

事例紹介！ 国産テックカンパニー自身が挑んだ シアトル発の最新トランسفォーメーションの 実態とはー。

関 良太
スラロム株式会社
Head of Business Ecosystem and
Alliance

小岩井 裕
伊藤忠テクノソリューションズ株式会社
Buildサービス推進チーム・Solution
Owner

本田 祥子
トレンドマイクロ株式会社
サイバーセキュリティ・イノベーション研究所
トランスペアレンシー・センター長

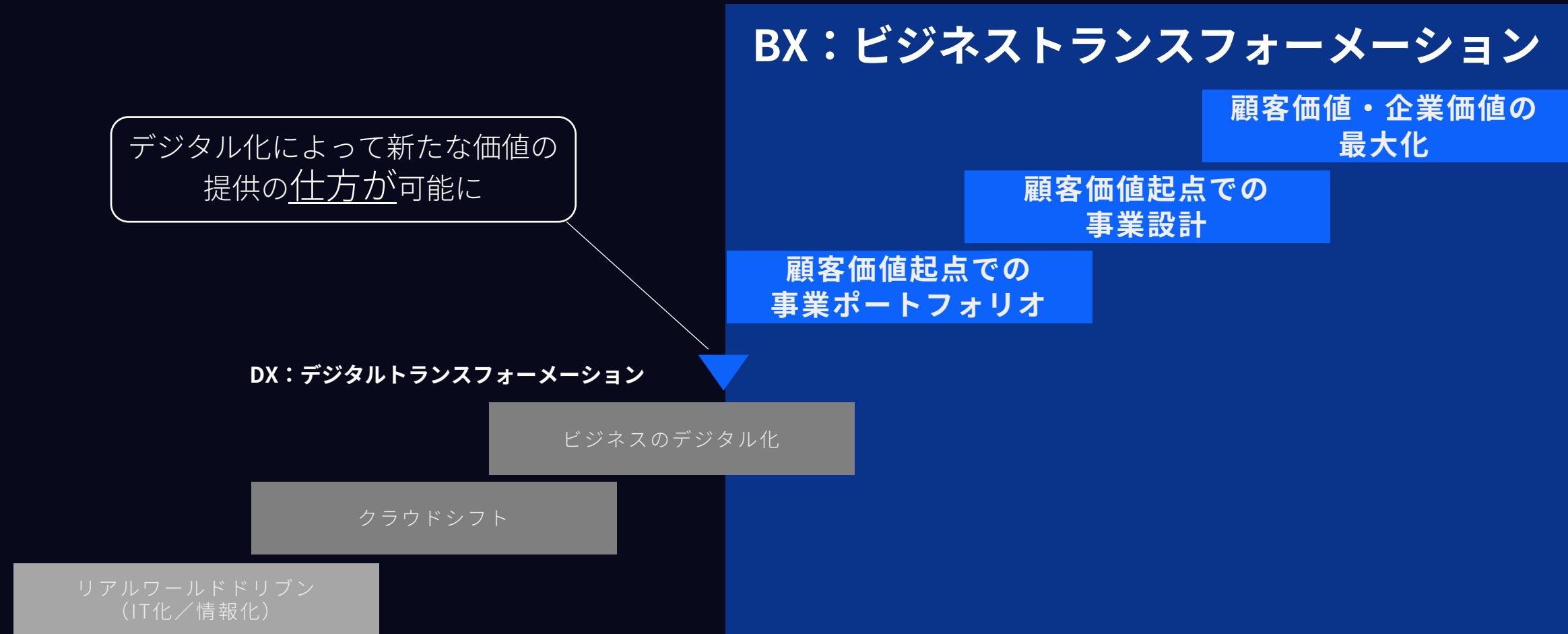
slalom

Slalom = BX



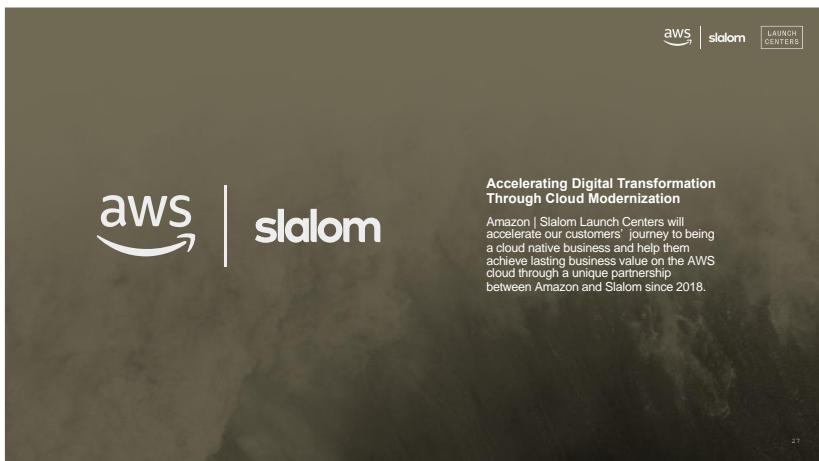
競争はBXのステージへ

顧客価値を起点とした事業の再定義・設計が進行





AWS クラウドを 活用して絶えまない ビジネストランス フォーメーションを。



<https://prtimes.jp/main/html/rd/p/000000003.000074969.html>

slalom

AWS Premier Tier
Service Partner

2,700+

サービ
フィ
ケーシ
ョン

1,600+

AWS認定
コンサルタント

936

プロ
ジェ
クト
(2021年)

AWSコンピテンシー

Data & Analytics

Healthcare

SaaS

DevOps

Machine Learning

Security

Digital Customer
Experience

Microsoft Workloads

Travel & Hospitality

Education

Migration

Amazon Connect
Service Delivery

Financial Services

Mobile

Government

Public Sector Partner

slalom

国産テックカンパニーが挑んだシアトル発の 最新トランスフォーメーションの実態



slalom



本田 祥子



小岩井 裕



関 良太



slalom



Trend Micro
one



build service A small graphic element consisting of four colored squares (blue, green, yellow, red) arranged in a 2x2 grid pattern.

”リアル”なトランスフォーメーション

日本国内でも産業問わずDXの必要性が叫ばれている昨今。当然ながらDX推進の牽引役となるべきテックカンパニーはいち早く自社コアビジネスの変革の着手・推進に直面。
DX=単なるツール導入という誤解から、AWSを利活用しつついかに文化・価値観・働き方の変革に取り組んだのかー。

なぜ新しいビジネス?

はじめた理由。どんな風にはじまった？

これまでの歩み

どんな課題やチャレンジに直面して、どのように乗り越えてきた？

ビジネスのこれから

ロードマップ・これからの展望。同じような悩みを持つ方へのメッセージ。



なぜ新しいビジネス？ - トレンドマイクロの場合

環境の変化に対応して、生き残るため。

競合の増加

サイバー攻撃
の変化



サービス形態で、より速いサイクルで価値あるソリューション提供へ



Challenge

今日から
DevOpsへGo!!



危機感は納得・共感

けれど、どうやって変化？

本は読んだ…けど…

方針

- ・ 実践的な知識と経験を身につける
- ・ 少しでも試せるところから試す
→技術面は既存プロジェクトで知見があったAWSを活用
- ・ 他リージョンとのノウハウの共有
- ・ 継続的な実践機会の確保と拡張、新しいロールの育成

日本の製品開発本部での動き



<Core Time>

10:30 - 12:00 / 14:00 - 17:00

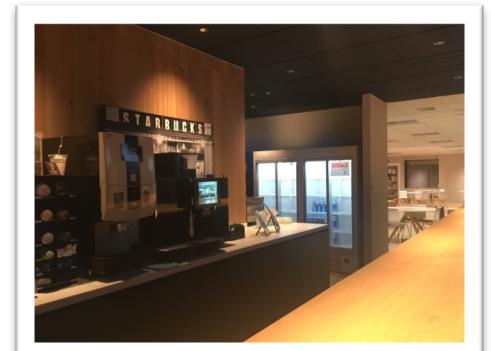
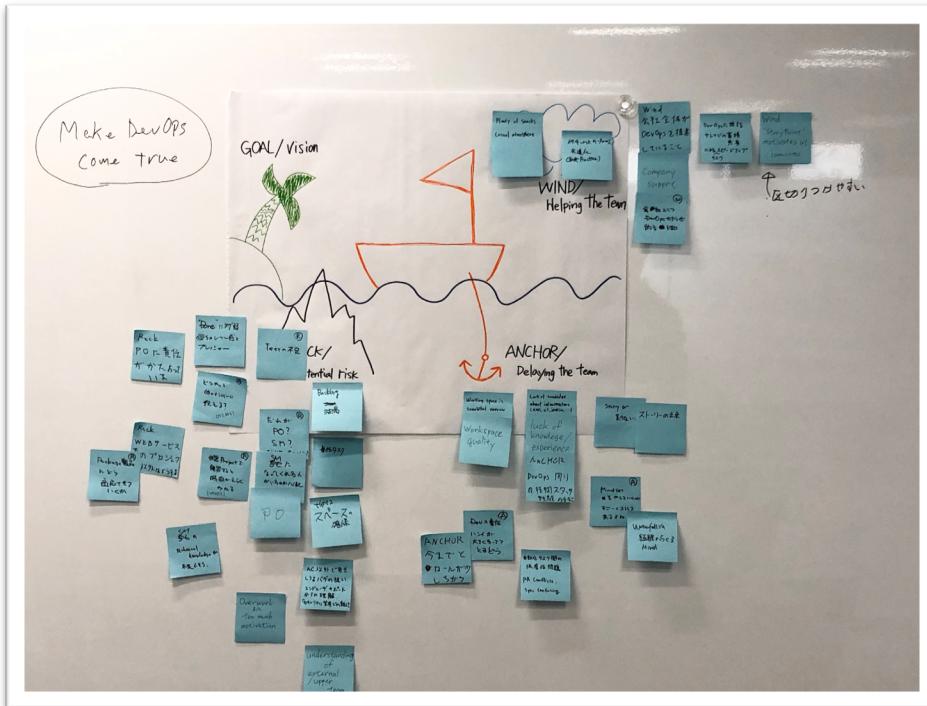
<Standup Meeting>

10:30 ~. Everyday

<Communication>

Zoom: Notify for being late or absence.
SLAK: Sharing info.

- Not to force anybody "Over Time".
- Allow to work remotely once a week.
(Attend Zoom meeting with Video ON.)
- Sprint events should be done within Core time.
- Say Something when you leave the office.
- Discussion TimeBoxing (Scrum Master)
- will do Roman Voting → Tie break : Flip a coin
- Take everyone's drink orders and bring them from 33F

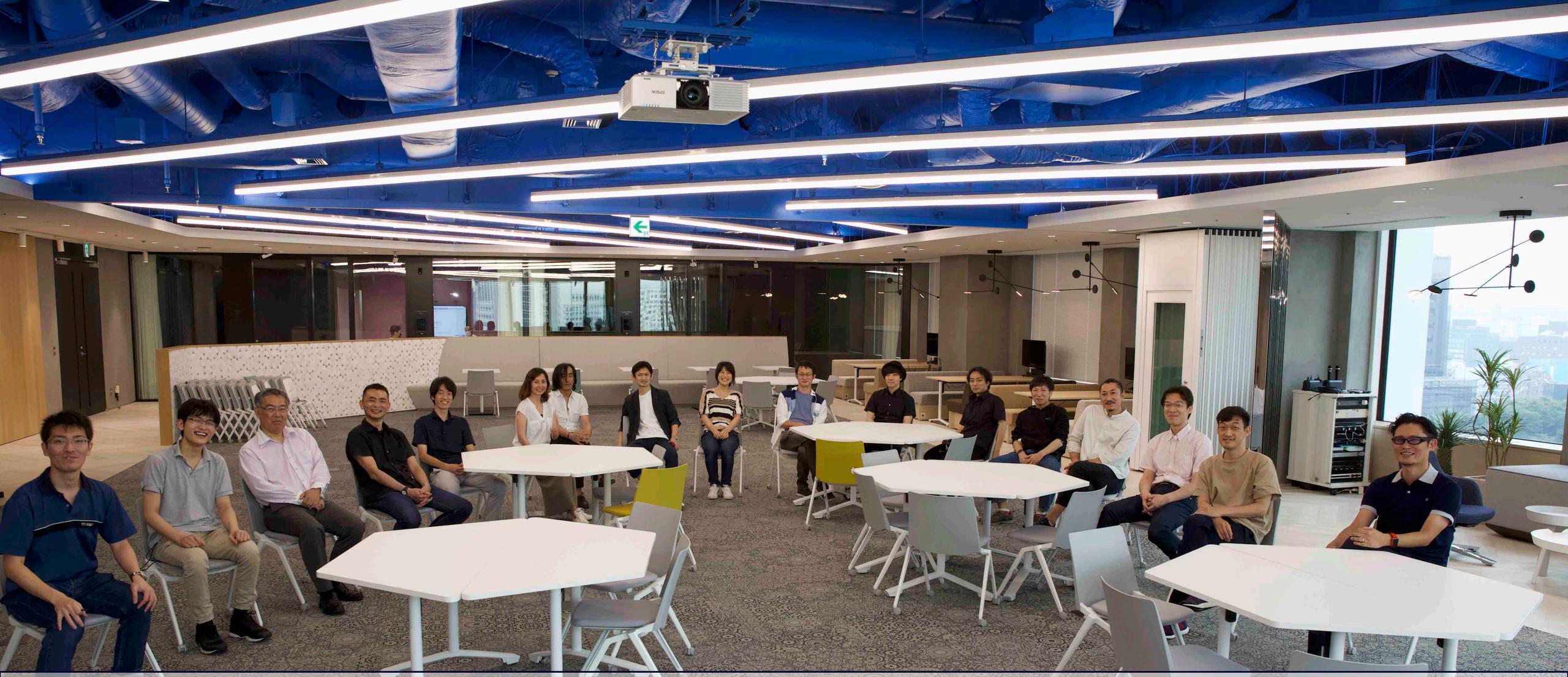


経過と今後

- 海外ではほぼすべてのチームがアジャイルへと移行
 - ビジネス上もサービスに軸足を移動し、売り上げ割合増加
 - 目標設定の仕方や組織形態、ワーキングモデルも変化中
- メンバーには当初不慣れゆえの混乱もあったが、達成感ややりがい、楽しさを感じられるという声
- 今後もより価値あるものを、より早く提供できるように

Ask from **slalom**

- 実際にやってみて最も苦労した点は？
- チームメンバの表情等にはどんな変化が？



build service



お客様と共にデジタルビジネスを探索・実装・発展させる伴走型テクノロジーコンサルティングサービス



build service の歩み

- 2018年 12月 Slalom社との協業検討開始
- 2019年 9月 共同開発@SlalomシアトルHQ
- 2020年 2月
- 2020年 4月 Buildサービス推進チーム発足
- 2021年 1月 CTC build service提供開始
- 2021年 3月 株式会社グッドパッチと協業



エンタープライズのお客様を中心に
新規事業やプロダクト開発支援ビジネスを展開中

Building technology is a team sport

OVERVIEW
From its roots in Seattle, Corporation CTC, a unit of FIDELITY Corporation, is an innovation thought leader in the future of cloud-based modernization and application development. Seeking to accelerate digital transformation for their Japanese customers, CTC engineers worked side-by-side with Slalom Builders to learn our Product Engineering Methodology (PEM) by creating a revolutionary translation application using modern cloud platform technology. After the collaboration with Slalom, CTC went on to establish their own successful Build Center service in Japan.

SCOPE
Build Center Ops, Culture Transformation, Agile Methodology, Cloud-Native Development, Application Modernization, Experience Design

TECHNOLOGY
AWS, Dynamo, Amazon S3, AWS CodeBuild, AWS Cognito, React Native

Building a dream team
CTC pushes the limits of innovation and cloud migration for customers throughout Japan. They continually seek faster, more flexible solutions that give customers a competitive advantage within their industries and verticals. To this end, CTC wanted to develop a more systematic and repeatable way to build high-quality products with greater speed and agility than ever before. CTC engaged Slalom Build to learn our Product Engineering Methodology (PEM) to help them build modern capabilities, create a culture of collaboration, and develop innovative products for customers.

The diagram illustrates the Product Engineering Methodology (PEM) cycle, which consists of the following phases:

- PLAN
- SPEND
- WORKING SOFTWARE
- RELEASE PLANNING
- DEMONSTRATE
- BACKLOG REALIGNMENT
- RELEASE PLANNING
- REVIEW, FEEDBACK, AND TEST

Legend for symbols:

- Plan: Lightbulb icon
- Execute: Checkmark icon
- Modelize: Grid icon
- Release: Document icon
- Test: Computer monitor icon
- Review: Magnifying glass icon
- User Feedback: Person icon
- Objective Alignment: Target icon
- Capacity Planning: Bar chart icon
- Failure: X icon

CTC sent a team of seven engineers to Seattle to immerse themselves in PEM, focusing on the key roles of collaborative product building: Solution Owner, Solution Architect, Experience Designer, Software Engineer, Quality Engineer, and DevOps Engineer. With these functional areas aligned, they saw first-hand that product building is a team sport. See, while some businesses leave it to developers to take on all of this work, we believe that products built by those who specialize in each area, are built with greater efficiency and scalability. When data engineers, designers, architects, and automation & machine learning experts come together, they can create everything from cloud modernization to consumer-facing mobile apps, building deeper capabilities with each new product built.





なぜ新しいビジネスか？

Why build service?

- ・ ビジネス環境の変化
- ・ 共創型支援サービスへのシフト
- ・ 自律したエンジニア（チーム）が主役のビジネスモデル

© build service

初期フェーズの課題やそれをどう乗り越えたか

✓ チームの課題

- ・ チームとして必要なケイパビリティの獲得
- ・ 社内プロセスやオンボーディング機能
- ・ リモートワークによるコミュニケーション
- ・ ロールモデルによる活動範囲の制限

✓ クライアントワークの課題

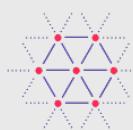
- ・ お客様のスタンスや共創サービスに対する期待値合わせ
- ・ 不確実性が高いプロダクトやサービスを創るアプローチの理解

build service

お客様と共にデジタルビジネスを探索・実装・発展させる
伴走型テクノロジーコンサルティングサービス



UXデザイン



クラウドネイティブ
アーキテクチャ



アジャイルアプローチ





今後の展開：自己管理型のチームを実現し、アジャイルなチームを拡大

build service チームを自己管理型組織として運営し、その上でスケール出来る環境を構築します。

“明確かつ魅力的なビジョンを示し、正しく権限が移譲され、健全なチームの文化を構築し推進する”

我々自身が自己管理型チームを実現することで、この仕組みや文化をお客様にインストールします。

機能・役割・ロール

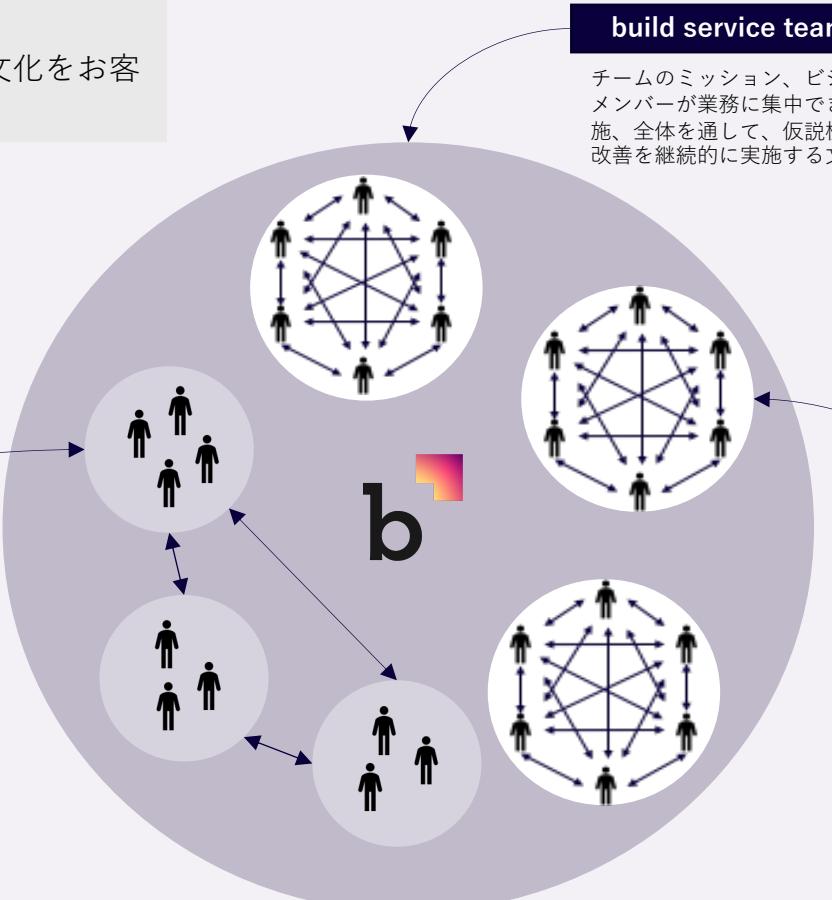
各メンバーは自律的に行動し、常に自分のロールに必要となるスキルや経験の習得と共有を実施。他ロールのメンバーとのスキル共有や対話を通してスキルの幅を広げる事も可能。

build service team

チームのミッション、ビジョン、バリューを定義し、メンバーが業務に集中できるように積極的な支援を実施、全体を通して、仮説検証サイクルや、ふりかえり、改善を継続的に実施する文化形成を確立する

スクラムチーム

プロジェクトにアサインされるスクラムチーム。案件規模によって複数チームをアサイン可能。チームサイズは10人以下で構成し、お客様メンバーを含めた構成になる場合もある。





slalom

LAUNCH
CENTERS

Ask from **slalom**

- Build Serviceとして実案件に取り組む際の課題は？
- 既存ビジネスとの間でジレンマはある？

Why Slalom

slalom

変革震源地USの知見・コネクションを用い日本でもBXをやり切る

BX先進国 ナレッジ・コネクション

- US西海岸発の米国を中心としたBXアクセラレーター
- USの最先端Tech CompanyやTier 1 Capitalとのパートナーシップ・アライアンス
- 新興テクノロジーを専門で扱うEmergeチーム

BXをEnd to Endで支援する オファリングカバレッジ

- 顧客価値～プロダクトローンチまで併走可能
- E2Eでのサービス提供により、顧客価値とアラインしたPJデリバリ
- プロダクト・データアーキまでを見据えた解像度の高い戦略
- 顧客価値・戦略を的確に理解、反映したプロダクトの構築

BXをアジャイル・併走で 落としこみきるチーム体制

- Side by Sideでチームを展開し、現場と一体になったデリバリー
- アジャイルでユーザの声を聞くモダンプロダクトエンジニアリングアプローチ
- 実際にプロダクトを作り切る所まで併走するBuildチーム

Let's Talk



本田 祥子
[shoko_honda](mailto:shoko_honda@trendmicro.com)
@trendmicro.com

www.trendmicro.com



小岩井 裕
[hiroshi.koiwai](mailto:hiroshi.koiwai@ctc-g.co.jp)
@ctc-g.co.jp

[www.ctc-g.co.jp/solutions/
build/](http://www.ctc-g.co.jp/solutions/build/)



関 良太
[ryota.seki](mailto:ryota.seki@slalom.com)
@slalom.com

slalom.com

Thank you!

関 良太

スラロム株式会社

Head of Business Ecosystem and
Alliance

小岩井 裕

伊藤忠テクノソリューションズ
株式会社
Buildサービス推進チーム・
Solution Owner

本田 祥子

トレンドマイクロ株式会社
サイバーセキュリティ・イノ
ベーション研究所 トランスペア
レンシー・センター センター長

