

# お客さまのAWS内製化に成功!シーイーシーがAWSソリューションの 協力パートナーにNTT東日本を選んだワケ



## 株式会社シーイーシー

業種	情報通信業	ホームページ	<a href="https://www.cec-ltd.co.jp/">https://www.cec-ltd.co.jp/</a>
従業員数	2,330名 (2024年4月1日現在)	サービス導入時期	2022年
事業所在地	東京都渋谷区	ご担当者さま	サービスインテグレーション事業本部 AXサービス事業部 マイグレーションサービス部 グループマネージャー 豊島 柳太さま 営業本部 首都圏営業部 後藤 友直さま
主な事業内容	デジタルインダストリー事業、 サービスインテグレーション事業		

### パートナーとしての NTT東日本の選定理由

- ✔ 2018年よりAWSソリューション以外の取り組み実績があり、安心感があったため
- ✔ 24時間365日の監視・保守、運用体制を任せられるため
- ✔ AWSソリューションの協力パートナーに留まらない、広がりのあるお付き合いが期待できるため

企業理念に「高品質のICTで顧客の事業発展に貢献する」を掲げ、製造業の業務効率化や品質の向上、魅力ある製品づくりをICTで支援する「デジタルインダストリー事業」や、企業・組織の業務改革・改善をICTで支援する「サービスインテグレーション事業」を展開する株式会社シーイーシーさま。同社では、お客さまの課題にあわせたAWS環境の設計構築、運用保守を手掛けており、そのサービス提供の協力パートナーとしてNTT東日本を選定、お取り組みいただいています。お客さまへAWSソリューションをご提案・提供している2名のご担当者さまにお話を伺いました。

## 1. NTT東日本への相談のきっかけ

### 「AWSを内製化したいが必要なリソースが足りない」と 悩むお客さまの課題を解決したい、という強い想い

弊社にAWSソリューションのご相談をされるお客さまが抱える課題として、「既存の業務が忙しく、片手間でなんとかクラウド化しなければならない」といったリソースのお悩みが多い印象です。また、リソースや時間が足りない一方で、スピーディなクラウド化やセキュリティの強化といった経営層からの要望にはしっかり応えなければならないというプレッシャーを感じているとの悩みをお聞きしたこともあります。(後藤さま)

そうした悩みを抱えるお客さまに対し、私もAWSソリューションをご提案したいと考えていたものの、2022年当時の弊社は、AWSに関する知見が部門ごとに偏ってしまっていたのです。一部の部門ではAWSの知見や実績があったのですが、アプリケーションレイヤーの開発に強みを持つ部門のためにインフラ構築から監視・保守、運用代行までのノウハウが充分ではありませんでした。(豊島さま)

社内にもAWS構築と監視・保守、運用ができる部門はありますが、既存業務でフル稼働していること、そして会社全体で事業規模を拡大していくことを考慮した結果、協力パートナーさんとの取り組みを模索することになりました。(後藤さま)

NTT東日本さまでのご協力いただける内容でまず高評価だったポイントは、24時間365日の監視・保守、運用体制です。私たちの部門はアプリケーション構築のノウハウに強みがある一方で、監視・保守、運用まではリソースを割くことができないため、とても助かるなと感じました。また、お客さまのニーズに合わせてセキュリティオプションを柔軟に追加できる点もポイントでした。(豊島さま)

## 2. クラウドビジネスパートナーとして NTT東日本を選定された理由と NTT東日本の魅力

セミナーの共催など、広がりのあるお付き合いが期待できたことが決め手に



NTT東日本さまとの取り組みを決めた要素として、AWSソリューションの協力パートナーに留まらない、広がりのあるお付き合いが期待できたことも挙げられます。NTT東日本さまはAWS支援以外にもさまざまなサービスを展開していらっしゃるの、弊社がお応えできないご相談でもお客さまのお悩み解決のお手伝いができます。また、サービス拡大という視点でも、弊社では接点のないお客さまへご紹介ができたり、セミナーを共催することができたりとさまざまなメリットがあると感じました。(後藤さま)

### 3. 「クラウド運用」の取り組み状況

#### 担当者のスピーディな対応で、クラウド活用のメリットを最大限引き出すことに成功

クラウド活用における重要なメリットとして、迅速にシステム環境を立ち上げられることが挙げられますが、NTT東日本さまのご担当の方には特にスピーディにご対応いただけるおかげで、クラウド活用のメリットを最大限引き出してお客さまに貢献できていると思います。

たとえば、AWS監視に関わるアラート閾値の変更対応などにもクイックにご対応いただけたことでスムーズに案件を進行できました。一次返答は数時間以内で、実対応は2、3営業日もあれば完了できている印象です。(後藤さま)

#### シーイーシーさまのAWSソリューションの成功事例。オンスケで進行し、セキュリティ対策も実現

2024年4月現在、NTT東日本さまにご協力いただき、実際にAWSの構築、監視・保守、運用代行までをご提供しているエンド企業は3社になります。ある案件では、複数の国に現地工場を展開しているお客さまに対し、AWSを活用したより効率的なデータ共有の仕組みをご提供させていただきました。

オンプレミス環境の旧システムからクラウド環境へ刷新するという規模の大きな案件で、システム運用に必要な人的リソースの削減と業務全体の効率化を実現しつつ、万全なセキュリティ対策も求められていました。

プロジェクトの進行自体にもスピード感を求められた案件でしたが、NTT東日本さまによるご対応が迅速だったおかげで、無事にオンスケジュールでクラウド環境を構築することができました。(豊島さま)

### 4. 導入後の成果

#### お客さまのAWS運用内製化に成功し、「内製化支援推進AWSパートナー」として認定を取得！提案の幅が広がり、プロジェクトの短期化にも成功

クラウドシフトを入り口に、弊社の強みの1つでもあるアプリケーション領域のご相談を受けたり、実際に新しいプロジェクトが始動したりと、弊社の事業拡大に直結するような成果が得られています。(豊島さま)

お客さまへご提案できるサービスの幅が広がったことは大きな成果です。お客さまからご相談いただく内容が、アプリケーションのような弊社

の得意領域ばかりではなく、運用監視なども含めた複合的なお悩みであることは珍しくありません。そうした複雑なお悩みに対して、NTT東日本さまと一緒に解決のご提案を組み立てることができ、提案スピードを上げることができます。

成約後の取り組みでも、NTT東日本さまがインフラ構築を、弊社が上流工程の進行とアプリケーション構築といった役割分担をすることで、迅速な構築スピードを実現しました。結果、そうした迅速な提案スピードがお客さまからの信頼を勝ち得ることにつながり、さらなる事業拡大につながることができていると思います。(後藤さま)



### 5. 今後のお客さまの展望

#### 「クラウドの内製化」を求めめるお客さまからの期待に応えるため、Slerとしてできることと向き合っていく

「クラウドの内製化」というキーワードを、お客さまからお聞きする機会が最近になってますます増えてきました。ビジネス全体でスピード感が求められる昨今、システム環境の構築や更新にもスピード感が重要であることを示していると考えています。

そうした変化するお客さまのニーズに対し、私たちSlerは今後どのようなご提案ができるのか、お客さまの事業を加速させるために何ができるのか、しっかり向き合っていく必要があるのではないのでしょうか。そのように考えると、今回のNTT東日本さまとの取り組みでは、AWSを基盤とした幅広いサービスをご提供することで、お客さまが抱える課題を一気通貫で解決できたことに価値があったと考えています。今後もAWSに関するお客さまのご要望にお応えしていき、より多くのAWSの内製化に取り組んでいきたいですね。(後藤さま)

※ 文中記載の組織名・所属・肩書き・取材内容などは、すべて2024年4月時点(インタビュー時点)のものであります。

※ 事例はあくまでも一例であり、すべてのお客さまについて同様の効果があることを保証するものではありません。

※ Amazon Web Services(AWS)および記載するすべてのAmazonのサービス名は、米国その他の諸国における、Amazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。

※ 記載の会社名・商品名などの固有名称は各社の商標または登録商標です。

