

大手医療機器メーカー シスメックス様 OpenAM導入事例

## 製造業における、「サービス」による製品差別化 ～オープンソースを活用し低コストで実現～

2013年4月12日

株式会社野村総合研究所  
情報技術本部  
オープンソースソリューション推進室

寺田 雄一

〒244-0005  
横浜市保土ヶ谷区神戸町134 NRIタワー

**NRI**

未来創発

Dream up the future.

はじめに

## 自己紹介

- 2003年に、オープンソースソリューションセンター(OSSC)を企画、設立。
- 2004年にMySQL社とパートナー契約。  
2005年に旧JBoss社とパートナー契約。
- 2006年、社内ベンチャーにてOSSサポート事業を外販を開始。サービス名称を、“OpenStandia”に。  
オープンソース・ワンストップサービスを展開。  
事業責任者として活動。
- 2008年6月、オープンソースビジネス推進協議会(OBCI)を企画、設立。事務局担当理事に就任。
- 2008年9月、ミック経済研究所による調査にて、野村総合研究所のOpenStandiaがOSSミドルウェアのサポートサービス分野でシェアNo.1を獲得。
- 2010年10月、JasperSoft社とパートナー契約。
- 2010年10月、OpenSSO&OpenAMコンソーシアムを企画、設立。会長就任。
- 2011年、累計の契約数が1,000を突破。



はじめに

## 企業における、認証基盤へのニーズ

### 業務の自動化

- ID管理の効率化
- 内部統制、コンプライアンス強化、個人情報保護

### IT環境の変化

- SaaS
- クラウド基盤
- モバイル端末、スマートフォン、タブレット

### 事業環境の変化

- グループ企業間、グローバル規模での情報システム共有
- 企業合併、社内認証基盤統合、サービス統合
- サービス事業強化

背景 商品+サービスで差別化

# 商品・製品だけでは差別化が難しい 商品・製品にサービスを付加して差別化

- 製品のライフサイクルがますます短くなっている。
- 新商品を投入しても、すぐに同様の商品が市場に溢れる。
- 国際的な競争が激しくなっている。
- 過当な価格競争。

背景 商品+サービスで差別化

商品・製品だけでは差別化が難しい

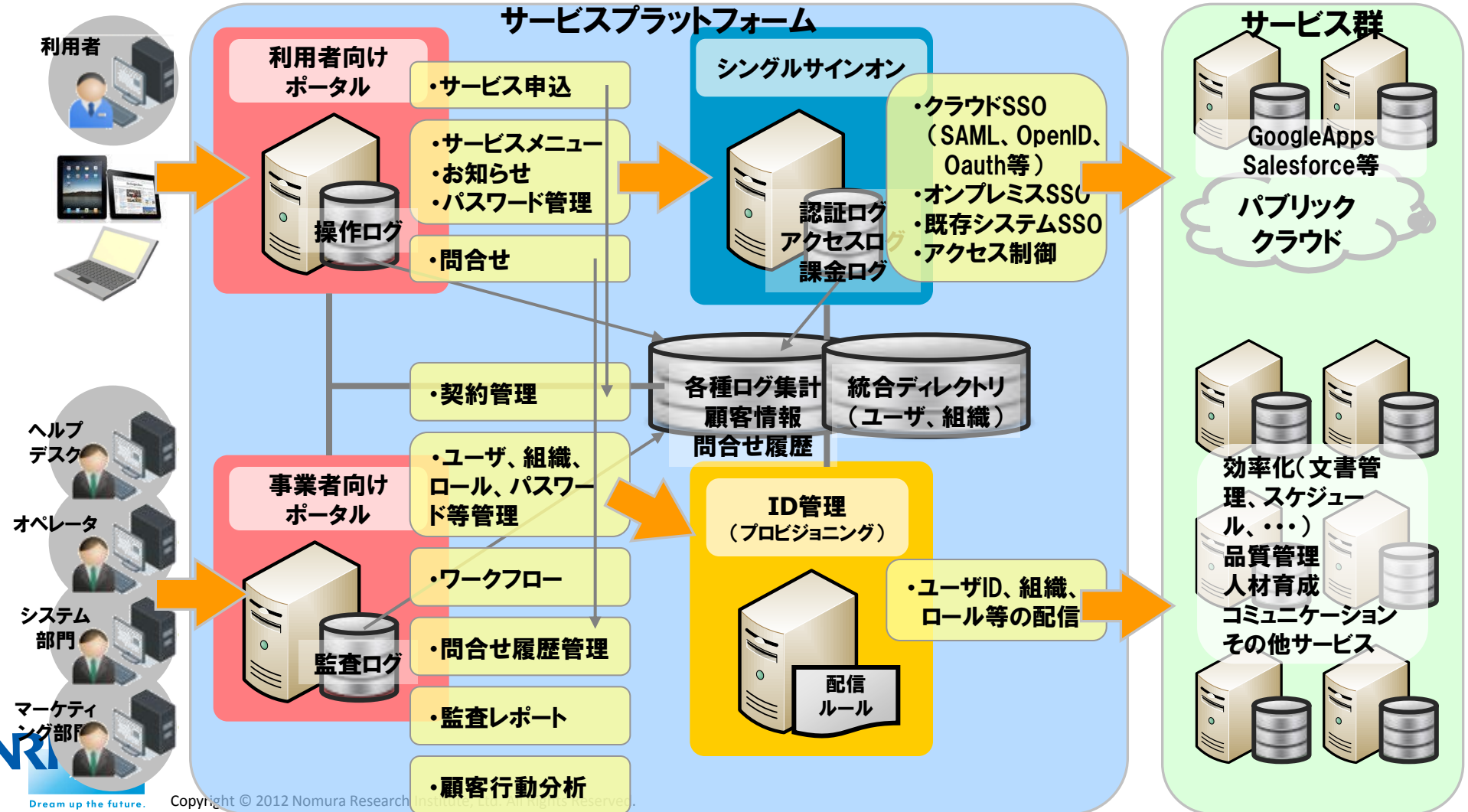
商品・製品にサービスを付加して差別化

## ■iTunes(アップル)の例

- <http://www.apple.com/jp/ipod/>
- <http://www.apple.com/jp/itunes/>

目指すべき姿と課題

# 顧客情報を連携・統合管理し、 企業が顧客にサービスを提供するための「プラットフォーム」

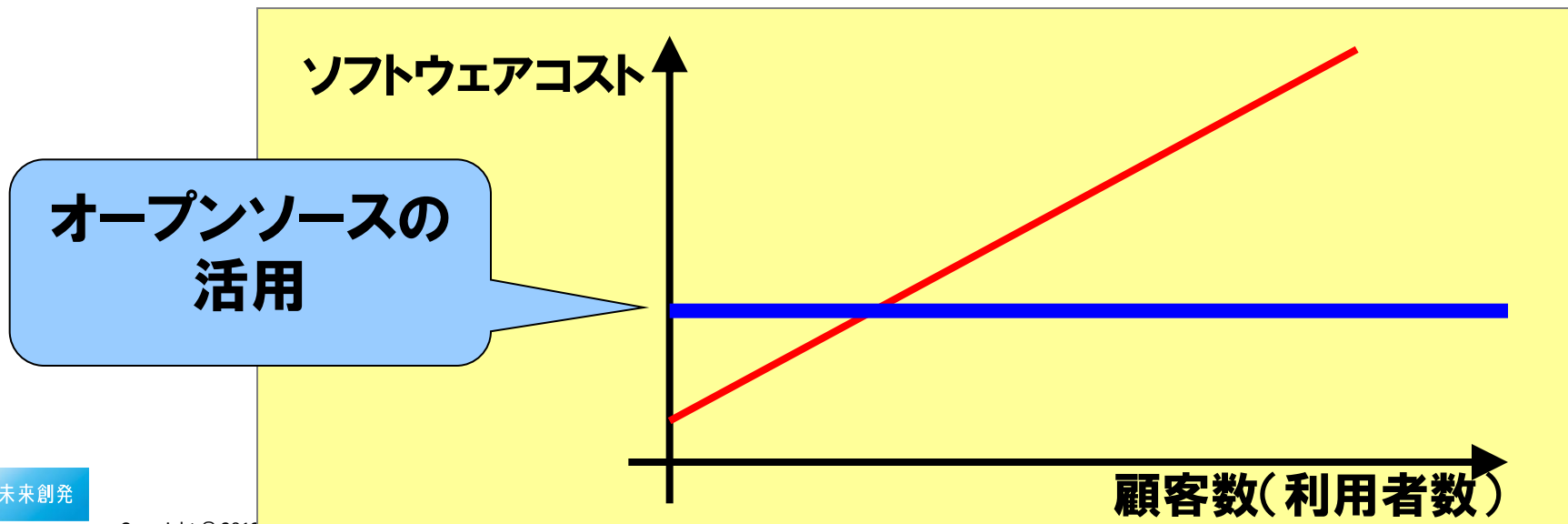


## 目指すべき姿と課題

## 課題

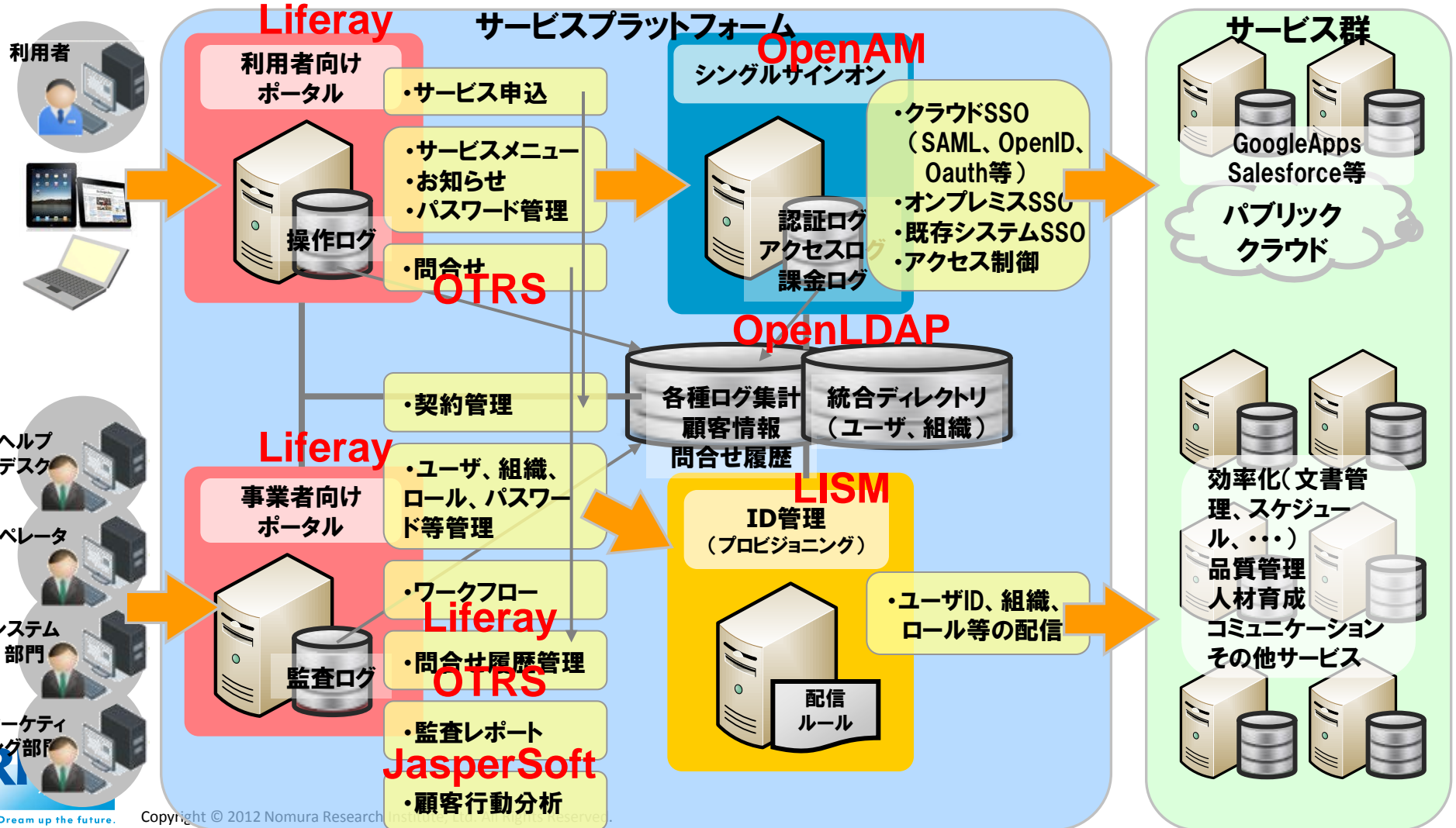
## ～顧客(利用者)が増えると、ITコストの負担増～

- このような「プラットフォーム」は、従来の技術、製品でも十分に実現可能。
  - 必要となる主な製品
    - ・ シングルサインオン、ID管理、ポータル、問い合わせ管理、情報分析(BI)
- しかし、このような製品の多くは「ユーザ課金」であるため、サービスが成功する＝顧客(利用者)が増加すると、企業のコスト負担は大きくなる。



# OSSを活用した統合顧客情報管理ソリューション

## オープンソースで実現する、統合顧客管理 + 統合認証 「OpenStandiaクラウドサービス・プラットフォーム」





## オープンソース(OSS)の活用

## オープンソースの不安と対策

## ～商用製品レベルのサポートサービスで安心～

- 企業で利用する際には、「サポートが無い(自己責任)」ことが課題。
- NRIが有償サポートサービスを提供。
  - 金融機関や大手製造業をはじめとして、1,000社以上の導入実績。
  - 50種類以上のオープンソースをワンストップでサポート。
  - 10年以上の長期サポート。(OSS毎に異なる)
  - 万が一不具合があった場合には、NRIがパッチを開発・提供。  
(OpenStandiaパッケージとして提供したものが対象。)

オープンソースまるごと



- 企業が安心してオープンソースを活用し、「低コスト」、「長期利用」といったメリットを享受。

## 事例紹介

# 競合他社と差別化し、将来の収益の柱として、顧客への「サービス」を強化（シスメックス様）

### ■企業概要

- 大手医療機器メーカー シスメックス様

### ■導入目的

- 競合他社との差別化のため、サービス提供に力を入れている。
- 顧客である医療機関に対して、製品情報、医療機関同士の情報交換、医療機関の事務効率化などを目的としたサービスの提供を計画。
- 既存のパッケージやクラウドサービスをフルに活用し、短期間に多くのサービスを提供できるようにするための、プラットフォームを構築。

### ■導入効果

- プラットフォームが完成し、今後様々なサービスを短期間に提供することが可能に。
- 今後、情報分析(BI)も導入し、効果を測定しながらサービスを追加。

## 事例紹介

# 競合他社と差別化し、将来の収益の柱として、顧客への「サービス」を強化（シスメックス様）

- システム構成
- LDAPデータ構造
- シングルサインオン(代理認証)シーケンス
- セッションIDチェックへの対応
- 絶対パスへの対応
- タイムアウトへの対応
- ユーザ登録
- 初回パスワード変更
- 監査
- アクセスログ分析

## 事例紹介

# シングルサインオン、ID管理に関する主要事例

## ～国内で数十社の導入実績～

#	業種	ユーザ数	システムの概要	課題	効果
1	大手建設業	3,000	旧サンマイクロシステムズ(現オラクル)のシングルサインオン製品から、OpenAMへのリプレース。	製品ベンダーの買収にともない、リプレースを検討。	OpenAMは、Sun AccessManagerがベースとなっているため、スムーズに移行。
2	データセンター事業者	5,000	データセンター事業者が、顧客向けに提供する複数のサービスにおいて、統合ID管理、統合認証、ポータル機能提供を実現。	商用製品だと、ライセンス費用が高額に。また、ポータル機能まで含めて、サービスプラットフォーム機能を提供する製品は存在しない。	複数システムのシームレスな連携を実現し、今後のサービス追加のための拡張性も確保。
3	サービス業	1,000	顧客へのサービス提供のためのプラットフォームとして、ID管理、シングルサインオン、ポータルといった機能を提供。	商用製品だと、ライセンス費用が高額に。	導入実績が多く安定しており、NRIがソースコードを全て管理しているOpenStandia/SSO&IDMを導入することで、高い品質を確保。また、オープンソースの活用で大幅にソフトウェアコストを削減。
4	大手不動産	6,000	人事、会計など、基幹業務システムと、AD、NotesなどのOA系・情報共有系システム。GoogleAppsの利用や、スマートフォンからの情報照会を新たに開始。	従来は、人事異動時のユーザIDの更新業務を、全て人手で行っており、情報システム部の大きな負担となっていた。GoogleAppsの利用を開始するにあたり、さらなる負担増を避ける必要があった。	ばらばらだったIDを統合管理し、人事システムとも連携。異動業務を自動化し、大幅に効率化。従来紙で行っていた各事業部との人事異動に関するやりとりも、システム化、ワークフロー化。
5	大手電子機器メーカー	500,000	自社顧客にインターネット経由で提供している複数サービスに関する統合認証基盤。統合ID管理、及びシングルサインオンを提供。顧客(消費者)の利便性を高めるとともに、高度なCRMを実現。	従来の商用製品は、品質が悪くトラブルが頻発。また今後グローバル規模での統合認証基盤を構築するにあたり、ユーザライセンスが高額になり、事業の大きな負担になる懸念があった。	導入実績が多く安定しており、NRIがソースコードを全て管理しているOpenStandia/SSO&IDMを導入することで、高い品質を確保。また、オープンソースの活用で大幅にソフトウェアコストを削減。NRIのクラウドサービス上で運用維持管理サービスを提供。

## 事例紹介

# シングルサインオン、ID管理に関する主要事例

## ～国内で数十社の導入実績～

#	業種	ユーザ数	システムの概要	課題	効果
6	大手教育機関	1,000,000	会員数約100万人の大手教育機関。会員向けの各種サービスにおける、シングルサインオン導入プロジェクト。	ユーザ数が多く、商用製品ではライセンス費用が億円単位となり、コストが合わない。また、オープンソースベースでは、大規模ユーザに耐えられない。	NRIがオープンソースのシングルサインオンツールであるOpenAMを大規模サイト向けにカスタマイズ。ユーザ情報のマスタにLDAPではなく、DBMSを用いることで、大規模サイトでも耐えうる性能、品質を実現。
7	大手建材メーカー	10,000	取引先などを含めたシステム。クラウド提供。取引先を含めたIDを管理し、取引先が情報システムにセキュアにアクセスできるようにすることで、ビジネスのスピードアップを図る。	取引先にIDを発番し、システムを活用しようとする、ユーザ数が増加し、商用製品ではライセンス費用が億円単位となり、コストが合わない。	オープンソースを活用することで、ユーザが増えてもソフトウェアコストが変わらない課金モデルを実現。取引先を含めた情報システムの活用の実現に貢献。
8	ヘルスケア	10,000	インターネット上に複数のサービス(サイト)を展開している。	顧客の利便性を向上させるため、複数のサービスと、顧客システムとをシングルサインオン対応したい。自社サービス(SaaS)と、顧客システムとのシングルサインオンは、従来の商用製品では技術的に実現が難しい。	オープンソースをベースに、カスタマイズ対応なども交えて、お客様の要求を実現。
9	大手家電メーカー	5000 ~100000	既に、自社に統合認証基盤を構築済み。これと外部のサービス(LotusLive)と統合認証したい。	グローバル規模でのシングルサインオンになるため、商用製品ではライセンス費用が高額に。	オープンソースを活用し、コスト削減。グローバル規模での情報共有に貢献。
10	大手家電メーカー	3,000	既に、自社に統合認証基盤を構築済み。これと外部のサービス(Salesforce、GoogleApps)と統合認証したい。	グローバル規模でのシングルサインオンになるため、商用製品ではライセンス費用が高額に。	オープンソースを活用し、コスト削減。グローバル規模での情報共有に貢献。

まとめ

オープンソースを活用し、事業拡大や他社との差別化を実現する、「サービス・プラットフォーム」の構築へ

オープンソースは重要な社会インフラ

企業にとって、必要不可欠となったオープンソース  
(サービス事業強化による競争力強化)

NRI OpenStandiaは、オープンソースを『社会インフラ』として、普及・発展させます。

詳しいサービス紹介、事例紹介は、  
<http://openstandia.jp> まで

オープンソースまるごと



**OpenStandia**<sup>TM</sup>  
Open Source Technology

本資料に掲載されている会社名、製品名、サービス名  
は各社の登録商標、又は商標です。

**NRI**

未来創発

**Dream up the future.**