

ビジネス再創造を支える仕組み

インフラ、サービスの両面から ビジネス再創造の“道具立て”を拡充

イノベティブな組織に変革するためには、明確なビジョンや戦略を打ち出した上で、それを実現する“道具立て”を整備する必要がある。もちろんアマゾン ウェブ サービス (AWS) はこの取り組みも包括的に支援している。現行の東京リージョンに加え、新たに大阪リージョンを日本のクラウドインフラストラクチャーとして開設したのもその1つ。クラウドサービスの機能強化とラインアップ拡充にも継続的に取り組んでいる。加えて、パートナーとの連携を進め、企業のビジネスの価値をより高める新たなサービスやソリューションも次々と生み出されている。

戦略の実行基盤として 進化を継続

ビジネス再創造に向けたビジョンと戦略を打ち出す。これはエグゼクティブ層に課せられた重大なミッションである。しかし、これは変革に向けた第一歩に過ぎない。次に必要になるのが、その打ち手を支える最適なテクノロジーの活用だ。

クラウドは経営戦略を即座に実行に移すための重要な基盤である。しかし、その基盤自体の“使いこなし”に時間がかかると、それだけ競争に後れをとってしまう。スピードを上げるためには、最新テクノロジーや付加価値の高いサービスなど豊富な“品ぞろえ”が重要なポイントになる。

AWSはこれを事業の重点テーマと位置付けている。AWSのミッション・ステートメントはアマゾンと同様「徹底したお客様志向」「イノベーション」「長期的な視点」である。この3つを柱に、より使いやすく付加価値の高いクラウドサービスの提供に努めているのだ。その結果、AWSクラウド上で提供するサービスは200を超える。

ユーザーの声もスピーディにサービスに反映する。2020年だけで2700以上の新機能を提供。インフラやプラットフ

ームの提供の幅を拡充し、これらを柔軟に選択・利用できる仕組みも常に改善を重ねている。

選択肢を広げる 「大阪リージョン」が稼働

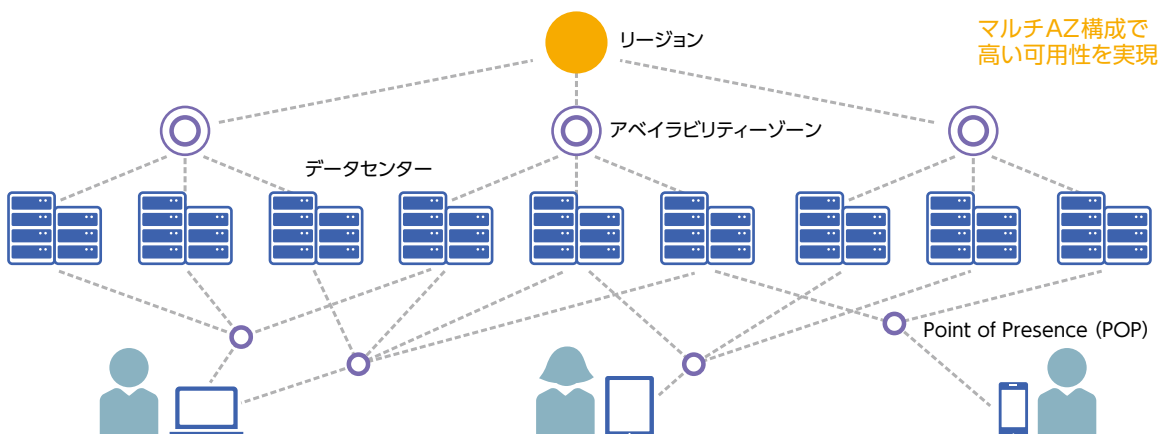
AWSが注力しているのはサービスや新機能の強化だけではない。クラウドを「あらゆる場所」に拡張することも重要なミッションと考えている。2021年3月には新たに「大阪リージョン」がオープンした。

2018年2月から一部のユーザーを対象に、AWS大阪ローカルリージョンを稼働させていたが、多くのユーザーからこれを使いたいという声が寄せられた。このニーズに対応し、今回フルリージョン化を実現した。

利用にあたって事前の申請は必要ない。東京リージョンか大阪リージョン、あるいはその両方をオンラインで選択し利用を開始できる。使い勝手、料金体系は両リージョンとも同じで、これまでの知見を100%生かせる。

リージョンは1つのデータセンターというわけではなく、地理的に分散された複数のアベイラビリティゾーン（以下、AZ）で構成される（図1）。AZとはクラスタ化（複数の拠点

図1 マルチAZの構成イメージ



リージョンの中には数十km離れて設置された複数のAZがある。AZ内のコンポーネントやAZ間をつなぐネットワークも二重化されている。大阪リージョンは3つのAZで構成されており、可用性は極めて高い



を連携)したデータセンター群のこと。大阪リージョンは3つのAZを持つ。各AZはAWSが敷設した専用線で接続されており、極めて低いレイテンシ(通信遅延)で通信が可能だ。利用企業はAZの違いを意識せず、1つのデータセンターであるかのように利用できる。

大阪リージョン活用により、西日本エリアの企業・組織にとって通信速度・レスポンス面でより期待でき、基幹システムをはじめとするオンプレミスからの移行もやりやすくなる。

約400km離れた東京リージョンとの組み合わせも可能になり、ミッションクリティカルなシステムも安心して動かせる。またコンプライアンスやセキュリティ要件から国内にデータを置かなければならない場合の選択肢も広がる。DR(災害対策)対策としても有用性が高い。国内2カ所にメインサイトとバックアップサイトを持てるからだ。重要な経営課題である事業継続性も向上する。

パートナー企業との連携を加速

このようにAWSクラウドは常に進化を続けている。ただし、企業が実現したい要件や直面する課題は多岐にわたる。どんなテクノロジーやサービスがマッチするのか。利用企業が自分たちだけで判断できるとは限らない。テクノロジーの理解やその適用範囲、活用ノウハウも含めたナレッジを持つ、信頼できる身近なパートナーの存在が不可欠である。

こうした考えからAWSが注力するのが、国内における「パートナーコミュニティ」の育成と拡大である。

核となるのが、150カ国以上から10万社を超える企業が参加しているパートナーコミュニティ「AWSパートナーネットワーク(APN)」だ。日本では北海道から沖縄まで全国の企業が参画している。このように多彩なパートナーが自社の強みを発揮し、ユーザーにとって価値あるサービス・サポートを提供できるように「AWSパートナーパス」という新制度を2021年12月に発表した。

従来のAWSパートナーは、SIベンダーやコンサルティン

グファームなどが対象の「コンサルティングパートナー」と、ISV(独立系ソフトウェアベンダー)が対象の「テクノロジーパートナー」に分類されていたが、これを、パートナーが提供する製品やサービスに応じてリソース、ベネフィット、プログラムを提供する仕組みに変更したのだ。この変更により、企業は自分たちの課題を解決してくれるAWSパートナーの製品やサービスを以前よりも選びやすくなる。

また、利用企業とパートナーを“つなぎやすくする”ための別の制度もある。AWSの設計から構築や移行、運用、自動化、最適化までを提供するAWSパートナーを認定する「AWSマネージドサービスプロバイダ(MSP)プログラム」、習熟した技術力・スキルを備え、業種や利用シーンなど、特定のソリューション分野に強みを持つパートナーを認定する「AWSコンピテンシープログラム」、既にユーザーが利用したいAWSサービスを決めている場合は、そのサービスに専門知識をもつパートナーを認定する「AWSサービスデリバリープログラム」、AWSサービスと連携する検証済みのソフトウェア製品を持つAWSパートナーを認定する「AWSサービスレディプログラム」だ。

コンピテンシーやサービスデリバリーの取得有無を“目印”にすれば、企業は最適なパートナーにアクセスしやすくなる。パートナーも自社の強みを存分に発揮でき、クラウドビジネスの発展につながる。

DXの実現を目指す「戦略的協業」を推進

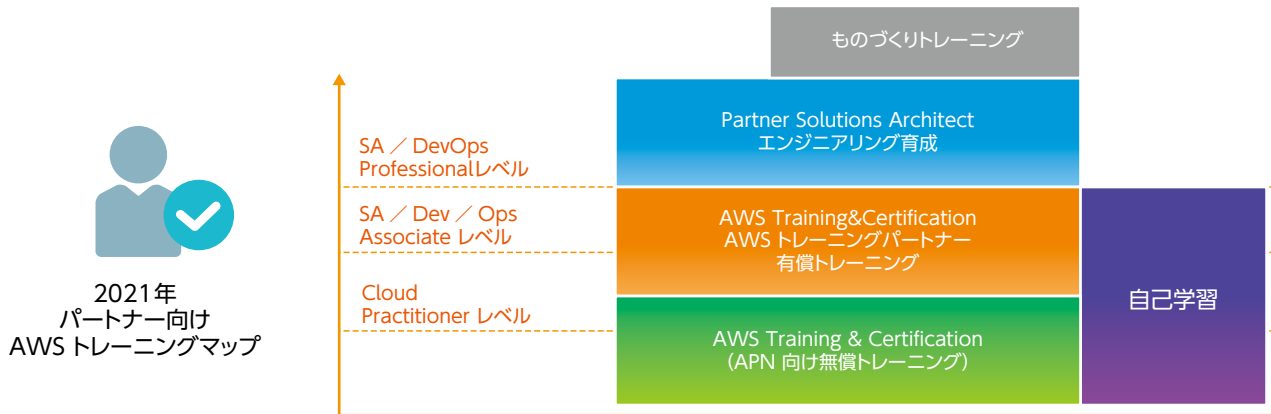
クラウドをDX(デジタルトランスフォーメーション)の推進基盤として、より使いやすくするため、新たなパートナーコミュニティも整備した。高い技術力と豊富な実績を持つパートナーと共創するための戦略的な協業はその1つだ。

企業におけるDXの加速に向け、利用企業の業務やIT環境に精通するAWSパートナーとAWSがタッグを組み、クラウド最適化アセスメント、移行支援、マネージド型の運用代行サービス、セキュリティ対策、トレーニングなどを展開する、さらにもう一歩踏み込んだ支援を行う戦略的な取り組

図2 企業のDXを支援する戦略的な協業とその取り組み

NEC	「AWSプロフェッショナルサービス」を軸に、AWS導入に向けたオファリングメニューを開発・提供し、官公庁や企業のDX戦略に伴走。NECグループのAWS認定資格保有者を、現在の1500人から今後3年間で合計3000人体制に倍増させ、デリバリー体制も強化する。
富士通	モビリティ事業で培ってきた車載カメラ映像解析、ストリームデータ処理、車両セキュリティ管理などのソリューションをAWSクラウドと組み合わせ、モビリティ業界向けにフルマネージド型のモビリティソリューションを提供。またAWSプロフェッショナルサービスを活用し、モビリティ関連企業のモダライゼーションも支援する。
クラスメソッド	「AWS移行コンピテンシー」と「AWS Well-Architectedパートナープログラム」の2つの認定を取得している強みを生かし、内製化を含めたAWSクラウドへの移行および最適化を支援。またマネージド型の運用代行サービス、クラウド最適化アセスメント、セキュリティ対策、トレーニングサポートなどを提供し、大企業だけでなく、中堅・中小企業、地方企業向け支援を強化へ。
NTTデータ	NTTデータが得意とするビジネス課題やニーズに沿ったソリューションと、AWSのクラウドサービスを組み合わせ、独自のサービスを開発。開発したサービスは、「AWS Marketplace」などを活用して市場に展開する。また、国内グループでAWS技術者を2021年8月末時点の約2300人から、2025年3月末までに倍増の5000人体制にする。

図3 AWSパートナー向けトレーニングのフレームワーク



初級・中級エンジニア向けの自己学習を中心とする無償・有償のトレーニングメニュー、高度なエンジニアリング技術の習得を目指す上級者向けメニューがある。多彩なトレーニングプログラムでパートナー企業のスキルアップを支援する

みも行っている。既にNEC、富士通、クラスメソッド、NTTデータなどと連携し、企業のDXを推進している(図2)。

NECは「AWSプロフェッショナルサービス」を軸に、AWS導入に向けたオファリングメニューを開発・提供し、官公庁や企業のDX戦略に伴走。NECグループのAWS認定資格保有者を、現在の1500人から今後3年間で合計3000人体制に倍増させ、デリバリー体制も強化する計画だ。

パートナー製品の SaaSモデルも提供

企業規模や業種に関係なく、あらゆる企業のデジタル活用を支援するため、面的な広がりにも取り組んでいる。国内最大級のディストリビューターであるダイワボウ情報システムとのパートナー契約はその一環だ。同社は、国内約1万9000社の販売パートナー、全国約90の営業拠点による地域密着型の営業体制を生かし、デジタルによる新たなビジネス価値の創造を担う。

AWSパートナーの中には、独自のアプリケーションやソリューションを開発・提供するISVも多い。AWSはそうしたパートナーとの連携を強化し、ソリューション動作検証を支援するなど、AWSクラウドをベースにしたSaaSビジネスの育成・拡大にも取り組んでいる。

企業は動作検証済みのアプリケーションやソリューションをSaaSとして利用しやすくなり、パートナーはAWSクラウドを基盤としたSaaSの提供で、ビジネスをスケールすることが可能だ。

例えば、セールスフォース・ドットコムとは、CRM製品との連携を強化し、AWSのAIや機械学習サービスをセールスフォースのアプリケーションに直接組み込めるようにした。これにより、開発者の負担を減らし、顧客管理や顧客分析業務を容易に高度化できるようになった。さらにAWSクラウドとセールスフォースのプラットフォーム統合も進めている。これが実現すれば、プラットフォームの違いを意識しな

いデータの相互活用が可能になり、新しい顧客体験を生み出すサービス開発が加速するはずだ。

国内クラウド市場セグメントの発展に貢献へ

もちろん、日本のパートナーとの協業も進めている。営業支援システムなどを提供するソフトブレンは、AWSのBI機能「Amazon QuickSight」対応版のCRM/SFAツール「eセールスマネージャー」の提供を開始した。このAWS認定ソフトウェアにより、ユーザーはリアルタイムで簡単に高度な分析を行えるようになった。作成した帳票やグラフもeセールスマネージャーのダッシュボードで閲覧可能だ。

NTTデータグループのNTTデータ・ビジネスインテグラルは同社が提供するERPパッケージ「Biz J(ビジネスインテグラル)」のクラウド対応を実現した。従来オンプレミスで構築することが多かったBiz JをAWSクラウド上で構築・運用する形だ。インフラ調達のリードタイムを約50%短縮し、バックアップやセキュリティ、監視などの機能がサービス化されることから、メニューも組み立てやすくなる。導入の早期化に加え、運用もAWSに任せられる。Biz Jの付加価値が高まり、利用企業はERPのクラウド化を実現しやすくなり、ビジネスの拡大につながっているという。

クラウド移行の品質を担保するとともに、リスクや手戻りの少ないソリューションを提供する。AWSがパートナーの育成・拡大を推進する大きな理由の1つがここにある。求めているのは、パートナーの数の拡大ではなく、クオリティの向上である。そのためにパートナーのエンジニア育成もサポートしている(図3)。

今後もAWSはクラウドインフラ、提供機能やサービスの強化・拡充、さらに多様なパートナーとの連携を深め、ビジネス再創造に挑む企業のために価値ある選択肢の提供に注力していく。



アマゾン ウェブ サービス ジャパン合同会社
〒141-0021 東京都品川区上大崎3丁目1番1号 目黒セントラルスクエア
<https://aws.amazon.com/jp/>