い。

* 17 BaaS

サービスとしての銀行。SaaS (Software as a Service)のように、預金、融資、為替など、銀行の持つサービスや機能を銀行以外の企業等にクラウドサービスとして提供すること。BaaSを利用することで、例えば小売店が顧客に対して為替や融資(ローン)サービスを提供できるようになる。

運用の高度化を目指し基幹システムを パブリッククラウドへ完全移行 DX時代に必要な全社データ活用基盤を構築

文・上田純美礼 撮影・加藤昌人

生化学工業株式会社

医薬品や医療機器を開発・販売する生化学工業株式会社では、基幹システムをパブリッククラウドへ完全移行するとともに、データ活用基盤としてEAIツール、BIツールをはじめとする製品群を導入しました。

糖質科学に特化した 研究開発型製薬企業

生化学工業は、糖質科学を専門分野とする研究開発型の製薬企業です。1947年の創業以来、運動器疾患や眼科疾患領域において独自の有用な医薬品・医療機器を創製し続けています。

また、それぞれの国や製品領域において強みを持つ会社と販売提携することでグローバルに製品を展開し、世界の人々の健康で心豊かな生活に貢献しています。

会計システムのバージョンアップを機に システム共通基盤を再構築

生化学工業では2007年から基幹システム(生産管理、販売管理、原価管理)として「mcfame」、会計システムとして「SuperStream」を利用してきましたが、2020年12月に会計パッケージがサポート切れを迎えるのを機に、システム全体の見直しとシステム基盤の再構築を検討開始しました。

会計システムのバージョンアップに留まらず、システム基盤を刷新することにした背景には製薬会社を取り巻く環

境の変化がありました。新薬開発の技術革新やM&Aが活発となり、薬価の改定が2年ごとから毎年実施に変更される中、基幹システムのデータを迅速にレポート化して経営判断のスピードアップに繋げることが求められたのです。

「従来は部門ごとにレポート化するデータのソースが異なっていました。基幹システムから抽出したデータを使う部署もあれば、Excelで独自に管理・集計したデータを使う部署もある。これらを集計しても四半期の決算データと数字が一致しません。全社で同じデータを見て考えられるようにする必要があ



CLIENT PROFILE

社名：生化学工業株式会社

設立：1947年6月2日

本社：東京都千代田区丸の内一丁目6-1
丸の内センタービルディング10F

従業員数：913名(連結ベース)(2021年3月31日現在)

右から、生化学工業株式会社 取締役経営企画部長 秋田孝之氏、経営企画部情報システムグループ 主任 小宮山普子氏、経営企画部情報システムグループ 次長 吉田浩二氏

Process

課題



部門で異なるデータ利用
会計システムのサポート終了

解決策



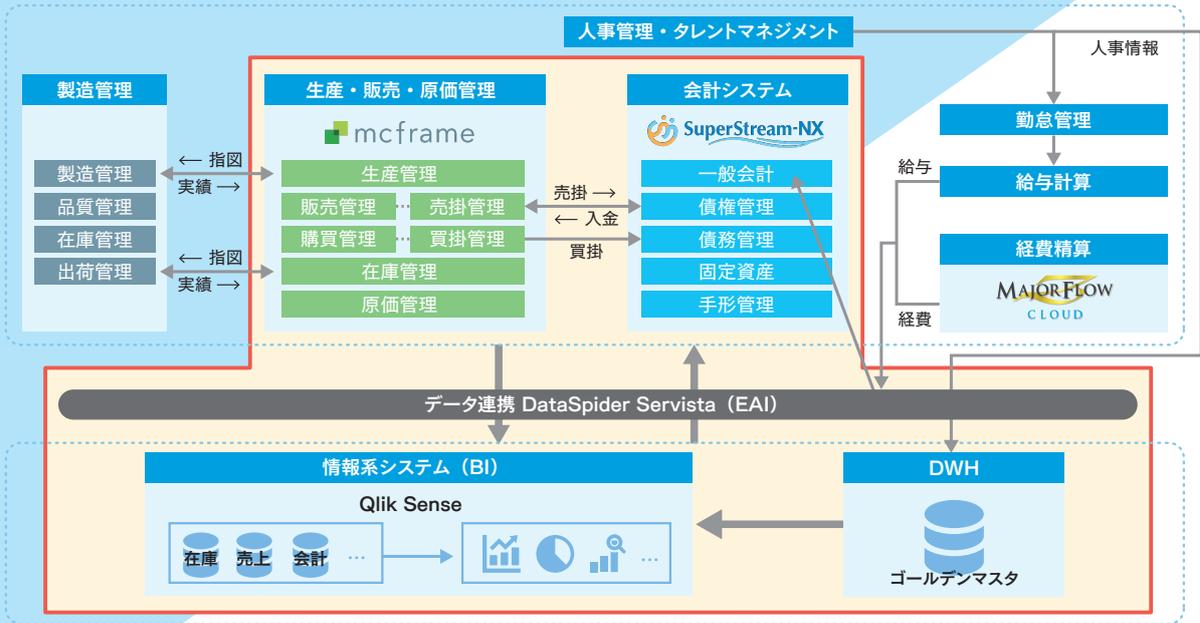
システム基盤の刷新
データ連携基盤の構築
会計システムの
バージョンアップ

成果



全社的データ連携と
各部門でのデータ活用
コスト削減
レスポンスの向上

赤い枠内のアプリケーションをOCIに移行・構築



りました」と、取締役経営企画部長 秋田孝之氏は言います。

パブリッククラウド環境への移行に加え業務の見直しによる効率化を図る

生化学工業は、会計システムのバージョンアップに加え、インフラのクラウド化、データ連携基盤の構築と分析ツールを導入することとし、インテックの提案を採用しました。

従来、同社のシステムはデータセンター事業者の仮想サーバホスティングサービス上で稼働していました。システム基盤が古いままでは将来、パッケージのサポートが受けられなくなるリスクがあり、新システムの要件としてクラウドへの移行は欠かせませんでした。

基幹システムと会計システムがOracleデータベースを使用していたことから、クラウドサービスにはOracle Cloud Infrastructure (以下、OCI) の利用を決めました。「OCIならサービスポリシーの変更等でデータベースの利用コストが一気に増大するリスクを防止できると考えました」(経営企画部情報システムグループ 次長 吉田浩二氏)

会計システムについてはSuperStreamのバージョンアップのみに留まらず、アドオンの削減を積極的に行いました。ワークフローの見直しと合わせ、自社用

にカスタマイズした帳票類が実際の程度使用されているかを調査、SuperStream標準の機能で提供されている帳票で間に合わないかを経理部門に検討してもらうことで、最終的にはアドオンをゼロにすることに成功しました。

生産管理、販売管理、原価管理システムであるmcframeについては、今回のシステムではバージョンアップは行わず、新しいインフラで以前のバージョンを使い続けるという選択をしました。「機能的にはこれまでのバージョンで十分でした。開発元のビジネスエンジニアリングが現バージョンのサポートを継続してくれたことも大きな理由です」(吉田氏)

全社的なデータ活用を可能にするデータ連携基盤を構築

「データ連携は新システムの中でもっとも大変だった部分の一つです。会計、人事、生産系それぞれのデータを貯めて置く場所を作ることから着手しました」(経営企画部情報システムグループ 主任 小宮山普子氏)

データを蓄積するデータウェアハウス(DWH)、社内の各業務システムからデータを抽出するデータ連携基盤を構築し、さらにユーザーが自らデータを分析・可視化するためのセルフサービス

型のBIツールを導入することで、IT部門に頼らず現場主導でデータの可視化を可能にする仕組みを実現しました。

その結果、経営会議向けの経営ダッシュボード作成、工場での製品の歩留まりチェック、本社の営業部門での販売状況の分析など、データ活用の取り組みが社内の各部門で進んでいます。

コスト削減、レスポンス向上バックアップ運用の効率化を実現

2019年9月に稼働した新システムではOCIの利用でデータベース関連のコストを大幅に削減することができました。システム基盤の変更の結果、基幹システムのレスポンス向上という副次的な効果もありました。

バックアップの運用も様変わりしました。テープに記録して倉庫に保管するという形から、クラウドでのリージョン間バックアップに変更し、手間とコストを大幅に削減することができたといえます。

「今後は製薬にDXをどう活用していくかが重要です。論文検索の自動化など、新薬開発の期間短縮に貢献する取り組みを進めたいと考えています。我々のニーズを汲み取り、ITでどう実現するかを常に考えてくれるインテックにこれからも期待しています」(秋田氏)

コロナ禍で変化した Startupのトレンド

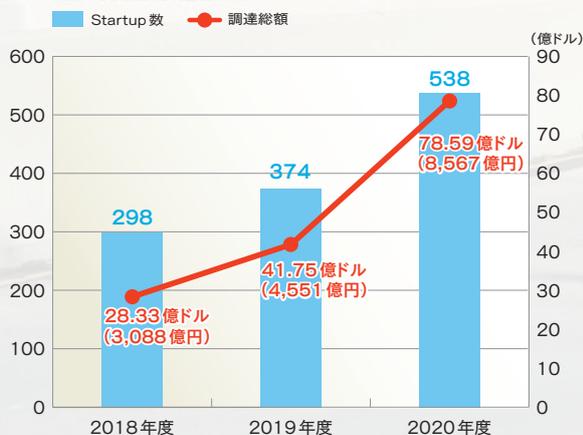
2020年3月以降、世界中の多くの人が日常生活や仕事で新型コロナウイルス感染症の影響を受けています。シリコンバレー地域での投資やStartupの活動はどうなっているのでしょうか。

INTEC Innovative Technologies USA, Inc.
Director, Chief Operating Officer
坂田繁明

📍 コロナ禍での投資とStartupの動き

まずは下のグラフで、カリフォルニア州に本社があり、Series Aラウンドを調達したStartup数と総調達額の推移を見てみましょう（Startupは資金調達の規模に応じてPre-seed、Seed、Series A、Series B、Series C……という成長段階〈ラウンド〉に分類されます。Series Aは資金調達額平均1,050万ドルの初期段階）。

カリフォルニア州に本社があり、Series Aラウンドを調達したStartup数と総調達額の推移



Startup調査ツール「CrunchBase」のデータを用いてIITが集計。各年度は4/1～翌年3/31の期間。Series A、B、C以降の全Startupのうち、Series Aが5割程度を占めている

2020年度は、当初こそ新型コロナウイルス感染症の拡大もあり、シリコンバレーも厳しくなるのではと懸念しましたが、年間を通じて投資もStartupの活動も大きく落ち込んでいないという感覚がありました。実際、数字を見てみると大きな右肩上がりとなっていて少し驚いています。ピンチの時ほどエコシステムが有効に機能して底力を見せるのかもしれませんが。

まだ始まったばかりなのでグラフには入れていませんが、2021年度は4～5月ですすでに111社がSeries Aラウンドを調達しています（5/24現在）。その資金調達総額は約22.6億ドルと、わずか2カ月弱で2018年度の73%超に達しているのです。実は5/19にもデータを取ったのですが、その時は100社で17.9億ドルでした。カリフォルニア州だけでも、たった数日で11社がSeries Aラウンドの資金を調達し、2億ドルほどのおカネが動いたこととなります。

この厳しい時期に資金調達して世に出たStartupが、数年後に大きくなっているのかもしれませんがね。

📍 トレンドの変化と金鉱の探索

2018年度と2019年度にSeries Aを調達したStartupの調達額上位50社は「ヘルスケア・バイオ」と「AI・データ分析」の2分野が拮抗していたのですが、2020年度は

カリフォルニア州に本社があり、Series A ラウンドを調達したStartup調達額上位50社の分野別一覧

	ヘルスケア・バイオ	AI・データ分析	Fintech	eコマース	情報技術	Edtech	メディア／エンターテインメント／AR・VR	プラットフォーム	セキュリティ	その他*
2018年度	8	6	4	6	7	2	5	2	2	8
2019年度	12	10	6	1	2	1	2	4		12
2020年度	25	5	8	2	1		4	1		4
2021年度	14	6	5	5	5	1	2	3	1	8

Startup調査ツール「CrunchBase」のデータを用いてIITが業種分類。各年度は4/1～翌年3/31の期間、ただし2021年度は4/1～5/24
 *「その他」には、自動運転、航空機、農業、脱・低炭素、データ統合などが含まれる

「ヘルスケア・バイオ」が25社、「AI・データ分析」が5社と大きく差がつかました。

また、2021年度4～5月でSeries Aを調達した111社のうち、調達額上位50社は、「ヘルスケア・バイオ」14社、「AI・データ分析」6社、「Fintech」5社、「eコマース」5社となっています。2020年度以降、コロナ禍によって「ヘルスケア・バイオ」に期待が集まり、ステイホームを支援するeコマースの分野でも資金が集めやすくなったと考えてよいでしょう。

ところで皆さんは「49ers」をご存じでしょうか。アメフトチームの名前の由来にもなっていますが、もともとは1849年のゴールドラッシュでカリフォルニアに金を掘りに来た人たちのことです。私は21世紀の49ersになったつもりでトレンド（大金脈）を追うと同時に、純度の高い金（人が追っていない金脈）を追うことも大切だと考えています。それでは、このコロナ禍でトレンドとは少し離れた分野で資金を集めた特色あるStartupはいるのでしょうか。

調べてみると、「データ統合」「情報技術」の分野にいくつかこれと思しきStartupがありました。これらのStartupは、最先端の何かを持っているか、長期的な社会課題に挑戦しているのかもしれませんが。このような視点でStartupをピックアップしてその動向に注目するのも、IITの役割の1つです。

📍 ペインポイントを起点としたサービス創出

iPhoneをお使いの方は多いと思いますが、皆さんはど

の機種をお持ちでしょうか。

私はこの春にiPhone12を持つまで、iPhone 6Sを5年間使っていたため、ホームボタンがなくなったことに慣れるまでいささか苦労しました。ここで思い出したのが、高齢になった私の両親です。私がアメリカに赴任する際、スマホに連絡手段のアプリをインストールして渡しましたが、何回練習しても物理的なボタンと同様にアイコンをギュッと押ししまい、スライドさせて通話状態にできないのです。スマホをスライド操作できない両親と、ホームボタンの消失に慣れない私のペインポイント（抱えている課題）は、ハードウェアの進歩についていけないという点で同じでした。

インテックが取り組んでいる長期課題に、金融包摂があります。これは、誰もが金融サービスの恩恵を受けられるようにするというものです。2016年、私はFintechが、①国をまたいで (globalization) → ②どこにいても (web/mobile) → ③体を動かさず (wearable) / 呼び出せば (Voice/VR) → ④考えたら (感情認識) → ⑤何もせずに (脳波を識別し、特定個人になりきって動作するAI) の5段階で進むとレポートしました。今はweb/mobileのサービスが中心となっています。しかし日本における金融包摂の本質的な課題の1つは、ハードウェアやソフトウェアの進歩についていけない人たちをどう救うかということなのかもしれません。

IITでは、49ersの1人としてトレンドをウォッチするとともに、ペインポイントを起点としたサービスを創出し、社会に貢献していきたいと考えています。



Management

新体制

インテックは、2021年6月18日開催の定時株主総会後の取締役会において次のとおり新体制を決定しました

取締役



代表取締役社長
北岡 隆之

取締役 副社長執行役員	品質革新本部担当	新海 章
取締役 副社長執行役員	第二金融ソリューション事業本部、中部西日本産業事業本部、札幌センター、仙台センター、新潟センター担当	平井 克八
取締役 専務執行役員	北陸産業事業本部、行政システム事業本部担当	牧野 賢藏
取締役 専務執行役員	管理本部、内部統制(リスク・コンプライアンス、情報セキュリティ)担当 管理本部長	岸 善之
取締役 専務執行役員	第一金融ソリューション事業本部、金融ソリューションサービス事業本部、情報流通基盤サービス事業本部担当	中森 行雄
取締役(非常勤)	TIS株式会社 代表取締役 副社長執行役員	安達 雅彦
取締役(非常勤)	TIS株式会社 代表取締役 副社長執行役員	柳井 城作

監査役

監査役	野崎 秀和
監査役	我妻 巧
監査役(非常勤)	浅野 哲也

執行役員

専務執行役員	テクノロジー&マーケティング本部、ビジネスイノベーション事業部担当 ビジネスイノベーション事業部長	今里 直人
専務執行役員	企画本部、グループ会社管理担当 企画本部長、 経営管理部長	眞門 聡明
専務執行役員	流通サービス事業本部、 ネットワーク&アウトソーシング事業本部担当 ネットワーク&アウトソーシング事業本部長	疋田 秀三
常務執行役員	人事本部担当 人事本部長	宮下 毅
常務執行役員	行政システム事業本部長	谷口 庄一郎
常務執行役員	社会基盤事業本部担当	加藤 三郎
常務執行役員	テクノロジー&マーケティング本部長	黨 文彦
常務執行役員	産業事業本部担当 産業事業本部長	泉 肇一

常務執行役員	管理本部副本部長 東京総務部長	上田 伸一
常務執行役員	情報流通基盤サービス事業本部長	飯沼 正満
執行役員	総務部長	五十嵐 陽
執行役員	社会基盤事業本部長	山口 浩明
執行役員	第一金融ソリューション事業本部長	武藤 敦也
執行役員	第二金融ソリューション事業本部長	藤山 等史
執行役員	産業事業本部副本部長、 第一エンタープライズソリューション部長	林 鋭範
執行役員	中部西日本産業事業本部長	竹村 明弘
執行役員	流通サービス事業本部長	堀内 健司
執行役員	北陸産業事業本部長	山本 克也
執行役員	金融ソリューションサービス事業本部長	桑野 修一

Management

2021年3月期決算 第19次中期経営計画の初年度として 引き続き「事業構造の転換」および「収益力の向上」に資する取り組みを推進

インテックは、2021年5月12日に2021年3月期の決算発表を行いました。

売上高は1,102億円(前期比5.3%減)、営業利益は87億円(同13.4%減)、経常利益は96億円(同8.6%減)、当期純利益は67億円(同16.9%減)です。

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、特に第1四半期は営業活動の停滞に加え、自宅待機によるお客さま先での開発業務の停止や、お客さまプロジェクトの延伸、投資抑制による案件規模縮小などの影響を受け、緊急事態宣言解除後の第2四半期以降において営業活動の正常化に伴い売上高が回復するも、前年度と比較して減収となりました。営業利益は、売上高減少が影響したものの生産性向上に努めたことから過去2番目の水準です。

新規事業面では、無線通信サービスと連携し、センサー情報の収集や分析・可視化をする自治体向けIoTプラットフォームを

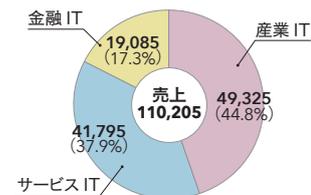
開発しました。富山県内の自治体のご協力のもと、各自治体が抱えるさまざまな課題(児童や高齢者の見守り、雨量の観測、田畑の環境監視、各種車両のモニタリング、盗難防止など)を解決し、自治体業務の効率化と住民サービスの向上を目的とした実証実験を1月より開始しています。また、クラウドサービスを導入しているお客さま向けに、クラウド環境の管理に必要な指標を可視化し、お客さまのシステム運用管理業務を支援する「クラウド運用支援サービス」を2月より提供しています。

今期は、営業活動のオンライン化、デジタル化のさらなる推進に加え、マーケティング強化やお客さま業務のDX強化への対応等の重点施策を中心に増収を図り、また、品質・生産性の向上やビジネスプロセス改革を通じて効率化を追求し、第19次中期経営計画初年度の目標達成に向けて取り組みます。

	2020年3月期実績	2021年3月期実績
売上高	116,360 (1.0%)	110,205 (△5.3%)
営業利益	10,054 (24.3%)	8,708 (△13.4%)
経常利益	10,559 (22.3%)	9,650 (△8.6%)
当期純利益	8,120 (56.1%)	6,749 (△16.9%)

(単位：百万円、括弧内は対前期比増減率)

●セグメント別売上高(2021年3月期)(単位：百万円)



* 2019年度まで、アウトソーシング、システムインテグレーション、ソフトウェア、ネットワークの4区分に事業を分類して事業別売上高を記載してきましたが、TISインテックグループ内で共通化し、2020年度以降は、サービスIT、金融IT、産業ITの3区分にてセグメント別売上高を記載します。

インテック東京本社および大阪オフィスを移転

2021年5月、インテックは江東区新砂の東京本社を新宿区西新宿の住友不動産新宿グランドタワー（以下、新宿GT）、および江東区豊洲の豊洲ベイサイドクロスタワー（以下、豊洲BSX）へ移転しました。また、2021年7月、大阪市北区豊崎の大阪オフィスをフォーキャスト堺筋本町へ移転しました。富山における本社機能に変更はありません。

豊洲ベイサイドクロスタワー
TISインテックグループ総合受付

今回の移転により、新宿GT・豊洲BSXはいずれもTISと同一拠点となります。

新たに構築した豊洲BSXの執務室は、目的・機能ごとにエリアを分けるなど、昨今の働き方の変化を踏まえてTISとともに設計しました。

インテックはTISインテックグループの基本理念「OUR PHILOSOPHY」で掲げる「デジタル技術を駆使したムーバーとして未



来の景色に鮮やかな彩りをつける」というミッション実現のため、今後もDXの進展を先取りしてお客さまへ提案を行うとともに、高品質なサービスを提供してまいります。

● 新オフィス概要

〈東京本社〉

〒160-0023 東京都新宿区西新宿8丁目17番1号
住友不動産新宿グランドタワー
TEL：050-1702-0500（代表）
最寄駅：東京メトロ丸の内線「西新宿」駅 徒歩3分

〈豊洲ベイサイドクロスタワー〉

〒135-0061 東京都江東区豊洲2丁目2番1号
豊洲ベイサイドクロスタワー
最寄駅：東京メトロ有楽町線「豊洲」駅 地下直結

〈フォーキャスト堺筋本町〉

〒541-0056 大阪市中央区久太郎町1丁目6番29号
フォーキャスト堺筋本町
TEL：050-1702-5502（代表）
最寄駅：大阪メトロ中央線、堺筋線「堺筋本町」駅 徒歩1分



〔写真上〕豊洲ベイサイドクロスタワー インテック執務室
〔写真右〕豊洲ベイサイドクロスタワー外観



Products

インテック、EDI2024年問題を解決するEDIネットワークサービスを展開

EDI2024問題*の期限が迫る中、現在も多くの企業がINSネットや電話網を利用したEDI（電子データ交換）による企業間取引を行っています。インテックは、企業のインターネット回線への早急な切り替えを支援するとともに、EDIアウトソーシングサービス（EINS/EDI-Hub Nex）およびデータ連携プラットフォームサービス（TEDIOS）に、新たなネットワークサービスのメニュー追加を行っています。

●「AnserDATAPORT (Connecure)」接続イメージ

接続メニューを提供開始（2021年4月）

株式会社NTTデータが提供する金融機関向けデータ伝送サービス「AnserDATAPORT (Connecure)」は、閉域ネットワークを利用して企業と金融機関とのデータ伝送を安全に行うサービスです。本接続メニューを利用することで、インテックのEDIサービスを利用しているお客さまは、企業間の受発注等のデータ交換と合わせて、総合振込、口座振替など金融機関とのセキュアなデータ交換が可能です。

●「閉域モバイルサービス」接続メニューを提供開始（2021年8月）

インテックの統合型閉域ネットワークサービス（DCAN）のワイヤレスアクセスと

EDIサービスを組み合わせることで、企業間のデータ交換を安全かつ安価に行えます。インターネットを利用したEDIにて必要となる電子証明書が不要なため、電子証明書の定期的な入れ替えも発生しません。

●「TLSアクセラレータ」を提供開始（2021年8月）

既存環境に導入するTLSアクセラレータを利用した通信環境構築を、パートナー企業との協業により推進しています。TLSアクセラレータ導入企業は、既存の全銀TCP/IP手順システムの変更を最小限に抑えて、INSネット・電話網に代わるインフラとしてインターネットEDIを利用することが可能となります。

*

EINS/EDI-Hub Nex、TEDIOSの詳細は以下をご参照ください。

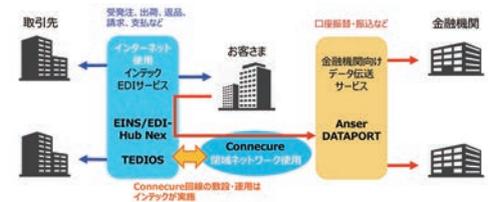
<https://www.einswave.jp/service/edi/>

* EDI2024年問題：2024年1月予定のNTT東西によるINSネット（デジタル通信モード）のサービス終了および電話網のIP化に伴い、既存のレガシーEDIが従来通り使用できなくなること。

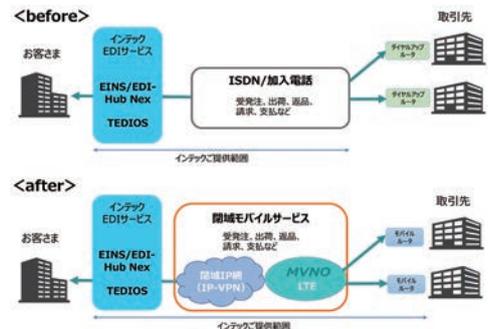
● EDI2024年問題イメージ



● 「AnserDATAPORT (Connecure)」接続イメージ



● 「閉域モバイルサービス」接続イメージ



お問い合わせ先

株式会社インテック
情報流通基盤サービス事業本部 事業推進部
E-mail: edi_info@intec.co.jp
TEL: 050-5815-3683

TISの行政機関向け事業の一部をインテックへ集約し 自治体向けサービスを強化

2021年4月、TISの行政機関向け事業の一部がインテックに移管されました。行政に関する事業をインテックに集約した狙いは3点あります。

①税分野におけるインテックの市町村税業務ノウハウと、TISの県税業務ノウハウを統合し、「税務に強いインテック」としての地位を確立させ、ブランド力の強化を図る。

②インテックとTISで保有する行政機関向けLGWAN-ASP^{*1}基盤を有効に活用し、よりセキュリティ・信頼性を向上させ、全

国の行政機関向けにサービスを拡充する。

③TISが持つソリューションをインテックのソリューションラインナップに加えることによってお客さま基盤のさらなる拡大を図る。

政府は2025年まで集中して行政のデジタル化に投資する方針を発表しており、クラウド化やオンライン申請システム^{*2}導入など、自治体向けソリューション市場の発展が見込まれます。

TISとインテックは、これまで両社が

培ってきた得意領域とお客さま基盤を融合させ、全国の自治体にクラウドサービスや利便性の高いITソリューションを提供することで、より豊かな市民生活に寄与します。

お問い合わせ先

株式会社インテック
行政システム事業本部 事業推進部
E-mail : lg_info@intec.co.jp
TEL : 050-1702-0520

インテックの主要自治体ソリューション一覧

CIVION-7th 住民情報・税務情報・内部情報などの市町村向け基幹系システムパッケージ	住民税額シミュレーションシステム 個人住民税の試算、住民税申告書作成を行うインターネットクラウドサービス	3密カメラ AI機能搭載のカメラモジュールを設置し、Web上で申告会場等の混雑状況を案内するサービス
県税システム 自動車税、法人二税、個人事業税等県税業務をトータルサポートするシステム	申告予約受付システム Web上で住民税申告の予約受付・メール通知を行うシステム	住民税額申告受付システム 住民税申告受付業務をサポートするシステム
課税資料検索システム LGWAN経由で住民税課税資料の電子帳票を検索できるシステム	JNKS自動車税種別割納付確認 車検時に必要な自動車税の納付状況Web照会システム	自動車税OSSデータ検索システム 自動車税OSSの原本データを電子帳票としてLGWAN上に保管・検索できるシステム
地方税電子申告システム「eLTX-ASP」 eLTX審査システムをはじめeLTXの運用に必要なサービスをLGWANで提供する電子申告システム	公有財産管理システム 貸付・使用許可・借受・評価改定・建物共済等の周辺業務もカバーする財産管理システム	児童相談管理システム 児童相談・送致・通告から援助まで一連の業務をサポートするシステム
●2表OCRデータ化オプション 確定申告書2表データをAI-OCRを使ってデータ化してご提供	らくらく集金 給食・PTA費用など学校関連費用の徴収金管理サービス	職員採用試験システム 都道府県・市区町村の職員採用担当部門向け採用試験システム
●データ自動連携オプション データダウンロード作業の自動連携	自治体向けプラットフォーム for LGWAN IaaS ～LGWAN クラウド接続サービス～ LGWANに接続する全国の自治体向けにIaaSを提供するサービス	

*1 LGWAN-ASP : Local Government Wide Area Network and Application Service Providerの略。LGWANという非常にセキュアなネットワークを介して、利用者である地方公共団体の職員に各種行政事務サービスを提供するもの。LGWANは「総合行政ネットワーク」と呼ばれ、地方公共団体の組織内のネットワークを相互に接続する広域行政のネットワーク。

*2 オンライン申請システム：最寄りの役所に行かなくても家庭のパソコンやスマホから各種の手続きをいつでも簡単に行えるような仕組み。自治体職員も、申請書類をペーパーレスで迅速に処理できる仕組みとし、自治体への各種申請から交付・給付までの期間や労力軽減を実現する。

Survey

お客さまとインテックをつなぐ広報誌「INTEC TODAY」アンケート回答のお願い

インテックは、広報誌「INTEC TODAY」を年2回発行しています。皆さまのご意見、ご感想を誌面づくりの参考にさせていただきますので、右記のアンケートフォームにアクセスの上、ご回答をお願いいたします。

お問い合わせ先

株式会社インテック
テクノロジー&マーケティング本部 広報室
E-mail : intec_pr@intec.co.jp

▶アンケートに答える



<https://www.intec.co.jp/company/intectoday/>



八尾ならではの日常の美しさを 国内外の人に伝える

文・江口絵理 撮影・柴佳安

“何もない町”に息づく宝

編笠を深くかぶった踊り手と、三味線や胡弓と唄が織りなす調べで知られる「おわら風の盆」。毎年9月1日から3日間、富山市南西部の越中八尾にはおわらを目当てに全国から20万人以上の人押し寄せ*。しかしここに住む人は「おわらが無い時の八尾にはなあんもないちゃ」とあっけらかんと言う。

その“なんにもない”小さな町で、歴史ある内蔵造りの町家を活用して宿泊事業を営む女性がいる。「越中八尾ベース OYATSU」のオーナー兼女将、原井紗友里さんだ。

原井さんは富山市出身。実は八尾の人と同じく、自分が育った富山なんて何もないところだと思っていた。

ところが高校卒業後、東京で4年、中国で4年を過ごして戻ってきたら、富山はまだ発掘されていない宝の山に見えた。数え切れないほどの魅力的な地域や特産品、そして世界に誇れるものづくりの技……。

「最初から豊かなものに囲まれていると、それが特別なものだなんて気づきようがないんですね」

同じように、八尾出身ではなかったからこそ八尾の魅力に気づけたのだと思う、と原井さんは初めてこの地を訪れた日を振り返った。

養蚕や紙漉きで栄えた八尾では、普段の日でも、夜、町を歩けばおわらのために稽古をする三味線の音色がどこからか聞こえ、道端のお地藏さんにはきれいな花が供えられている。石垣や石畳の通りにも風情があふれていた。

「一つひとつは、町の人にはなんでもないものかもしれない。でも外から



東京学芸大学を卒業後、中国青島の日本人学校に赴任。4年後に帰国し、富山市のコンサルティング会社勤務を経て独立。「とやま観光未来創造塾」で観光ビジネスを学び、2016年、越中八尾で体験型宿泊施設を開業

来た私には、八尾の人々の営みがとても美しく感じられました。ならば私は町の人と外の人の中に立って、八尾の日常の魅力を伝える役割ができるんじゃないかと思ったんです」

とはいえ祭りなどの華やかな非日常とは違い、飾らぬ日常の豊かさを外の人が知る機会はそうそうない。そこで原井さんが立ち上げたのが普段着の八尾を体験できる宿泊施設だった。

「宿泊も食事もお土産も一つの施設内で完結する一般的なホテルとは対照的に、OYATSUは八尾の町全体のフロント兼客室のつもりで運営しています。朝食は町内の名店から取り寄せ、滞在中は着物を着てみたり酒蔵を訪ねたり。OYATSUを拠点に町を回遊することで八尾の日常を味わっていただき、同時に、ここで使われたお金が町全体に回る仕組みを、と考えました」

OYATSUは開業後すぐに海外からのリピーターがつくほどの人気を博

し、今では日本や世界の旅行好きがコロナ収束後を心待ちにしている。

既存の資源を新しい仕組みで

コンサルタントとして富山県産品の海外販路を開拓してきた経験をもつ原井さんだが、宿泊事業の経験はなかった。しかし、3年前には着物を洋服やアクセサリにリメイクするブランド「tadas」も立ち上げた。アパレル業も未経験からの挑戦だったが、着物という伝統的な資源と、単なるリサイクルではなくより良いものに作り替える「アップサイクル」を組み合わせることで新たな魅力が生まれ、注文が殺到している。

未経験者やよそ者だからこそ得られる新鮮な感動やアイデアを頼りに、原井さんは原石を掘り出して新たな価値を加え、人に届ける。「八尾の人がよそ者だった私を受け入れ、支えてくださっているからできることなんです」と原井さんは微笑んだ。

* 新型コロナウイルス感染症拡大防止のため2021年は中止



誌名の「INTEC TODAY」には、インテックがかかわるすべてのステークホルダーのご支援のもと、1964年の創業から半世紀以上の永きにわたり、一日一日を大切に積み重ね成長してきた感謝の想い、そして、インテックの「未来」を創る「今日」を皆さまにお伝えしたいという想いを込めています。