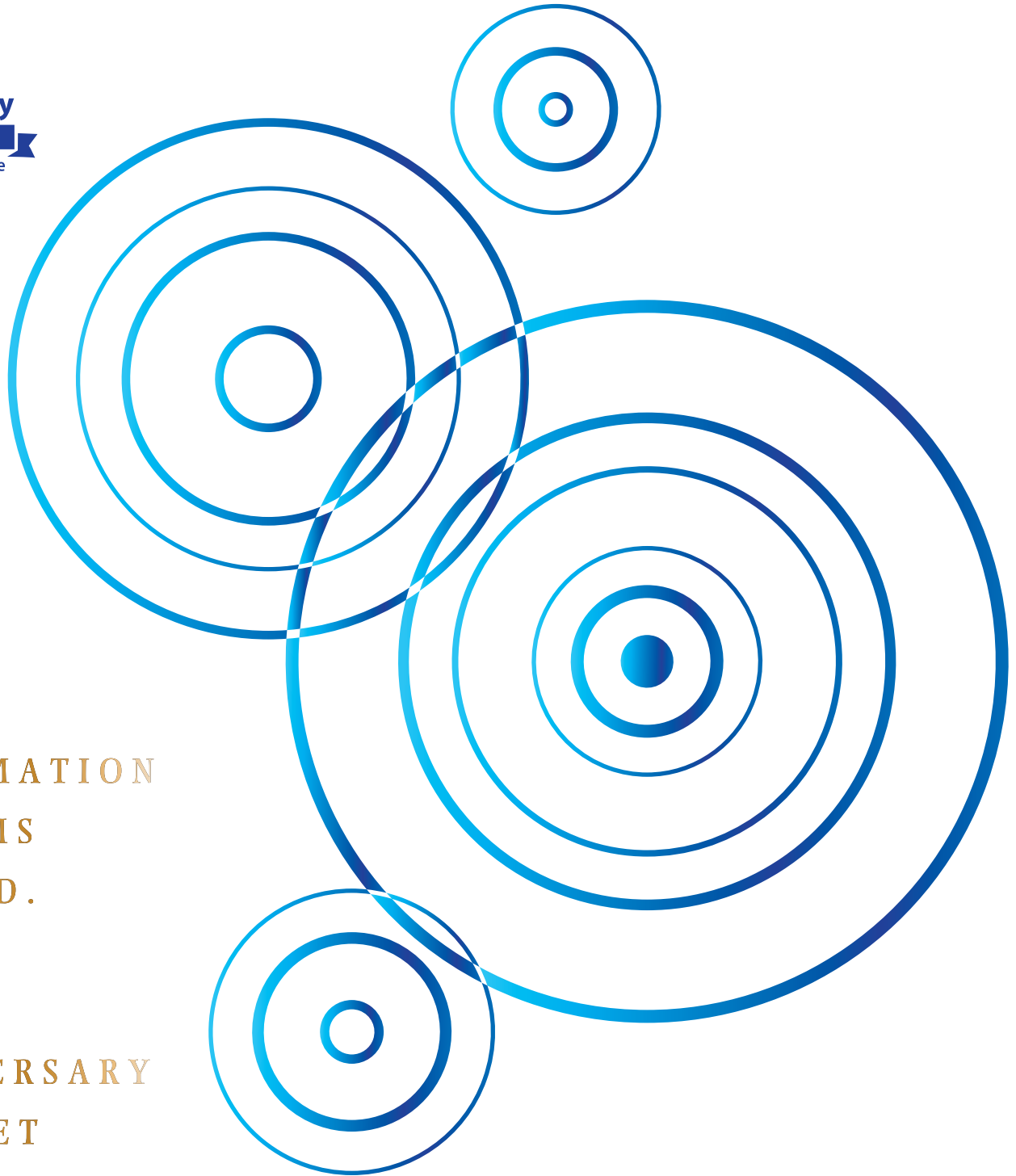


50th
Anniversary
SINCE 1970
and always will be

SAISON
INFORMATION
SYSTEMS
CO., LTD.

50TH
ANNIVERSARY
BOOKLET



つながる価値、ひろがる未来。

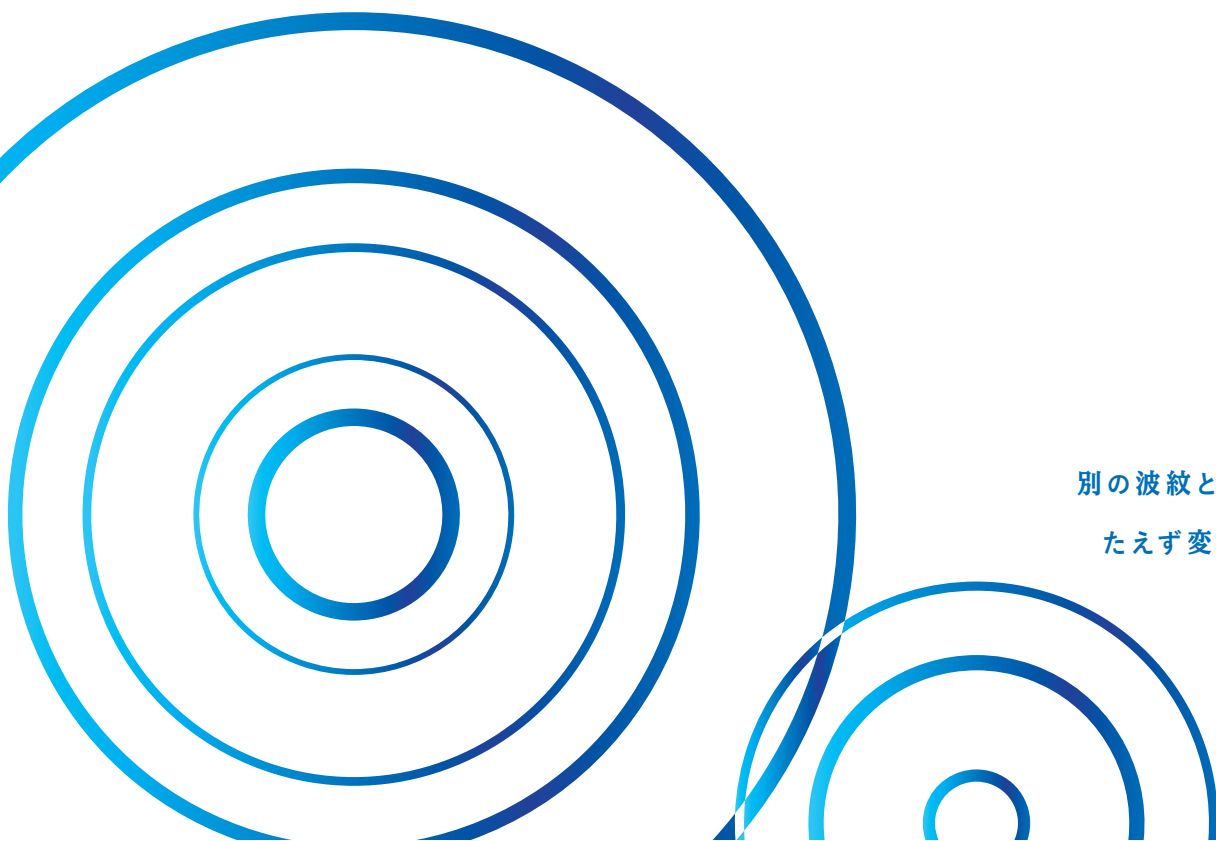
セゾン情報システムズが

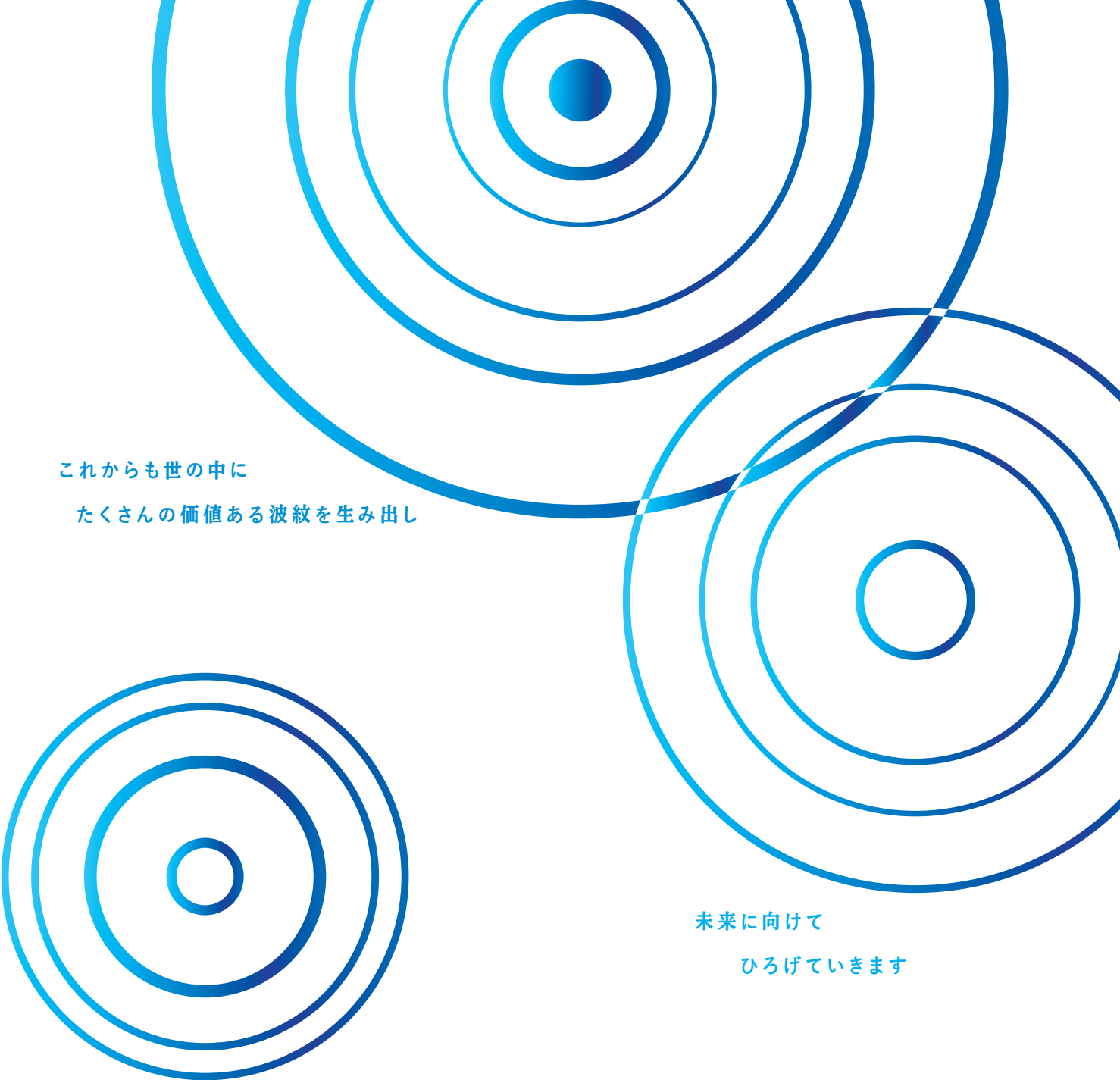
この50年間に生み出したさまざまな業績は

波紋のように幾重もの輪を描き

別の波紋とつながりながら

たえず変化をしてきました





これからも世の中に
たくさんの価値ある波紋を生み出し

未来に向けて
ひろげていきます

人と人との架け橋をめざして

セゾン情報システムズは

西武流通グループの情報システム会社として 1970年に誕生して 50年になりました

その歩みを振り返り これからの成長の指針を探るべく 50年の足跡をまとめました

その挑戦の歴史を噛みしめるとともに 伴に歩んでいただいたお客さま 協力企業のみなさま

そして社員及び諸先輩方に 深く感謝したいと思います



ご挨拶

平素は格別のご高配を賜り、有難く厚くお礼申し上げます。

当社は、2020年9月1日に創立50周年を迎えました。

長きに渡り事業が継続でき、50周年という節目を迎えることができたことは、創業以来支えて戴きましたお客さま、協力企業のみなさま、そして尽力いただいた社員、諸先輩方のお陰であり有難く厚くお礼申し上げます。私たちは、50周年記念スローガン「and always will be」を制定いたしました。

「and always will be(これからもずっと、、、)」という言葉には、これまで当社を支えてくださったお客さま、パートナーさま、お取引先さま、そして社員、その家族など、多くの方々へ感謝の意と、次の50年もみなさまと「伴」に歩み、期待に応えられる価値を提供し続けるという誓いが込められています。ミッションステートメント、ビジョン、目指すべき企業像の具現化に取り組み、50年後も世の中から必要とされ存在している企業にしていける所存です。

今後ともなお一層のご指導・ご鞭撻を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長
内田 和弘



- 西武情報センター創業 -

1970年西武流通グループの情報システム部門を統合し 当社は誕生しました
生活総合産業を目指し 業態・サービスを開発していくグループを支え
生活者情報の最前線で 情報サービスを高度化していきました

HISTORY

創業前夜

- 1940 武蔵野デパート(池袋本店)開業
- 1949 (株)西武百貨店に社名変更
- 1963 西友ストア設立
- 1968 西武百貨店 渋谷店開店



1970 (株)西武情報センター設立

- 1972 大阪営業所開設
- 1975 西武都市開発のコンピュータ部門が合流
- 1976 (株)緑屋が(株)西武百貨店と資本提携
- 1978 ファミリーマート開店
- 1980 (株)緑屋が(株)西武クレジットに社名変更
無印良品の第1弾商品開発



1981 (株)緑屋計算センターを吸収合併

- (株)ファミリーマート設立
- 1983 中小企業VAN事業者として郵政省に届け出
セゾンカード誕生
- 1984 本社を東池袋のコンピュータ専用ビル「ISPビル」に移転
有楽町西武開店と同時にチケットセゾンスタート
- 1988 教育センター開設
- 1989 システム開発センター開設
(株)西武クレジットが
(株)クレディセゾンに社名変更
- 1991 堤清二氏セゾングループ代表引退表明



1992 (株)セゾン情報システムズに社名変更

01 西武流通グループ

西武百貨店の設立

西 西百貨店は、日本橋白木屋と京浜電気鉄道が立ち上げた京浜百貨店が、1935年「菊屋デパート」の名称で池袋駅東口に出店したのが始まり。1940年に、武蔵野鉄道が買収し、「武蔵野デパート」と名称変更した。戦争によって消失したが戦後、2階建てで再建され、1949年株式会社西武百貨店となり、店名も「西武百貨店」となった。（「セゾンの挫折と再生」より）



1970年／西武百貨店池袋店(中央左)と池袋PARCO(同右)

西友の設立

1 1956年、西武百貨店は、小型店舗を出店するために「西武ストアー」を設立。
1963年に「西友ストアー」となり、百貨店から10店舗を継承してスーパーマーケット事業を行うこととなり、社員も百貨店から転籍した。



1972年
本社視察時の
堤清二氏(中央)

02 堤 清二

経歴

滋 賀県出身の実業家・政治家の堤康次郎は、大正時代から大規模な別荘地開発や学園都市開発を行っており、武蔵野鉄道と西武鉄道を合併させ沿線の開発を進めた。政治家でもあり衆議院議長も務めた。堤清二は、康次郎の次男であるが、父親の破産など厳しい少年時代を送ったと言われている。父親の「伝統的・家父長的な」やり方に反発し、一時は「ラディカルな学生運動にコミット」したとも言われている。（「セゾンの挫折と再生」より）
1954年に西武百貨店に入社、1958年店長に就任。1959年の堤康次郎訪米に同行し、アメリカ社会を見る機会を得た。1961年西武百貨店社長就任。その後ロサンゼルス支店を出店するも失敗、1963年には池袋店が火災に見舞われた。堤康次郎は1964年急逝。鉄道やホテル、不動産事業等は異母弟義明が引き継ぎ、大きな損失を抱えている西武百貨店を清二が引き継いだ。
こうして西武流通グループの独立と再建を、清二は進めていくこととなる。

堤清二の経営理念 (「セゾンの挫折と再生」より引用)

人間性尊重の理念と哲学

資本主義社会の企業においても人間尊重の理念、すなわち人間の論理が尊重されなければならない。

企業経営の本質を創造と革新に求める

利潤は成功した革新に対する報酬

組織における人間関係や労使関係

人間性のもつ尊厳と平等を尊重すべき
個人や集団間の支配・服従の関係やそれを生む関係性の制度化は排除すべき
家族主義的経営に対し、労働組合を育成し、
経営と組合による労使関係を制度化

03 セゾングループ

セゾングループの挑戦

堤 清二が創出した西武流通グループ(後のセゾングループ)は、次のような挑戦と成果を生んでいった。

西武百貨店	ラーメンデパートを一時日本一の売上を誇る百貨店に
西友	国内有数のスーパーマーケット網を構築
パルコ	都市型ショッピングセンターの開発
無印良品	流通PBから世界に広がる「MUJI」に成長
クレディセゾン	流通型クレジットサービスの先駆
ファミリーマート	巨大コンビニネットワークへと成長
吉野家	グループ傘下で会社再建・復活

1971年/渋谷駅前と西武渋谷店



人間を、消費する人や雇われる人というだけで捉えるのではなく、人間として向き合い尊重するという、独特の理念をベースとして、独自の企業グループ経営が進められた。そして、生活や芸術、文化などの人間の奥にあるものを見つめるという理念と、それを実現するために常に創造と革新を続けるという姿勢が、「生活総合産業」として従来の流通の枠組みを超えて、セゾングループの躍進を実現したと言われている。

当社は、その人間性の追求、創造と革新の精神を受けて生まれ、その実現を支えてきた。

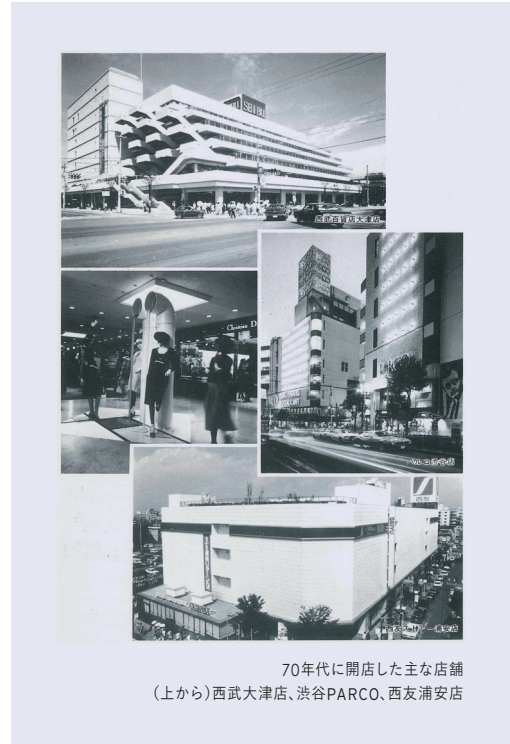
04 創業前夜

拡大する流通網

高 度成長期に堤清二に率いられた西武百貨店は、多店舗展開に乗り出し、1967年船橋店、1968年渋谷店、1969年池袋パルコと大宮店、と拡張を続けた。1968年の渋谷店の開店は、店を何重にもお客さまが取り囲み、社会現象ともなった。西友も大きな流通網を作り上げつつあった。

情報システムへのニーズ

多 店舗展開を進めていく中で、情報システムの高度化が求められた。サブシステム単位のコンピュータ処理から、それらを結合した総合的なシステム化。事務処理から、予測・計画・意思決定に適用できるトータルシステム化。そして、オフライン一括処理から、オンライン、リアルタイム処理へ。このような流れの中で、中・小型コンピュータ方式から、超大型コンピュータの共同利用(タイムシェアリング方式)が求められていた。



70年代に開店した主な店舗
(上から)西武大津店、渋谷PARCO、西友浦安店

初代オフィスマシン室



当事者が語る

当時の西武百貨店

入社は1964年。1963年に池袋店が火災になり入社を取り消されるのではないかと心配したが、1963年お歳暮時には入社予定者も応援に駆り出され、早急に回復することができた。1964年には東京オリンピックが開催され、オフィスの窓から自衛隊機の五輪のマークを見ていた。しかしその年に堤康二郎が急逝し、鉄道と流通は分解し、大きな節目を迎える。清二が社長になって最初にやったことは組合を作ったこと、大卒新入社員を取り始めたこと。その頃採用した学生がその後、西武の黄金時代を支える経営層となった。(当時、西武百貨店の情報システム部に所属していた当社OB八田茂氏より)



初代本社オフィス(東京都中野区)
西武百貨店の物流センターの4・5Fを利用(1983年12月撮影)



消防訓練の様子
1Fは物流トラックヤードだったことがわかる

西武情報センター概要

代 表取締役は平井武夫西友ストアー副社長。
資本金5000万円、百貨店とストアーそれぞれ2000万円を出資。百貨店から86名、ストアーから43名の社員の出向を受け入れた。西武百貨店からの出向者が多いのはデータ入力をするパンチャーが多かったから。この129名が統合を進めた。

05 西武情報センター創業

設立の経緯

西 武百貨店は早くからシステム化に積極的であった。1962年TOSBAC4233を導入。1965年に商品勘定や給与、売掛請求もコンピュータ化した。西友ストアーは西武百貨店のコンピュータを利用していましたが、1967年に独自にブル社(仏)のGAMMA10を導入した。その後両社ともにコンピュータ業務が拡大し大型化が必要になってきた。別々のコンピュータ導入はロスが大きく、将来的にさらに大型化が必要になるとして、両社のコンピュータ部門の統合が検討され、1969年3月EDPS(電子データ処理システム)委員会が設置された。1970年9月に西武百貨店の統計計算課と西友ストアーの機械計算部から、電算機運営機能が分離統合されて、株式会社西武情報センターが設置された。



初代オフィス業務風景



FACOM/230/60 導入式典(社内報「SICれぞん」より)

西武情報センターの課題

大 型コンピュータの選定と機器構成の検討、システム変更の検討など、EDPSの適用範囲の拡大とコスト削減が目的であり、コンピュータ要員の勤務体制の問題を解決し、オペレーションコストを低減することも狙いであった。さらにグループ内の他会社の会計業務を受託することによる効率化を目指した。会社が最初に直面したのは異なっているコンピュータ機種種の統一。1973年中立の富士通FACOM230/60、IBM360/25の導入が実現し、これまでのシステムを全部載せ替えた。組織の統合も並行して進められ、1971年3月、メンバーがひとつの事務所に集結した。1972年に転籍、4月から独自採用も始まった。

06 グループと西武情報センターの業務領域の拡大

西武流通グループの成長

1 1973年に渋谷PARCO、1975年に池袋店9期(増築)計画が完成。美術館もでき、新しい百貨店の姿を実現していった。1982年には、池袋店は百貨店店舗単独売上一位となる。西武百貨店やパルコのメッセージやイメージ広告は、新しい大衆消費社会の到来を告げていた。



クレジット事業のスタート

ク レディセゾンの母体の緑屋は、1976年にグループに参加。クレジット顧客管理システムをベースにした総合金融事業への転換を進めることとなり、1980年に社名を西武クレジットと変更。西武情報センター、西武クレジット、西武百貨店の3社で新カードシステムの開発を進め、1982年に西武カード、1983年にセゾンカードと改称、グループ各社のカード会員の集約化を進めた。西武情報センターは1981年に、緑屋計算センターを吸収合併した。

多様な流通業態への拡張

西 武流通グループは様々な新しい業態を開発し、多様な事業を取り込んで成長を続けた。1980年無印良品、1981年ファミリーマート独立、1983年には吉野家再建のため資本参加を行う。小売店ネットワークの拡大のキーワードはオンライン化であった。配送などの問い合わせ対応のため、専用線でセンターと店舗を結ぶことが求められ、それを西武情報センターが推進した。当社は専用線によって各店舗を結びつける業務を広げ、VANビジネスにも乗り出した。



色・型の新着進行をつかむアパレルVAN。



スピーディでかんたんな発注作業。



迅速なチェックアウトのためのスキヤニングPOS。

多業態展開に合わせて当社が導入した店舗端末

この時期に流通関連で開発された主なシステム

- 1978 百貨店インラインPOSシステム (西武渋谷店から導入)

- 1980 百貨店オンラインPOSシステム (西武池袋店から導入)
コンビニエンスストアシステム (ファミリーマート)

- 1981 量販店オンライン受発注システム (西友)

- 1983 百貨店店舗総合情報システム

- 1984 オンラインチケット販売システム (チケットセゾン)
コンビニエンスストア向け中小企業VANサービス (ファミリーマート)

- 1988 西友新システム (エリア統合・商品コード改訂)

- 1990 西友のシステムから良品計画用システムを切り出し



百貨店の情報化

この時期、売り場の情報をすばやく的確に掴み、対応することが重要であり、情報システムの高度化が求められた。商品がコトやサービスへと広がる中、進化した情報技術によって売上管理や仕入管理を効率化することが必要になった。そして70年代末POSシステムが開発され、商品情報を、仕入れや配送などの多様な情報と共にコンピューターに送り、情報を加工して利用することが可能となった。西武百貨店は1978年9月、POSを渋谷店に導入した。POSレジスターで記録された情報が、磁気テープによって西武情報センターに送られ、処理され、翌日渋谷店で情報を利用することができるようになった。1980年に池袋店で導入されたPOSは、西武情報センターにあるホストに、オンラインで情報を送るものになった。

POS店舗の増加と共に、アプリケーションも拡充された。売上データ収集、速報、クレジットチェック、代引、未決管理システムなども開発された。こうしたシステムの導入によって、省力化によるコスト低減とサービス向上を目指した。1981年には事務のシステム化も推進され、新会計システム等が稼働、契約書管理システムなどのOA化も進んだ。〔セゾンの歴史〕より)

これら情報化の推進で、西武情報センターは中心的な役割を担った。



当時のレジスタ
(上:NOFレジスタ、下:POSレジスタ)

初代オフィス 社員食堂



当事者が語る

創業期の西武情報センター

清二社長は、社員に対してはものやわらかな人だったが、西武情報センター設立答申は何度もやり直しをさせられた。百貨店と西友だけではだめで、ほかの企業も取り込むべきだと主張していた。ただ、取り組みに難色を示す会社に対しては「そんなわがままな会社のシステムは作らなくてもいいじゃないか」とも言ってくれた。清二社長は組合作りにも積極的であった。会社設立前の1969年に組合ができ、百貨店と西友のいいところを取って制度を作った。システム運営管理という難しい勤務体系も、まず組合に考えさせ、それを経営陣が受け入れていった。そして池袋東宝会館で第1回組合大会が開催された。(当社OB八田茂氏より)

サービス領域への拡大

1 1984年にオープンした有楽町西武は、都市生活者のための新たな商業空間として情報発信基地という新しい小売業を目指した。その「コト消費型百貨店」の目玉がチケットセゾンであり、その最初の拠点が有楽町西武に導入された。先行する競合と対抗し、コンピューターシステムによるチケット販売を自前で立ち上げた。

ただし、チケット販売のシステム構築は当社としても初めての試みであり、当初はミスも発生した。パルコ劇場SHOWGIRLでは、二重発券が発生してしまい、社員が劇場入口で謝罪に立つこともあったと言われている。



当時のチケットセゾンカウンターとチケット発券端末

07 成長する時代

当事者が語る

エキサイティングな時代にチャレンジしていた

日本経済も、働く人も、みんな若かった。当社でも泊まり込みしながら社長から社員まで一丸となって新しいことにチャレンジしていた。ユーザー系情報システム会社として、親会社のビジネスの拡大を支えていかなければならないし、また親会社の衰退によってビジネスが縮小するという宿命もある。しかし、日本が成長するエキサイティングな時代に、日本の先頭で、セゾングループとして一体になって市場にチャレンジしていた経験が、今日のセゾン情報システムズの礎となっていると思う。(当社OB八田茂氏より)



08 セゾングループの設立



株式会社 セゾン情報システムズ

セゾングループの設立

1 982年に池袋店は店舗単独売上一位。グループは92社、売上2兆円、従業員68,000人。事業領域は百貨店、量販店、コンビニなど流通にとどまらず、金融、製造、外食、環境開発、物流などを傘下に抱える企業グループとなった。

1985年、西武流通グループは、生活総合産業を掲げ、セゾングループと名称を改めた。それを受け、1989年西武クレジットはクレディセゾンと改称する。

セゾン情報システムズの設立

1992年、当社は株式会社セゾン情報システムズに社名を変更する。

西武セゾングループを形成する10企業グループ

セゾングループの概要

- 1.売上総額……1986年3兆800億円
- 2.従業員総数……76,900名 <1987年8月15日現在>
- 3.10企業グループと基幹会社
 - 百貨店企業グループ[36社]
基幹会社: 株式会社西武百貨店
 - 専門店企業グループ[4社]
基幹会社: 株式会社パルコ

量販店企業グループ[25社]
基幹会社: 株式会社西友

コンビニエンス・ストア企業グループ[3社]
基幹会社: 株式会社ファミリーマート

不動産・観光企業グループ[18社]
基幹会社: 株式会社西武環境開発

製造企業グループ[9社]
基幹会社: 朝日工業㈱

クレジット・ファイナンス企業グループ[5社]
基幹会社: 株式会社西武クレジット

外食・サービス企業グループ[6社]
基幹会社: 株式会社レストラン西武

航空・物流企業グループ[12社]
基幹会社: 朝日航空㈱

保険企業グループ[2社]
基幹会社: 西武オールスタート生命保険㈱



西武百貨店渋谷店ロフト



西友海川店



選手マリーナ



<セゾン>カードインターナショナル



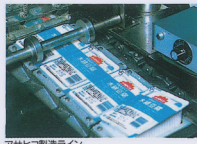
コミュニティー活動



パルコ熊本店
会社案内(1987年)より



ファミリーマート石神井台2丁目店



アサヒコ製造ライン



レストラン西武 OLD NEW 六甲店



西武オールスタート生命保険・保険ショップ

- カードシステム事業の拡大 -

1980年西武グループに緑屋が参加 当社には緑屋計算センターが合流し
グループでクレジットカードビジネスを推進しました

1983年セゾンカード発行以降 当社はカードのサービス高度化や
国際カードなどとの提携を支える情報システム開発を進めてきました

1980 緑屋が西武クレジットに社名変更

1981 緑屋計算センターが当社と合併

1982 西武カード発行

1983 セゾンカード発行

1985 多目的総合情報管理システム「SCREEN」稼働

1987 セゾンカードポイントアップコレクション

1988 VISA・MasterCardとの提携

1989 西武クレジットがクレディセゾンに 社名変更

H I S T O R Y



**2002 無期限ポイントプログラム
「SAISON Dream」(現:永久不滅ポイント)開始
共同FEPシステム運用開始**

2004 クレディセゾンがみずほフィナンシャルグループ等と
クレジットカード事業における戦略的業務提携

2005 クレディセゾン新クレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」稼働

1990 西友食品売場で、クレジットカードのサインレス取引開始

1991 アフィニティ(提携)カード事業開始


1992 音声応答システム「パーソナルアンサー」導入

1995 セゾンカードJCB発行

1997 AMERICAN EXPRESS と提携

1998 郵貯デビットカード発行

2000 会員専用サイト「Netアンサー」サービス開始



**2006 クレディセゾンが
ユーシーカード(UC会員事業会社)と合併**

2007 共同オーソリシステムAURORA稼働

2009 深川センター設置

2018 共同基幹システム・カットオーバー



01 西武クレジットの設立と緑屋計算センターの合併

緑屋

1 1946年創業の和洋家具専門店の岡本商店は、1951年月賦百貨店の緑屋となったが、70年代には業績が悪化。1976年に西武百貨店と資本提携、再建が進められた。〔セゾンの挫折と再生〕より〕

西武クレジット設立

当 初は、流通業態での再建を目指したが、自社カード「グリーンカード」の運営ノウハウに注目、クレジット顧客情報管理システムをベースにした総合金融事業への転換を進めることとなった。緑屋は1980年、社名を西武クレジットと変更、本社を池袋に移転した。〔セゾンの挫折と再生〕より〕西武情報センター、西武クレジット、西武百貨店3社で新しいカードシステム開発を進め、シアーズから学びながら、1982年に西武カードをスタートさせた。1983年グループ統一カードとしてセゾンカードと改称、グループ各社のカード会員の集約化を進めた。



合流時の緑屋情報センター(世田谷営業所内)社内風景



「緑屋計算センター」合流

1 1981年、当社は緑屋の子会社「緑屋計算センター」を吸収合併し、新たなメンバー41名が合流した。



カードシステム事業の拡大

02 クレディセゾンを支えた西武情報センター



当時のキャッシング用CD(現金自動支払機)

セゾンカードの成長

セゾンカードは、全国的なセゾンカウンター網を構築し、カード申し込み体制を整備、CDも設置した。1984年からはグループ以外の加盟店の獲得にも乗り出した。1986年海外免税店DFSと加盟店契約。1987年「ポイントアップコレクション」、国際カード発行のためISOカードシステム構築。1988年にはVISA、Mastercardと提携し国際カードの発行を開始、世界中の加盟店と数多くのATM利用が可能になり、会員数は大きく伸びた。

カードビジネスで培ったノウハウを活かし、1982年以降、リース事業、目的別ローン取扱、生命保険や損害保険取扱、信用保証業務などを開始し、総合金融業として拡大していく。
(「セゾンの挫折と再生」より)

多目的総合情報管理システム SCREEN

このセゾンカードの成長を、1985年に稼働した多目的総合情報管理システム SCREEN(Saison Credit Electronic Evaluation Network)が支えてきた。

このシステムは、ショップでの即与信・即カード発行、百貨店・西友やCAFIS(キャッシュレス決済総合プラットフォーム)などのネットワーク接続、顧客請求・銀行請求・FB入金・カウンター入金・回収・加盟店精算等を統合的に管理するものであった。元は西武グループの共有マシンから切り出した仕組みであり、それを実行した西武情報センターに対する西武クレジット側からの信頼は厚かった。2005年までは、富士通のホストマシンをベースとしたこのシステムにアプリケーションを追加して対応した。富士通は、西武情報センターのもとでマシンの運用を担当、アプリケーション開発のほとんどは当社が担当していた。

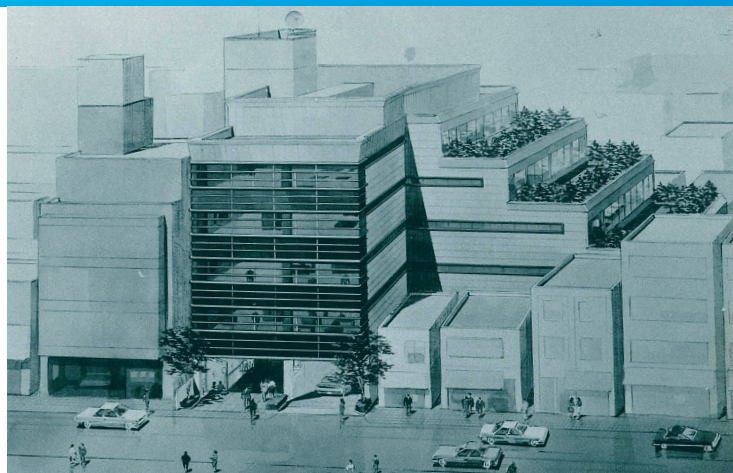


オートコールセンターの様子(1986年)

当事者が語る

西武情報センターの貢献

私は1988年に入社、2年目から5年間システム部門にいた。その頃自分も含め情報システム部門のメンバーはITスキルは未熟であり、SCREENのことは西武情報センターが最も理解していたので、教えてもらいながら業務を進めた。自分も西武情報センターの人に何度も怒られながら仕事し成長した。西武情報センターは、最前線で現場のニーズを聞き業務を進めていた。他の部門から見ると、情報システム部門と西武情報センターは一体に見えていたはずである。当時は双方5人くらいずつ社員を交換留学させていた。(当時、西武クレジットで情報システム部所属だった当社の山本善久氏より)



1989年にシステム開発センター(後に本社)が開設された「エプシロン」



当時の社内業務風景

当事者が語る

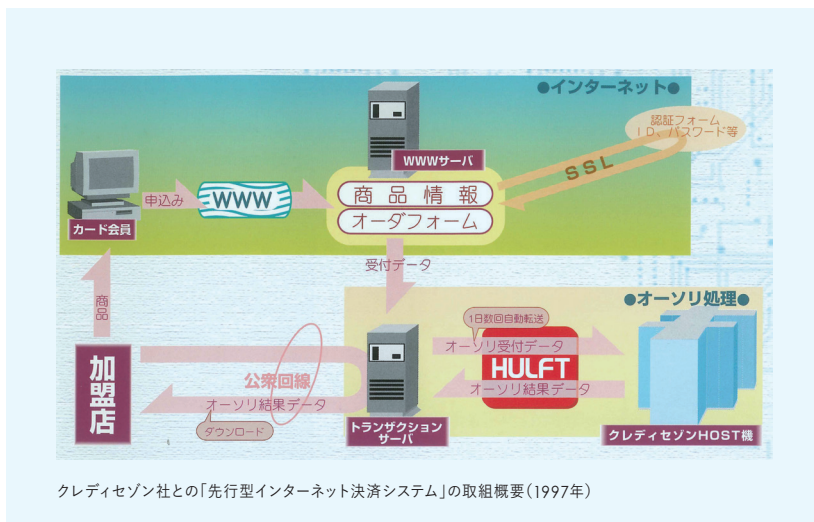
VISA/Mastercardとの提携業務

1987年に大日本印刷と共同で、ISOカード(国際標準磁気ストライプカード)という国際標準カード発行の取り組みを行い、1988年にVISA/Masterとの提携が始まったが、システム化は想像以上に大変だった。同じISO準拠だが規格が違い、また提供される資料はすべて英語だった。当時は英語に長けたメンバーがほとんどおらず、大卒新入社員に、研修の一環として翻訳をさせ、大量の英文をなんとか読み込みながら業務を進めた。(当時、当該システム開発を担当した当社の大沢隆氏より)



当時の提携国際標準カード(クレディセゾン提供)

03 クレディセゾンの成長



サービスの拡充

1 1989年西武クレジットは、クレディセゾンへ社名を変更、サービスをさらに強化する。1990年西友食品売場で業界初のサインレス取引開始。1995年ビヘイビアスコアリングシステム、2000年会員サイト「Netアンサー」、2002年無期限ポイントプログラム「SAISON Dream (現:永久不滅ポイント)」と続いた。

カードシステム事業の拡大

提携カード戦略

セゾンカードは、様々な提携カードを発行して拡大を続けた。1995年JCB、1997年American Express、1999年郵貯グローバルサービス。その後も、出光興産・高島屋・ヤマダ電機・ローソンなどとも提携を進めた。システム構築からオペレーションまでの提携カード関連業務をクレディセゾンが請け負う業務代行も進めた。これらのシステムは基本的に当社が構築した。提携カード発行への対応は年々拡大し、一時は1ヶ月に1枚の提携カード発行に対応できるまでに当社の体制も強化された。

当時の代表的な提携カード(クレディセゾン提供)

当事者が語る

American Expressとの連携

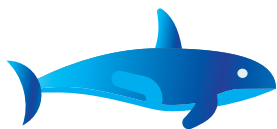
American Expressは子ブランドカードを日本国内で発行するのは初めてだった。米国では富裕層向けカードであり、顧客対応ポリシーが日本の実情と異なっていた。クレディセゾンと当社からは、様々な場面で利用してもらえるような仕組みを提案したが、文化の違いと言われ、ギクシャクすることもあった。米国やオーストラリアのメンバーと直接やりとりしたが、時差があり、米国は残業時間帯になると電話会議中でも帰宅することがあたりまえにあり、文化の違いを実感した。(当社、大沢隆氏より)



04 セゾングループの解体



新生セゾン情報システムズ企業コンセプト発表会(1999年)
21世紀と創立30周年を契機に、企業ビジョン、企業理念等の再定義を実施した



セ ゾングループはバブル崩壊後大きな危機を迎え、90年代にわたっての多額損失を処理し、結果としてグループは解体していった。

- 1991 堤 清二氏セゾングループ代表引退表明
- 1992 西武百貨店、経営危機
- 1998 ファミリーマート株を伊藤忠商事に売却
- 2001 そごう・西武百貨店包括業務提携
パルコ、森トラスト傘下入り
- 2002 西友、ウォルマートが筆頭株主に
- 2003 西武百貨店私的整理／西武百貨店・そごう統合

クレディセゾンは新たな環境へ

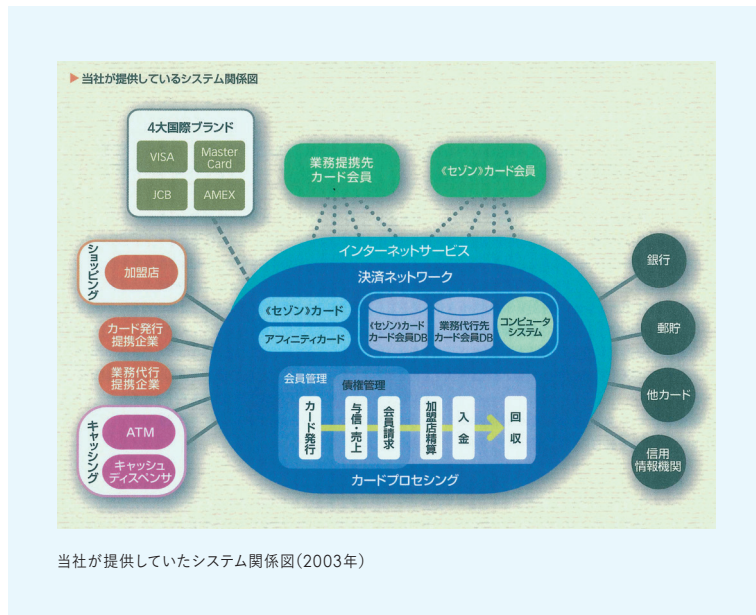
クレディセゾンは、グループ全体が激動する中でも拡大をつづけたが、一連の損失処理の中で毎年多くの保有株式の損失計上を行った。（「セゾンの挫折と再生」より）

2003年、西武百貨店の私的整理のあと、クレディセゾンの株主構成は大きく変化した。緑屋以来メインバンクが富士銀行であったこともあり、みずほ銀行との関係が強化され、2004年、クレディセゾンはみずほフィナンシャルグループとの間で資本・業務提携をすることとなった。

当時クレジットカード業界は、グレーゾーン金利廃止問題など事業環境の変化に対応するため、資本提携や統合などメガバンク傘下に入る動きが進んでおり、その結果業界大手はMUFG系の三菱UFJニコス、SMFG系の三井住友カード、JCB、そしてみずほフィナンシャルグループとクレディセゾンに集約された。

そして2006年、クレディセゾンは、みずほ銀行傘下のクレジットカード会社であるユーシーカード（UC会員事業会社）との合併へと進んでいく。

（※その後、クレディセゾンとみずほ銀行は、2019年に包括的業務提携を解消した）



05 クレジットセンター「ユビキタス」とマルチベンダー化

ユビキタスの設立

2 005年、クレディセゾンには、受付登録、審査、顧客対応やカード発行などのプロセッシング業務のオペレーションを高度化するためクレジットセンター「Ubiquitous(ユビキタス)」を立ち上げ、その際にシステムも見直された。



ユビキタス東京 外観(クレディセゾン提供)



当時のマシン室内業務風景

マルチベンダー化

これまでホストコンピュータで行っていた業務をダウンサイジングし、切り出されたサブシステム毎に、コンペによって選ばれた各ベンダーが構築を行なった。

それまでは、ホストは当社の担当領域であり、また多くの周辺システムも担当しており、当社はシステム開発の中心的な役割を果たしていた。他ベンダーへの発注は徐々に進んではいたが、それは周辺領域で、基幹部分は当社が担当していた。

しかし、ITの高度化と拡張は急務であり、情報システム投資は1社で対応できるキャパを超えていた。各社に得意な分野を担当させることで、コスト適正化というメリットもあった。

当社は、刷新したシステムとの接続をホスト側で受ける部分は引きつづき担当したが、周辺システムの中でも大規模なコールセンターやWeb系は他社が担当となり、マルチベンダー化が進んだ。





当時のプログラム開発業務風景

当事者が語る

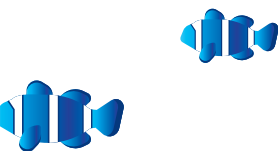
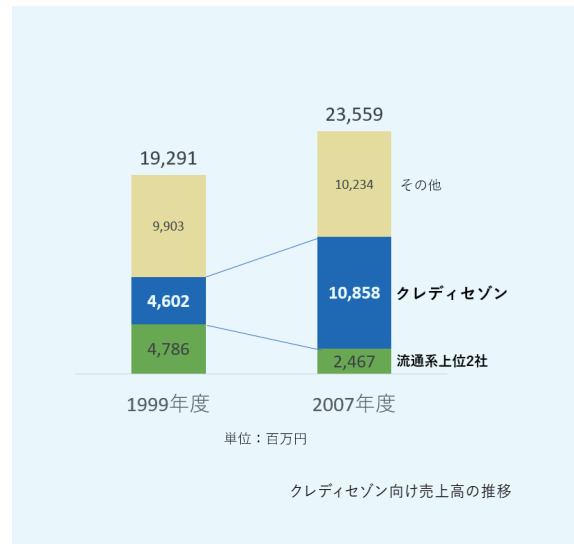
関係性の変化

クレディセゾンのシステム部門を離れ、2007年に再び戻った時に当社の立ち位置が大きく変わったと感じた。離れていた間にマルチベンダー化が行われ、過去の親密感は薄れ、経験や知識の少ない若いメンバーが顧客の立場で当社のベテラン社員と接していたのが不思議な感じだった。クレディセゾンとセゾン情報システムズは、ユーザーとベンダーの中の1社の関係になったようにも思えた。マルチベンダー化の過程で、クレディセゾンとの間で気兼ねなく意見を言いあえる関係が徐々に変化し、次第に当社が受け身の態勢になって、セゾン情報が言うべきことを言えなくなり、価格やスピード優先となってしまったのではないかと。

(当時、西武クレジットで情報システム部門担当だった山本善久氏より)

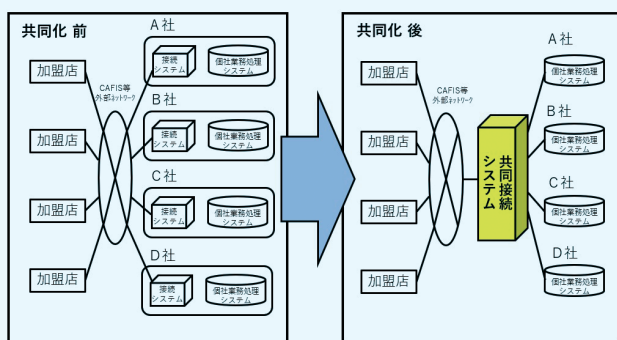
当社におけるクレディセゾン業務のウエイト拡大

セ ゾングループの解体と並行して、当社の流通関連業務は減少した。一方、セゾンカード事業はその後も成長、それに伴い当社の業務も拡大が続き、当社のなかでクレディセゾン向け業務のウエイトが大きくなっていった。それがその後の当社の仕事の仕方や、社員の仕事に向き合う姿勢を変えていった一つの契機でもあった。



06 共同基幹システム構築へ

外部ネットワークと接続システムの共同化イメージ

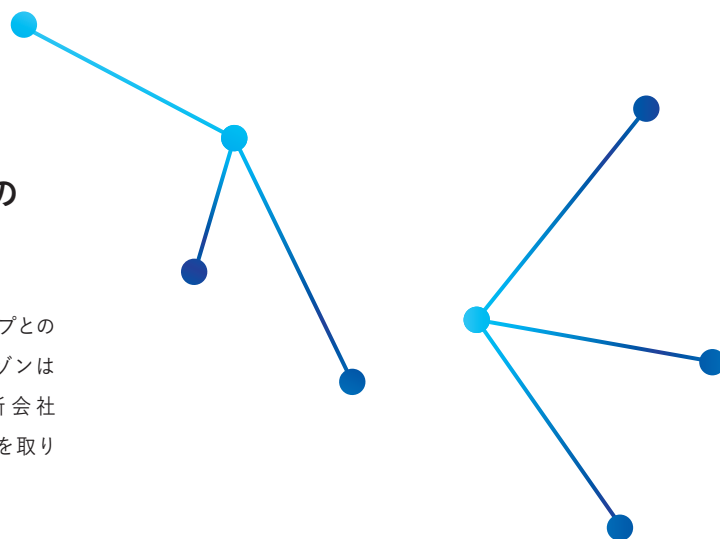


共同FEP構築

2 000年頃から、みずほ銀行に關係の深い4社（クレディセゾン、オリエントコーポレーション、ユーシーカード、イオンクレジットサービス）で共同化を検討するプロジェクトが進められ、4社ともに利用しやすい共同FEP（フロントエンドプロセッサ）という仕組みが2002年開発された。FEP自体はインテリジェントウェイブ社がメインで構築したが、当社は、オーソリスシステムのFEPインターフェースと連携、電文ハンドリングなどホスト側の処理関連を作り込んだ。この取り組みから、クレディセゾンとユーシーカードの業務統合が具体化し、クレディセゾンとみずほ銀行との包括業務提携につながっていくこととなる。

クレディセゾンとみずほフィナンシャルグループとの資本・業務提携

2 004年、クレディセゾンとみずほフィナンシャルグループとの資本・業務提携が行われた。それを受けクレディセゾンは2007年にプロセッシング業務を、共同で立ち上げた新会社キュービタスへ事業分割し、業務委託した。こうして当社を取り巻く環境はさらに大きく変わっていくこととなった。

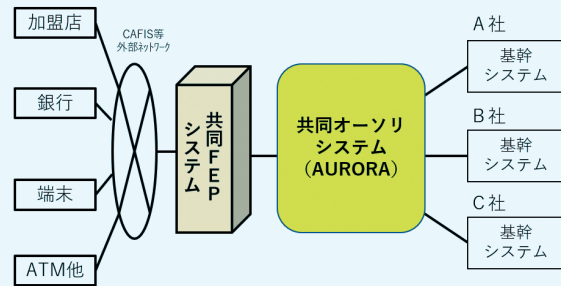


共同オーソリ（信用承認）システム

ク レディセゾン社内にも、より幅広く共同化に取り組もうという動きが生まれ、クレディセゾン、オリエンコーポレーション（以下オリコ）、ユーシーカードの3社で共同オーソリ（信用承認）システムを作ることとなり、AURORAが2007年に稼働した。

当社は、従来のホストで稼働していたシステムを共同オーソリに移管する業務を行なった。

システム共同化のイメージ



深川センターへの移設概要



共同基幹システム構築

共 同オーソリ実現によって、共同化の流れは加速し、クレディセゾン・オリコ・ユーシーカード3社が利用する「共同基幹システム」を構築していくことになる。共同基幹システムは、3社共同の取り組みであり、3社間で様々な調整が必要であった。

アプリ開発についても、3社間の調整の結果、プライムベンダーには大手Slerが選択された。その代わり大手Slerのもと、各社の関連する情報システム会社が開発していく体制が取られ、いくつかのサブシステム開発・運用を当社が行うことになった。

当社は、アプリケーション開発や保守だけでなく、マシンやネットワーク等インフラの運用・保守の獲得も目指した。それまで20年以上ISPビルでデータセンターを運営していたが、新しい金融業界基準の「FISC安全対策基準」を満たすため、新たに深川センターへの移転を決めた。残念ながら共同基幹システムは、他社のシステムセンターに設置されることになったが、深川センターにはサブシステム関連の機器類が設置されることとなった。

SAISON INFORMATION SYSTEMS CO., LTD.

1-2.再発防止策について

経緯	当社が株式会社クレディセゾン及び株式会社キュービタスとの間で、大型システム開発案件の開発遅延等に係る問題について合意した和解内容に関し、2016年7月29日に受領したソフトウェア紛争解決センターより中立評価の内容を詳細に検討し、ガバナンス委員会の意見を踏まえつつ、原因等を検証、再発防止策を策定し、2016年10月26日開催の取締役会において決議。		
内容	開発遅延等の原因等	施策	案件状況
	本件開発業務に関する技術的難易度が高まったことへの認識及びこれに対応できるレベルの技術力が不足	技術レベルの向上 ①人材の技術レベルの向上 ②内製化の強化と特定BPとの戦略パートナーシップの構築・維持 ③技術統括組織の設置	当取り組み後の各種システム開発案件は全社的に順調な進捗
	多様な仕様変更等へも対応できるプロジェクトマネジメント力を有していなかった	プロジェクトマネジメントの改善・強化 ①受注前のリスク検知強化と、適切な提案・受注の徹底 ②受注後のモニタリング体制の強化	
	・情報共有不足により問題に気付けなかった ・顧客の要求・要請に実直に応えようとするあまり顧客に問題点の指摘等が不十分であった	組織風土改革 ～風通しの良い企業風土の構築と社員のマインドセットの刷新～ ①自由闊達な企業風土の構築と情報の共有 ②お客様に対する適切な折衝や働きかけの実践 ③社員のマインドセットの刷新	
再発防止策に関する公表内容(2017年3月期決算説明会資料より)			

プロジェクトの経緯

当 社はIBM等と連携し、巨大なプロジェクトを推進することとなった。

プロジェクトは2006年稼働中のクレディセゾンのシステムの可視化からスタート。2008年要件定義、マクロ設計。しかし、開発自体が巨大である上に、各社と連携した体制、プロジェクトマネジメント、技術力、業務知識などの問題もあり、開発工程は困難を極めた。

2011年に品質問題により再設計が必要になり、サービスイン時期を延期した。

また、当社が担ったサブシステムでの不具合も発覚し、更にリリースは遅延した。当社は2016年、その不具合に対し、大型システム開発案件の開発遅延等に係る問題として和解し、発注元に賠償金を支払った。

深川センター外観

センター移設

深 川センターへの移転は、2009年から順次全社的に進められた。ただし、クレディセゾン関連のシステムは、共同基幹システムが稼働するまでは、運用している既存システムを動かし続ける必要があり、また、切り替え時にお客様の利用制限や負担をできるだけ避けるため、システム停止時間を短くする必要があった。

ピークとなるホストマシン移設は、共同基幹プロジェクトの遅れのため、マシンのリース期間やISPビルからの退去タイミングなどが迫る中、2013年1月元旦の6時間に一気に行われた。そのため、ISPビルでコピーしたディスクをトラックで運び深川センターに設置するというような泥臭い方法を積み重ね、この移設は計画通りに無事完了した。



プロジェクト完遂

度 重なる苦難を乗り越え、共同基幹システムは2017年、第一次カットオーバー。翌2018年に第二次カットオーバーを無事に果たし、10年以上に渡るプロジェクトは終了した。その後2019年、クレディセゾンとみずほ銀行の包括的業務提携は、発展的に解消することとなった。



共同基幹システムプロジェクト感謝の会(2018年)

共同基幹システムの意義

ク レジットカードのシステムは、提携カードやポイント制度など各社のサービス競争もあり、大きく複雑である。それを3社で共同利用することは、そもそも難しい取り組みであったとされる。

また、共同化はコストメリットはあるが、各社で歩調を合わせる難しさ、新たな取り組みがスピーディーにできず、他社にも知られてしまうというデメリットもあった。

そのため、共同基幹システムとはいえ、プロセスの中でそれぞれが必要なおところを分担して開発するようになっていった。稼働後は、運用や基盤構築を自社で進めるという動きも生まれた。

しかし、巨大なシステムの刷新ができたことは、大きな成果であった。西武百貨店のハウスカードの仕組みを切り出して始まったシステムに、インターナショナルカードや提携カード、業務代行など都度拡張し、システムとして継ぎはぎを繰り返した結果、管理やインターフェイスは複雑であった。その仕組みをきれいに動かしていたのは当社だったが、このままでは立ち行かなくなると考えられていた。そこを一度クリアにできたことは、次世代のビジネスを進めていくために極めて重要なことであった。

それは同時に、当社にとって、創業以来事業の中核であった「大型汎用機による基幹業務システム提供サービス」が役割を終え、次のステージが求められるということでもあった。

- HULFTの開発 -

1993年に発売され
市場のスタンダードに成長した HULFT(ハルフト)の開発の経緯と
成長のステップを振り返ります

HISTORY

1996 HULFT4リリース
インターネット・EDI対応

1999 HULFT5リリース
転送速度向上・連携機能強化
オプション製品提供

2008 HULFT7リリース
セキュリティ強化・高速化
情報漏えい対策・AES暗号機能

2010 HULFT7 EX リリース 連携機能強化
HULFTクラウド(現HULFT-WebFileTransfer)

1993 HULFTリリース

1995 HULFT2リリース Mainframe集中から分散型システムへ
HULFT3リリース 対応プラットフォーム拡大

2003 HULFT6リリース
Web対応、XML連携対応
異常監視機能・統合監視機能強化

2005 HULFT6英語版 グローバル市場への進出

2013 DataSpiderとの提携

2014 HULFT8リリース
グローバル化強化・DEFLATE圧縮追加
転送性能向上

2016 HULFT IoT、HULFT-WebConnectリリース

HULFT

Move knowledge. Move markets.

コンピュータ間でデータをつなぐソフトウェア。

同じメーカー・同じ機種グループのコンピュータ同士であれば比較的簡単にデータのやり取りができるが、

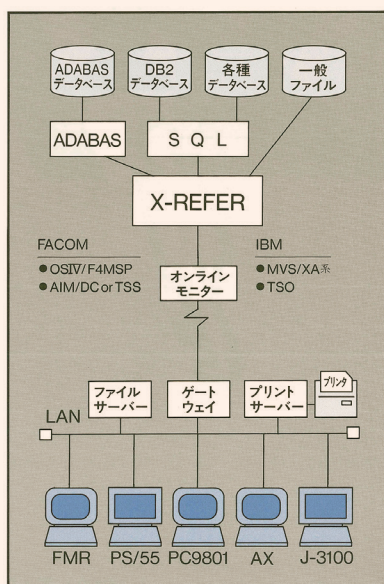
異なるメーカーのコンピュータをつなぐためには通訳の必要がある。

今でこそオープン化の名の下に、通訳なしでやりとりできるような工夫がされているが、

1990年当時、ファイル形態や文字コード、データ形式などを変換しないと連携ができなかった。

このような通訳を自動的に行うためのソフトウェアがHULFTである。

X-REFER動作環境図(製品カタログより)



01 パッケージ販売の試み

X-REFER

1 986年、当社はパッケージ商品としてX-REFERを発売した。グループ外に最初に販売されたこのX-REFERは、後にHULFT開発チーム責任者となる西川氏以下のメンバーで開発された。エンドユーザー・コンピューティングに対応し、汎用機上のデータベースから必要なデータを検索・抽出・参照し、PCへ移して加工・分析するものだった。しかし、当社にはまだパッケージビジネスの経験はなく、開発からマニュアル作成、講習会、マーケティング、販売、出荷まで自前でやることとなり、ノウハウもなく、販売は苦戦した。

02 HULFT新発売

エンドユーザー・コンピューティングの 広がり

8 0年代後半にはエンドユーザー・コンピューティングが広がり始め、業務部門でPCが利用されるようになり、「ネットワーク、オープンシステム、ダウンサイジング、マルチベンダー&マルチフィールド」がコンピュータ業界の潮流となりつつあった。当社もオープン系に対応する必要性に迫られ、研究用のUNIXを購入して試行錯誤を行っていた。そんなチームに、新しいパッケージ製品開発が託された。



当時のオープンシステム対応セミナー風景

当事者が語る

労多くして、益少なし



80年代、私は開発生産性向上ツールなどの開発に携わっていた。その後、業務システムの経験を積むため、百貨店の売掛管理システム担当となった。半年間、土日もなくほぼ毎日終電帰りで完成させたシステムは、稼働後も障害続きで疲弊させられた。そこで得た教訓は、「業務システムの仕事は労多くして益少なし」ということ。多くの人に汎用的な製品を提供した方がいいのではないかと思うようになった。

(HULFT開発責任者の当社OB西川信次氏より)

80年代、私は開発生産性向上ツールなどの開発に携わっていた。その後、業務システムの経験を積むため、百貨店の売掛管理システム担当となった。半年間、土日もなくほぼ毎日終電帰りで完成させたシステムは、稼働後も障害続きで疲弊させられた。そこで得た教訓は、「業務システムの仕事は労多くして益少なし」ということ。多くの人に汎用的な製品を提供した方がいいのではないかと思うようになった。



1990年 X-REFER展示会運営メンバー(社内報より)
HULFTビジネス立ち上げ時にも中心的な役割を果たした

HULFTの着想

HULFTは、「これからは分散システム。ネットワークはインターネット、プロトコルはTCP/IPが標準に」という着想から生まれた。それまで情報検索のDBは汎用機が中心だったが、汎用機は高価で効率もよくないため、今後オープン系にダウンサイジングされていくだろうとチームは考えた。もともと当社は、受発注システムでファイル転送の仕組みを数多く扱っており、それを応用して、ファイル転送で自動的にUNIXのDBに連携する仕組みを作った。5人のチームで構想6ヶ月、開発6ヶ月。機能はシンプルで、メインフレームからUNIXへ方向のみ通信されるものだった。

当事者が語る

ネーミングの由来

Host Unix Link File Transferで「HULFT」。候補はいろいろあったが、私は「ハル」という音が気に入っていた。「春」は明るい感じがするし、「2001年宇宙の旅」に出てくる人工知能コンピュータ「HAL9000」にも通じる。しかし商標取得の関係もあり、File Transferの頭文字とくっつけて「HUL-FT」となった。

(HULFT開発責任者の当社OB西川氏より)



当時の説明会での展示パネル
当初は、分散処理システム構築支援ソフトウェア「HUL-FT」と訴求

いいものを、売れるものを作りたい

チームには、X-REFERの経験もふまえ「いいものを、売れるものを作りたい」という出発点があった。議論のうちに、メインフレームではなくUNIXへの流れに注力しよう、市場はそちらに移る、となり、1990年ファイル転送の仕組みを作りあげた。そして、この商品を売するためには会社として技術者と様々な知識を取り入れる仕組みが必要と考え、1991年社長に提案した。1993年1月にリリースされたバージョン1は、UNIXへの一方向のみの機能しかなかったが、西武百貨店の会計システムをUNIXで作るという話に合わせ、すぐにバージョン2を計画し開発に着手、必要な機能を盛り込んだ。結果的に百貨店に入れる話はなくなり、その後、最初のユーザーはクレディセゾンとなった。このバージョン2からようやく、少しずつ売れ始めた。(当時、開発の中心メンバーだった当社 板野豊氏より)

新商品

「HULFT」完成

昨年12月から、商品開発部で開発を進めてきた汎用機・UNIX通信システムは、5月で第1次開発が完了し、「HUL-FT」(分散処理システム構築支援ソフトウェア)として、当社の商品群に新たに加わった。

HUL-FTは、ダウンサイジングやオープン化ニーズに応えた具体的な提案であるUNIX関連の戦略的パッケージ商品として位置づけられる。すでに、第1号として西武百貨店への導入が決まっているが現在、ビジネス分野で利用可能なUNIX関連のパッケージ商品は少なく、各メーカーの関心も高い。当社データライブラリへの商品登録や開発機への提供申し出など、HUL-FTに対する反応も過剰的である。

今後の計画として、対外的にはソフトウェアショー(9月30日

10月2日)やUNIXフェア12月への出版を計画しており、開発面では、ホスト・コンピュータUNIX機間相互、あるいはUNIX機同士でのファイル転送の実現を目指すほか、UNIX対応機種のマルチベンダ化やUNIX配下で稼働するRDBMS対応を推進していく。

また、関連した動きとして、ハード、ソフトともに顧客のマルチベ

開発完了を伝える社内報記事(1992年7月号)



リリース直後の展示会出展風景(1993年3月)

共同開発体制

ポ ーティング依頼に対し、当社のリソースや技術が不足している場合は、ソースを公開し先方に開発を依頼する逆提案も行った。バグの潰し込みなど当社も協力し、MVS(IBM)版や日立版、TANDEM版など多くの拡張が実現した。

また、国内メーカーの汎用機は一通り対応しておくべきと、代理店さまからメーカーを紹介いただき、ソースを公開して開発されたケースもあった。

標準化

お 客さまごとのカスタマイズは保守に手間がかかるため、パラメータを変えて対応できるようにした。そうすれば直すときも一気に直せる。

ポーティングのためのコーディング規約も作り、機種依存性をなくした。テスト方法、テストデータも標準化し、ポーティングの短時間化を進めた。

03 対応機種種の拡大

企業からの引き合い

当 時、メインフレームでTCP/IP通信ができるものは稀少であり、HULFTの利便性に気づいた企業から引き合いが来るようになり、富士通XSP対応やWindows NT対応を進めた。この頃、UNIXは稼動機種(OS)拡大を積極的に進めており、それに対応するためHULFTも他機種へのポーティングを積極的に行い、対応機種を増やした。



最初のHULFTカタログ(1993年3月発行)



当事者が語る

品質向上への取り組み

初期の商品は方向性は合っていたが、開発を急いだためトラブルは山ほど起き、システムダウンもあった。しかしお客さまは状況をわかってくれた。トラブルデータやテストデータを蓄積して、品質向上の取り組みを進めた。開発プロセスも、これまで開発者それぞれでやっていたところを、共通の決めごとを作り標準化とノウハウの蓄積を行なった。

(当時、開発チームに加わった当社 田中巧氏より)

当時の大規模展示会出展風景

多くの展示会に出展し製品価値訴求と認知度向上を図った

廉価版

市場では競合商品も多く、機能性は高いが価格で勝負ができないことも多かった。このため機能を限定した廉価版HULFT-DASHを追加開発し、初回提案のあとに機能面で優れた通常のHULFTを推奨する取り組みを行った。結果的にこの方法は営業活動を活性化させることとなったが、HULFT-DASHは1本も販売されずに、その後しばらくして静かにその役割を終えた。

HULFT DASH

新製品紹介

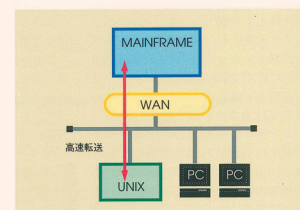
機能特化と高速化により価格性能比が4倍のHULFT-DASHが登場

- メインフレーム-UNIX間のファイル転送ソフトとして定評あるHULFTの高速版がこの度登場しました。
- 機能は、マーケットニーズに一層的確に対応し、1つのファイルを1か所に送るというように特化しました。
- こうした機能特化と、それに見合った価格によって、価格性能比は従来比で4倍以上になりました。

機能を特化し、転送を高速化したHULFT-DASH

このようなお客様のニーズに応じるものとして、この度HULFT-DASHが登場しました。DASHは突進つまり非常に速いという意味です。

機能は、HULFTが持っている強力な管理・運用面での思想を継承しつつ、1対1のファイル転送に特化しています。そして、それによって低価格化を実現しています。さらに、データ圧縮機能の強化等により、転送スピードを大幅にアップしました

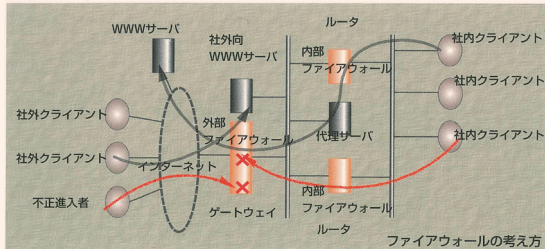


廉価版HULFT-DASHのリリース案内

手探りの開発

0 S/400版の依頼などは、社内に経験者がいなかったため、若手を外部研修に出し基礎だけは学ばせ、後は手探りで進めた。新しい技術やリソースは社内に十分ではなく、社員に新しい技術を勉強させながら対応機種を広げていく、というやり方だった。

情報技術(IT)を応用してより効果的で使いやすい技術を得るために IT応用研究センター紹介



IT応用研究センターは、セゾン情報システムズの将来のキーテクノロジー確立を目指して、情報技術 (Information Technology) を応用して、より効果的で使いやすい技術を得るために、昨年4月に設立されました。少人数で効率良く活動していますが、テーマの1つにイノベティブOAがあります。これは、生産性が低いといわれるホワイトカラーが、パソコンと使いやすい豊富な機能を持つソフトウェア、それに強力なネットワークとデータベースを組み合わせることによって、チーム共通の目的と個人の目的に沿ったいろいろな作業を極めて効率良くできるようにしようとするものです。そのために既存のパソコン通信やグループウェアにない機能も考えようとしています。

1994年設置の「IT応用研究センター」紹介資料
全社組織として先端技術とその活用法の調査研究を担当した

代理店の新規開拓と支援を行う

パートナー営業部発足

当社の看板商品であるHULFTは、12月1日にメインフレームの日立 (VOS) 版、パソコンUNIX (SCO、UnixWare) 版をリリースし、製品ラインアップを強化しました。品揃えの充実とともに販売実績も着実に伸びており、中でもパートナー経由の商談の伸びは顕著になってきました。

そこで10月よりパートナー営業部を発足させました。パートナー営業部は、「パートナーシップの拡充による代理店の新規開拓と代理店支援機能をより強化する」というミッションのもと、パートナーと継続的に強固に連携し、お互いの繁栄を実現していきたいと考えております。

パートナーの活動に必要な情報のスピーディな提供、パートナー向けのセミナーの実施、営業マン向けの教育の支援、拡販材の提供、円滑な商品供給、問い合わせに対するスピーディな対応など、サポート体制も充実して行くつもりです。



パートナー営業部 社外向け紹介資料(1995年)

当事者が語る

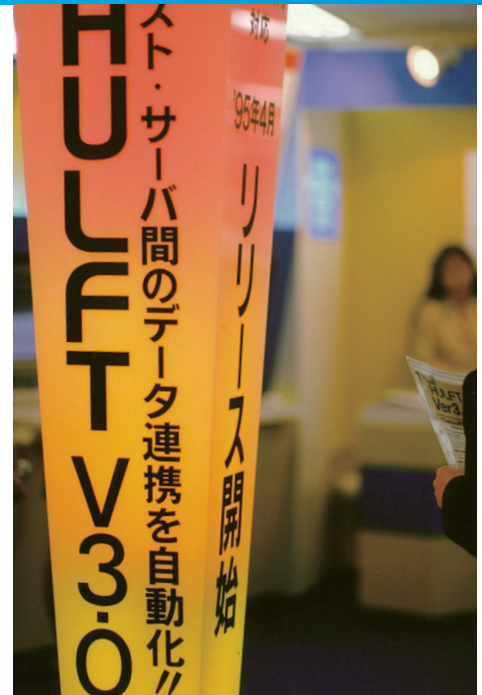
品質向上への取り組み

いかにマルチベンダーに対応するか、がこの商品の今後を決めると思っていた。だから、引き合いがあれば、技術者がいなくても、対応機種が社内になくても、既成事実を作っても、「お客様のリクエストには答える」という気概で仕事をした。危ない橋でもあったが、皆、HULFTを売れる商品に育てるのに必死だった。(HULFT開発責任者の当社OB西川氏より)

04 HULFT 3

機能・性能の向上

パバージョン3は1995年リリース。汎用機とUNIX間に限られていた双方向通信を拡大、さらにWindows版もリリースし、市場にあったほとんどのオープン機種とメインフレーム間での転送を可能にした。HULFT Managerによる集中監視も開始した。



展示会場でのHULFT3リリース訴求

HULFT 対応機種(OS)一覧表

メインフレーム

Fujitsu Mシリーズ
(OS IV/F4MSP, MSP-EX, XSP)
*必須ソフト: TISP, COBOL85

IBM 3090, 9000シリーズ
(MVS ESA, MVS XA)
*必須ソフト: TCP/IP for MVS, COBOL II

HITACHI M シリーズ
(VOS3/AS, VOS3/ES)
*必須ソフト: XNF, XNF/TCP, TIOP3 or TIOP2, MODE1

オフコン

IBM AS/400シリーズ (OS 400)
Fujitsu Kシリーズ (ASP E92~)

その他

TANDEM Himalaya シリーズ (NSK)
*必須ソフト: OSS

UNIX

SUN SPARC (Solaris, SUN OS)
HP 9000 (HP-UX)
Fujitsu DS/90 (UXP-DS)
IBM RS6000 (AIX)
NCR S3000 (SVR.4)
NCR S3600 (SVR.4.2)
TANDEM integrity S (SVR.4)
NEC NX7000 (HP-UX)
NEC UP4800 (SVR.4.2)
NEC EWS4800 (SVR.4.2)
DEC 3000AXP (Digital UNIX)
HITACHI 3500 (HI-UX/WE2)
HITACHI 3050RX (HI-UX/WE2)
SONY NEWS (NEWS-OS)

パソコン

PC/AT互換機 or DOS/Vパソコン
(Windows NT ver3.51~)
(Windows 95)
(SCO, Unix Ware)
(Solaris2.5X86)

HULFT3の対応機種(OS)一覧 (カタログより)

UNIX機での HULFT接続の要望

当時、サーバーコンピュータとしてUNIX機の利用が拡大していた。メーカーは独自のUNIX機をリリース、ユーザーはこれら多様なUNIX機を導入した。汎用機でHULFTを使っていたお客さまから、新しいUNIX機でもHULFTの接続を進めたいというオファーが出てきて、開発部隊は連日ポータリングに力を注いだ。

05 HULFT4「そしてデファクトへ」

インターネットでのデータ交換

1 1995年、Windows95の登場で、インターネット利用に火がつき、企業間データ通信も加速した。当時の企業間通信は、60年代に開発されたBSC手順を基礎としており、インターネット利用は想定されていなかった。HULFT4はそこへの対応を進めた。



大型展示会でのHULFT4出展風景(1996年) この頃から展示ブースが大型化していく



業界標準へのチャレンジ

当時の企業間データ通信の主流は、全国銀行協会が推奨した「全銀手順」、日本チェーンストア協会が定めた「JCA手順」の2種類。しかしそれらより、HULFT+インターネットを企業間通信に利用したいという声が上がっていった。「HULFTを利用してもらえば、企業間通信環境は飛躍的に向上する」と業界団体に持ちかけたが、採用されなかった。

このため、どの業界でも使える、インターネット利用の標準的通信手順を作る、というコンセプトでHULFT4は開発された。Firewall対応、EDIでのCSV変換機能等、多くの機能がここで実装された。

販売促進活動

H ULFTの販売促進活動も強化された。ロゴカラーを挑戦的な赤とし、IT専門誌への広告掲載を展開、IT展示会にも出展、ブランドの浸透をはかった。パッケージは、イタリアで活動中のデザイナーのミツオ・ミヤハラ氏に依頼し、複数のデザインのなかから開発、営業など関係者全員で決定した。奇抜なデザインであったが、HULFTへの思い入れを関係者全員が持つきっかけとなった。そして1996年、当社としては初めて、東京プリンスホテルで、パートナーさま、ユーザーさまを招待し、製品発表会を実施。HULFT4はリリースされた。



当事者が語る

そしてデファクトへ

商品は、製品化する思いも必要だが、製品が完成したら開発だけでなく、販促・営業・サポートも合わせ4輪として機能しないと成功しない。このHULFT4は手ごたえが違った。業界問わず引き合いが入り、壁の高かった銀行業界にも採用され始めた。やっと「売れている」と実感できた。1998年、HULFTの出荷累計は10,000本、700社に到達。ついに「業界標準」の看板を掲げられる製品にまで成長した。「多くの人に汎用的な製品を提供した方がいい」という思いはこうして実現した。HULFTの1万本出荷記念のパーティーでは、ゲストに海老一染之助・染太郎氏に登場いただき、傘の上でHULFTのパッケージを回していただいた（※残念ながらその時の写真は社内には残されていない）。

（HULFT開発責任者の当社OB西川氏より）

たのしくて、うれしくて、きもちいい。異種オペレーションの時代

SAISON INFORMATION SYSTEMS CO. LTD.

おかげさまで
10,000本達成
(98年7月現在)

メインフレーム/UNIX/WindowsNT
大規模化していくネットワークを
効率的にコントロール/システムの自動運用に貢献
スタンダード
ファイル転送ツールの決定版!
HULFT4が、企業内・企業間のデータ連携をスムーズに実現します。
基幹系・情報系連携/データウェアハウス構築/ERP・他システム連携etc.

HULFT4の7つのメリット

- ① TCP/IP業界標準プロトコル採用
- ② ファイル転送の自動化
- ③ 異種種間接続
- ④ 多拠点との同時接続
- ⑤ ネットワーク負荷削減
- ⑥ 業務システム間・企業間データ連携
- ⑦ 公衆回線接続/インターネット接続

TCP/IP企業内・企業間連携ミドルウェア
HULFT4

IT専門誌に掲載したHULFT4広告
斬新なパッケージ及びCDメディアデザインが注目を集めた

HULFT1万本受注達成記念パーティー(1998年)



06 情報基盤としてのHULFTの成長



HULFT5リリース告知広告(1999年) 展示会プレゼンテーションなどマーケティング活動も大規模化

検査チームの独立

販 売が順調に広がることは、お客さまに製品とサポートサービスを提供し続ける責任が大きくなるということでもあった。HULFT4の時に検査チームと開発チームを独立させた。当時は、ISO対応がトレンドであり、関西拠点のメンバーの活用も狙って、開発と検査の拠点を離すことによって、より厳格な検査をめざし、それをアピールポイントとした。

展示会場でのプレゼン風景



HULFT5 初出荷式の様子(1999年3月)



OSへの対応迅速化

新 規OSやOSのバージョンアップへの対応と迅速化も大きな課題であった。HULFT4以前、Windows版は他より機能的に不足しており、同等機能の実装はHULFT4までかかっていた。様々なOS版すべてに同等機能を実装するためには、それぞれのOSの機能理解も必要で、OS自体の動作に不安定なものもあり、開発環境整備も必要だった。

しかしHULFT6以降、全機種同時リリースという方針になった。これまで順次行っていたものを一気に開発するため、開発プロジェクトの規模を大きくする必要があった。

07 次の成長への模索

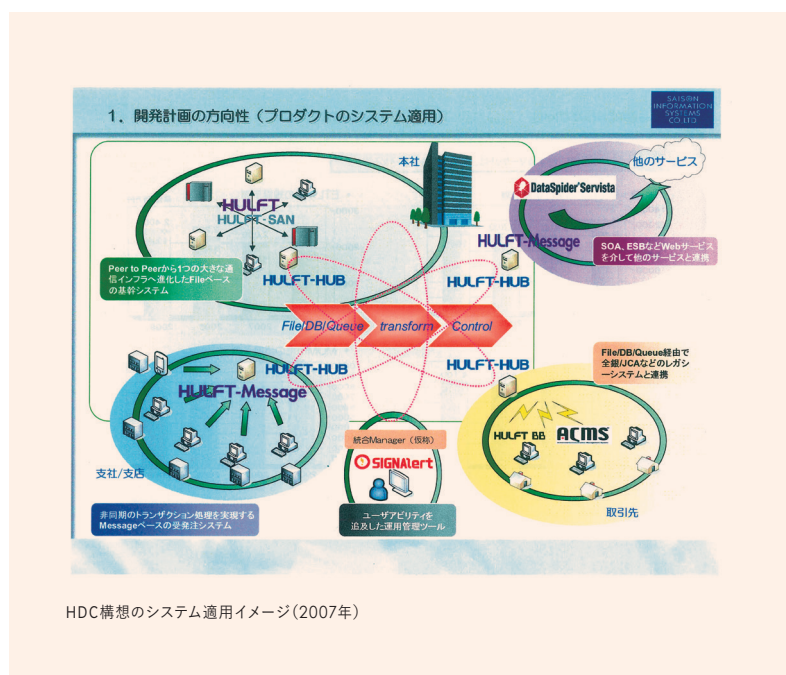
商品の成熟

H ULFT6では基本的機能は装備され、ファイル転送の一つの完成形となり、その後はそれ以外の領域やサービスをどう広げるかが課題となった。そのために開発されたオプションが、その後HULFT Message、SIGNAlert、HULFT-HUBなどとして商品化された。

また、HULFT6以降は顧客の増加と利用シーンの拡大により、製品の社会的な役割が大きくなり、品質面を重視した開発のウエイトが増加し、開発コストの増加と開発期間の長期化が顕著になった。



HULFT6 新製品発表会(2003年)



HDC 構想

H ULFTがファイル転送マーケットで主流になるにつれ、今後どのように成長をしていくかの議論がなされ、そこから2006年、HDC (HULFT Data Communication) 構想が生まれた。HULFT、EDI (Electronic Data Interchange)、EAI (Enterprise Application Integration) の3軸で一体的に訴求しようというものであった。この時期は、全社的に製販分離の組織体制に移行し、営業本部が設置され、営業部門主導で他社の様々な製品・サービスとのアライアンスによる事業拡大が進められた。



アプレッソとの提携

これらEDIやEAIは、HULFTと組み合わせて使う場面が多く、販売も拡大した。EDIはデータアプリケーション社ACMSのOEM販売、EAIではアプレッソ社のDataSpiderの販売が拡大していった。

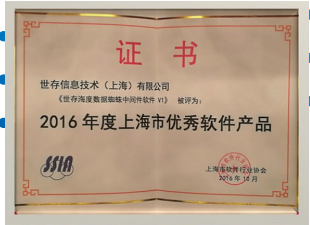
2011年、EAI機能を持つiDIVOを自社開発、HULFTに並ぶ製品をもう1本立ち上げ、HDC構想を進めようとするものであった。

しかし2013年、方針を変更し、EAI市場トップブランドの一角を占めるアプレッソ社と連携することになった。その後2019年アプレッソ社を吸収合併することになる。



当時のアプレッソ社 社内風景





海度DataSpider/上海市優秀ソフトウェア表彰授賞式(2016年)

グローバルへの挑戦

H ULFTは、世界への挑戦も進めた。最初は1997年のLA事業所開設。その後オフショア開発も目的としつつ、2005年、世存信息技术有限公司(上海)有限公司設立。2011年北京オフィス開設、2015年シンガポールにHULFT Pte. Ltd.、2016年アメリカにHULFT, INC. 設立、2017年ロンドンオフィス開設と、グローバル化を本格化させた。2019年にはデトロイトにもオフィスを開設し、グローバル市場を見据えて投資を重ねている。商品的にも2005年HULFT6英語版リリース以降、グローバル企業への商品提供やサービスの充実も進めている。

43カ国 10,290社に導入

Fortune Global Top 500

83社で採用

Fortune Global FY2014 Top500社より

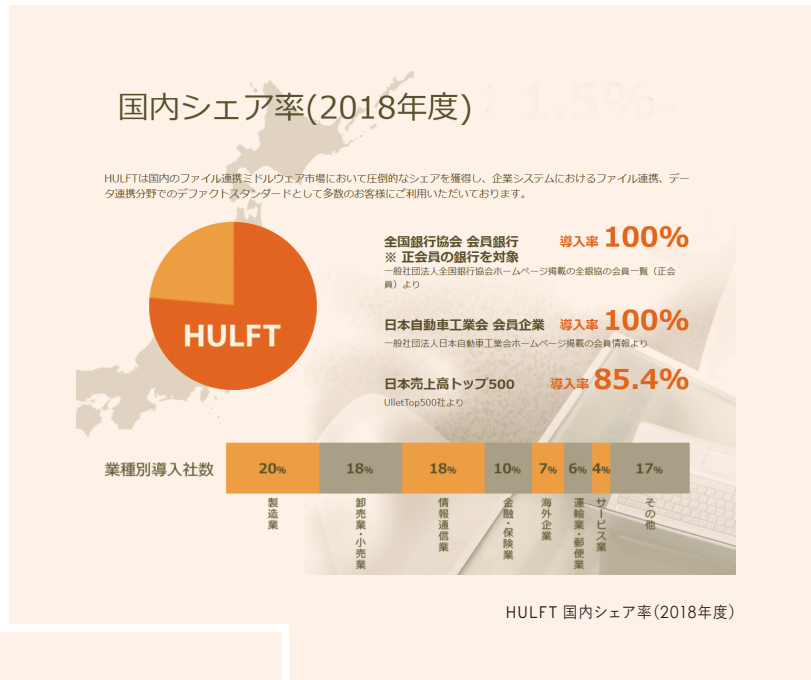
ヨーロッパ	19カ国	北米/南米	8カ国
中東/アフリカ	3カ国	オセアニア	2カ国
東南アジア/西アジア	7カ国	東アジア	4カ国

HULFTは国内企業の海外拠点や海外取引先とのファイル連携、データ連携もセキュアかつ、確実に行えます。製造業、金融業を中心に世界43カ国の国や地域でHULFTをご利用頂いております。

HULFTのグローバル導入実績(2020年)

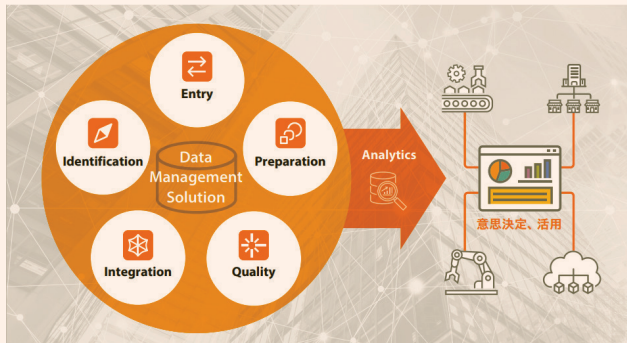
インフラとしての認知

H ULFT6以降は、HULFTを使っている大企業ユーザーとの取引を望むアプリケーションベンダーやハードウェアメーカーからのアライアンス依頼が増えてきた。C4S暗号のオプション採用や、プリンタやハンディターミナルへのHULFT組み込みなどが行われた。2008年HULFT7リリース、2014年HULFT8リリースを経て、HULFTは社会的なインフラとしての認知が広がり、その役割が一層重要になっている。



つながる価値、ひろがる未来。

人の判断を助け、行動を促す未来の進捗となる情報。
 HULFTはデータを自由につなぐことで、発見・理解・発想を促し、価値ある情報へと変えてゆきます。
 求める情報が、求める形で、瞬時に手に入る。
 ビジネスやマーケットを動かす発想を後押しするデータ活用をHULFTは支援します。



「Data Management Solution 構想」概念図

HULFTブランド戦略の推進

2 019年、製品開発コンセプト「Data Management Solution」構想を立ち上げたことを機に、パワーブランド化を目指し、新しいブランドロゴやタグラインを設定して、ブランド戦略を推進している。

- 新ビジネス開発の挑戦 -

これまでの新しい事業の
開発へのチャレンジを 追いかけます

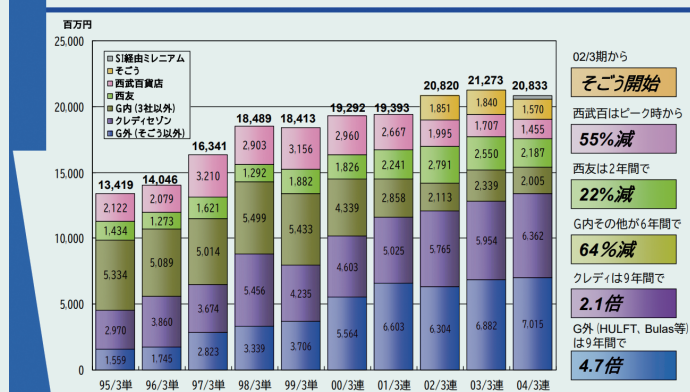
01 新たなサービス開発の必要性

企業環境の変化

当 社は、西武流通グループの西武百貨店と西友の情報システム構築のために作られた会社であり、グループ拡大とともに生まれた数多くの流通・サービス業態のシステム開発に関わってきた。これは、グループの発展を支えるとともに、当社の技術発展の基盤となった。

しかし、90年代にグループは分散し、当社との関係は薄れ業務は減っていった。当社は、グループ・系列を超えて新たなビジネスを開拓していく必要に迫られた。

過去10年間の顧客別売上高(連結)の推移
旧セゾン・流通系の減退顕著



90年代後半からの顧客別売上高推移(2004年3月期決算説明会資料より)

02 パッケージソフトへの挑戦

ソフトウェアプロダクト

8 0年代半ばから、グループ会社向け業務で蓄積された技術・ノウハウをもとに、ソフトウェアプロダクトを開発、グループ外の顧客開拓に活用しようという動きが本格化した。最初の試みは1979年のMAID(メンテナンス支援プログラム)開発。これは、ファイルの項目名称を集めて管理し、開発者が趣味でつけていたような名称をコード化し、データの辞書を一元管理するためのソフトウェア。MAIDは、自社利用の他、グループ内への販売に成功し、さらに、独立行政法人情報処理推進機構(IPA)から開発費用の補助金を受けた。これを契機に、どこでも利用可能な標準的ツール、外部への販売、開発費用の削減(補助金等)の3方針でソフトウェア開発が進められた。1986年、会話型情報検索システム X-REFERが、最初に本格的なグループ外への販売に成功。



当時販売されたパッケージ製品のカタログ

展示会出展準備風景(1990年)



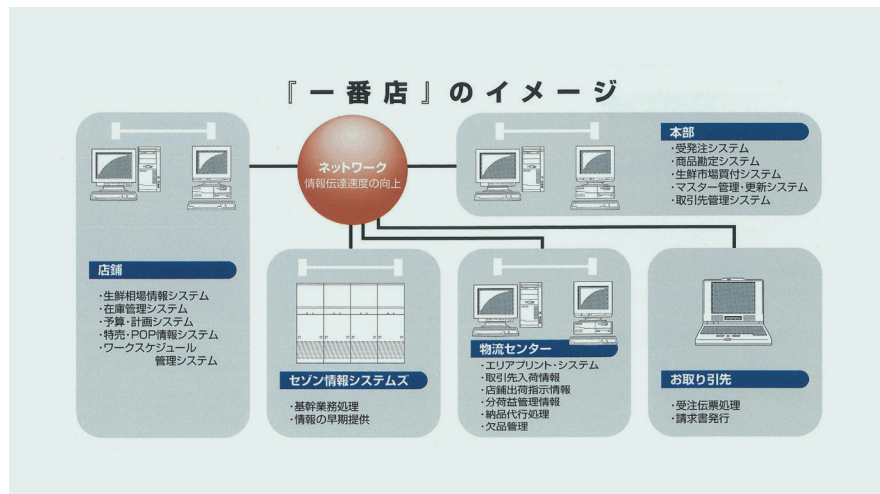
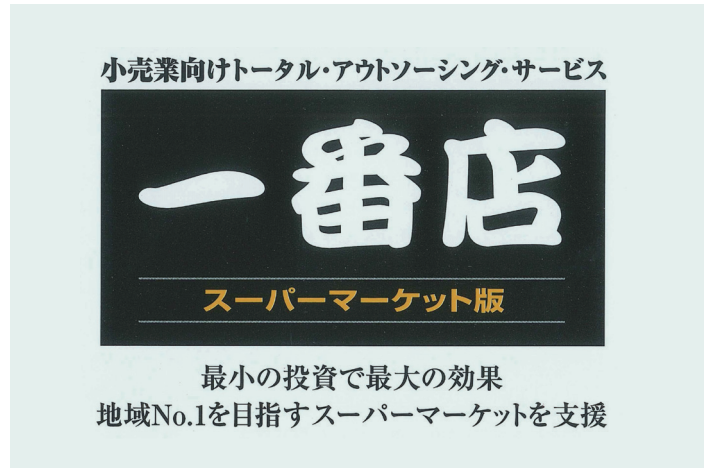
それ以外にも、NET-KEIRI(分散型経理システム)、JCL-FLOWER(フローチャート自動作成システム)、VDS(Virtual Description System/COBOLプログラムのジェネレータ)などが製品化あるいは開発された。1987年にはソフト営業部が設置され、ソフトウェアショーへの単独ブース出展など、マーケティング活動も強化された。

しかし、マニュアル作成、講習会開催、製品製造・出荷など多くのことを手探りの状態でやっていかなければならず、販売は苦戦した。だが、このような試行錯誤のなかから、1993年HULFTが誕生した。

03 一番店のチャレンジ

一番店開発

受 発注、販売管理、買掛、物流、POSなど、スーパーマーケット向けのトータル・システム・アウトソーシング・サービス。西友の系列企業向けにホストマシンで提供していた仕組みをベースに開発し、外販主力商材化を目指した。1999年から本格的に取り組み、社外からプロの営業チームを招聘し、新規事業開拓を進め、全国の複数の小売企業に導入された。

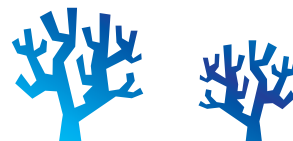


カスタマイズ問題

導 入のプロセスでは、度々お客様の要望を取り入れ、固有の機能追加や改修をするケースが発生した。営業のアプローチも、容易に要望を受け入れてしまうような動きであった。また、当時の当社にはお客様の様々な要望を実現できるエキスパートが揃っていたことも、カスタマイズが多発した要因の一つだった。そのため、カスタマイズが増大し、導入の途上でやむなく撤退する案件も発生した。

一番店の終了

そ の後、一番店は長く利用されていたが、当社が全社的にメインフレームによるサービス提供を打ち切るといった流れのなか、当社から申し出て別のシステムに乗り換えていただき、サービスをクローズした。



04 流通システム事業の再生



流通システム特化型子会社の設立

2 001年、流通専門のシステム開発・構築のため、流通情報ソリューションズを設立した。その最初のプロジェクトとして、当時西武百貨店と包括業務提携した十合(そごう)とのPOSシステム統合を稼働させ、セゾングループで培った流通システムの業務経験とノウハウの拡大を試みた。

しかし、グループ再編の波は高く、2003年西武百貨店私的整理の後、当社は経営効率向上のため、2005年流通情報ソリューションズを吸収合併した。



05 STORESのチャレンジ

オープン系統合サービスの立ち上げ

1 番店の後継として、MD(マーチャンダイジングマネジメントシステム)、EDI(企業間電子商取引システム)、Logi(物流センター管理システム)などで構成された、小売りチェーン向け統合ソリューションサービス。オープン化、脱メインフレームの流れを捉えたサービスとして複数の小売企業に導入された。2014年にはクラウドサービス型のSTORESクラウドの提供を開始し、ビジネス拡大を目指した。ただし、小売業の多くは販売系システムを競合との差別化の重要なツールと考え、汎用的システムの利用には否定的で、当社がセゾングループの中で蓄積した業務経験やノウハウと異なる考え方を持つ企業への対応は、その後も大きな課題となった。





STORESの実績

あ るスーパーでは、ハンディターミナルと合わせて導入した。途中で要件追加も増え厳しいプロジェクトとなったが、現在も引き続き稼働している。

ただしスーパーのシステムを外販してビジネスにするチャレンジは、まだ大きな壁がある。小売は、基本は同じだがプロセスは各社各様、多くは汎用的なシステムの利用は考えていないと言われる。当社はセゾングループのなかで流通業務経験を広げてきたが、それ以外の考え方もつ流通のマネジメントプロセスへの対応は、今後も課題となる。

06 BPO（ビジネス・プロセス・アウトソーシング）事業

Bulas

当 社設立以来、開発・運用を続けてきたグループ各社の給与システムをもとに、給与業務アウトソーシングサービスを開発し、「Bulas」として1998年より提供を開始した。新たな事業の柱として期待されたが、お客さまの要望に合わせてカスタマイズする必要に迫られ、顧客は順調に増加したが利益が出せない状況が続いた。2011年新潟BPOセンターを開設。システム等老朽化のため、次期Bulas開発を進めようとしたが、最終的に断念。2016年事業を（株）ビジネスブレイン太田昭和に譲渡した。



Bulas 展示会出展風景

07 情報処理オペレーションサービス

フェス（情報処理オペレーションサービス）



1 999年、情報処理オペレーションサービス会社として（株）ファシリティエキスパートサービスズ（のちの（株）フェス）を設立し、オペレーションサービスの効率化を進めた。その後、データセンターにおけるシステムマネジメントサービス、ヘルプデスクサービス事業を当社以外へも広く展開。業績は堅調に推移したが更なる企業成長に向け、2018年に株式会社インフォメーション・ディベロプメント（現：株式会社IDホールディングス）に全株式を譲渡した。

08 クラウド事業

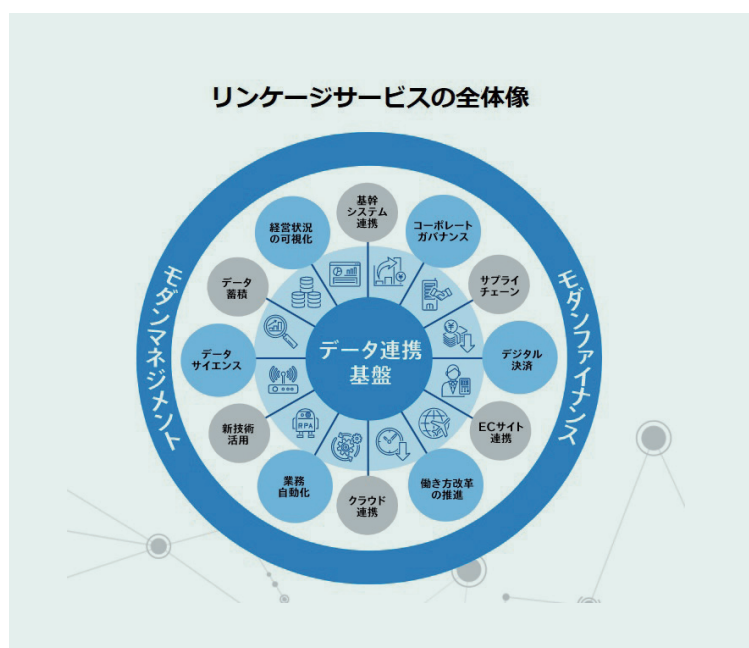
SAISOS

2 009年江東区に深川センターを設置したことを機に、ITアウトソーシング需要拡大に対応するため、2010年クラウド型ホスティングサービスSAISOSの提供を開始した。

しかし、市場環境は厳しく、SAISOSは、2020年2月をもって新規サービス提供を終了することとなった。



09 リンケージサービスの立ち上げ



リンケージサービス ビジネスユニットの設立

2 015年、タブローとコンカーの導入支援をビジネスにし、リンケージビジネスの事業化がスタートした。外部アプリケーションを活用し、その情報基盤を構築し導入を支援するというもので、新たなビジネスのチャンスとなった。

これを契機に2020年リンケージサービスビジネスユニットが設立された。リンケージサービスとは、当社の持つデータ連携ソフトウェアを中核に、システムやデータをSaaSとつなぐことによって、業務効率化や経営情報可視化による意思決定支援などを進めていくビジネスであり、新たなビジネスチャンス拡大を目指している。

未来をつなぐ



1970年 西武百貨店と西友ストアーの情報部門を統合し
システム統合と働き方改革のため 「西武情報センター」として当社は誕生しました
そして異なる2つの会社のコンピュータを統一し 従業員を一つにし
新しい時代の働き方を作り上げるところからスタートしました

セゾングループは生活総合産業を目指し 生活者の願いや欲求を実現するために
新しい流通業態を開発し 様々なサービスを提供しました
当社は生活者の情報を把握し分析する最前線に立ち 情報サービスを高度化していきました

その後「セゾン情報システムズ」と名前が変わった後も 当社はセゾンカード事業を支え
購買時点だけではなく 購買履歴情報として さらにリッチになった生活者情報の収集分析の現場に立ち
事業の発展とともに 情報サービスをさらに高度化させました

今日 生活者情報はネット空間に大きく広がっています
このような多様な生活者情報を安全につなぎ 可視化し
欲求を実現するため製造や流通の情報も含め統合していくことが これからの課題です
そのフロンティアに 当社はこれからも立ち続けます
そのため 私たちは常に新しい技術や時代の動きにオープンであり続けたいと思います
これまでも 過去の業務経験をもとにした高い技術レベルだけに留まらず
未来を見通し そのための新しいテクノロジーや機能を取り入れてきました
そういう数多くのチャレンジのなかから 例えばHULFTのような新しいビジネスが誕生しました

このようなサービスや商品を提供するときには 市場の未来を構想し
お客さまの本当の願いを聞き取り それを実現していくために技術を発揮することが重要です
これまでの成功と失敗の経験を踏まえ 私たちは お客さまとどう向き合うべきかを常に考え続けます
時代の変化とIT技術の進化のなかで 私たちは 流通業のITシステム開発・運用
カードビジネスのシステム構築・運用 そしてミドルウェア・パッケージソフトの開発・販売・サポートと
様々な事業を広げ 常に変化し続けてきました
これからも当社は変化し 新しいビジネスを開発し続けます
当社のこれまでの歴史は そのチャレンジに勇気と自信を与えてくれるはずです

<売上高と従業員数の推移>

※2000年3月期までは単体実績値、2001年3月期より連結実績値

決算期	売上高(億円)	従業員数(名)
1971年3月期	0.9	137
1972年3月期	6.7	156
1973年3月期	7.7	160
1974年3月期	9.0	157
1975年3月期	11.3	157
1976年3月期	13.9	177
1977年3月期	15.9	198
1978年3月期	18.0	216
1979年3月期	19.0	249
1980年3月期	23.0	247
1981年3月期	25.2	260
1982年3月期	38.0	305
1983年3月期	43.0	342
1984年3月期	57.5	392
1985年3月期	71.7	462
1986年3月期	82.4	490
1987年3月期	90.8	514
1988年3月期	101.4	531
1989年3月期	109.9	535
1990年3月期	127.0	568
1991年3月期	144.3	576
1992年3月期	138.0	620
1993年3月期	144.7	695
1994年3月期	145.8	712
1995年3月期	134.1	683
1996年3月期	140.4	685
1997年3月期	163.4	711
1998年3月期	184.8	630
1999年3月期	184.1	686
2000年3月期	190.3	732
2001年3月期	193.9	711
2002年3月期	208.2	707
2003年3月期	212.7	781
2004年3月期	208.3	569

<歴代代表取締役任期一覧>

1970年 9月～	平井 武夫
1975年 4月～	鈴木 清彦
1991年 6月～	柴山 敏明
1999年 6月～	倉 一夫
2004年 4月～	古田 敏之
2004年10月～	宮野 隆
2016年 4月～	内田 和弘

決算期	売上高(億円)	従業員数(名)
2005年3月期	263.5	567
2006年3月期	232.0	651
2007年3月期	229.9	670
2008年3月期	235.5	755
2009年3月期	249.9	983
2010年3月期	261.2	1,087
2011年3月期	279.8	1,105
2012年3月期	326.0	1,116
2013年3月期	292.9	1,223
2014年3月期	325.0	1,258
2015年3月期	304.8	1,273
2016年3月期	297.9	1,172
2017年3月期	310.2	1,195
2018年3月期	303.9	778
2019年3月期	236.4	773
2020年3月期	235.6	716

【参考文献】

『セゾンの挫折と再生』
由井常彦、田村茉莉子、伊藤修 著
三愛書院 2010年
『セゾンの歴史(上・下)』由井常彦 編
リポート 1991年

【資料提供】

株式会社クレディセゾン

【取材協力者】(五十音順)

有吉純、石橋千賀子、板野豊、伊藤堅一
岩田紀行、大沢隆、菊地博、田中巧、玉田徹
榎野恭輔、西川信次、中村博一、八田茂
花香勝、山本善久、横石友浩、横木大亮

【発行】

株式会社セゾン情報システムズ

【編集・制作】50周年記念プロジェクト

野間英徳、大澤理、
大森康宏、岡本雄貴、小野明彦、梶持裕輔
武田俊介、山本雅章、横井聖子
小林秀人

【制作協力】

株式会社猿人

セゾン情報システムズ
創立50周年記念誌

2020年12月25日 発行



株式会社 セゾン情報システムズ

東京都港区赤坂1-8-1 赤坂インターシティAIR 19F