

インドにおけるITインフラサービス事業戦略

森畑 和之
Moriyata Kazuyuki

鶴 秀夫
Tsuru Hideo

宮本 和磨
Miyamoto Kazuma

新村 良介
Shimura Ryosuke

株式会社日立システムズは、IT市場の高成長が見込まれるインドを戦略拠点と捉え、2014年3月にMicro Clinic India Pvt. Ltd.を買収し、Hitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd.を設立した。現在同社を拠点として、インドにおける事業領域の拡大、現地顧客および日系企業への拡

販活動、データセンター事業者との協業による新規事業の開発によって事業拡大を図っている。さらに、フィー型サービスビジネスの拡充を図ることで利益の拡大を推進している。

1. はじめに

株式会社日立システムズは、中期経営計画の目標であるグローバル比率10%をめざし、海外事業戦略を策定して実行中である。進出先選定にあたっては、いわゆるチャイナプラスワンの流れが加速する中で、日本の顧客の海外進出動向とIT (Information Technology) 市場の成長性を鑑み、東南アジア地域に注力している。2013年には、Sunway Technology Sdn. Bhd. との合併でマレーシアに本社を置き、東南アジア各国に事業展開を行うHitachi Sunway Information Systemsを設立した。続いて、アジアの中でもIT市場規模が大きく、かつ継続して高成長が見込めるインドをITインフラ戦略拠点と位置づけた。インド市場へ進出するため、優良顧客を有し、日立システムズとの事業の親和性、ネットワーク構築・システム構築の技術力の高さ、顧客に対する営業力の観点で優れていたMicro Clinic India Pvt. Ltd. (以下、「Micro Clinic」と記す。)を買収し、2014年3月にHitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd. (以下、「HISYS-MC」と記す。)を設立した。

ここでは、HISYS-MCのインドでの地域別事業戦略、日立グループとの事業連携、シナジー効果について述べる。

2. HISYS-MCの事業概要

HISYS-MCは、ニューデリー本社を含めて16の事業拠点を全インドに展開する、従業員数約1,000名(2014年11月現在)の企業である(図1参照)。前身であるMicro

Clinicは1993年に設立された。金融、製造業、公共などあらゆる事業分野に200以上の顧客を抱え、ハードウェアメーカー、セキュリティソフトウェアベンダーをはじめ多数のITベンダーとのパートナーシップを結び、幅広いITサービスを提供している。

2.1 M&A以前のMicro Clinicの状況

インドのIT市場は成熟化している日本とは異なり、IT普及率もまだ低く、今後のIT市場拡大が期待されている。

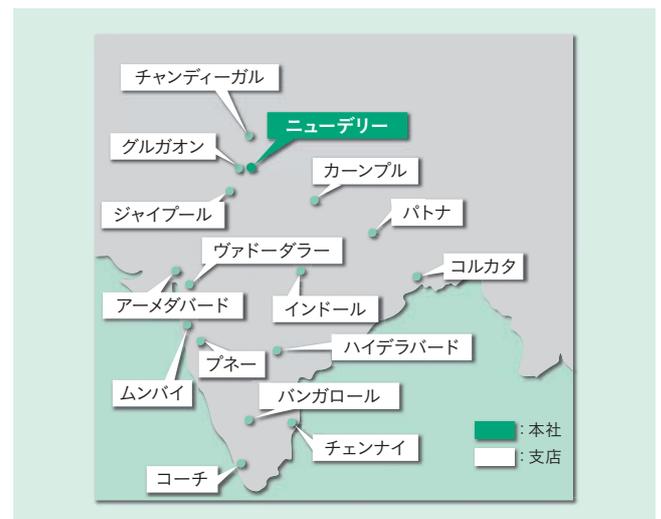


図1 | HISYS-MCのインド拠点一覧

HISYS-MC (Hitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd.) はニューデリー本社およびインド全域を網羅する形で16の事業拠点、また、150以上の顧客先への駐在サイトを持ち、事業活動を行っている。

特にITサービスの分野で年平均15%を超える成長が予想されている¹⁾。ただし、顧客はコストセンシティブであり、最新で高度な技術を好むという特質がある。

Micro Clinicはこうしたインド市場の中で21年間の事業実績を持ち、高い技能と技術力を持つ人材の活用とITベンダーとの強固な関係の構築により、顧客からのコスト面・技術面の要求に応じて高い信頼を得てきた。

現在の主な事業分野は以下の4つであり、顧客へエンドツーエンドのITサービスを提供している。

(1) ITインフラ

ネットワーク、サーバ、PC (Personal Computer)、ストレージ、OS (Operating System) のハードウェア・ソフトウェア販売、設計・構築

(2) セキュリティ

ファイアウォール、ウイルス対策、情報漏えい対策などのセキュリティ製品のハードウェア・ソフトウェア販売、設計・構築

(3) アベイラビリティ

ストレージ (クラスタリング、バックアップ・リカバリ)、仮想化を含めた高可用性製品の販売、設計・構築

(4) サービス

保守サービス、自社ツールを活用したヘルプデスクを含むデスクサイドサポート、運用サポート

2.2 M&Aによる効果

日立システムズによるM&A (Mergers and Acquisitions)により、HISYS-MCは大きな成長が期待されている。好影響をもたらすと期待される項目を列挙すると、日立グループのブランドイメージを活用した顧客からの認知度の向上、ハードウェアベンダー・ソフトウェアベンダーとの間でのこれまでよりもよい契約条件の適用、良質な人材の確保、財政的な信用度の向上などがある。

こうした効果もあり、グローバル企業や国内大手企業との新たな取引を開始しており、M&Aによる効果が現れてきている。

今後は既存事業のみならず、電力システム、都市マネジメント、ヘルスケアシステムへの監視運用など、日立グループがめざす社会イノベーション事業への貢献を検討している。

HISYS-MCは、現在はインド全域にサービスを提供する企業であるが、グローバル顧客の獲得やサービス領域の拡大により、グローバルマーケットを対象とした企業への成長をめざしている。

3. HISYS-MCの事業戦略

前章で述べたM&Aによる効果に加えて、さらに事業を拡大し、シナジー効果を加速させるため、4つの事業戦略を策定して推進している。

(1) 地域戦略

政府系機関やSMB (Small and Medium Business) が集積する北インド中心の事業展開から、金融業が集積する西インド、自動車産業が集積する南インドでの事業を拡大する。

(2) フィー型ビジネスへのシフト

成長率が高く、収益率も高いITサービス分野に注力し、フィー型ビジネスの比率を高める。

(3) 日本のビジネスを展開

日立システムズが強みを持つマネージドサービスをインドに展開し、サービスの拡充ならびに事業領域の拡大を図る。

(4) 販売の強化

日立グループ企業との連携により、日系企業・現地顧客への販売を拡大する。

それぞれの戦略については以下に述べる。

3.1 地域戦略

HISYS-MCはデリーを中心として事業を展開してきたが、2013年に金融業の中心地であるムンバイを中心とした西部地域で営業力とセキュリティおよびアベイラビリティの技術力を強化した。2014年には、自動車など製造業の進出が顕著なチェンナイ、ハイデラバード、バンガロールを中心とした南部地域の営業力を強化した。その結果、西部地域、南部地域での売上が拡大している。インドでは各地域での業種の集積度に違いがあり、また、同国のモディ政権は「Make in India」をスローガンに製造業の振興を図っており、西部のグジャラート州などへの製造業の積極的な誘致を進めている。こうした政府の産業政策も鑑みながら、引き続きインドの特定地域に強い企業から全域でプレゼンスを示す企業へと成長するため体制を強化している。

3.2 フィー型ビジネスへのシフト

インドではITサービス市場の成長が大きく、ハードウェア・ソフトウェアの販売や設計・構築と比較して収益性も高い。これまではフィー型ビジネスとしてPC、サーバなどのITインフラの保守サービスを提供してきたが、既存のサービスに日立システムズが蓄積した知識・経験・技術力を生かしたDC (Datacenter) サービス、セキュリティオペレーションサービスを追加することで、フィー型ビジネスの拡充を図る。

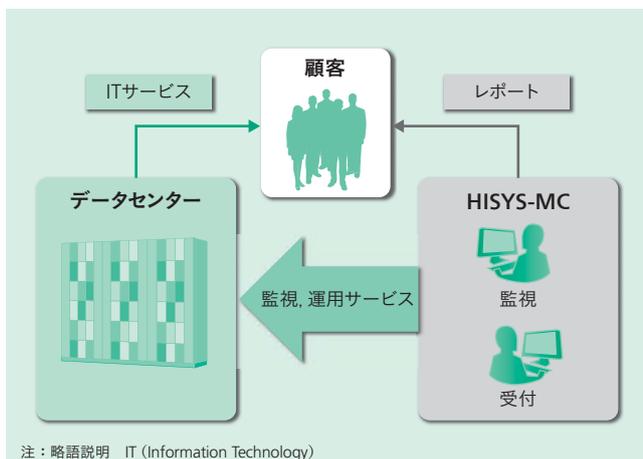


図2 | DCサービスの概要

インド国内のDC (Datacenter) 需要の伸びを見込み、HISYS-MCがDC内の顧客のIT資産の監視・運用を行うサービスを提供する。

(1) DCサービス

日立システムズが持つDC運用の経験と技術力および各種マネージドサービス提供の実績を生かし、顧客のIT資産の監視、運用サービスを提供する(図2参照)。

これにより、顧客はITの運用をアウトソーシングすることで、自社のコア業務に集中することが可能となる。

インドでは、頻発する停電や不安定な通信状況など脆弱(ぜい)弱なインフラを背景にDCの需要が伸びるものと想定され、DC内の機器に対する監視・運用サービス、バックアップやBCP (Business Continuity Planning) の観点での災害対策へのニーズが高まっている。

また、ITインフラを資産として保有するのではなく、

必要なときに必要なだけ利用する、「所有から利用へ」の流れがインドにおいても強まっている。

さらには、グローバル企業においてはインドにおけるIT人材の確保の容易さ、人件費をはじめとするコスト優位性を利用し、インドから各国拠点のITインフラの運用管理をする事例が増えてきている。

このように日本の持つ経験と技術力を需要が高まっているインド国内の顧客に提供するとともに、ITインフラの運用のグローバル化を見据えて開発を進めている。

(2) セキュリティサービスの強化

インドでは高度なセキュリティが要求されるインターネットビジネスの隆盛や、設定や運用が煩雑なセキュリティ製品の運用管理のアウトソーシングのニーズが高まっており、対応したサービスの開発を進めている。

顧客が保有するファイアウォールなどのセキュリティ製品やサーバを監視・運用し、外部からの不正アクセスの兆候や異常がないかを専門技術者が監視・分析し、万が一発生が認められた場合はその対応策を提供するサービスを検討している。

セキュリティの監視は高度な技術が必要であり、セキュリティリスクの低減やコンプライアンス意識の向上を顧客に提供する(図3参照)。

3.3 日本のビジネスを展開

DCサービス、セキュリティサービスは、日立システムズが持つ運用の知見や経験を技術移転することで事業を開

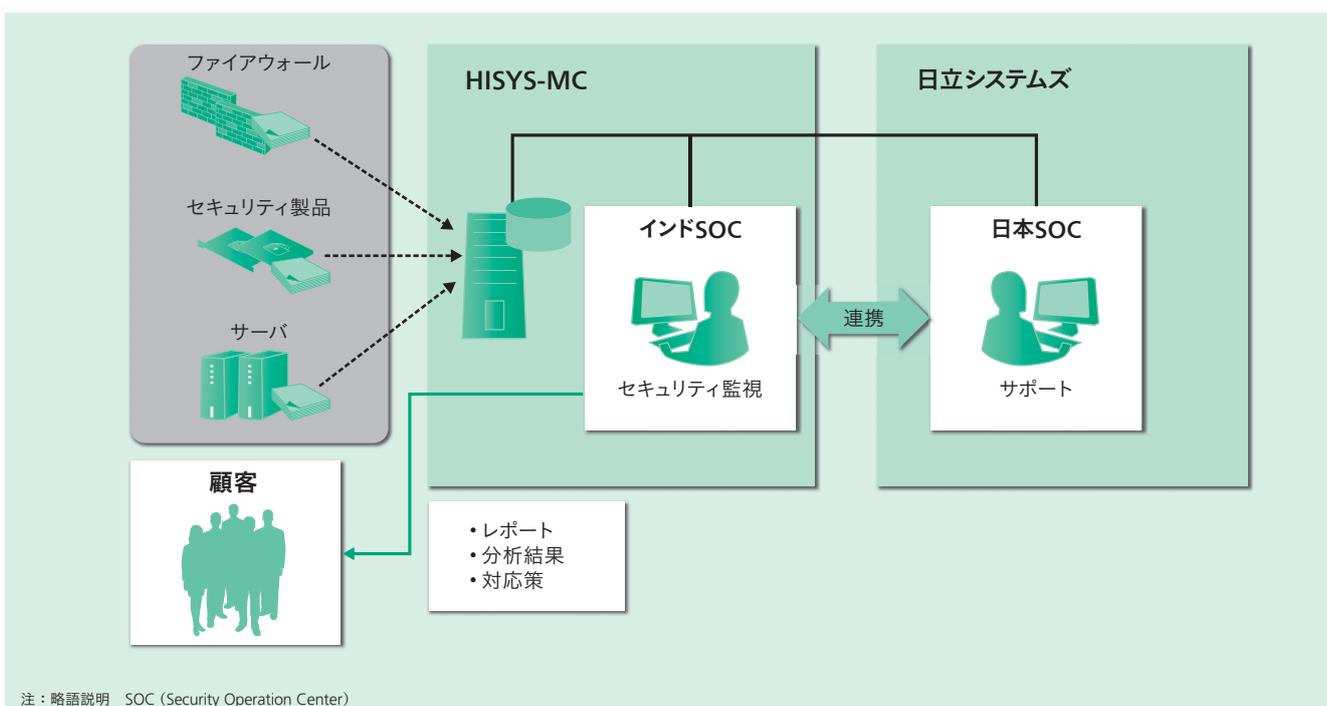


図3 | セキュリティサービスの概要

日本のSOCと連携し、外部からの不正アクセスの監視、セキュリティ製品の運用管理を提供する。

始する予定である。

顧客からの問い合わせへの窓口、既知のナレッジに基づいた回答、定型的な運用業務などの役務提供から開始し、徐々に高度なサービスを提供できる体制へと成長させる計画である。

その後、インド国内の顧客にとどまらず、海外の顧客にもサービスを提供できるよう、規模ならびに品質を高めていく計画である。これにより日立システムズのDCサービス、セキュリティサービスのグローバル化にも貢献する。

日立システムズが提供しているDCサービス、セキュリティサービスは、日本国内の顧客を主な対象として提供を行ってきたが、顧客の海外進出への対応、経済成長の続く新興地域を対象とした事業拡大の重要性が増している。HISYS-MCは、日本のサービスを海外に展開する拠点としても貢献する計画である。

3.4 販売の強化

日系企業・現地顧客への販売強化のため、日立グループ企業や日系のパートナー企業との連携を促進することで新規案件の開拓を図っている。

(1) 日立データシステムズ社との連携

日立データシステムズ社（以下、「HDS」と記す。）は、ストレージ製品を中心に強力な製品ラインアップを有している。HISYS-MCはHDS製品の営業担当者・技術者を育成することで、パートナー認定を取得した。さらに、HDS製品の設計・構築の実施や保守サービスの提供など、顧客へのサポート業務を提供している。HDSとの連携によって大規模案件の受注にも成功しており、引き続きHDSとの連携を強化して受注拡大を図る。

(2) その他の日立グループ企業との連携

日立グループのインドにおける地域本社である日立インド社と連携し、ITサポートを通じて、日立グループ企業のインドへの進出、事業の拡大に貢献する。

また、日立システムズの東南アジア地域の海外子会社であるHitachi Sunway Information Systemsとも協力し、協業範囲を拡大して互いの強みで補完する連携による販売強化を図る。

(3) 日系企業への営業活動の事例

日系企業への営業活動として2件の事例を紹介する。

HISYS-MCは、日本の大手製造業と買収以前から10年以上の取引を続けており、ITインフラの提供、バックアップ・リカバリ、セキュリティ製品の提供、保守サービスなどエンドツーエンドのITサポートを提供している。HISYS-MCのインド全域でのサポート提供体制と改善提案型の活動が顧客からの信頼を得ている。今後、HISYS-

MCが日立グループとなったことで、さらなる品質の向上やグローバル企業としてのベストプラクティスを提供することを期待されており、顧客の事業拡大に貢献するとともに取引の拡大を図っている。

2つ目の事例は、日系企業との協業による事例である。HISYS-MCは日系システム構築会社との協業を進めており、両社の日系顧客基盤とHISYS-MCのITインフラを提供するサービス体制を生かした営業活動を進めている。協業効果はすでに現れてきており、日系企業へのサーバの納入やメールサーバの構築など、ITインフラと構築サービスの提供を受注した。今後も両社の強みを生かした協業による受注拡大を図る。

4. おわりに

ここでは、HISYS-MCのインドでの地域別事業戦略、日立グループとの事業連携、シナジー効果について述べた。

HISYS-MCは、本稿で述べた事業戦略を推進・遂行することで、既存事業の深耕と日立グループとのシナジー効果の拡大を両立させ、さらなる成長をめざす。

参考文献など

- 1) Gartner Says India IT Spending to Reach \$73.3 Billion in 2015, Gartner, Inc. (2015.10), <http://www.gartner.com/newsroom/id/2875020>

執筆者紹介



森畑 和之
Hitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd. 所属
現在、サービス事業開発に従事
都市工学修士



鶴 秀夫
Hitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd. 所属
現在、副社長として事業活動の執行に従事



宮本 和磨
Hitachi Systems Micro Clinic Pvt. Ltd. 所属
現在、CMO (Chief Marketing Officer) として営業戦略、
拡販活動に従事
米国経営学修士



新村 良介
株式会社日立システムズ マネージドサービス事業グループ
アウトソーシングセンタ事業部 グローバルサービス企画部 所属
現在、海外子会社の事業戦略サポートおよび海外事業拡大に従事