



特集 —P.4

AWSパートナーと共に実現する日本のDX

アマゾンウェブサービスジャパン株式会社 パートナーアライアンス統括本部 パートナービジネス開発部部長 福沢 亮一 様

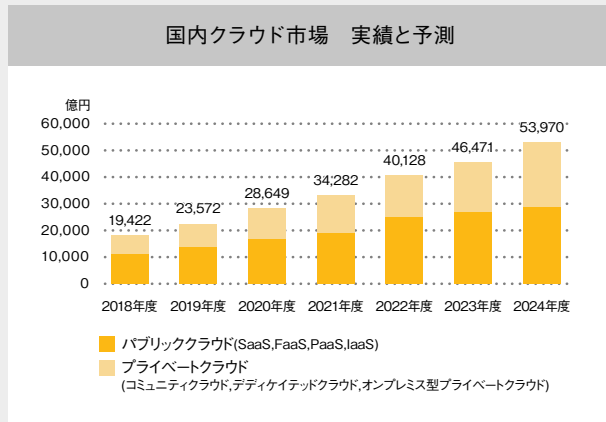
はじめに —P.2 | 代表メッセージ —P.3 | 組織紹介 —P.6 | AWSエンジニア対談 —P.7 | お知らせ —P.8

第3号のテーマは「AWS」

国内クラウド市場は2024年に5兆円超えの予測

新型コロナウイルスの感染拡大に伴い、民間企業各社では、十分なインフラや業務環境が整わない中で急遽テレワーク導入など働き方改革を余儀なくされました。長期化する中で浮き彫りとなった様々な課題を解決するために、クラウドを利用したインフラや業務環境の整備が本格的になされるようになり、クラウドサービスの需要拡大に拍車がかかりました。さらに去年10月には政府がAWSベースの情報システム基盤を運用開始、あるいは金融機関での導入進展などにより、いよいよ日本全体がクラウド・バイ・デフォルト原則に従う風潮となってきました。

本号では、AWSに特化したソリューションをご提供する弊社が、今後皆様のビジネスをどのようにご支援できるかをご紹介します。

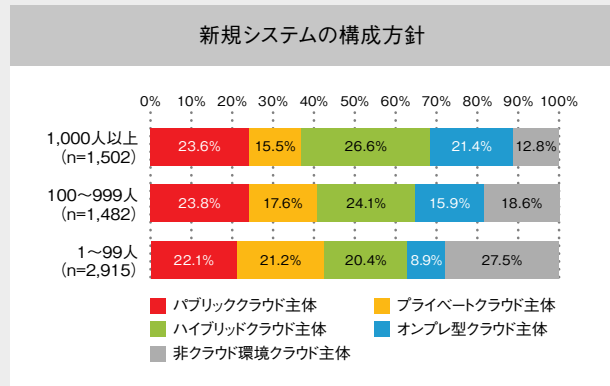


出典：株式会社MM総研

左図は、ICT市場調査・コンサルティングを行う株式会社MM総研が、企業の情報システム担当者を対象に行った「国内クラウドサービスの市場動向に関するアンケート調査」の「国内クラウド市場の実績と予測」の調査結果を抜粋したものです。

2020年度以降も市場拡大の勢いは止まらず、2024年までの市場全体の年平均成長率(CAGR)は18.4%と高水準になる見通しで、今後益々企業のクラウドシフトに弾みがつくと予測されています。2024年には国内のクラウドサービスの市場規模は5兆3970億円となり、パブリッククラウド市場だけで2019年度クラウド市場全体と同規模にまで拡大すると見られています。

加えて右図は、同調査の「新規システムの構成方針の調査」を抜粋したものです。旧来型の非クラウド(オンプレミス)環境だけで新たにシステム構築を行うとする企業は、大企業(従業員1,000人以上)では12.8%、中堅企業(従業員100~999人)では18.6%、中小企業(従業員1~99人)では27.5%と、いずれも全体の30%未満に留まり、クラウド活用が広く浸透していることを示す結果となりました。



出典：株式会社MM総研

このように、今後益々多くの企業様が、クラウド利用を前提としたシステム開発を進めようとしています。その背景には、やはり昨今の急速な社会変化に対応していくために、以前よりも色々なことをドラスティックに変えていかなければならないという各企業様のビジネス推進に対する強い意志があるように感じます。

私たちクラウドインテグレーターには、それを理解してそれぞれのお客様にいま必要なソリューションをご提供することで、お客様のビジネス推進を導いていく使命があると考えています。

弊社は独立系クラウドインテグレーターとして、情報系システム構築を専門とし、ECやAWSなどの各種システムの構築から運用、活用支援など、数多くの提案・開発実績を有しており、特にAWSの分野においては、AWSのアドバンスドコンサルティングパートナーとして、Sunny Cloudのブランド名にて数多くのアセスメント、AWS環境構築、各種クラウドインテグレーションサービスをご提供しています。弊社では、これからクラウド導入をご検討されるお客様も、今後さらなるクラウド活用をお考えのお客様も、幅広くご支援できますので、皆様、どうか最後までご高覧いただけますと幸いです。

ごあいさつ

代表取締役社長 Nakano Takashi 中野 貴志

変化の時代

AWSが米国でビジネスを始めたのが2006年、そして日本国内に設置したデータセンターである東京リージョンができたのが2011年、弊社がお客様にAWSを利用した環境構築のサービス提供を開始したのも、まさにその年でした。

あれから早10年が経ちますが、今や大企業や先進的な企業だけではなく、日本政府や自治体においてもクラウドファーストと言われるようになり、その安全性や柔軟性、そしてコスト効率は、日本という国を動かし、誰もがそのメリットを享受できる時代がやってきました。そして企業においては、情報システムのインフラ基盤としてだけではなく、テレワーク環境やファイルサーバーなどの業務環境、さらにはデータ分析や画像分析、AI・機会学習などを活用してイノベーションを実現する上でも最も適した選択肢であると考えられるようになりました。

この10年の間、数百ものお客様にAWSという進化し続けるサービスをご提案し、実際にご活用いただく中で、私たち自身も変化、そして進化してまいりました。さらにはこのコロナ禍の1年間で、弊社でも在宅勤務が当たり前になっただけでなく、外国人人材の採用促進に伴うダイバーシティ推進、ペーパーレスも含めた管理業務のIT化、データ可視化ビジネスの立上げなど、ポジティブな変化をいくつも弊社内で起こすことができましたように思います。

一方で、コロナの状況も含め、先が見えなくて不安だという声がメディアやネットを中心に聞こえてくるのも事実です。弊社においても、コロナによるネガティブな影響がゼロではありませんでした。また、今後も想定が困難な事象が発生することもありうるでしょう。しかしながら、だからどうする、ということ他者に委ねる時代でもありません。素晴らしい未来を想像し、お客様と共に環境の変化に備え、自らを変化させ続けていきたいと思えます。

今回のIDS Magazineでは、現時点での弊社のAWSに関する取り組みをご紹介しますとともに、AWSジャパンの今後の注力領域について、パートナーアライアンス統括本部 パートナービジネス開発部部長の福沢様とのご対談の中でお聞かせ頂いた内容を掲載させて頂きました。

2019年頃からVUCAの時代と叫ばれ、イノベーションや変化の重要性が問われ続けてきましたが、そのずっと前から変化と進化を続けたことで、今この時代の変化の中心にいるのがAmazonのような企業であることは間違いないでしょう。

いよいよワクチンが行き渡り始め、ようやくウィズコロナが終わりアフターコロナの新しい時代がやってくるのが現実味を帯びてきました。ビフォアコロナで元に戻るのではなく、全く新しい世界へ。本号が、貴社でのクラウド活用やイノベーション推進のご参考に少しでもなれば大変嬉しく思います。

アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社
 パートナーアライアンス統括本部
 パートナービジネス開発部部長

福沢 亮一 様

Fukuzawa Ryoichi

2014年アマゾン データ サービス ジャパン(現アマゾン ウェブ サービス ジャパン)入社。お客様のクラウドジャーニーを推進するためのパートナーコミュニティの構築に初期から参画し、現在は全国に広がる300社以上のSIタイプのパートナー様とのビジネスをリードしている。



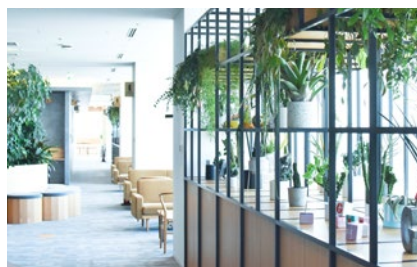
AWSパートナーと共に 実現する日本のDX

アマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社概要

アマゾン ウェブ サービス ジャパン 株式会社は2009年8月に設立された会社です。アマゾン ウェブ サービス(AWS)は、世界で最も包括的で広く採用されているクラウドプラットフォームです。世界中のデータセンターから200以上のフル機能のサービスを提供しています。急成長しているスタートアップ、大企業、主要な政府機関など、何百万ものお客様がAWSを使用してコストを削減し、俊敏性を高め、イノベーションを加速させています。

URL / <https://aws.amazon.com/jp/>

今回は、弊社の取引先企業様であるアマゾン ウェブ サービス ジャパン株式会社(以下、AWSジャパン)のパートナーアライアンス統括本部 パートナービジネス開発部部長 福沢 亮一様をお迎えし、AWSの今期パートナー戦略に見る、エンドユーザー企業様のDX推進に対するAWSジャパンの想いやお考えを伺いました。



クラウド活用推進は順調。 しかしまだまだAWS活用の 土壌を作っていく

AWSジャパン福沢様(以下、福沢)「AWSジャパンは2021年のAPNパートナー戦略として、(1)マイグレーション、(2)DX、(3)公共、(4)ISV/テクノロジーパートナー連携の強化、(5)全国カバレッジ、(6)エンジニア育成と企業の内製化支援の6つの領域を掲げ、徹底的に強化していきます。これまでのマイグレーションは大企業様で取り込まれることが多かったですが、去年くらいから中堅中小企業様のマイグレーションが目に見えて増えてきています。そこにかけられる予算感は小さくても、スピード感や安全性・安心感を重視する想いは一緒だと思うので、ここをパートナー様と上手く支援していきたいと考えています。」

ID5中野(以下、中野)「中堅中小企業のお客様が目に見えて増えてきている背景はどのように捉えていますか?」

福沢「まずそもそもクラウドそのものが市民権を得た、つまり何か新しいシステムを作るときにクラウドが検討の土俵に乗るような文化の醸成が世の中の的に形成されてきたことが大きいと思います。あとは、パートナー様が増えて、地方のお客様にもリーチできるようになったことで、かつてリーチできていなかったお客様の声をヒアリングして、それに合ったものを実現していくという活動が今まで以上に活発になったのだと思います。」

中野「確かに昨今、地方におけるクラウド活用の事例もかなり増えてきた印象ですし、世の中全体へのクラウドの浸透を実感するところはありますよね。」

福沢「そうですね、地方のパブリックセクターにおける活用などもかなり増えていますし、パブリックセクターリセラーのパートナー様が増えてきているところを見ますと、やはりそこに需要があるのが如実に表れていると思います。」

中野「AWSジャパンとして今の日本のマーケットをどう捉えていますかという観点ではいかがですか?」

福沢「実は世界のIT支出に占めるクラウドの割合は4%しかないんです。成長余地が沢山あります。各社クラウド導入が進んでいるとはいえまだたったの4%です。僕としてはまだまだ何も始まっていないんじゃないかと思っていますよ。ここからさらにクラウドが広がっていくことは間違いないと思います。昨年からのコロナでクラウド自体の活用が非常に活発になってきているのは確かですが、やはり業種によっては新しい取り組みへの歩みを止めてしまっている企業様もいらっしゃると思っています。」

そこに対して我々としてどう考えているか、どう支援しているかというのが非常に大事かと思っています。」

中野「支援といえば、エンジニア教育や内製化支援といったテーマも掲げていらっしゃいますよね。」

福沢「[[「いいAWSエンジニアはいませんか?」ということが相変わらず言われ続けていますよね。私が入社した2014年以来ずっとそうです。しかし実は資格保有者のエンジニアの数は毎年伸びていて、優秀なエンジニアは市場に増えてきているはずなんです。だとすると恐らく「AWSエンジニアがいない」という同じ言葉を使って違うことを言っているんですよね。つまり数年前に求められていたエンジニアと今求められているエンジニアの質が全然違うんだと思います。恐らく今はより上位の資格保有者あるいはプロジェクトマネジメントができる人材が求められていると思います。こうしたお客様のニーズにマッチしたAWSエンジニアを育てていくことが非常に大事で、その方々がひいては企業の内製化を支援していく存在になっていけると考えています。」



日本のマーケットにおいては パートナー企業との連携が重要

内製化を牽引できるAWSエンジニアの育成にも力を入れるなど、AWSはエンドユーザー企業様がDX推進しやすい土壌作りを多面的に進めています。日本では、ITエンジニアのほとんどがSierに集中しているという特徴があり、エンドユーザー企業様だけではDXを推進していくIT体制が十分ではありません。こうした日本のマーケットにおいて、より多くのエンドユーザー企業様のDXを支援するには、日本全国のパートナーとの連携が不可欠だと言います。

福沢「最近だとDXと内製化がよくセットで語られますよね。個人的に、DXとはデジタルを使ったビジネスの変革だと思っています。業務の変革じゃなくて、ビジネスの変革です。例えばデジタルを使って翌日にモノを送る仕組みも、まさにビジネスの変革ですよね。つまりDXは、その企業様の事業や経営の根幹に関わるものなので、できる限り自社で対応できる体制を整え、企業様がコアとなり推進できるのが望ましいと思います。とは言いつつ、日本のITエンジニアのほとんどはSierに属しているのが現実です。」

大体7割がSier、3割がエンドユーザー企業様の内訳です(出典:IPA「IT人材白書2017」)。そうなりとやはりエンドユーザー企業様だけのDX推進は難しいので、ここを全国のパートナー様と支援していきたいと思っており、去年から全国にパートナー様のネットワークを築き取り組みをしています。ただ闇雲に全国にネットワークを広げれば良いのではなく、我々がビルダーと呼んでいる、特に御社の様な、お客様のビジネスと一緒に創るところから支援できる企業様が全国にいることが非常に大事です。」

中野「今年3月のパートナーサミットにおける2020年度の振り返りの中でも、弊社のようなパートナー企業がクラウドの俊敏性や柔軟性などのメリットを生かし、多数のエンドユーザー企業様を支援できたというようにお話しもありましたものね。」

さらにDXを 加速していくために

トップベンダーとしてクラウド市場を切り拓き、その恩恵を多くの利用者に還元してきたAWS。時代とともに変化するお客様のニーズに誠実に向き合い、その一つ一つに応えてきました。今後さらにDX支援を進めていく際にも、利用者の声を聴き理解することが最も重要だと言います。

中野「そもそもエンドユーザー企業様の中には、最近何かとDXDXとは言うけれど、一体何から進めたら良いのか分からないという方や、うちの会社って何をやったらDXなの?というような相談の形も比較的多いように感じています。」

福沢「何を以てDXかというのは少々難しいところではありますが、最近のDX…例えばハンコを無くしましょう等ですが、それはDXではなく普通のシステム開発ですよという事例が多い印象を受けます。先ほど申し上げた通り、DXはビジネスの変革だと思っていますので、やはり利用者であるお客様の声をいかに聴き理解するかというのが一番大事なことだと思います。その声をしっかり理解してビジネスに組み込んでいく、デジタルを使ってビジネスを創っていくのが本当のDXだと思っています。私たちはずっと「お客様の声を聴く」、これだけを愚直にやってきました。皆様の声を聴き、何が不便なのか、もっとこうしてほしいことはないか、とにかく愚直に聴き続け、聴いたことはすぐサービスに反映して素早いサイクルで世の中に出していく。それだけをひたすらにやってきた延長線上に今があります。なので恐らく10年後もやっていることは基本的には変わらないと思います。そして、それこそが私たちのサービスの真価を形成しているエッセンスだと確信していますし、皆様からAWSに期待されていることだと信じています。」

AWS 活用・導入支援事業 *Sunny Cloud* のご紹介



「クラウドをもっと身近に、もっと簡単に」

今やAWSは、お客様の情報システムを安全安心に運用するだけでなく、ビジネスの発展に欠かせないツールとなりました。弊社では、10年のAWS経験とシステム構築力を武器に、初めてのクラウド活用から、本格的なクラウド移行、さらにはクラウドネイティブなシステム構築、DX実現まで包括的にサポートします。

9つの提供サービス

AWS 環境構築	AWS 請求代行	AWS 利用料定額
リモートワーク	AWS 移行・マイグレーション	クラウド インテグレーション
AWS PoC	データ基盤・分析基盤 (BI) 導入	AWS 運用・監視

AWS 移行／環境構築サービス

お客様にとって最適な実現方法やアーキテクチャを設計することで、コスト最適化/セキュリティ強化/パフォーマンス改善/可用性向上などクラウドのメリットを最大限享受して頂けるようご支援します。

リモートワーク環境構築サービス

Amazon Workspacesを利用し、実質容量無制限のファイルサーバーをクラウド上に構築することで、セキュアなリモートワーク環境の構築をご支援します。

AWS ウェルアーキテクチャ／セキュリティ診断サービス

AWSのベストプラクティスであるウェルアーキテクチャに基づき、現状のAWSアーキテクチャを診断することで、コスト最適化やセキュリティ上の脅威の有無などを判定し改善提案します。

データレイクの構築／データ可視化サービス

データレイクの構築並びに、クラウド型BIであるAmazon Quicksightの導入をサポートします。データの蓄積、加工、見える化、機械学習による予測モデルの構築など、データ活用ソリューションをワンストップでご提供します。

お問い合わせ

TEL/03-6386-8091 E-MAIL/sunny-sales@ids.co.jp URL/https://www.sunnycloud.jp/

AWS 請求代行サービス *Sunny Pay* のご紹介



「AWSをもっと便利に、もっとお得に」

AWS利用料のディスカウント(最大7%)、初期費用および月額手数料無料の請求代行(円建て)、AWSビジネスサポート相当の高品質なサポート、独自の管理ツール(SunnyView)の提供など、SunnyPayは皆様のAWS利用を総合的にご支援いたします。

6つのサービス特徴

point01 業界最高水準のAWS 利用料割引	point02 ROOT アカウントの利用が無料
point03 管理ポータル「SunnyView」の提供	point04 AWS ビジネスサポート相当が無料
point05 初期費用が無料	point06 月額手数料が無料

料金プラン

	<i>Sunny Pay</i> プロフェッショナル	<i>Sunny Pay</i> ベーシック	<i>Sunny Pay</i> FLAT 定額サービス
ご利用のポイント	AWSを安心・便利に利用できる	AWS利用料を削減できる	AWSを決まった料金で利用できる
初期費用	0円	0円	0円
手数料	月額利用料金の5%	0円	0円
割引提供	なし	7% 5%	なし
年間契約	—	必須 —	必須
AWSサポート料	0円	0円	0円
AWSサポートプラン	ビジネスプラン相当が無料	ビジネスプラン相当が無料	ビジネスプラン相当が無料
ROOTアカウント	○	○	○※
AWS技術サポート	○	○	○
管理ポータル「SunnyView」	○	○	○
管理ポータル 運用自動機能	○	—	—

※官公庁、自治体のお客様はご利用いただけません。

お問い合わせ

TEL/03-6365-6126 E-MAIL/sunny-sales@ids.co.jp URL/https://www.sunnycloud.jp/awsresale/



資格取得をして
実務に
役立ったこと

AWSプロフェッショナルに聴く

ソリューション事業部

本迫 俊彦 Motoseko Toshihiko

通信・ネットワークエンジニア、サーバーエンジニアを経て2014年以来AWSに特化したクラウドエンジニアとなる。クラウドエンジニア歴は3名の中で最長。
保有資格：ソリューションアーキテクトアソシエイト/ソリューションアーキテクトプロフェッショナル/DevOpsエンジニアプロフェッショナル

ソリューション事業部

小山 千晶 Koyama Chiaki

5年以上のAWS実務経験を持ち、構築、運用、提案などを行う。2021 APN AWS Top Engineers に選出。
保有資格：ソリューションアーキテクトアソシエイト/ソリューションアーキテクトプロフェッショナル/SysOpsアドミニストレーターアソシエイト/DevOpsエンジニアプロフェッショナル/デベロッパーアソシエイト/高度なネットワーク 専門知識/セキュリティ専門知識

ヒューマンリソース事業部

小松 愛 Komatsu Ai

サニークラウド開設時以来8年以上のAWS実務経験を持つ。構築やサービス導入のアクセスメントなどを行う。
保有資格：ソリューションアーキテクトアソシエイト/ソリューションアーキテクトプロフェッショナル/SysOpsアドミニストレーターアソシエイト

AWSの技術・サービスを活用したソリューションをご提供する弊社では、全社を挙げて、基礎知識の底上げを目的としたAWS認定資格取得や、実践力を高めるトレーニング等に取り組んでいます。今回は、多数のAWSプロジェクト経験および上位のAWS認定資格を有し、学習支援等の活動を牽引する弊社AWSスペシャリスト3名に、資格勉強で培ったものをどのようにサービス提供に活かすべきかを語っていただきました。

—3名はAWS認定資格を数多く持っていますが、実際に資格勉強は実務で活きていますか？

小山「活きています。様々なパターンを想定したユースケースが出題されるので考え方が身につきます。実際お客様からご相談いただく時に、解決の選択肢が以前より数多く浮かぶようになりました。」

本迫「資格試験は、より良いサービスを提供するためのベースとなる考え方を漏れなく知るためのツールだと思っています。基本的にAWSを利用する上でのベストプラクティスが出題されるので、それをしっかり押さえた上で、実際のお客様の要件、環境や背景、制約事項に適合させた内容でサービスをご提供できることが大事です。」

小松「まさにその通りで、本来こう在るべきだというベストプラクティスの知識を持った上でカスタマイズできることが非常に大事です。それを知らないまま進めると、本来あるべき理想の姿を見失った中で練り上げたものになってしまう恐れがありますからね。」

小山「資格勉強は単なる知識習得ではなく、実際にお客様にご提案する上での考え方のベースが身につくという点で実務に活きていると思います。」

—反対に、ベストプラクティスを身につけるのは実務だけだと難しいでしょうか？

本迫「特定のサービスなどに知識吸収が偏りがちになることがあるので、実務だけで満遍なく知識習得するのは難しいと思います。」

小松「そうですね、ベストプラクティスに完全に準拠した現場や環境のみに触れて実務経験を積めるのであれば可能かと思いますが実際無いですからね。やはりより良いサービスをご提供するためには、資格試験と実務の両方取り組むことが大事だと思います。そうすることでAWSの知識や考え方を十分備えた人間が実務遂行力を持ってサービス提供できる環境が整い、結果的にお客様が安心してサービスを受けられるようになると思うからです。」

—これからAWS活用をお考えのお客様へ一言お願いします。

本迫「まずはクラウドの恩恵を感じていただくことで活用が進みやすくなると思うので、僕としては、今後より一層お客様との議論や啓蒙の機会を増やしたいと思っています。AWSには様々なサービスや問題解決アプローチがありますが、その中からお客様に合ったものを選択しベストソリューションをご提供するのには僕らサービス提供者のミッションだと思っていますので、安心してお任せいただけたらと思います。」

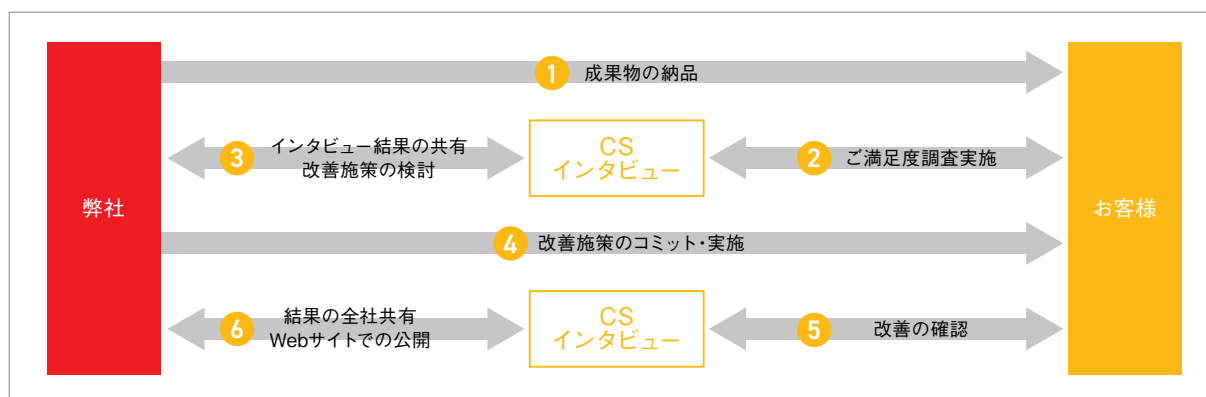
小松「私たちAWSエンジニアがしっかりバックアップしながら皆様の参入障壁を下げるご支援をしていきますので、なんでもお気軽にご相談いただきたいと思います！」

小山「これからご利用の方も、さらに活用をお考えの方も、まずは一緒にトライしていきましょう！お客様にとってのベストと一緒に練り上げていこうと思いますので、まだ実現したいことがぼんやりしている状態からでもお気軽にお話いただければと思っています。AWSは導入事例も数多く公開されており、弊社サービスサイトでもご紹介しているので是非見てみてください！実現したいイメージと類似した事例も見つかるかもしれません。」

2020年は81.24%のお客様に「ご満足」とご評価いただきました

お客様満足を最大価値と考える弊社では、弊社のサービスを納品させていただいたお客様を対象に行う「CSインタビュー」を核とした継続的なサービス改善活動を行っています。2016年から継続しており、のべ154社のお客様にご協力いただき、388件のサービス改善を行いました。その結果、昨年は81.24%のおお客様にご満足とのご評価をいただいております。

CSインタビューを核としたサービス改善活動の仕組み



お客様から直接いただいたご意見をもとに様々な改善活動を実施し、サービス品質の向上を行い、更なるお客様満足を実現します。

編集後記 広報担当／川野

今回の対談では、AWSジャパンの福沢様にお話を伺いました。

取材で印象的だったのは、福沢様の「私たちは今までとにかくお客様の声を聴くことを愚直にやってきましたこれからもそれは変わりません」というお言葉でした。そう語ってくださったときの福沢様の眼には確信が宿っており、AWSが世の中で選ばれ続ける理由の根底にあるものを垣間見ることができた気がしたからです。IT業界でサービス力No.1を目指す弊社でも、お客様の声を聴くことには人一倍こだわり、より良いサービス提供を模索する日々なので、福沢様のお言葉は大変励みとなりました。

また、お話の中で福沢様は度々「DXはビジネスの変革だ」と強調し、今後パートナー企業とより一層強力なタックを組み、デジタルを駆使してお客様のビジネスと一緒に創っていきたくて語ってくださいました。AWSジャパンがエンドユーザー企業様のDX推進にかけたいは今期のパートナー戦略などからもだいぶ読み取っていたつもりでしたが、実際対面でお話が伺えたことでより熱量が伝わり、弊社のボルテージもさらに高まりました。

福沢様そしてアレンジ等でご尽力いただきました林様、お二方とも取材のために数か月ぶりにご出社いただいたり、40分超の長丁場となった写真撮影にも快くお付き合いいただいたり、本当にありがとうございました。そして、本号の制作にご協力いただきました皆様にも心より御礼申し上げます。

最後になりますが、今後も弊社ではステークホルダーの皆様とのさらなる幸せの絶対値拡大を目指し、愚直且つ真摯な取り組みを続けてまいりますので、どうか変わらぬご愛顧のほど何卒宜しくお願いいたします！

■ 本号に関するお問い合わせ・ご意見はこちらまで ————— 広報担当メールアドレス/pr@ids.co.jp