

■四国パートナーカンファレンスの目的

2015年6月5日（金）、愛媛県松山市にてNTT西日本 四国事業本部主催で「四国パートナーカンファレンス」が開催されました。



「四国パートナーカンファレンス」は、SI事業者、ソフト開発事業者、パッケージ事業者、Web制作事業者の皆さまの強みをつなげる場として、また、NTT西日本グループがビジネスパートナーの皆さまの強みを支えられる、頼られる存在になることで一緒に地域社会の発展に貢献することを目的としています。

当日は、四国エリアのビジネスパートナーの皆さまを中心に64名にお集まりいただきました。意欲の高い皆さまが集まり、とても濃密な時間となった様子をご紹介します。

■基調講演 クラウド業界動向とクラウドエコシステム



NTTコミュニケーションズ クラウド・エバンジェリスト 林 雅之氏

国内市場において、近年では8割の企業が新規システム構築時に、クラウドサービスを検討する等、クラウドファーストからクラウドノーマルの時代に移行しており、今後のターゲットは、アーリーマジョリティの段階であることが説明されました。

クラウドビジネスにおける事業者の位置づけの例として、システム・リソースやアプリケーション機能を提供する「クラウドプロバイダー」、クラウドプロバイダーの提供するサービス課題を補完するサービス等を提供する「クラウドアダプター」、クラウドプロバイダー/アダプターの提供するサービス等を組み合わせてお客さまに提供する「クラウドインテグレーター」を挙げられ、クラウドエコシステムの展開で各事業者がどの様に対応すべきかを事例を交え、分かりやすくご説明していただき、ビジネスパートナーの皆さまとの連携が今後、益々重要になると再認識いたしました。

■クラウド関連コミュニティのご紹介



ニッポンクラウドワーキンググループ 理事 野元 恒志氏

ニッポンクラウドワーキンググループ (NCWG) は、国内の関係各社が集まり、日本のクラウドビジネスのマーケットを広げることを目的に様々な活動を展開されています。

クラウド業界にとどまらない分野のコミュニティとの連携により新しい価値創造を目指す「クラウドアプリケーション部会」、サムライクラウドを活用したビジネスモデルを検討する「クラウドビジネス推進部会」、そして、クラウドサービスを多くのお客さまに利用してもらうために備えるべき機能や特徴とは何なのかを、技術的な側面ではなく、サービスとクラウドの視点から考察する「クラウドサービス部会」の活動内容を事例を交え、ご説明されました。

また、NCWG参加企業のソリューション事例と仮想協業モデルをご紹介いただき、今後のクラウドビジネスの可能性について認識を深めることができました。

関連URL

<http://ncwg.jp/>

■ビジネスパートナーさまのソリューションのご紹介①

(株)オレガ マネージャー 片野 雄介氏



現在のデータが増加する環境下においては、ストレージの運用・管理コストとデータ保護・消失リスクが益々増大すると冒頭で課題提起されました。

これらの課題解決に向け、オレガさまが提供する仮想ストレージ化ソフトウェア「VVAULT」の特徴について、ご紹介されました。

クラウド移行に伴うお客さまが抱えているマイナスイメージを払拭するため、導入時のS I作業を激減させる機能や、当社クラウドサービス「スマートストレージ」と組み合わせて利用することでBCP/DR対策から開始する方法、さらに、データの利用頻度に応じて最適なドライブを選択してファイル管理を行うストレージ階層管理機能で、高コストパフォーマンスを実現する機能等で、お客さまの様々な課題解決する方法について分かりやすくご説明していただきました。

関連URL

<http://www.orega.co.jp/>

■ビジネスパートナーさまのソリューションのご紹介②

(有)アービズ 松山大学・松山大学大学院 特別講師 峰岡 孝平氏



国内のクラウドソーシング市場は、今後急速に拡大すると言われていています。この市場において、ビジネスを拡大するためにはどうすればいいのでしょうか。

多くの企業は、これまで新商品のPRや反響を増やしたいため、売り込みのためにWebサイトを活用してきましたが、最近では、お客さまの方が沢山の情報を持っていること、また、競争激化により商品での差別化が難しくなっているため、Webサイトを“信頼関係を築く”役割に変えることが重要であり、解決する情報の提供、営業フック、そして、これらを継続して提供する3つのポイントを挙げられました。

また、アービズさまの事業の取り組みとして、店舗をもたずに接客する「スタッフレスシステム」についてご紹介いただきました。ショッピングセンター等商業施設の隙間スペースで、不動産の物件を検索でき、気軽にお部屋を探したいというお客さまの潜在ニーズに応えたもので、接客されたくないというお客さまの心理を逆手に取り、信頼関係を構築した成功事例です。

関連URL

<http://www.earvin-s.com/>

■NTT西日本グループのソリューション紹介



NTT西日本

NTT西日本の愛媛データセンターを見学させていただきました。

NTT西日本 四国事業本部 クラウドビジネス担当

NTTスマートコネクト

当社の提供するクラウドサービスとパートナープログラムについて、ご紹介させていただきました。



■懇親会(名刺交換会)

第二部では、ビジネスパートナーの皆さまとNTT西日本グループ社員で懇親会を行い、各社さまの取り組み内容やクラウドサービスに対する要望等、今後につながる貴重なご意見をお聞きすることができました。



ご参加いただいた皆さまには、大変、感謝しています。本当にありがとうございました。次回、またお会いできますことを楽しみにしています。