

# 日本IBMのNTTグループ会社への 対応強化に向けて

—『NTTグループ様にいかにお役に立つか』をモットーに—

NTTグループが中期経営戦略の目標達成に向けグループをあげて取り組む中、日本IBMがNTTグループ向けサポートの強化を図っている。本稿では、NTTの中期経営戦略をふまえて、「いかにお役に立てるIBMに変えていくか」に取り組む日本IBMを紹介する。

## 3つの基本的な考え方を軸に 対応を強化する

NTTは、2004年11月に発表した「NTTグループの中期経営戦略」に基づき、具体的な経営目標の実現に向け、グループをあげて取り組んでいる。このような中、日本IBMは、NTTグループ向け取組みの強化を図っている。この狙いは、NTTが中期経営戦略で掲げた2010年までに、①3000万の光アクセスユーザーの獲得、②NGN（次世代ネットワーク）を活用したソリューションやノントラフィック・ビジネスで5000億円の売上増、③光化・フルIP化とあわせてオペレーションシステムやBPRを通じ8000億円のコスト削減を目指す、という具体的な目標の実現に如何にお役に立つかを追求し、対NTTグループ向けビジネスの変革を図ろうというものだ。

この点に関し、日本IBMのNTT事業を統括する山本智巳執行役員・NTT事業部長は次のように語る。

「NTTグループ様に対する取組みは、NTT様の中期経営戦略の展開に向けて、①IBM自身及びIBMの価値をいかに知っていただくか、②NTTグループ様の経営にいかにお役に立てるか、③NTTグループ内

IT関連企業各社様との連携をいかに強化するか、という3つの基本的考え方のもとで事業展開の改革を図っています。

特に体制の改革と拡充に向けて、図1に示すようなNTTグループ向けの事業展開を基本コンセプトに対応を強化しています。」

## 「ビジネスとテクノロジーの2つのバリューでお役に立つよう」 対応を強化する

日本IBMにおけるNTTグループ向け対応強化のポイントは、同社の持つビジネス・バリューとテクノロジー・バリューの適切な提供にある。これにより、業務改革面、最新テクノロジーに基づく製品・コンポーネント（組込型ソフトウェア、ASICなど）の両面からNTTの中期経営戦略の目標実現の一助となればという点だ。

業務改革面では、「1990年代前半から様々な難局に直面し大きく変革してきたIBM自身の改革



日本IBM  
執行役員  
NTT事業部長  
山本 智巳氏

経験をコンサルをとおして上流よりお役にたてるのではないかと考えています。」（山本智巳執行役員）としたうえで、「例えば、ビジネスやサービスの質的变化やイノベーションに伴う改革については、関連他業界の業務ノウハウを通してのご支援、アウトバウンドのコンタクトセンターを活用したe-カバレッジやe-セールス、等などの経験・ノウハウ。また、購買改革やTCO削減、アセッ

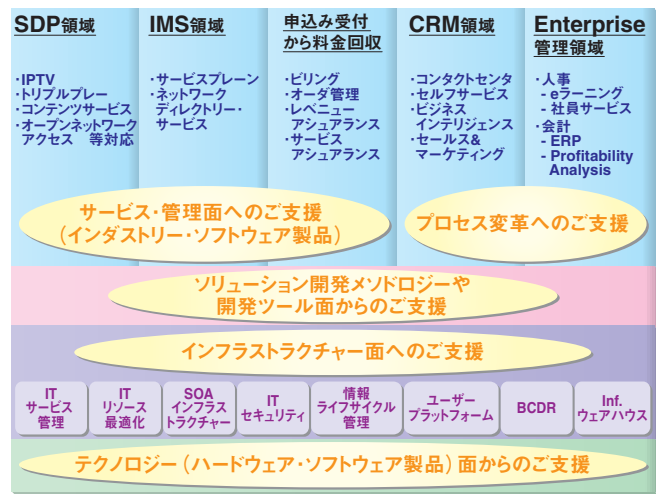


図1 NTTグループ向け事業展開の基本コンセプト

ト開発段階での標準化プロセス、さらには新規事業への取組み等々の経験をベースに、ビジネスの変革のお手伝いをさせていただければと考えています。」と述べている。

次に最新テクノロジー（ハードウェア・ソフトウェア製品）面では、まずサーバー群があげられる。世界最高クラスのパフォーマンスと消費電力の軽減を両立させたUNIXサーバー「System p」や、基幹系システムに求められるゼロダウンの高信頼性と業界をリードする価格性能を実現する基幹サーバー「System z」に加え、中でもNTTグループ向けの戦略製品として特に注力しているのが、OSS（Open Source Software）環境を踏まえたx86サーバー「System x」である。さらに、各社の各種サーバーに対応したオープン・スタンダードで幅広いラインナップを取り揃えた「System Storage」製品と、ITインフラのTCO削減に向けた各種仮想化技術があげられる。

またソフトウェア製品、特にミドルウェア製品では、今後のサービス開発環境のキーとなる「Rational」や「WebSphere」のツール群、そしてリレーショナル・データとXMLデータを単一のデータベース上で融合させた話題の新製品「DB2 9（開発コードネーム；Viper）」、さらにはサービス品質管理の「Tivoli/NetCool」製品群があげられる。

製品面を支えるサービス面での支援にも注力している。

「IBMのトータルなテクノロジーの価値をお届けするために、最近特

にフォーカスしているのが“インフラストラクチャー・ソリューション・サービス（ISS）”です。これは、単に製品をお届けするだけでなく、その製品をいかに上手く活用していただくか、どう最適化を図っていただくかといった点をポイントにした新しいサービス体系です。すでに、サービス事業本部内にISS専門チームを設け、積極的に取り組んでいます。」（山本智巳執行役員）

日本IBMでは、こういった最新テクノロジーに基づく製品やサービスに関し、NTTグループに対して最新情報をタイムリーに提供する必要があると考えている。そのための施策の一つとして、NTTグループ専用のWebサイトの開設、さらにはメールマガジンの発行などの情報発信に積極的に取り組んでいる。

日本IBMでは、NTTグループへの対応強化等によって、2008年にはNTT向け事業の大幅な拡大を目指している。

### NTTグループ向け戦略製品 System x

NTTグループ向け戦略製品として、最近特に営業展開を加速しているのが、オープン環境を踏まえたx86サーバー「System x」である。System xは、小規模から大規模システムまで、あらゆるビジネス・ニーズに



日本IBM  
システム製品事業  
システムx事業部長  
藤本 司郎氏

応えるために、1Wayのエントリー・サーバー（数万円）から32Wayのハイエンド・サーバー（数億円）までをラインナップしている。この内、特にNTTグループ向けの戦略製品として位置づけているのが、1Wayと2Wayのラック型モデルとブレード・サーバーである。

「System xの1Way及び2Wayサーバーの最大の特長は、IBMがメインフレームや基幹システムサーバーで培った技術をx86サーバーに取り入れ、2Way、2Uのサイズまでのサーバーで高いパフォーマンス、可用性、管理性、柔軟性のすべての要素を発揮させるXtended Design Architecture（XDA）に基づいて設計されているという点です（図2参照）。」（システム製品事業 システムx事業部 藤本司郎事業部長）

以下に、XDAがビジネス・ユー

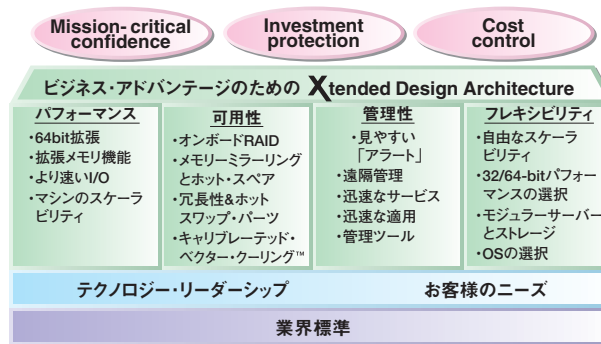


図2 Xtended Design Architectureのコンセプト

## 日本IBMのNTTグループ会社への対応強化に向けて

—「NTTグループ様いかに役に立つか」をモットーに—



写真1 x336Light-Path診断パネル

ザーにもたらすメリットを示す。

### ●パフォーマンス

インテル EM64T に対応した 64 ビット拡張、高速 I/O の採用により、パフォーマンス、スケーラビリティを向上。

### ●可用性

CPU、HD、メモリー、ファン、電源、VRAM など主要なコンポーネントで障害が発生する前にアラートを通知することで障害を未然に防ぐ「事前障害予知機能 (PFA)」を搭載。

RAID によるミラーリング、メモリー・ミラーリング、さらには電源システムや冷却ファンの二重化で信

- 1: 安定稼働を目指した、効率のよいクーリング
- 2: 8個のメモリー・スロット
- 3: 障害箇所をLEDが光ってお知らせ
- 4: 離れたところからの起動や、操作・管理が可能
- 5: 「いざ」という時、迅速に対応できる使いやすい設計

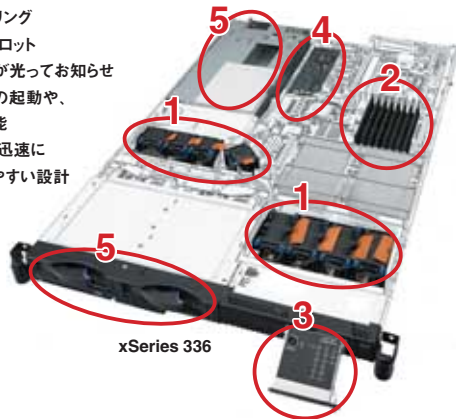


図3 Xtended Design Architectureの実装例

頼性を、そしてシステムの稼働中にハードディスクや電源が交換できるホットスワップへの対応強化で可用性を確保。

発熱によるCPUやメモリーの破壊を防止するために、「キャリブレーション・ベクター・クーリング」による内部コンポーネントのより効率的な冷却を提供。

### ●管理性

ハードウェアの障害発生箇所をLEDランプの点灯で視覚的に伝えるLight-Path診断機能を前面に配置し(写真1参照)、従来よりも高い保守能力を發揮。

「Advanced Connectivity Technology KVM cabling」により、シンプルで安価なケーブリング、ケーブル数の削減と、ラック背面のエアフローを改善。

### ●柔軟性

現在主流の32ビット、次世代の64ビットの両環境に対応。ソフトウェア資産を活用しながら、将来を見据えたシステム環境の補強ができる。

以上、System xの1Way、2Wayサーバーの設計思想であるXDAの特長を紹介したが、

図3にXDAによるxSeries 336への実装例を示す。

なお、藤本司郎事業部長は、「価格に惑わされて、間違いだらけのサーバー選びをしないようにしてほしいですね。」と述べるとともに、「私どもは、戦略的に期間限定のキャンペーン

価格で3万円台の超低価格のx86サーバーも提供していますが、決して“安かろう、悪かろう”ではなくて、パフォーマンスはもちろんサーバーに不可欠な高水準の可用性と信頼性を実現しています。XDAの優れている点、他社製品との違い、さらには私どものサポート体制など、一度お使いいただくと容易にご理解いただけると思います。」と語っている。

### 最新情報をタイムリー提供するNTTグループ専用のWebサイト

日本IBMでは、NTTグループに対して、製品やサービスに関する最新情報をタイムリーに提供するために、専用のWebサイトの開設、Eメールマガジンの発行など、積極的に取り組んでいる。担当しているのは、電話、Web、メールを活用して顧客とのコミュニケーションを図り、提案活動を行うibm.com事業だ。

IBMは、1993年に当時のガースナー会長の方針により、それまでの訪



日本IBM  
理事  
ibm.com事業  
事業部長  
田崎 慎氏



日本IBM  
ibm.com事業  
NTTセールサイト  
プロジェクト  
マネージャー  
塚田 直之氏

問販売型の営業活動に加えダイレクトマーケティングを活用した営業改革を図っている。このダイレクトマーケティング事業の延長が、現在のibm.com事業である。

「国内3カ所のコンタクトセンターを中心にibm.com事業を展開しており、毎年貢献度が高まっています。現在、日本IBM全体の売上の約1割強を占めて

います。今回のNTTグループ様向け専用Webサイトの開設もibm.com事業の一環で取り組むもので、NTTグループ様の多様な購買要件にお応えすべく、迅速かつ価格面でも良い条件で製品をご提供するなど、専門プロジェクトチームを設けて、対応することとしました。」(ibm.com事業 田崎 慎 理事)

NTTグループ向け専用Webサイトの開設は、Webを活用して情報提供することに加え、きめ細かく要望に応え、場合によっては営業担当を動員して必要なソリューションを提案することが狙いだ。

NTTグループ専用Webサイトの開設には、より使いやすくするための工夫が施されている。その好例が、クッキーを使わずにアクセスの際のドメイン名を識別し、専用のWebサイトにナビゲートするパーソナライズ機能である。つまり、日本IBMサイトのトップページ(<http://www.ibm.com/jp>)にアクセスがあった場合、ドメイン名を認識し、自動的にNTTグループ向けのキャンペーンを表示したり、イージ



画面1 パーソナライズされた日本IBMサイトトップページ

ーアクセスと呼ばれるセキュアードなNTTグループ専用Webサイト (<http://www.ibm.com/jp/easyaccess/ntt/>) に誘導される仕組みである。

また、NTTグループ向けの問い合わせ用メールアドレス ([gsntt@jp.ibm.com](mailto:gsntt@jp.ibm.com)) に、「登録希望」のタイトルで空メールを送ると、専用サイトのユーザーIDが発行される。さらに、お得情報や、テクニカル情報を届けるNTTグループ向けEメールマガジン(月2回定期発行+号外)の登録も行える。

「専用Webサイトでは、24時間365日、NTTグループ様向けにより魅力的で価格的にも十分競争力のある最新の製品情報や、ソリューション情報、イベント情報などをダイナミックにご提供していきたいと考えています。」(ibm.com事業 NTTセールスサイト 塚田直之プロジェクトマネージャー)

NTTグループ向け専用Webサイトでの商流に関しては、日本IBMのビジネスパートナー、あるいはNTTグ



画面2 NTTグループ向け専用サイト画面



画面3 NTTグループ向けオンライン専用ショップ画面

ループ企業のビジネスパートナーとの協業など、柔軟に対応していくほか、今後はNTTグループ向けの専用セミナーを企画・開催するなど、積極的に取り組んでいくとしている。

#### ●お問い合わせ先●

日本アイ・ビー・エム(株) ibm.com事業  
NTTグループ 常設営業窓口  
E-mail: [gsntt@jp.ibm.com](mailto:gsntt@jp.ibm.com)  
Tel: 0120-821-120  
Fax: 0120-090-270