豊富な経験と最新の経営手法、そして中国をはじめとした世界各国のネットワークを駆使した斬新かつ現実的なソリューションを、グローバルな大企業から行政・公共機関に至るあらゆる組織に提供しています。また、新事業開発、新産業創造の推進にも力を入れています。

事例紹介

三井住友銀行（SMBC）のSMBCダイレクトは、インターネットバンキングやモバイルバンキング、テレホンバンキングの金融商品取引サービスの総称です。  
  
残高照会や振込をはじめ、住宅ローンの繰上げ返済や電子マネーへのチャージなどのサービスが、パソコン・携帯電話から受けられます。多くの機能を備えると ともに、利用者目線での使いやすさも実現されており、SMBCダイレクトは数あるインターネットバンキングの中でも最高の評価を誇っています。(※)  
また、インターネットサイトにおいて重要なセキュリティ面も進歩を続けています。１分毎に更新されるパスワードでログインする『ワンタイムパスワード』 や、スパイウェア対策に一定の効果がある『ソフトウェアキーボード』を導入するなど、セキュリティ向上のための機能を多数開発し、利用者の安全性を高めて います。

PiTaPa（ピタパ）とは、関西地区などの交通事業者が加盟する非接触ICカードを使った電子決済サービスの総称です。自動改札機にカードをタッチする だけで、交通機関の利用が可能となります。同様のICカードではプリペイド（先払い）方式が一般的である中、PiTaPaはポストペイ（後払い）方式を取 り入れています。ポストペイの仕組みを活かし、交通機関の利用実績に応じて自動で定期割引や回数券割引を適用するなど、利用者にとって利便性が高い点が特 徴として挙げられます。  
  
決済サービスの枠を越えた、新たな関連サービスも導入されています。一部小学校で利用されているPiTaPaと連携したハイテク児童証には、登下校時や駅 の乗り継ぎ時に「通学状況レポート」が保護者にメールで届く機能があります。このようにセキュリティシステムとしての側面を持つなど、PiTaPaは人々 の生活を支えるシステムとして成長し続けています。  
  
また、同一地域内でのJRと私鉄など、相互利用は可能ですが、最近では地域を超えた相互利用も進んでいます。  
全国の主要交通業者が2013年からの全国相互利用を検討しており、PiTaPaを全国で利用できる日もそう遠くありません。

強み

三井住友フィナンシャルグループにおけるIT戦略の中核

三井住友フィナンシャルグループ（SMFG）のIT戦略の中核を担う企業として、国内最大規模の金融システムを支えています。国内外に幅広く金融事業を展 開しているSMFGでは、多岐にわたる大規模プロジェクトが進行中です。当社はグループ各社とともにそれらのプロジェクトを主導し、有数の顧客基盤と先進 性を誇るＳＭＦＧの金融サービスや経営戦略をＩＴの力で支えているのです。

ITと金融のスペシャリスト集団

ＳＭＦＧのＩＴ戦略の中核を担うには、ＩＴはもちろんのこと、金融業務に関する深い知識やノウハウが不可欠です。ITと金融業務に関する専門性を駆使し て、単なるシステム開発に留まらず、グループ各社の事業戦略に踏み込んだソリューションを提供しています。SMFGのシステムを支える日本総研の社員は ITのスペシャリストであるとともに、金融のスペシャリストでもあるのです。

マルチベンダーによる最適なソリューション提供

プロジェクトに応じて最適なIT技術を組み合わせたソリューションを提供することができます。それは、国内外のさまざまな大手メーカー（ベンダー）とパートナーシップを築いているため、特定のベンダー製品に縛られることなく、最適なシステム構築が実現できるからなのです。

「強い個人」×チームワーク

日本総研の社員は、市場価値の高い人材「強い個人」であることを常に求められます。かつ、個人はバラバラではなく、チームで連携して仕事に取り組まなければなりません。プロフェッショナル同士でコラボレーションを実践できる環境こそが当社の総合力を高めているのです。

「強い個人」を支援する人材育成

社員一人ひとりの成長を促すために、技術力・業務知識・ヒューマンスキルの強化をはじめとするさまざまな研修を用意しています。新入社員研修や、先輩社員 による「新入社員指導員制度」、業務に必要な専門知識を学ぶ研修等、充実した研修制度により、市場価値の高い人材「強い個人」を育成する企業風土が醸成さ れているのです。

**地球温暖化　市場変化対応コンサルティング**

　地球温暖化によって、企業を取り巻くステークホルダーの行動や価値観、社会・市場全 体のニーズが大きく変化し、企業にとって事業機会の縮小・消失や風評（Reputation）被害のリスクが高まりつつあります。これまで築いてきた技術 や経営資源が、低炭素社会のニーズに合わなくなってしまう可能性があります。顧客・取引先、従業員、株主・投資家、金融機関、マスコミ、NGO等、各企業 にとって重視すべきステークホルダーニーズを評価・推測し、新たな市場創造、収益維持・拡大に向けた対応方法の作成・実施を支援します。

近年の経営環境下で求められる新規事業戦略・計画

近年では特に事業ライフサイクルの短期化から「いかに早く成長させるか」「いかに早く競争優位性を確立させるか」といった観点でビジネスモデルの高 度化を図ることが求められています。また、新規事業に必要なキー・リソースの調達手段は多様化しており、自己完結的な事業推進ではなく、社外の最適リソー スを融合させるといった、より広範囲な視点による新規事業推進が肝要です。  
日本総研は、既存概念にとらわれない斬新な視点で新規事業戦略・計画の策定を支援します。客観的な視点で市場仮説、リソース状況、競争仮説を検証し、新規事業戦略を立案します。