

Oracle Cloud 時代、到来

IaaS / PaaS / SaaS

全方位カバーを

市場は求めている



日本オラクルが、クラウドビジネスで攻勢を強めている。大手総合ベンダーとしてIaaS、PaaS、SaaSの全方位をカバーするソリューションを携え、市場でのプレゼンスを急速に向上させようとしているのだ。2017年6月には、オラクル・ドイツのバイスプレジデントだったフランク・オーバーマイヤー氏が執行役CEOに就任。経営体制も新たに、攻めの姿勢はより鮮明になった。同社でクラウドビジネスを統括する石積尚幸・執行役副社長

クラウドプラットフォームソリューション統括に、現状の手ごたえと今後の戦略を聞いた。

石積尚幸

執行役副社長
クラウドプラットフォームソリューション統括



「最初に思い浮かぶ、最も信頼できる」クラウドに

既存のアセットを存分に生かせるのが大きな強み

IaaS、PaaS、SaaSの 全方位で進化

——まずは、日本オラクルのクラウドビジネスの現状について教えてください。

石積 SaaS、PaaSを先行して提供していましたが、2016年、IaaSを発表しました。可用性、パフォーマンス、セキュリティにすぐれ、ミッションクリティカルなシステムにも強いという特性はやはりユーザーに安心感をもっていただいています。「Oracle Database」のユーザーが、IAサーバーの更新のタイミングで、オンプレミスのシステムをそのままクラウドにもっていく「リフト&シフト」での採用事例などはかなり増えています。ちなみに、最新の「Oracle Database 12c」はマルチテナント対応を実現していて、DBマシンの「Exadata」を使ってIAサーバーをオンプレミスでコンソリデーションするような場合でも、マルチテナント機能を利用して、「Oracle Cloud」とハイブリッドで運用できます。

IaaSはコモディティだと思っている人もいますが、Oracle Databaseの性能を最大限発揮できるのは当社のIaaSで、先行するクラウドサービスと技術的に差異化できています。しかも、価格は安い。——御社はIaaS、PaaS、SaaSと全方位でクラウドビジネスを展開している数少ないプレイヤーですが、DB市場での優位性を考えれば、PaaSはとくに競争力がありそうですね。

石積 Oracle Databaseが従量課金で使えるようになり、ユーザー層は確実に幅が広がりました。しかも、当社のPaaSは日々進化しています。リリースした3年半前は、わずか7種類のサービスで構成されていましたが、現在は50種類以上の豊富なサービスをラインアップしています。クラウドだからこそ必要になるセキュリティ・運用管理のツールがこの1年で充実し、まさにPaaSのフルラインアップが揃った感

があります。パートナー様にとっては扱う商材の選択肢も増え、Oracle Cloudと独自の技術・製品を組み合わせて、さらに充実したソリューションをお客様に提案してもらえるようになりました。結果として、より幅広いお客様にオラクル製品の価値をお届けできる体制ができてつあります。——SaaSへの投資も活発という印象です。

石積 アプリケーションも、オンプレミスよりもクラウドのほうがすでにビジネスの規模が大きくなっています。当社のSaaSは従来の業務アプリケーションの範疇にとどまらず、ソーシャルリレーションシップマネジメントやデジタルマーケティングなど、非常に幅広くラインアップしている。オンプレミスのアプリケーションを担いでくださっているSler様が、いままで手がけていなかった領域にビジネスを拡大する助けにもなっています。

パートナーに新しい 領域での商機も提供

——Oracle Cloudの最大の強みは何ですか。

石積 オンプレミスで使ってもらっている当社の製品、テクノロジーが、すべてOracle Cloud上で使えることです。例えば、世の中のデータの50%はOracle Database上にあるともいわれていますが、それだけ多くのパートナーが関連のSIビジネスで当社製品の導入・活用のノウハウやスキル、エンジニア人材といったアセットを蓄えてくれているのです。Oracle Cloudはパートナーの皆様にも、そうしたアセットを無駄にせず、むしろ存分に生かしてクラウドビジネスを手がけていただく機会を提供します。

また、お客様がOracle Cloud専用のハードウェア（運用はオラクル側が担当）を自社DC内などに設置し、データを手元に置いたうえでOracle Cloudをサブスクリプションで利用できる「Oracle Cloud at Customer」というサービスも提供しています。エン

タープライズITで求められるクラウドへの多様なニーズに応えた柔軟な提供形態を用意できるのも大きな強みだと思っています。

——SMB（中堅・中小企業）にも顧客基盤は拡大しているのですか。

石積 クラウドのメリットを享受しやすいのは本来、SMBなのです。SMBへのクラウド提案や、当社の製品・サービスの導入に関するコンサルティングを行う「Oracle Digital」という新しい営業組織を発足させました。想定以上に、SMBのお客様からの引き合いはいただいています。

——「Oracle PartnerNetwork（OPN）Cloud Program」の認定パートナーを2017年までに500社まで増やすという目標を掲げていました。

石積 古くからおつき合いのあるパートナー様も多いので、数字自体は十分に達成できます。ただし、クラウドネイティブな新しいパートナー様へのリーチにはまだまだ課題があります。競合ベンダーのパートナーも含め、イベントなどを通じて、彼らにOracle Cloudを知っていただくための仕掛けを積極的につくっていききたい。知ってもらえさえすれば、価値を認めていただけるという自信はあります。

——6月には、オーバーマイヤーCEOが就任しました。Oracle Cloudのビジネスへの影響は？

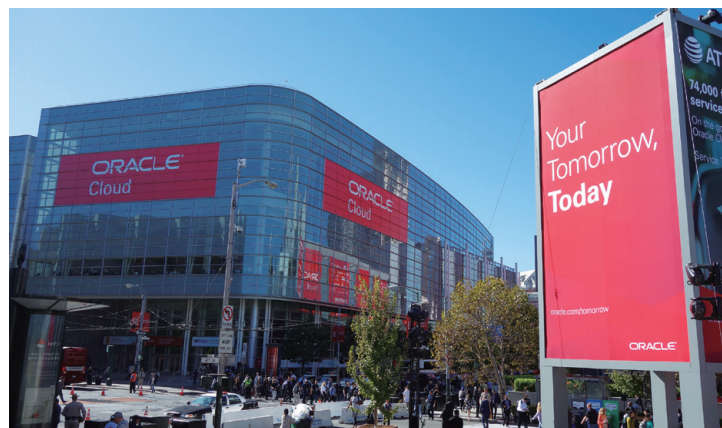
石積 オーバーマイヤーが言っていることは非常にシンプルで、お客様以上にお客様のことを知り、そのうえでお客様のクラウドトランスフォーメーションを支援していかなければならないということです。ポジションを問わず、日本オラクルの社員一人ひとりがクラウドのエキスパートにならないといけないとも言っていて、だいぶ社内の意識も変わりました。まずは、現実的な目標として、お客様にとって最も信頼でき、クラウドの選択肢として最初に思い浮かぶサービスが、Oracle Cloudであるということまでもっていかねばならないと考えています。

Oracle Digital 0120-155-096

次世代の自律型DBで クラウド市場を変える

進化を遂げたOracle CloudでNo.1プレイヤーへ

米オラクルは、10月1日から5日までの5日間、米サンフランシスコで年次プライベートイベント「Oracle OpenWorld（OOW）2017」を開催した。例年同様、多くの新製品・サービスを披露したが、今回はとくに、AIやブロックチェーンといった新しい技術領域への注力姿勢が鮮明になった感がある。同社のビジネスの屋台骨を支えるデータベース（DB）・ソフトウェア製品でも、機械学習を活用した次世代製品のクラウドサービス「Oracle Autonomous Database Cloud」を発表するなど、Oracle Cloudの強みを磨き、総合クラウドサービスベンダーとしてのプレゼンス向上を図る。



OOWの期間中、サンフランシスコはオラクル・カラーの赤に染まる

ラリー・エリソン会長兼CTO



価格と性能をAWSと対比 両方とも優位性がある

OOW2017は、参加登録が約6万人という巨大イベントで、ユーザーやパートナーによる2300以上のセッション、最新のオラクル製品に関する情報を紹介する500を超えるセッション、さらにはオラクルやパートナーベンダーによる製品・技術展示なども開催された。

なかでもメインイベントといえるのは、創業者であるラリー・エリソン会長兼CTOの基調講演だ。ここ数年のOOWでは、初日のオープニングと中日に2回登場するのが恒例になっているが、とくに初日の基調講演には、その年のOOWのエッセンスが凝縮されている。今回、エリソン会長は1時間のもち時間のほとんどを、Oracle Databaseの次世代製品「Oracle Database 18c」とそのクラウドサービス「Oracle Autonomous Database Cloud」の説明に費やした。同社にとってこれらの製品・サービスがいかに重要であるかがうかがえる。実際、エリソン会長は、「現代の機械学習は、自律型走行車を実現したが、Oracle Autonomous Database Cloudは、まさにITの世界で同様のことを成し遂げた世界初の完全自動化・自律型のDBクラウドサービスだ。オラクルがこれまで開発してきた製品のなかで、最も重要なものといってい」

Oracle Database 18cはクラウドサービスのリリースが先行し、Oracle Autonomous Database Cloudが最初の提供形態になる予定だ。機械学習により、DBのチューニングを継続的に自動化するほか、アップグレードやパッチの適用も、稼働しながら自動で実行するという。また、コンピューティングやストレージのリソースも、自動でスケールアップする。さらに、稼働率は99.995%をSLAで保証し、ダウンタイムは年間30分未満になるという。

さらにエリソン会長は、セキュリティの観点からもOracle Autonomous Database Cloudのメリットに言及。「可能な限り機械による自動化を進めていけば、人為的なミスやエラー、悪意のある行動が介在する余地を減らすことにつながる。だから、Oracle Autonomous Database Cloudは最も安全にデータを保全できるDBクラウドといえる」とアピールした。

エリソン会長は、基調講演のなかでOracle Autonomous Database Cloudのデモを自ら行い、その性能とコスト効率の高さをみせつけた。金融業界、保険業界、小売業界の実際のデータ分析ワークロードを、Oracle Autonomous Database Cloud、Amazon Web Services（AWS）のIaaS上で稼働させるOracle Database、そしてAWSのデータウェアハウス（DWH）である「Amazon Redshift」でそれぞれ実行してみせた。例えば、金融業界のデータ分析で処理が完了するまでの時間とかかった利用料金（秒単位の従量課金に換算したもの）は、Oracle Autonomous Database Cloudが34秒、0.04ドルだったのに対し、Oracle Database on AWSは255秒、0.23ドルという結果になった。また、別の金融業界のデータ分析ワークロードの処理をOracle Autonomous Database CloudとAmazon Redshiftで比べた場合、Oracle Autonomous Database Cloudが23秒、利用料金0.03ドルで完了したのに対し、Amazon Redshiftは247秒、0.27ドルかかった。

Oracle Autonomous Database CloudのAmazon Redshiftに対する優位性とともに、Oracle DatabaseはOracle Cloud上でこそパフォーマンスを最大化できることをあらためて強調したかたちだ。「AWS上で動かすどんなワークロードでも、Oracle Autonomous Database Cloudに移行した場合、利用料を半額以下にすることを契約書に書き込む。デモの結果からもわか

ってもらえるように、Amazon RedshiftはOracle Autonomous Database Cloudと比べて9～15倍のコストがかかる。だから、この約束は余裕をもって実行できる」と、エリソン会長はコメントした。

なお、Oracle Autonomous Database Cloudは、DWHバージョンを年内に先行リリースするほか、OLTPバージョンを来年リリースする予定だ。

AI、ブロックチェーンなど 新興技術への注力姿勢が鮮明に

エリソン会長は3日目午後の2回目の基調講演で、クラウド型の統合監視サービスである「Oracle Management Cloud」の機能拡張について説明し、ここでも機械学習を活用した自動化により、「システム運用の負荷を低減するとともにセキュリティの高度化を実現した」と宣言した。

OOW2017ではこのほか、PaaS領域で、コンテナ・ネイティブな開発環境や、ハイパーレジャー・ファブリックをベースとした“エンタープライズグレード”のブロックチェーン・プラットフォーム、AIを活用したアプリケーション開発環境の提供を開始するといった発表もあった。関連して、ERP、HCM、SCMなど、オラクルのSaaS商材に新たにAI機能を組み込むことも明らかになった（CRMやECを含む「Oracle CX Cloud」では一部実装済み）。さらに、IaaSでも、AIの活用拡大などを見据え、ベアメタルGPUインスタンスのパフォーマンスやコスト競争力などを強化して他社との差異化を図っているといった発表があった。

全体的に、新しい技術トレンドに対応してあらゆるレイヤでOracle Cloudの進化を図ったという印象が強く、クラウド市場のメインプレイヤーとしての地位を早期に確立したいというオラクルの強い意志が感じられたOOW2017だったといえよう。

システムサポート <http://www.sts-inc.co.jp/>

DBの技術力を生かしてOracle CloudでNo.1を目指す Platinum資格取得者数が国内トップクラスの実力

石川県が本社のSler、システムサポート。東京と大阪、名古屋に拠点を構え、企画から開発、運用保守まで、ワンストップでの提供が強みだ。東京支社のインフラソリューション事業部では、Oracle Databaseを活用した基幹系システムの構築に多くの実績がある。Oracle Cloudでも、技術力を生かして積極的に取り組んでいる。

Oracle Cloudに取り組み始めたのは2015年。当初はPaaSを中心にビジネスを展開していたが、オラクルがIaaSをリリースしたことで、現在ではユーザーニーズに応じて柔軟に対応している。最近では、オンプレミス環境のサーバーをリプレースするにあたって、Oracle CloudのIaaSを採用するケースが増えている。

「ユーザーニーズに応じて提案は変わってくるが、ユーザーの既存ライセンスをクラウドに持ち込める（BYOL：Bring Your Own License）などのコストメリットを考慮すると、Oracle Cloudになる。加えて、Oracle Databaseの性能を十分に引き出すクラウド環境でも、Oracle Cloudが最適な選択肢となる。驚異的なパフォーマンスを発揮するExadataも利用でき、現在対応中の案件では『Exadata Cloud at Customer』の導入を検討している」と東京支社インフラソリューション事業部の小酒井崇史氏は説明する。東京支社インフラソリューション事業部の長沢博輝氏は、「クラウドではスモールスタートをイメージされがちだが、Oracle Cloudは違う。大



東京支社
インフラソリューション事業部
Platinumホルダー
小酒井崇史氏



東京支社
インフラソリューション事業部
Platinumホルダー
長沢博輝氏

規模システムも快適に稼働する」と強調する。

システムサポートがOracle Databaseに注力するのは、性能と信頼性の高さによるところが大きい。「さまざまなDBのなかで、品質で他を圧倒している。既存のユーザーは、そこを支持しており、クラウドに移行するにあたって、同様に品質を求めている」と、小酒井氏はクラウドにおいてもOracle Databaseの優位性は変わらないと語る。実際、ユーザー企業はパブリッククラウドで提供されている他のDBよりも、Oracle Databaseの継続利用を望むという。

「ORACLE MASTER Platinum」の資格取得者数で国内トップクラスのシステムサポートは、Oracle Cloudの取り扱いでもトップを目指す。

●ビジネスブログははじめました
<https://bit.ly/2d3m0n.com/oracle-cloud>
株式会社 システムサポート 東京支社 インフラソリューション事業部
ml-infra-sales@sts-inc.co.jp
☎ 03-3342-9612



多数のORACLE MASTER Platinum資格保有者を有するシステムサポートが提供するOracle Cloud関連サービス

Oracle Cloud Success Stories >>> Partner

テクバン <https://www.techvan.co.jp/>

クラウド拡大で100億円の売上規模へ ネットワークのスキルを生かし他社との差異化を図る

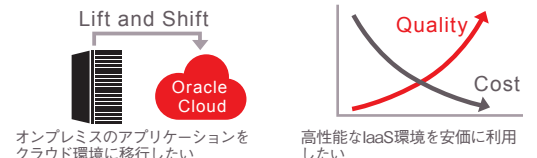
システムやネットワークインテグレーションをビジネスとして手がけるSler、テクバンがクラウドサービスの提供拡大を図ろうとしている。現在は「Oracle Marketing Cloud」などのSaaSやIaaSが中心だが、将来的にはPaaSの提供にも着手。クラウドを中心にサービスビジネスの比重を高めていき、全体の売上高として100億円を目指している。

テクバンがクラウドビジネスを開始したのは3年前。当初は、オンプレミスを提供する部隊も同じ組織だったが、今年度（2017年1月期）からはクラウドサービスの提供を本格化させるために、事業統括本部内にクラウドインフラソリューション

部を設置、独立した組織となった。同部の今柳田洋士部長は、「今はクラウドビジネスが占める割合が売上全体の1割程度だが、これを5年後に2～3割まで引き上げる」としている。草場陵祐・クラウド基盤ソリューション課課長代理は、「ニーズとして必ず出てくるのがクラウドへの移行。クラウド基盤に特化した部隊としてお客様の要望に応えていく」としている。

売上拡大で力を注ぐのが、Oracle Cloudだ。直近では、顧客のプライベートクラウド基盤を、Oracle Cloudに移行させるプロジェクトを手がけている。最終的には、Oracle Cloud上で複数のDBをOracle Databaseに統合することも実施。

Oracle Cloud Infrastructure (OCI) で課題を解決



お問合わせからご導入までの流れ



今柳田洋士
事業統括本部
クラウドインフラソリューション部
部長



草場陵祐
事業統括本部
クラウドインフラソリューション課
課長代理

photo by Satoshi Akashi

「当社には、Oracle Databaseの技術者が多い。Oracle Cloudの採用はクラウドサービスを提供するうえで大きな強み」（今柳田部長）という。

今後は、バックアップやバージョンアップ、サーバーの移行などでOracle Cloudを提案していくほか、将来的に無線LANとPaaSを絡めてソリューションの創造など、IoTの観点でビジネスを展開することも視野に入れている。加えて、Oracle Cloudを含むさまざまなクラウドサービス・Oracle Database・ネットワークに長けた技術者が多くいることを活かして、ネットワーク構築やDB移行を含めたオンプレミスからの移行サービスを拡充している。クラウドをキーワードに首都圏が中心のビジネスを各地域のSlerとパートナーシップを組んで案件を獲得することも検討している。今柳田部長は、「Oracle Cloudを当社の“色”として他社との差異化を図る」方針だ。

富士通マーケティング <http://www.fujitsu.com/jp/group/fjm/>

Oracle Cloudの導入を支援する独自サービスに注力 クラウド構築やデータ移行などのSIサービスを11月に提供開始

富士通グループのなかで主に年商1000億円以下の企業向けにビジネスを手がける富士通マーケティング。クラウド化への着手は2008年3月、自社開発のSaaS型グループウェア「WebOffice」の提供から始まった。現在は、「SIを含めて全体の売り上げの2割以上をクラウドが占め、直近では、昨年比約1.3倍の伸長と好調」と森下健作・執行役員商品戦略推進本部長（兼）グローバルビジネス推進室長は説明する。地方自治体や小売・流通業で導入が進んでおり、製造業での導入も今後期待している。

Oracle Cloudは、プロセッシングとデータ管

理を両立するクラウドでプライスパフォーマンスも高いという。「Oracle Databaseは長い歴史があり、多くのユーザーが基幹業務を構築しているので手放せない。設計やサイジング、チューニング、冗長化といった導入時の課題も、クラウドでOracle Databaseを利用すれば、スピーディーにスタートが可能で、かつ拡張も冗長化も容易なので、オンプレミスと比べてハードルは低い。Oracle Databaseユーザーだけでなく、新規顧客にも広く訴求できる」としている。SaaSメニューも拡充する。富士通マーケティングは、自社のサービスメニューに組み込み「Oracle PBCS」と

Oracle Cloudサービスメニュー

サービス名	サービス内容	提供予定
Oracle Cloud 環境構築サービス	Oracle Cloudを利用するうえで必要な初期導入作業を実施	2017年11月
Oracle Cloud 移行サービス	オンプレミスで稼働しているOracle DatabaseをOracle Cloud基盤のOracle Databaseサーバーへ移行 Oracle Cloud環境構築サービスと組み合わせることで、Oracle Databaseサーバーの構築も合わせて提供可能	2017年11月
Oracle Cloud DR構築サービス（仮称）	オンプレミスで稼働中のOracle Databaseサーバーの災害対策サーバーをOracle Cloud基盤に構築	2018年2月予定
Oracle Cloud ネットワーク構築サービス（仮称）	Oracle Cloudにセキュアに接続するVPN環境を構築	2018年2月予定
Oracle Cloud セキュリティサービス（仮称）	Oracle Cloudのログを監視、解析	2018年2月予定

ユー・エス・イー <https://www.use-ebisu.co.jp/>

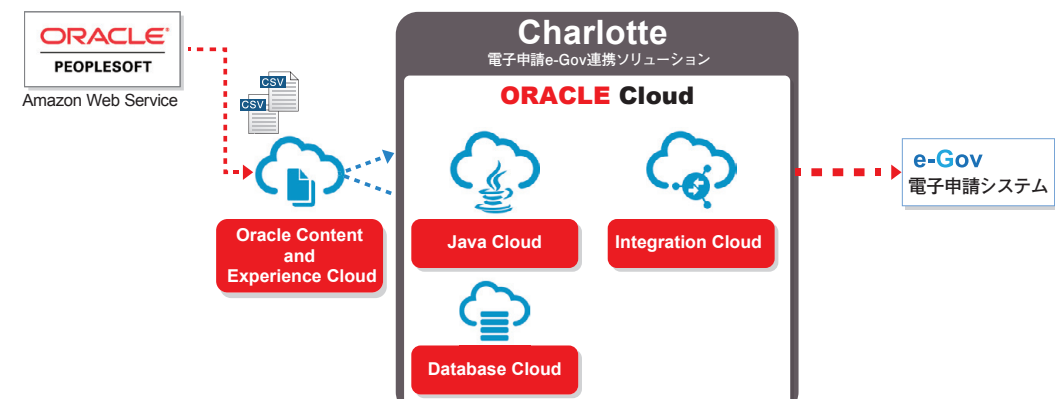
社会保険労務に関する電子申請システムを開発 高セキュリティのクラウドサービスを最適なコストで

クラウドをはじめとしてSIやERP、システム運用をビジネスとして手がけるユー・エス・イーが、Oracle Cloudをベースに提供しているのが、社会保険労務に関する電子申請ソリューション「Charlotte」だ。日本オラクルが主催するパートナー向けのOracle Cloudを活用したソリューションコンテストで、Charlotteは最優秀賞を受賞した。企業の労務担当者からの切実な「お困りごと」の声を反映させたクラウドサービスで、「既存の人事給与システムや人事給与データをもとに、社会保

険・労務に伴う申請業務を支援する」と吉弘京子副社長は強調する。

Charlotteは、「Oracle Java Cloud Service」による業務処理と「Oracle Integration Cloud Service」によるデータ変換などの機能を提供するほか、主要な人事給与システムに対応。データをそのまま利用して申請・届出に必要なデータをCharlotteに直接アップロードできることが大きな特徴だ。従来のような手作業による入力は一切不要で、作業負担を大幅に軽減できる。到達番号や

「Charlotte」による処理のプロセス



GLOVIAとの連携ソリューションを提供している。

もう一つ、高く評価するのがオラクルの営業サポートだ。「ハイタッチ営業での情報提供が迅速で、充実している。商談にオラクルの技術者が同行して顧客に共同提案してくれる。スキル面をカバーしてくれて、話がスムーズに進む。共同提案は今年3月にスタートし、すでに案件を獲得した」という。

Oracle Cloud向け独自サービスも提供している。今年11月には、Oracle Cloud上にOracle Databaseを構築する「Oracle Cloud 環境構築サービス」「Oracle Cloud データ移行サービス」を発表。来年には、オンプレミスのOracle DatabaseサーバーのバックアップをOracle Cloudに構築する「Oracle Cloud DR 構築サービス」の提供も開始する。クラウド構築で必要要件のネットワーク構築やセキュリティサービスを順次追加する。

「他社に先駆けてサービスメニュー化した。まず、トライアルとして開発環境からクラウド移行を検討してもらいたい」と森下執行役員はアピールする。



森下健作
執行役員
商品戦略推進本部長
（兼）グローバルビジネス推進室長

問合せ番号も自動的に管理して、人事給与システムのデータと紐づける。北野文章・サービスイノベーション事業部事業部長は、「申請情報にはマイナンバーをはじめ個人情報が多く含まれるため、セキュリティの確保が重要。オラクルなら、世界的に信頼性の高いセキュアな基盤環境だけでなく、Oracle Database Cloud Service上で暗号化することでセキュアに情報を保護できる。また、オンプレミスとクラウドが共通の技術で扱えて、環境の構築を迅速に行える点も開発における大きなメリット。ハンズオントレーニングなどのサポートも充実している。将来のサービス利用の拡張も含めて、オラクルは最適なコストでサービスが提供できる」と強調する。

すでに、大手企業を中心に複数の案件が発生している。今後は、「スモールスタートが可能なクラウドのメリットを活かして、SMB（中堅・中小企業）も含めて申請・届出業務を負担に感じている企業にCharlotteを提供していきたい」と吉弘副社長は語る。北野事業部長は、「潜在市場は非常に大きい。早期に1000社の獲得を目標に据える」と明らかにしている。



北野文章
サービスイノベーション事業部
事業部長

Oracle Cloud Partner strategy

多面的支援によりクラウドビジネスの成功を共同推進

日本オラクルでは、Oracle Cloudの提供拡大に向けて、パートナー企業に対してさまざまな支援策を講じている。まず、クラウドアライアンス推進本部で拡販のための戦略を立て、パートナー企業のシステムエンジニアに対してトレーニングなどの技術面での教育を実施。この戦略や教育を活かし、パートナー各社がさらに自社の強みを組み合わせることで、Oracle Cloudビジネスを強力に共同推進している。そして実際の現場では、営業担当者が「クラウドファース

ト」をコンセプトに、オンプレミス型システムを構築しているユーザー企業に対して、リプレース時にクラウドの提案や、クラウドとオンプレミスのハイブリッド環境を提案している。

パートナー企業のビジネス成長を加速するためのプログラムが、「Oracle PartnerNetwork (OPN) Cloud Program」だ。クラウドに特化した専門知識や実績にもとづいて4段階を認定し、それに応じたさまざまな特典を提供するとともに、業種特化型ソリューションの展開を支

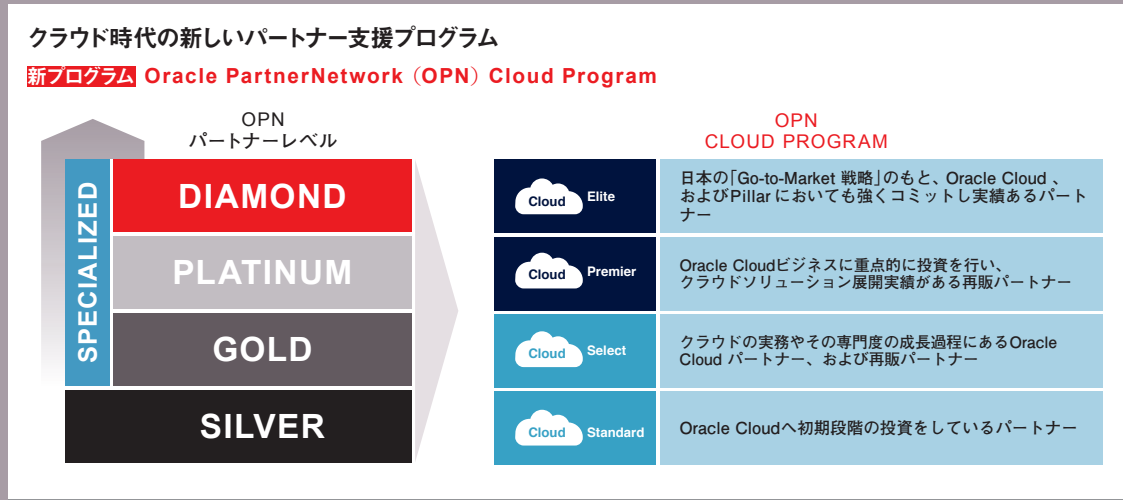


林 徹
アライアンス事業統括
クラウドアライアンス推進
本部
本部長

援する。また、OPN Cloud Program 認定パートナーのなかで、とくに Oracle Cloudを活用した付加価値提案を行うパートナーを認定するプログラムとして、「Oracle Cloud Managed Service Provider (MSP) プログラム」を提供。顧客企業は、クラウドの構築から運用管理までに必要なソリューションを MSP パートナー経由で一括して入手可能となる。さらに、SaaS のインプリメントを対象としたパートナープログラムとして「Oracle Cloud Excellence Implementer Program (CEI)」を発表しており、「アプリケーションの部分でも支援を強化した」（林徹・アライアンス事業統括クラウドアライアンス推進本部本部長）としている。

「流通業は、クラウドのニーズがますます高まっている。金融や公共では少し鈍かったが、最近は導入が進んでいる。製造業は、IoT の観点でクラウドを導入するケースが出てきている」と林本部長は捉えており、パートナー企業を多面的に支援することで、クラウドビジネスを拡大できる環境整備を強力に推し進めている。

photo by Hirokazu Hasegawa



Oracle Cloud Success Stories >>> User

伊藤忠テクノソリューションズ (CTC) <http://www.ctc-g.co.jp>

ワークスタイル変革に文書管理「EIMANAGER」 アプライアンスモデルをリリース

伊藤忠テクノソリューションズ (CTC) が 10 年ほど前から提供している文書管理「EIMANAGER」。多くの大企業が採用し、累計 10 万ユーザーが使用する。現在は、パッケージ版とクラウド版を揃えている。

CTC では、さらなるユーザー層の拡大に向けてアプライアンスモデルを新製品として10月にリリース。リリースに合わせてクラウドでのデータ・バックアップサービスを加えるが、そこでは Oracle Cloud のストレージサービスを採用した。

ワークスタイル変革への取り組みが盛んになっているなか、CTC も自社で取り組みを進めた。社

内でアンケートをとると、資料探しに時間が費やされている実態が明らかになった。「提案書やプレゼン資料の作成で、必要な過去の資料探しに1日あたり1時間近くを費やしていた。実質30分でも、1年間で120時間、営業日換算で15日分に相当する。この時間を短縮することにより、別の業務に充てることができる。このように、業務の効率化に文書管理の活用を広く提案できると考えた」と、EIMANAGER 営業推進課の藤田洋平氏は背景を説明する。

アプライアンスモデルのプロジェクトがスタートしたのは 2017 年 4 月で、すでにリリース時期

が10月と決まっていた。限られた時間での製品化と組み合わせるクラウド・バックアップサービスを決める必要があった。バックアップサービスは、複数のサービスを本番同様のデータを使って検証した。

Oracle Cloud の採用に大きな決め手となったのは、評価・検証にあたってのオラクルのサポート。「他のクラウドサービスでは有償扱いになることも、オラクルは無償で手厚いサポートが受けられた。技術面のサポートに加え、オラクルの設備も活用時間の制約を受けながらもスケジュール通りのリリースが実現した。また、EIMANAGER はDBにOracleを採用するため親和性が高い。10年におよぶ信頼性に安心感もあった」と藤田氏は評価する。しかも、アプライアンスモデルのユーザー数として、500、250、100 の三つをラインアップしており、いずれも1年間のバックアップサービスを含めて提供するため、コストも重要な要素だった。

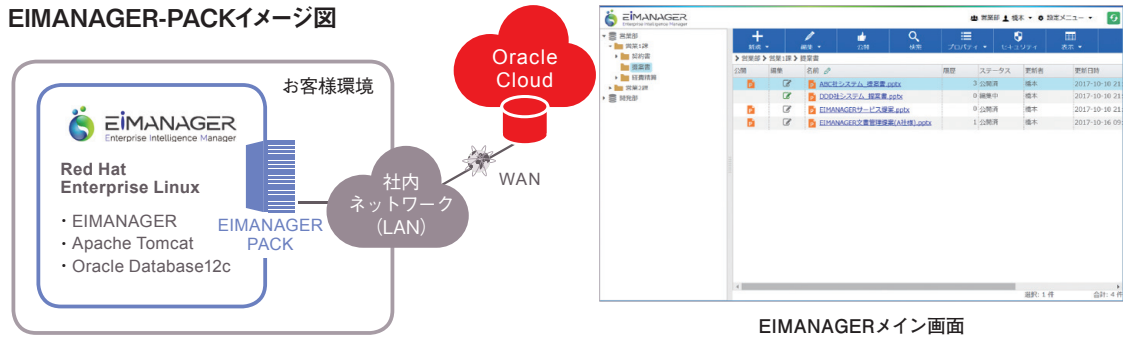
「EIMANAGERのクラウド基盤として、今後は、Oracle Cloudの採用も検討している」と藤田氏は展望を語る。



流通・EPビジネス企画室
EIMANAGERビジネス推進部
EIMANAGER営業推進課
藤田洋平氏

photo by Hirokazu Hasegawa

EIMANAGER-PACKイメージ図



関西電力 <http://www.kepco.co.jp/>

テストのコストと時間を大幅に縮減 Oracle RATとOracle Cloudを採用

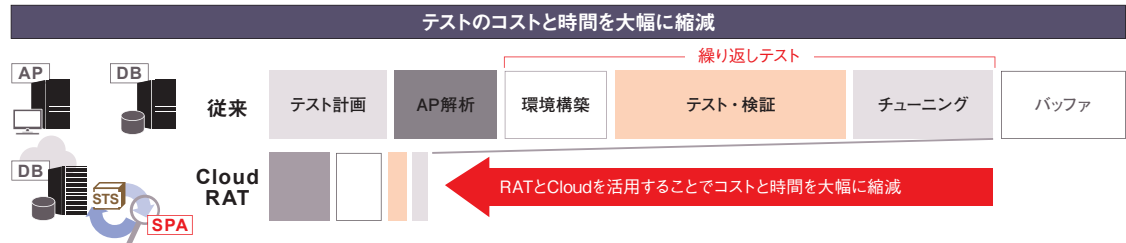
電力やガスの小売全面自由化によって価格競争が一段と激しくなっている電力・ガス市場。厳しい経営環境が継続するなか、コスト構造改革の取り組みの加速は不可欠である。

関西電力では、IT システムの品質と信頼性の確保に力を注いできたが、サーバーリプレースに伴うリスクを回避するため、構成変更の結果を完全に評価できる「Oracle Real Application Testing (RAT)」を採用し、テストの自動化でコストと時間を大幅に削減することに取り組んでいる。

同社のなかで、コストを抑えながら新技術などによるイノベーション推進のミッションを託されているのが IT 戦略室。同室の山崎美智雄・情報通

信センター電力流通システムグループ課長は、「テクノロジーは大きく変化しているが、データ保全や災害対策などベースを備えた信頼性の高い IT サービスを提供しなければならない」と強調する。同グループの村上富彦氏は、「以前、サーバーなどの老朽化によってリプレースを実施したが、後の運用に課題を残す結果となった」と打ち明ける。リプレースによるシステム刷新には、本番環境に移行する前のテストフェーズが重要になってくる。「今回のリプレースでは、必ず成功させる」（村上氏）という思いから、日本オラクルのパートナーで古くからつき合いのあるアシストに相談。アシストから提案されたのが Oracle RAT だった。

Oracle RATとOracle Cloudを活用した際の効果



住吉鋼管 <http://www.sumiyoshi-kokan.co.jp/>

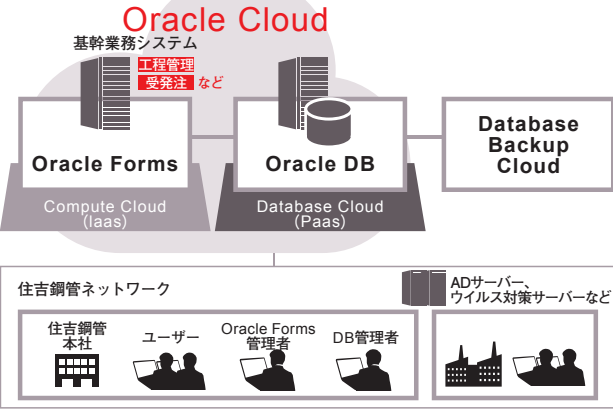
全システムをOracle Cloudに移行 Oracle Cloud Platformを活用してBCP対策を実現

冷間引抜鋼管メーカーの住吉鋼管は、主要な社内システムを「Oracle Cloud Platform」に移行、オンプレミス型と変わらない業務の遂行を実現している。サプライチェーンが複雑化、グローバル化するなかで、国内外の取引先などから BCP 策定を求められる傾向が一層強くなっており、災害対策やBCP対策として本プロジェクトが始動した。クラウド化することによって BCP 化に加え、コスト削減、システム担当者の運用負荷軽減につながった。

住吉鋼管が設立されたのは 1944 年。業界を取り巻く環境は、創業当時に 50 社ほどあった競合他社が、いまは 20 社程度に減っている状況。これは、注文が多品種・小ロットのカスタムメイドが基本で、競争が非常に激しいためだ。対応できないメーカーは次々と淘汰されたが、住吉鋼管は幅 10mm～381mm と、他社と比べて精密でさまざまなパイプをつくることができる点が強みとなっている。カスタムメイドへの柔軟な対応を武器に、創業 73 年を迎えた現在もビジネスは堅調に推移している。

その住吉鋼管が課題として抱えていたのが、取引先からの要求である BCP 対策だ。「当初の計画として、自社ビル建て替えやハウジングを検討していたが、コストがかかりすぎるため、クラウドという選択肢を検討した」と幾谷安博・常務取締役総務部長は漏らす。また、「BCP 対策とともにシステム運用者の負荷軽減、働き方改革を含めて社内の IT 改革を図る必要があった」としている。

住吉鋼管がOracle Cloudで実現した全社システム



山崎美智雄
IT戦略室
情報通信センター
電力流通システムグループ
課長



IT戦略室
情報通信センター
電力流通システムグループ
村上富彦氏

photo by Masaya Kakegawa

Oracle RAT は、本番環境の SQL をテスト環境で一つひとつ実行が可能な「SQL Performance Analyzer (SPA)」、本番環境のトランザクションをテスト環境で再現できる「Database Replay (DBReplay)」機能をもつ。これによりリスクとコストを抑えて、高品質で実用的なテストをセキュアに行える。Oracle Cloud と組み合わせれば、コストを大幅に抑えて短期間でテストが可能。山崎課長は、「コストは約5分の1」と満足げだ。

電力供給を担う関西電力のシステムは、消費者のライフラインにつながるようなトラブルは絶対にあってはならない。莫大なコストをかけてシステムを刷新できればいいが、厳しい経営環境のなか、「品質確保のためとはいえ、繰り返しのテストに時間と金をかけているわけにはいかない」（山崎課長）という。Oracle RAT によるテストの自動化がリプレース成功のカギを握る。



幾谷安博
常務取締役
総務部長



総務部
竹上信一氏

クラウド化をするにあたってパブリッククラウドベンダーを複数検討したが、既存環境が Oracle Database であったため、「Oracle Cloud Platform」への移行が最も低コスト、低リスクで移行できる点で Oracle のパブリッククラウドを選定した。また、構築ベンダーであるTISも移行ステップの検討や移行検証の段階から入ったことにより、トラブルなく移行が完了できた。「信頼できる技術力だと感じて任せることにした」（竹上信一氏）。Oracle Cloud Platform の最大の特徴である、オンプレミスとクラウドとで同一のアーキテクチャ（ハイブリッドクラウド）であることで、移行時のコストやリスクを最小限に抑え、また1か月という短期間で移行を完了させることができた。Oracle Cloud Platform の運用にあたっては、「標準でついてくる運用管理ツールの充実、操作性のよさによって運用負荷が大幅に軽減できていると実感している」（竹上氏）と嬉しそうだ。

photo by Masaya Kakegawa

Success Stories User_1

Success Stories User_3

日本電気 (NEC)

<http://jpn.nec.com/>

オラクルとのクラウド連携により新たな価値を創出 自らが実践するデータ分析のノウハウを活かしたサービスも提供

オラクル製品の取り扱いで 30 年以上の実績を誇っている NEC。顧客企業や NEC のデータセンターから Oracle Cloud を提供するなど、クラウド事業でも戦略的な提携を行っている。

NEC では、多くの案件でオラクル製品を販売しており、実に数百万件になる。数百万件にも上る大量の販売データの効率的な分析や報告レポート作成にストレスを抱えていたが、「Oracle BI」を

導入してストレスの解消に成功するも、Oracle BI によるデータ分析が定着するにつれ新たな課題がみえてきた。「当初は非常に快適に利用していたが、『こんな分析がしたい』という新しい要求が増えるにつれて、Oracle BI を使いこなせるデータ分析担当者の対応では追いつかなくなっていく」と、森山由紀・クラウドプラットフォーム事業部事業部長代理は当時の状況を語る。データ分析担当者

の個別対応では現場のインタラクティブな要求に対応できないため、扱いやすさがポイントのセルフ BI ツール「Oracle Data Visualization」を導入した。

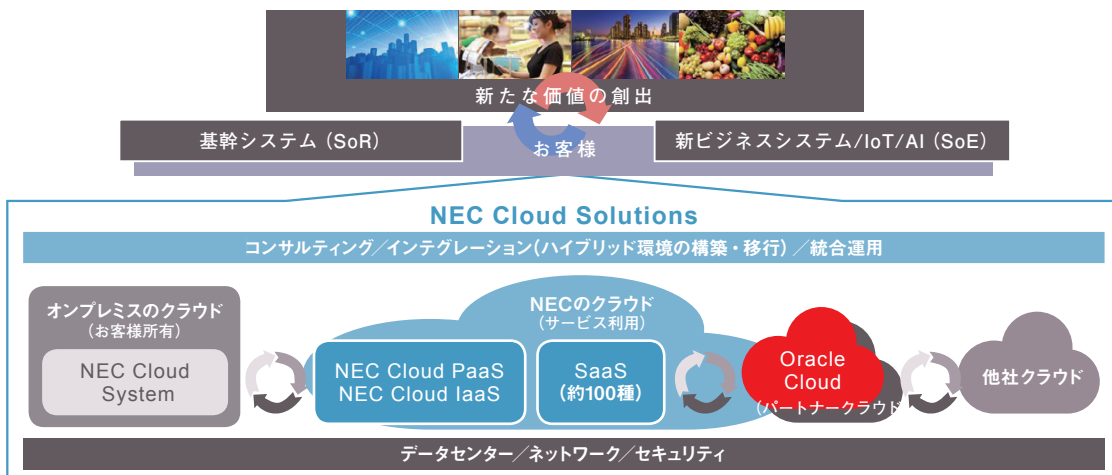
これによって NEC では、「Oracle Data Visualization は扱いやすく、売れ筋商品は何か、利益率はどうかなどの経営的な観点でのデータ分析を、データ分析担当者に依頼せず、現場の各メンバーでタイムリーに行えるようになったことが大きい。最近は会議中に必要となる分析レポートをその場で作成するなど、作業スピードも大きく向上してきた」と導入効果を実感している。

「当社からは、『Oracle Cloud at Customer』をお客様に専有いただくサービスと、Oracle Cloud at Customer 上の PaaS/IaaS を 1-OCPU から利用可能なサービスを提供することで、お客様の幅広いニーズに応じたクラウドの活用支援を拡大していく。Oracle Data Visualization で蓄積したデータ分析ノウハウを活かしたサービスも提供していく」と、森山事業部長代理。NEC が提供するさまざまなソリューションと Oracle Cloud との連携により新たな価値を創出していく考えだ。



森山由紀
クラウドプラットフォーム事業部
事業部長代理

オラクルとのクラウド連携による価値の創出



Oracle Cloud Success Stories >>> User

北海道NSソリューションズ

<http://www.nssol.nssmc.com/hokkaido/>

クラウド型ファイル共有でドキュメント活用に変化 社内実績をベースに外販にも注力

北海道室蘭市に本社を置く北海道 NS ソリューションズは、新日鐵住金グループの情報通信部門、新日鐵住金ソリューションズの地域子会社として 1985 年に発足し、製鉄業として世界初となる 24 時間 365 日ノンストップの一貫生産管理システムを開発するなど、高い技術力と多くの実績を誇る。また、グループの情報化を支える一方で、SIer として金融機関や流通企業を中心に北海道だけでなく、全国規模でシ

ステム開発を担ってきている。

本社のほか、札幌市や首都圏に拠点を構え、客先に常駐する社員もいることから、同社ではドキュメントの共有に課題を抱えていた。「以前は、SSL-VPN でファイルサーバーにアクセスしたり、ドキュメントをメールに添付したりしていた。ところが、ファイルサーバーへのアクセスにはスピードの問題があったり、添付ファイルにはサイズの問題があったりと、何かと不便だった」

と、西村圭太・事業企画推進部マネジャーは当時を振り返る。

こうしたドキュメント共有の課題解消に向け、同社はクラウドサービスを検討。オラクル製品で多くの実績があることから、オラクルのクラウド型ファイル共有サービス「Oracle Content and Experience Cloud Service (CEC)」を検証した。

「社内のセキュリティチームが検証したところ、信頼性は十分とのことで、すぐに契約。ユーザー設定だけでいいため、当日に運用を開始できた」(西村マネジャー)。

顧客との情報共有のほか、営業活動にも活用していて、「ログ管理ができ、提案後に送付した資料がダウンロードされたかなど、受注確度の指標になっている」と、西村マネジャーは想定外の効果を語る。

効果を実感していることから、低価格の CEC をドアノックツールとして、道内における新規顧客の開拓に活用し始めている。西村マネジャーは、「CEC をきっかけに『Oracle BI Cloud Service』など、ほかのクラウドサービスも提案していきたい」と今後の展開を考えている。



西村圭太
事業企画推進部
マネジャー

強力なセキュリティとアプリケーション統合を実現するファイル同期・共有サービス「CEC」

