

組織のクラウドジャーニーを支える CCoE 設立と運営のポイント

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社

黒須 義一 - Partner Development Manager - Infrastructure Modernization -

2022 年 11 月 16 日

自己紹介

よろしくおねがいします！



黒須 義一 - Yoshikazu Kurosu

グーグル・クラウド・ジャパン合同会社

パートナーマネージャー

メガバンクで CCoE

製造業で CCoE

Google Cloud パートナーの支援

Google Cloud ユーザー会 オーナー

Twitter: @ykurosuyo



DXとクラウド

DX おさらい

D

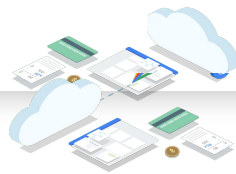
デジタル技術を活用(手段)



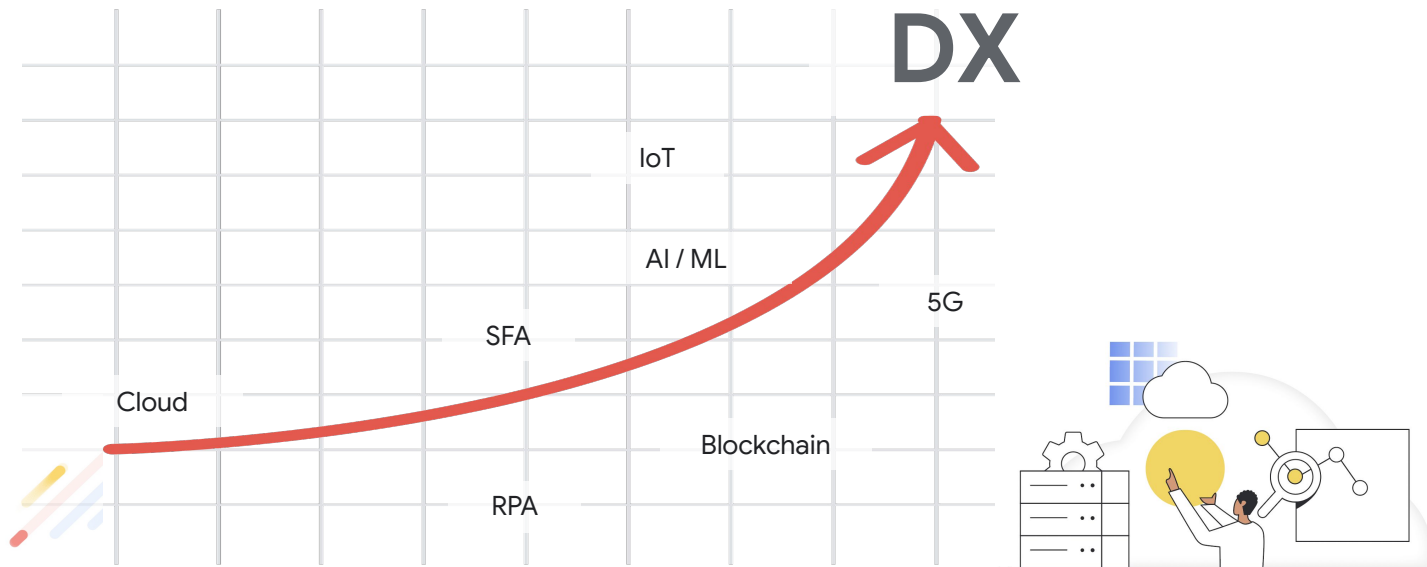
X

ビジネスモデルを変革(目的)

クラウドテクノロジーの活用



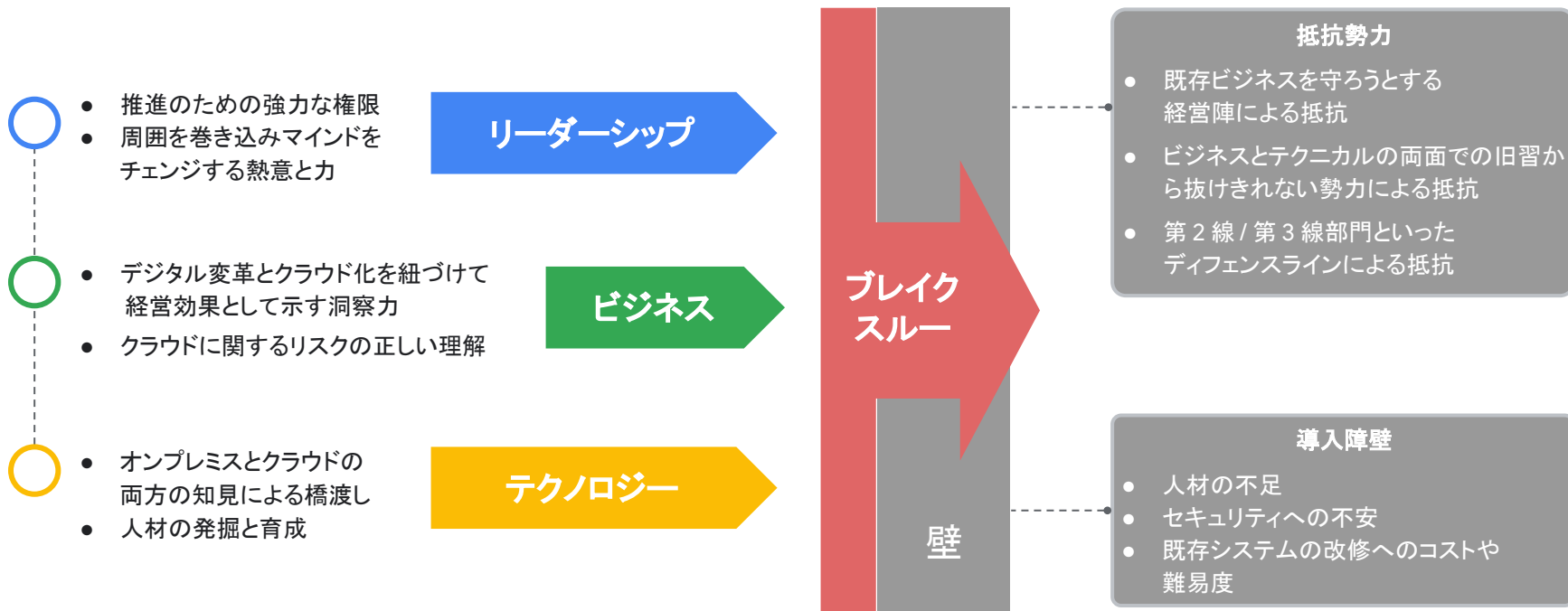
DX はクラウドから



クラウドトランスフォーメーションと
デジタルトランスフォーメーションを
組織的に進めることが重要です

クラウドトランスフォーメーションに必要な要素ってなんだろう？

リーダーシップ × ビジネス × テクノロジーで壁を突破する



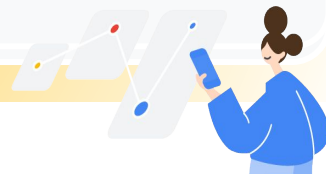
CCoE (Cloud Center of Excellence) とは

"クラウドトランスフォーメーションを出発点に DX を組織的に進めるスキーム"

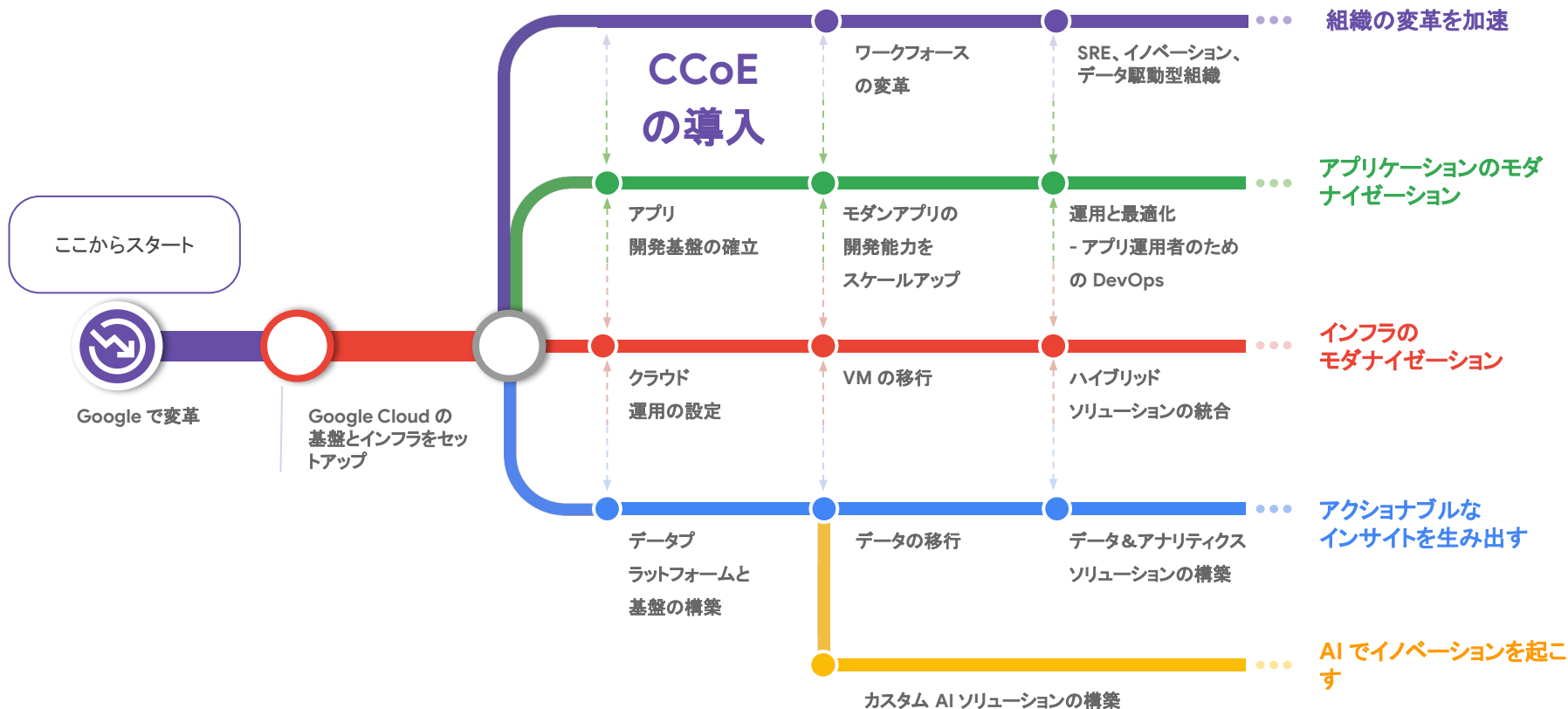
長期的 / グループ最適の視点でクラウド全体アーキテクチャ・技術要素・適用事例等を束ね、社内の活用を加速させる

個々の案件に属するのではなく、横断的に見る "プログラムチーム"

組織横断のクラウド アドバイザリー機能をベースとして、複数の活動軸を持つ



クラウドジャーニーの早期には CCoE



CCoE をワーキング グループから進化させ、組織へ

しかしながら、コミュニティの核として機能させる

CCoE 組織の一般的なパターン

2015 年前半までは ①、② が多く、後半から ③ が増加

会社の戦略としての CCoE 設立の目的は

全員を DX 人材を育成すること、リスキルすること

CCoE は、階層組織の頂点ではなく、コミュニティの中心

CCoE メンバーは、

本務⇄兼務、

兼務⇄チーム内 CCoE のローテーション(1 年)が望ましい



Google Cloud Next の様子

<https://youtu.be/JeVx05oe8k8>


Google Cloud

組織とルールについて



Google Cloud

クラウド、DX 推進にフィットする組織のカタチは？

機械的な組織		有機的な組織
職能的な専門化	専門性	知識と経験に基づく専門化
職務・権限の明確化	権限	職務・権限の柔軟性
職位権限に基づくパワー	パワーの源	専門知識に基づくパワー
ピラミッド型権限構造	情報伝達	ネットワーク型の伝達構造
上層部への情報の集中		情報の分散
垂直的な命令と指示の伝達	指揮命令	並列的な命令と指示の伝達
組織忠誠心と上司への服従	忠誠心	仕事や技術への忠誠心
企業固有知識の強調	情報源	コスモポリタンな知識の教養
オペレーション効率を上げる 段階に適す		ビジネス プロセスの確立 段階に適す

部門横断型のコミュニティ組織を社内に創立するというチャレンジ



機械的な組織

有機的な組織

専門性

知識と経験に基づく専門化

権限

職務・権限の柔軟性

パワーの源

専門知識に基づくパワー

情報伝達

ネットワーク型の伝達構造

情報の分散

指揮命令

並列的な命令と指示の伝達

忠誠心

仕事や技術への忠誠心

情報源

コスモポリタンな知識の教養

説得より**納得**
全員が意思決定者

オペレーション効率を上げる
段階に適す

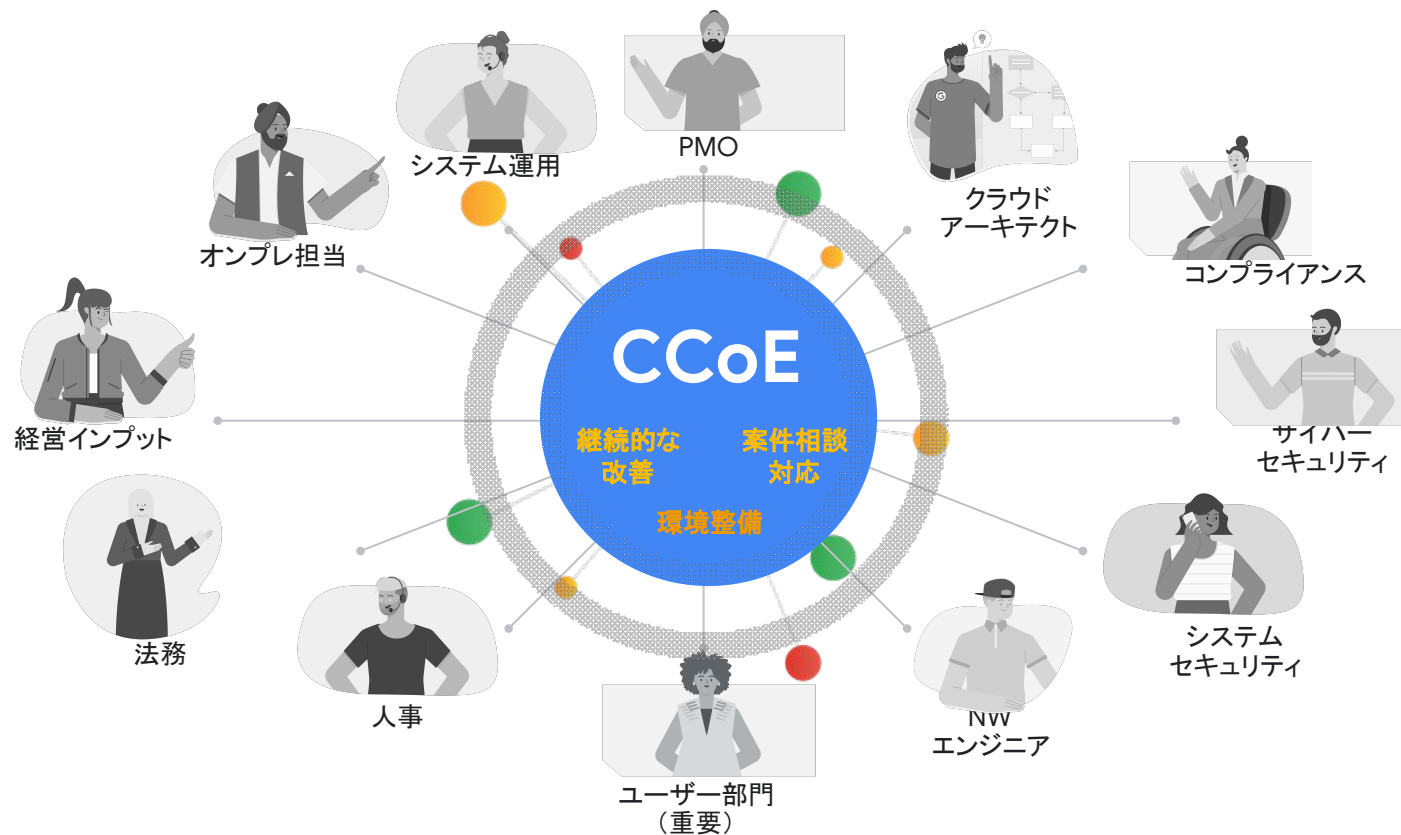


ビジネス プロセスの確立
段階に適す

CCoE は社内外をつなぐコミュニケーションハブ



多様な人材を社内外からスカウト



CCoE の役割は？

CCoE の活動軸

1. ガイド・コンプライアンス

→ 組織としてのデジタル サービスの使い方を決めること

2. 基盤アーキテクティング・CSI

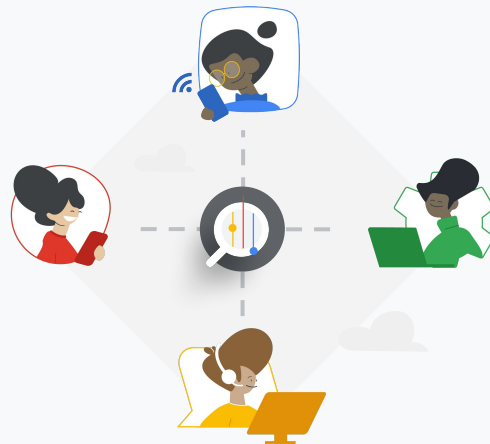
→ デジタル サービスを安心安全に使うための設計をすること

3. 運営改善・プロモーション

→ 推進組織や集団の認知を上げ、活動の幅を広げていくこと

4. 人材育成

→ イノベーションを次々と実現していく礎をつくること



CCoE の活動軸

1. ガイド・コンプライアンス

→ 組織としてのデジタル サービスの使い方を決めること

2. 基盤アーキテクティング・CSI

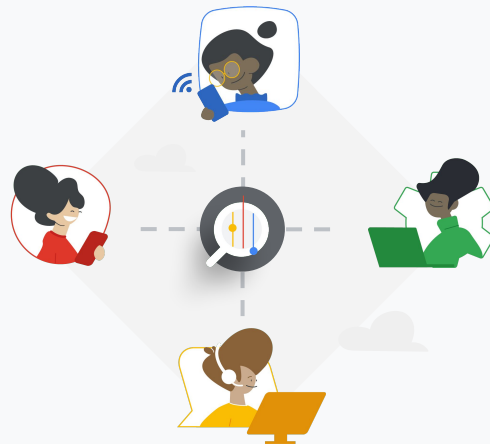
→ デジタル サービスを安心安全に使うための設計をすること

3. 運営改善・プロモーション

→ 推進組織や集団の認知を上げ、活動の幅を広げていくこと

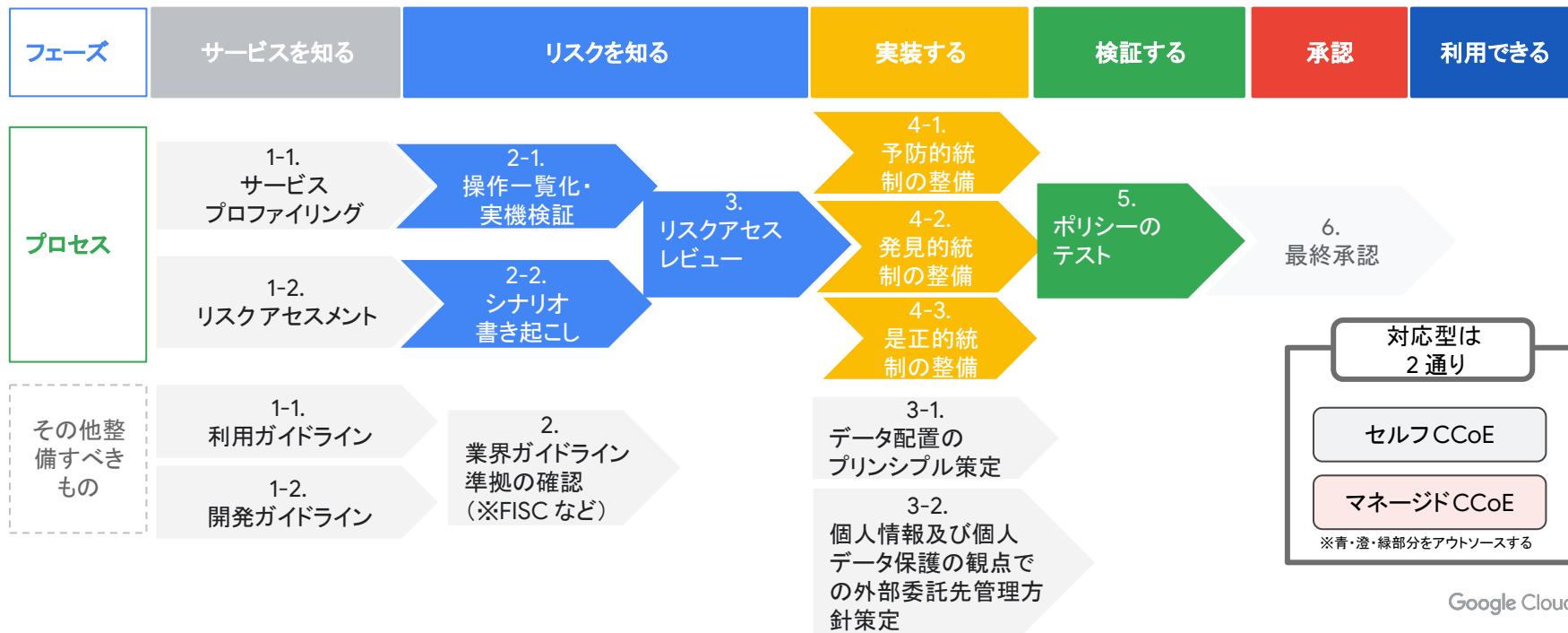
4. 人材育成

→ イノベーションを次々と実現していく礎をつくること



某大手企業の CCoE が実施する統制例

内製化を志向した場合、特に基盤アーキテクティング、CSI に多大な工数を要するが、
企業固有ノウハウとなることは少ない。また、サービスごとにサイクルは継続する



CCoE の活動軸

1. ガイド・コンプライアンス

→ 組織としてのデジタル サービスの使い方を決めること

2. 基盤アーキテクティング・CSI

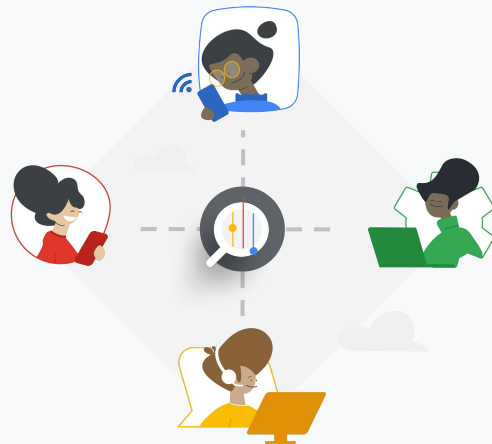
→ デジタル サービスを安心安全に使うための設計をすること

3. 運営改善・プロモーション

→ 推進組織や集団の認知を上げ、活動の幅を広げていくこと

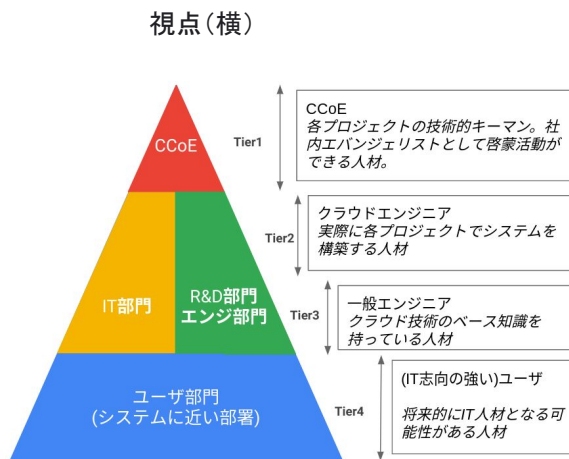
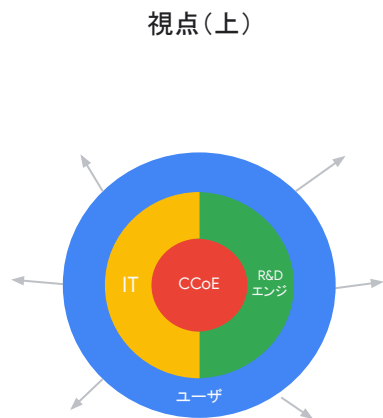
4. 人材育成

→ イノベーションを次々と実現していく礎をつくること



活動はコミュニティ型で全社へ拡げてゆく

Tier 4 以下からデジタル活用アイデアが生まれるような教育・啓蒙活動が必要



スキルはピラミッド、
マインドはコミュニティサークルを意識し、
スケールさせていく

A

B

C

D

E

具体例

CCoE メンバー

案件の IT 側担当

ビジネス企画担当

社員
(デジタル興味あり層)

社員
(デジタル興味なし層)

外部コミュニティ活動は CCoE の後押しとなる



多数のメリット

- 最先端のテクノロジーとビジネスの関係性を他社から学ぶことができる
- 企業間のつながりを見出し、新たな自社の価値を見出すことができる
- テックスキルを底上げすることができる
- 他社の事例を参考にすることができる
- 自社の DX 進捗度合いを客観的に推し量ることができる
- 中には NDA ベースのクローズドなコミュニティもある
- ちょっとしたユースケースでも他者には充分有益である

etc...



Google Cloud のコミュニティ「Jagu'e'r」

GOOGLE CLOUD PLATFORM

Google Cloud ユーザーとパートナーを結ぶユーザー会



Yoshikazu Kurosu
Partner Success Manager,
Google Cloud Japan

2020年11月4日

Google Workspace を試す

ビジネス用メール、十分な容量のストレージ、ビデオ会議など、さまざまなメリットをご活用ください。

以前より、日本のデジタル活用においては、シーンに応じて利用者主導の様々なコミュニティが存在しています。ここ数年は、デジタル領域に特化した使われ方から大企業や官公庁での業務システムを搭載する用途へ広がりを見せており、Google Cloud の採用が進んでいます。

Google Cloud の特徴的なサービスも数々あり、新たに Google Cloud を利用したいと考える企業や団体の皆様も増えてきております。Google Cloud をご利用いただいている企業や団体の中には、Google Cloud のエンタープライズでのご利用に関して相互交流を求められているお客様が多数いらっしゃいます。

こうしたお客様の声にお応えて「Japan Google Cloud Usergroup for Enterprise (愛称: Jagu'e'r)」(以下ユーザー会)を設立します。日本において Google Cloud を利用・推進されているお客様やパートナー企業様の相互交流を深め、それぞれの企業が持つ経験やノウハウを共有し合い、クラウドテクノロジーを用いた変革を推進する IT リ

1

ユーザー企業、パートナー企業、Google Cloud Japan による製品やサービスに関する意見交換の場

2

ユーザー企業とパートナー企業との接点であり、相互の利益と親睦を図る場

3

参加企業による主体的な研究活動、および事例交換による相互研鑽の場



2020/11/4
設立

「Jagu'e'r」CCoE 研究分科会



CCoE

<https://jaguer.jp/ccoe/>

Vision

CCoE のベスト プラクティスを世に拡め
CCoE で悩める IT リーダーズの一助となる

CCoE とは、(Cloud Center of Excellence) の略称で、
企業内でクラウドを推進していくための専門チームです。

クラウド活用に有効な、そのノウハウは様々な企業の皆さま独自の手法で進化してきました。

この分科会では、ベスト・プラクティスや事例をまとめ、発信していきます。



パネリスト紹介



新井 克人 株式会社シグマクシス

デジタル & SaaS シェルパ AI チーム ディレクター

外資系 Sler でメインフレームのサポートエンジニアとして z/OS、各種ミドルウェアの問題解析・修正業務に従事した後、2016 年より現職。AI、IoT 等の新規技術エリアのプロトタイプ開発・アーキ設計・システム構築を支援。同時に DataRobot のリセール事業の推進を実施。近年は AI 周辺のクラウド、セキュリティ、ブロックチェーン等の先端領域の活用・実装を推進するコンサルティング活動を実施。



山崎 祐 ジーアイクラウド株式会社

代表取締役社長

2006 年に伊藤忠商事に入社し、営業・事業開発やベンチャー投資に従事。グループ内 Sler への出向やシリコンバレー駐在等を経て、2021 年 4 月にジーアイクラウド(株)設立と共に代表取締役に就任。Google Cloud 専門のシステム開発会社であるジーアイクラウドにて、経営全般を担う。

会社概要



(プレミアパートナー)

Google Cloud 専門のエンジニア集団

設立 : 2021年4月

本社 : 東京都港区

株主 : 伊藤忠インタラクティブ株式会社(伊藤忠商事 100%出資)

社員数 : 32名(内、エンジニア 27名)

GCP資格取得数 : 30+

事業概要



受託開発



技術支援



請求代行
ライセンス再販

データ分析基盤

- DWH(BigQuery)設計・構築
- BIツール(Looker)導入
- 機械学習導入
- AIレコメンドエンジン開発

セキュリティ アカウント統制

- GCP利用ガイドライン / リファレンスアーキテクチャ策定
- Googleアカウント統制
- Google Workspace導入支援

アプリケーション開発

- サーバレスアーキテクチャを用いたアプリケーション開発
- クラウド移行(リフト & シフト)

インフラ構築

- インフラ基盤構築・運用
- クラウド移行アセスメント

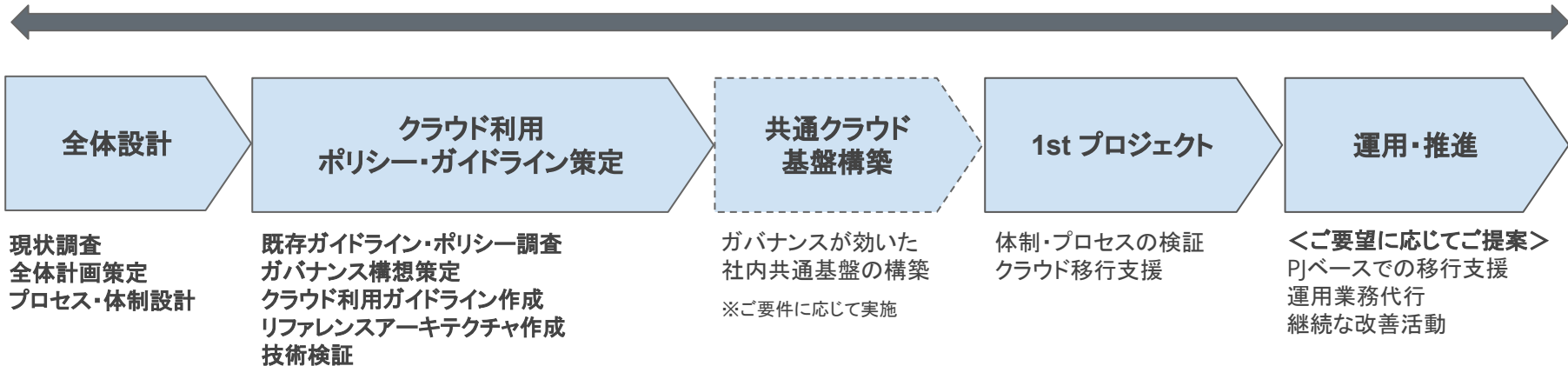
特徴

1. GCPを用いたシステム開発経験が豊富なメンバーを有する専門会社
2. 開発フェーズだけではなくPoC(トライアル)から運用・保守までフルサポート
3. 伊藤忠グループ内連携によりお客様のビジネス全体をご支援



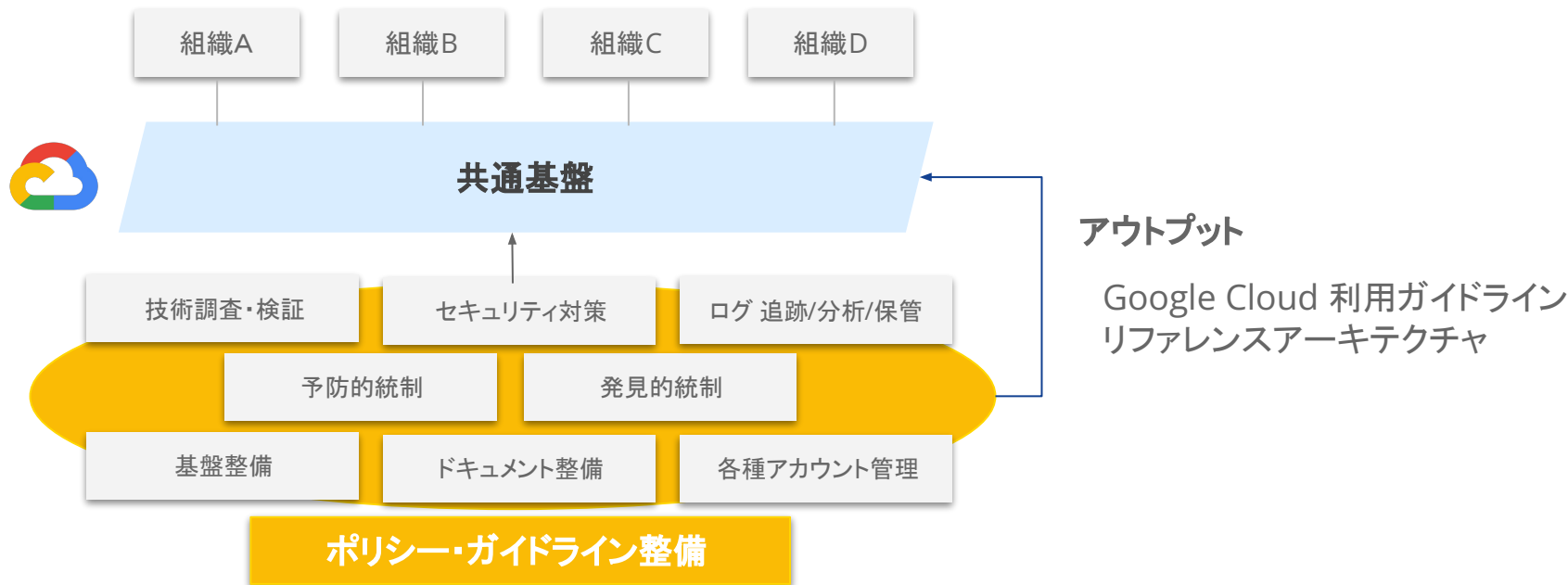
CCoEへの取り組み

CCoE 立ち上げ支援サービス



CCoEへの取り組み(事例)

「Google Cloud 利用ガイドライン」「リファレンスアーキテクチャ」を整備した上で、お客様社内における「GCP共通基盤」を構築。(運用フェーズもご支援)



会社概要

株式会社シグマクシス・ホールディングス

設立日: 2008年5月9日

所在地: 東京都港区虎ノ門4-1-28
虎ノ門タワーズオフィス9階

資本金: 30億円 (2022年8月1日時点)

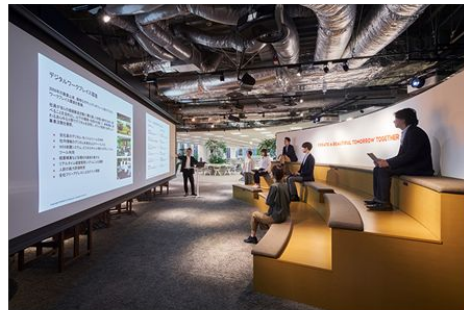
主な株主: 役員および社員(含む株式給付信託)
伊藤忠商事株式会社
株式会社インターネットイニシアティブ
株式会社インテック

事業内容: 当社グループ会社の事業活動の支援、経営管理

代表者: 代表取締役会長 倉重英樹
代表取締役社長 富村隆一

上場証券取引所: 東京証券取引所 プライム市場(証券コード 6088)

主なグループ会社:
株式会社シグマクシス(コンサルティング)
株式会社シグマクシス・インベストメント(投資)
株式会社SXA(M&Aアドバイザー)



シグマクシス・グループ 虎ノ門オフィス



会社概要

株式会社シグマクシス

設立日: 2021年10月1日
(事業開始2008年。持株会社体制への移行に伴い、会社分割によりコンサルティング事業を承継して新設)

所在地: 東京都港区虎ノ門4-1-28
虎ノ門タワーズオフィス9階

資本金: 2億円 (2022年9月30日時点)

株主: 株式会社シグマクシス・ホールディングス(100%)
※東京証券取引所 プライム市場(証券コード 6088)

事業内容: 企業のトランスフォーメーションを支援する
コンサルティングサービスの提供

代表者: 代表取締役共同代表 太田 寛
代表取締役共同代表 早坂 保彦

社員数: 約500名

グループ会社:
株式会社シグマクシス・インベストメント(投資)
株式会社SXA(M&Aアドバイザー)
株式会社SXF(金融EDIサービス)



シグマクシス・グループ コラボレーションスペース X-base原宿



Google Cloud

デジタル経済下で企業が取り組むべき主要なトランスフォーメーション(「3つの変革」)

- マネジメント・トランスフォーメーション (MX: Management Transformation)

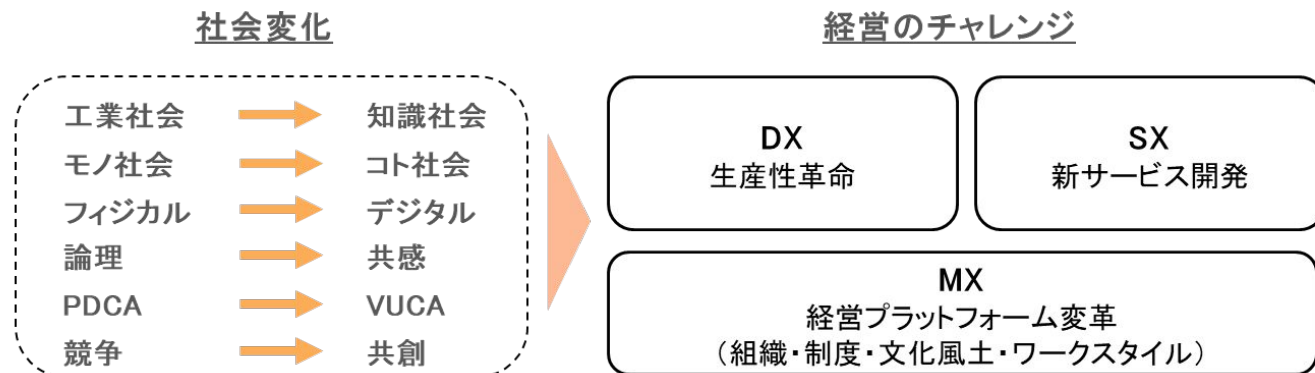
事業に関わる人の自律性と心理的安全性を保障し、エンゲージメントを向上させ、継続的にイノベーションを創発して、迅速な個客対応を可能にするプラットフォームを構築する

- デジタル・トランスフォーメーション (DX: Digital Transformation)

コアビジネスモデルを変革し、生産性革命によって大幅な業績向上を実現する

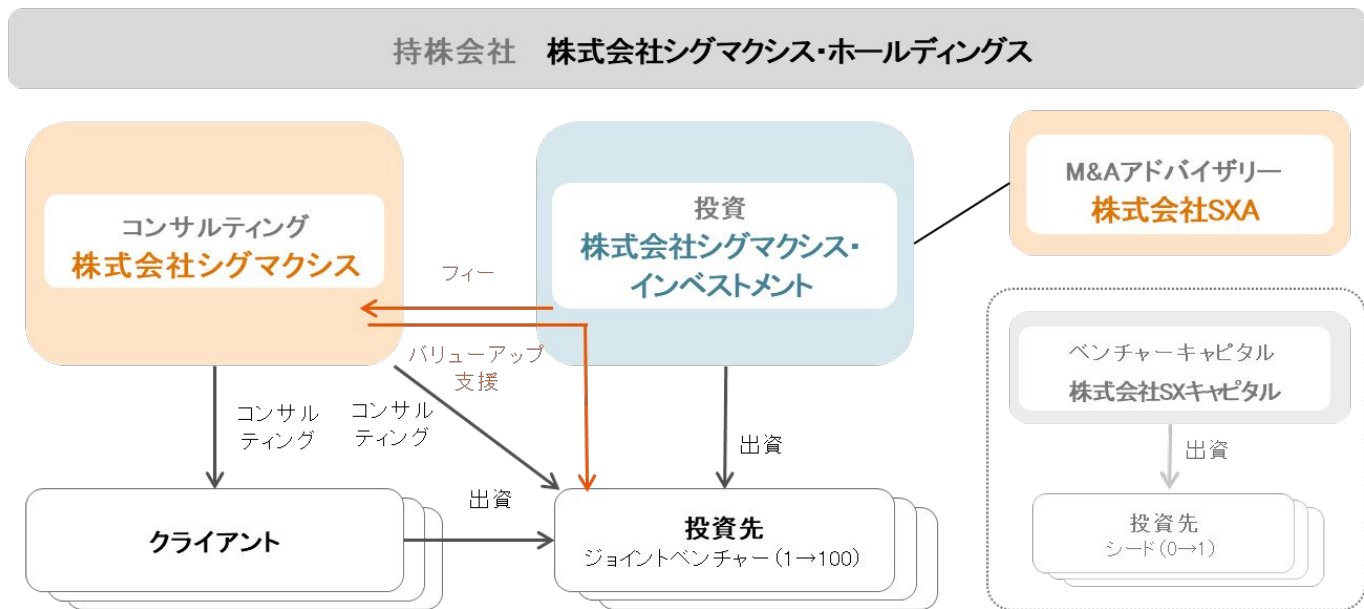
- サービス・トランスフォーメーション (SX: Service Transformation)

新たな成長エンジンとなるビジネスモデルを成長市場で構築する



シグマクシス・グループの事業

- 「コンサルティングサービス」と「投資」を事業の軸とし、グループ各社のシナジーにより、幅広い産業・企業の価値創造、社会課題を解決する新たな市場の創出を行う。
- コンサルティング事業では、構想提案、新規事業・サービス開発、デジタル先端技術、SaaS/クラウドソリューション、プロジェクトマネジメント等のプロフェッショナルを揃え、新しい価値の創造を支援。
- 投資事業は、複数の産業を横断した「リジェネラティブ&ウェルビーイング」領域を中心に投資。また、投資先に対して、コンサルティングによるバリューアップ支援で企業価値向上をサポート。



AI Integration & Deployment(AID)プログラム

企業における最適なAI適用領域や、実行すべき施策、想定効果を明確化し、AI導入のための実現可能な計画を策定、実行までを支援し、AIによるビジネス競争力の獲得を実現。

当プログラムでは、プランニング、社内外の活用データ/分析基盤整備、データ解析の高度化・高速化、AI・ディープラーニングソリューションの選定および導入、エッジ・コンピューティングの推進といった、AI導入の全レイヤーをカバー。経験豊富なプロフェッショナルが、AIを活用したビジネス変革をエンド・トゥ・エンドでサポート。

詳細: <https://www.sigmaxyz.com/sx/business/aid/>

お客様事例

中古カメラの価格改定自動化支援(AIMD) シュッピン株式会社

SYUPPIN®

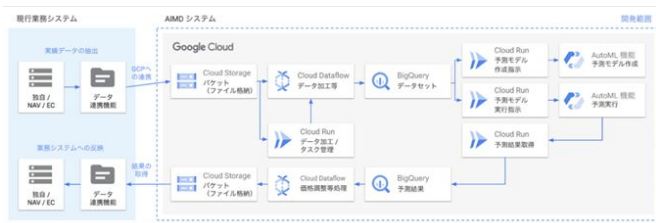
シュッピン株式会社の中古カメラ事業にて、販売・買取価格改定をAIを活用して自動化するダイナミックプライシング(AIMD)の実現をご支援。

同社はAIMDの導入により価格改定の回数を6倍に増加させ、人的作業の削減とタイムリーな価格改定を実現。さらには価格変更に伴う顧客への通知メールが増えたことから、商機に繋がる顧客接点も増加。これにより、同事業の収益率は大幅に向上。



記事画像出所: 日経クロステック

<https://xtech.nikkei.com/atcl/nxt/column/18/00001/06276/>



Google Cloud ブログ 顧客事例 シュッピン: AIが中古カメラの売買価格を自動設定する新システムを Vertex AI の AutoML 機能で実現より抜粋
<https://cloud.google.com/blog/ja/topics/customers/syuppin-new-system-built-with-vertex-ai-automl>

フレームワークや他社事例をベースに、現状課題・要望を洗い出し、デジタル推進組織として目指す姿(ミッションや役割)を提案する

Input

座学形式

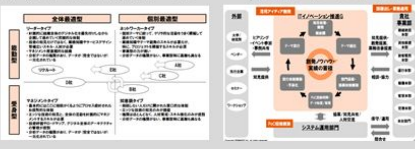
フレームワークに沿って他社のミッション、課題、解決アイデアの事例を紹介

Day1

フレームワーク・現状取組

デジタル組織タイプ

体制・プロセス



Day2

他社事例

ミッション・活動範囲

課題・解決例



Discussion

ワークショップ形式

どんな課題認識があり、他社の何を取り入れて、何をカスタマイズするか討議

Day3

課題・要望ヒアリング

現状可視化チェックリスト

課題・要望ヒアリングまとめ

Day4

ディスカッション

取り込むべき点

反面教師とする点

走りながら検討すべき点

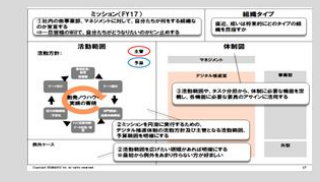
Output

提案形式

デジタル組織の位置付けやミッションを提案し、重点課題については解決方針を提言

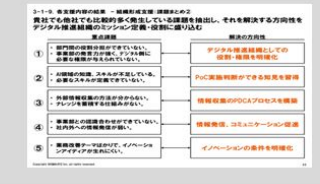
Day5

位置付け・ミッション案



Day5

重点課題の解決方針





パネルディスカッション Start ! 🐅



Question 1:

**なぜいま CCoE 支援サービスが必要
なのでしょうか？**



Question 2:

**CCoE を立ち上げて推進している企業、
これから立ち上げようとしている企業、
その始め方や課題のトレンドは？**



Question 3 :

**どんな相談が多いですか？
どんな相談の仕方がベターですか？**



Question 4 :

CCoE が最初に取り組むインフラの設計について、トレンドをお聞かせ下さい。



Question 5 :

**どんな方に、この CCoE 支援サービスを利用して
いただきたいと思いますか？**

さいごに、CCoE を日頃推進されている
ご担当者や今日の視聴者に向けて
メッセージをお願いします！ 😊

Thank you.