
取引業者ポータル構築について

～支払通知システム～

清水建設株式会社

■ 執筆者Profile ■



小林 正夫

1980年 清水建設株式会社 入社
計算センター配属
2005年 現在 情報システム部所属
情報コンサルティンググループ長



遠藤 孝之

1991年 清水建設株式会社 入社
情報システム部配属
2005年 現在 情報システム部所属
事務系システム開発グループ担当



野尻 征彦

1992年 清水建設株式会社入社
情報システム部配属
2005年 現在 情報システム部所属
情報コンサルティンググループ担当

■ 論文要旨 ■

当社では、取引業者との情報共有の場である「取引業者ポータル」の構築を検討している。今回はこのポータルのコンテンツのひとつである「支払通知の Web 化（支払通知システム）」を行うとともに、取引業者ポータルのインフラ基盤構築も行なった。

支払通知とは、当社と取引した業者に対して、当社から支払内容、支払日、支払方法、金額を事前に通知するものである。従来は支払通知書として圧着ハガキを送付していたが、支払通知システムに切り替えることで以下の導入効果を実現した。

- 支払通知業務の運用費の軽減
- 取引業者へのサービスの向上
- 当社経理部の問合せ対応業務の軽減
- 取引業者ポータルのインフラ基盤の確立

なお、支払通知システムを含む取引業者ポータルは、取引業者の会社情報、金融機関情報、支払情報など重要な情報を利用するため、ソフト及びハードの面から十分なセキュリティ対策を施している。

ここでは支払通知システム構築を中心に述べる。

■ 目次 ■

| | | |
|------|--------------------------|----|
| 1. | はじめに | 5 |
| 1. 1 | 当社概要とシステム化の背景 | 5 |
| 1. 2 | 取引業者との情報共有について | 5 |
| 1. 3 | システム化対象の選定 | 6 |
| 2. | 支払通知とは | 6 |
| 2. 1 | 支払通知業務 | 6 |
| 2. 2 | CI-NET と支払通知業務 | 7 |
| 3. | 支払通知システムの構築 | 7 |
| 3. 1 | 従来の支払通知サービスの問題点と課題 | 7 |
| 3. 2 | システム構築の目的 | 8 |
| 3. 3 | 主な機能 | 9 |
| 3. 4 | セキュリティ対策 | 12 |
| 4. | 効果 | 13 |
| 4. 1 | 定性効果 | 13 |
| 4. 2 | 定量効果 | 14 |
| 4. 3 | その他の効果 | 14 |
| 5. | 今後の課題とシステムの拡張性 | 14 |
| 5. 1 | 今後の課題 | 14 |
| 5. 2 | 取引業者ポータルへの拡張 | 15 |
| 6. | おわりに | 15 |

■ 図表一覧 ■

| | | |
|------|-------------------------|----|
| 図 1 | 当社・工事作業所との情報共有について…………… | 5 |
| 図 2 | 従来の支払通知書の配布フロー…………… | 7 |
| 図 3 | 当社社外ホームページからのリンク…………… | 10 |
| 図 4 | 初期メニュー画面…………… | 10 |
| 図 5 | 支払通知（パソコン）画面…………… | 11 |
| 図 6 | 支払通知（携帯電話）画面…………… | 11 |
| 表 1 | 従来方式と新方式の費用比較…………… | 14 |
| 写真 1 | ユーザIDパスワードハガキ…………… | 9 |

1. はじめに

1. 1 当社概要とシステム化の背景

当社は1804年（文化元年）創業、2003年に200周年を迎えた建築・土木に関する建設請負を柱とする総合建設業である。その事業は都市部、山間部を問わず国内外に展開され、常時1500ヶ所以上の工事作業所が稼動している。

建設事業の特徴は、典型的な単品受注の現地生産プロジェクトである。そのプロジェクトは、元請としての総合建設業者と躯体（くたい）、土工事、設備、内装など詳細に分類された多くの専門工事業者が共同で参画し、各々の役回りで計画・運営をとり行うことで成り立っている。

総合建設業者である当社は、その地域に建設プロジェクトが発足したことを契機に、初めて当該地域の業者と取引を開始するケースも多い。

結果として、取引実績を有する企業数は他産業の同規模企業に比べ非常に多くなり、当社においても直接工事にかかわる専門工事業者（以下、工事業者）数で約40,000社、警備、飲食、燃料、通信など工事に直接かかわらない業者（以下、経費業者）数も約30,000社、合計70,000社（以下、取引業者）を数えるまでとなっている。

建設プロジェクトは多くの取引業者と深い関わりを持つことで初めて遂行できる。裾野の広い建設業においても昨今の情報化の進展を受け、各種情報を共有し生産の効率化を目指す動きが活発化してきている。

1. 2 取引業者との情報共有について

建設プロジェクトの運営に際し、当社と関係者との間で共有すべき情報の関連は以下のとおりである。大きく、「工事作業所ごとの情報共有」と、「当社全体との情報共有」にわけられる。（図1参照）

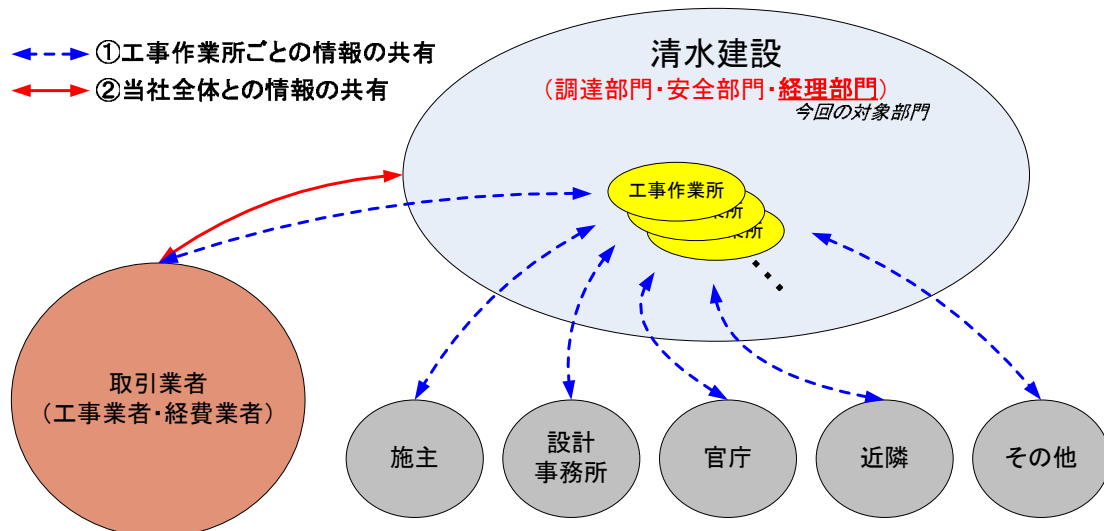


図1 当社・工事作業所との情報共有について

① 工事作業所ごとの情報共有

- ・ 施工図面、設備関連図面などの変更履歴
- ・ 施工計画書
- ・ 作業指示書

- ・ 全体施工計画や月間・週間工程の最新状況
- ・ 安全関係を初めとする作業所運営上の留意点など

②当社全体との情報共有

- ・ 見積要項などの受発注に関する事項
- ・ 安全に関する方針や各種書類に関する事項
- ・ 請求・支払などの金銭面に関する事項

まず、「①工事作業所ごとの情報共有」に関しては、当社でも個々の工事作業所において、共有化ツールや外部ASPサービスなどを選定し利用を始めている。

これらのツールやサービスの選定においては、当社の都合だけでなく設計事務所や施工側の要望を考慮する必要があるため、当社として標準のツールやサービスを一意に決めることが現時点では困難な状況である。

一方、「②当社全体との情報共有」に関しては、我々情報システム部が主体となり、関係部門である調達部門、安全部門、経理部門のグループ長を招集し、当社と取引業者がどのように情報共有すべきか議論を行った。

ここで、関係部門の主な業務内容と取引業者との関わりを以下に示す。

調達部門は、当社の工事作業所で発生する工事業者への業務依頼につき、適切な業者選定を行い見積依頼から契約の締結までを担当する。特に、一見の工事業者については、当社の取引基準などにより契約可否を判定することになる。

安全部門は、工事作業所における労働災害を防止するため、安全に関する指示や注意喚起などの諸施策などについて、タイミングをとらえ情報発信を行う。

経理部門は、業者と直接取引をしている工事作業所や部署（以下、手続部署）で査定した請求書を基に支払手続きを行うため、取引業者とかわりを持つ。

これらの関係部門との議論の結果、当社と取引業者との情報共有の場としてインターネットを利用した「取引業者ポータル」の構築を決定したのである。

1. 3 システム化対象の選定

各部門から様々なシステム化のアイデアが出たが、今回は取引業者ポータルの第一弾として経理部門が毎月支払手続きの結果として取引業者に開示する支払通知（後述）のシステム化に取り組むこととした。これは、経理部門のニーズが具体的であり、開発費用も比較的少なく、直ぐに費用削減が見込めると判断したからである。

2. 支払通知とは

2. 1 支払通知業務

当社では、1970年代に会計システムの構築を始め徐々にそのシステム領域を拡大した。その一環として70年代後半から現在に至るまで、当社と取引した業者に対して、支払日、支払方法、支払金額を事前に「支払通知書」として通知するサービスを行っている。

当初は封書で郵送していたがコスト削減の観点から圧縮ハガキに変更し、その後、連続と続けているものである。

現在は、ひと月に約15,000社に送付している。

2. 2 CI-NET と支払通知業務

CI-NET (Construction Industry NETwork の略号) とは、建設産業の生産性向上をねらいとし、昭和 63 年に国土交通省 (当時は建設省) の外郭団体である(財)建設業振興基金が、建設産業における電子取引標準の構想を打ち出したことに始まりを持つ規約である。

その規約は標準ビジネスプロトコル仕様規約、情報伝達規約、情報表現規約、業務運用規約がある。その中の情報表現規約に定められる業務メッセージは総合建設業者を発注者、工事業者を受注者として、相互に情報交換する見積関連業務と電子契約、また電子出来高算定と電子請求まで一貫して電子化するものである。現在はベンダーや ASP 事業者により CI-NET に基づいたシステムが実用化され、6,000 社を超える工事業者数とその仕組みを活用するまでに成長している。

CI-NET の情報表現規約には、未だ実用化されていないが、本テーマである「支払通知情報」も含まれているため、将来的には、CI-NET 対応のシステムに支払通知の機能も利用できると思われる。しかし、この機能を利用できるのは、あくまで CI-NET に加入し、そのシステムを利用している一部の工事業者のみである。当社としては、支払通知情報というものは CI-NET 未加入の工事業者や経費業者に対しても従来どおり一律に通知すべきものと考え、全取引業者が対象の支払通知システムを独自にサービスすることとした。

仮に、その後、CI-NET による支払通知情報の実用化がなされた場合、指定された方式で当該工事業者分を CI-NET 対応システムにも二重に提供すればよいと割り切った。

3. 支払通知システムの構築

3. 1 従来の支払通知サービスの問題点と課題

従来の支払通知書の配布の日付と業務フローは下図 (図 2 参照) の通りである。

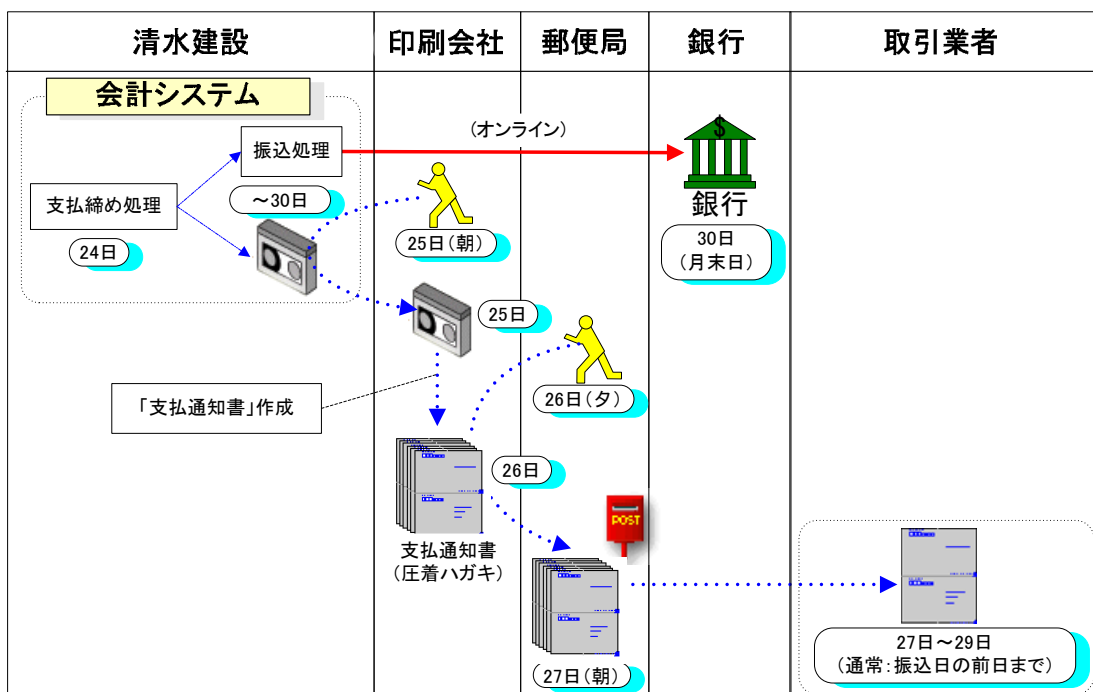


図 2 従来の支払通知書の配布フロー

3. 1. 1 **低減できないサービスコスト**

ひと月に当社と取引のある業者は約 15,000 社になる。その業者に対して支払通知書を郵送していたが、ハガキ作成費、郵送費がひと月で約 100 万円、年間にすると約 1,200 万円かかっていた。このうち郵送費が大半を占めるため、この方式でのコスト低減は見込めない。

3. 1. 2 **取引業者から頻発する問合せへの対応**

(1) 取引内容について

取引業者が支払通知書の明細について本来問合せの先は手続部署になる。しかし、従来の支払通知書には連絡先として各支店の経理部しか表示できなかったために、手続部署の連絡先が分からない取引業者は経理部に電話するしかなかった。経理部では手続部署を探し、その電話番号を取引業者に伝えていた。このように、取引業者では問合せ時に“たらいまわし”に合うことで時間を費やし、一方、経理部では手続部署の連絡先を探し、取引業者に伝える作業が発生していた。

(2) 通知遅延

取引業者には 2 5 日前後に支払通知書を発送していたため、実際に通知書が手元に届くまで数日かかり、遠隔地では月末の振込日直前になることがあった。そのため、今月、いつ、いくら支払ってもらえるのか、多くの問合せが発生していた。特に、工事業者の場合は経費業者に比べ、工事代金が高額な場合が多く、その代金を元に資金計画をしているケースがあるため、支払に関する問合せがより多く発生していた。

3. 1. 3 **その他**

(1) 取引業者の会計処理

取引業者の中には会計処理をおこなう際、支払通知書を見て自社の会計ソフトや EXCEL などへ入力する会社が多い。取引が少ない業者なら問題ないが、取引が多い業者になると支払通知明細が 1000 行を超えこともあるので入力する手間が大変であった。

(2) 住所不正

取引業者が当社に申請（提出）している郵送先住所が最新でないため、郵送されずに当社に返信されてくるケースがあった。その場合は、正しい住所を調査した上で再送していた。

(3) 郵送手間

取引業者の会社情報（社名、代表者、住所、TEL、金融機関など）に変更があった場合、その変更内容に応じて専用の申請用紙を当社から郵送していた。

3. 2 **システム構築の目的**

取引業者ポータルコンテンツとして、支払通知システムを構築することにより以下の目的を達成する。

3. 2. 1 **コスト削減**

支払通知サービスをおこなうにあたり、年間 1,200 万の費用（ハガキ作成費、郵送費）がかかっているが、そのコストを削減する。

3. 2. 2 取引業者へのサービス向上

- (1) 支払通知を早く伝えることで、取引業者の資金計画に余裕をもたせることができる。
- (2) 取引業者の会計処理に支払通知明細データの活用を可能にする。

3. 2. 3 問合せ対応業務の軽減

取引業者へのサービスを向上させることにより、当社経理部が問合せに対応している時間を軽減させる。

3. 2. 4 環境保護対策

年間 20 万枚もの支払通知書を作成・配布しているが、環境保護の観点からも廃止する。

3. 2. 5 取引業者との情報授受のインフラ構築

支払通知システムの展開を成功させることで、取引業者ポータルを当社と取引業者との情報授受の“場”としての位置を確立する。

ただし、取引業者の中には業務においてパソコンをほとんど利用しないユーザも多いため、できる限りシンプルでわかりやすいシステム構築を心がける。

3. 3 主な機能

3. 3. 1 支払通知システムへのログイン

取引業者に対してユーザ ID、パスワードを発行する。具体的には新規の取引業者に対して「ユーザ ID パスワードハガキ」（写真 1 参照）を郵送する。

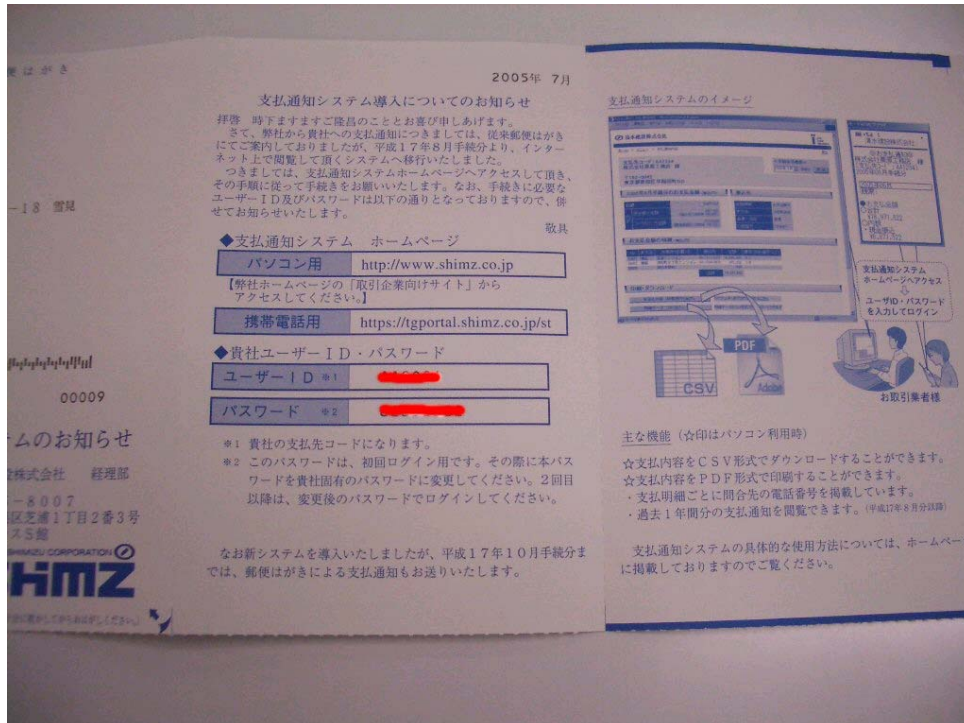


写真1 ユーザ ID パスワードハガキ

(1) 取引業者は「ユーザ ID パスワードハガキ」を元に、当社社外ホームページ右下にある「取引企業向けサイト」(図3参照)よりログインできる。その際、ユーザ ID パスワードハガキに書かれた初期パスワードを変更しない限り、ログインできない。



図3 当社社外ホームページからのリンク

(2) 初期メニュー(図4-1参照)から、支払通知を参照できる。

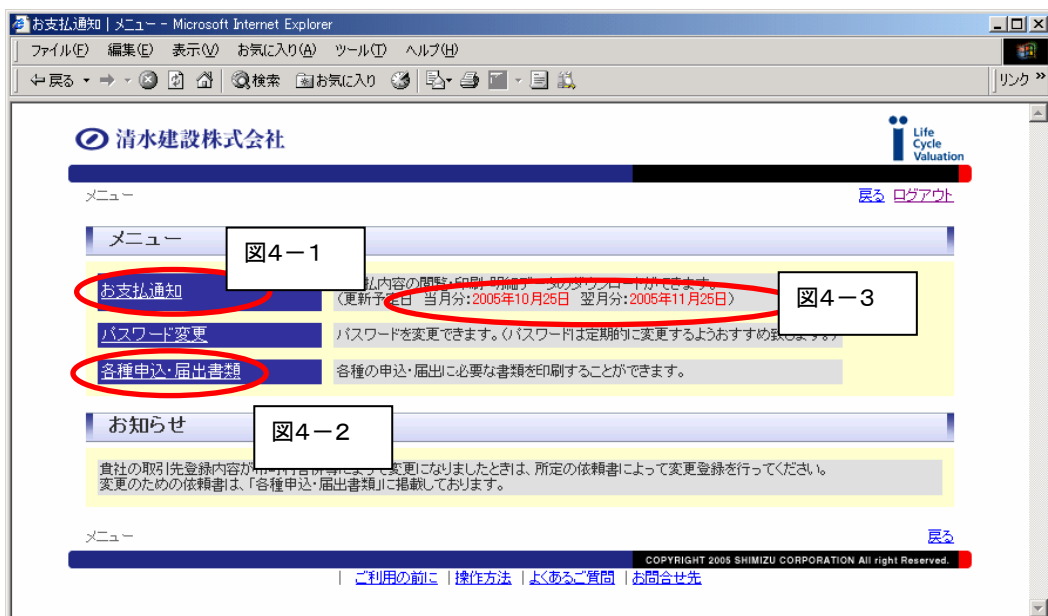


図4 初期メニュー画面
(現在は支払通知システムに特化した画面)

3. 3. 2 支払通知参照

清水建設株式会社

支払先コード: AA1234
株式会社栗原工務店 様

〒162-0042
東京都新宿区早稲田町00

< 手続年月検索 >
2005年 6月 手続分 更新

2005年6月手続分のお支払金額 (単位:円)

| | |
|-----------|------------------------------------|
| 合計 | 16,971,522 |
| 内訳 | |
| 現金振込金額 | 6,871,522 (振込日: 2005年 7月20日) |
| ファクタリング金額 | 10,100,000 (譲渡承諾日: 2005年 7月 8日) |

振込先

| | |
|-------|---------|
| 金融機関 | みずほ銀行 |
| 本支店 | 浜松町支店 |
| 普通/当座 | 普通 |
| 口座番号 | 1234567 |

お支払金額の明細 (単位:円)

| No | 本支店 | 作業所(部署)名 | 連絡先 | 金額 | 備考(契約番号など) |
|-------|-----|-------------|--------------|------------|------------|
| 00001 | 建築 | 芝浦マンション | 03-1111-2222 | 6,000,000 | 4 1 |
| 00002 | 建築 | 浜松町2丁目マンション | 03-1234-5678 | 972,322 | 1 5 |
| 00003 | | 振込手数料 | | -800 | |
| 合計 | | | | 16,971,522 | |

印刷・ダウンロード

お支払内容 (印刷用PDF出力) PDFが上手く表示されない方は[こちら](#)

明細データ (CSV出力) データをCSV形式でダウンロードできます

図5 支払通知 (パソコン) 画面

清水建設株式会社

◎お支払通知◎
株式会社栗原工務店 様
(支払先コード: AA1234)
2005年06月手続分

2005年06月
検索)

●お支払金額

- 合計 ¥16,971,522
- 内訳
 - ・現金振込 ¥6,871,522

●お支払金額の明細 (全明細の合計)
¥16,971,522

No.00001
建築
芝浦マンション
03-1111-2222
¥16,000,000
4 1

No.00002
建築
浜松町2丁目マンション
03-1234-5678
¥972,322

図6 支払通知 (携帯電話) 画面
(左が支払方法ごとの合計金額画面, 右がその明細画面)

(1) 支払通知参照機能

- a. パソコン及び携帯電話から支払通知を参照できる (図5, 図6 参照) .
- b. 過去1年分の実績を検索・参照できる (図5-1 参照) .

(2) 支払通知データダウンロード機能

- a. 支払通知内容を CSV 形式でダウンロードできる (図5-4 参照) .
- b. 支払通知内容を PDF (Portable Document Format) として表示できるので, 支払内容を印刷できる. (従来同様の紙での保存も可能) (図5-3 参照)

(3) 問合せ先参照機能

明細ごとに問合せ先電話番号を参照できる (図5-2 参照) . 従来の支払通知書には各支店の経理部の電話番号しか表示できなかった.

3. 3. 3 関係帳票の掲載

支払通知関係帳票のダウンロードができる (図4-2 参照) .

当社に登録してある取引業者の会社情報や金融機関情報が変わった場合は, その変更内容に応じて専用の申請用紙に記述の上, 提出してもらっている. 従来は, 当社から取引業者にその申請用紙を郵送していた.

3. 3. 4 更新年月日参照機能

当月と来月の支払通知更新年月日を参照できる (図4-3 参照) .

支払通知の更新は毎月25日頃を予定しているが, 土日祝日などの関係, 当社の会計システムの関係などで若干のズレが生じる. そのため正確な更新日付を2ヶ月分表示するようにした.

3. 4 セキュリティ対策

セキュリティの確保は, 支払通知システムだけでなく取引業者ポータル全体を対象としている.

3. 4. 1 ユーザIDパスワード

取引業者は取引業者固有のユーザ ID/パスワードでログインしなければならない. また, 前述したが当社が発行した初期パスワードは変更しなければログインができない仕組みになっており, 変更したパスワードは当社においても調べることが不可能となっている. そのため, パスワードを忘れてしまった場合は, 当社に「パスワード再発行依頼書」を提出することとし, 当社ではその依頼書を受領後にパスワードを初期化し, 新パスワードを記載した「パスワード再発行通知」を取引業者へ郵送する.

3. 4. 2 SSL化

取引業者のパソコンあるいは携帯電話と取引業者ポータル間の盗聴, 改ざんを防ぐために SSL 通信を採用した.

3. 4. 3 機器による対策

(1) IDPS（不正侵入検知・防御）

外部からの脅威（不正侵入・改ざん・攻撃）に備えるために DMZ にポータル専用の IDPS を設置した。

(2) リバースプロキシ

取引業者ポータルのサーバ群が外部の脅威から直接攻撃を受けることを防ぐためにリバースプロキシを経由するようにした。

(3) サーバ監視ソフト

取引業者ポータルのサーバ上のリソース、ポートの開閉、ソフト稼働などを監視するためにサーバ監視ソフトを導入した。

(4) データベースの暗号化

データベースの盗難またはデータが盗まれた場合を想定し、重要データを暗号化することで解読ができないようにした。

3. 4. 4 定期的な保守作業によるチェック

上述の機器やソフトでは把握できないトラブルに対処するため、保守作業の専門家による定期的なチェックを実施している。具体的なチェック項目を下記に示す。

(1) システムログ、バッチログ、IDPS ログ、アプリケーションアクセスログなど各種ログ情報からの解析

(2) ハード（異常点灯ランプ）状況のチェック

3. 4. 5 脆弱性診断チェック

「不正改ざん」「不正閲覧」「リモートから不正にサービスを停止」などの可能性について第三者機関（会社）から Web アプリケーション診断を受け、問題が無いことを確認した。具体的には、アプリケーションに「クロス・サイト・スクリプティング」、「バッファオーバーフロー」、「SQL インジェクション」をはじめとした 13 種の脆弱性の有無を確認する診断であった。

4. 効果

4. 1 定性効果

4. 1. 1 取引業者へのサービス向上

(1) 取引業者における会計業務の効率化

支払通知書を郵送していたときにくらべ、3～4日早く支払通知を掲示したこと、および支払通知明細を CSV データとしてダウンロード可能にしたことにより、取引業者の会計業務の効率化を推進した。

(2) 取引業者の問合せ時間の軽減

支払通知システムの問合せ先電話番号を利用することで、取引業者から当社手続部署に直接問合せができるようになった。これにより、「たらいまわし」に合うケースが減り、業務が効率化した。

（軽減できた問合せ件数は、取引業者全体でひと月あたり約 2,500 件である。）

4. 1. 2 **当社の問合せ対応業務の軽減**

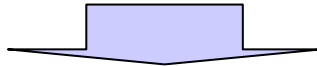
支払通知明細ごとの問合せ先電話番号を掲載することで、取引業者が手続部署へ直接問合せできるようになり、本支店経理部への問合せが月平均約2,500件（平均対応時間3分/件）も減少し、問合せ対応業務が軽減（125時間/月の削減）した。

4. 2 **定量効果**

支払通知システム導入により、「支払通知書ハガキ」作成費と郵送費の約1,200万円/年を削減した。しかし、一方でシステム初期構築費で約1,700万円が発生し、毎年かかる費用として「ユーザIDパスワードハガキ」作成費と郵送費で約100万円、システム運用費120万円、アプリ/インフラ保守・リース費180万円の合計400万円が発生する。

下表（表1参照）にハガキによる従来の方式と支払通知システムによる新方式との費用比較表を示すが、これによると、従来の方式だと2年目までの累計金額が2,400万円であるが、新方式では2,500万円となり、2年余りで導入費用を回収できる計算である。

| ハガキによる従来方式 | | 単位:万円 | | | |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|--|
| | 1年目 | 2年目 | 3年目 | 4年目 | |
| 運用費(ハガキ作成・郵送費)=年間費用 | 1,200 | 1,200 | 1,200 | 1,200 | |
| 累計 | 1,200 | 2,400 | 3,600 | 4,800 | |



| 支払通知システムによる新方式 | | 単位:万円 | | | |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|--|
| | 1年目 | 2年目 | 3年目 | 4年目 | |
| システム初期構築費(アプリ・インフラ) | 1,700 | | | | |
| 運用費(ハガキ作成・郵送費) | 100 | 100 | 100 | 100 | |
| システム運用費 | 120 | 120 | 120 | 120 | |
| アプリ/インフラ保守・リース費 | 180 | 180 | 180 | 180 | |
| 年間費用 | 2,100 | 400 | 400 | 400 | |
| 累計 | 2,100 | 2,500 | 2,900 | 3,300 | |

表1 従来方式と新方式の費用比較

4. 3 **その他の効果**

4. 3. 1 **「業界初」というインパクト**

工事業者だけでなく経費業者を含めた全取引業者への支払通知システムの展開は、建設業界初であり、検討中の同業他社に先駆けて展開することで、同業他社にインパクトを与える効果があった。

4. 3. 2 **紙資源の節約による自然保護**

ひと月に約15,000社に支払通知書を郵送していたが、これを全廃することによって、年間約20万通のハガキ（紙資源）を節約し、自然環境保護に貢献した。

5. **今後の課題とシステムの拡張性**

5. 1 **今後の課題**

5. 1. 1 **セキュリティレベルの維持・向上**

(1) 不正アクセスの検知

外部からの不正アクセスをチェックするため、IDPS のアクセスログ、さらにアプリケーション、データベースなど各種ログを収集し、解析をおこなっている。今後もこれらのログ収集を継続し、効率的に分析した上で、外部からの攻撃に迅速に対応していく必要がある。

(2) 定期的な脆弱性診断の実施

不正アクセスからサーバを守るためには、(1) で述べた「不正アクセス検知」だけでなく、そのアクセスを呼び込む元凶となるセキュリティホールをなくしていくことが重要である。特にプログラムのバグによるセキュリティホールは、日々新しいものが発見されており、常に注意しておく必要がある。

本システムでは、本番稼動前に脆弱性診断を実施したが、今後も新たな外部からの脅威に備え、定期的な脆弱性診断が必要と思われる。しかし、診断費用も高額であるため、その脅威の危険度とそれがもたらす影響度を照らし合わせた上で実施内容を判断していかねばならない。

(3) セキュリティパッチの適用

OS/アプリケーションサーバ/データベースなどのセキュリティパッチが公開されると、その重要度に応じて本システムへの適用を判断することになっている。

しかし、適用前にそれぞれのセキュリティパッチがアプリケーションに与える影響を調査しなければならないため、慎重な対応が求められる。

5. 1. 2 ユーザ ID・パスワードの伝達方法

新規取引業者には、ユーザ ID パスワードハガキを郵送しているが、ハガキを郵送することなく、取引業者ポータルの中で、ユーザ ID とパスワードを伝えられるように改善していきたい。

5. 2 取引業者ポータルの拡張

P5 の「1. 2 取引業者との情報共有について」でも記述したが、当社と取引業者との情報共有は「①工事作業所ごとの情報共有」と「②当社全体との情報共有」に大きく分けられる。今後は、「②当社全体との情報共有」の中の調達部門、安全部門からのサービスを検討・実現し、取引業者ポータルを拡張していきたい。

「①工事作業所ごとの情報共有」については、前述したように個々の作業所でシステムを導入している。それらのシステムは所管部署やシステム方式、構築した時期が異なるなどの理由からシステムサービスの入口が散在している。さらに、取引業者の認証方法もまちまちで、取引業者にとって使い勝手がよい仕組みとは言えない。

そこで、今回構築した支払通知システムを「取引業者ポータルの基盤」とし、この基盤にこれらのサービスを連結、構築していくことでコンテンツの充実を図り、取引業者の利便性を向上させていきたい。

6. おわりに

2005 年 4 月 1 日の個人情報保護法全面施行を受け、個人情報の取扱いに対する関心が高まる状況で企業が保有する個人情報の漏洩が後を立たない。

当社でも取引業者ポータルを構築するにあたり、社外への情報漏洩を防ぐためにセキュリティ対策には積極的に取り組んだ。

しかし、我々は1万社以上を対象とした社外向けのWEBシステム開発は今回が初めての経験であり、蓄積されたノウハウが十分でないために、セキュリティに配慮したインフラ構築にはかなり苦労した。

その原因の1つは、費用対効果を考慮した運用費の抑止である。運用担当の人材を常駐させれば、手厚いサービスを提供できるが、運用費はかさんでしまう。そこで、IDPSやウイルスソフトのパターンファイル更新を自動化したり、サーバ監視ツールとメールによる「監視と通知」の仕組みを無人化することで省力化を図り、運用費をできる限り削減した。

一方で、自動化できない各種ログファイルの解析やセキュリティホールに対する各種パッチの適用については、必要に応じて専門の人材を採用し、的確なアドバイスのもとで効率良く作業することとした。

このようにセキュリティ対策については、どこを手厚くし、どこを省力化するか、費用バランスが難しかった。

今後、引き続き当社が取り組んでいく取引業者ポータルのコンテンツ拡大にあたり、これらの経験を活かしていきたい。