



Inteva Products, LLC

高品質なオペレーションとNFV技術により 世界有数の自動車部品サプライヤーの躍進をサポート

導入サービス：Software-Defined Network Service (SD-NS) エンド・ツー・エンドの運用管理



Inteva Products, LLC
CIO (最高情報責任者)
Dennis Hodges 氏

「私たちがネットワーキングとコミュニケーションに求めるものは“より速く、より優れていて、適正な価格であること”。NTTコミュニケーションズは、この3つの目標をすべて成し遂げてくれました」



企業情報

社名 Inteva Products, LLC

事業概要 世界中の主要自動車メーカーに自動車部品を供給するサプライヤー。米国ミシガン州トロイに本社を置き、世界4大陸18カ国に40拠点を展開。その歴史は、2008年にIntevaが操業するよりはるか昔、1872年ドイツの馬車製造会社Traugott Goldeの創立にまでさかのぼる。

URL <http://www.intevaproducts.com/>

- 課題**
 - ・親会社からの分社化による、ネットワーク環境の再整備
 - ・IT構築・運用エンジニアの不足
- 対策**
 - ・NTT ComのSD-WANにより18カ国、40拠点を接続
 - ・社内ITをNTT Comの高度な専門スキルを持つエンジニアにアウトソース
- 効果**
 - ・コミュニケーション戦略立案においてNTT Comとのパートナーシップを確立
 - ・運用コストにおける通信費を業界最低水準の1%まで削減

課題

分社化後、グローバル規模で拠点間をつなぐ
ネットワークの迅速な構築がミッション

Inteva Products, LLC (以下、Inteva) は、メーカーに直接自動車部品を納入する一次サプライヤーであり、サンルーフやインテリアコンポーネント、ドアラッチ、電子機器など多様な製品を世界中の自動車メーカーに供給している。世界18カ国に40拠点を展開し、年間売上25億ドル以上のビジネスを行うIntevaの企業活動について、同社CIOのDennis Hodges氏は「私たちの顧客には数々の世界の大手自動車メーカーが名を連ねています。IT活用のチャレンジという面でも、大変おもしろいビジネスです」と語る。

2008年、Intevaは親会社から分離独立。Hodges氏は、当時の課題について説明する。「以前の親会社であったDelphiから分社化した際、約1年半にわたるサービス・契約移行期間がありました。その間は特定の通信事業者しか使えず、何事もスムーズにいきませんでした。理由は、提供されたネットワーク基盤が当社の企業規模にマッチしていなかったからです。その基盤は小さな拠点間を接続することに重点を置いていましたが、私たちはインターネットを活用し、グローバル規模で異なる拠点間をつなぐことに関心がありました」とHodges氏は振り返る。

対策

NTT Comのネットワークがグローバル展開と事業拡大を加速

単なる通信事業者ではなく、真のグローバル・コミュニケーション・パートナーを探すため、Intevaはベンダーの選定を開始。旧態依然とした通信サービスの制約を打破するべく、NTTコミュニケーションズ（以下、NTT Com）が選択された。

「NTT Comは、当社のビジネスがグローバルに展開されていて、かつIT面において非常に複雑化していることをよく理解し、私たちが求める設備とサービスを提供してくれました」とHodges氏は語る。

NTT Comは、ネットワーク機器の各種機能をソフトウェアで実現するSoftware-Defined Network Service(SD-NS)を提案。拠点ごとに機器を設置する必要がなく、ソフトウェア制御によりセキュアかつ高速なネットワーク環境を構築しつつ、大幅な簡素化も実現した。これにより、Intevaはネットワークのスピーディかつ柔軟な拡張性を実現し、同時にネットワーク機器を手動で設定する稼働も排除した。

「従来型のネットワーク環境では、エンジニアが回線の安定性を維持することやルーターやスイッチを接続することに付きっきりになってしまうことがありました。そのような稼働が無くなったことで、私たちIT担当はインフラの技術的な視点からではなく、ビジネスというより大きな視点で、何に接続し、どこに注力すべきかなどを、より深く検討することができるようになりました」とHodges氏は分析する。

NTT Comの190カ国以上にサービス提供しているグローバルでの実績と、現地の通信事業者やベンダーとの豊富な経験もIntevaは高く評価している。

「NTT Comは全世界でネットワークサービスの提供が可能です。たとえば、中国に7つの拠点を立ち上げてネットワークを構築しようと考えた際、中国国内に支店を持たず、回線も自分で探すとなると非常に大変です。その点、NTT Comは、グローバルというフィールドで数々のベンダーからスムーズに回線を調達・構築することが可能です」とHodges氏は述べる。

ダウンタイムゼロでグローバルなオペレーションを強化することが不可欠だったIntevaに対して、NTT Comは傑出したサポートを提供し続け、過去8年間で一度もネットワークが停止することがなかったとHodges氏は言う。

「ネットワークにおいて発生するトラブルの90%はNTT Comから報告されており、私たちが彼らより先にトラブルを見つけ出すことはまずありません。これは当社のネットワークを徹底的に管理している証拠ではないでしょうか」

効果

エンド・ツー・エンドの運用管理でIT担当の新規事業開発が可能に

「NTT Comは、IT担当に多くのリソースを追加することなく、収益拡大、事業成長を達成するための要となっています。私たちのミッションは、新しい回線やルーター、スイッチ、サーバーなどを構築することではなく、経営・事業の分析です。NTT Comのサポートにより、いかに収益を拡大し、企業を成長させていくか、その分析に集中することができまます」とHodges氏は語る。

「パートナーシップという点では、私たちIT担当にゴールを設定してくれたと感じています。何が本当に肝要なのかを見極めるためのNTT Comとのディスカッションは、非常に有意義でした」

Hodges氏および同社の役員は、IntevaとNTT Comの関係性に非常に満足していると言う。

「私たちのミッションが何であるかを、よく理解してくれています。これはパートナーとしてとても重要であり、当社が達成しようとしていることについて、IT分野で共に取り組んでいると言えるでしょう。実際に私はNTT Comを同業者や顧客にも推薦しています。通信事業者の乗り換えを検討している会社や、特にスタートアップ企業に薦めています。それは、NTT Comがプロアクティブかつ非常に信頼性の高いサービスを適切な価格で提供しているからです」

Intevaは、インターネット利用の増加とネットワーク帯域の増強を見据え、NTT Comとの契約を2021年まで延長することを決めた。

お問い合わせ先

NTTコミュニケーションズ株式会社

法人のお客様お問い合わせ窓口 [法人コンタクトセンター]



0120-106107

受付時間 9:30~17:00

※携帯電話、PHSからもご利用になれます。土・日・祝日・年末年始は休業とさせていただきます。

ホームページ www.ntt.com/business

●記載内容は2017年8月現在のものです。

●表記のサービス内容は予告なく変更することがありますので、お申し込み時にご確認ください。

●複数の商品・サービスを利用される場合には

お手元で計算された額と実際の請求書が異なる場合があります。

●フリーダイヤルのサービス名称とロゴマーク  はNTTコミュニケーションズの登録商標です。

●記載されている会社名や製品名は、各社の商標または登録商標です。