

リそなグループのシステムについて



リそなホールディングス

2015年4月

リそなシステムの概要

お客さまサービス向上に向けた取組

セキュリティ対策・災害対策

リそなグループシステムの強みと取組

※ 本資料中、グループ各社の名称を下記の通り、省略して記載している箇所がございます。

HD:リそなホールディングス、RB:リそな銀行、SR:埼玉りそな銀行、KO:近畿大阪銀行

リそなシステムの概要

お客さまサービス向上に向けた取組

セキュリティ対策・災害対策

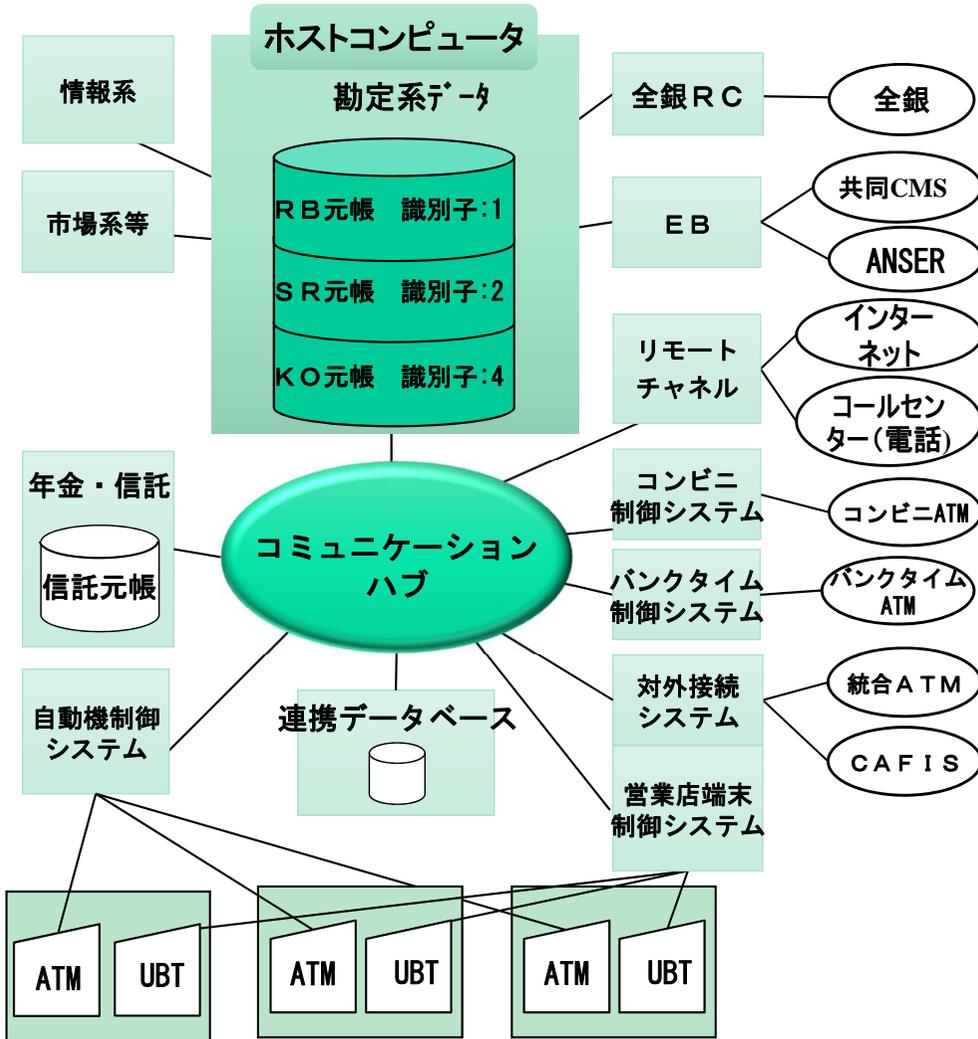
リそなグループシステムの強みと取組

銀行システムの変遷

■ 技術の進歩により、銀行システムも進化を遂げてきている。

	1965～(昭40代)	1975～(昭50代)	1985～(昭60代)	1995～
背景	<ul style="list-style-type: none"> ・高度成長 ・預金吸収の必要性 ・店舗/口座急増 	<ul style="list-style-type: none"> ・石油ショック ・安定成長 ・顧客獲得/メイン化 	<ul style="list-style-type: none"> ・円高不況～平成景気 ・自由化(国際化・証券化) ・通信回線開放/技術進歩/PC 	<ul style="list-style-type: none"> ・ポストバブル ・金融ビッグバン ・インターネット
	第1次オンライン	第2次オンライン	第3次オンライン	ポスト3次
目的	<ul style="list-style-type: none"> ・省力化 ・事務効率化 	<ul style="list-style-type: none"> ・合理化 ・顧客サービス強化 	<ul style="list-style-type: none"> ・金融自由化対応 ・管理情報等の強化 ・対顧客ネットワーク充実 	<ul style="list-style-type: none"> ・商品/チャネル対応 ・新規制対応 ・顧客対応 ・統合/再編対応
特色	<ul style="list-style-type: none"> ・単科目処理 — 一元帳オンライン化 — 自動振替センター集中化 	<ul style="list-style-type: none"> ・主要科目連動処理 — 総合口座 ・銀行間CDオンライン提携 	<ul style="list-style-type: none"> ・勘定系再構築 — 全科目統合オンライン ・情報系/資金証券系/国際系 対外接続系の整備 と結合 	<ul style="list-style-type: none"> ・新チャネル対応 ・目的別システム ・システム統合/共同化
業界 IT	(65) 預金オンライン開始 (71) オンラインCD設置 (73) 全銀システム開始	(77) ATM設置 (80) 業態間CDオン提携(SICS他) (81) SWIFT稼動 (83) 企業・銀行間オン接続 (84) 都銀オン提携開始(BANCS)	(88) 日銀ネット開始 (90) MICS開始 他業態ATM開放	(01) 日銀RTGS

金融機関のシステムに求められているもの



安全性・信頼性

- 決済系機関としての社会インフラ
- 金融情報システムに関する法令の順守
- 顧客情報等へのアクセス権限の厳格化
- 顧客元帳等の重要データ2重化、隔地保管
- 障害時の影響回避、抑止
- 勘定系システム等の災対システム構築／維持

サービスの多様化・高度化

- サービス時間延長、お客さまとの接点拡大
- インターネットバンキング、コンビニATM
- 新商品 / 新サービスや商品性見直しへの対応
- 金融工学等を反映したシステムの高度化
- 最新技術を取り入れたシステムの効率化

大量処理・高速処理

- 口座振替処理等、短期間での大量処理
- 処理の並列化・分散化
- 全口座に対する決算処理(利息計算)
- 大量処理・高速処理を支えるプログラム

	RB	SR	KO
ATM	約2,300台	約1,400台	約500台
営業店端末	約5,000台	約1,800台	約1,300台
バンクタイムATM	約3,800台		

りそなシステムの概要

お客さまサービス向上に向けた取組

セキュリティ対策・災害対策

りそなグループシステムの強みと取組

クイックナビ [Quick Navl]
各ブースにあるATMと窓口端末で、預金への納付や振込などの手続きを行います。これまで現金や書類の記入が必要だった振込なども、キャッシュカードがあればスピーディに処理できます。

サービスカウンター
銀行側の確認作業など、ちょっと時間のかかる手続きを引き受けてくれるのがサービスカウンター。生体認証のフル活用などにより、ご本人等確認にかかる時間の短縮が図られています。

コミュニケーションブース
資産運用などのご相談は、コミュニケーションブースで専門の担当者がお話しします。ブース方式ですので落ち着いた雰囲気でごゆっくりご相談できます。

総合受付 ①
ご来店いただく際にはまず入り口から一番近いところに設けている総合受付をお尋ねください。お待たせすることなくお席を割り、担当ブースにご案内いたします。

お客様の安全と利便性を向上させる新営業店システム
端末上(タッチモニター)で商品説明や資産シミュレーションを行い、お客様と会話しながら必要な手続きを進めます。本人確認は指紋認証により行うため、帳票記入や捺印も不要で、スムーズに手続きができるようになっています。

お客様のニーズ
● 預け出事項の変更
● 送付、キャッシュカードの再発行
● 生体認証の登録など

税金等の対応
● 小切手の入金
● ATMで取扱いできない振込みなど

住宅ローン
● 投資信託の手続き
● 資産に関する相談など

お客様のニーズについてご紹介しています。銀行・店舗によって一部構成が異なる場合があります。

『3ない』で進化した店舗サービス。

お客様のニーズ 待たない 書かない 押さない

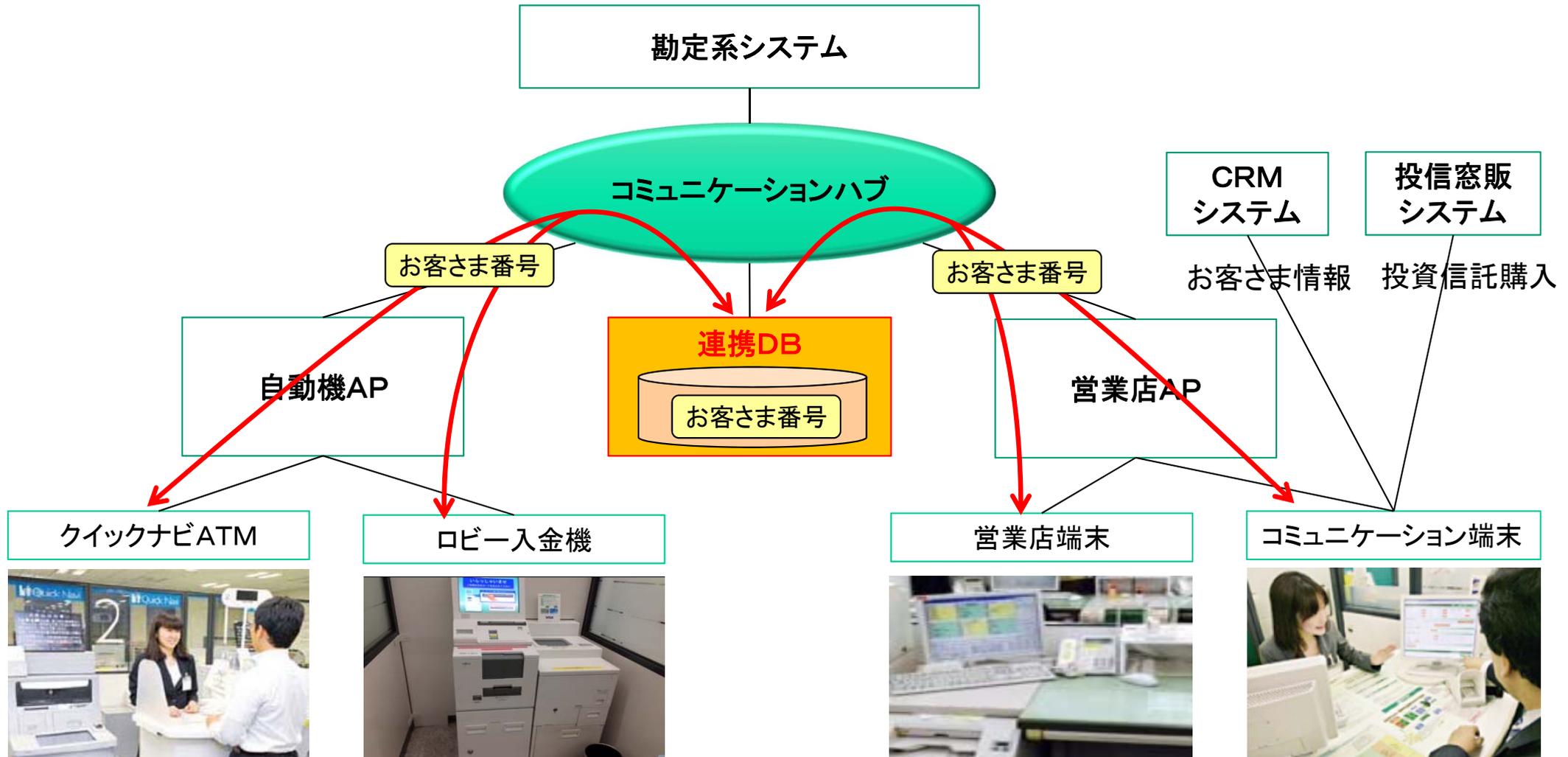
運用効率化/お客様サービス

銀行の窓口では、番号札を取った後「自分の順番が来るのをひたすら待ち続ける…」というのが当たり前。さらに必要な書類の記入や捺印も多く、お客さまにとっての大きな負担でした。リそな銀行、埼玉りそな銀行の店舗では、こうした待ち時間や煩雑な手続きを徹底して排除。お客さまが「待たない」「書かない」「押さない」という、「3ない」を実現しています。これまでの銀行窓口の常識をくつがえす、革新的なサービスが始まったのです。

さらに、『3レス』で銀行業務を効率化 ▶▶▶ より良いサービスを実現

「ペーパーレス」「バックレス」「キャッシュレス」
りそな銀行、埼玉りそな銀行の店舗サービスを充実しているのは、銀行業務の効率化です。書類を減らし(ペーパーレス)、事務作業を減らし(バックレス)、現金のやりとりを減らし(キャッシュレス)という、「3レス」によって余裕のできたマンパワーや店舗のスペースが、さらなるサービスを生みだしているのです。

- 連携DBによりチャネル間を有機的に結合し、お客さまの取引を一元管理
- お客さまの待ち時間0、締上げ事務簡素化（実質0）により17時まで営業を支援



グループ内振込24時間化

新しいクオリティへ、新しいスピードで。

『リそな』

HUMAN COMMUNICATION

□ グループ内の振込は24時間いつでも即時入金

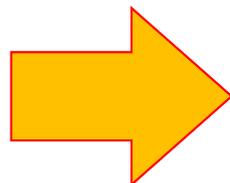
□ 平日日中に限られていた資金決済が休日・夜間へ拡大、お客さまのビジネスチャンス拡大

休日夜間の区別なく即時入金

インターネット

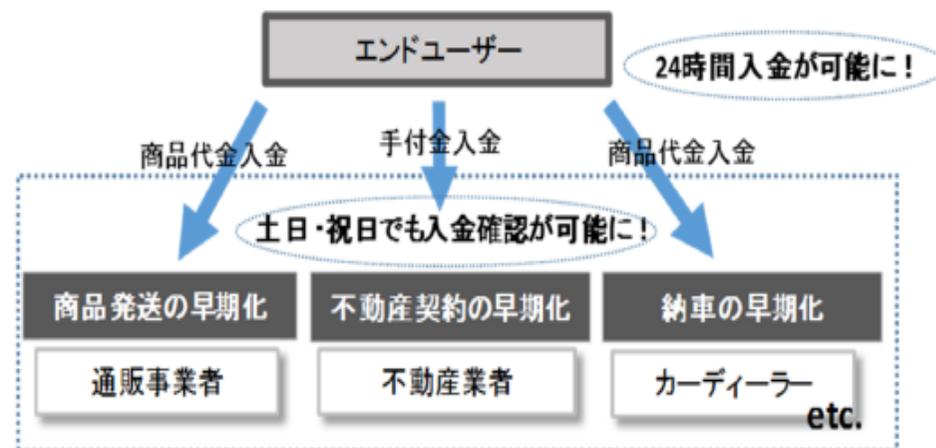


ATM

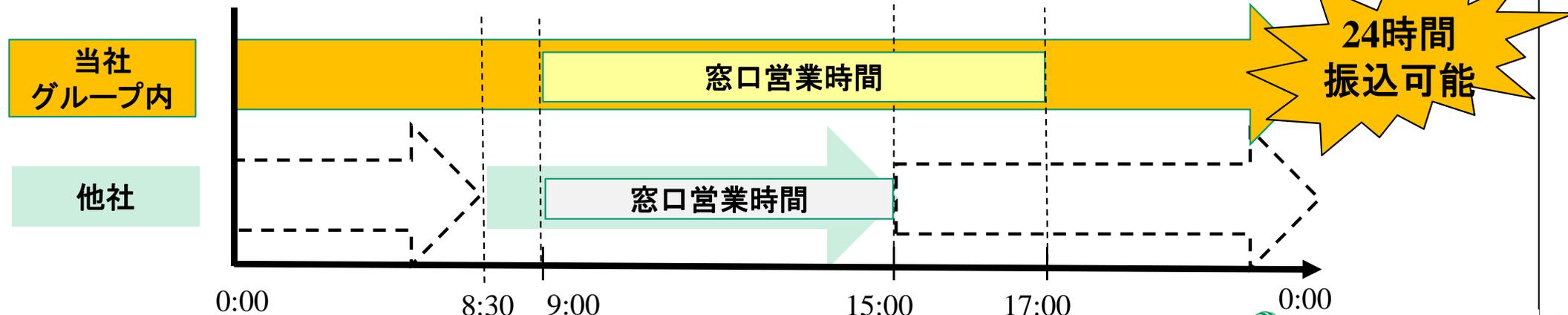


即時入金

休日もB to C 決済が可能に



グループ内即時振込利用可能時間



- お客さまのATMご利用時に、自動機CRMの機能を活用しキャンペーンカードを発行
- お会いしたいお客さまの来店誘致を促進、営業機会・接点の拡大を志向

キャンペーンカードによる店頭誘致

ATMコーナー

①お取引
(キャッシュカード/通帳等)



自動機CRM



②来店を促す
プロモーションカード発行



③ご来店



窓口



【ATMキャンペーンカード例】

便利で お得な キャッシュカードにしませんか? リそな銀行

今ならお申込みで **500** ポイント プレゼント!!
※詳しくは裏面をご確認ください。

個人のお客さま
お申込み期間: 2013年10月31日まで
お申込みはカンタン! 印鑑不要!! お気軽に店頭まで

お取引日

リそなVisaデビットカード<オリジナル>をお持ちいただく? **キャッシュカードがこんなに“便利に”“お得”になります**

リそなVisaデビットカード<オリジナル>新登場

使うたび口座から引落し。現金感覚で支払えます。
そのまま、世界中のVisaのお店で使えます。
海外ATMで現地通貨引出しもOK。
リそなクラブポイントがたまる。つかえる。

表示有効期限 2013年10月31日

- お客さまのATMご利用時の待ち時間に、自動機CRMと連携しお客さま毎の画面を表示
- 個々のお客さまにあわせて情報提供・カードローンのご案内等個別プロモーションを実施
- カードローンのお申し込みもその場のATM操作で完結

広告・情報提供機能

待受画面

いらっしゃいませ お取引開始を押してください

個人のお客さま対象

選べるところが、魅力です。

リそな銀行とのいつものお取引で、自動的にポイントがたまる「リそなクラブ」。たまったポイントは、好きなパートナー企業のポイントやマイルと交換して使えます。

お申込みは、店頭もしくは「コミュニケーションダイヤル」で

ごさいませ。

お取引開始

お取引時

いらっしゃいませ
ご希望のお取引を押してください

お預入れ

お引出し

通帳記入

残高・ポイント照会

お振込み

カードローン

税金・料金払込

クレジット・生保

各種サービス

その他取引は各種サービスを押してください

ご利用ありがとうございます。

ATMカードローン

【お申込方法】

※画面はイメージです

STEP 1

普通預金のキャッシュカードでリそな銀行のATMでお取引ください。入出金のほか、残高照会でもお手続きいただけます。



STEP 2

お取引終了後に、カードローンお申込みのご案内画面が表示されますので、内容をご確認のうえ、画面のボタンで入力操作を行ってください。

ご契約手続き時に、お取引の目的や職業等を確認させていただきます。
※安定継続した収入のある方がご契約いただけます。

リそな 太郎 様

今この場でキャッシュカードによるカードローン機能のセットが可能です
お客様のローンご利用可能額は××万円です
ご契約をいただければ本日よりご利用可能です
くわしいご案内をご郵になりませんが

いいえ はい

STEP 3

ご契約が完了すると、キャッシュカードと同時に契約内容を記載した「ご利用明細」の書面が出力されますのでお受け取りください。



【ご利用方法】

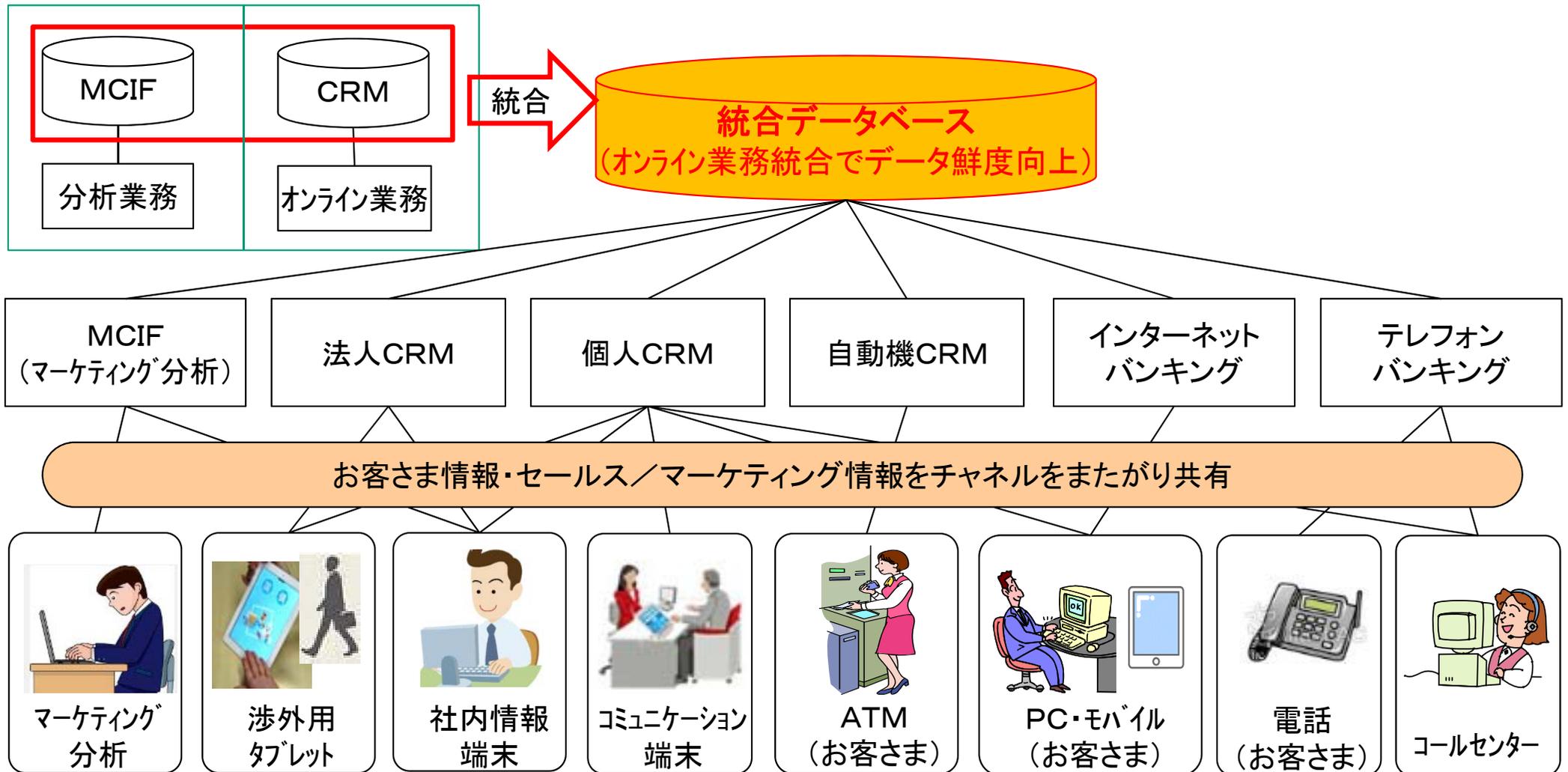
ご契約後初めてカードローンをご利用になる場合は、一度ATMで普通預金の残高照会をしてからご利用ください。ローンのご利用は、「カードローン > ローン借入」からご利用いただけます。

手帳取消

つぎのいずれかをご確認ください

ローン返済
ローン借入

- 大規模分析系データベースをオンライン業務と共用する他に例のないプロジェクト
- 統合による効率化と、データの鮮度向上によるマーケティング高度化を同時に実現



出典：日本TERADATA社 導入事例紹介(左)、2014年10月24日付 マイナビニュース(右)

りそな銀行



顧客ニーズの変化を捉えた戦略・施策の展開を データベース統合の実現により大幅に加速

課題

顧客情報の二重管理が大きな“足かせ”に

りそな銀行では、「商品・サービスを、多様化する個人顧客のニーズに合わせて適切に提供していくこと」を「真のリテールバンク」の姿と位置付け、その実現に向けた営業力やマーケティング力の強化に断続的に取り組んでいます。例えば、顧客属性のセグメント化をベースに、就労や結婚、出産、住宅購入といった様々なライフイベントの把握・分析を通じて、顧客の現状に合わせた最適な商品を提案していくイベント主導型マーケティング(EBM: Event Based Marketing)を実施していることもその一環です。

その取り組みを支えているのが2つのシステムです。1つは、Teradataをベースに構築されたMCIF(Marketing Customer Information File)と呼ばれるシステム。これは長期間にわたる顧客との取引情報を蓄積し、自由な切り口によるデータ分析を支援するもので、主に本部側での各種営業戦略、マーケティング施策やキャンペーンの立案に活用されています。もう1つは、MCIFと連携して個々の顧客にかかわる詳細な情報をタイムリーに提供し営業活動を支援するCRMシステムです。こちらは、直接顧客に接する銀行窓口やコールセンター、営業などの現場担当者が高齢商品やキャンペーンなど、各顧客に応じた最適な提案を行うのに役立てられているほか、ATMの画面上に同様の案内を表示するといった仕組みも実現しています。

りそな銀行では、2005年にCRMシステムを稼働させて以来、MCIFとCRMシステムを併行して稼働させ、リテール向け戦略や各種施策を展開してきました。しかし、銀行間の競争がさらに激化し、よりスピーディな対応が求められる中、1つの課題に直面していました。それはシステム別に顧客情報が管理されていたことです。これにより、新たなマーケティング施策を展開する際にも、双方のシステムに改修を加える必要があり、開発期間が長期化していました。

Teradataを採用した理由

統合後の負荷増大に対応可能な高い性能を評価

ITの進化を背景に、こうした課題を解消すべく、りそな銀行では両システムのデータベースの統合を決断。新たな機能などに伴う改修の範囲を1つのシステムに集約し、開発工数の大幅な削減を図ることになりました。この統合にあたって引き続き採用されたのがTeradataです。その最大の理由は、圧倒的な性能にありました。顧客との取引の度に発生するトランザクションは、勘定系システムだけではなく、CRMにおいても処理される仕組みとなっており、その件数はピーク時で200件/秒にもなります。そこにMCIFで行われている分析処理が統合されることになれば、データベースにかかる負荷は膨大になります。

その点、Teradataであればユーザーの増加やデータの増大にあわせてシステム拡張を行うのに柔軟な性能向上が期待できます。加えて、Teradata独自の統合ワークロード管理機能である「TASM(Teradata Active System Management)」を活用し、業務ニーズに沿った優先順位による最適なリソース配分が可能のため、運用管理だけでなく業務の最適化が図れる点も高く評価されました。さらに、日本テラデータがITを活用した金融分野の業務に関して高度な知識やノウハウを持っている点も、採用の重要なポイントとなりました。

会社概要	
株式会社りそな銀行	
設立	1988年5月16日(営業開始日)2013年3月16日
従業員数	9,756名(2013年3月末現在)
事業内容	預金業務、貸出業務、為替手形取替業務、有価証券売買業務、内国債取替業務、外国債取替業務、社債取替及び保証業務に関する発行・受取/管理業務、金融機関間の送金業務、信託業務、銀行代理業務、証券業務
URL	http://www.rizonc-gr.jp/rizoncank/

りそな銀行のATMを活用したマーケティング事例 -- TERADATA 2014 PARTNERS

上口翔子 [2014/10/24]

人事異動や組織変更に率々対応! ビジネス通話がスマホでできるってどういう仕組み?
「なにこれ、薄い!」 Core i3+SSD搭載可能、幅26mm超薄ミニPC!
アプリ開発で再び注目を集めているJava、最先端Java高速開発ツールを体験せよ
【無料】締め切り間近!! 「女ごころをつかむマーケティング講座」



米国時間の10月22日、テネシー州ナッシュビルで行われているTeradataユーザーグループの年次カンファレンス「TERADATA 2014 PARTNERS」は4日目を迎え、データウェアハウス「Teradata」を使用してリテールバンキングのマーケティングを行う、りそな銀行がその事例を紹介した。

りそな銀行は、りそなグループの中核をなす銀行で、国内では3大メガバンクに続く4番目の規模に位置する。通常の商業銀行業務に加えて、フルラインの委託業務を行っているのが特徴だ。

りそなグループの営業基盤は、首都圏と関西圏の2大都市圏を中心に展開。営業店舗数は約600店、貸出金の約8割は個人と中小企業の顧客で、預金はほぼ個人が占める。リテール業務に軸足を置いた構成を取っている。

日本の多くの銀行が営業時間を午前9時～午後3時としているところ、りそな銀行は顧客との接点を拡大するため、夕方5時まで営業体制を延長しているのも特色だ。加えて、土日営業の拠点拡大や年中無休の店舗の新設など、顧客の視点に立ったチャネル化を進めている。

近年では、書類や事務作業、現金のやりとりを減らす目的から、生体認証機能を搭載したキャッシュカードやタッチパネル式端末を導入。さまざまなライフスタイルに対応すべく、インターネットバンキングの強化も図っている。現在は、店舗とネットバンキング、チャネルをシームレスに融合し、顧客情報を一元化することで、どこ



<http://news.mynavi.jp/news/2014/10/24/274/>

□ グループ内約600の営業店にて信託即日取扱が可能

SR・KOでも即時手続可能な信託サービス

不安を安心に変える資産管理機能をご提供



あなたの思いやりを「感謝と安心」に変えて、大切な人に届けます

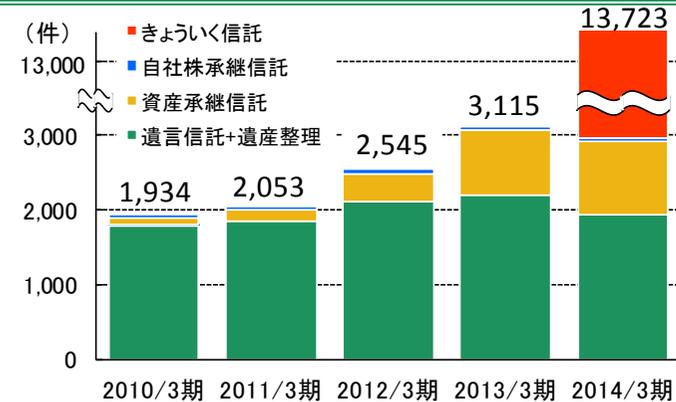


お孫さんの「夢のあとおし」をお手伝い



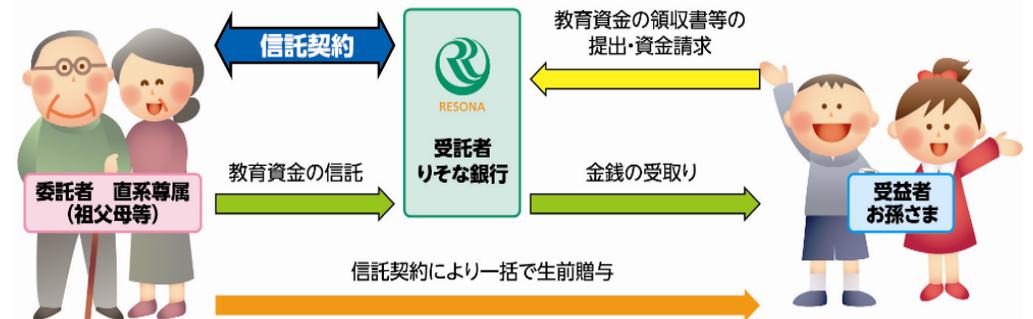
お申込(追加)対象期間 ▶ 平成25年4月～平成27年12月

承継信託機能活用件数の推移



きょういく信託 (2013年4月販売開始)

イメージ
・2013/4～2015/1月 受託実績 約1万5千件
受託金額 約910億円



結婚・子育て支援信託(2015年4月取扱開始)

✓ 祖父母さま等からお孫さま等の結婚・子育て資金に

りそなシステムの概要

お客さまサービス向上に向けた取組

セキュリティ対策・災害対策

りそなグループシステムの強みと取組

- セキュリティ対策は喫緊の重要課題である。
- 想定し得るサイバー攻撃からお客さまの安全を確保する手段を順次実施している。

セキュリティ対策(個人)

なりすまし防止対策

- ワンタイムパスワード【ハードウェアトークン】
- ワンタイムパスワード【ソフトウェアトークン】
- ご利用カード※1
- リスクベース認証

※1:振込利用者限定で発行
※2:ソフト無償提供

個人IBハードウェアトークン



秘密の画像・質問



ソフトウェアトークン



フィッシング対策

- ウイルス対策ソフト(SaAT Netizen)※2
- 秘密の画像・秘密の質問
- クラウド型ウイルスチェック

セキュリティ対策(法人)

なりすまし防止対策

- ワンタイムパスワード【ハードウェアトークン】
- ワンタイムパスワード【ソフトウェアトークン】
- 電子証明書

法人IBハードウェアトークン



60秒ごとに表示される
パスワードが変更されます

フィッシング対策

- ウイルス対策ソフト(SaAT Netizen)※2
- クラウド型ウイルスチェック

※2:ソフト無償提供

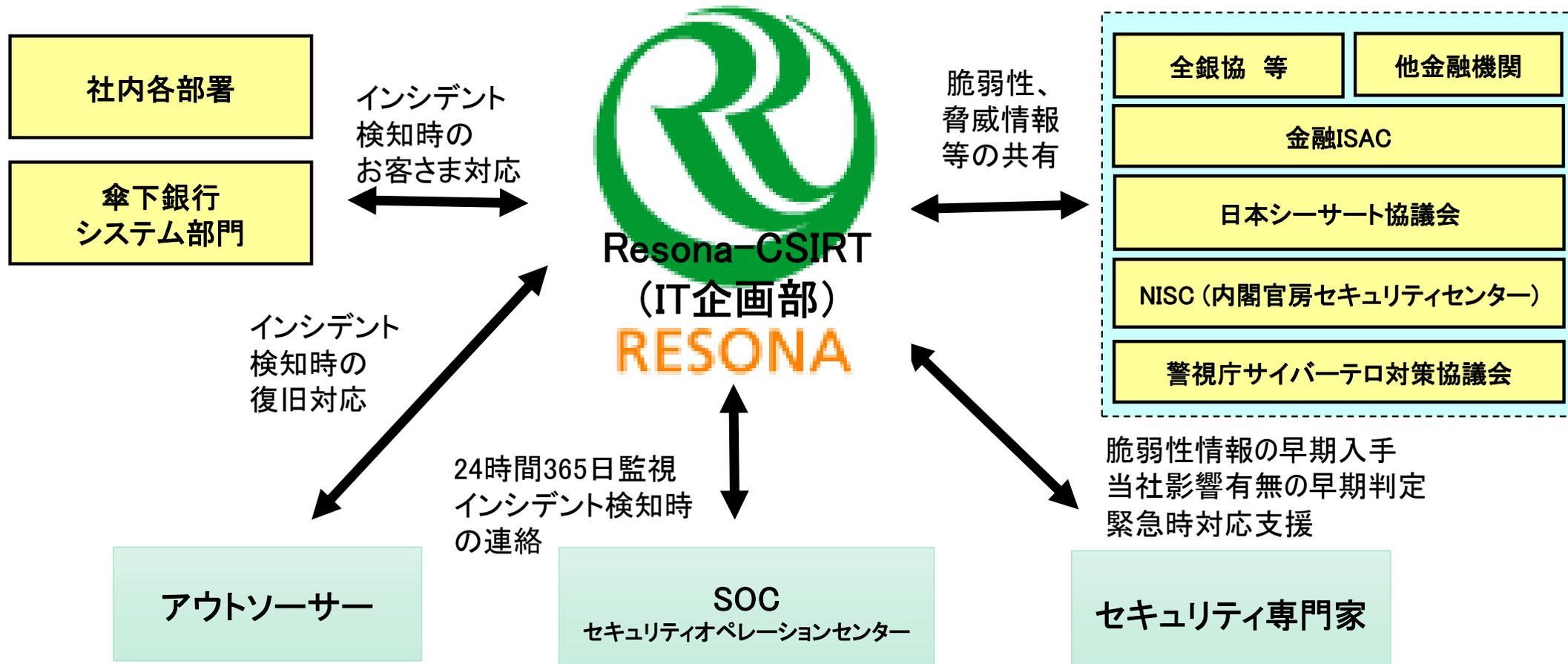
ウイルス対策ソフト【SaAT Netizen】

不正送金・ウイルスをブロック、無料で使えるセキュリティソフト

SaAT Netizen リそな銀行・埼玉りそな銀行・近畿大阪銀行
サート・ネチズン

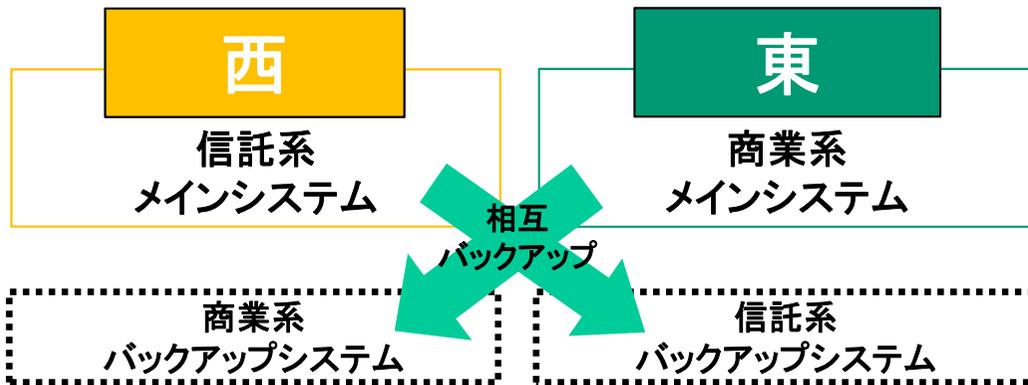
- 高度化・巧妙化しているサイバー攻撃やセキュリティインシデントに対して早期に解決するための組織として、Resona-CSIRTを設置
- 関係機関との連携を図るとともに、セキュリティ専門家を含めた態勢を整備

CSIRT概略図

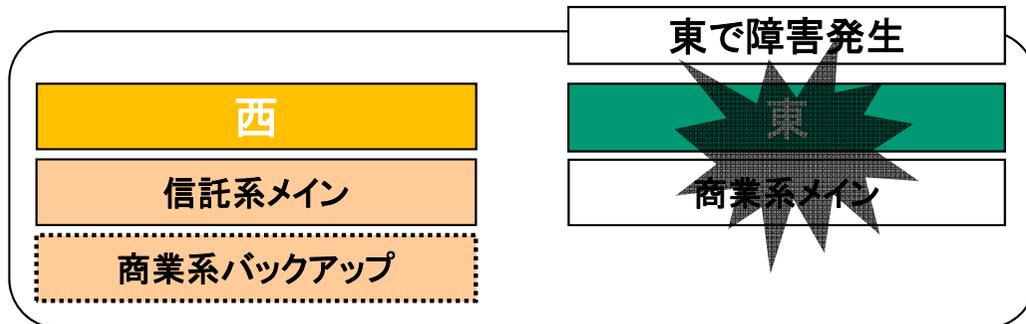


- 関東・関西にシステムセンターを設けており、相互にバックアップ体制を構築
- 非常事態発生時にもシステム早期復旧可能

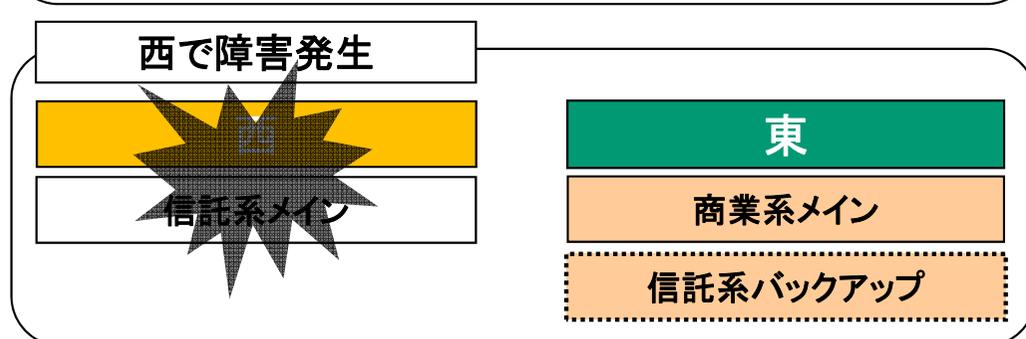
システムセンターの東西バックアップ体制



東で障害発生



西で障害発生



バックアップシステムにて準備している業務

決済取引の維持

- 預金・為替・融資
- 営業店端末・ATM・IB・EB

金融ネットワークの維持

- 全銀・日銀・他社ATM接続
- SWIFT接続

営業店・本社機能の確保

- 社内イントラネット 他
- ホームページ



■ センター外観

■ センター内機器



りそなシステムの概要

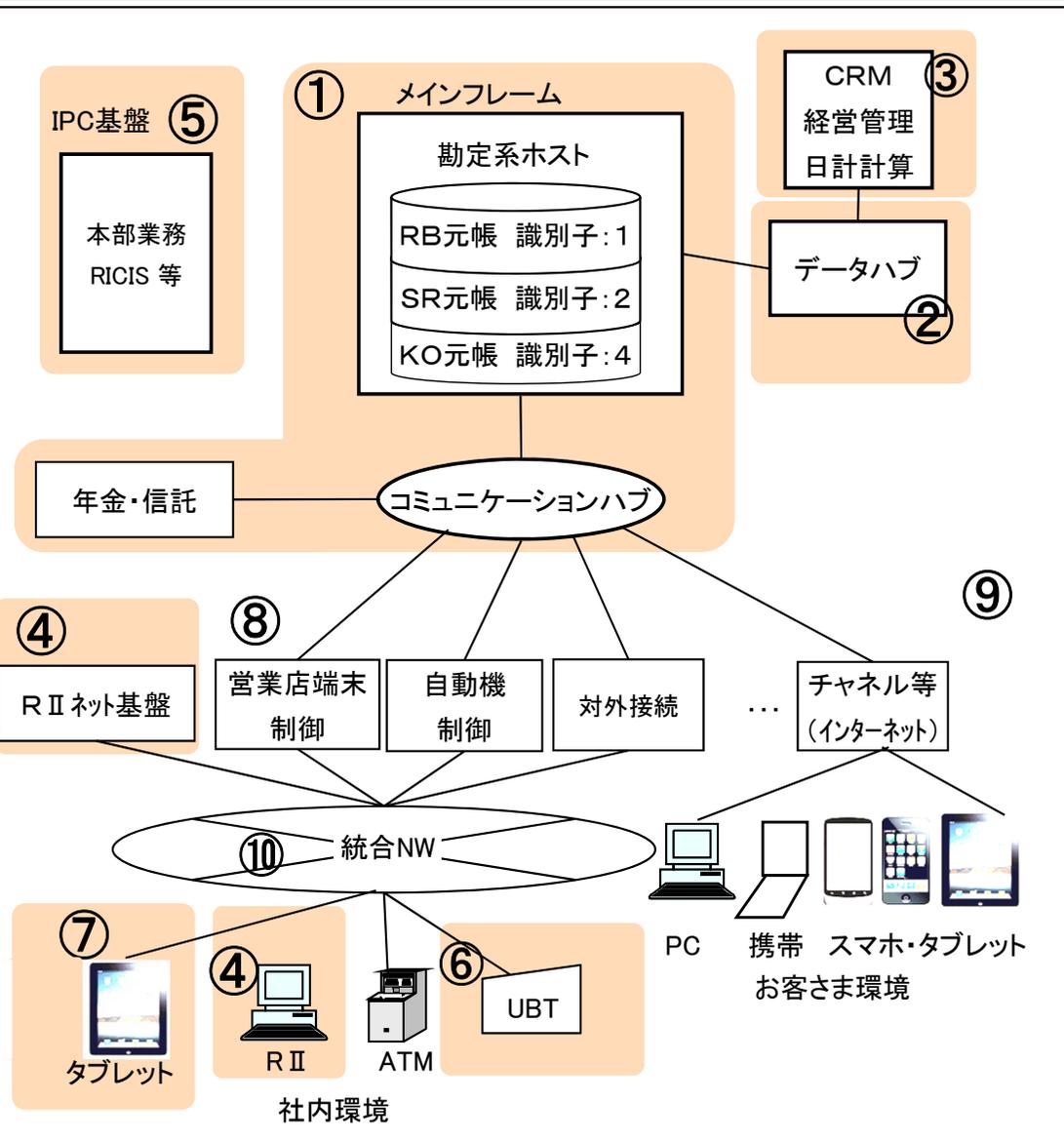
お客さまサービス向上に向けた取組

セキュリティ対策・災害対策

りそなグループシステムの強みと取組

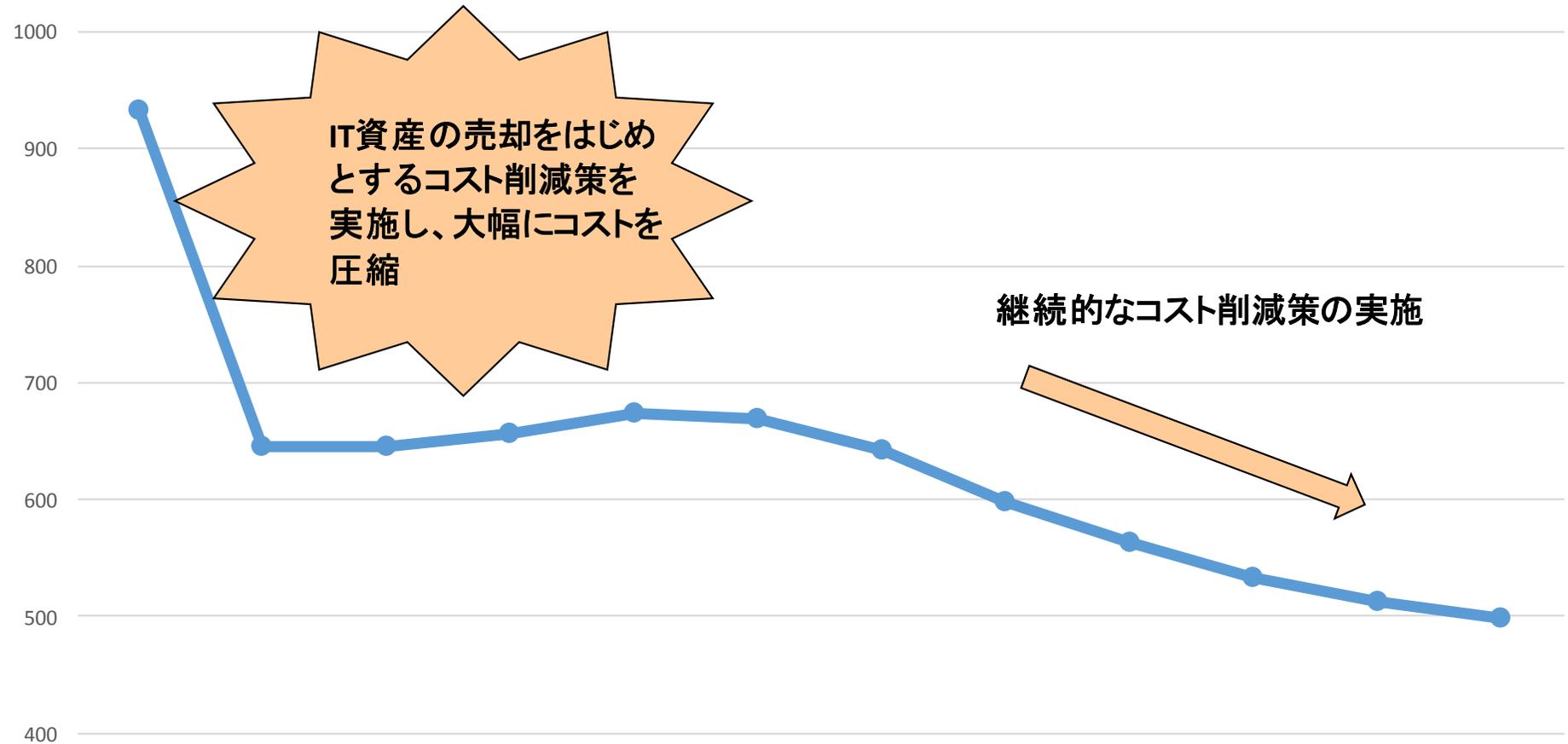
□ システム更改・機器更改時等に最新技術を活用

□ 「システムの安全性を確保」しながら「コスト削減」と「新機能追加」を実現



- ①メインフレーム更改
論理分割、ハブ&スポーク構成 最新OS ZOS2.1への更改
グループ為替オンライン化 土曜ATM稼働時間延長
- ②情報システム スマート化
DRF利用によるDATA-HUB構築、マイグレーション技術の導入
- ③MCIF・CRM統合
取引型と分析型のDB統合
- ④R II ネット端末更改
最新OS Win8への更改と仮想化技術の活用
- ⑤IPC基盤
仮想化技術によりプライベートクラウドを構築
- ⑥印鑑レス・伝票レスを実現する端末基盤
生体認証、事務ナビゲーションの活用
- ⑦タブレット端末等の活用
セキュアブラウザ、シンクライアント端末の活用
- ⑧APサーバ群
仮想化、サーバ集約、Linux化
- ⑨開発ツールの活用
らくらくフレームワーク・イントラマート等
- ⑩統合NW更改
仮想化、ネットワーク機器集約

□ 2003年度からの12年間でグループシステムコストは半減(▲46%)



【単位:億円】	2003年度	2004年度	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度
グループ合計	931	647	646	657	674	669	645	598	562	533	513	500 (着地見込)

マルチアウトソーシングによるシステム運営体制を構築

資本関係

業務内容

りそなグループ

りそなHD

埼玉りそな

りそな

近畿大阪

HD

IT企画

(中長期IT戦略、ガバナンス)

インフラ企画

(基盤構築方針、評価)

アウトソーサー管理

(アウトソーサー統括/評価)

システムリスク管理

(リスク管理・セキュリティ)

プロジェクト推進・管理

(ビジネスプロセス分析、所管部サポート)

業務管理

(契約・精算)

NTTデータ

日本IBM

NTTデータ
ソフィア

5%出資

5%出資

D&I

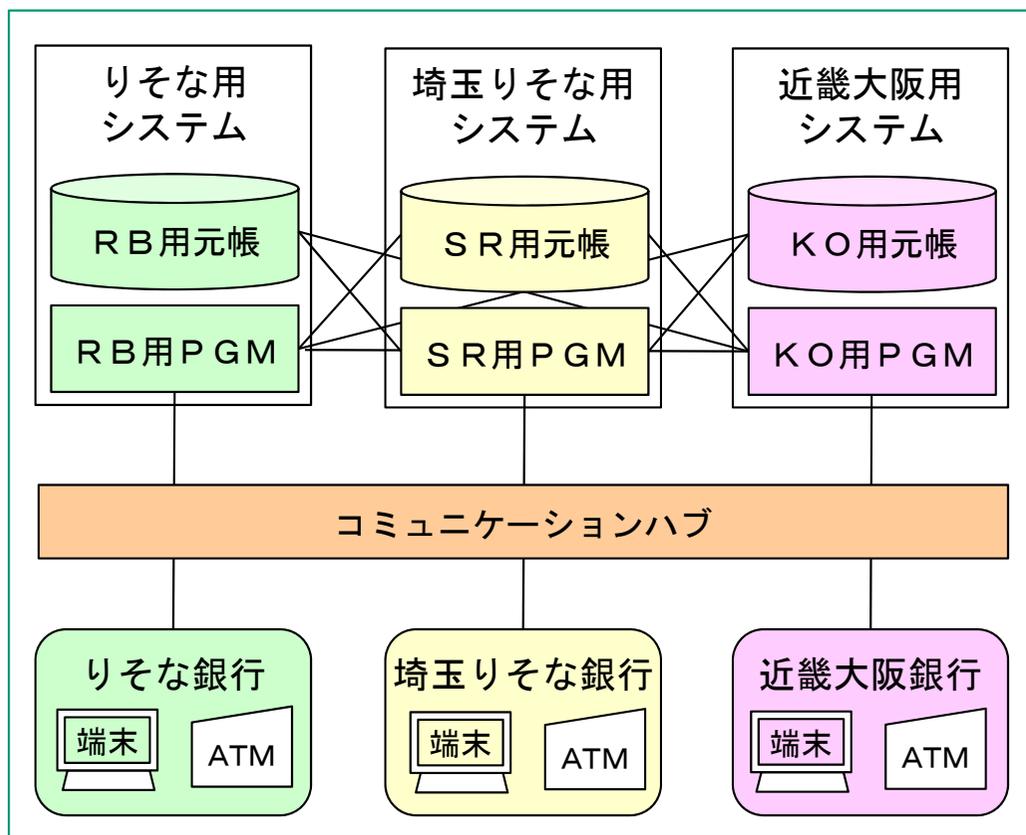
アウトソーサー

開発・運用・保守

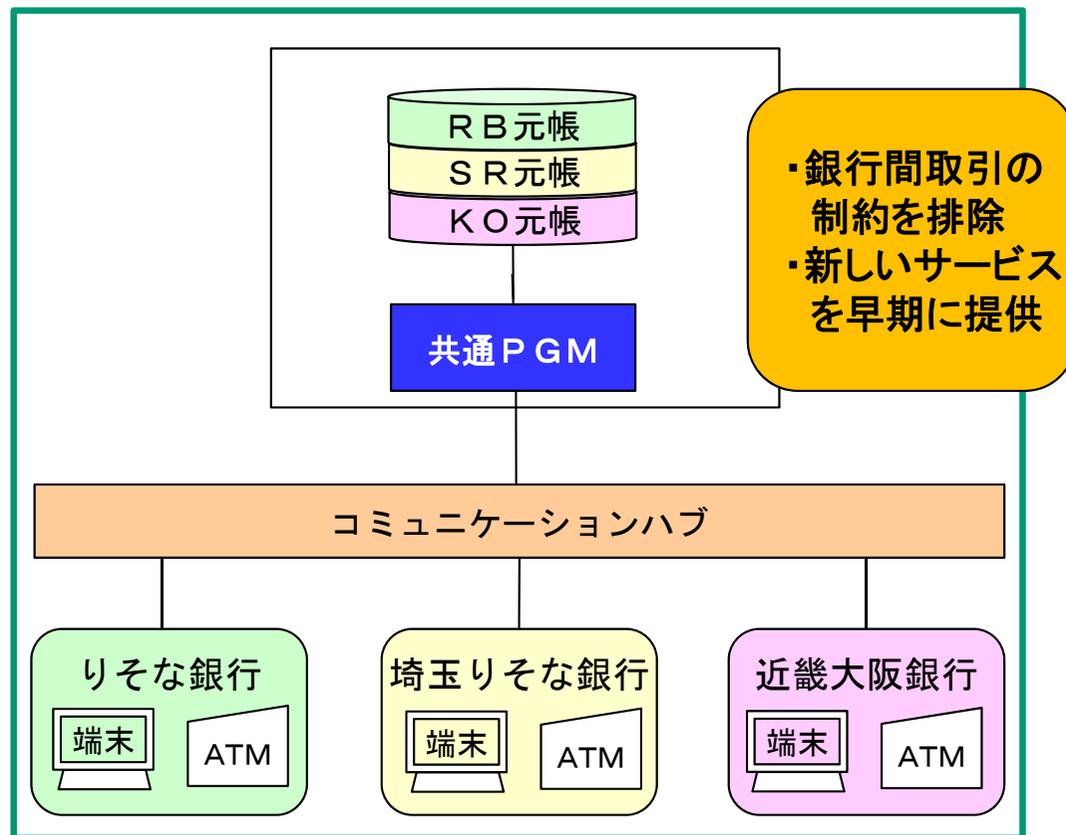
論理分割方式

- 銀行識別子を保有し、グループ内の取引を単一システム内で完結
- 銀行を意識することのないサービス・取引を実現し、お客さまへ利便性の高いサービスを提供

物理分割方式

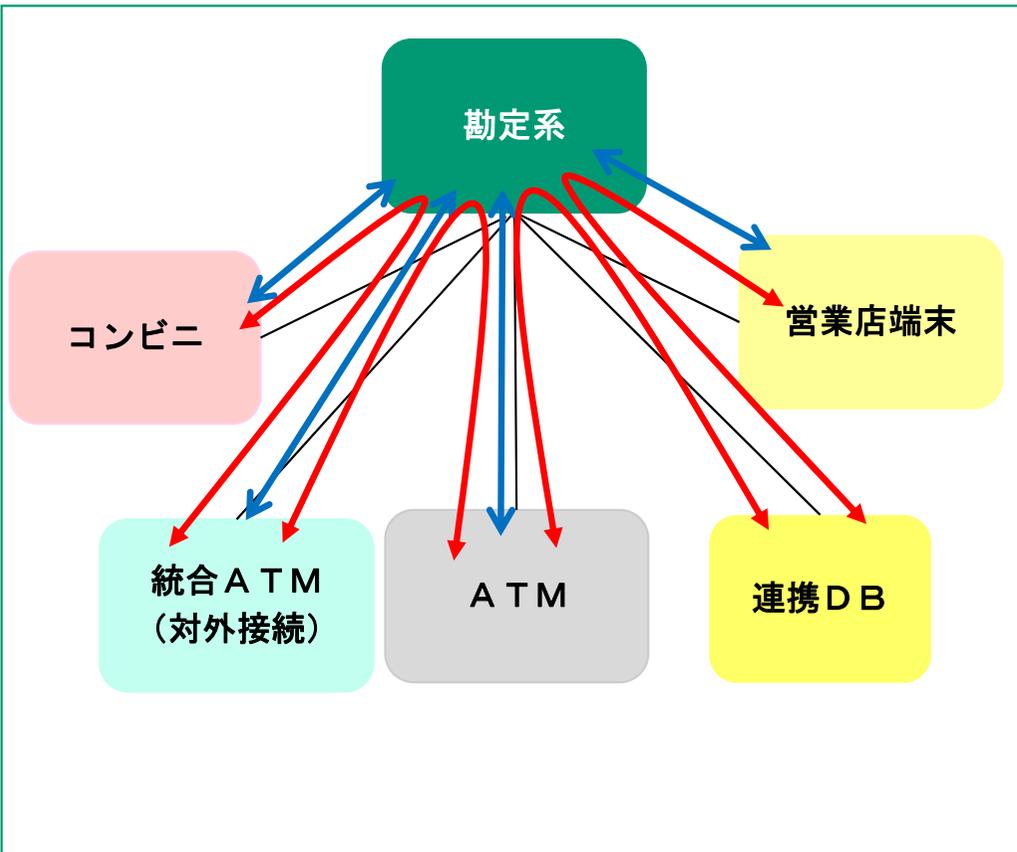


論理分割方式

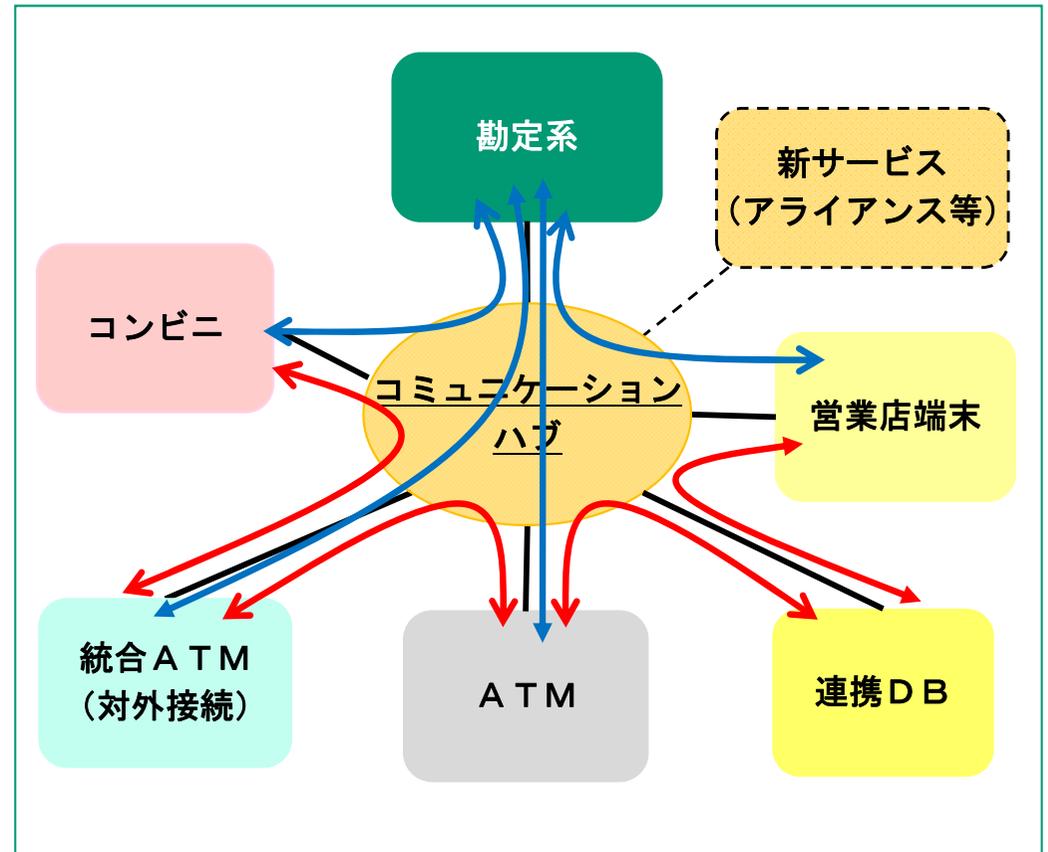


- ハブ&スポーク型アーキテクチャの採用により高い柔軟性と拡張性を実現
- お客さまへの新サービスの提供、戦略的なアライアンスを早期に実現可能

勘定系システム直結



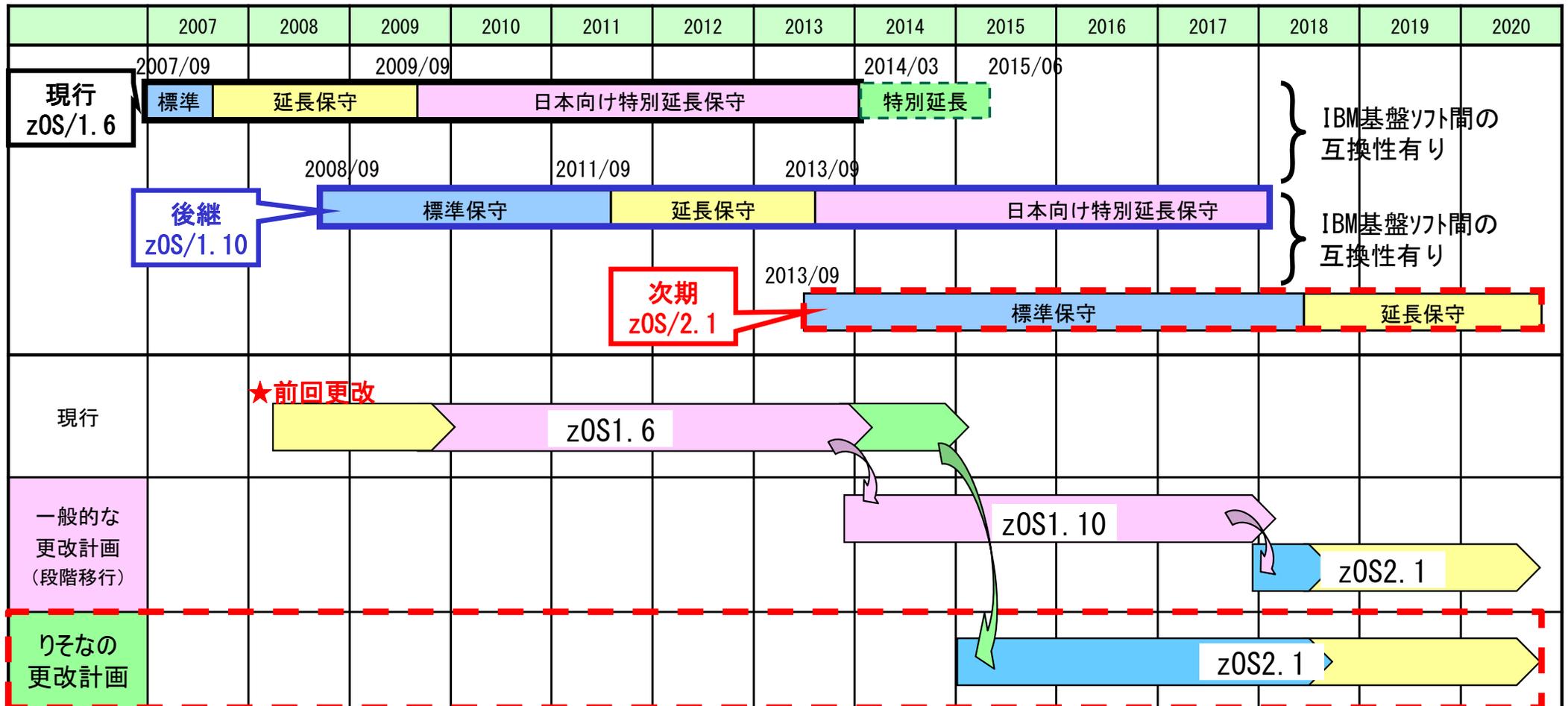
ハブ&スポーク型



□ IBMの最新OSを採用

- ・日本の金融機関として初のチャレンジにより、国内最新基盤を実装
- ・約30億円のコスト削減をあわせて実現

□ 24時間365日稼働をはじめ、更なるサービス改革を推進する基盤を確立



出典: 日本IBM社 導入事例紹介

株式会社りそな銀行

ジャンプアップ移行により
基幹系システム基盤を最新化
24時間365日のサービス提供を目指す



お客様情報



株式会社りそな銀行

●本社所在地
〒135-8582
東京都江東区木場1丁目5番65号
深川ギャザリア W2棟
<http://www.resona-gr.co.jp/>

首都圏および関西圏という2大都市圏を中心にリテール重視の事業を展開。個人顧客に対しては「トータルライフソリューション」を、法人顧客に対しては「成長・再生・継承ソリューション」を提供しています。

お客様の声に耳を傾け、共鳴し、響き合いながら、揺るぎない絆を築いていく思いを込めたラテン語の「Resona (共鳴する、響きわたる)」を社名の由来する株式会社りそな銀行(以下、りそな銀行)。「お客様の喜びがりそなの喜び」の基本的な考え方とし、お客様一人ひとりに「満足を超える感動」をお届けするサービスグループを目指しています。

その一環として「銀行業」から「金融サービス業」への転換を図り、窓口営業の延長や、中小企業向けの営業を強化するなど、これまでの銀行の常識にない「りそな改革」を推進しています。2015年2月には、2015年6月開催の株主総会における承認を経て公的資金完済を前例化する発表を行い、次の見据えた改革「りそなイズム」を加速させて、透明性の高い経営の継続や価値の最大化に取り組んでいます。

ジャンプアップによるOSの移行を模索

りそな銀行の基幹システムは、2002年のシステム再構築でハブ&スポーク型用。「コミュニケーション・ハブ」と呼ばれるシステム連携基盤を中核に、年金システムや勘定系システムなどが連結されています。最大の特長は、りそな埼玉りそな銀行、近畿大阪銀行のりそなグループ3行が同じプログラムを使用することです。

この基幹システムが稼働しているメインフレームに搭載されていたオペレーティングシステム(OS)「z/OS V1.6」は、製品サポートが終了しており、特別な保守サービスを利用していましたが、この保守サポートもやがて終了することから

【事例概要】

基幹システム基盤ソフトウェア最新化

【ハードウェア】

IBM zEnterprise EC12

【ソフトウェア】

- ・ IBM z/OS V2.1
- ・ IBM IMS 13
- ・ IBM WebSphere Message Broker

【ビジネスメリット】

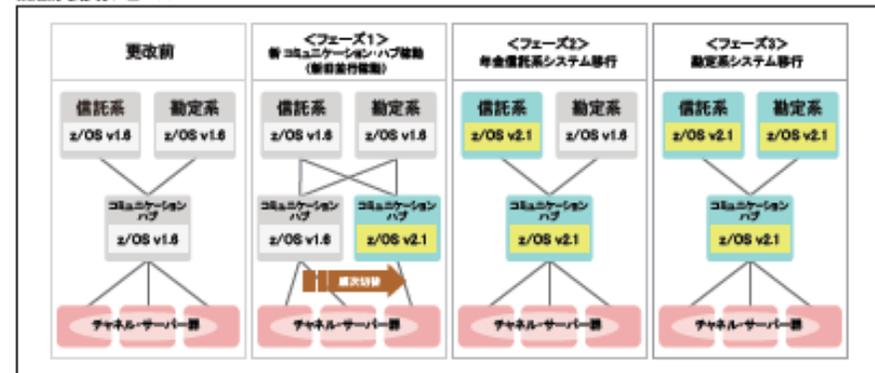
- ・ 移行作業を1回に加え、移行コストを削減
- ・ 製品標準の保守サポートを利用可能
- ・ 強固開発が必要だった業務を標準機能で利用可能
- ・ IMSの移行で事務処理の性能が大幅に向上
- ・ 24時間365日稼働のための基盤を実現

米国IBM本社で開発チームとミーティングを実施、入念な検討を実施

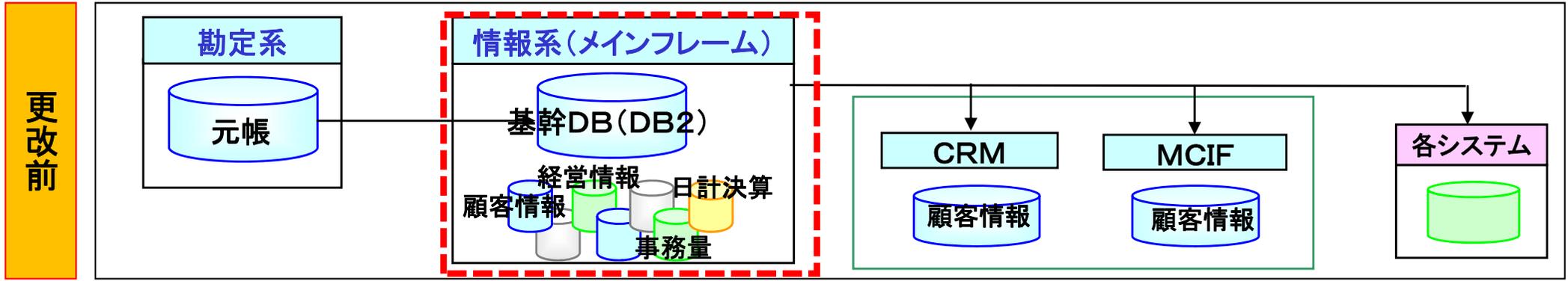
ジャンプアップによる基幹ソフトウェアの移行を検討するにあたり、りそな銀行では2012年11月と2013年10月、米国ニューヨーク州アーモニックのIBM本社で開発チームとのミーティングを実施しました。1回目の訪問では、ジャンプアップによる移行の可能性を確認し、2回目の訪問では最新バージョンの仕様やリリースのスケジュールを確認しています。

一井氏は、「旧システムでは、IMSバージョンアップの経験があったので、IMS 13にジャンプアップしても基本的には大丈夫だろうと思っていました。ただし前回のV7からV9の時は移行パス内でしたが、今回は範囲外となります。そこで特に互換性に関わる問題の情報を集め、プロジェクトをスタートする前に十分な検証が必要でした。そこで改めてIBMの開発チームに話を聞くことにしました」と話します。しかもz/OS V2.1は、IMS 13も正式出荷 (CA General Available) 前であり、IBMの海外開発部門を含めた全社的なサポートが与えられることがジャンプアップの必要条件でした。りそな銀行 システム部 グループリーダー 片山光輝氏は、「CA前に基幹ソフトウェアのジャンプアップを決めるのは、日本の銀行では初めてのケースであり、NTTデータソフィアと情報収集と検証を入念に繰り返しました」と話します。NTTデータソフィア システム管理本部 システム管理部 シニアプロジェクトマネージャ 平山文昭氏は、次のように語ります。「ジャンプアップは、移行パスが保証されていない作業が多かったため、移行作業時に、やるべきこと、やらないこと、事前に確認することが必要でしたが、IBMのサポートは非常に的確でした」。IBMの開発チームやNTTデータソフィアの担当者とは仕様や品質、スケジュール、サポート体制などを協議した結果、ジャンプアップは可能であると判断、りそな銀行では、2013年6月にCA前のz/OS V2.1 ESP (Early Support Program) 版を導入し、基幹ソフトウェアの導入作業および検証作業を開始しました。平山氏は、「z/OS V2.1のESP版では、前2週間ごとに公開されるPTF (Program Temporary Fix) を適用することに若干の労力が必要でしたが、IBMのサポートがあったので特に問題もなく対応できました」と話します。さらに2013年9月には、z/OS V2.1のCA版による本格的な標準・検証作業を開始しました。稼働している業務システムで使えと、まずは2013年2月から基幹システムの設計および構築を開始。その後、2014年3月には基幹システムの中核となるコミュニケーション

段階的な移行フェーズ



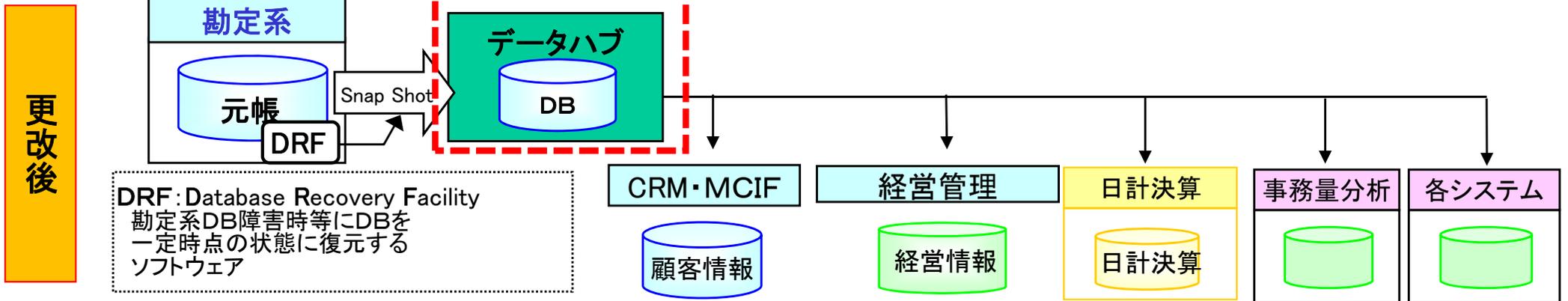
- 利用実態に応じ低利用資産の統廃合・最適配置等の情報のリストラクチャリングを実施
- メインフレームからオープン系に全面的に移行し、大幅なコスト削減を実現



低利用IT資産の統廃合
(PGM▲55%、DB▲44%)

情報の最適配置

メインフレームの廃止



出典：日本マイクロソフト社 事例紹介

株式会社りそなホールディングス

掲載日：2015年4月23日

情報系システムを、メインフレームからオープン系に全面移行

Microsoft SQL Server SSD Appliance で、銀行の情報戦略を支える高速 & 高可用性データベースを実現

地域密着の営業力を活かしたネットワークで、全国に約 600 店舗を展開する「りそなグループ」。そのグループを統括する株式会社りそなホールディングスでは 2014 年 11 月、25 年間にわたってメインフレームで稼働してきた情報系システムから、オープン基盤による「新情報系システム」への全面移行を完了しました。データベースおよびストレージに SQL Server 2012 SSD Appliance を採用して、高いパフォーマンスと可用性、省コスト性を実現。次の 10 年に向けた「攻めの経営へのマインドチェンジ」を可能にする情報基盤を実現しています。



株式会社りそなホールディングス

<導入の背景とねらい>

新しい時代のニーズに応える

戦略的な情報系システムへの移行を決意



金融ビジネスの流動性が高まり新たな商品やサービスが登場してくる中、そうした環境変化への対応に向けて、グループ全体の情報基盤をメインフレームからオープン系基盤に全面移行。業務の効率化やシステムコストの削減に加え、顧客情報を始めとする膨大なデータの BI 分析、活用基盤を構築したのが、株式会社りそなホールディングス（以下、りそなHD）です。

「私たちの使命は、情報の積極的な活用によってグループの成長と収益を実現し、同時に皆さまにこれまでとは違う新たなサービスと価値を提供することです。今回の "新情報系システム" は、そのための情報分析、活用の戦略的基盤となるものです」と、株式会社りそなホールディングス執行役の白鳥 哲也氏はねらいを語ります。

出典:2014年12月22日付 NTTデータ社 ホームページ

Japan Country / Language 

投資家・株主の皆様へ | サイトマップ

NTT Data
Global IT Innovator

業種別 サービス別 お客様事例 レポート&コラム ニュース 採用情報 NTTデータについて

ホーム > ニュース > サービスインフォメーション > 2014年 >

りそなグループ「新情報系システム」をオープン基盤で稼働

～情報系システムをメインフレームからオープンシステムへ全面刷新～

[シェア](#) [印刷](#) [お問い合わせ](#)

2014年12月22日
株式会社NTTデータ

株式会社りそなホールディングス、株式会社りそな銀行、株式会社埼玉りそな銀行、株式会社近畿大阪銀行（以下：りそなグループ）の「新情報系システム」が2014年11月17日より全機種のリリースを開始しました。

りそなグループの「新情報系システム」は、株式会社NTTデータ（以下：NTTデータ）およびNTTデータソフィア株式会社（以下：NTTデータソフィア）が、りそなグループに向けた「システム開発・運用業務に関するアウトソーシング」（以下：ITアウトソーシング）のプロジェクトのもとシステム構築を担当し、2014年8月から旧システムと並行稼働をしていました。

今回、銀行業務の効率化やシステム運用にかかるコスト削減等の観点において、本システムの有用性が認められたため、新システムへの移行を実施し、11月17日より全面稼働を開始しています。

2014年のサービスインフォメーション

< >

2014年12月19日
「統合ATMスイッチングサービス 振込データ一括口座確認機能」みずほ銀行、三菱東京UFJ銀行、三井住友銀行、りそな銀行、埼玉りそな銀行、滋賀銀行、近畿大阪銀行が利用開始
～給与振込・総合振込における事前口座確認が可能になりました～

2015年1月8日
独タイムラー社がNTTデータをグローバルITパートナーとして採用

出典:システムコンサルタント社 事例紹介

株式会社りそなホールディングス様

Excellent

FreeWay



情報系オープン化に伴い、分析ツールを独自開発のEUCソフトからシステムコンサルタントの「Excellent」へ。
3行約600拠点の業務端末30,000台から、膨大なデータを自由且つセキュアに活用できる環境を、ExcellentのGUI機能とAPI機能で作成したプログラムを利用して構築。

りそな銀行・埼玉りそな銀行・近畿大阪銀行の3行を傘下に持つ株式会社りそなホールディングスは、顧客のライフステージに応じた多彩な商品に加え新たなWebコミュニケーションサービスの展開など、顧客本位の商品・サービスの提供に力を注いでいる。更にグループの総合力を活かしたフルラインの信託・不動産業務も展開。最適な商品・サービスをスピーディーに提供する「新しい金融サービス業」のビジネスモデル構築に積極的に取り組んでいる。



導入背景

- ・オープン化に伴うEUCツールの刷新
- ・自社開発したEUCソフトのコスト肥大化
- ・高度なデータ分析環境の実現

導入ポイント

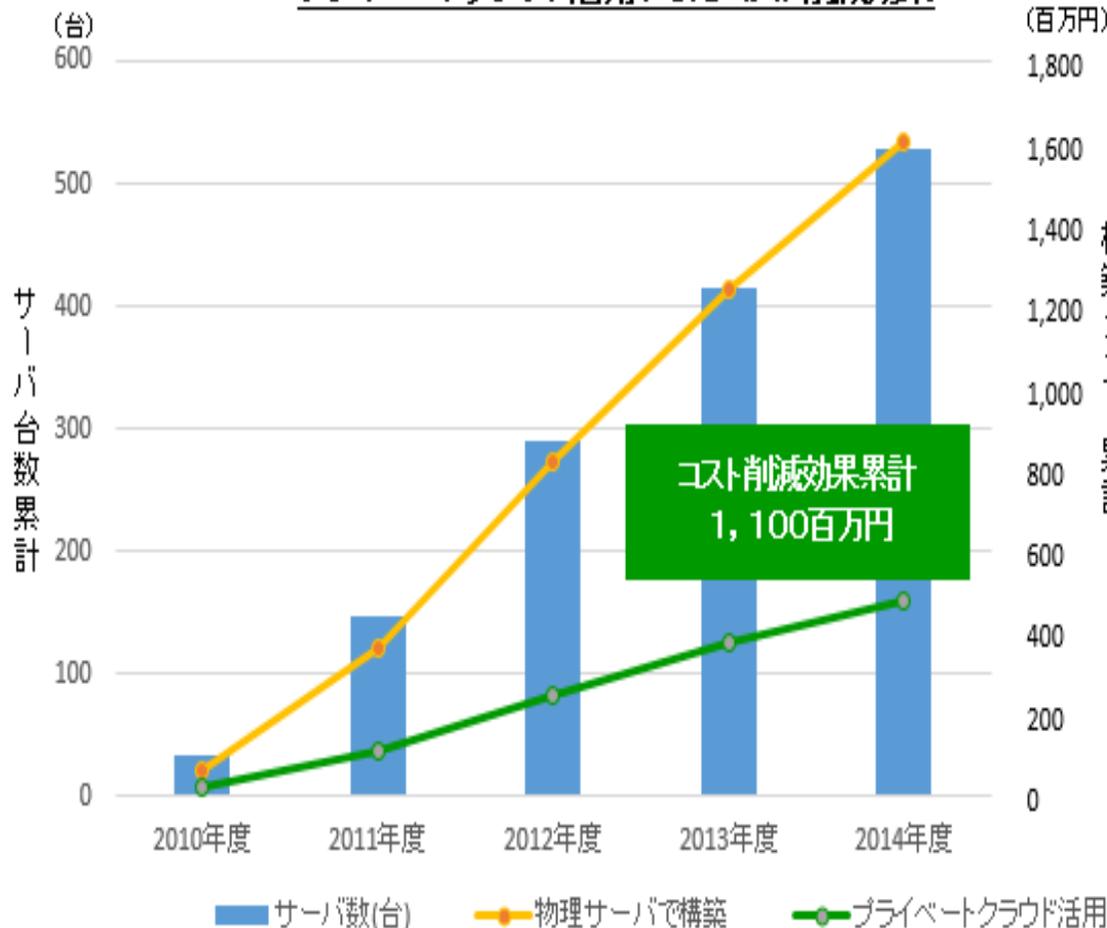
- ・Excelとの親和性が高いユーザビリティ
- ・既存IT資産の有効活用が可能だったこと
- ・信頼性が高い純国産の製品だったこと

導入効果

- ・各拠点の行員によるデータ分析の実現
- ・新機能や新環境への柔軟な対応
- ・新たなデータ分析や他システムへの展開

- 仮想化技術によるサーバー統合、従量課金制のプライベートクラウドを他社に先駆け導入
- 5年間で約11億円の大規模コスト削減を実現(投資ベース)

プライベートクラウド活用によるコスト削減効果



	現状	仮想化技術によるサーバー統合	プライベートクラウド
構成			
構築方式	個別にサーバ構築・更改	仮想化技術活用・年度別にサーバー統合	クラウド技術を活用しサーバー統合
調達	買取	買取	従量制課金
投資	× 投資大(サーバ多)	△ 投資中	○ 使用量に応じ課金 ○ サーバ更改コストも不要
保守料	× 高(サーバ台数多)	△ 中(サーバを年度別に統合)	○ 従量制課金に含まれる
資源効率	× 非効率(平均約30%)	△ 効率化範囲は年度毎の構築範囲に限定	○ 全体規模で効率化可能
業務/IT延命	× 延命不可 ※更改時、新サーバでは使用中のIE OSが移動せず、業務/IT側の改修要	○ 延命可 ※仮想化技術により更改時の業務/IT改修を抑制可能	○ 延命可 ※仮想化技術により更改時の業務/IT改修を抑制可能
障害時影響範囲	○ 業務システム単位	△ 複数業務に影響 ⇒ 待機サーバへの自動切替にて影響極小化	△ 複数業務に影響 ⇒ 待機サーバへの自動切替にて影響極小化

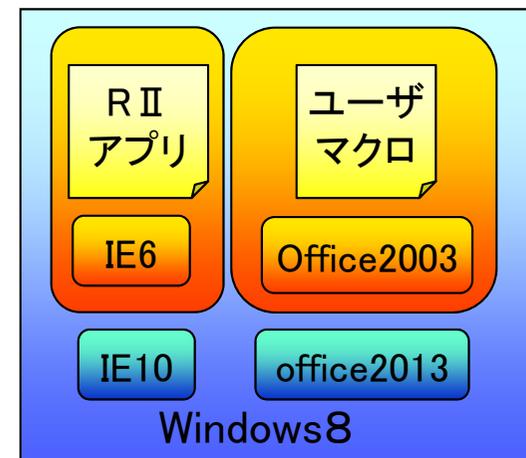
- マイクロソフト社と連携し、実質3か月で3万台の社内PCを3世代ジャンプアップ移行（国内最大規模）
- 米国VMware社と共同で「世界初のWindows8用の仮想化ソフトウェア」を開発し、移行期間・コストの削減と、移行リスクの極小化を実現

3世代ジャンプアップ

	リリース	サポート終了
Windows XP	2001年10月	2014年4月
Windows Vista	2006年11月	2017年4月
Windows 7	2009年9月	2020年1月
Windows 8	2012年8月	2023年1月

仮想アプリケーション方式の採用

移行方式	<ul style="list-style-type: none"> ・Win8用仮想化SWを活用、業務アプリケーションをカプセル化 ・セキュリティ対策ソフトはMS標準を利用
効果	<ul style="list-style-type: none"> ・移行期間の短縮・移行コストを削減 ・移行リスクを極小化 ・専用対策ソフト廃止によるコスト削減



出典: 2014年4月2日付 マイクロソフト社 News Center



News Center

[Our Company](#) ▾ [Our Products](#) ▾ [Blogs & Communities](#) ▾ [Press Tools](#) ▾

Resona Holdings migrates 30,000 group client terminals from existing Windows XP devices to Windows 8

Posted April 2, 2014 By Microsoft News Center



TOKYO — April 2, 2014 — Microsoft Japan Co., Ltd. has announced that Resona Holdings Inc. has migrated approximately 30,000 client terminals to Windows 8 and Microsoft Office 2013. Resona Holdings, which had been running on group client terminals, completed the migration in February 2014, well before Microsoft ends support for Windows XP and Microsoft Office 2003 on April 9. This 30,000-unit deployment of Windows 8 and Microsoft Office 2013 is one of the largest ever made.

Resona Holdings, which oversees the operations of Resona Bank, Saitama Resona Bank, Kinki Osaka Bank and other group companies, intends to become a "true retail bank that is highly trusted by our customers and the local community." Its business revitalization plan prioritizes leveraging "All Resona" comprehensive capabilities, promoting cross-selling and reducing operational costs.

<http://news.microsoft.com/2014/04/02/resona-holdings-migrates-30000-group-client-terminals-from-existing-windows-xp-devices-to-windows-8/>

- 渉外担当者用タブレット端末は、3,000台を展開(2015年度中)
- 役員用タブレット端末は、BCP等の観点で、全役員へ展開済

端末種類	利用層	台数 (グループ計)	端末イメージ	特徴
渉外担当者用 タブレット端末	社員 (個人営業)	3,000		<ul style="list-style-type: none"> ・渉外担当者の営業推進ツールとして活用 ・お客さま情報をリアルタイムに共有、各種提案・コンサルツール等を具備
役員用 タブレット端末	経営層	65		<ul style="list-style-type: none"> ・BCP対応のため役員へ配付 (いつでもどこからでも使える端末) ・場所・時間等に捉われない対応を実現
年金営業用 タブレット端末	社員 (年金営業)	10		<ul style="list-style-type: none"> ・年金営業担当者の営業ツールとして活用 ・パンフレットや提案書等を電子化し共有 ・場所・時間等に捉われない業務運営を実現
営業店監査用 シンククライアント	監査部門	55		<ul style="list-style-type: none"> ・営業店監査を実施する際に利用するための携帯端末としてシンククライアントにて構築 ・本社内での利用と同様の機能を利用可能

平日午後5時まで営業*1



24時間対応
テレフォンセンター

女性の積極登用を通じた
ホスピタリティの向上



24時間365日受付
インターネットバンキング

2014年4月「マイゲート」デビュー



グループ銀行内の24時間365日
振込による即時決済サービス開始

2015年4月6日～
平日15時以降、土・日・祝日も資金の
即時決済が可能に！！

365日営業の店舗を拡大中

<セブンデイズプラザ>

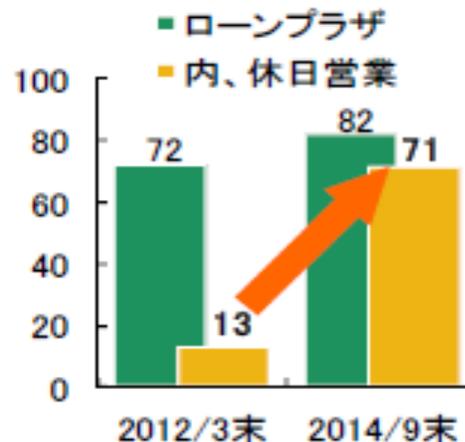
りそな銀行 うめきた、あべのハルカス
しぶや('15/5月～)

埼玉りそな銀行 おおみや
かわぐち('15/4月～)

近畿大阪銀行 うめだプラザnanoka



ローンプラザ
休日営業拡大



オムニチャネル化



*1. りそな銀行、埼玉りそな銀行は平日午後5時まで営業しています。(一部店舗対象外)

本資料中の、将来に関する記述(将来情報)は、次のような要因により重要な変動を受ける可能性があります。即ち、本邦における株価水準の変動、政府の方針、法令、実務慣行及び解釈に係る展開及び変更、新たな企業倒産の発生、日本および海外の経済環境の変動、並びにリそなグループのコントロールの及ばない要因等が考えられます。

本資料に記載された将来情報は、将来の業績その他の動向について保証するものではなく、また実際の結果と比べて違いが生じる可能性があることにご留意下さい。



RESONA