

純国産・統合運用管理ソフトウェア「Hinemos」を開発する NTTデータ先端技術。「技術力のあるSIベンダー」として インフォテックの販売サポート力を高く評価

》》NTTデータ先端技術



NTTデータ先端技術株式会社

本社所在地：〒104-0052

東京都中央区月島1-15-7

設立：1999年8月

資本金：1億円

従業員数：987人（単独・2022年4月現在）

事業内容：情報通信システム、関連ソフトウェアのコンサルティング・設計・開発・販売・保守・運用ほか

URL：<https://www.intellilink.co.jp/>

NTTデータ先端技術はNTTデータグループでシステム基盤技術、セキュリティ技術、先進技術の研究・開発を担当する専門企業。NTTデータおよびNTTグループと連携し、最先端の技術を活用した情報システム基盤を中心に、顧客企業のビジネスに貢献する事業を展開している。高度な専門スキルを有する技術者が数多く在籍しており、主にプラットフォームの設計・構築、自社ブランドのパッケージ製品を含むソフトウェアの開発、セキュリティソリューション/サービスの提供という3つの事業を柱に、顧客企業にベストプラクティスを提供している。



写真右より、NTTデータ先端技術株式会社 ソフトウェアソリューション事業本部 デジタルソリューション事業部 サービスマネジメント担当 担当部長 大上 貴充 氏
営業推進部 ソリューション企画担当 担当部長 谷越 桂太 氏
営業推進部 営業担当 石部 圭子 氏
営業推進部 ソリューション企画担当 石田 純一 氏

背景

- 製品開発にリソースを割くなか、販売パートナーによる拡販を期待
- 「技術力のあるSIベンダー」としてインフォテックにパートナーを打診

効果

- ビジネスに取り組むスピードが速く、製品の導入・拡大が加速
- 製品の強みを熟知したシステム導入によりHinemosユーザーの満足度向上

背景

純国産の統合運用管理ソフトウェアの普及へ

NTTデータ先端技術は1999年、NTTデータグループが全社横断の施策として立ち上げた技術集約拠点（CoE：Center of Excellence）の活動を強化・推進するために設立された。当初はNTTデータグループのシステム開発を強化するためのプラットフォーム構築を専門とする企業だったが、2009年にコンサルティングやプロジェクト管理、パッケージソフトウェア開発などの事業を展開していたNTTデータグループ企業3社を統合。同じく2009年にNTTデータシステムズが担当していたオラクル関連事業を引き継ぎ、2011年にはNTTデータ・セキュリティも合流。こうして事業領域と規模を徐々に拡大し、現在の「システム基盤技術」「ソフトウェア技術」「セキュリティ技術」を事業の柱とする企業へと成長を遂げてきた。

そのNTTデータ先端技術が展開する主要ビジネスの一つに、統合運用管理ソフトウェア「Hinemos」（ヒネモス）がある。もともとは独立行政法人情報処理推進機構（IPA）が実施するオープンソースソフトウェア（OSS）活用基盤整備事業の委託を受けて開発されたものである。ちなみに、ユニークな製品名は24時間365日稼働し続けるシステムを一日中管理する役目を果たすという意味を含め、「ひねもす（終日）」と名づけられたとのことだ。

「Hinemosはシステム運用管理に不可欠なあらゆる機能をオールインワンで提供する純国産のソフトウェアパッケージです。ネットワークやサーバを監視する機能はもちろん、プログラムやバッチなどジョブの起動・実行を制御・管理する機能、ITシ

ステム運用の定型化・自動化を実現する機能なども備え、大規模かつミッションクリティカルなエンタープライズシステムの統合運用管理に最適な製品です」（NTTデータ先端技術 ソフトウェアソリューション事業本部 デジタルソリューション事業部 サービスマネジメント担当 担当部長 大上貴充氏）

大上氏によると、Hinemosには優れた特



NTTデータ先端技術株式会社
ソフトウェアソリューション事業本部
デジタルソリューション事業部 サービスマネジメント担当 担当部長
大上 貴充 氏

長がいくつもあるという。なかでも最大の特長と言えるのが、多様化する運用を支える機能の充実度と圧倒的なコストパフォーマンスの高さだ。

「Hinemosは他社の統合運用管理ソフトウェアとは違い、必要な機能ごとにライセンスを購入する必要がありません。すべての機能をワンパッケージに収め、シンプルで安価なサブスクリプション型ライセンスで提供しています。またオンプレミスだけでなく、マルチクラウドも統合運用管理が可能なハイブリッドクラウド対応も大きな特長のひとつです」(大上氏)

これらの特長が高く評価されて国内外に豊富な導入実績を持つHinemosだが、NTTデータ先端技術は製品開発に専念しており、販売はパートナー各社が担当するというビジネスモデルを採用している。そうした販売パートナーのなかでも、とくにNTTデータ先端技術が期待を寄せているのが、インフォテックだ。

販売パートナーとしての選定ポイント

「技術力のあるSIベンダー」 として販売パートナーを打診

インフォテックがNTTデータ先端技術とHinemosの販売パートナー契約を結んだのは、2018年半ばのことだった。

「NTTデータ先端技術では2017年にHinemosをサブスクリプション型のライセンス体系に切り替え、それとともにHinemosを取り扱う販売パートナーの整備に着手しました。なかでもとくに重視したのが『技術力のあるSIベンダー』をパートナーに迎えることです。そこで声をかけたのが、インフォテック様でした」(NTTデータ先端技術 ソフトウェアソリューション事業本部 営業推進部 ソリューション事業本部 営業推進部 ソリューション

エン企画担当 担当部長 谷越桂太氏)

NTTデータ先端技術とインフォテックは、データベース関連事業で取引実績があった。そのデータベース関連事業の担当者から紹介されたのがインフォテックだったと谷越氏は振り返る。

一方のインフォテック側では、新たなビジネスとして統合運用管理ソリューションを立ち上げようとしていた時期だった。

「インフォテックのインフラ事業はデータベース技術を中心に展開してきましたが、当時はクラウドサービスを活用した総合的なインフラソリューションの提供に力を入れていました。インフラソリューションの付加価値を高めるうえで重視したポイントの1つが“コストパフォーマンスが高い統合運用管理”です。そうしたなか、NTTデータ先端技術様から『データベース事業だけでなくHinemosの取り扱いも検討してほしい』というご相談を受けました。このチャンスを逃すまいと上長・営業からの協力も受け販売パートナーになるための社内調整を開始しました」(インフォテック インフラソリューショングループ グループリーダー 柴田光一)

「検証も兼ね、当社でも実際にHinemosを導入して利用してみると、非常に多機能であるにもかかわらず、システム管理を担当する人材が不足している中堅・中小企業であっても、少ないリソースで容易に導入・運用できる



NTTデータ先端技術株式会社
ソフトウェアソリューション事業本部
営業推進部 ソリューション企画担当 担当部長
谷越 桂太 氏

ことがわかりました。とくにシステム運用管理の目的や役割ごとに用意された管理コンソールの画面は、ユーザー目線からとても使いやすいことに驚かされました。インフォテックとしてもHinemosを世の中に広めていきたいと考え、統合運用管理ソリューションの構成要素として組み込むことにしたわけです」(インフォテック インフラソリューショングループ マネージャー 三浦大典)

効果

ビジネスに取り組む スピードの速さを実感

こうして2018年9月からインフォテックはHinemosの取り扱いを本格的に開始した。インフォテックが販売パートナーとして活動を始めたことにより、NTTデータ先端技術ではさまざまな効果を実感するようになったという。

「当社がインフォテック様を最も評価しているのは、どのような難しい案件であったと



インフォテック株式会社
ビジネスソリューション本部
インフラソリューショングループ グループリーダー
柴田 光一



インフォテック株式会社
ビジネスソリューション本部
インフラソリューショングループ マネージャー
三浦 大典



NTTデータ先端技術株式会社
ソフトウェアソリューション事業本部
営業推進部 ソリューション企画担当
石田 純一氏



NTTデータ先端技術株式会社
ソフトウェアソリューション事業本部
営業推進部 営業担当
石部 圭子氏

しても臆することなく対応できる技術力です。例えば社内システムのクラウド化を進めたものの、どのようにして運用管理をすればよいかかわからないと悩むお客さまは少なくありません。ところが、お客さまがソリューションの比較検討を実施するのを待っているうちに話が流れてしまったというケースもあります。それに対してインフォテック様は早い段階からお客さまに入り込み、お客さまが何に悩んで何を求めているかをうかがって、その解決策をいち早く提示します。このようにビジネスに取り組むスピードが非常に速く、契約に結びついているところに大きな効果を感じています」(NTTデータ先端技術 ソフトウェアソリューション事業本部 営業推進部 ソリューション企画担当 石田純一氏)

「NTTデータ先端技術では、Hinemosをより良くしていくという製品開発にリソースを大きく割いているため、お客さまの案件を一つひとつ受け入れるだけの体力がありません。そのような部分を当社に代わって提供するという力添えをしていただけたところが、インフォテック様が販売パートナーに加わった最大のメリットと実感しています」(大上氏)

「インフォテック様にはHinemosのマーケティング/プロモーション活動にも協力していただけており、例えばイベントではインフォテックのブースにHinemosをアピール

するコーナーを設けたり、導入事例を提案していただいたりすることもあります。こうした取り組みをする販売パートナーは少なく、インフォテック様はとて有り難い存在です」(NTTデータ先端技術株 ソフトウェアソリューション事業本部 営業推進部 営業担当 石部圭子氏)

なお、インフォテックが関与した事例は数多く、上述したインフォテックの社内導入事例のほかに、保険業界や製薬業界などの多種多様な企業にHinemosを提供している。なかには国内トップクラスのシェアを誇る大手メーカーの国外製の統合運用管理ソフトウェアをHinemosに置き換え、運用管理にかかるコストを大幅に削減した事例もあるという。

今後の展望

他のソリューションサービスへの広がりも期待

NTTデータ先端技術では現在、Hinemosの強化・拡充を目指した新機能の開発を積極的に推進している。例えば同社が取り扱うビジネス体験を一つにつなげるデジタルワークフローを実現するためのソリューション「ServiceNow」、あるいはRPA(ロボティクスプロセスオートメーション)「WinActor」との連携など、社内システム全体を統合的に運用管理していくための仕組みづくりに力を注いでいる。NTTデータ先端技術はこのよ

うな新機能を実装したのち、さらに広範な顧客へと普及を推進するための活動をインフォテックに期待しているという。

「私が所属する事業部では、Hinemos以外にもAIやビッグデータ関連ソリューションなど、デジタル変革につながるソリューションサービスを手がけています。一方、インフォテック様は当社のデータベース関連事業部門との取引を通じ、データを取り扱うソリューションサービスに長けています。今後は、そうしたデータベースやHinemos以外にも、インフォテック様との取引の幅を広げていきたいと願っています」(大上氏)

インフォテックでも、NTTデータ先端技術の期待に応えるため、これからも製品を導入した顧客企業に深く寄り添って手厚い支援を続けていく考えだ。

