



いつかを、  
いまに、  
変えていく。

## Sustainability Report 2022

NECソリューションイノベータ

# どんなミライも、 はじめはひとりのオモイから。

世の中を変えるイノベーションは、いつだって、  
ひとりの人がかなえない「いつか」を思い描くことから始まる。  
社会を支える、大規模なシステムを動かし続けること。  
幅広い業種を、トータルでサポートすること。  
技術の力で、日本全国を元気にすること。  
そして、まだ見ぬサービスや新たな価値を創造すること。  
解決すべき社会課題があふれる今だからこそ、  
私たちは、思い描く未来を「いま」に変えていきたい。  
高い技術力とイノベータの目線。  
そして全国に広がるネットワークを活かして、  
NECソリューションイノベータは、  
今日も日本のどこかで、持続可能な未来をつくっています。



# INDEX

## Sustainability Report 2022

---

P04 トップメッセージ

P05 サステナビリティ経営

P06 当社の強みを活かしたSDGsへの貢献

P08 プロジェクト対談 [ COREDOシェアステデリバリー ]

P12 プロジェクト対談 [ 戸田建設 会計システム刷新プロジェクト ]

P16 社員インタビュー [ 都市の見える化サービス ]

P18 社員インタビュー [ 技術特化型事業プロジェクト ]

P20 社員インタビュー [ NTTドコモ ミッションクリティカル  
システム自動化プロジェクト ]

P21 社員インタビュー [ 健康ミッションアプリ ]

P22 サステナビリティへの取り組み

P23 ステークホルダー・エンゲージメント

### 編集方針

「サステナビリティレポート2022」は、持続可能な社会の実現に向けた当社の取り組みを、ステークホルダーの皆様にはわかりやすくお伝えするために、読みやすさを重視して編集・作成しています。

当社の Web サイト上でも  
公開しています。



<https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/csr/report/>

### 構想の先のリアルな実装へ。 「アトラクト&リテイン」で進んでいく。

時代の流れとともに、人々の価値観が大きく変化している現在。  
ステークホルダーから選ばれ続けるためには、  
企業はサステナブルな経営を追求しなければなりません。  
中でも我々の有するアセットと技術力から貢献できる領域を定めて、  
具体的なソリューションを提供することが重要だと考えています。  
たとえば、SDGs目標3の「すべての人に健康と福祉を」に向けては  
データアナリティクスやAIなどの優位性を持つ技術力があり、  
SDGs目標8の「働きがいも経済成長も」は、  
NECグループとして社会に先駆けて実践し続けている領域です。  
また、消防や航空管制、世界の通信など  
大規模なインフラをNECグループの中核となって支えてきた当社にとって、  
SDGs目標9「産業と技術革新の基盤をつくろう」は、  
これからも最も貢献できる領域だと考えています。

今後、DXをはじめとする社会や企業のさらなる変革を進めていくにあたり、  
NECグループの「コンサルティング」「データアナリティクス」  
「システム実装」「運用・保守」、4つの領域すべてを担える力は  
大きな役割を果たすと考えています。  
NECグループ全体のパートナーングを一層強くするとともに、  
各々のパートナーとの連携を広げる。  
そんなエコシステムの形成を当社が中心となって推し進めることで、  
より大きな社会貢献を成し遂げられると信じています。

イノベーションの源となるのは、人的資源にほかなりません。  
そして当社の強みの源泉は、まさに「人材」です。  
現在の、そして将来のステークホルダーに選ばれ続けるために、  
「アトラクト&リテイン」を合言葉に、  
多様な能力を持つ人材にとって魅力があり、  
そこで働くことに誇りを持てる組織を目指したいと思います。  
人が集い、社会への貢献を構想し実現する。  
社会課題を解決することで、企業価値を継続的に高めていく。  
そんな会社を目指したいと考えています。

NECソリューションイノベータ株式会社  
代表取締役 執行役員社長 石井 力



社会課題を起点とした事業創造により、持続可能な社会をつくる  
ソフトウェア&サービス・カンパニーを目指します。

私たちを取り巻く環境は、地球規模で発生している自然災害やパンデミック、  
少子高齢化、エネルギーや食糧・水などの資源問題、  
急加速するデジタル化やサイバー犯罪の増加など、大きな課題に直面しています。  
NECグループの社会価値創造をICTで担う当社は、  
当社自身もトランスフォーメーションを加速し、  
「システムインテグレータ」「バリュー・プロバイダ」という役割をもって、  
お客様やパートナー様とともにさまざまな社会課題を解決。  
安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、  
誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指します。



### NECグループのPurpose〈存在意義〉

NECは、安全・安心・公平・効率という社会価値を創造し、  
誰もが人間性を十分に発揮できる持続可能な社会の実現を目指します。

Orchestrating a brighter world

〈NECソリューションイノベータ 2030ビジョン〉

高い技術力とイノベータの目線で社会価値を創造する  
ソフトウェア&サービス・カンパニー

#### システムインテグレータとして

先進ICTと豊富な知見により  
お客様価値を最大化

#### バリュー・プロバイダとして

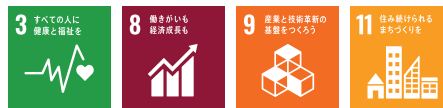
人や社会の未来を描き、  
まだ見ぬサービスや新たな価値を創造

社会・環境

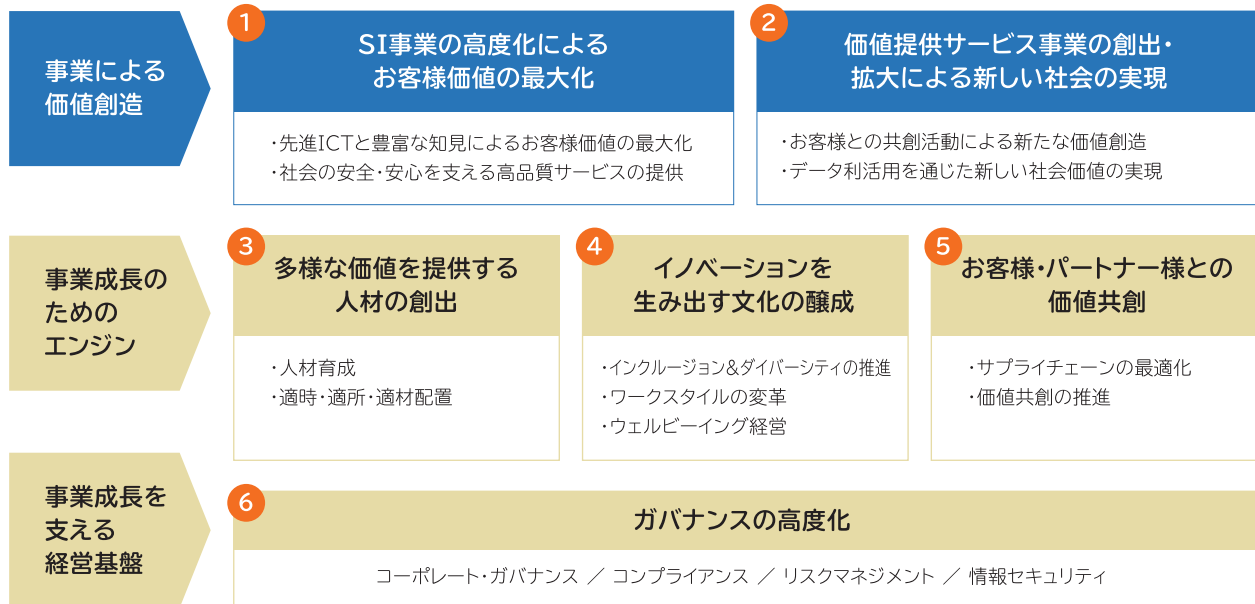
## 当社の強みを活かしたSDGsへの貢献

国内トップクラスのシステムエンジニア集団として  
当社の強みを最大限に活かし、社会課題の解決に貢献します。

大規模システム構築・運用力	社会の基盤やサービスを支える、大規模かつミッションクリティカルなシステムを構築し、安定的に運用します。
幅広い業種・業務ノウハウ	幅広い業種・業務の専門性を持つ多くのエンジニアが、企画から構築、運用までトータルでサポートします。
高い技術デザイン力	高い技術力を活かして、複数の技術の最適な組み合わせをデザインし、イノベティブなシステムを構築。お客様に新たな価値を提供します。
高いデリバリカ	地域やお客様に寄り添い、全国規模の体制でソリューションやサービスを提供します。



### 当社が取り組む6つの重要課題



### 当社の強み

大規模システム構築・運用力	幅広い業種・業務ノウハウ	高い技術デザイン力	高いデリバリカ
国内トップクラスのシステムエンジニア数			



「いつかを、いまに、変えていく。」

## 6つのプロジェクトストーリー

NECソリューションイノベータには、  
社会課題の発見から解決策の実行までを担う  
多様なスペシャリストが集結しています。  
お客様の課題と日々向き合い、  
お客様価値を最大化するシステムインテグレータとして。  
まだ見ぬサービスや価値を創造するバリュー・プロバイダとして。  
全国の地域で社会課題の解決に挑み続ける、  
NECソリューションイノベータの  
6つのストーリーをご覧ください。

## エリアにおけるサービスとニーズを、

### 飲食店とオフィスワーカーのニーズを、どうやってマッチングするか。

**新富** 小川さんと初めてお会いしたのは、2020年の7月頃です。当社はエリアにおける企業のサービスとニーズをつなげるプラットフォーム「シェアリングステーション」を活用したサービスを共創する事業者を探していました。そこで、日本橋エリアをはじめ、各地で総合的にエリアマネジメント事業を展開されている三井不動産さんにお声がけしました。

**小川** 多くのオフィスビルや商業施設を運営している私たちにとって、当時抱いていた課題の1つが、日本橋エリアにおける飲食店のサービスとオフィスワーカーのニーズとのマッチングでした。というのも、当時は新型コロナウイルス感染症が拡大中。当社が運営する商業施設「COREDO室町」「COREDO日本橋」でも飲食店の多くが営業困難になっていて、エリア内のオフィスビルに出勤する方々にとっては、ランチの選択肢が少なくなってしまうのです。

**新富** 「シェアリングステーション」を活用し、三井不動産さんのテナントに入っている飲食店のランチを近隣のオフィスビルに届けるサービスを展開することで、双方の課題解決に貢献でき

るのではと考えました。当社がこのプラットフォームサービスを構想したきっかけは、世の中での生活様式の変化を見据えたものでしたが、新型コロナウイルス感染症の拡大によってその必要性がより加速したように感じています。

**小川** まさにこれからの時代は、働き方、そして都心の商業施設のサービスのあり方もどんどん変わっていくと考えています。そうした中、三井不動産としても新たな手を打たなければと考えていたので、「シェアリングステーション」を日本橋エリアで活用した『COREDOシェアステデリバリー』のサービスには大きな可能性を感じました。

**新富** このサービスを開始するまでには半年ほどかかりました。小川さんには議論の段階から、事業構造の考案、そして飲食店やオフィスビルとの提携にいたるまで、積極的にブレインストーミングに協力いただきありがとうございました。

**小川** 新富さんには毎回スムーズに議論を進行いただいて、考えを整理しながら進めることができたので、我々こそとても感謝しています。

### 三井不動産株式会社 小川 健太郎様

「モノづくり」と「金融」の両面に携われる可能性に魅力を感じ、2001年三井不動産入社。  
「個人の正しい野心・野望は全体最適につながり、会社や社会の課題解決にもつながる」をモットーに、現在は「COREDO室町」「COREDO日本橋」をはじめとする都市型商業施設の運営や、今後の商業施設開発などを担う。





# シェアリングの仕組みでつないでいく。

このサービスが本当に評価されるのは、きっとアフターコロナの時代。

小川 事業化に向けて考えたのは、『COREDOシェアステデリバリー』を、利用者と飲食店の双方にとって有意義なサービスにすることです。利用者にとってリーズナブルな価格帯や、飲食店に負荷のかかりすぎない手数料の金額などは、特に議論しました。

新富 「今回はランチのお弁当にフォーカスする」「注文の都度ではなく、一定の時間にまとめて届ける」というアイデアも、議論を重ねる中で固まっていきましたね。

小川 ただ一つ想定外だったのは、新型コロナウイルス感染症の流行が現在にいたるまでずっと続いているところですね。

新富 そうですね。アフターコロナ時代を見据えてビジネスモデルのブラッシュアップを重ねてきましたが、ここまでの状況は想定していませんでした。

小川 そういう意味では、『COREDOシェアステデリバリー』が本当に評価されるのは、むしろこれからの時代といえるのではないのでしょうか。働く場所や時間がより柔軟になることで、「出社したときは飲食店でランチを楽しみたい人」「時間重視でオ

フィスへのデリバリーを頼みたい人」と、考え方は両極端になっていくはず。飲食店のイートインでの売上が確保されたうえで、「時間重視」の方を取り込むことによる売上が飲食店にとってプラスαのものになったときこそ、真価を発揮できるサービスだと思っています。

新富 だからこそ、このサービスを続けていくことが何よりも大切だと考えています。これから訪れる世の中の変化に対して、フィットするタイミングを待っている感じですね。



イノベーション推進本部 兼  
プロダクト・エンジニアリング事業部

## 新富 啓明

人材育成、コンサルティング、営業などの部門を経て、現在の所属である新事業創出関連部門へ。エリアマネジメント事業者の課題解決を前提とした新事業創出を検討している中で、三井不動産様へ「シェアリングステーション」のコンセプトを提案。プロジェクト化にいたる。

新富 啓明のインタビュー動画は  
こちらから



より多くのエリアで、誰もが気軽に活用できるインフラになることを願って。

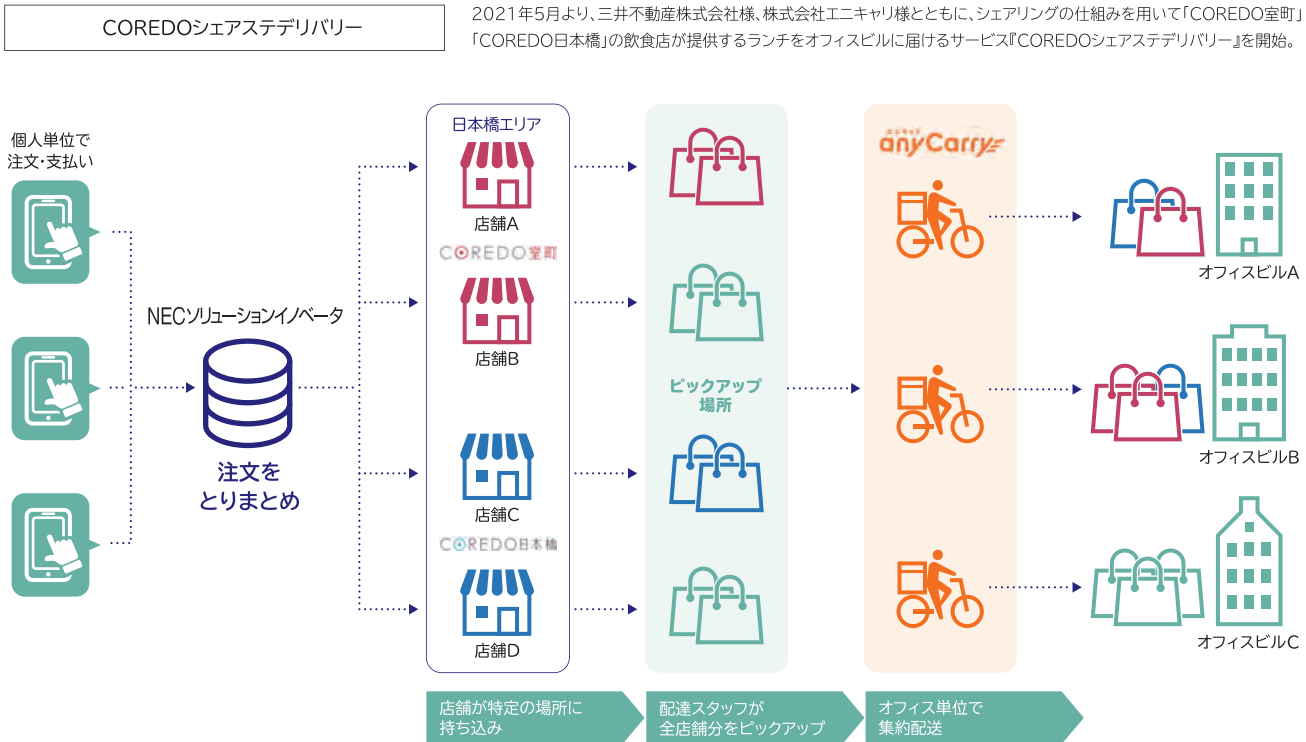
**新富** 当社が三井不動産さんとの事業化を実現できたのは、両社の意思決定のスピードが合っていたことがポイントだと思っています。というのも、企業同士が共創を推し進めようとしても事業化にいたらない世の中のケースを見ると、意思決定までのスピード感の違いが要因になっているケースが多いのです。今回のプロジェクトでは、ディスカッションから実証実験、そして事業化にいたるまでを、とてもスムーズに進めることができました。これも三井不動産さんの総合力、そして小川さんの抜群の企画力・推進力があってこそだと思っています。

**小川** ICTサービスを共創する場合、昨今はベンチャー企業とタッグを組むのが主流です。ベンチャー企業にはスピード感があるなど、ベンチャー企業ならではの強みがありますが、プロジェクト全体をしっかりと把握し、各ステークホルダーに対してもマネジメントを行える、NECソリューションイノベータさんのような大きな企業と一緒に事業をつくっていくことは、安心感がありました。

**新富** ありがとうございます。正直なところ、三井不動産さんほどの総合力を持つ企業との共創でなければ、「シェアリングステーション」にとって初の事業化までもっていくことは難しかったのではと思っています。そういう意味では、ここまで継続的に一緒できていること自体が、当社にとっては大きな収穫です。

**小川** そう言っていただけると嬉しいです。ただ、これは初期の段階から新富さんに伝えていますが、私としてはこのサービスや仕組みを自社で囲い込むつもりは全くないのです。このサービスを生活に欠かせないインフラとしていくうえでは、ぜひほかの事業者やディベロッパーとの共創も進めていただきたいと思っています。その結果が、きっとより多くのエリアの価値向上や、そのエリアの働く方、住まう方の課題解決にもつながっていくというのが私の考えです。

**新富** 小川さんからそう言っていただいたこともあって、最近では、ほかのディベロッパーからお声がけをいただく機会も複数回ありましたね。本当に、三井不動産さんの懐の深さを感じています。



## エリアの価値を上げるために、まだまだできることはある。

小川 今後は、まずこの「シェアリングステーション」を用いたデリバリーサービスを、ほかのエリアやビルなどにも展開していけたらと考えています。同時に、このサービスを用いた日本橋というエリアのさらなる価値向上にも、継続して取り組んでいきたい。というのも、日本橋エリアは当社創業の地でもあり、官・民・地元一体で「日本橋再生計画」を推進しているエリアだからです。たとえば、現在取り組んでいる「COREDO室町」「COREDO日本橋」からのランチデリバリーだけでなく、今後は日本橋エリア内にある老舗飲食店のお弁当なども、オフィスワーカーにお届けできたらと思っています。実際に、エリア内の飲食店からそういったご相談をいただくこともありますし、本当の意味でのエリアの価値向上を考えれば、自社の商業施設のみにこだわる必要は全くないと思っています。

新富 まさに私たちが思い描いている未来としても、各地のエリアマネジメントを担う事業者との共創によって、そのエリアの価値向上に貢献していきたいという考えです。それは、エリア規模での物流の円滑化や経済の活性化、ひいてはスマートシティ化という観点でも、大きな意義を持つものになっていくと確信しています。

小川 提携する飲食店が増えていけば、それだけ手数料や送料など、飲食店の負担を減らすことにもつながっていくでしょう。そのためにも、現在の対法人を入口にオフィスワーカーにランチをデリバリーするという“B to B to C”サービスを、今



後はたとえば、コワーキングスペースや共有エリアを利用する方々に向けてランチをお届けするなどの“B to C”サービスとしても、ぜひ展開していけたらと考えています。ランチデリバリーの価値提供という形ひとつをとっても、まだまだキャッチできるニーズは多くあるはずです。

新富 当社における新規事業としても、「シェアリングステーション」のプロジェクトには大きな意義があると考えています。これまでSI事業を主軸としてきた当社が、エリアマネジメントという領域で、自社の新たな基盤になりうる事業を構築していく。この可能性と未来に、私自身とてもワクワクしています。そういった新しい事業の確立への挑戦という意味でも、お客様との共創によるエリアの価値向上に対する貢献という意味でも、ぜひ三井不動産さんとこれからもご一緒させていただけたら嬉しいです。



各飲食店が注文情報にもとづくランチボックスを所定の場所まで持ち込むと、配達スタッフが全店舗分をピックアップ。各オフィスビルへ集約配送します。

## 15年間の集大成であり、新たな出発点。

会計システムは、会社の根っこ。再構築が至上命題だった。

小西 戸田建設さんと当社との付き合いがスタートしたのは2007年。当初から、担当者が戸田建設さんのオフィスに常駐する形でシステム領域の保守対応を担ってきました。会計システムを含むシステムまわりの大幅な再構築をしようという動きが始まったのは2013年頃でしたね。

大島 会計システム自体は直接利益を生むものではありませんが、会社の基幹システムであり、いちばん根っこの部分。継続して支払いや決算を正しい金額で処理を行う必要があるため、最新OSへの追従やワークフローの見直しという観点から、再構築の必要性を強く感じていました。

小西 ワークフローに関していえば、紙でのやりとりをなくすという命題もありました。今回の『会計システム刷新プロジェクト』は、新しいワークフローやペーパーレスに対応するための、基盤となるシステムをつくるプロジェクトでもあったのです。

大島 当初は他のパッケージシステムを開発・販売する企業とプロジェクトをスタートしましたが、その企業の都合でプロジェクトを中断せざるを得なくなってしまって……。

小西 大島さんが困っている様子をすぐ隣で見ていた私としては、とにかく「なんとか力になりたい」と強く思っていました。

大島 小西さんとのやりとりの中で、「システム全般を見直そう」としていたところから、「まずは会計システムだけでも段階的に再構築しよう」と方針を変更。そして「長年付き合いのあるNECソリューションイノベータさんと、プロジェクトをリスタートしよう」という結論にいたりしました。

小西 改めて当社が携わることになり、大島さんと相談しながら掲げたテーマは「戸田建設の次の10年～20年をつくる」でした。そのうえで、大手建設業のお客様でもすでに利用いただいているNECの『建設クラウド 建設業向け基幹システムサービス』をベースに、戸田建設さんの要望を踏まえてシステムを開発することになりました。

大島 NECソリューションイノベータさんなら、お願いしたことを最後まで責任をもってやりとげしてくれる。約15年、実務を担当してくれる方々とも関係性を築いてきたので、確かな信頼がありましたね。

### 戸田建設株式会社 大島 修様

1990年入社。  
2004年にシステム部門へ転籍し、以降、主に自社の会計システムに関わる開発・保守などを担当。  
このたびの会計システムの刷新プロジェクトを自身の「集大成」と位置づけて参画。



# 同じ思いを胸に、建設のDXを加速させる。

未来を見据えた構築ができたのは、15年の積み重ねがあったから。

大島 2007年に構築してもらった旧会計システムも、非常に確立されたものでした。根本的な部分は現在にいたるまで全く問題ないと思っていたので、今回のプロジェクトは、承認フローの電子化や電子帳簿保存法対応などの新たな機能を盛り込んだり、我々がより使いやすくなるための最適化を行ったりといった、バージョンアップが主な目的になりましたよね。

小西 そうですね。2007年以降、当社の担当者が戸田建設さんに常駐し、システムまわりをサポートさせていただいたことが、プロジェクトの成功にもつながったと思っています。日々現場でシステムの課題を見つけ、使いやすい仕組みを追求する。長年の積み重ねがあったからこそ、15年経った今でも刷新の基盤となるシステムになったと思っています。

大島 「戸田建設の次の10年~20年をつくる」というテーマを掲げたのは、そういった過去の経験があったからこそ。加えるなら、NECソリューションイノベータさんが建設業界に対して深い知見をお持ちであるということも、我々としては再認識する結果になりました。

小西 ありがとうございます。まさに今回のプロジェクトでは、当社の持つ知見と技術とを集結したトータルソリューションを提案できたと自負しています。今回刷新したシステムは今後20年使えることを見据えて開発していますが、長年にわたりともに改善を重ねてきた経験があるからこそ、未来を想定した構築ができたのだと思っています。私自身、大島さんの力になりたいと思っていたので、こうしてプロジェクトを完遂できたことはとても感慨深いです。



ビジネスアプリケーション事業部

小西 博文

2000年入社。  
製造業向けSI、環境ソリューションなど、  
幅広いお客様に対する  
ソリューション提供プロジェクトの担当を経て、  
2016年より戸田建設様の  
会計システムの再構築を担う。

問題が起きても、すぐに対応できる信頼がある。だから、前へと進む判断ができる。

大島 印象的だったのは、プロジェクトが始まったばかりの頃に起きた新型コロナウイルス感染症の拡大。実際に会ってやりとりできたのは要件定義くらいで、以降の設計はほぼリモートでの進行になってしまいました。

小西 物理的に離れた作業環境でもお互いの関係性を切らさないよう、戸田建設さんと私たちは終日Zoomをつないでいました。最初は戸惑いもありましたが、結果としてプロジェクトをスケジュール通りに進めることができ、非常に達成感がありましたね。

大島 それができるのも、建設業界を熟知しており、何ごとも最後までやり遂げることができるNECソリューションイノベータさんとの取り組みだったからだと思います。ほかのベンダーでは、間違いなく最低1年は延期になっていたでしょう。また、仕様に関わる部分で、もし何か問題があったとしても「NECソリューションイノベータさんなら、使い始めてからでも十分対応できるよね」という安心感があった。重大な問題でなければ、あとからすぐに修正することも視野に入れて、いったん先に進もうという判断ができたことが非常に大きいです。

小西 ありがとうございます。私たちとしては、戸田建設さんのシス

テムまわりの仕様や、会社としての目指す姿を、しっかり理解できているメンバーをアサインしたことが何よりも大きかったと思っています。

大島 小西さんにはもともと依頼していた会計システムの刷新だけでなく、周辺システムに関わるタスク管理・工程管理にも尽力いただけて、本当に助かりました。

小西 関連する周辺システムが30以上もあり、戸田建設さんはそれらシステムの全体を管理しなければならない状況でした。ほかのシステムに対して私たちが直接入り込むことはなかなかできないので、周辺システムの状況一覧をつくり、進捗確認や課題の共有、対策などを支援しました。私としては、そういった周辺システムの担当者を大島さんが取りまとめて推進してくださったおかげで、タスク管理や工程管理もスムーズに進められ、無事にゴールを迎えられたと思っています。

大島 テストの工程で現場の人手が足りていないときの進め方について小西さんからアドバイスをもらったのは、助かりましたね。ときには「戸田建設さん、このままでいいんですか!」と、厳しい言葉をいただいたこともありますが、我々にとってはむしろありがたかったです。



戸田建設 会計システム  
刷新プロジェクト

建設業特有の会計機能に対応した財務会計システムを、NECの『建設クラウド 建設業向け基幹システムサービス』のAP基盤にてスクラッチ開発。建設業会計業務に対する業務改善に加え、「電子承認機能」、帳票管理システム導入による「ペーパーレス化・電子帳簿保存法対応機能」、マスター元管理のための「統合マスタ機能」、会計システムと周辺システム間の情報連携効率化を図った「データ連携機能」などを実現。

## 残業、追加の工程、複雑な仕様。ICTのチカラで、建設現場のムダはなくせる。

小西 今回の会計システムの刷新では、戸田建設さんが掲げているサステナビリティビジョンやマテリアリティに対しても、持続的成長のベースを整備したという点で貢献できたと考えています。プロジェクトのテーマであった「戸田建設の次の10年～20年をつくる」という観点では、これがゴールではなく、むしろ出発点ではないでしょうか。

大島 まさにその通りで、システムとしてはこれからが本番。私自身、戸田建設におけるキャリアの「集大成」として今回のプロジェクトに携わりましたが、システムを利用する社員の声をしっかりと吸い上げて、さらなる改善を重ねていきたいと考えています。また、根幹ができたからこそ、これから周辺のシステムを変えていけると思っています。

さらに建設業界全体で見ると、高齢化にともなう人材不足や2024年に控えている残業規制、生産性の向上など、課題は山積み。データの有効活用によりムダな作業や工程をなくして生産性を向上し、それら課題の解決に貢献できるのではと期待しています。共創できることがあれば、ぜひともお願いしたいですね。

小西 ありがとうございます。NECグループとしても、これまでに蓄積してきたICTの技術・知見を、建設業界が抱える課題の解決に活かせるのではないかと考えています。

大島 我々のシステムでいえば、たとえば事務作業。二次作業という追加業務の負担をなくすために、1回の入力作業でデータが流れていくような効率化が実現できたらと考えています。そのほかにも、横断的な仕様にすることで、発注から納品まで紙を使わないシステムに変えていくなど。こういった業務一つひ



とつを効率化することで、全社的な働き方改革にもつながるはず。今回の会計システムの刷新は、そういった未来のDX（デジタル・トランスフォーメーション）につながる基盤として構築できたと考えています。まさに、当社がサステナビリティビジョンの中で掲げている5つのマテリアリティのうちの「技術革新と提供価値の向上」「働く喜びを感じる職場づくり」にも結びつくところです。

小西 建設業界のDXを進める仕組みの1つとして、建設現場での作業効率化を支援する建設現場ポータルが挙げられます。建設現場での工事情報や現場作業者の工数情報などの可視化や統合管理に加え、データ解析やデータ利活用などを行うソリューションです。ほかにもAIを使った現場効率化のシステムを提案したこともあり、AIや画像認識など私たちの技術力を存分に発揮し、お役に立てる機会があるはず。戸田建設さんとの共創という意味でも、建設業界に対する貢献という意味でも、できることがあると考えています。これからも協力して新たな共創をしていければ嬉しいです。



新たな会計システムの基本カラーには、戸田建設のコーポレートカラーであるライトブルー・オレンジレッド・シルバーグレーを使用。今後の事業展開を見据えた機能の拡充によって、企業の根幹をなす会計システムへと刷新。



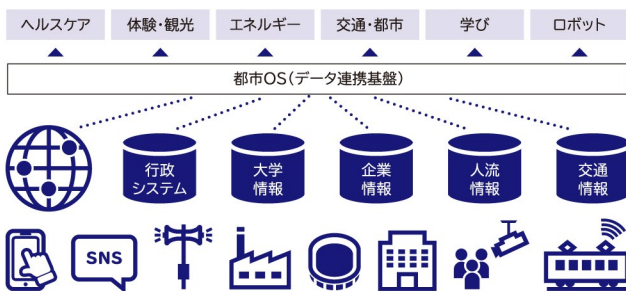
東北支社  
望月 智也

Smart City

# 人間の感覚を超えた「俯瞰する視点」で、新しい街の形をつくっていく。

## 都市の見える化サービス

本サービスに活用している人物像分析システム『FieldAnalyst』は、NECグループの画像解析技術により、傘をさしていてもマスクをしていても、人を立体的に認識できるシステム。今後、「都市の見える化サービス」によって測定された人流データは仙台市のデータ連携基盤（都市OS）上でオープンデータとして公開される予定であり、将来的にはさまざまな地域課題を解決するための施策検討などに活用することが想定されている。



## 今までの経験が通じない時代。街にはどんな変化が起きているのか？

大胆な規制改革、複数分野のデータ連携、AIやビッグデータなどの先端技術を活用したサービスの提供によって、未来の生活を先行して実現する都市を目指す。そうした「スーパーシティ構想」を推進する宮城県仙台市には、今後のまちづくりのために、街の人流にどのような変化が起きているのかをデータで把握したいという思いがありました。

今までの一般的な人流の調査方法でも、目視で性別や年齢を確認し集計することはあったのですが、人の見落としや先入観が入り込みやすいといった課題があったのです。

そこで、NECグループの画像解析技術を取り入れたカメラによって、人の流れを把握し、集計・分析する「都市の見える化サービス」を提案することになりました。このサービスを提案したいと思った背景には、私のルーツでもある東北が甚大な被害を被った東日本大震災をきっかけに、「東北に住む方々の生命や財産を守りたい」という思いが、私の中で一層強くなっていたこともあげられます。

当時は東京で勤務していて、仕事で直接東北と関わることができなかったからこそ、今「都市の見える化サービス」を通して東北に貢献できていることに、改めて大きなモチベーションとやりがいを感じています。





大学キャンパス内や地下鉄出入口などの特定エリアにカメラを設置し、AI・画像処理によって人流情報を測定することで、人の密度などを可視化。持ち運び可能なカメラを活用するため、柔軟に設置場所を調整することもできる。



「都市の見える化サービス」によって測定された人流データは、今後オープンデータとして公開される予定。自治体における活用だけでなく、企業や個人が自由に活用できるようになることで、さらなる街の活性化にもつながることが期待されている。

## 感覚を超えた客観的な分析が、 当たり前ではない気づきをくれる。

まず、道路空間を活用した社会実験等に合わせた人流測定を検討しています。「車線を減らして歩行者空間を拡大し利活用を行った場合、どういった人流が生まれるか」などを本サービスで分析し、将来的なまちづくりへの反映を想定しています。また、大規模イベントにおける来場者の属性判断などにもこのサービスの活用を検討しています。天候や時間帯による人の流れ、これまでに開催されたイベントなどの属性をデータ化して分析し、仙台市に訪れる人の傾向を見える化します。それを今後のイベント企画に活かすことで、仙台市の活性化につながりたいと考えています。

「都市の見える化サービス」は、人流を測ることがゴールではなく、このサービスによって把握・分析できたデータを、何と結びつけてどのような価値を生み出せるかが重要だといえます。たとえば、通学時間を除くと人通りが少ない小学校の通学路があるとしたら、16時～18時をハッピーアワーにする野外カフェを出店することで、若者たちが集まる人流をつくれるかもしれません。それは街の活性化だけでなく、通学路の防犯性を高めることにもつながるはず。今まで人間の感覚でしか判断していなかったものを客観的にデータ分析することは、必ずまちづくりに役立つ気づきにもなると思っています。

## オープンデータをみんなが使えれば、 住んでいてよかったと思える街になる。

都市構想を考えるうえで人流とは、たとえるなら血液のようなもの。血液検査をして血中コレステロールや血糖を数値化し、適切な対処をする。それと同じようなことを街に対してもできると考えています。これまで人の感覚で局所的に対処してきた街の人流を、本サービスで確実にデータ化し、さらに他のデータと組み合わせることで街全体の情報を網羅する。そして、情報をもとに仙台市のイメージに共通認識が生まれ、住民の誰もが自由にデータにアクセスできれば、市民の力も借りて、これまでにない方法で街を活性化できるようになります。それこそが、「都市の見える化サービス」の素晴らしいところです。

私が思うスマートシティとは、「データを人や企業が自由に活用して、やりたいことができる」都市のこと。人流の情報をオープンデータで誰でも見ることができるになれば、一人ひとりが自分の着想から事業をスタートしたり、行動できたりする時代が来るはず。仙台市の人の生命や財産を守りながら、住んでいてよかったと思える街をつくるのが、私の最終目標。これからの時代のまちづくりを、東北エリアから発信していくことができたら、これほど嬉しいことはありません。

望月 智也のインタビュー動画はこちらから





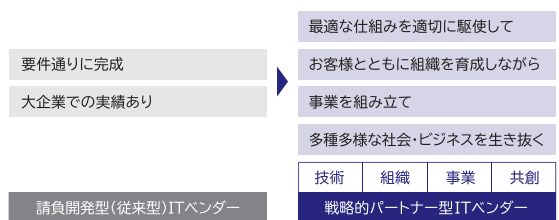
沖縄支社  
石川 竜矢

Work Style

# 事業を加速させる システムで、 これまでのSIの 概念そのものを変えていく。

## 技術特化型事業プロジェクト

システム開発技術・手法の多様化や、多くの企業におけるシステムの内製化が進む中で、沖縄支社では、NECグループに蓄積された技術・知見をベースに、これまでの作業量に応じ人員を提供する工数ビジネスではなく、メニューに応じた料金体系で技術支援を行う「技術特化型事業」を確立。請負ではなく技術起点の戦略的パートナーとしてお客様のビジネスを展開・拡大していく「技術特化型事業」は、先進的な取り組みである。



## 正解がわからない時代。 技術を知り、語れることは価値になる。

システムを取り巻く環境変化が激しい昨今。技術の活用により事業を加速したいと考える企業が増えたと同時に、お客様自身が「そもそも何をどうすればいいかわからない」というケースも増えてきているように感じていました。だからこそ、お客様のやりたいことや解決したい課題に対し、必要な技術を語れることは大きな強みになるのではないかと。そのような考えが、NECソリューションイノベータならではの技術を起点にしたパートナーシップと最適な技術提案により、お客様とともに新たな事業を構築する「技術特化型事業」が生まれた背景にはあります。

その第一弾として私たちが取り組んだのが、セブン-イレブン・ジャパンさんにおける、クラウドを活用したPOSシステムの価格算出ロジックの実装と売上データの連携でした。同社では、システム上の価格計算の複雑化が要因で、「7NOW(セブン-イレブンネットコンビニ)」「セブンスマホレジ」など店舗レジ以外の販売の仕組みを、全国に拡大できていないという課題を抱えていたのです。この難解なプロジェクトに私たちが手をあげることができたのは、「技術特化型事業」だったからこそ。請負開発型のITベンダーとしてではなく、戦略的パートナー型のITベンダーとしてお客様と同じ目線に立ち、ゼロベースから対話を重ねていったことが、スピーディーかつ高品質な価値提供につながったのだと思っています。

2022年9月、「技術特化型事業」の拡大に向け、全国各地の支社が集結し「技術戦略部会」を発足。組織を越えたテクニカルなノウハウの共有や、お客様への提案に向けた共創などにも取り組んでいる。



クラウド化によって、店舗レジ以外のPOSシステムにおいても、最適な価格算出がリアルタイムで適用される環境を実現。消費者は、「7NOW」「セブンスマホレジ」などの活用時にも、店舗と同じ価格で商品を購入することができる。

数年かかることを、5ヶ月でやる。

ビジネスに直結してこそそのシステムだから。

お客様の期待に応えるために大切にしていることは、開発のスピード。早く世に出せるということは、それだけ早くお客様のビジネスに影響を与えることができるからです。セブン-イレブン・ジャパンさんのプロジェクトでは、一般的には数年かかるといわれた内容を5ヶ月で完遂することができました。これだけスピーディーな開発を実現できたのは、速やかにシステムをリリースできるアジャイル開発を得意としている私たちだからこそです。

システムの構成や設定に関する情報をプログラムコードとして記述し、専用のソフトウェアによって自動的に適用するIaC (Infrastructure as Code)の活用や、疎結合に開発された小さなサービスを組み合わせ、1つのサービスを提供するマイクロサービス化、さらには機能単位で、設計・開発・テストなどの工程を繰り返すことにより、スピーディーな開発を実現しました。

課題解決の方法は時代によって大きく変わります。ならば、できあがったシステムをまずは世に出し、世の風に当てながらアップデートしていくほうが、その時点で最適な方法となるはず。また、システムを内製化していく流れが強い昨今、これからはお客様と一緒に、事業を創っていくことが大事になると考えています。

システムを物語として捉える発想。

技術者同士をつなげて、より「尖った」IT集団へ。

私は文系出身で、理系出身のエンジニアとは考え方が異なるところがあると思っています。たとえばマイクロサービス化でいうと、一般的には、データを起点に検討を行う「ドメイン駆動設計」のアプローチが多いのですが、私の場合はユーザーの「行動単位」でアプローチをするほうがしっくりきます。具体的には、システムを物語として捉え、利用する人物像の行動・思考・感情を分析し、認知から検討、利用へといたるシナリオを捉えることで、当てはめるべき技術が見えてくるタイプ。また、お客様と一緒に何が必要なのかを見極めたうえで、人間味のある、意志や魂を込めたシステムをつくりたいと考えています。そのために必要になるのも、結局は技術なのです。

私としては、この会社が技術でより「尖った」集団になっていく必要があると考えています。そのために、全国各地にある支社の技術者が集う「技術戦略部会」を立ち上げ、活動をはじめました。

「技術特化型事業」としては、お客様の組織づくりにまでアプローチできるようになることが第一の目標です。その先にはきっと、ITベンダーの新たな役割までも確立できると思っていますし、お客様に対する価値提供はもちろん、社会に対する価値提供にもつながっていくと確信しています。

## 「絶対に止められない」システムの自動化。 スピードと共有知を武器に挑む。

PF インテグレーション事業部  
水澤 賢亮



携帯電話の進化とともに複雑化したシステム。  
ミッション成功の鍵は「重みづけ」にあった。

10年以上にわたりサーバストレージ構築で関わってきた、NTTドコモさんのミッションクリティカルシステム。さらなるコスト削減と品質向上のために、「Ansible」という構成管理ツールを使って自動化することが今回のミッションでした。

自動化すればコスト削減になると思われがちですが、実は「何を自動化して、何を自動化しないか」の判断が重要です。たとえば、古いOSにおいて自動化してもコストが下がらない部分があれば、そこは自動化をしません。NTTドコモさんのシステムは、日々新しい機能が追加される携帯電話の進化とともに複雑化してきたもの。千差万別の特性とシステム全体への影響を考慮し、サーバごとに「重みづけ」をして作業を進めました。これは10年来のお付き合いがあり、システムの背景を理解している私たちだからできたことかもしれません。

同時に重要だったのがトラブル対応のスピード感です。さまざまな環境が混在しているシステムに新しい仕組みを入れようとすると、うまくいかないこともありえます。その場合はシステムを元の状態に戻すのですが、影響範囲を極小化するだけでなく、時間内に終わることも必要です。何かあったときは迅速に対応する。親身になって話を聞く。泥臭いかもしれませんが、8,000万人が使う「絶対に止められない」インフラを扱うにあたって、そういった真摯な対応が信頼された理由のひとつであったと思います。

### NTTドコモ ミッションクリティカルシステム自動化プロジェクト

機器1,000台、8,000万人が利用するNTTドコモの大規模ミッションクリティカルシステムにおけるSI作業の自動化を2019年度から推進。10年以上のシステム(サーバストレージ)構築・運用で培ったお客様との関係性のもと、何を自動化するかを検討・判断から、自動化プログラム「Ansible PlayBook」の活用、さらにはさまざまなトラブル対応を含めて、重要な社会インフラの維持/通信サービスの継続提供に大きな貢献を果たした。2021年度下期時点にて、「商用作業での自動化適用率80%」の顧客目標を達成。

目の前の仕事に挑みつづけること。  
それもまた、ひとつのサステナブル。

お客様の大切なシステムを扱っているという意識は、複雑な環境下にある難しいシステムにも、小さなシステムにも同じようにもっています。どんな作業も与える影響がゼロということはありません。「完璧な仕事はない」という前提で仕事をするのが私のポリシー。人間の行う作業にミスは存在するもの。だからこそ、起こりうるリスクを想定し、影響が少なくなるよう入念に準備をしますし、何か起きたときには迅速な対応を心がけています。これは私だけではなく、このプロジェクトのチームメンバー全員に共通する姿勢かもしれません。

長い年月をかけて、試行錯誤を繰り返して大きくなってきた巨木のようなシステムですから、当社の中にもそのすべてをわかっている人はいない。担当領域の違うメンバーが、プロフェッショナルとしての知見を持ち、知恵を出し合ってトラブルに対応しています。私より長く関わっているメンバーに聞くと、「昔、こういうトラブルがあったんだよね」と解決のヒントを教えてもらえることもある。知恵を寄せ合って、チームとしての「共有知」で問題を解決し続けていますね。

目の前の作業や問題に向き合い続けるSIという職業は、サステナビリティとは無関係に思われがちです。けれど、インフラを止めない「継続性」の観点でいえば、私たちの仕事はまさにサステナブル。何かを動かし続けるために、目の前の作業に粛々と向き合うこともまた、持続可能な社会につながっているのだと思います。





## 思考ではなく「行動」から、 一人ひとりの健康意識を変えていく。

事業支援部  
山本 美緒



イライラしていた人が、キラキラしていく。  
運動にはすごいパワーがある。

以前、フィットネスジムを運営する会社で働いていたときに、トレーニングをはじめの前まではイライラしていたお客様が、終わった後はすごく表情が柔らかくなって、キラキラとしているのを何度も見たことがあります。「カラダを動かすことって、もしかしたらすごい力をもっているのかもしれない」と思い、運動や健康について勉強をはじめました。それから現在にいたるまでずっと変わらないのは、心身の健康づくりの大切さをより多くの方に知ってほしいという願いです。

当社がもともとプロジェクトで活用していた、複数のミッションを実行することにより行動変容を促すアプリをベースに、社員の健康増進にも応用できるのではと考え開発した「健康ミッションアプリ」は、まさに私のやりたいことがカタチになったもの。「散歩をしてみましょう」「県庁所在地に行ってみましょう」といった具体的な行動を促すこのアプリならではのアプローチは、参加している社員の心にもいい影響があると私は考えています。

落ちこんだときに悶々と考えこむより、少し散歩をしたほうがスッキリした経験や、初対面の人と仲良くなりたいときに、握手もすると距離が近くなる感覚は、多くの方に共感してもらえるのではないのでしょうか。情報過多で思考優位になりやすい時代だからこそ、あれこれ頭で考えるよりも、まずはカラダを動かすこと、行動することの大切さは、以前よりも高まっていると思っています。



### 健康ミッションアプリ

地域振興プロジェクトで活用されていた「ミッション型行動変容アプリ」をベースに、従業員のウェルビーイング向上にむけた社内健康増進施策の一環として、「健康ミッションアプリ」を開発。2020年12月より四半期に一度、同アプリを活用したイベントを実施。利用者はアプリ内で配信される健康に関するミッションを、日々の生活の中でクリアし、コインを獲得。獲得したコイン数に応じたランキングを発表し、利用者の行動意欲を刺激。2022年度からは、獲得したコイン数に応じて社会貢献活動団体への寄付を実施。

健康づくりを、誰かの助けに。  
「楽しさ」と「つながり」で行動を促していく。

企業も国も一緒になって、健康意識を高めていかなければならない時代。「健康ミッションアプリ」が今後その一翼を担えるようになるために、まずは社内の参加者を増やしていくことが重要だと考えています。そのうえで大切なのは、参加者が「楽しさ」や「つながり」をいかに感じられるか。2022年度から実施している、ミッションの達成度合いに応じて会社が寄付を行う取り組みや、今後予定している参加者同士のコミュニケーション機能なども、まさにそういった思いによるもの。自身の行動によって誰かが喜んでくれるという実感は、健康づくりに取り組む大きなモチベーションになりますし、そのこと自体が心身にいい影響を与えることでもあるのです。

Well-being(ウェルビーイング)という言葉がありますが、それは生活の質を「深く」していくことだと私は考えています。海がきれい、食べものがおいしい、お風呂が気持ちいいなど、日常の些細な感動は、心身の状態がよければより「深く」感じられるはず。健康づくりを通して、みんなが一日一日を大切に、丁寧に過ごせるようになっていくことは、きっといい未来にもつながると思っています。



山本 美緒のインタビュー動画はこちら



## サステナビリティへの取り組み

私たちは、社会を支える一企業として、  
ISO26000を礎としたサステナビリティ経営の推進により、  
ICT企業に求められる社会的責任を果たしていきます。  
また、社会価値の最大化とリスクの最小化に向け、  
ESGの視点で常に社会の問題を発見し続ける企業文化を目指します。

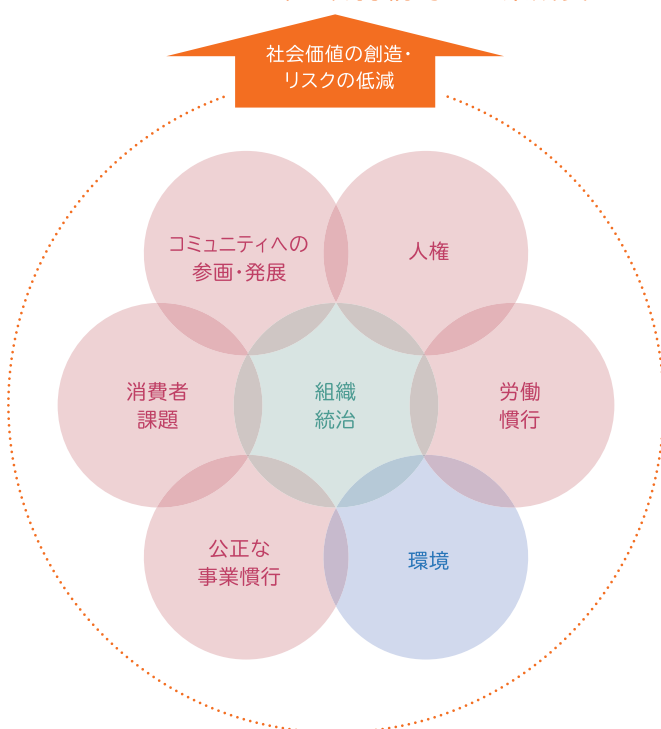
### ■ 基本方針

リスク管理・コンプライアンスの徹底	事業活動をととした社会課題解決への貢献
<ul style="list-style-type: none"> <li>・ ステークホルダー、社会、環境に対する“負の影響”の管理</li> <li>・ 事業の基盤であるコンプライアンスの徹底</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 社会価値を創造するソリューションの提供</li> <li>・ 地域密着企業として、地域の課題解決と自律的で持続的な地域社会づくり</li> </ul>
個人、組織の持続的成長の実現	サステナビリティ経営基盤の整備・強化
Work Style、インクルージョン&ダイバーシティの推進	ISO26000を礎としたガバナンスの整備

### ■ ISO26000 および ESG と当社の取り組み

ISO26000の「7つの中核主題」やESGの視点で、  
社会価値の創造・リスク低減に向けた取り組みを推進しています。

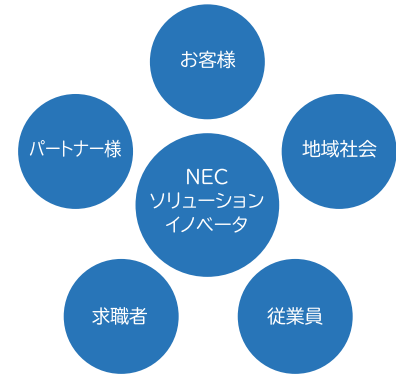
#### サステナブルな社会、持続的な企業成長



ESGの視点	取り組み
<p>Environment (環境への取り組み)</p> <p>企業の社会的責任として、自らの事業活動に伴う環境負荷低減を図るとともに、製品・サービスの提供をとおして社会全体の環境負荷低減に貢献する「環境経営」を推進しています。</p>	<p>環境経営</p>
<p>Society (社会との関わり)</p> <p>社会課題を解決し、人々が未来に向かって、より明るく豊かに生きていくことのできる社会の実現に取り組んでいます。</p>	<p>人権尊重</p> <p>CS推進</p> <p>品質向上</p> <p>サステナブル調達</p> <p>インクルージョン&amp;ダイバーシティ</p> <p>健康経営</p> <p>Work Style</p> <p>社会貢献活動</p>
<p>Governance (ガバナンス)</p> <p>社会価値の継続的な創造と企業価値の最大化をはかるために、コーポレート・ガバナンスを強化するとともにコンプライアンスを企業のガバナンスに欠かせない優先テーマと位置づけ、全社で取り組んでいます。</p>	<p>コーポレート・ガバナンス</p> <p>コンプライアンスとリスク・マネジメント</p> <p>情報セキュリティ</p> <p>個人情報保護</p>

## ステークホルダー・エンゲージメント

ステークホルダーとの対話や共創の機会を持つことは、本質的な課題や期待を知り、信頼関係を築いていくために重要であると捉えています。ステークホルダーの声を真摯に受け止め、事業活動に活かしていきます。



### ■ ステークホルダー別の主なコミュニケーション機会例

	ステークホルダー	関連するテーマ	コミュニケーション機会例
お客様	当社が提供するソリューション、サービスなどをご利用になるすべてのお客様	<ul style="list-style-type: none"> <li>ソリューション、サービスなどの提供によるお客様価値の最大化</li> <li>安全・安心なソリューション、サービスの提供</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>お客様満足度調査</li> <li>お問い合わせ窓口</li> </ul>
パートナー様	当社が、お客様にソリューション、サービスなどを提供するにあたり、さまざまなご協力を頂いているビジネスパートナーの皆様	<ul style="list-style-type: none"> <li>サプライチェーンにおけるサステナビリティの推進</li> <li>公正な取引と信頼に基づいたパートナーシップ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>ビジネスパートナー様と経営トップとの情報交流会</li> <li>パートナー会社訪問、面談</li> <li>コンプライアンス・ホットライン</li> </ul>
地域社会	当社の企業活動、事業を通じて関わりのある地域社会の皆様	<ul style="list-style-type: none"> <li>企業活動および事業活動を通じた社会課題解決への貢献</li> <li>地域発展への貢献</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>環境、社会貢献活動の取り組み</li> <li>共創活動をとおした対話</li> </ul>
求職者	<ul style="list-style-type: none"> <li>新卒採用応募者</li> <li>キャリア採用応募者</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>当社の理解と将来の仲間づくり</li> <li>次世代やイノベーションを促進する新たな声の取り入れ</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>学生と社員の座談会</li> <li>社外エンジニアと社員の技術テーマ交流会</li> </ul>
従業員	当社で働く従業員とその家族の皆様	<ul style="list-style-type: none"> <li>多様な人材がいきいきと働ける環境の提供</li> <li>従業員一人ひとりの成長と自己実現を目指した取り組み</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>経営幹部と現場社員との対話会</li> <li>従業員意識調査</li> <li>人権ホットライン</li> <li>キャリア相談窓口</li> <li>健康、法律相談</li> <li>コミュニケーション1on1</li> </ul>

### ■ コミュニケーションの機会例

#### ▶ お客様「お客様満足度調査」

「日経コンピュータ 2022年9月1日号 顧客満足度調査 2022-2023 システム開発関連サービス(メーカー系)部門」において、1位を獲得しました。今後も、お客様の戦略パートナーとして顧客価値を最大化するために、生産性・専門性・PM力・顧客対応力・課題解決力を高め、SI力向上への取り組みを強化していきます。



#### ▶ パートナー様「情報交流会」

日頃ご貢献いただいているビジネスパートナー様を対象に、情報交流会を毎年開催し、当社の事業方針、ならびにサステナブル調達活動へのご理解とご協力をお願いしています。(2021年度、2022年度はオンラインで開催)

#### ▶ 従業員「経営幹部と現場社員との対話会」

社長をはじめとする経営幹部と社員が、当社の未来について直接対話することを目的として定期的に開催し、従業員の声を経営に反映しています。また、上司と部下で月に1回以上定期的に対話する「コミュニケーション1on1」を実施しています。リモートワーク環境下においても上司・部下のコミュニケーション強化に寄与しています。



# NECソリューションイノベータ

会社名	NECソリューションイノベータ株式会社 (NEC Solution Innovators, Ltd.)
設立年月日	1975年9月9日 ※2014年4月1日 NECソリューションイノベータ発足
資本金	8,668百万円
代表者	代表取締役 執行役員社長 石井 力
従業員数	12,565名(2022年3月31日 現在)
本社所在地	東京都江東区新木場一丁目18番7号
電話番号	(03)5534-2222(代)
ホームページ	<a href="https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/">https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/</a>
事業内容	システムインテグレーション事業 / サービス事業 基盤ソフトウェア開発事業 / 機器販売
株主	日本電気株式会社
子会社	フォーネスライフ株式会社
海外連携拠点	NEC軟件(済南)有限公司 / 日電卓越軟件科技(北京)有限公司 NEC Vietnam Co., Ltd. NEC Corporation India Private Limited
会社紹介動画	<a href="https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/index.html#anc-movie">https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/index.html#anc-movie</a>

## ● 詳細な情報はWebサイトにて公開しています。

サステナビリティサイト  
<https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/csr/>

Webサイト上で本レポートに関するアンケートを行っております。ぜひご協力ください。



<https://www.nec-solutioninnovators.co.jp/csr/enquete.html>

## ● 本レポートに関するお問い合わせ先

NECソリューションイノベータ株式会社 CSR推進部  
〒136-8627 東京都江東区新木場一丁目18番7号  
NECソリューションイノベータ本社ビル  
TEL:03-5534-2212



※ 本冊子に掲載された社名、商品名は各社の商標または登録商標です。