

株式会社インテック

3年で目標値を上回る実績で自社サービスを活性化 グループ間のシナジー効果を加速する通信基盤を構築

導入サービス：Arcstar Universal One Arcstar Universal One モバイル



株式会社インテック
ネットワーク&アウトソーシング事業本部
ネットワークサービス部長
鍛原 卓氏

「現在、DCANが接続するパブリッククラウドはAzure、AWSですが、将来的に拡大していく予定です。もちろんEnterprise Cloudとの接続も視野に入れています。今後もネットワークのインテックとして、さらにネットワーク基盤を進化させていきます」



株式会社インテック
ネットワーク&アウトソーシング事業本部
N&O事業推進部
ICTサービス課長
神保 岳大氏

「今後、私たちはどこどこ、誰と誰をつなぐのかに知恵を絞る必要があります。協業によって新たなチャネル開拓に積極的に取り組んでいきたいと考えています」

企業情報

社名 株式会社インテック

事業概要 ICT技術の研究・開発からアウトソーシングまでの一貫した「ビジネス領域」をトータルソリューションとして提供。また、さまざまな分野でICT技術を応用した独自のサービスを提供し、お客さまの事業展開を支えるとともに、豊かな生活とスマートコミュニケーション作りを目指している。

URL <http://www.intec.co.jp/>

課題

- ・ BCP対策やメガクラウド接続ニーズに対応できる通信基盤を構築したい
- ・ ネットワークの構築、運用・保守にかかる手間、時間を解消したい
- ・ グループ間相互のサービス連携基盤として、競争力を高めたい

対策

- ・ 「Arcstar Universal One」を組み込んだ自社ネットワーク「DCAN」を構築
- ・ 顧客の拠点から自社の各種サービスまでを「DCAN」でシームレスに接続

効果

- ・ 年間販売計画を3割上回る契約数を達成
- ・ システム構築および運用・保守対応の迅速化、効率化を実現

課題

BCP・DR需要の高まりやクラウドサービス普及に伴い 顧客とサービスを結ぶネットワークの一元提供が急務に

1964年の創業以来、株式会社インテック（以下、インテック）はコンピュータ・ユーティリティ社会の実現を目指し、1980年代よりVANサービスの提供を開始するなど顧客と自社サービスを結ぶネットワーク事業に注力してきた。現在、同社では富山、東京、大阪に配置したデータセンター間を広帯域ネットワークで接続した広域仮想クラウドサービスのブランド「EINS WAVE（アインスウェーブ）」を掲げ、EDI、IaaS、ハウジング、セキュリティなどの多様なサービスを提供している。同社のネットワークサービス部長 鍛原卓氏は、サービスニーズの高まりに伴い、大きな課題が顕在化していたと指摘する。

「従来私どものサービスとお客さまをつなぐ回線は通信キャリアに手配して設計・構築する個別対応をしており、サービス導入時の管理が非常に煩雑でした。導入後のトラブル発生時の切り分けや復旧対応も困難だったため、自社ネットワーク構築を決断したのです」。さらにBCP、DR面の懸念もあり、高信頼な冗長性を持たせることも自社構築の大前提だった。

そこで同社では、自社のデータセンター間ネットワークバックボーンとキャリアのバックボーンとを多重化・相互接続してお客さまを1つのネットワークで接続する新たなネットワーク基盤の構想を立てる。その狙いを同ICTサービス課長 神保岳大氏は「非常に信頼性の高いネットワークを介して、データセンターやサービスに直結できることが、お客さまの大きなメリットになります」と解説する。さらに同社では今回の施策により、グループ企業のサービス連携を強化する戦略を持っていた。

対策

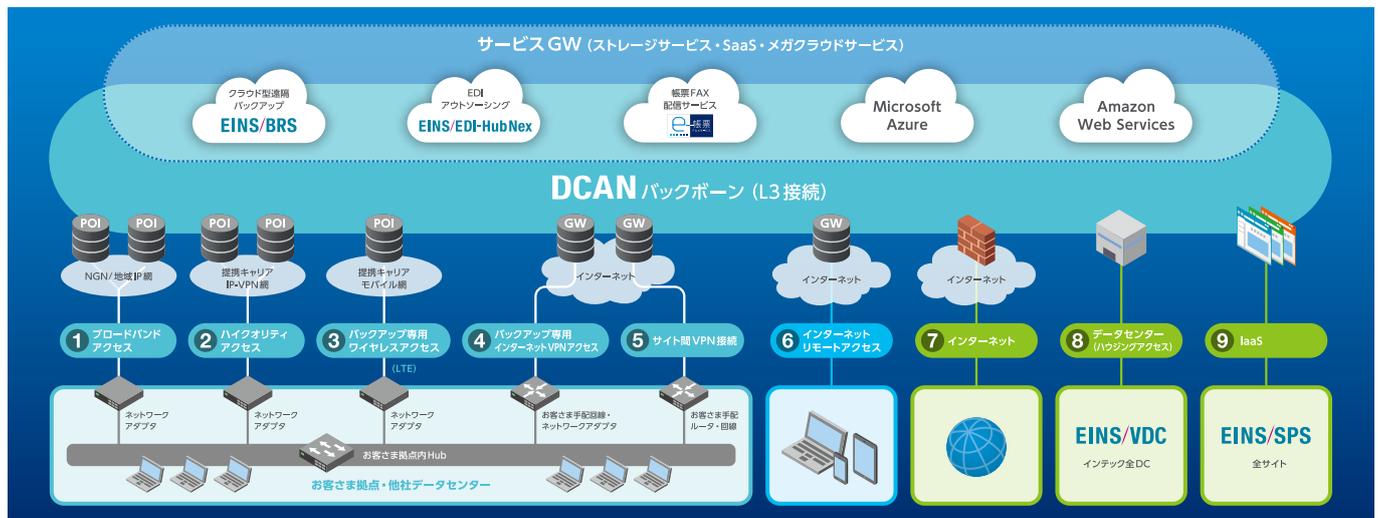
実績、フットワーク、技術面での信頼性など
“VAN事業者”が厳しい目でパートナーを選定

新たなネットワーク基盤の構築に向けて、同社ではネットワークパートナーの選定を開始する。最終的な決め手は過去の実績やフットワーク、技術力も含め“本当に信頼できるかどうか”だったと鍛原氏は明かす。「EINS WAVEのデータセンター間を結ぶ回線でNTTコミュニケーションズ(以下、NTT Com)を利用していました。ネットワークが故障した際、速やかに技術スタッフを同行して駆けつけてくれた過去の手厚い運用実績を評価してNTT Comを選定しました」。神保氏も「カタログのスペックよりも深いところを掘り下げて検討しました。サービスというよりも、むしろ最も信頼性の高いキャリアという視点で選んだといっても過言ではありません」と評価する。

こうして、NTT Comの「Arcstar Universal One」および「Arcstar Universal One モバイル」をバックボーンに組み込んだ新たなネットワーク基盤「DCAN」を構築。インテックの各種サービス、グループであるTIS株式会社の各種サービス、Microsoft Azure、Amazon Web Servicesといったパブリッククラウドサービスと顧客のIT環境がワンネットワークで提供できる環境が整った。

神保氏は、DCAN提供の構想をこう語る。「SaaSとお客さまをつなぐプライベートネットワークをDCANで構築したいのです。DCANなら、お客さまが個別に設置しているプライベート接続のテナント同士を一定の条件でつなげて、システムやサービスを共有してコストを抑えられる効果があります。個社別のネットワークをつなぐ際のセキュリティポリシーについても、DCANのもつファイアウォール機能などを使えばきちんとルール化して接続させることもできます。そこからお客さまの拠点ネットワークの統合、WAN同士を接続するといった働きかけで、相互にシェア拡大を図っていければという思いがありました」

■ DCAN のサービス提供イメージ



効果

顧客層の拡大でDCANは想定を上回るヒットに
グループの要となるサービスとしてさらなる躍進へ

DCANの提供開始から3年で契約数は目標値を突破。年間1,000回線程度の目標を大きく上回る結果だった。このヒットの理由を神保氏は分析する。「導入を加速させた一因はDCANがTISインテックグループのデータセンターに広がったことです。自社のサービスのみならず、TISのプラットフォームサービスやデータセンター間の接続に活用され始めました。また拠点間接続を利用しつつ、東京と大阪のデータセンターでIaaSを契約して冗長化されるお客さまも増え、想定通りBCP、DR対策を強化するソリューションとして根付きつつあります」

鍛原氏はサービスを提供する側に生まれたメリットを解説する。「DCANを自社構築していちばん良かったのは、能動的なアクションが取れるようになったことです。たとえば、お客さまの厳しい納期をクリアするためにモバイル回線で暫定的に接続し、次に本丸の専用線を引き込むようなことが柔軟にできるようになりました。これまではキャリアに問い合わせていたことが、私たちの判断で迅速に対応できるようになったことが大きいですね。サービス利用を前提としたネットワークを提供し、ワンストップで運用するという攻め方ができるようになりましたので」。もちろん一元提供によりシステム全体の構成が可視化できたため、故障切り分け、復旧対応がスムーズになったことは言うまでもない。

将来的には同社の主導で異業種のサービス利用者同士を結び付けて、新たな協業モデルを生み出すアプローチを計画している。DCANはこれからも要となるサービスとして進化し続けるだろう。

お問い合わせ先

NTTコミュニケーションズ株式会社

ホームページ www.ntt.com/business

●記載内容は2018年2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。
●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。