

シムコープ

標準化・自動化された構成によって、クラウド・ベースのフィンテック・アプリケーションの立ち上げを支援

1971年にコペンハーゲンで設立されたシムコープは、資産運用会社向けの最先端のソフトウェアを開発しています。主力製品である「SimCorp Dimension」は、世界中の170を超える顧客に使用され、毎日16,000人以上が使用。いまや19兆米ドルを超える資産運用を支えるプラットフォームとなっています。同社では、1,800人超におよぶ従業員が一丸となって一流のソフトウェアとサービスを投資業界に提供しようと務めています。

ビジネス課題

シムコープは、主力の資産管理ソフトウェアであるSimCorp Dimensionを使用して、大手投資会社の運用をサポートしています。同社の顧客は、自社でソフトウェアを管理せずに済むように、同ソフトウェアをサービスとして提供することを求めています。

トランスフォーメーション

SimCorp Dimensionは世界中の投資会社をサポートしていますが、シムコープはより幅広いクライアントにエンド・ツー・エンドのサービスを提供したいという考えのもと、クラウド・ベースのサービスとしてSimCorp Dimensionの提供開始を検討。キンドリル（旧IBMインフラストラクチャー・サービス）が、そのビジョンの実現をサポートしました。

結果

プラットフォーム上で新規顧客がサービスを利用開始するために要する時間を短縮することで、サービス提供がよりスムーズに

シムコープとその顧客の両方のニーズに応える標準化された費用対効果の高い構成を提供

コンプライアンスと信頼性を追求した拡張性の高いコラボレーション・ソリューションで継続的な成長をサポート

「キンドリルを選んだのは、マネージド・インフラストラクチャーの提供に非常に優れていたからです。これによって、当社はアプリケーションとビジネスへさらに注力できるようになります」

シムコープ
グローバル・オペレーション・マネージャー
Pernille Kjærgaard Dahlberg氏



顧客からの要望でSaaSモデルの移行を検討

シムコープは、投資運用企業に高品質のソフトウェアを提供することを目的として、1971年に設立されました。現在では、世界中の顧客が同社の主力製品であるSimCorp Dimensionを利用して投資ポートフォリオを管理しています。しかし、近年同社の幹部は、顧客から寄せられる従来のソフトウェア・モデルからSaaSモデルへの移行への要望の高まりを感じ、その対応を開始していました。

同社がこのアイデアに興味を抱いた理由はいくつかあります。まず、SaaSモデルに移行することで顧客に対して包括的なアプリケーション管理ソリューションを提供できるようになることです。また、大規模でコストのかかるオンプレミスのソフトウェア・ソリューションの代替手段を提供することで、同社は新しいカテゴリーの顧客、つまり、ITスタックを自社で管理できるリソースを持っていない中小企業にアピールできるようになると考えました。

ただし、この新たなソフトウェア提供モデルを成功させるには、コンプライアンスと可用性の両方を考慮した設計が必要です。金融業界はセキュリティに非常に厳格であり、同社とその顧客にとって、業務のすべてが現状の規制に確実に準拠していることが必要です。顧客の多くは毎日当局にデータを配信する必要があるので、可用性も重要です。また、顧客は世界中に広がっていることから、ダウンタイムを最小限に抑えなければなりません。

パートナーシップを構築

SimCorp Dimensionをサービスとして、すなわち「SimCorp Dimension as a Service」を提供することを決定したシムコープは、ソリューションに適切なインフラストラクチャーとサービスを提供できるテクノロジー企業の協力を求めました。同社 グローバル・オペレーション・マネージャー Pernille Kjærgaard Dahlberg氏は、チームが取った方法についてこう説明します。

「ベンダーとクライアントの関係ではなく、パートナーシップを持つことが重要だと考えました。パートナーシップは同じことを望むからです。キンドリルを選んだのは、マネージド・インフラストラクチャーの提供に非常に優れていたからです。これによって、当社はアプリケーションとビジネスへさらに注力できるようになります」

キンドリルとシムコープはタグを組み、標準化・自動化されたフル・マネージドなサービスを共同で設計し、数カ月かけてビジョンを構築しました。その結果としてシムコープは、IBM Cloud®上でフル・マネージドなアプリケーションとしてSimCorp Dimension as a Serviceというソリューションを提供できるようになりました。このソリューションには、IBM Cloud for VMware Solutionsのほか、IBM Cloudプラットフォーム上にOracle、Citrix、Zertoなどのフル・マネージドなITスタックを備えています。安全なデータ要素は、アムステルダム、フランクフルト、ワシントン、ダラスのデータセンターにホスティングされており、災害発生時の迅速な復旧のためにミラーリングも行っています。

現在、このソリューションは、顧客の増加に対しても問題なく機能しています。シムコープとキンドリルは、SimCorp Dimension as a Serviceの新しい顧客をスムーズに取り込むことができます。

「当社ではビジネスのしやすさを追求し、お客様にはセルフサービスのポータルを利用できるようにして可能な限りの自動化を考えています。お客様のためにできることを惜しまないのが我々の姿勢です」

シムコープ
製品部門担当バイス・プレジデント
Christoffer de Maré氏

「キンドリルと連携することで得られるメリットの1つは、IaaS上から非常に高速な実装・配信ができることです。キンドリルが適切に実装したプロセスのフレームワークがあり、これにより、毎回同じ方法でサービスを提供できます」(Dahlberg氏)

SimCorp Dimension as a Serviceでは、新たに顧客の契約があってもその都度、インフラストラクチャーや拡張可能性、コンプライアンス、セキュリティについて考えることなく、ソフトウェアを使用できるようになります。シムコープ 製品部門担当バイス・プレジデントのChristoffer de Maré氏は、「当社ではビジネスのしやすさを追求し、お客様にはセルフサービスのポータルを利用できるようにして可能な限りの自動化を考えています。お客様のためにできることを惜しまないのが我々の姿勢です」

費用対効果の高さと扱いの容易さを評価

SimCorp Dimension as a Serviceの人気が高まるにつれ、顧客がサービスをスムーズに利用できるようになることは、キンドリルチームとシムコープチームにとっても大きなメリットとなって表れています。これまでは、顧客がサービスを利用できるようにするには、クライアントのサイトにハードウェアとソフトウェアの両方をインストールして設定する必要がありました。SimCorp Dimension as a ServiceとIBM Cloudを使用すれば、どちらのインストールも不要で、1週間以内にプロセスが完了します。

また、同ソリューションは、シムコープが必要とするすべての機能を費用対効果の高い構成で容易に提供します。「クラウドのセットアップを中心に2つのスタックですべてを行うことができ、コストについては実際に使用した分を支払うだけです。コスト削減に大いに役立ちました」と、de Maré氏は説明します。

「しかし、それ以上に重要なことは、自動化、販売サービス、そして顧客がボタンをクリックするだけで機能を確実に利用できるということです。これは弊社とお客様にとって最も価値のあることです」(de Maré氏)

最後に、このクラウド・インフラストラクチャーがあることで、同社のチームは継続的に成長のチャンスを活かすことができます。「クラウド・インフラストラクチャーの高い信頼性と快適さがあるおかげで、私達のチームはさらに成長していけます」と語るde Maré氏は、さらにこう続けます。

「これはまだ始まりに過ぎません。新しいお客様からの市場は依然として成長していますし、オンプレミスのソフトウェアからクラウドへ移行したいと考えている既存のお客様からも多くの関心が寄せられています。SimCorp Dimension as a Serviceは、いま最も急速に成長しているサービスであり、それは今後も止まることはないでしょう」

kyndryl™



次のステップに進みましょう

キンドリルがどのように社会の生命線を担う重要なシステムを
進歩させているのか、詳細をご覧ください。

© Copyright Kyndryl Inc. 2021 Kyndryl は、米国もしくはその他の国における Kyndryl Inc. の商標または登録商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれ Kyndryl Inc. または他社の商標である場合があります。本資料は発行時点で最新のものであり、キンドリルが随時予告なしに変更する可能性があります。キンドリルが事業展開するすべての国で、全製品もしくはサービスが利用できるわけではありません。

