

未来へのパートナーシップ

NECとSAPのコラボレーションが創出するシナジー

日本電気株式会社(NEC)とSAPの提携は、両社、そしてお客様にとって大きなメリットをもたらす。NEC側の責任者である取締役 執行役員常務の安井潤司氏と執行役員の岡田高行氏に、両社の提携によって生み出される活気に満ちた未来と、期待するメリットについて語っていただいた。

—日本のIT企業最大手であるNECとSAPの提携は、どのような内容なのでしょうか。

安井氏: お客様に新しいIT価値を提案させていただけるよう、ソリューション開発から、共同マーケティング、サービス事業展開にいたる広範なグローバル協業となっています。まず、NECのITプラットフォーム製品(ハードウェア、ソフトウェア)のSAPソリューションへの組み込みと共同マーケティングです。また、システムインテグレーション領域でのソリューションやアプリケーションサービスビジネスの共同開発を行い、お客様に提供させていただきます。さらに、要員育成、R&D分野でも協調して取り組む予定です。

—とても広い範囲での協業になりそうですね。どのようにして取り組まれる予定でしょうか。

岡田氏: まず、NEC製品とSAPソリューションの統合ですが、この提携によって、NECのサーバー、ストレージがSAPソリューションと100パーセントの互換性を持つことが確実になります。またセキュリティや運用管理の領域に注力し、NECのソフトウェア製品をSAP関連ソリューションに組み込んでいく予定です。これらはまず、急成長しているアジアの市場に発売していきます。

安井氏: さらに、業種ソリューションに、service-oriented architecture (SOA)、SAP NetWeaver、SAP ERPなどを連携

させて新しいソリューションを開発することについても期待しています。まずは、製造業および流通業のお客様に提供できるソリューションを開発する予定です。すでに、生産管理ソリューションや日本で最も導入いただいているNEC製PDMソリューション「Obbligato II」などの5種類のソリューションで、すでにSAP ERPとの連携をしています。これら実績をベースに、今回の新たなパートナーシップにより、ラインナップを強化/拡充していきます。

—SAPとのアライアンスは、アジア市場におけるNECの事業にどのような影響をもたらすとお考えですか。

安井氏: アジアは我々にとって重要性を増す市場と考えています。この重要な市場に、SAPとの協業によって、SAPアプリケーションソフトウェアを核としたソリューションやサービスをアジア全体に共同で提供できるようになることを、戦略上大変に重要視しています。まずは、日本、シンガポール、中国などの東南アジア諸国にこれらサービスを展開していく計画でいます。事業としては、SAPが製品開発、ソフトウェア販売を担当し、NECがビジネスプラットフォーム上でのアプリケーションサービスやインフラストラクチャー環境を担当します。また、お客様へのSAPコンサ



「NECはSAPとのパートナーシップによって、SAPソフトウェアを活用し新しい価値をもったITソリューションをすべてのお客様に提供します」

日本電気株式会社
取締役 執行役員常務

安井 潤司氏