

2 拡大するクラウドビジネス協業

成功事例が増えてきた「Enterprise Cloud」のビジネス協業

「ビジョン2020」実現の全社重要施策の1つとしてクラウドビジネスの強化・拡大に注力するNTT Com。その代表的な取り組みが、企業向けクラウドサービス「Enterprise Cloud」(以下、ECL)のビジネス協業だ。以下、2つのECL活用の成功事例を紹介する。

クラウドノーマルの動きが加速する中、ECLのビジネス協業に注力

NTT Comは、最適なハイブリッドICT環境の提供を通じて顧客のデジタルトランスフォーメーション(以下、DX)への貢献を目指す「ビジョン2020」の実現に取り組んでいる。その重点施策の1つがクラウドビジネスの強化・拡大だ。特に、世界11カ国・14拠点を基盤にグローバルにサービス展開するECLは、SDN(Software Defined Network)を活用したハイブリッド/マルチクラウド環境だけでなくネットワーク、データセンターとも親和性が高く、ワンストップで提供が可能である。最近では自社だけでなくパートナー企業とのコラボレーションにより、顧客企業のDXを支援する多彩なサービスを提供している。

オンプレミスのシステム構築から標準でクラウドの導入を推進する「クラウドノーマル」の動きが加速するなか、ECLを活用したパートナー企業とのビジネス協業が拡大している。数ある成功事例の中から、2つの協業ビジネス事例を紹介する。

クラウド化で事業拡大—サン・システム

新潟県長岡市に本社を置く株式会社サン・システムは、1997年の設立以来20年間、医療機関における物流管理のIT化に特化したソリューションを提供し続ける独立系SIerだ。主要システム製品である「Medical Streamシリーズ」は、幅広い製品ラインナップからなり、院内物品物流管理の業務ノウハウを活用したSPD(Supply



[右から] 株式会社サン・システム 医療ソフトウェア部次長 石川 明氏、主任 島田 仁嗣氏
NTTコミュニケーションズ株式会社 第五営業本部 第二営業部門 主査 金子 清氏

Processing & Distribution)アウトソーシングサービスと併せ、医療機関における適正な物品物流管理・医療の安全性向上とともに、経営効率化をサポートしている(図1)。

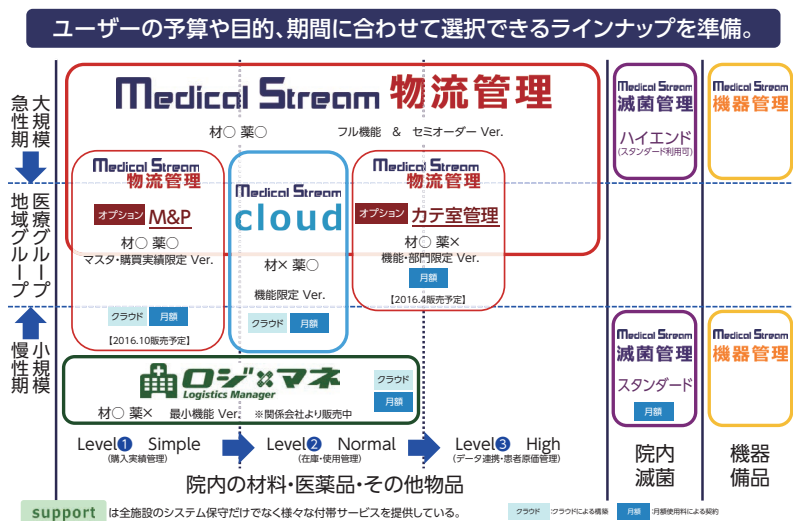


図1 「医療の物を管理する」製品ラインナップ

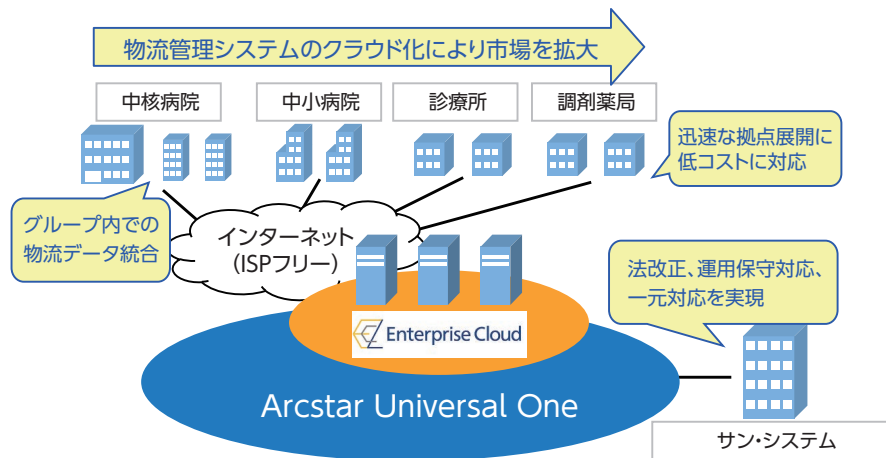


図2 サン・システムにおけるECL活用イメージ

事業拡大の契機となったのが、2011年のクラウド型システムの開発・販売開始だ。同社は、大手の中核病院に向けて薬品や医療材料といった物品を一元的に管理する物流管理システムを中心に、コンサルティングからシステム開発、導入運用までをトータルに支援してきたが、さらなる市場拡大に向け物流管理サービスのクラウド展開を決断。中小規模の医療機関でも導入しやすい、低コストかつ柔軟なサービスの提供により大幅な市場拡大に成功している。医療ソフトウェア部の石川明次長は、「全国約8,000もの病院の中で、私どもが主要ターゲットとしてきた中核病院はその約1割に過ぎません。将来を見据えた事業拡大の鍵は、中規模以下の病院などにサービスの裾野を拡大することでしたが、大手医療グループから物流情報を一括管理したいという要望があり、その解決手段としてクラウド化に踏み切りました」と説明する。

また、クラウド展開を主導した島田仁嗣主任は、「NTT Comのクラウド基盤を採用した決め手は、閉域網を含めた高い信頼性でした。もちろんコストや拡張性、自治体や国公立の病院に対するネームバリューなども含め他社と比較しましたが、すべてにおいてNTT Comのクラウド基盤が上回っていました」と振り返る。

クラウド展開により、図2に示すようにインターネット環境があればどこからでも物流が管理できるサービスが、これまでの1/10以下のコストで利用できるとあってサービスの裾野は大幅に拡大。「従来の病院に加え、約10万施設ある診療所、約6万施設ある調剤薬局までがターゲットになったことが最大の収穫です」と石川次長が語るように、提供開始からわずか3年でユーザー数は3倍に増加している。

全リソースのクラウド展開に注力

同社が次に見据えているのが、医療機関の物流管理をすべてクラウド上で完結させることだ。島田主任は「患者の個人情報なども含まれるため十分なセキュリティの確保が前提ですが、院内滅菌管理や機器備品管理を含め私たちが培ってきたリソースのすべてをクラウド上に展開していく計画です。これにより地域医療の物流を統合管理する仕組みを作り、将来的にはコンビニ業界のような迅速かつ柔軟な物流管理を目指しています」と展望を語る。

また国内のみならず、海外展開のオファーもあることから、石川次長は「アジアの人口規模は魅力です。中でもASEAN諸国では国をまたぐ医療グループが存在しており、物流管理のクラウド化との親和性が高い。グローバルクラウドサービスのECLならば、海外展開にも柔軟に対応できるというメリットがあります」と期待している。

新潟支店時代からサン・システムのクラウド展開を支援してきたNTT Comの第五営業本部第二営業部門の金子清主査は、「新たな施策を含め、医療機関の物流管理の改革で地域医療の充実、患者の満足度向上に取り組んできたサン・システム様の取り組みを、今後もサポートしていきたい」と抱負を述べている。