

「ITベンダーとユーザとの戦略的パートナーシップ」

渡辺弘美@JETRO/IPA NY

1. 民間セクターにおけるIT・アウトソーシングへの投資動向

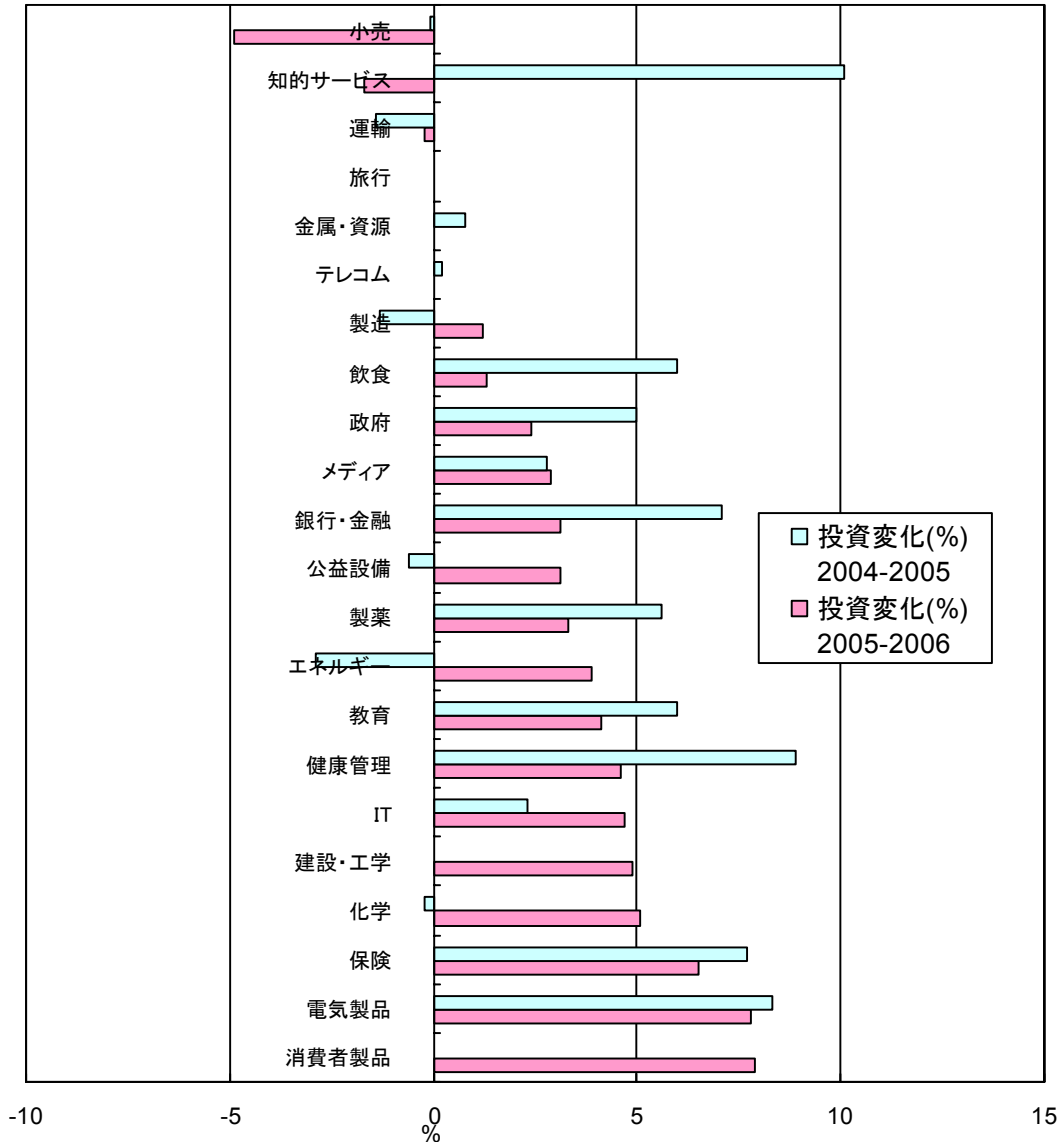
(1) 民間企業の2006年IT・アウトソーシングに対する投資予測

米国企業のITやアウトソーシングに対する投資は2006年も引き続き緩やかに増加する傾向が継続すると見られている。調査会社Forrester Researchは、2005年第3四半期の実績から、米企業における2006年のIT投資の成長率は7%との予測を発表した。ベースとなった2005年第3四半期は9-10%の成長となり、企業のコンピュータ機器の購入は減速したものの、通信機器、ソフトウェアへの投資は増え、ITコンサルティングやアウトソーシングも増加を続けた。2006年もその流れを汲むと見られる。

また、毎月行われているCIO Magazine Tech Poll誌の企業CIOを対象とした調査によると、今後12ヶ月間の企業のIT投資予測は、2005年12月には7.8%増という結果になった。これは、11月に実施された同調査結果の5.7%増や、10月の5.2%増を上回るものである。企業のCIOは、通信機器とセキュリティ・ソフトウェアを除くほとんどのカテゴリーに対し、投資を増やす計画をしている。「2005年末に、69.8%のCIOが2006年にはIT投資増加を計画していると報告している。」とCIO Magazine出版元CXO MediaのGary Beachグループ代表発行者は語っている。Deutsche Bank SecuritiesのITハードウェア調査理事のChris Whitmore氏は「大企業が投資に楽観的になっている。我々は、これを新年を迎えるにあたって、前向きな信号であると見ている」とした。

一方、業界別に企業のIT投資傾向を見てみると、消費者製品関連業界（7.9%増）におけるIT投資の増加率が最も大きいとの予測を、Gartner Consultingの「Worldwide IT Benchmark Service」は発表している。消費者製品に続き、電気製品関連業界と保険産業におけるIT投資増加率は、2005年の各増加率8.3%と7.7%よりは下がるものの、それぞれ7.8%と6.5%と予測されている。

産業別 10 億ドル以上の収入の企業における IT 投資の変化

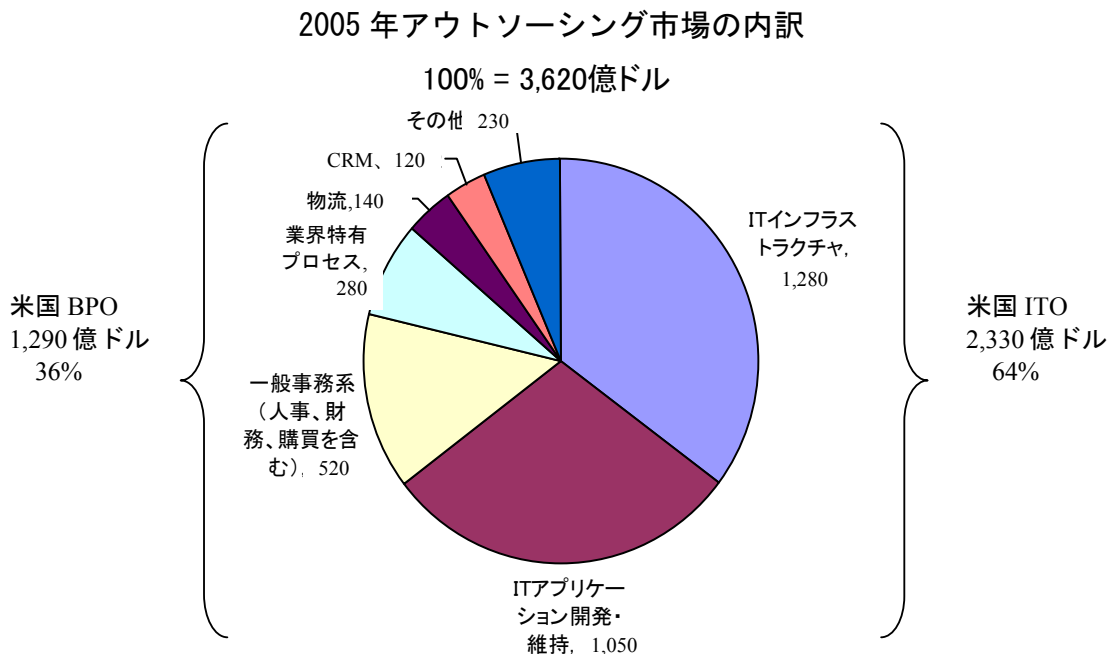


ユーザの IT 投資予測と並んで、ベンダ・サイドから今後米国の IT 市場が成長するとの予測が出されている。調査会社 Forrester と米国 IT 業界団体の Information Technology Association of America (ITAA)により算出された Forrester/ITAA 米国テクノロジー・セクター指標では、IT 関連雇用、米国 IT 投資、米国 IT ベンダ売上げ、収益が全体的に健全な成長を続けていることが明らかになった。しかしながら、Forrester Research の CEO の George F. Colony 氏は、「指標は連続したノコギリ歯パターンを示しており、データは、2006 年において穏やかな上昇と下降の両方を示

しており、テクノロジー経済は、強い安定した成長期にはまだ達していない」という見解を示し、「まだシャンペンを開ける時期でもない。2008年まで取っておくべきだ。」と慎重なコメントとなっている。

(2) 2006年における民間企業のアウトソーシング・トレンド

ITアウトソーシング市場は、IT Outsourcing（インフラストラクチャー、アプリケーション開発）と、Business Process Outsourcing（人事、財務などの一般事務系プロセス、業界特有プロセス、ロジスティクス、カスタマーリレーションシップなど）に分かれる。Everest Research Instituteによると、2005年のITアウトソーシング市場は、ITOが64%、BPOが36%となっている。



2006年のアウトソーシング契約全般におけるユーザ企業の全体的傾向として、Everest GroupのCEO Peter Bendor-Samuel氏は、①BPOの小口契約の増加と、②オフショア化の加速を指摘している。

① BPOの小型化

ここ数年、ITアウトソーシングにおいて、従来のメガディールではなく、小型化の傾向が見られたが、今後はBPOにもその傾向が広がりを見せると、Samuel氏は予測している。データセンターの運営管理からアプリケーションの開発まで総合的にアウトソーシングする大型契約の効果に対する見直しが行なわれ、ユーザ側から、このような巨大取引ではベンダの仕事の多くが不透明になってしまい、柔軟な調整がしにくい声が聞かれるようになった。そこで契約を小口化し、複数のベンダと契約を結ぶマルチ・ソーシングの考え方がITアウトソーシングを中心に広がっていた。

BPOにおいても、企業の人事部門を完全にアウトソーシングするなど、丸投げ的契約が行なわれてきたが、ユーザ企業は、ITアウトソーシングの経験をいち早く活かし、ベンダのコスト削減という売り言葉に惑わされることなく、投資対効果を求める傾向が強まっている。BPOにおいても、小型契約によって、ベンダのパフォーマンスをユーザ自らこまめに管理することに加え、サービス・レベル契約（SLA）やパフォーマンス測定方法の見直しを積極的に進めると、Outsourcing Journal誌の編集者であるBeth Ellyn Rosenthalは分析している。また、特にBPOは関連する分野の業界ナレッジをいかに活かせるかが成功の鍵を握るアウトソーシング・サービスともいえるため、人事、会計など各分野に強いベンダを集めた上で、それぞれの強みを活かしたいというユーザの心理が、さらにマルチ・ソーシングを加速すると予想している。

しかし、こうしたマルチ・ソーシングは、ベンダ管理の手綱を引き締める効果があるが、それを実現するための深い管理スキルの必要性や監督労力を軽視することはできないと業界アナリストのBryce Canfieldは警鐘を鳴らしている。例えば、マルチ・ソーシングとなった場合、ユーザとベンダ間の調整だけではなく、サービス提供者間での調整をとるために、運用レベル契約（Operating Level Agreements）が必要となる。ここには、顧客のニーズと要件が定義されているのみでなく、サービス提供者の役割を明確にしておかなければスムーズな運営管理が困難になる。また、複数企業と契約を結ぶことで、セキュリティとプライバシーの強化にも注意が必要であり、マルチベンダーによるアプローチも一筋縄ではいかないことが明らかになっている。

アウトソーシングの選択肢が増える一方で、真に価値を生み出すアウトソーシングを探し出すことが難しくなっている状況を反映するかのよう、2005年は、アウトソーシングに関するコンサルティング会社を利用するケースが増えてきているとCanfield氏は指摘している。

② アウトソーシングのオフショア化のさらなる増加

アウトソーシングのオフショア化は、単なる製造拠点から、ソフトウェア開発、ビジネス・プロセスに至るまで、幅広い業務に亘って広がっている。企業がオフショアリングを使うことによってもたらされる莫大な経費削減を考えると、今日では、オフショアリングはグローバル企業にとっては不可欠であることを物語っている。

オフショア市場が成熟化し、オフショアリングサービスを提供する企業が増え、サービスプロバイダー間での競争が激化するにつれて、海外ベンダのサービス品質が向上し、ユーザのグローバル・ソーシング・モデルへの利用満足度は著しく向上している。そうした背景を受けて、米国企業は、今後益々付加価値の高い仕事についても、海外のアウトソーシング・ベンダに委託する傾向が強まるものと見られる。オフショア・ベンダの多くは、インド、中国、東ヨーロッパなど、世界数箇所に拠点をもち、より多岐にわたるアウトソーシング・サービスを提供し、業界エキスパートのナレッジを蓄積し始めている。2006年には賃金上昇率の激しいインド以外の国々への投資が増え、世界のオフショア・マッピングに変化が見え始めると Canfield は予測している。

2. 民間企業の先端的アウトソーシング契約例

2006年以降のマクロ的なアウトソーシング・トレンドを背景に、個々の企業IT戦略を考察してみると、米優良企業は、アウトソーシング契約に様々な工夫を凝らし、さらなる競争力の向上に努めていることが読み取れる。これは、ITベンダーとユーザ企業の関係が、これまでのように、単なる技術サービスを提供する側、受ける側にとどまらず、お互いがウィンウィンの関係を目指す戦略ビジネスパートナーとして進化していることを意味している。

1989年、コダック社はIT部門全体をアウトソースする10年間2億5千万ドルの契約をIBM、Digital Equipment、Businesslandと結び、企業IT部門を震撼させた。ITアウトソーシング時代の幕開け後、米国におけるITアウトソーシングの形態が変遷を遂げている。コスト削減とコア・コンピテンスへの経営努力の集中が目的であったITアウトソーシングは、今日では、ベンダーとユーザ企業のパートナーシップがより大きなバリューを生み出し、お互いにウィンウィンの関係を作り出すような形へと進化している。ノンコア業務プロセスを改革するためだけにパートナーと協業するのではなく、コア業務の改革に取り組むなど、アウトソーシ

グパートナーとの協業関係は、企業のビジネスに不可欠な存在となっている。先端的なアウトソーシングは、その目的、目標がこれまでのものと異なるだけでなく、協業体制、パフォーマンスの計測方法、報酬の支払われ方なども新しいものとなっている。

(1) バリュー・クリエーションを期待される契約

米企業は、IT アウトソーシング契約から、コスト削減のみならず、いかにより多くの価値を見出し、自社の業務の向上を目指すかを考え、ベンダーとの関係を築いている。以下の例は、IT アウトソーシングを通して、新規顧客サービスの展開、社員向けHRサービスの向上、新製品投入に伴いトレーニングサービスの効果的なデリバリーなど、単なる IT サービスだけでなく、ユーザー企業のバリューを作り出すケースを示している。

(IBM 社と ING U.S. Financial Services 社のケース)

オランダに本社を持つ金融・保険・資産運用企業 ING U.S. Financial Services は 6 億ドルの 7 年アウトソーシング契約を IBM と交わし、その IT インフラストラクチャの運用を託した。IBM は ING のメインフレーム、中規模サーバー、IT ヘルプデスク、音声・データネットワークの運用を担当する。従来のこれらのサポート・サービスの効率化だけでなく、この契約には、新規顧客サービスの展開をサポートすることが重要なサービス内容となっている。具体的には、ワイヤレス口座を新たに設置し、加入者が ING U.S. Financial Services 社のサービスをより簡易に受けることができ、サービスの質を上げることが、同契約に盛り込まれている。この事例は、新たな顧客サービスを展開するため、IBM が最新テクノロジーを紹介し、それを取り入れていくという、新しい価値を生み出す「バリュー・クリエーション」が条件となっている。ING U.S. Financial Services の CIO である Paul Donovan 氏は、「この契約は IT サービスを実現するだけであれば、成功とは言えない」と語っている。従来のように、IT サービス・プロバイダーは、IT コストを抑えることだけにフォーカスするのではなく、ユーザ企業にバリューを生み出すかを考えた関係作りが求められている。

(IBM 社と Lincoln Financial Group のケース)

金融商品・サービスを手がける大手 Lincoln Financial Group は人事システムの再設計と実行を IBM に託した。Lincoln Financial Group の副社長である Karen Rueff 氏と CIO の John Glazier 氏は同社の人事システムの抜本的な見直しが必要だと考えた。その結果、人事スタッフが日々のオペレーションから解放され、人材管理や人材維持に焦点を置くことができるよう、人事管理業務の多くを Web ベースのセルフサービス形態に移行することを決定した。Rueff 氏は、ベンダ選択にあたり、

「既存の業務の引継ぎではなく、今までと全く異なったソリューションを創造し、新しい人事業務サポートを提供することができる」パートナーが必要であると考えた。その結果、IBMを、自社のITビジネスパートナーとして選んだ。Glazier氏はIBMに対し、単に今までと同じ仕事を別のベンダに移すのではなく、同社の人事システムの飛躍的な改善を期待していると述べている。この10年契約のもと、IBMは従業員が人事、給与、福利厚生サービスのすべてにアクセスできるポータルを含んだ、数多くのセルフサービス人事ツールをLincolnのために構築、提供する。「これは、我々にとって、“ビジネス・トランスフォーメーション”を意味する」と、Glazier氏は言う。「(これまでのアウトソーシングでは)現存のプロセスをそのまま、誰か別の人にそれを任せるといったものだった。今回の契約は、プロセス自体をグレードアップし、業務の飛躍的改善を目的としている。」

(アクセンチュア社と Avaya 社のケース)

音声コミュニケーションシステムにおいて、世界一、二を競う Avaya は、自社の研修システムをアクセンチュアにアウトソースすることで、コア・コンピテン스에集中することを目指した。Avaya は、音声コミュニケーション・システムを IP テレフォニー技術に全面的に移行すべく、新技術の製品化を手がけ、大々的な新製品の市場投入に取り組んだ。新製品の市場投入には、エンドユーザーに対する新製品のメリットを効果的に伝えるだけでなく、導入にあたるトレーニングなど、大掛かりな営業サポートが必要であった。しかし、Avaya の社内トレーニング・デリバリー能力は世界に散在し、コンテンツ開発・コースの提供の点で大きな問題を抱えていた。また、教育・研修にかかる投資効果を評価する基準も確立されていなかったため、教育・研修への投資がどれだけビジネスにインパクトを与えるかについても理解が乏しかった。新製品開発のスピードに間に合うような営業サポートができる社内体制が整っていないと判断した Avaya の幹部は、eLearning で実績を誇るアクセンチュアに、製品トレーニングシステム、Avaya University の構築・管理運用をアウトソーシングした。複数年の協定のもと、アクセンチュアは、今では 90 以上の国で、1,800 以上の製品、テクニカル、ビジネスコースを、Avaya 社員、チャンネル・パートナー、エンドユーザーに対して提供している。元来、Avaya の研修の 7 割はインストラクターを介して提供されていたが、今回のアクセンチュアとの契約で、研修の 7 割はウェブベースに変換され、製品開発のスピードに応じたタイムリーかつ効果的な研修内容・デリバリーが実現された。今回のアウトソーシング契約は、市場展開のスピードにあわせた営業支援を実現し、新製品の情報、研修を素早く関係者に広める役割を果たした。これは、従来の効率・コスト削減に主眼を置いたアウトソーシングをさらに進化させ、より高いバリューを求めるワンランク上のユーザ・ベンダ関係を目指し、成功した例と言える。

(2) コア・コンピテンスのアウトソーシング

アウトソーシングは、企業の業務のコアに係るところまで入り込んできている。IT アウトソーシングが、周辺的な業務から、コア業務に拡大されるにあたり、IT ベンダーは、ユーザ企業の業界する知識、ビジネスモデルの理解、今後の市場トレンドなどを熟知し、ユーザ企業と戦略的なビジネスパートナーとしての役割を果たすことが求められている。

(Cognizant Technology Solutions 社と DFS Group のケース)

世界の国際空港で高級免税店を経営する DFS Group の副社長で CIO である Rick Hamilton 氏は、旅行業界で生き残るためには、戦術的なアウトソーシング契約よりも、長期戦略的なパートナーシップを構築することが必要であると述べている。「2001年9月11日以降、我々はビジネスの変革を迫られている。我々は、アウトソーシングをそのための手段と位置づけている。」と Hamilton 氏は語る。DFS はオフショアの Cognizant Technology Solutions に、自らの事業のコア・コンピテンスの一つである在庫管理アプリケーション構築を依頼した。この世界共通のシステムは、維持管理に経費がかかり、お互いに情報のやりとりのできなかった世界に散在する複数のレガシーアプリケーションを置き換えることになる。DFS は Cognizant にルイ・ヴィトンやグッチというようなサプライヤーと、Web サービスを介して直接取引できるようなビジネス・アプリケーションの高度な再設計を依頼する計画もしている。

(EDS 社と Blue Cross Blue Shield of Massachusetts 社のケース)

Blue Cross Blue Shield of Massachusetts が 10 年間 3 億 2 千万ドルのアウトソーシング契約を EDS と結んだ。CIO である Carl Ascenzo 氏は、「サーバーを稼働させ、ヘルプデスクが対応することだけでは満足しない」とコメントしている。今回の EDS との契約は、保険申請や給付処理、医師や病院などの医療サービスプロバイダーの管理など、保険会社のコア業務のアウトソーシングを意味した。保険給付を受ける側が要望しているセルフサービスのアプリケーションを提供することが、今回の EDS とのパートナーシップから得る最も重要な技術となる。EDS の業務処理のプロプラエタリ・システム「MetaVance 健康管理システム」を利用することで、保険のクレーム処理やサービスプロバイダー管理の自動化が可能になる。Ascenzo 氏にとって、何よりも大事なことは、「今後、個人が、自分自身の健康管理に関する出費を自分で管理するという、セルフサービス型医療ケアのトレンドが主流になる。この大きなトレンドを見逃すことなく、業界大手として先手を打っておくことが必要であり、そのために、IT の分野で誰とパートナーを組むかが重要な鍵を握る」と述べている。今回、EDS は、IT スキルのみでなく、医療サービス管理での業界専門ナレッジと実績がかわれて、ベンダーに選ばれた。「アウトソー

シングにおけるユーザ・ベンダ関係は、将来の業界の潮流を見据えたうえでの戦略的なパートナーシップとなってきている。我々は、単純にコンピュータ処理やハード・ソフト管理のパートナーを選ぶのではなく、我々のビジネスを理解するパートナーを選ぶ。」と Ascenzo 氏は語る。

(3) 成功報酬型契約形態

従来のアウトソーシングでは、コスト、サービスレベル、サポート能力などの改善を目的としていたが、新たに出現してきているアウトソーシングでは、株主や競争相手などが評価できる定量的な結果を望んでいる。コールセンターの応答時間や、管理職の意思決定のスピードも重要であるが、より広範な変革を求める企業は、利益の増加や、市場のシェア増大などをゴールとして設定しつつある。ベンダに支払われる報酬に関しても、CPU サイクルやストレージ使用量のテクノロジー・マトリックス（基準）でなく、ユーザの売上や収益の伸び率などのビジネス（業績）マトリックスをベースとする成功報酬型契約が現れつつある。ユーザ企業成果に応じてベンダーの収入を決める、事前に設定されたゴールを達成すればボーナスが支給され、それが達成されない場合、ペナルティが課される。調査会社 JNoel Associates の社長である Jasmine Noel 氏は「ユーザは明確に直接企業の利益と IT に投資した額を対応させ、プロジェクトが利益をもたらすものであるかを即座に判断することができる。それにより、コスト管理や、特定のサービスを提供すべきか否かの適切な決定ができるようになる。」と述べている。The Yankee Group のプログラム・マネージャーの Andrew Efstathiou 氏は、「これは全く新しい概念ではないが、その勢いは増してきている。」と述べている。しかし、成功報酬型契約の例は、まだそれほど多くはない。

(IBM 社と Canada Life 社のケース)

Canada Life は保険クレーム処理と管理アプリケーション・システムを IBM にアウトソースした。この契約では、新規保険加入者数に応じて、IBM への支払いが決まるという内容になっており、報酬額が、システムが処理した保険ポリシー数に左右されるという、成功報酬型契約の一例である。従来の契約では、ベンダが契約に述べられているとおり仕事をしているかどうかを確認する責任が Canada Life にあった。例えば、IBM が使用したソフトウェア・パッケージに精通した IT スタッフを 6 人提供するという条件があった場合、IBM から送られてきた 6 人は本当に知識があり、彼らが適任かどうか、Canada Life が彼らの能力をテストし、常に IBM のサービス・デリバリーを監視・監督する必要があった。しかし、成功報酬型の契約に切り替えたことで、IT サービスのデリバリー・プロセスに厳しい目を光らせるのではなく、最終的ビジネスにどのようなインパクトがあったのか

で IT ベンダーに対価を支払うことができるため、結果重視の評価ができる。Canada Life 社の CIO である Doron Cohen 氏は、「今回の契約によりポリシー購入数が増えれば、IBM が手にする報酬は増えるため、ベンダーにとってインセンティブがあがると同時に、我々にとっても、IT コストのビジネスへのインパクトが明確になり、お互いウィンウィンの関係ができる」と述べている。

(Affiliated Computer Services 社とミズーリ州の罰金徴収センターのケース)

公共セクターでもこうした先端的な成功報酬型契約形態が行なわれている事例がある。Affiliated Computer Services (ACS) はミズーリ州の罰金徴収センターの運用を管理、改善し、裁判所の負債回収を支援するため、ミズーリ州裁判所管理事務所と 6 年のアウトソーシング契約を締結した。両者は、ミズーリ州からの初期投資なしに、パフォーマンス直結型 (pay-for-performance) 契約に基づき公・民パートナーシップを成立させている。ACS への報酬は、徴収された罰金額からある割合が支払われることになる。

(4) クリエーティブなファイナンス

アウトソーシングの資金調達にも多様な革新的形態が出てきている。ベンダが機器をリースするという方法は以前から見られるが、最近では、ユーザ企業が、将来の結果に対して前借りをする (borrow against results) という手段を取るケースも出てきている。IT アウトソーシングにより、企業の業績が飛躍的向上することを前提にファイナンスを受けることができる。とくに、期待どおりの結果をもたらす定評のある IT プロバイダーをパートナーにした場合、銀行や金融機関から低利子の融資を受けやすくなる。

(アクセンチュア社と Family Christian Stores のケース)

ミシガン州基盤の専門店 Family Christian Stores の CEO は、利益を伸ばすためには、新しい IT システムを採用しなければならないと心を決めていた。しかしながら、新 IT システムに必要な資金は自力では捻出することはできなかった。アクセンチュア社のコンサルタントは、Family Christian Stores が IT アウトソーシング契約をアクセンチュア社と交わすのであれば、十分な金額を有利な条件で融資してくれる金融パートナーを紹介するというオファーを行った。Family Christian Stores は、アクセンチュアとパートナーを組むことで、新 IT システム構築のための資金を調達し、ビジネストラנסフォーメーション・プロジェクトを実施した。Family Christian Stores は新 IT システムがもたらした利益でこのローンを支払い、4 年間で売り上げを 3 倍に伸ばすことに成功した。

(5) 新規事業創造型契約

アウトソーシングを通して、ユーザ企業とベンダー企業が協同で新しいビジネスを創造する形態が増えてきている。ITベンダーとユーザ企業の新規事業創造型契約は、ベンダー・ユーザのウィンウィン関係構築を象徴している。

(ACS社とモトローラ社のケース)

大手ITプロバイダーのACS社とモトローラ社は、人事業務専門事業を立ち上げた。まず、モトローラ社の人事部の持つシステム、ソフトウェアをACSが買い上げた。それをもとに、ACSはモトローラ社の人事システムを担当するだけでなく、全世界に人事BPOを提供するACS Global HR Solutionsという新ビジネスを立ち上げた。同事業には、モトローラも出資しており、新事業の業績に対応してモトローラ社にも利益が上がる仕組みとなっている。

(アクセンチュア社とBC Hydro社のケース)

カナダ、ブリティッシュコロンビア州の電力会社であるBC Hydroとアクセンチュア社は、ユーティリティ業界専門の人事サービス事業を立ち上げた。Accenture Business Services of British Columbia Limited Partnershipを通して、北アメリカのユーティリティ企業にCRM、人事、財務、購買、施設、ファシリティ・マネジメント・サービスを提供する。同事業の立ち上げにあたり、BC Hydroの1500人の社員を受け入れる。同事業は、BC Hydro社の人事サービスを手がけるだけでなく、市場の厳しい北米のユーティリティ業界での人事関連サービスを効果的に提供することで、ユーティリティ企業全般のサービス向上を目指す。

(Capgemini社とTXU社のケース)

テキサス州の電力・ガス会社であるTXUは、大手コンサルティング企業のCapgemini ビジネス・プロセス部門とユーティリティ系ITサービスを提供するジョイントベンチャーCapgemini Energy Limited Partnershipを設立した。約2700人のTXU社員が新会社に移ることになる。この契約では、TXUは、新事業の最初の顧客になる。TXUは、IT、コールセンター、請求、人事、サプライチェーン、支払、財務などのサービスに対し、新会社に35億ドルを10年間で支払う。TXUが新会社の3%以下を所有し、残りはCapgemini本社がオーナーシップを持つ。Capgeminiにとって、長年食い込もうと試みてきた米国エネルギーセクターでの位置づけを上げる狙う重要な契約となった。

3. ベンダーの技術的方向付けをねらった業界団体の取り組み

米国では、金融サービス、自動車を含む製造、医療分野など、業界団体やコンソーシアムを通して、将来的な IT ソリューションの技術的方向付けを行うための取り組みが見られる。ときにはユーザ企業のみ、ときにはベンダー・ユーザ企業がともに、次世代サービス・製品開発に必要な IT 技術要件を議論し、標準化に向けた活動を展開している。米国では、ベンダー・ユーザがお互いに刺激しあい、IT 技術の向上に取り組んでいる。

(1) 金融業界

① BITS

<背景・目的>

BITS は米国内にある最大手金融機関 100 の CEO が中心となり活動している非営利コンソーシアムである。BITS は金融サービス業が直面する技術的課題に焦点をあて、業界の技術的スタンダードの向上を上げる役目を担っている。また BITS は、金融サービス産業と国内の重要なインフラストラクチャ、政府機関、テクノロジー提供者、第三者サービス提供者などのセクターとの協力関係を構築する役割も果たしている。BITS の姉妹機関である The Financial Service Roundtable は、法律制定、規定、司法関連のフォーラムにおいて活動を行っている。

<メンバー>

BITS の 100 メンバー企業は株式市場資本総額全米上位 150 位以内の金融サービス企業のなかから選ばれる。BITS には、メンバー企業の子会社でない限り、サービス提供会社やコンサルタント会社の参加は認められない。ただし、これらの企業も BITS 製品認定プログラムへの参加やワーキンググループからの招聘があれば活動に参加できる。現在のメンバーとしては、Bank of America、Citigroup、JPMorgan Chase などが名を連ねている。またメンバー企業は、時価総額全米上位 150 位以下の企業、海外の金融サービス企業、カード協会、金融サービス関連協会、金融セクターに関係する営利・非営利のコンソーシアムなどを外部メンバーに指名することができる。

BITS メンバー一覧 (2005 年 9 月 27 日現在)

企業名	所在地
ACE INA Holdings, Inc.	Philadelphia, PA
AEGON USA, Inc.	Baltimore, MD
Affiliated Managers Group, Inc.	Prides Crossing, MA
Allianz Life Insurance Company of North America	Minneapolis, MN
Allied Capital Corporation	Washington, DC
The Allstate Corporation	Northbrook, IL
American Express Company	New York, NY
American General Financial Services, Inc./AIG	Evansville, IL
AmSouth Bancorporation	Birmingham, AL
Aon Corporation	Chicago, IL
Associated Banc-Corp	Green Bay, WI
Assurant, Inc.	New York/Atlanta
AXA Financial, Inc.	New York, NY
BancorpSouth, Inc.	Tupelo, MS
BancWest Corporation (First Hawaiian Bank)	Honolulu, HI
Bank of America Corporation (w/ FleetBoston Financial Corporation)	Charlotte, NC
Bank of Hawaii Corporation (Pacific Century Financial Corporation)	
The Bank of New York Company, Inc.	Honolulu, HI
Barclays Capital, Inc.	
BB&T Corporation (w/ First Virginia Banks, Inc.)	New York, NY
Capital One Financial Corporation	New York, NY
The Charles Schwab Corporation	Winston-Salem, NC
The Chubb Corporation	Falls Church, VA
Citigroup Inc.	San Francisco, CA
Citizens Financial Group, Inc. (w/ Charter One Financial, Inc.)	Warren, NJ
City National Corporation	New York, NY
Comerica Incorporated	Providence, RI
Commerce Bancshares, Inc.	Beverly Hills, CA
Compass Bancshares, Inc.	Detroit, MI
Countrywide Financial Corporation	Kansas City, MO
Credit Suisse First Boston	Birmingham, AL
Cullen/Frost Bankers, Inc.	Calabasas, CA
Edward Jones	New York, NY
Federated Investors, Inc.	San Antonio, TX
Fidelity Investments	St. Louis, MO
Fifth Third Bancorp	Pittsburgh, PA
First Commonwealth Financial Corporation	Boston, MA
First Horizon National Corporation	Cincinnati, OH
Ford Motor Credit Company	Indiana, PA
Fulton Financial Corporation	Omaha, NE
General Electric Company	Dearborn, MI
Genworth Financial	Lancaster, PA
	Stamford, CT
	Richmond, VA

企業名	所在地
GMAC Financial Services	Detroit, MI
Guaranty Financial Services	Austin, TX
Harris Bankcorp, Inc.	Chicago, IL
Hibernia Corporation	New Orleans, LA
HSBC North America Holdings, Inc.	Chicago, IL
Hudson United Bancorp	Mahwah, NJ
Huntington Bancshares Incorporated	Columbus, OH
ING	Atlanta, GA
Jefferson-Pilot Corporation	Greensboro, NC
John Deere Credit Company	Johnston, IA
JPMorgan Chase & Co. (w/ BANK ONE CORPORATION)	New York, NY
KeyCorp	Cleveland, OH
LaSalle Bank Corporation	Chicago, IL
Legg Mason, Inc.	Baltimore, MD
Lincoln National Corporation	Philadelphia, PA
M&T Bank Corporation	Buffalo, NY
Marshall & Ilsley Corporation	Milwaukee, WI
MassMutual Financial Group	Springfield, MA
MBNA Corporation	Wilmington, DE
Mellon Financial Corporation	Pittsburgh, PA
Mercantile Bankshares Corporation	Baltimore, MD
Merrill Lynch & Co., Inc.	New York, NY
MetLife, Inc.	New York, NY
National City Corporation (w/ Provident Financial Group, Inc.)	Cleveland, OH
Nationwide	Columbus, OH
New Century Financial Corporation	Irvine, CA
Northern Trust Corporation	Chicago, IL
Old National Bancorp	Evansville, IL
The PNC Financial Services Group, Inc. (w/ Riggs National Corporation)	Pittsburgh, PA
Popular, Inc.	
Principal Financial Group	San Juan, PR
Providian Financial Corporation	Des Moines, IA
Prudential Financial Inc.	San Francisco, CA
Raymond James Financial, Inc.	Newark, NJ
RBC Centura Banks, Inc.	St. Petersburg, FL
Regions Financial Corporation (w/ Union Planters Corporation)	Rocky Mount, NC
Sky Financial Group, Inc.	Birmingham, AL
Sovereign Bancorp, Inc.	
State Farm Insurance Companies	Bowling Green, OH
State Street Corporation	Reading, PA
SunTrust Banks, Inc. (w/ National Commerce Financial)	Bloomington, IL
Synovus	Boston, MA
TD Banknorth, Inc.	Atlanta, GA
TIAA-CREF	Columbus, OH
Toyota Motor Credit Corporation	Portland, ME
UBS	New York, NY
	Torrence, CA
	Stamford, CT

企業名	所在地
UnionBanCal Corporation (Bank of Tokyo-Mitsubishi Trust Company)	San Francisco, CA
United Bankshares, Inc.	
U.S. Bancorp	Parkersburg, WV
USAA	Minneapolis, MN
Wachovia Corporation (w/SouthTrust Bank)	San Antonio, TX
Waddell & Reed Financial, Inc.	Charlotte, NC
Washington Mutual, Inc.	Overland Park, KS
Wells Fargo & Company	Seattle, WA
Whitney Holding Corporation	San Francisco, CA
Zions Bancorporation	New Orleans, LA
Zurich Financial Services	Salt Lake City, UT Zurich, Switzerland

BITS 外部メンバー

団体名	所在地
UnionBanCal Corporation (Bank of Tokyo-Mitsubishi Trust Company)	San Francisco, CA
United Bankshares, Inc.	
U.S. Bancorp	Parkersburg, WV
USAA	Minneapolis, MN
Wachovia Corporation (w/SouthTrust Bank)	San Antonio, TX
Waddell & Reed Financial, Inc.	Charlotte, NC
Washington Mutual, Inc.	Overland Park, KS
Wells Fargo & Company	Seattle, WA
Whitney Holding Corporation	San Francisco, CA
Zions Bancorporation	New Orleans, LA
Zurich Financial Services	Salt Lake City, UT Zurich, Switzerland

<IT ソリューションの技術的方向付けを行うための活動>

BITS は、金融関連業界における IT ソリューションの技術的方向付けを支援するための活動として、ソフトウェア製品の認定プログラムを提供している。また、金融サービス市場が直面する技術的課題解決に向けたイニシアチブを先導している。

IT ソリューションの技術的方向付けを行うための BITS の活動

活動	概要
BITS 製品認定プログラム (BPCP)	<p>BITS では BPCP を設け、ソフトウェア製品が、金融サービス産業で確立された最低限のセキュリティ基準を満たしているかをテストしている。BPCP は重要な自己規制手段であり、テクノロジーリスクを軽減し、米国の重要なインフラストラクチャを守る役割を果たしている。BITS テスト済み証を受けるメリットは以下の通り。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ BITS メンバー企業や金融サービス産業界での認知度が上がり、製品の差別化につながる。

	<ul style="list-style-type: none"> ・ 顧客信用度が上がり、製品のセールスサイクルを短くすることができる。 ・ 業界の保証するセキュリティ基準を満たしていることを示す。 ・ 業界のテスト行程に効率性をもたらし、コスト低減と、市場に製品が出るまでの時間を短縮できる。 ・ 顧客のセキュリティ要求を満たそうとする前向きな指導性を示すことができる。
<p>その他の イニシアチブ</p>	<p>BITS イニシアチブはビジネス環境に伴い時事変化する。</p> <p>例えば、活動中のイニシアチブとしては、IT サービス・ベンダーに関するワーキンググループがある。このワーキンググループは金融サービス産業を支援する第三者企業により提供されるサービスのセキュリティとプライバシーを強化する目的で設定されている。グループの活動は、金融産業とそのサービス提供者に、IT アウトソーシング関係を評価するためのリスク管理戦略を提供する「BITS IT サービス提供者との関係におけるリスク管理フレームワーク」に基づいている。「BITS IT サービス提供者への期待度マトリックス」は、金融機関、サービス提供者、監査・査定機関に総合的な一連の期待度を明らかにすることによって、IT 業務、プロセスと管理に関連した金融産業の共通要求の理解を促進している。BITS とそのメンバーは、監査、査定プロセスを能率化するためにこの期待度マトリックスを利用している。</p> <p>以下が 2005 年 12 月現在、その他のイニシアチブとして、ワーキンググループを設置して取り組んでいる課題である。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・ セキュリティとリスク管理 ・ 危機管理調整 ・ 詐欺行為削減 ・ アイデンティティ窃盗アシスタンス・センター ・ 運用リスク管理 ・ 支払い戦略

② Financial Services Technology Consortium (FSTC)

<背景・目的>

FSTC は、1993 年に北米ベースの金融機関、テクノロジー・ベンダ、独立リサーチ機関、政府機関により確立されたコンソーシアムである。その目的は、次世代の重要な金融サービス技術の開発と、その適用に向けて、テスト、検証し、認可することにある。FSTC の異なる業界セクターのメリットは以下の通り。

FSTC の意義

金融業界	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業界標準を作るにあたって、単独でそれにあたることによって生じるリスクを軽減することができる。 ・ 業界標準を作るにあたって、単独でそれにあたることによる経費を抑えることができる。 ・ 同様の問題に対し、同業他社がどのような動きを取っているかを知ることができる。 ・ 競合金融機関の考えを洞察できる。 ・ ソリューションプロバイダーのサービスや製品を中立的に評価できる。 ・ 自身の企業の製品やサービスがどこに位置しているのかを知ることができる。 ・ 自社の技術的要望や標準に対しコンセンサスを得ることができる。 ・ 新規サービス導入をどのタイミングで進めていけばよいか知ることができる。 ・ 新たな戦略上の協業相手を発見することができる。 ・ 産業の将来を作り出していく機関やテクノロジー／サービス提供者のチームの一員になることができる。
テクノロジー業界	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融機関の考えを汲み取ることができる。 ・ FSTC を通じて、業界の進む方向に影響を与えることができる。 ・ 金融機関に対し、金融技術製品、サービスに対して情報提供ができる。 ・ 金融機関幹部との人的ネットワーク交流の場となる。 ・ 新規顧客を発掘することができる。 ・ 他の金融技術プロバイダーと最新動向について情報交換できる。 ・ 現在と将来において、自社の製品やサービスがどこに位置するのかを知ることができる。 ・ 新製品が市場で受け入れられるかどうかの意見を聞くことができる。 ・ 新たな戦略上の協業パートナーを発掘することができる。 ・ 金融サービス産業を技術的に先導するリーダーとなりえる。

<メンバー>

FSTC のメンバー企業としては、金融機関から、Citigroup、Bank of America、JPM Chase など、テクノロジー・ベンダとしては、IBM、EDS、Unisys などが参加している。

FSTC メンバー一覧

金融機関	<ul style="list-style-type: none"> ・ Citigroup ・ Bank of America ・ JPM Chase ・ Wachovia ・ Wells Fargo ・ Washington Mutual ・ US Bank ・ Bank of New York ・ KeyBank 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Comerica American Express ・ Discover Financial Svcs ・ Fidelity Brokerage Corp ・ First Citizens ・ Huntington Bank ・ RBC Financial Group ・ University Bank ・ Zions Bancorporation 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Marshall & Ilsley ・ Capital Group ・ Ameritrade ・ NetBank ・ BankUnited ・ E*Trade ・ SVB Financial Group ・ BankUnited ・ Bank of Oklahoma
テクノロジー・ベンダ	<ul style="list-style-type: none"> ・ Epson America ・ Sungard Availability Services 	<ul style="list-style-type: none"> ・ NCR ・ NEC ・ Orbograph 	<ul style="list-style-type: none"> ・ Vicor, Inc. ・ GSA ・ 41st Parameter

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Webroot ▪ Epok ▪ Banctec ▪ ImageSoft (Fiserv) ▪ OutSecure ▪ VASCO Data Security ▪ VISA ▪ Alogent Corp ▪ Cheque-Guard ▪ ClassifEye ▪ Corillian ▪ Cyota ▪ Deluxe ▪ First Technology Capital ▪ IBM ▪ InterComputer Corp ▪ Mastercard Int'l ▪ Mitek Systems 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Parascript, LLC ▪ PassMark Security ▪ RDM ▪ Sigaba ▪ Silver Bullet Technology ▪ Softpro North America ▪ SQN ▪ Tumbleweed ▪ Unisys ▪ VECTORsgi ▪ Viewpointe ▪ Yodlee.com ▪ Authentify ▪ Protecteer, LLC ▪ Quova, Inc. ▪ EDS ▪ Authenex, Inc. ▪ Private Software ▪ A2iA Corporation ▪ Digital Envoy 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ ACI ▪ Amdocs ▪ Ser Technology Corp ▪ Iovation ▪ VALID Systems ▪ BIO-key International ▪ Diebold ▪ Digital Check ▪ Entrust ▪ ITI Internet Services ▪ Whole Security ▪ IronKey, Inc. ▪ Carreker ▪ Harland ▪ ASD ▪ EFunds ▪ Document Security Systems
その他（助言・暫定メンバー）	<ul style="list-style-type: none"> ▪ American Bankers Assoc ▪ NCHA ▪ TAWPI ▪ Canadian Payments Association ▪ Federal Reserve Banks ▪ BITS ▪ Glenbrook Partners ▪ Interisle ▪ KPMG Open Group (OSF) ▪ MorSecure 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Object Management Group ▪ NACHA ▪ Goldman Sachs ▪ Clarke-American ▪ Harland ▪ Pitney Bowes ▪ Symantec ▪ AFS ▪ Netegrity ▪ ASD ▪ Cyveillance ▪ MarkMonitor 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ GeoTrust ▪ Private Software ▪ Websense ▪ Inlite Research ▪ SVP Co. ▪ CSC-CheckVision Group ▪ U.S. Department of Treasury ▪ Verisign ▪ RSA ▪ Compass Bank ▪ BB&T

<ITソリューションの技術的方向付けを行うための活動>

FTSC 常設委員会は、顧問委員会のもとで、業界をリードする金融機関の直面する難関、課題、新しいアイデアに関して意見交換を行うためのフォーラムを設け研究を推し進めている。

FTSC の活動

常設委員会	最近のトピック
ビジネス継続性委員会	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 進化するリスク環境 ▪ 変化の速い規制指導と総合準拠要請 ▪ リカバリー計画シナリオ適用領域の広がり

セキュリティ及びインフラストラクチャ委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・ フィッシング対策 ・ 音声認証研究
小切手イメージ化・短縮委員会	<ul style="list-style-type: none"> ・ イメージの質と有用性 ・ 短縮環境でのチェックのセキュリティ特性

FTSC のプロジェクト

プロジェクト	プロジェクトの取り組み
相互認証	<ul style="list-style-type: none"> ・ 業界の最大手が相互認証ソリューションに適応すべきと合意することができる一般要件と設計を開発する。 ・ 使い捨てパスワード・システムのベンダ間の相互運用を支える詳細要件をまとめる。
セキュリティ特性の相互検証	<ul style="list-style-type: none"> ・ セキュリティ特性の相互検証標準の主要素を明らかにする。
高度セキュリティ・モデル	<ul style="list-style-type: none"> ・ 金融機関とそのパートナーが相互を評価するためと、相互のセキュリティを改善し、業界標準を満たすため、どのように、どこに投資すべきかを決定するための共通方法を開発する。

(2) 自動車業界

① Standards for Technology in Automotive Retail (STAR)

<背景・目的>

STARは、自動車メーカー、自動車販売ディーラー、顧客におけるIT標準を自発的に考案する、自動車産業全域にわたる非営利イニシアチブである。STARは、その使命として、ディーラーとメーカーのビジネス上で扱う電子情報に対する要求を満たすため、各種IT技術の標準化を挙げており、それにより自動車関連産業全体の効率化を狙う。また、同業界に関するIT技術関連の調査研究も行っている。

STARは以下を具体的な目標として掲げている。

- ① 自動車販売ディーラーと自動車メーカー間の業務処理（部品発注、セールスリード、信用販売申請など）における標準XMLメッセージを定義する。
- ② 自動車販売ディーラーと自動車メーカー間での上記のメッセージやりとりを支える標準ITインフラの定義。
- ③ 自動車販売ディーラーにおけるITインフラの標準化。

<メンバー>

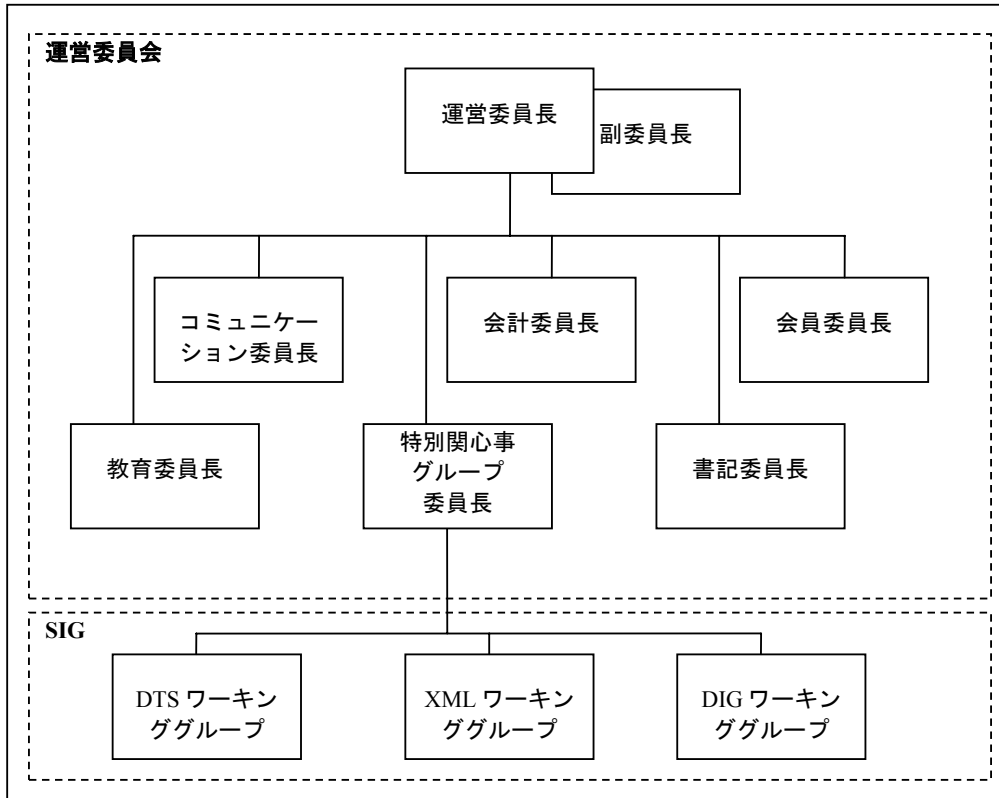
メンバーは自動車メーカー、自動車販売ディーラー、小売システム提供会社で構成されている。以下に2005年のメンバーを挙げる。

2005年 STARメンバー一覧

ディーラー	<ul style="list-style-type: none"> ▪ CCAQ ▪ National Automobile Dealers Association
小売システム提供会社	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 5Square Systems Corporation ▪ ADP ▪ Advent Resources, Inc. ▪ AIAG ▪ American Financial Services Association ▪ Arkona ▪ AutoDESA ▪ Autodata Solutions ▪ CIECA ▪ Auto/Mate, Inc. ▪ Cyclone Commerce ▪ Chrome Systems ▪ gedas, USA ▪ DealerTrack ▪ Motorcycle Industry Council ▪ GEFEG ▪ NeoSynergy, LLC ▪ National Marine Manufacturer's Association ▪ OAGI ▪ Oxlo Systems ▪ PBS Financial Systems Inc. ▪ PROCEDE Software ▪ Quorum Information Systems ▪ Reynolds & Reynolds ▪ RouteOne ▪ Sprint ▪ Sun Microsystems ▪ TIBCO ▪ UCS ▪ Unipart Automotive Logistics ▪ Wipro Technologies
自動車メーカー	<ul style="list-style-type: none"> ▪ American Honda Motor Co., Inc. ▪ American Suzuki Motor Corp. ▪ BMW of North America, Inc. ▪ DaimlerChrysler ▪ Ford Motor Company ▪ General Motors Corp. ▪ Hyundai Motor America ▪ International Truck & Engine Corporation ▪ Jaguar Cars ▪ Land Rover ▪ Kia Motors America, Inc. ▪ Mitsubishi Motors North America, Inc. ▪ Mazda North American Operations ▪ Porsche Cars North America, Inc. ▪ Nissan North America, Inc. ▪ Saab Cars USA ▪ Renault ▪ Toyota Motor Sales, USA ▪ Subaru ▪ Volkswagen of America

STARは選出された9人で構成される運営委員会により運営管理されている。自動車販売ディーラー、自動車メーカー、小売システム提供会社からそれぞれ、3人ずつを選び、その任期は一年である。運営委員会は運営委員会委員長、副委員長、コミュニケーション委員長、会員委員長、会計、特別関心事グループ委員長、教育委員長の7委員長の座を占める。2005年運営委員会の委員長はEDS社から選ばれている。

STAR 組織図



<IT ソリューションの技術的方向付けを行うための活動>

STAR は、自動車販売ディーラー向け技術標準として、DTS、BOD を規定し、インフラストラクチャに対してのガイドラインを提供している。

STAR の定義している標準

DTS (データ転送仕様)	
定義	・ 自動車販売ディーラー、自動車メーカー間でやりとりされるバッチ式ファイル転送のための、オープン・データ交換標準。
目的	・ 自動車メーカー、小売システム提供会社、その他自動車販売ディーラー向けソフトウェアを提供しているベンダの、日々のディーラー・コミュニケーション・システムにおけるデータ交換の煩雑さの低減を図る。
活動	・ 財務処理、部品管理、サービス・修理、車輛販売・補給などに対応した 14 の DTS を定義し、自動車小売業界における様々なアプリケーション領域を支援している。
BOD (ビジネス・オブジェクト・ドキュメント)	

定義	・ 自動車販売ディーラー、自動車メーカー間でやりとりされる XML メッセージ転送のための、オープン・データ交換標準。
目的	・ 複数の企業のアプリケーション間や、その構成部分間での情報交換を容易にするために定義されたビジネス・メッセージもしくはドキュメントである。BOD は、複数産業に渡っての共通均一なメッセージ体系を提供している。BOD はコミュニケーション・メカニズムとは切り離されたビジネス・メッセージであり、様々な転送プロトコルで使用できる。
活動	・ 顧客管理、信用処理、財務処理、部品管理、サービス・修理、車輛販売・補給などの自動車小売産業における 24 のアプリケーション領域を支援する 62 の BOD を定義した。
DIG (ディーラー・インフラストラクチャ・ガイドライン)	
定義	・ 自動車販売ディーラーに対し、ネットワークや、コンピューター・テクノロジーを実現するためのオープン・システムや、標準を提供しているガイドライン。
目的	・ 自動車販売ディーラーにおいて、効率のよいインフラストラクチャを確保するために、ディーラーに共通に要求されること、ディーラーの取るべき処置を明確することを目的としている。
活動	・ 一般的な構成のディーラー・ネットワークを展開する場合の、代替案や、おのこのディーラーの要求に最も適したコミュニケーション・ソリューションを選択するにあたってのガイドラインや勧告を提供している。

その他、最近の関連する活動としては、以下のものが挙げられる。

- ◆ 年 3 回の XML スキーマ・リポジトリ案作成と 1 回の最終版発行を行い、新規 BOD を追加定義している。(2005 XML Schema Repository Revision 3.0 を 2005 年 5 月に発行。)
- ◆ 自動車産業全般における、境目のないビジネス・オペレーションを実現するための標準化を目的としているコンソーシアム、Joint Automotive Data Model にメンバーとして加わり活動している。
- ◆ DIG や、コミュニケーション・プロトコルに関してのガイドラインなどの発行済み文書の更新も、随時行っている。

(3) 医療業界

① Clinical Data Interchange Standards Consortium (CDISC)

<背景・目的>

CDISC は、1997 年に 25 団体が自発的なグループとして活動を開始し、現在では、100 以上の企業が法人スポンサーやメンバーとして参加し、ヨーロッパや日本から

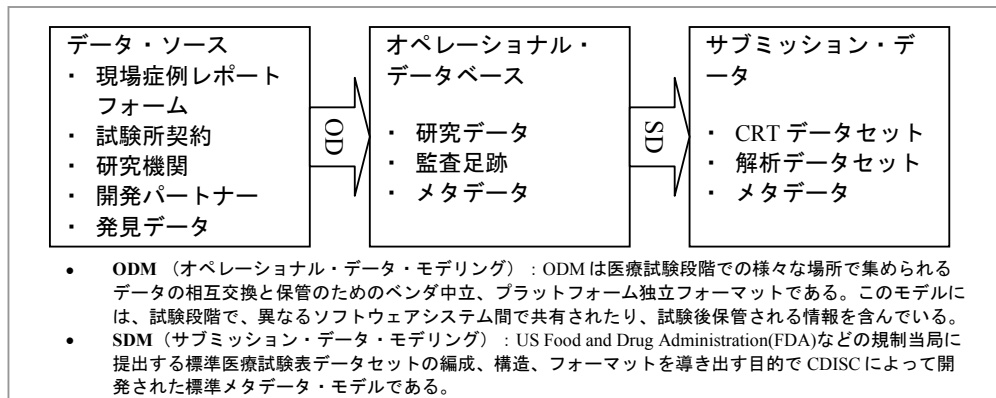
も何百かの参加者や連絡グループが加わる医療 IT を専門とする大規模な非営利団体である。

医療研究や健康管理の改善を可能にするための情報システム相互運用を目指し、グローバルかつプラットフォーム中立のデータ標準を開発・支援することをミッションとしている。CDISC は以下を目的として掲げている。

- ◆ 医療研究の科学的本質を支えながら工程能率を高める標準データモデルの開発をリードする。
- ◆ 標準データモデルのデータ内容、構造、質を重要視し、導入戦略やプラットフォームからは独立していることを認識する。
- ◆ CDISC とそのワーキンググループのグローバルで、学際的で、多機能な構成を維持する。
- ◆ 情報交換を最大にし、重複作業を最小に抑えるため、他の職業上のグループと協力する。
- ◆ CDISC 標準、モデル、価値、利点に関する教育プログラムを提供する。
- ◆ 個別ベンダや機関を宣伝することなく CDISC の目的と使命を全うする。

以下に基本となる CDISC のデータモデルを示す。

CDISC データモデル



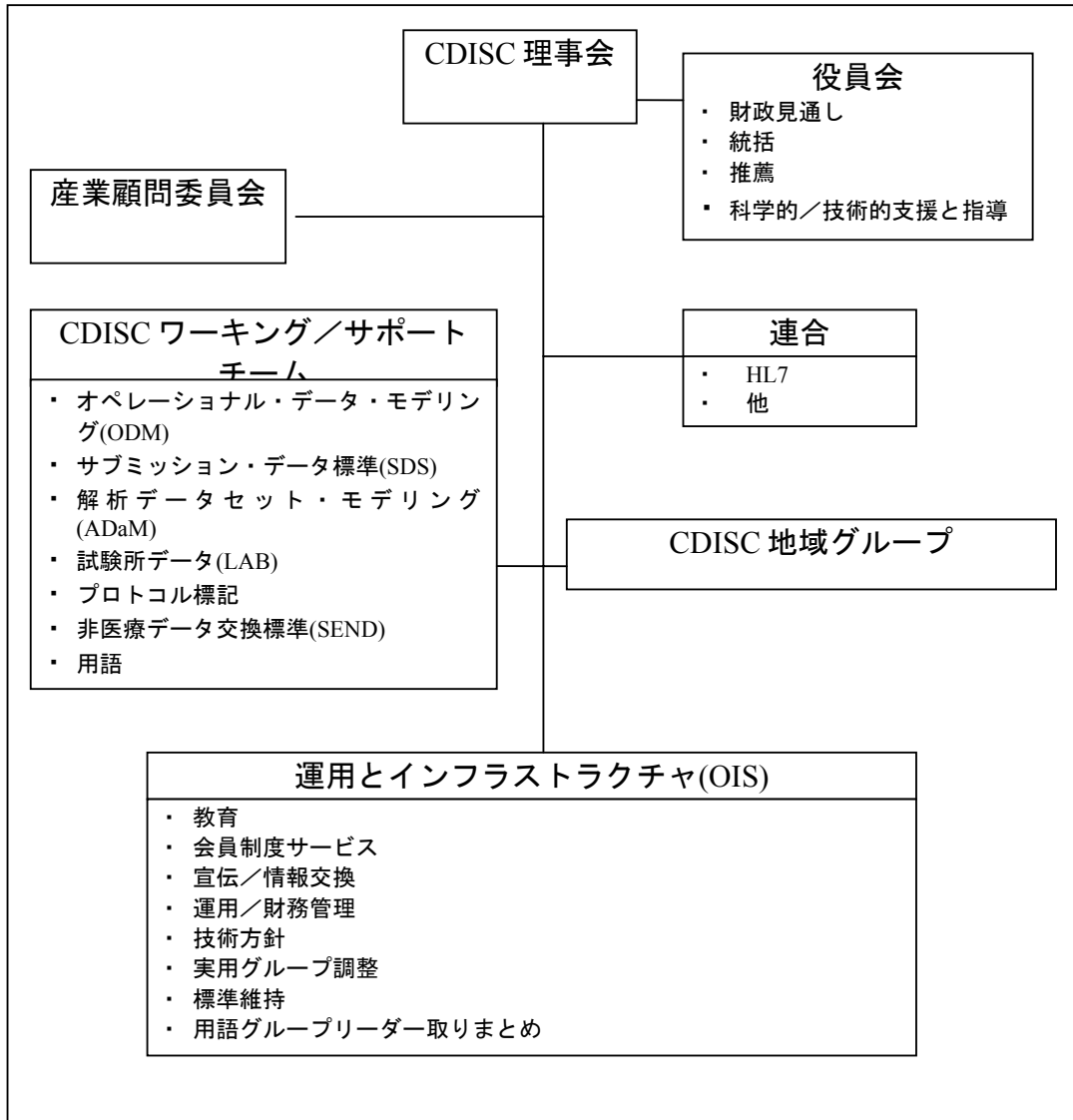
<メンバー>

CDISC メンバーは以下の通り法人スポンサーと法人メンバーがある。この他、準メンバー、後援者として参加している団体もある。

CDISC メンバー一覧

法人スポンサー	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 3m Pharmaceuticals ▪ Accovion ▪ AMGEN ▪ Assero Limited ▪ Bayer ▪ Bristol-Myers Squibb ▪ CTI ▪ Compleware ▪ CRF Box ▪ Digital Infuzion ▪ eResearch Technology, Inc. ▪ Family Health International ▪ Formedix ▪ GlaxoSmithKline ▪ HP ▪ ICTI ▪ Integrated Clinical Systems, Inc. ▪ Eli Lilly ▪ Medidata ▪ Merck Human Health ▪ Millennium Pharmaceuticals ▪ Novartis 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Accenture ▪ ALTANA Pharma ▪ Acendum ▪ AstraZeneca ▪ Boehringer Ingelheim ▪ Cephalon ▪ ClinPhone ▪ Covance ▪ Data Trak International ▪ Duke Clinical Research Institute ▪ Fast Track Systems, Inc. ▪ First Consulting Group ▪ Genetech ▪ HL7 ▪ Oracle Clinical ▪ Perceptive Informatics ▪ P&G ▪ Pharsight ▪ PHT Corporation ▪ PRA International ▪ Quintiles International ▪ Sanofi-Aventis ▪ Schering ▪ Takeda ▪ Zurich Biostatistics, Inc. 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ IBM Life Sciences ▪ Ingenix Pharmaceutical Services ▪ Intrasphere Technologies, Inc. ▪ Lincoln Technologies ▪ Merck ▪ Microsoft ▪ Mitsubishi Pharma Corporation ▪ Octagon research Solutions ▪ Outcome Sciences, Inc. ▪ Pfizer ▪ PharmQuest ▪ Phase Forward ▪ PPD ▪ Quest Diagnostics ▪ Sankyo ▪ SAS ▪ Schering-Plough ▪ Wyeth
法人メンバー	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Abbot Laboratories ▪ Allergan ▪ BattleCRO ▪ Business Edge ▪ Clinitrac ▪ DataCeutics, Inc. ▪ ICON ▪ Kendle ▪ Lifetree ▪ MDS ▪ Organon ▪ Roche 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Advanced Biologics ▪ Astellas ▪ Biogen ▪ Cenetron ▪ CV Therapeutics, Inc. ▪ Forest Labs ▪ Siemens ▪ Software AG, Inc. ▪ Synteract, Inc. ▪ Tata Consultancy ▪ ZymoGenetics 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ INO Therapeutics ▪ Life Biosystems ▪ H. Lundbeck ▪ Medifacts International ▪ Orion Pharma ▪ Science Applications International Corporation ▪ Solutia Pharmaceutical Services ▪ Take Solutions ▪ Wipro Technologies

CDISC 組織



<IT ソリューションの技術的方向付けを行うための活動>

CDISC は、医療業界向け IT ソリューションの技術的方向付けのために、次のような標準化、教育プログラム、認定プログラムなどを提供している。

- ◆ 各ワーキンググループにおいて、標準やモデルを随時公開・更新するという活動を行っている。
- ◆ 標準データモデルを開発、普及というコンソーシアムの使命を全うするため、CDISC は専門の教育プログラムを開発、提供している。

- ◆ CDISC 標準を採用するにあたっての支援を求めている機関に対して、CDISC 公認ソリューション提供者 (RCSP) プログラムを設立し、CDISC が様々な CDISC 標準を導入するための十分な知識と経験を持っていると認められた資格を持つコンサルタント、システム・インテグレーター、もしくはこの領域のエキスパートに対し、RSCP 認定を与えている。
- ◆ FDA はデータを CDISC の定義した標準フォーマット Study Data Tabulation Model (SDTM) で受け取る意向を発表した。(2004年7月) また、CDISC の define.xml を XML フォーマットの場合の転送 SDTM メタデータフォーマットとして承認した。(2005年3月) define.xml は CDISC の ODM に基づいた転送標準である。FDA はこの SDTM と、付属の FDA にデータ表データベース提出する際使用する実施ガイド作成に関し、CDISC の SDS チームに FDA 強化/協力賞を与えた。(2005年6月)
- ◆ CDISC と Patient Safety Institute (PSI) は調査対象の承認された生物薬剤学製品に関する患者の安全を改善するため、新たなパートナーシップを設けることを発表した。(2005年9月) 新しい医療治療の安全性監視、報告の改善に関して、国際的な注目が高まるなか、この CDISC-PSI パートナーシップは、新たな一歩となる。初期の PSI-CDISC プロジェクトは生物薬剤学製品の安全性を監視する IND-管理下の Phase IV プロジェクトの中で、販売開始後の安全性報告と調査員参加の効率化に焦点を置く。このジョイント・プロジェクトは、安全性監視に関して、販売監視後と承認前間に存在する欠落に働きかけることになる。
- ◆ Health Level Seven, Inc. (HL7) と CDISC は 2001 年以来提携を宣言しており、Biomedical Research Integrated Domain Group (BRIDG), Outreach Committee for Clinical Research (OCCR)、Single Source のようなジョイント・プロジェクトが活動している。

(4) 製造業界

① Consortium for Advanced Manufacturing International (CAM-I)

<背景・目的>

CAM-I はグループに共通の経営問題や重要なビジネス課題を解決するために、製造業、サービス業、政府機関、コンサルタント、学術団体、職業団体からなる

コンソーシアムである。CAM-Iは1972年に設立され、製造業のIT活用の研究や開発に取り組んでいる。

CAM-Iのアプローチがメンバーにもたらすメリットとして、以下の3点が挙げられる。

- ① 参加型研究： ベストプラクティス、ソリューション、モデル、方法論を検討・採用することができる。
- ② ノレッジシェアリング： 各プログラムやディスカッショングループを通じて情報の共有を行う。
- ③ 人的ネットワーク： 業界関係者の意見や習得したことについて情報交換することで、人的交流を図る。

<メンバー>

CAM-Iのメンバーとしては、民間企業に加え、U.S. Air Force、U.S. Army などといった軍関係を中心とする米国連邦政府機関も含まれている。

CAM-I メンバー一覧

団体名	
▪ United States Coast Guard	▪ Pilbara Group
▪ AcornSystems	▪ IBM
▪ Armstrong Laing Group	▪ SAS
▪ Boeing	▪ U.S. Marine Corps
▪ Royal Australian Navy	▪ Office of the Secretary of Defense
▪ International Sematech Manufacturing Initiative	▪ Rockwell Collins
▪ ATI	▪ RGS Associates, Inc.
▪ Certified Management Accountants	▪ SAP
▪ DFW International Airport	▪ U.S. Air Force
▪ Grant Thornton LLP	▪ U.S. Army
▪ COSTVISION	▪ U.S. Navy

<ITソリューションの技術的方向付けを行うための活動>

CAM-Iでは現在2つの主要プログラムに取り組んでいる。

① コスト管理（CMS）：

CMSプログラムは組織のコストと資源管理実施のための権威あるプログラムである。CMSは、共同開発、標準化、普及によってこれを進める。現プロジェクトのトピックは、コスト管理標準、ターゲットコストニング、作業測定法、リスク管理、変化適応と学習、リソース消費計算、軍／公共部門コストと作業管理、これらのトピックを統合する概念設計である。

② 工程を基礎とした管理（PBM）：

工程を基礎とした管理には CMS の中で、1993 年から焦点をあて、1994 年から 1997 年をフェーズ 1 として活動を行った。このフェーズの成果物として、工程を基礎とした組織となるためのモデルをまとめている。1997 年から 2004 年をフェーズ 2 とし、ケース・スタディによる開発されたモデルの検証を行い、効果のあるものとならないものを明らかにした。PBM プログラム自体は 2004 年 11 月に ATI と合同で始められた。初期の焦点として、組織が工程を基本とするように導入ロードマップを開発することを挙げている。

CAM-I は上記以外に、25 年にわたって必要とされる標準作成で積極的な役割を果たしてきた。米国では、CAM-I は ANSI により標準作成組織として認められている。DMIS 5.0（Dimensional Measuring Interface Standard）は ANSI の承認した標準となっている。DMIS はコンピュータ・システムと検査機器間の検査データの双方向コミュニケーションに関する標準を定めている。

また、CAM-I Armed Services Interest Group（ASIG）が軍に関する実経験を使って、作業／コスト管理（PCM）の実行のために 8 つの指標となる原理を定義した。このグループの成果物は、PCM の適用における継続的革新を加速、維持させるための指標となる原理のフレームワークであり、軍のケース・スタディや研究により支持されるものである。

(参考資料)

<http://www.forrester.com/Research/Document/Excerpt/0,7211,38015,00.html>
http://www.cio.com/info/releases/010106_techpoll.pdf
http://www.gartner.com/press_releases/asset_142369_11.html
<http://www.forrester.com/ER/Press/Release/0,1769,1054,00.html>
<http://www.outsourcing-journal.com/nov2005-trends.html>
<http://www.outsourcing-journal.com/nov2005-everest.html>
<http://www.outsourcing-journal.com/nov2005-ito.html>
<http://www.outsourcing-journal.com/nov2005-global.html>
<http://www.informationweek.com/showArticle.jhtml;jsessionid=RJZDUTPSEZSC2QSNDBOCKH0CJUMKJVN?articleID=17000439>
<http://www.informationweek.com/showArticle.jhtml;jsessionid=RJZDUTPSEZSC2QSNDBOCKH0CJUMKJVN?articleID=18200825>
<http://www.accenture.com/NR/rdonlyres/3AC49941-DA49-433B-A895-3CA3CDDD0AC9/0/Avaya.pdf>
<http://www.informationweek.com/showArticle.jhtml;jsessionid=RJZDUTPSEZSC2QSNDBOCKH0CJUMKJVN?articleID=18200825>
<https://www.networkworld.com/news/2003/0526contracts.html>
http://www.washingtontechnology.com/news/1_1/daily_news/23538-1.html
<http://www.outsourcing.com/content.asp?page=01b/other/oe/q204/honesty.html>
http://www.motorola.com/mediacenter/news/detail/0,,2232_1818_23,00.html
<http://www.bchydro.com/news/2003/feb/release4622.html>
http://www.computerworld.com/industrytopics/energy/story/0,10801,93254,00.html?from=story_kc
<http://www.bitsinfo.org/>
<http://fstc.org/>
<http://www.starstandard.org/>
<http://www.cdisc.org/>
<http://www.actmagazine.com/appliedclinicaltrials/data/articlestandard/appliedclinicaltrials/132002/13739/article.pdf>
<http://www.cdisc.org/news/PressRelease-CDISCandPSIv3.0.pdf>
<http://www.cdisc.org/news/PR21HL7-CDISCJoint%20Projects-11Oct05.pdf>
<http://www.cam-i.org/>
<http://cami.affiniscape.com/associations/3733/files/Ley%20Learnings%20from%20PBM%20Case%20studies%2Epdf>
<http://www.bettermanagement.com/keycode.aspx?keycode=517578>

このレポートに対するご質問、ご意見、ご要望がありましたら、
hiroyoshi_watanabe@jetro.go.jpまでお願いします。