

## IT によるインテルの戦略的目標の達成

「インテルが  
自社の戦略を実行するには、  
絶対に IT 部門が必要です。  
インテルの成長を促進する  
大規模な構想には、  
例外なく IT 部門が  
関わっています」

— Bruce Schuman,  
インテル IT 部門 コントローラー

**Chris Peters**  
インテル IT 部門 マネージャー

**Bruce Schuman**  
インテル IT 部門 コントローラー

### 概要

加速するビジネスとテクノロジーの変貌に伴い、インテル社内での IT 部門の戦略的重要性はますます高まっています。IT はビジネスを可能にし、拡張性、機敏性、効率、生産性を向上させます。インテル IT 部門は、コンピューターを正常に運用するだけでなく、インテルの長期的な競争力の強化に必要な、多くの新しいビジネスモデルを可能にしています。

インテル IT 部門は、広範囲にわたる使命を達成するため、各ビジネスグループとの間でこれまで以上に戦略的で緊密な協力関係を構築しています。インテル IT 部門の戦略的プランニングは、インテルの事業計画プロセスと密接に連動しており、IT 部門の優先課題がインテルのビジネス目標と常に一致するように、各部門のビジネスリーダーとの連携に務めています。

2008 年以來、インテルの全社的な社員ボーナス (EB) プログラムの設定目標にも、IT 関連の項目が増え続けています。このことから、インテル IT 部門が社内でのいかに重要かつ戦略的な役割を果たしているかが分かります。

2011 年、EB プログラムには、以下 6 つの IT 関連の重点領域が含まれていました。

- 地球環境への負荷の削減
- サプライチェーンの対応力の向上
- 外部パートナーとの安全な連携
- オンラインセールスによるビジネスの成長支援
- コンピュート・コンティニュームの実現
- 新規買収企業の統合

インテル IT 部門と各ビジネスグループとが緊密に協力することで、会社全体の戦略的目標との整合性が確保されるとともに、現在および将来のインテルのビジネスの成功に向けて IT 部門が果たす役割の重要性が明確に示されます。

## 目次

概要.....	1
背景.....	2
IT の戦略的プランニング.....	2
IT による全社的目標のサポート.....	2
まとめ.....	7
詳細情報.....	8
略語.....	8

## IT@Intel

IT@Intel は IT プロフェッショナル、マネージャー、エグゼクティブが、インテル IT 部門のスタッフや数多くの業界 IT リーダーを通じ、今日の困難な IT 課題に対して成果を発揮してきたツール、手法、戦略、ベスト・プラクティスについて詳しく知るための情報源です。詳細については、<http://www.intel.co.jp/itatintel/> を参照してください。あるいは御社担当のインテル社員までお問い合わせください。

## 背景

**インテル IT 部門は、広範囲にわたる使命を達成し、インテルの競争力強化を支援するテクノロジーを提供するため、各ビジネスグループとの間でこれまで以上に強力に緊密な戦略的関係を構築しています。**

インテル IT 部門は、戦略的目標の整合性を確保するために、IT の戦略的プランニング・サイクルとインテルの事業計画カレンダーを統合し、IT 部門の活動を会社全体の方向性に合わせて調整しています。さらに、インテル IT 部門のシニアリーダーは、インテルの各事業部門との緊密な協力関係を築き、相互の意思統一を図っています。それぞれのリーダーは、ビジネス戦略の理解を深めるために正式な会議を開き、ソリューションを定義し、共有された目標の確認（サプライチェーンの対応力の向上やオンラインセールス機能の開発など）に努めています。こうした戦略的関係により、IT 部門と事業部門がそれぞれに責任を負うべき実践的な優先課題が決定され、IT 部門は大きな競争力とビジネス価値をもたらすソリューションの提供が可能となります。

## IT の戦略的プランニング

**インテル IT 部門は、他の企業の IT 部門と同様に、日々の活動の基盤をしっかりと確保しつつ、将来を見据えた活動に取り組む必要があります。運用コストを予算の範囲内に抑えながら、刻々と変化するビジネス環境に対応し、会社全体および各部門の要件に応えられるようにソリューションを調整し、提供しなければなりません。これらの目標を達成するには、優れた戦略的プランニング・プロセスが不可欠です。**

インテル IT 部門の年間戦略的プランニング・プロセスは、IT 投資とビジネス目標の整合性を確保するため、インテルの事業計画サイクルと緊密に連携しています。図 1 に示すような戦略的プランニングにより、ビジネス目標とビジネス課題、テクノロジーのトレンド、環境要因を長期的な視点で把握することが

可能になります。そして、その検討内容に基づいて、IT ロードマップが作成され、投資の意思決定が行われます。既存の IT 機能とインテルのビジネス要件とのギャップや、必要以上の投資が行われている領域の特定には、一連のインテル IT ビジネス・ケーバビリティ・フレームワークが使用されます。

インテル IT 部門は、ビジネスグループの優先課題に的確に対応し、新しいビジネス構想を可能にするために、次のような各種のフォーラムに参加し、各グループとの協議を行っています。

- インテルのビジネスグループとの年次サミットで、優先課題のすり合わせと予算申請の調整を行う。
- インテルの事業部との戦略的討論により、テクノロジーと業界動向についての専門知識を共有し、インテルの製品、ソリューション、全体的な戦略の構築に役立てる。
- インテルの製品プランニング、デザイン、マーケティングの各チームとの作業会議で、インテルの製品ロードマップに関連する IT テクノロジーの裏付け、概念実証、アーキテクチャー評価について決定する。

IT 部門のこのような活動と戦略的プランニング・プロセスは、インテル IT 部門の長期的な成功と組織の健全性に不可欠です。これにより、インテルのビジネスグループのニーズに対する機敏な対応力が向上し、IT 部門の投資と活動を、インテルの企業戦略と年間ビジネス目標に的確に対応させることができます。

## IT による全社的目標のサポート

インテルの CEO とシニア管理層のチームは、毎年、企業の戦略的目標と緊密に連携するプロジェクトを指定しています。これらのプロジェクトは、インテルの全社的な社員ボーナス (EB) プログラムにも反映され、プロジェクトごとに目標が設定されて、社員に伝達されます。年度末には、目標達成までの進捗度に基づいて、すべての従業員にボーナスが支給されます。インテルの EB プログラムに

より、各ビジネスグループは全社的な目標に向けて足並みを揃え、ビジネスグループの目標達成度に応じて社員にインセンティブが与えられます。

2008年以來、インテルの全社的なEBプログラムの設定目標には、IT関連の項目が増え続けています。2011年、インテルのEBプログラムには、以下の6つのIT重点領域が含まれていました。

- 地球環境への負荷の削減
- サプライチェーンの対応力の向上
- 外部パートナーとの安全な連携
- オンラインセールスによるビジネスの成長支援
- コンピュート・コンティニュアムの実現
- 新規買収企業の統合

#### 地球環境への負荷の削減

2008年以來、インテルは、現場で第一線に立つ社員からCEOにまで至るすべての社員の變動報酬の一部を、環境サステナビリティ（持続可能性）の測定基準の達成度にリンクさせています。インテルの社員は、各自の職務の中でサステナビリティに貢献する方法を見つけることを奨励されています。インテルIT部門もまた、この取り組みの一環として、数年間にわたってインテルの総務・設備部門と協力し、インテルが環境に与える影響の削減を目指すEBプロジェクトを推進してきました。

効率とサステナビリティを重視した継続的な取り組みにより、インテルのデータセンターは、消費電力や設置面積を増大させることなく処理能力を拡張しています。インテルIT部門は、過去2年間にわたり、年間約100万キロワット時の消費電力削減を達成しています。

こうしたITサステナビリティの取り組みとその成果は、社外でも広く認められています。インテルは、3年連続でIDGのInfoWorld Green 15 Awardsに選ばれました。2011年は、革新的なNUMA Boosterアルゴリズムにより、この賞を受賞しています。<sup>1</sup> インテル® Xeon® プロセッサ搭載サーバー上に導入されるこのアルゴリズムは、半導体設計ジョブの実行を最大17%高速化することで、サーバー・キャパシティ増設の回避と消費電力の削減を支援します。さらに、インテルIT部門は、テクノロジーを活用して省エネルギーと二酸化炭素排出量削減に取り組む企業を表彰するComputerworld誌のTop Green-IT Organizations<sup>2,3</sup>にも、2年連続で選ばれています。

<sup>1</sup> 『InfoWorld The green IT stars of 2011』<http://www.infoworld.com/d/data-center/the-green-it-stars-2011-549?page=0,0> (英語)

<sup>2</sup> 『Computerworld 2011 Top Green-IT Vendors』[http://www.computerworld.com/s/article/358887/2011\\_Top\\_Green\\_IT\\_Vendors/](http://www.computerworld.com/s/article/358887/2011_Top_Green_IT_Vendors/) (英語)

<sup>3</sup> 『Computerworld Top 12 Green-IT Vendors 2010』[http://www.computerworld.com/s/article/351970/Top\\_12\\_Green\\_IT\\_Vendors\\_2010/](http://www.computerworld.com/s/article/351970/Top_12_Green_IT_Vendors_2010/) (英語)

#### ビジネスグループおよび社員への対応力の測定

インテルIT部門は、毎年社内顧客の調査を実施して、協力関係の強化が期待できる領域を確認し、顧客が必要とするサービスを提供できているかに関する一般的な測定を行っています。ITパートナーシップ・エクセレンス・プログラムの9年目に当たる2011年には、ITの戦略的連携と戦術的パフォーマンスについて、各ビジネスグループの代表者に率直な評価を求めました。

2010年に初めて実施された「ユーザーの声」調査では、IT部門の製品およびサービスに対する社員の満足度を測定し、社員にとって最も重要な分野を特定します。2011年には、満足度は全体的に向上し、特にビデオ会議、コラボレーション、ビジネス・インテリジェンス・ソリューションの分野で大きな改善が確認されました。

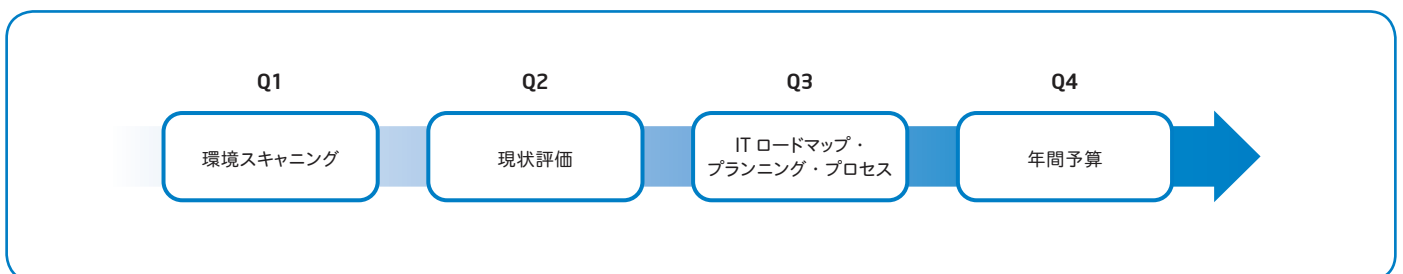


図1. インテルIT部門の戦略的プランニング・サイクルにより、環境要因とIT機能を長期的な視点で把握できます。その検討内容に基づいて、リソース面で実現可能なロードマップが作成され、投資の意思決定が行われます。

増大するビジネス需要にも対応しながら、消費電力の抑制や削減に取り組んできたインテル IT 部門は、省電力化の面で多大な実績を残しています。これからも、電力効率に優れたテクノロジーへの統合とアップグレードを進める一方、IT サステナビリティの原則を企業と社員の通常の活動に浸透させるように努めていきます。

**サプライチェーンの対応力の向上**

2012 年は、EB リストにサプライチェーン・プロジェクトが追加されてから 4 年目に当たります。市場の需要に対応するには、効率的で対応力に優れたサプライチェーンが不可欠です。このプロジェクトの目標は、プロセスの合理化によるサプライチェーンの対応力の向上にあり、これには顧客の注文に 24 時間以内に対応することが含まれます。

インテル IT 部門は、この目標を達成するため、社内の複数のチームと緊密に協力し、あらゆるレベルで IT ソリューションを統合する戦略を構築しました。インテル IT 部門は、ERP プラットフォームの標準化、自動化ソリューションとビジネス・インテリジェンス・ソリューションの開発、サプライ・チェーン・プランニング・プロセスの簡略化など、過去数年間の取り組みを通じて、プロセスのサイクルタイムと在庫を削減し、サプライチェーンの対応力と生産性を向上させてきました。表

1 には、インテルのサプライチェーン改革から得られた成果をまとめています。

こうしたサプライチェーンの向上により、注目すべき結果が得られました。例えば、ハブ・ソリューションおよび予測コラボレーション・プロジェクトについては、ある大口顧客が在庫の約 50% を削減できたと評価しています。複数年にわたる ERP システム・プラットフォーム再構築プログラムでは、最新のインテル® Xeon® プロセッサ搭載サーバー上でアプリケーションを統合することで、ERP のサポートに必要なサーバー数を 40% 削減し、キャパシティを 260% 拡大できました。インテル IT 部門の予想では、このプラットフォーム再構築の取り組みから、1 億 2,400 万ドルの投資収益が得られます。

ERP システムの更新により、各事業部のビジネスプロセスの標準化を進め、予測から受注処理、倉庫管理にまで至るサプライ・チェーン・プロセスで高度な ERP 機能の使用比率を増やすことができました。この新しい ERP システムは、さまざまな分野のビジネスプロセスを改善するための基盤となります。以下の分野での改善が期待されます。

- 組織横断的で自動化された、より効率的なサプライチェーン

- シミュレーションとモデリングによる在庫管理の向上
- より動的な自動化された受注管理システム
- 最適化された輸送
- 自動化された請求書発行および通関手順
- 自動化されたイベント管理による主要なサプライヤー支払プロセスの改善

インテルがサプライチェーン管理で達成した成果は、Gartner Supply Chain Top 25 ランキングが示すように、サプライチェーン業界で広く認められています。このランキングで、インテルの順位は 2009 年の 25 位<sup>4</sup> から 2011 年には 16 位<sup>5</sup> にランクアップしました。

<sup>4</sup> 『The Gartner Supply Chain Top 25 for 2009』  
<http://www.rankingthebrands.com/The-Brand-Rankings.aspx?rankingID=94&year=120> (英語)

<sup>5</sup> 『The Gartner Supply Chain Top 25 for 2011』  
[http://www.gartner.com/DisplayDocument?doc\\_cd=213740](http://www.gartner.com/DisplayDocument?doc_cd=213740) (英語)

表 1. サプライチェーン改革から得られた成果

分類	結果
<b>ビジネス速度</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 立ち上げを 50% 高速化</li> <li>▪ リードタイムを 65% 短縮</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 新しい製造プロセスの立ち上げの所要時間を 50% 以上短縮 (サプライヤーのビルド時間を 25% 短縮、要求から発注までの期間を 95% 短縮)</li> <li>▪ 自動化された割り当て管理および予約機能により、発注から納品までの期間を 65% 短縮</li> </ul>
<b>ビジネス対応力</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 受注から納品までの期間を 50% 短縮</li> <li>▪ 顧客への対応を 300% 高速化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Vendor Managed Inventory (VMI) ハブ、ハブのビジネスプロセスをサポートする IT ソリューション、IT ビジネス・インテリジェンス・ソリューションによって実現される情報の可視性を利用して、受注から納品までの期間を 50% 短縮</li> <li>▪ 統合型 ERP システムと、受注管理および受注計画プロセスの多くの手順の自動化により、顧客の注文や変更要求への対応を 3 倍高速化</li> </ul>
<b>ビジネス効率</b>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ 在庫を 32% 削減</li> <li>▪ 生産性を 16 ~ 21% 向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ サイクルタイムの短縮、純粋な見込み生産モデルから、在庫のプールを可能にする動的 VMI を使用したハイブリッド・モデルへの移行、最適化機能により、在庫を 32% 削減</li> <li>▪ 1 人当たりの CPU 生産量が 21% 増加、投資資本 1 ドル当たりの CPU 生産量が 16% 増加</li> </ul>

### 外部パートナーとの安全な連携

組込みシステムのように高度にカスタマイズされた製品の場合、刻々と変化する市場で成功を収めるには、顧客との信頼関係に基づいた共同開発は不可欠です。インテルの技術者は機密性の高い知的財産権 (IP) を扱っていますが、外部パートナーと共同で作業する際は、その保護が課題となります。

2011年、インテル IT 部門は、インテルと世界各地の顧客および供給メーカーとの間で知的所有権の安全な共有と効率的な製品設計コラボレーションをサポートするポータルを開発しました。このポータルは、設計業務の生産性の向上と、インテルの成長の促進に貢献しています。インテル IT 部門は、迅速な応答を特長とするこの世界規模のシステムのパフォーマンスを維持しながら、インテルと顧客双方の知的財産権のセキュリティ確保と保護、一貫したロール管理機能を持つ安全なシステム、外部権限管理のサポートなどの機能を提供しています。

### オンラインセールスによる ビジネスの成長支援

製品の検索や購入、サポートの要請など、Web の利用機会はますます増えています。こうした認識に基づいて、インテルのセールス & マーケティング・チームは、ますます多様化する顧客に対してシームレスでインタラクティブな常時接続型の Web 体験を提供するために、インテル IT 部門に協力を依頼しました。オンラインセールスに求められる条件は、ユーザーがオンラインで製品を購入するための強固なインフラストラクチャーと安全な環境の確立のみにとどまりません。テクニカルセールスおよびサポート担当者へのアクセスの円滑化、営業案件 (リード) の育成、関連するコンテンツへの簡単なアクセスを実現する必要があります。さらに、オンライン・セールス・ソリューションは、見込み客の追跡や顧客関係の管理と開拓に役立つ、貴重な分析データと情報を提供します。

インテル IT 部門は、インテルの世界各地の営業部門と協力して、各種のオンライン・セールス / マーケティング機能を開発しました。2011年には、マーケティング用の包括

的な需要創出機能、サイトへの訪問者向けのパーソナライズされたインタラクティブなオンライン体験、更新されたコンテンツ管理システム、世界各地にスタッフを擁するオンライン・セールス・センターのサポート、統合型カスタマー・リレーションシップ・マネジメント用分析機能の開発に取り組みました (図 2 を参照)。

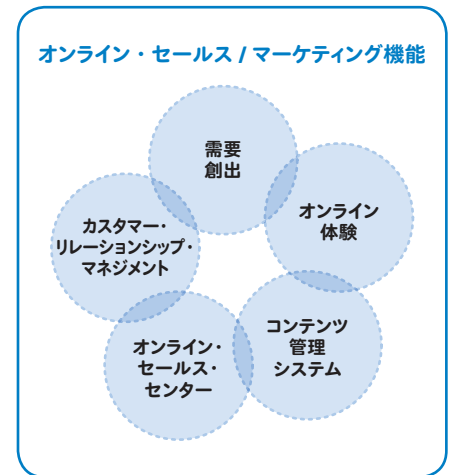


図 2. インテル IT 部門は、インテルの世界各地の営業部門と協力して、インテルの顧客にパーソナライズされたインタラクティブな体験を提供するオンラインセールス機能を開発しました。

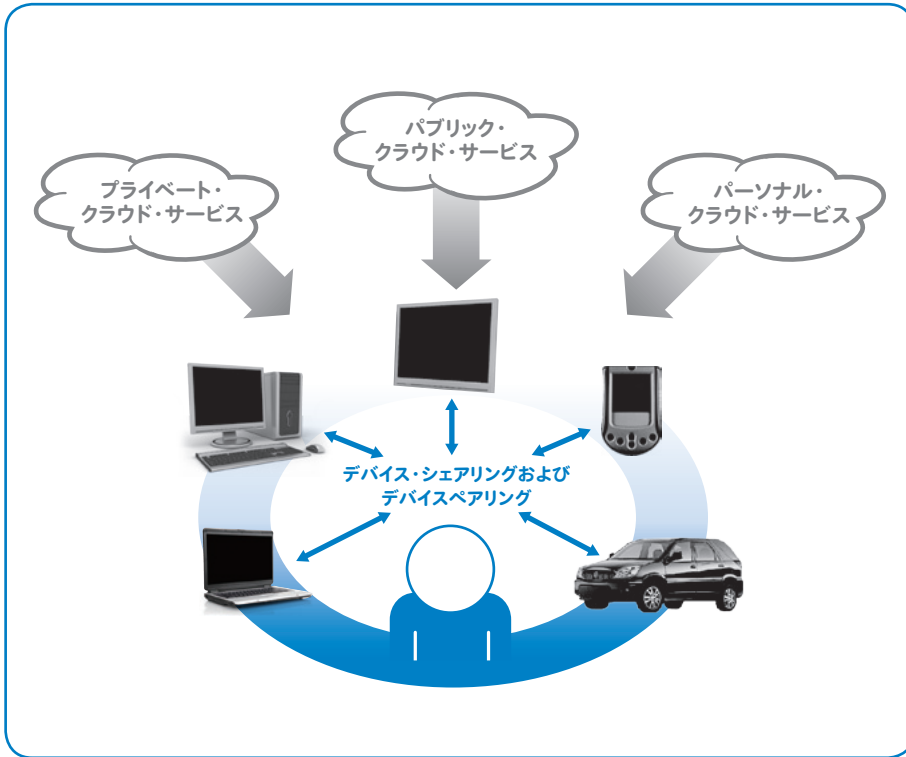


図 3. コンピュート・コンティニューム:さまざまなデバイスの連携によって、共通のユーザー環境を実現します。

再設計されたインテルの Web サイトの新機能には、マーケティング部門による独自コンテンツの管理と発行を支援するソフトウェア・プラットフォームが含まれています。これにより、ブランドとしての一貫性を確保しながら、数日かかっていたコンテンツ掲載までの時間をわずか数分までに短縮できるようになりました。インテル IT 部門は、顧客とつながる新しい米国内向け Web サイトを約 6 カ月で開発し、他国への拡大も進めています。このような大規模なプロジェクトは通常 12 ~ 18 カ月にわたる作業を必要としますが、このプロジェクトでは概念設計から実装まで 6 カ月で完了しました。現在はピアツーピア・ソーシャル・エンゲージメントなどの拡張機能を追加しています。

オンライン・セールス・センターは、見込み客への営業やインテルの顧客へのサポートを行うインテルの営業部門の能力を補強し、顧客とインテルの協力関係構築のための新たな手段を提供します。2011 年、オンラ

イン・セールス・センターは、サイトへの訪問者数 240 万人、新規見込み客 10 万人を獲得し、8,000 件の営業案件を成立させるなど、インテルの収益アップに貢献しました。インテルは、今後もこのサービスを拡張し、製品設計と技術的問題の解決のために、顧客との協力関係に基づくオンラインサポートを提供していきます。

### コンピュート・コンティニュームの実現

市場におけるネットワーク接続機器の数と種類は、毎年増え続けています。これらの機器とテクノロジーの出現により、仕事とコラボレーションの新しい進め方に対する社員の期待が高まっています。IT のコンシューマー化を受け入れている企業は、パーソナル機器を使用した企業データおよびアプリケーションへのアクセスを許可することで、社員の満足度と生産性が向上することを認識しています。このトレンドに対応して、さまざまな機器にシームレスで一貫性のある体験を提供し、社員がいつでもどこでも情報にアク

セスできるようにすること。それがインテルの「コンピュート・コンティニューム」のビジョンです。

2011 年、インテル IT 部門は、インテルの製品グループおよびソフトウェア・グループと協力して、コンピュート・コンティニュームをサポートするエンタープライズ製品、テクノロジー、サービス、利用モデルの開発に着手しました。社員がどこにいるのか、どのような機器を使用しているのかを問わず、シームレスなユーザー体験 (UX) を提供することは、コンピュート・コンティニュームに不可欠な条件です。インテル IT 部門は現在、コンピュート・コンティニュームを CIO に受け入れられる IT サービスの標準プラットフォームとするために必要なエンタープライズ・アーキテクチャー、ユーザー体験、サービスの定義を進めています。インテル IT 部門は、説得力のある利用モデルを定義し、社内の実稼動環境への試験導入によって製品設計に実際のデータを提供するという形で、この構想に貢献しています。

インテル IT 部門は、どこからでも接続可能なインターネット接続環境、クラウド・コンピューティング、仮想化など、さまざまな新しいテクノロジーとコンピューティング・トレンドを利用して、コンピュート・コンティニュームへの移行を進めています。具体的には、限定されたクライアント・ハードウェアの厳格な管理から、デバイスの種類を問わないサービス提供へと移行することが、この変革のカギとなります。図 3 に示すように、対象となるデバイスの範囲はノートブック PC から、スマートフォン、タブレット、車載システム、ワイヤレス・ディスプレイ、プロジェクターなど多岐にわたります。

IT のコンシューマー化とコンピュート・コンティニュームのビジョンをサポートするには、ますます多様化するクライアント機器からインテルのリソースへの一定レベルのアクセスを許可する必要があります。しかし、一部のデバイスは、ノートブック PC よりもはるかに弱いセキュリティー管理機能しか持っていません。そこで、企業セキュリティー・アーキテクチャーを改革することで、インテルのデー

タと知的財産権を保護しながら、各種の機器とアプリケーションのデリバリーモデルを実現しました。

2011年、独自の総合的な信頼度計算技術のテストに成功したことは、インテルにとって画期的な出来事でした。この技術により、ユーザーのリスクレベルの変化に応じて、ユーザーのアクセス権限を動的に調整し、セキュリティのレベルが異なるさまざまなデバイスをサポートできるようになります。例えば、会社の情報に対する社員のアクセスレベルは、デバイスのタイプと社員がいる場所に応じて変わります。インテル社内にいる社員が個人的に所有するスマートフォンを使用する場合は、会社のノートブックPCを使用する場合に比べて、会社の情報へのアクセスレベルは制限されます。社外にいる場合は、スマートフォンからのアクセスはさらに制限されます。イノベーション・ラボ内の機能テストでは、各種デバイス、場所、インフラストラクチャー技術について検証しました。次のステップとしては、全社規模の導入に向けた試験導入が、2012年に予定されています。

#### 新規買収企業の統合

スムーズな企業買収プロセスには、ビジネス風土、コミュニケーション・スキルと技術的スキル、人事部門の活動方針など、複雑な要素の調整が求められます。企業を買収する場合、特に大規模な企業統合においては、IT環境についても長期にわたる膨大な作業が必要になります。

企業買収はインテルの成長戦略の不可欠な要素であり、買収先の各企業は、製品開発目標の達成、財務面での利益の提供、社員の活性化と確保、新しい専門知識の獲得など、企業価値を向上させる独自の要因を持っています。

インテル IT 部門は、新規買収企業のスムーズな統合と、買収先の各企業独自のビジネス目標の達成に重要な役割を果たします。インテル IT 部門の企業合併・買収・建設チームは、影響力の大きい信頼のおけるビジネスパートナーであるインテルの各ビジネスグループと協力し、インテルの企業買収戦

略から最大限の価値が得られるように、機敏かつ革新的なアイデアを提供します。

2011年、インテル IT 部門は、複数の異なる IT 統合モデルを使用して、買収した 12 の企業統合に成功し、10,000 人以上の新しい社員を無事インテルに迎え入れることができました。こうした買収企業の具体例としては、「単独買収モデル」を使用して統合され、インテルの完全子会社として運営されている McAfee や、「ハイブリッド統合モデル」を使用してインテルに一部経営統合された Infineon Technologies AG Wireless Solutions (現在は Intel Mobile Communications) が挙げられます。

こうした多様な事例に対応するには、アプリケーションのさらなる柔軟性が必要になります。インテル IT 部門では、先頃 ERP プラットフォームの再構築を完了しました。これにより、買収した各企業にカスタマイズされたビジネス・ソリューションを迅速に導入できるようになり、買収先の各企業独自の価値を維持しつつも、スムーズな統合を進めることが可能になりました。さらに、買収先企業の側では、インテルの既存の価格決定システム(企業価格・ライセンス)と供給メーカーとの関係を利用することとなり、これにより数百万ドルのコストを削減できました。

#### まとめ

**インテル IT 部門は、各ビジネスグループとの緊密な協力によって全社的な目標をサポートすることで、現在および将来のインテルの成功における IT の戦略的重要性を証明しています。IT 部門の投資とインテルのビジネス目標の整合性を確保するため、インテル IT 部門の年間戦略的プランニング・プロセスは、インテルの事業計画サイクルと密接に連動しています。また、インテル IT 部門は、さまざまなフォーラムに参加し、各ビジネスグループとの協議を行っています。**

インテルの全社的な社員ボーナス(EB)プログラムの設定目標には、IT 関連の項目が増

え続けています。このことから、インテル IT 部門が社内できかに重要かつ戦略的な役割を果たしているかが分かります。2011年には、インテルの EB プログラムのうち 6 つのプロジェクトが IT 関連の項目でした。

インテルの最高管理責任者である Andy Bryant は次のように述べています。「IT 部門が平凡であれば、インテルも平凡な企業になってしまう。IT 部門が優秀だからこそ、インテルは優れた業績の基盤を確立できるのだ」と。

## 詳細情報

関連トピックのホワイトペーパーについては、<http://www.intel.co.jp/itatintel/> を参照してください。

- 『Adding Value to Intel Acquisitions with IT』(英語)
- 『Enabling Business Growth and Productivity with Online Solutions』(英語)

- 『エンタープライズ・コンピューティングの未来: コンピュート・コンティニュームへの対応』
- 『Optimizing the Value of Technology Investments with IT Strategic Planning』(英語)
- 『IT の価値に関する発想の転換: インテル IT 2011 ~ 2012 年パフォーマンス・レポート』
- 『Transforming Intel's Supply Chain to Meet Market Challenges』(英語)

## 略語

<b>CPU</b>	Central Processing Unit
<b>EB</b>	社員ボーナス
<b>ERP</b>	Enterprise Resource Planning
<b>IP</b>	知的財産権
<b>UX</b>	ユーザー体験
<b>VMI</b>	Vendor Managed Inventory

インテル IT 部門のベスト・プラクティスの詳細については、<http://www.intel.co.jp/itatintel/> を参照してください。

この文書は情報提供のみを目的としています。この文書は現状のまま提供され、いかなる保証もいたしません。ここにいう保証には、商品適格性、他者の権利の非侵害性、特定目的への適合性、また、あらゆる提案書、仕様書、見本から生じる保証を含みますが、これらに限定されるものではありません。インテルはこの仕様の情報の使用に関する財産権の侵害を含む、いかなる責任も負いません。また、明示されているか否かにかかわらず、また禁反言によるとよらずにかかわらず、いかなる知的財産権のライセンスも許諾するものではありません。

Intel、インテル、Intel ロゴ、Xeon は、アメリカ合衆国および/またはその他の国における Intel Corporation の商標です。

\* その他の社名、製品名などは、一般に各社の表示、商標または登録商標です。

インテル株式会社

〒100-0005 東京都千代田区丸の内 3-1-1  
<http://www.intel.co.jp/>

©2012 Intel Corporation. 無断での引用、転載を禁じます。  
2012年10月

326410-001JA  
JPN/1210/PDF/SE/IT/TC

