インタビュー

クラウドビジネスを積極展開し、 サービス/ソフトの売上比率 50%実現を目指す

NTTデータグループのクラウドビジネスの中核組織として、エンタープライズ向け総合クラウドソリューション「BizXaaS(ビズエクサース)」を積極展開するビジネスソリューション事業本部。展開を加速するクラウドソリューションのビジネス戦略について、神田文男執行役員・ビジネスソリューション事業本部長にうかがった。

「ITの所有から利用へ」-注目を 集めるクラウドソリューション

一クラウドサービスの活用が本格化 し始めていますが、改めて先の東日 本大震災を契機に一段とクラウドや データセンターの重要性が高まって います。貴社では、クラウド活用に 関するコンサルから、上位のアプリ ケーションの提供までトータルなク ラウドビジネスを展開されています が、最近のビジネスの状況からお聞 かせください。

神田 まず、今回の未曽有の大震災 で亡くなられた方々のご冥福をお祈 りするとともに、被災された方々に 心からお見舞いを申し上げたいと思 います。

災害に対する事業継続性の観点から、クラウドに対する期待が一段と高まっているということですが、その点は私も実感しています。「ITの所有から利用」による従来のコスト削減に加え、リスクに強いというクラウドの効果が改めて見直され、これまでと違った観点でデータセンターやクラウドコンピューティングの

導入・利用を検討される企業が増え てくるのではないかと思っていま す。重要データの保管場所を含め、 セキュリティやリスク回避の観点か らもクラウドの重要性が再認識さ れ、今後様々なご要望が出てくると 思います。NTTデータグループは、 日本全国に加え、グローバルにも多 数のデータセンター拠点を保有して おり、今後こういった要望に、 NTTデータグループ全体として迅 速にお応えしていきたいと考えてい ます。

NTT データならではの総合クラウ ドソリューション「BizXaaS」

一貴社はグループをあげてクラウドビジネスの展開を加速されていますが、ビジネスソリューション事業本部様はその中核組織だと思っています。改めて、貴社のクラウドビジネスの特徴についてお聞かせください。

神田 クラウドコンピューティング に対する大きなうねりは、前述したように、ユーザーの「ITの所有から利用へ」というITの活用方法の



(株) NTTデータ 執行役員ビジネスソリューション事業本部長神田 文男氏

変化が背景にあります。その意味で は、NTTデータの前身の電電公社 時代には、大型コンピュータの自社 への導入が難しかったお客様に対し て「DEMOS(科学技術計算サービ ス)」「DRESS(販売在庫管理サー ビス)」「DIALS(電話計算サービ ス)」といった今で言うSaaS型の サービスを提供しました。また、40 年以上にわたって提供し続けている 金融機関向けの共同利用型システム のコンセプトは、クラウドそのもの です。長年にわたるこういった共同 利用型システムの構築・運用の経 験・実績を踏まえ、安くて早くて安 心して使える高信頼のクラウドコン ピューティングシステムの提供とい うのが、私どもの大きな特長であり 強みだと思っています。

──そういった強みを生かし、企業向 けのパブリッククラウドのサービス に加え、オンプレミスからクラウド 化へのコンサルやマイグレーション、さらには最先端技術を活用したプライベートクラウドの構築・運用サービスまで、総合的なクラウドソリューションを「BizXaaS」の名称で展開されていますね。

神田 所有から利用へのIT活用の 流れを背景に、個人やSOHOを対 象にしたパブリッククラウドのサー ビスが生まれました。パブリックク ラウドは、複数顧客がサービス環境 を共用するマルチテナンシーによる 効率化で割安なサービスが受けられ ることと、すぐに新しいアプリケー ションが利用できるという俊敏性が 大きなメリットですが、サービス基 盤の共用に伴う品質面での不安や、 自社の要望に合わせた環境のカスタ マイズが難しいといったデメリット もあります。これに対し、パブリッ ククラウドのメリットを生かしつ つ、デメリットを解消するというの がプライベートクラウドです。これ は、パブリッククラウドを支える仮 想化等の基盤技術を活用して、自社 にクラウドコンピューティング環境 を導入し、自社あるいは自社グルー プで占有して利用するというもので す。私どもは、企業向けのパブリッ ククラウドを中心とした「BizXaaS プラットフォームサービス」と、プ ライベートクラウドを中心とした 「BizXaaS構築・運用サービス」の 2つのサービス体系を用意し、エン タープライズ向けパブリッククラウ ド、特定企業や企業グループ向けの プライベートクラウド、さらにはこ れを組み合わせた特定業界・団体向



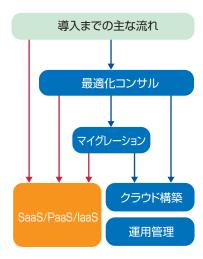


図1 BizXaaSのサービスメニュー

けのハイブリッドクラウド(コミュニティクラウド)までの総合クラウドソリューション「BizXaaS」を提供しています(図1)。

──「BizXaaS」の優位性については、 どのようにお考えですか。

神田 前述したように長年、企業向け基盤システムや共同利用型センターの構築・運用などを行ってきた経験・ノウハウを活かし、クラウドに対するお客様の懸念事項を払拭する安心・安全で高信頼のサービスを効率的に提供できるという点です。また、業務への適合性やクラウド化のメリット・デメリットを見極め、最適解をご提案できることが大きな特長と言えます。

サービス/ソフト事業の売上 比率拡大への貢献を目指す

----今後のクラウドビジネスに対する 抱負をお聞かせください。

神田 NTTデータは現在、従来の 請負型のSI中心の事業構造からの

転換を目指し、企画型のサービス事 業、ソフトウェア事業を強化する 「3本の矢」を推進しています。現 在、SI事業60%に対し、サービス 事業とソフトウェア事業を40%に まで拡大してきましたが、今中期が 終わる2013年3月にはサービス事 業とソフトウェア事業を合わせて 50%にまで拡大することを目指し ています。2010年3月期の決算発 表において社長の山下は、「今期、 クラウドサービス "BizXaaS" を本 格的に開始する」と述べましたが、 クラウドビジネスはまさしく「3本 の矢」を推進するための重要なエン ジンだと捉えています。総合クラウ ドソリューション「BizXaaS」を積 極的に展開し、事業構造の変革とい う経営目標の実現に貢献すると同時 に、クラウドによって新しい社会シ ステムを構築するお手伝いをしてい きたいと考えています。

――本日は有難うございました。

(聞き手・構成:編集長 河西義人)