

1 | インタビュー

キャリアクラウドの特長を 活かした SaaS 事業の拡大 ～ Global & SMB ～

「キャリアクラウド」を中心に、「ビジョン2015」の実現に向け企業とコンシューマの両方の市場に対して上位レイヤの新しいアプリケーションやコンテンツサービスの創出・展開に注力するNTTコミュニケーションズ（以下、NTT Com）のアプリケーション&コンテンツサービス部（以下、A&C部）。2014年の事業の柱と位置付ける企業向けサービス戦略について、菅原英宗部長にうかがった。

キャリアクラウドをベースにした SMB市場向け SaaS 展開に注力

— A&C部さまは企業とコンシューマの両方をターゲットに、上位レイヤのサービスを展開されています。はじめに、全社施策である「ビジョン2015」の実現に向けた企業向けアプリケーションサービスの展開状況からお聞かせください。

菅原 私どもA&C部では、NTT Comならではのクラウド基盤とセキュリティ基盤を活用した企業向けのアプリケーションサービスを創出・展開しています。コンシューマ向けにも「マイポケット」というパーソナルクラウドサービスを提供しており、加入者はすでに150万を突破しています。私どもの事業領域は上位レイヤのサービスであるため、実際に利用するのはIT部門などの専門家ではなく、個人や企業の社員などエンドユーザーです。経営の効率化やエンドユーザーの働きやすい環境の実現に貢献するアプリケーシ

ョンから特定の目的に特化したアプリケーションまで、幅広いサービスを提供しています。従いまして、エンドユーザーを意識したUI/UX（ユーザインタフェース/ユーザエクスペリエンス）が極めて重要だと考えており、その意味ではコンシューマ向けサービスの提供で培ったUI/UXのノウハウを企業向けにも活かせるという強みがあります。

私どもの企業向けサービスには、メールやストレージ、仮想デスクトップ、SNSなどがありますが、これまでは主に単体のSaaSとして提供してきました。2014年の取組みでは、エンドユーザーの視点に立って、これらがシームレスに便利で安全に利用できるSaaS群に進化させて提供していきたいと考えています。ご存じのように、SaaS市場は年間10%以上成長しており、IaaS市場よりも成長が大きな市場です。市場が成長しているということは、オンプレミスからクラウドへの移行ニーズが増大していることの現れ



NTTコミュニケーションズ(株)
アプリケーション&コンテンツサービス部
部長 菅原 英宗氏

で、特にSMB（中堅中小企業）市場においてはこの傾向が顕著です。私どもは、成長が見込めるSMB市場もターゲットに、お客さま企業の3つの変革（社会構造や産業構造の変化に対応したビジネス環境の変革、ワークスタイルの変革、マーケティング手法の変革）を支援するUI/UXに優れたSaaS群を、多くのお客さまにグローバルにご利用いただくことを目指して参ります。

“コラボレーションSaaS”と “マーケティングSaaS”の 企業向けSaaSに注力

— 個別アプリケーションの提供からの進化を含め、SMB市場を中心としたSaaS展開の基本的な考え方を聞かせください。

菅原 クラウドとネットワークを一体的に提供するNTT Comの“キャリアクラウド”の3つの特長を活かした展開をしていきます。その特長の1つは、ネットワークからIaaS/PaaSまでグローバルにワンス

トップで提供でき、アプリケーションとのゲートウェイも有していること、2つ目はMSS（マネージドセキュリティサービス）基盤による強固なセキュリティ、3つ目はスケールアウトやDR（ディザスタリカバリー）の対応などフレキシビリティに優れている点です。こういった特長を十分に活かして、お客さまへの価値提供を図っていきたく思いますが、具体的には2つのSaaS群に注力していきます。1つ目は“コラボレーションSaaS”です。メールやタスク管理、スケジューラなどを組み合わせて、企業内外の組織間のコラボレーション利用に最適な機能設計を行ったものです。2つ目は“マーケティングSaaS”です。私どものグループ企業であるNTTコムオンライン・マーケティング・ソリューションが提供している「モバイルウェブ」（O2Oサービス）、「Visionalist」（Webアクセス分析ツール）や「BuzzFinder」（バス分析ツール）等と私どもの「Bizメール&ウェブ」（企業のWebとメール機能を具備したホスティングサービス）を組み合わせて、企業の主要な顧客接点を活用したマーケティングを支援します。昨今、企業は顧客接点をオムニチャネル（すべてのチャネル）化して対応していくことが求められておりますが、この動きに対応したマーケティングが可能となるよう最適化して参ります。

——“コラボレーションクラウド”の主な特長は……。

菅原 私どもが提供する“コラボレ

ーションSaaS”は、企業の働き方の変革を支援するサービスです。これは、①社員の業務を効率化しビジネススピードを上げるよう、企業内外の組織を巻き込めるコラボレーション環境をマルチデバイスでセキュアに提供、②IT管理者の求めるセキュリティとエンドユーザーが求める利便性を合わせ持ったアクセスコントロール、③自社SaaSアプリのみならず他社SaaSなどを統合したID管理やSSO（シングルサインオン）を特長として作り上げていくことで、企業の働き方改革に寄与し、社員が使い易く感じることができサービスに進化させていきます。

SaaS フェデレーションで UXを向上

——SaaS展開にあたってのキーポイントは……。

菅原 やはり、冒頭で述べたエンドユーザーを意識したUI/UXの向上が重要です。そのために「Bizパスワード」「Bizモバイルコネク」[Bizデスクトップproエンタープライズ]などの既存サービスの機能を再構成するとともに、新たな技術要素を追加していくことで3つのマネジメント機能を実現します。①IDマネジメント（認証、SSO）、②アプリケーションマネジメント（ポータル、権限管理）、③データマネジメント（SaaS間共有、ユーザー間共有）のマネジメントで幅広い利用に対応していくと同時に、セキュリティと利便性のバランスをとったUI/UXを提供していきます。これ

らのキーとなる技術的な要素はIDとSaaSの“フェデレーション（認証連携・統合管理）”です。私どもは、自社SaaSに加えて、多くの利用ユーザーを持つ他社SaaS、オンプレミス上のアプリケーション等への対応を含め、柔軟に構成でき、エンドユーザーとIT管理者の両者にとって利便性の高いオープンなフェデレーションを目指しています。

マーケットプレイス+フェデレーションでSaaS事業拡大を目指す

——最後にSaaSの展開方法を含め、今後の抱負をお聞かせください。

菅原 SaaSから「Cloud¹」などのIaaSまで幅広く販売できるマーケットプレイスは米国で普及しつつあります。2014年度の早いうちに、このマーケットプレイスを日本で開始し、アジアにも展開する準備を進めています。将来は、マーケットプレイスと前述のフェデレーション機能を組み合わせて、お客さまが購入から運用までワンストップでシームレスに利用できる環境を提供したいと考えています。私どもはお客さまのイノベーションを加速する新しいサービスを創出・提供するチャレンジ集団です。チャレンジ集団としてのスキル・経験を積ませる人材育成に加え、サービスの提供に不可欠な品質向上への取組みにも注力していくことで、“キャリアクラウド”の特長を活かしたSaaS事業を確固たるものにしていきたいと考えております。

——本日は有難うございました。

（聞き手：特別編集委員 河西義人）