

2 基盤ソリューション事業本部

# 事業部間連携を深め、事業本部全体で取り組む デジタルビジネス拡大

オンプレミス/クラウドの基盤提供や保守などを主な事業としている基盤ソリューション事業本部。その売上は NTT データ先端技術全体の売上のうち 45% を占めている。本稿では、クラウドシフトや DX (デジタルトランスフォーメーション) などのニーズに応えながら継続的に売上を拡大する、同事業本部の取り組みを紹介する。

## 事業の「価値向上」と「成熟」に 注力し基盤ビジネスを拡大

基盤ソリューション事業本部は 4 つの事業部 (プラットフォーム、オラクル、ファシリティ、プロフェッショナルサービス) と事業推進部で構成されており、物販、保守、役務提供の 3 つをビジネスの柱としている。物販・保守の大半を占めるオンプレミス向け需要の伸びを期待できないなかでのビジネス拡大について、取締役常務執行役員である野口篤本部長は次のように述べている。

「物販・保守は堅守し、付加価値を高めることにより SI など役務提供の売上を拡大する方針です。お客様からは『基盤の構想立案』、『最新

技術の目利きと提案』、『縦割による商材提供だけでなく、それらを横申しにしたマネジメント』といった要望が強いこともあり、コンサルティングやマネージドサービスといった事業を成熟させ、伸ばしていく考えです。また、デジタルビジネスを拡大する方針ですが、NTT データが注力する 5 つの領域のうち、我々はクラウド、サービスマネジメント、データアナリティクスに注力しています。」

この考えに基づき 2021 年 7 月 1 日に行った組織再編では、プラットフォーム事業部とオラクル事業部で役務提供を担う SI 部隊を集約し、プロフェッショナルサービス事業部を新設した。縦割型の事業推進から、



NTT データ先端技術株式会社  
取締役常務執行役員  
基盤ソリューション事業本部  
事業本部長 野口 篤氏

事業本部全体で事業を推進する体制への脱却が狙いだ。

また 10 月 1 日にはプロフェッショナルサービス事業部にクラウドプロフェッショナル担当を設置し、高度なクラウド案件に対応できる人材をプールする取り組みを進めている。NTT データと協力して案件も共有し、案件に適した人材をマッチングさせる方針だ。獲得したクラウド関連ノウハウの社内展開にも取り組む。

## 充実した体制で Oracle 製品の 導入から運用まで支援

オラクル事業部は 10 年以上に渡り Oracle 製品のライセンス販売から導入支援、保守などを行っている。

個々のサービス価値を高めていくことはもちろん、各サービスが連携を深めることで、先端トータルでより大きなビジネスを生み出し、事業拡大につなげる。

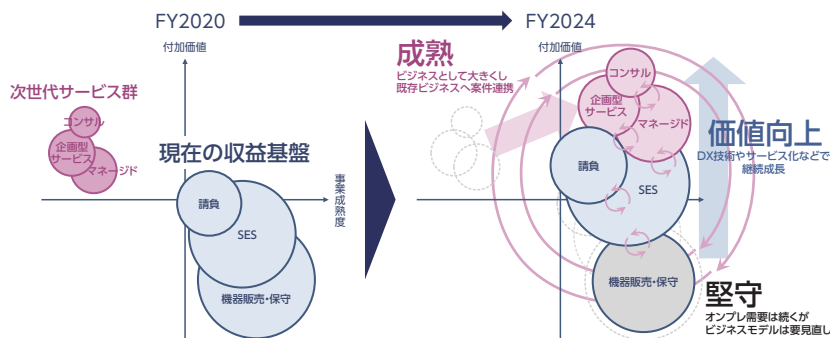


図 1 ビジネス拡大を目指す基盤ソリューション事業本部 事業展開の方向性



NTT データ先端技術株式会社  
基盤ソリューション事業本部  
オラクル事業部長 大槻 剛士氏

NTT グループで国内唯一の Oracle 製品 1 次販売代理店であることに加え、Oracle 認定技術者の数が国内 1 位という充実した体制を誇る。導入事例も豊富だ。

### ハイブリッドプラットフォームによるモダナイゼーション

クラウド移行やシステムモダナイゼーションのニーズに、オンプレミス/クラウドのハイブリッドなプラットフォーム“INTELLILINK Hybrid Platform for Oracle”で対応し、3つの価値を提供することに力を入れている。

1つは「高可用性」。バックアップや DR サイトをクラウド上に構築し可用性を高める。2つ目は「データ管理・活用」。センシティブなデータをクラウドに配置するのが心配という場合でも、オンプレミス環境外からのアクセスが必要な一部のデータだけをクラウドに配置し、クラウド上のデータ分析ツールなどを利用しやすくする。3つ目は「セキュア」。クラウド上で安心してデータを保管できるよう、データに応じた適切なアクセスコントロール、厳重な監視、データ暗号化、対策の自動化、可視化といったセキュリティ対策を実現する。

「オンプレミス向けもクラウド向



図 2 INTELLILINK Hybrid Platform for Oracle 概要図

けもアーキテクチャーが同じであるため、Oracle 製品で統一するとハイブリッド環境でも運用管理が煩雑にならずに済みます。お客様自身で新たな価値を発見できるよう、データ利活用を支援するサービスも用意しています。」(大槻氏)

### 本格導入前に最新機種で検証可能

最新の Oracle 製品を揃えた“Oracle Engineered Systems ラボ”で、本格導入前にパフォーマンスなどを確認できるようにしている。

### マネージドサービスで負担を軽減

2021 年 10 月 18 日には運用負担を軽減する“INTELLILINK マネージドサービス for Oracle”の提供を開始した。ヘルプデスクサービスを提供して、メンテナンス、インシデント解決支援を行う。より高度な各種オプションサービスも提供している。

### ミッションクリティカルかつ大規模なシステムのクラウドリフト

レガシーなアプリケーションの移行が難しいなど、オンプレミスからクラウドネイティブなシステムへの移行が困難なことがある。クラウドプロフェッショナル担当を設置し、クラウド案件への対応力を強化して

いるプロフェッショナルサービス事業部では、そうしたケースへの対応に注力している。

「クラウドネイティブなシステムに移行するのではなく、オンプレミスに近い構成のままクラウド環境へ移行することは一般的に『クラウドリフト』と呼ばれています。ミッションクリティカルかつ大規模なシステムのクラウドリフトはまだそれほど事例が多くないのですが、ニーズは強いと考えており、先行してこの分野に力を入れています。」(塚原氏)

複数のクラウドリフト案件に携わってきた齊藤氏は、お客様に共通する不安を次のように述べている。

「クラウド環境で頻繁に行われる機能リリースの度に、セキュリティホールができないよう対応するのは容易ではありません。また、特に停止を許容できないシステムでは、パブリッククラウドで発生する障害の影響が心配されます。さらに、システム構成を変えずにクラウドへ移行すると言っても、実際にはサーバー分割などのため、OS の設定を調整する必要があります。オンプレミス環境専門の技術者だけでは対応が難しいこともあります。」

普段からお客様の身近に居てこうした不安を解消するとして、執行役



NTT データ先端技術株式会社 基盤ソリューション事業本部  
プロフェッショナルサービス事業部  
(左から) 事業部長(執行役員) 徳田 充生氏  
担当部長 塚原 康司氏、齊藤 友輝氏

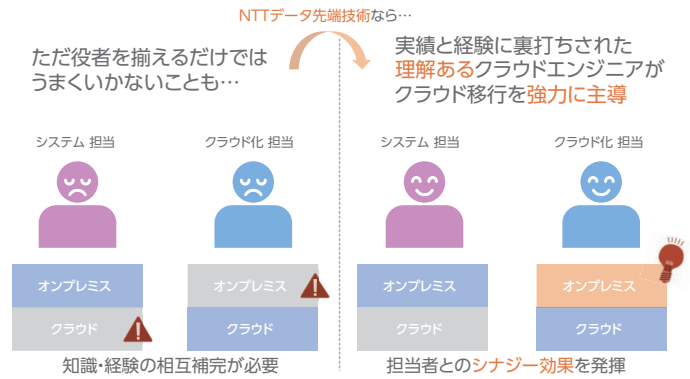


図3 知識・経験の豊富なエンジニアがクラウド移行を主導

員の徳田充生事業部長は次のように述べている。

「ミッションクリティカルかつ大規模なシステムはNTTデータグループの得意分野であり、上流の要件定義ができる人材も揃っています。オンプレミスとクラウド双方に対応できる強みを活かし、信頼関係を構築したいと考えています。」

### データセンターコンサルティングで経営課題を解決

1990～2000年代に国内で大量に建設されたデータセンター(以下、DC)が、大規模な改修を必要とする節目の時期を迎えている。設備の老朽化が進む一方でマーケットの要求レベルは上がり続けており、多くのDCが市場から取り残されることが危惧されている。このためDCの保有企業には、ビル寿命を50年とした場合、残存期間を使い続けるための投資を行うか、新たな目的に向けての建替えを行うか、自社保有から外部DC利用に切り替えるか、の経営判断が求められる時期にきているといえる。とはいえ現在のDC運用を継続しながらさまざまな要素を考慮しつつ改修や建て替えを適切に判断することは難しい。

ファシリティ事業部はNTTデータが保有するDCビルの運営・維持支援を主な事業としており、DCの維持管理に関するノウハウが豊富だ。このノウハウを活かし、大規模改修時期を迎えるDC保有企業に対するコンサルティングに力を入れている。基盤ソリューション事業本部の方針でもある、付加価値の高いビジネスの拡大につながる取り組みだ。

IT機器の処理性能が飛躍的に進化し、DCの消費エネルギーは10年前と比較しても8倍になったといわれている。DCには当然ながらこれらIT機器を効率的に冷却することが求められるが、建物の状況によっては冷却システムの性能向上が困難なケースもある。加えて、脱炭素社会の実現に向けた温室効果ガス排出量削減という観点においても



NTT データ先端技術株式会社  
基盤ソリューション事業本部  
ファシリティ事業部長 大倉 聖一氏

DCに求められる省エネ・環境性能が一段と重要視されてきている。こうしたことから、ファシリティ事業部では古いDCの活用を断念せざるをえないケースが今後増加すると予想している。こうしたケースではNTTデータのDCへ移行する提案が可能であることも強みの1つだ。

DCコンサルティングについて、ファシリティ事業部長の大倉聖一氏は次のように述べている。「老朽化の診断・対策のみならず、お客様が目指す姿に向けて何が必要か、成長を見据え維持運営をどのようにすべきか、といったファシリティ面での経営課題の解決を支援しています。既にNTTデータグループ以外のお客様に対して多くのコンサルティングサービスをご提供してきており、長期に亘るコンサルティング契約の中でコスト、信頼性向上、省エネなど様々な課題を解決してきた実績があります。DCの現状を分析することにより、経営課題に関する気づきを得られることも少なくありません。DCコンサルティングを機会に、経営課題を共に解決に導く真のパートナーであり続けたいという思いで取り組んでいます。」