| 導入事例 |

HITACHI

清水建設株式会社 様

Okta Customer Identity

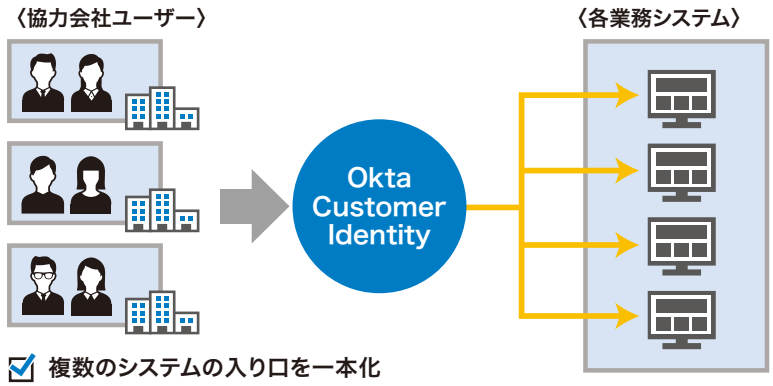
サプライチェーン全体で利便性とセキュリティの向上をめざし 最大17,000名が利用する協力会社向けシステムのID管理基盤を刷新

清水建設株式会社では、協力会社向けに複数の業務システムを提供していましたが、システムごとに異なるログイン情報の管理は、運用面とセキュリティ面で課題がありました。そこで同社は、クラウド型顧客ID管理・統合認証サービス「Okta Customer Identity」を採用。ID管理基盤を刷新し、アカウントの一元管理や棚卸の自動化により、運用負荷の軽減とセキュリティの向上を実現。さらに、SSO*環境の構築で、複数システムへの安全かつシームレスなアクセスも可能になりました。

＊SSO：シングルサインオン

課 題	効 果
IDとパスワードがシステムごとに異なるため、管理者とユーザーの双方にとって負荷が高い	SSOの構成によりID管理を一元化し、管理者の運用負荷を軽減しつつユーザーの利便性を向上
IDの棚卸を手作業で行っており、不要なアカウントが残り続けてしまうリスクがある	一定期間ログインのないアカウントを自動的に削除し、セキュリティリスクを回避
数カ月に一度しかアクセスしないユーザーもいるため、定額課金やユーザー数課金だとコストが抑えにくい	従量制の料金体系を持つツールを選択することで、利用実態に即したコストの適正化を実現

概要図



- ☑ 複数のシステムの入り口を一本化
- ☑ 自動棚卸しによって必要最小限の権限付与も実現

子どもたちに誇れるしごとを。

SHIMIZU CORPORATION 清水建設

所在地	東京都中央区京橋二丁目16番1号
設立	1804年
従業員数	11,163名（2025年3月31日現在）
事業内容	建築・土木等建設工事の請負
URL	https://www.shimz.co.jp/

株式会社 日立ソリューションズ

DX経営推進室
基盤システム部長
室井 俊一 氏

DX経営推進室
主席マネージャー
富樫 正明 氏

DX経営推進室
五十嵐 博貴 氏

建築総本部生産技術本部
建設DX企画部
プロセス管理システム開発グループ
購買本部企画兼務
土井 理子 氏

背景 協力会社向けにID管理基盤の刷新に着手

「子どもたちに誇れるしごとを。」というコーポレートメッセージを掲げ、「建設事業（建築、土木、海外建設）」を柱に、「不動産開発」「エンジニアリング」「グリーンエネルギー開発」「建物ライフサイクル」「フロンティア」の5分野で事業を展開する清水建設株式会社。長期ビジョン「SHIMZ VISION 2030」のもと、「スマートイノベーションカンパニー」をめざし、革新と挑戦を続ける同社は、2026年度までの中期経営計画の中で“持続的成長に向けた経営基盤の強化”を掲げ、それを実行するための策として“デジタルゼネコンの進化”や“データドリブン・DXによる経営・事業推進体制の強化”を示しています。これらを踏まえ、同社は別途、中期DX戦略を策定し、さまざまな課題解決に取り組んでいます。

同社には、工事に関連する請求業務や完了報告業務などの用途別に、協力会社が利用しているシステムが複数存在しています。中には、ユーザー数が最大6,000社17,000名に及ぶシステムもあり、協力会社の統廃合に伴う取引先の変更や担当者の入れ替えも頻繁に発生します。これらのメンテナンスを手動で行うため、管理者の負荷が増大する一方で、協力会社のユーザーにとっては、個別に管理されたIDやパスワードをシステムごとに使い分ける必要がありました。

「ユーザーから、1つのIDとパスワードでログインできるようにならないのか？という声は上がっていましたね。また、システムごとに問い合わせ先が違うので、どこに連絡すればよいのかわかりにくい状況もありました。こうしたユーザー側の課題感がID管理基盤を見直すきっかけにはなりましたが、DXを進めるなら当社だけでなく、サプライチェーン全体でよりよい仕組みを実現したいと常々考えていました。なぜなら協力会社なしに建物は建たないからです」と土井氏。

こうした業務目線での困りごとに対し、富樫氏はこう語ります。

「覚えられないという理由で、ユーザーが安全とは言えない方法でIDとパスワードを管理する可能性も懸念されます。セキュリティを強化するという意味でも、仕組みを変えるという判断は必要不可欠でした」

取り組み 豊富な実績と従量制の課金体系が決め手に

ID管理ツールの検討にあたっては、将来にわたり長期継続的に使用できる信頼性の高いツールであることが重要だとして、実績を重視。複数の候補の中から、「Okta Customer Identity」の採用を決めました。数多くのユーザーがシステムを利用するとはいえ、全ユーザーが常に利用するわけではありません。そのため、ランニングコストの観点から、従量課金制の選択も可能であるといった柔軟なコスト体系も大きな評価ポイントとなりました。

「Okta Customer Identity」を提案した日立ソリューションズについては、「当社の業務システムにおける開発実績に加え、協力会社が利用するシステムや社内のID管理基盤のメンテナンスも担当してもらっており、プロジェクトを進めるうえで、社内のIT環境を熟知している点がアドバンテージになると感じました」と富樫氏。

実際の導入にあたっては、日立ソリューションズの技術サポートを受けながら進めていきました。「最も課題意識を強く持っていたのが協力会社とやり取りする部門でしたから、全工程にわたり該当部門に参画してもらい、安定運用を実現するために必要なことについて丁寧に会話しながら進めたのが特徴的でした」と五十嵐氏は振り返ります。

効果 利便性の向上とセキュリティの強化を両立

同社は2024年11月に本稼働を迎え、その後対象のシステム数を増やしながら運用を続けています。SSOの構成により1回で複数システムにログインできるようになり、ユーザーにとっての利便性が向上したほか、セキュリティも強化されました。

たとえば、1年間ログインのないアカウントを自動削除する仕組みを「Okta Customer Identity」に実装しました。導入から1年が経過し、そのタイミングを迎えたとき、改めて「Okta Customer Identity」のメリットを体感したという土井氏は、「以前はアカウントの棚卸機能がなく、システムごとに手作業で見直す必要があり、不要なアカウントが残り続ける懸念がありました。現在は自動で削除されるので、そうした心配もありません」と語ります。

「Okta Customer Identity」でID管理を統合できたことで、協力会社向けヘルプデスクの対応にも変化が生まれています。以前はログインに関する問い合わせのたびに対象のシステムを調べる手間がありましたが、現在は「Okta Customer Identity」上でアクセス認証を一元管理しているため、迅速な状況把握と回答ができるようになっています。

展望 社内外のID管理基盤の統合を検討

現在、社内のID管理基盤の刷新を考えているという同社は、「Okta Workforce Identity*」を有力な選択肢として検討中だと言います。また、今後もサプライチェーンの強化に伴い、協力会社が利用するシステムは増えていく見込みであり、「今回はオンプレミスの自社開発システムとの連携でしたが、『Okta Customer Identity』は他社サービスやクラウドサービスとの連携実績も豊富ですから、今後の拡張性にも期待しています」と室井氏。土井氏も、「今は協力会社の中でも管理部門や内勤部門が利用するシステムが中心ですが、現場で働く人たちが利用するシステムにも広げていきたいですね」と展望を語ります。

高い技術力と豊富な知見を生かして今回のプロジェクトを力強く牽引してきた日立ソリューションズの支援にも、高い期待が寄せられています。

＊従業員向けのクラウド型ID管理・統合認証サービス

※本事例の内容は公開時点（2026年3月23日）の情報です。※Okta Customer Identity、Okta Workforce Identityは、Okta, Inc. の米国およびその他の国における商標または登録商標です。※本文中の会社名、商品名は各社の商標、または登録商標です。※本文中および図中では、TMマーク、®マークは表記しておりません。※製品の仕様は、改良のため、予告なく変更する場合があります。※本製品を輸出される場合には、外国為替及び外国貿易法ならびに米国の輸出管理関連法規などの規制をご確認のうえ、必要な手続きをお取りください。なお、ご不明な場合は、当社担当営業にお問い合わせください。※本文中の情報は、事例作成時点のものです。

株式会社 日立ソリューションズ
www.hitachi-solutions.co.jp

本カタログ掲載商品・サービスの詳細情報
www.hitachi-solutions.co.jp/okta/

本事例のwebページはこちら
www.hitachi-solutions.co.jp/okta/case06/

J25S-13-00 | 2026.03