

# 日本ユニシスとの戦略的協業で実現した 強力なクラウド情報基盤を活用して 多彩な「P&Iソリューション」を提供。



**DNP**  
大日本印刷様

Case  
Study

「P&Iソリューション」の事業ビジョンのもと、顧客企業や生活者の課題解決に寄与する製品サービスの提供に取り組む大日本印刷(以下、DNP)様。同社では、2013年12月に企業向けクラウドサービスで実績をもつ日本ユニシスとの協業によって自社データセンターを新設し、両社共通のシステム基盤を活かして、運用の効率化や事業継続性の確保を追求しています。

また同社では、こうしたデータセンタービジネスに加えて、新センターをICTサービス事業基盤として「P&Iソリューション」の開発を加速させるとともに、日本ユニシスとの戦略提携による新たなビジネスの創出にも力を注いでいます。

**「印刷」と「情報」にまたがる  
新たな電子メディアとして  
インターネット関連  
ビジネスを展開**

DNP様は、出版印刷、商業印刷はもちろん、パッケージや建材、ディスプレイ製品や電子デバイスの開発・販売に至るまで、顧客企業や生活者に幅広い製品サービスを提供する世界最大規模の総合印刷会社です。「印刷技術

(Printing Technology)と「情報技術 (Information Technology)」をベースに、1970年代初めから電子組版技術の開発を推進し、1985年には世界初のCD-ROM版電子辞書を開発するなど、常に時代に先駆けて技術の高度化に注力。現在では、両技術の頭文字を用いた「P&Iソリューション」の事業ビジョンのもと、印刷技術と情報技術のさらなる応用・発展を通じて、企業、生活者、そして社会の課題を解決する製品やサービスの提供をめざしています。

そんなDNP様では、印刷と情報の両分野にまたがる電子媒体技術として、早くからインターネットの活用を積

極的に進めてきました。

「日本のインターネット普及に弾みがついたのは、Windows 95が発売された1995年の秋以降とされますが、インターネットのビジネス利用がまだ一部の先進的な企業にとどまっていたこの時代から、DNPでは顧客企業のWebサイト制作の受託に取り組んできました。翌1996年には、Webサイトの制作だけでなく、Webサーバなどのホスティングまでを一括して受託する『Media Galaxy』サービスの提供も始めています」

こう語るのは、DNPグループにおいてデジタルコンテンツの企画・制作やシステムソリューションなどの幅広いICT事業を推進するDNPデジタルコム取締役・常務執行役員の斎藤雅氏です。

その後、企業のWebサイトが、情報発信ツールから会員向けサイトやショッピングサイトなど、ビジネスに直結するツールへと進化していくともなっており、ネットワーク基盤に要求される信頼性・セキュリティも高度化していきました。

そこでDNP様は、2000年に外部のデータセンターを確保し、ハウジングサービスを開始するとともに、顧客企業のネットビジネスを支えるシステムインテグレーション(SI)受託事業を展開してきました。

## 大日本印刷株式会社

設立 1894(明治27)年1月19日  
本社所在地 東京都新宿区市谷加賀町1-1-1  
資本金 1,144億6,400万円  
(2014年3月31日現在)  
従業員数 39,524名  
(連結、2014年3月31日現在)  
事業内容 情報コミュニケーション、生活・産業、エレクトロニクスにかかわる各種事業

PROFILE



小高 将裕 氏

株式会社DNPデジタルコム  
DCサービス本部 本部長



斎藤 雅 氏

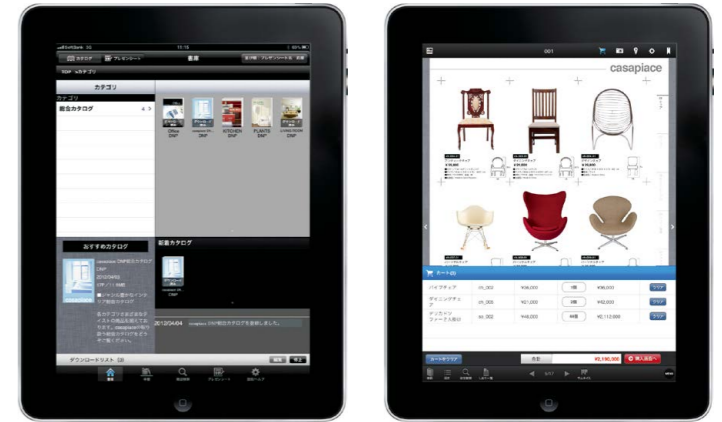
株式会社DNPデジタルコム  
取締役・常務執行役員

**顧客企業や生活者の課題解決に寄与する  
多彩なICTソリューション**

そして2000年以降、DNP様では、新たな事業ビジョンである「P&Nソリューション」の具現化に向けて、個別の顧客に対するS-I事業にとどまらず、生活者の視点に立った独自の「ネットワークサービス事業」や、顧客企業の業務効率化に寄与する「ビジネスプロセスアウトソーシング(BPO)事業」などに力を注いできました。

「DNP独自の生活者向けネットワークサービスとしては、国内最大級の品揃えの電子書籍配信と紙の書籍のネット販売を行うハイブリッド型総合書店『honto』や、Webサイトを經由して世界で二冊だけのオリジナルフォトブックを制作できる『Dream Pages』などがあります。また、BPOでは、キャンペーン応募者の受付や登録管理といった個人情報・重要情報を取り扱う業務プロセスをセキュアに実現するソリューションなどを提供して、顧客企業の業務効率の向上に貢献しています」(齋藤氏)

またDNP様では、この「P&Nソリューション」の一環として、幅広い顧客企業に最新のICTソリューションをよりスピーディかつリーズナブルに提供



していくための「プラットフォーム」開発にも注力。「マーケティング/データ分析」「オンライン・コミュニケーション」「商品情報流通/管理」「電子決済」など、企業のネットビジネスに欠かせないさまざまな機能・サービスを1つのプラットフォームにまとめて提供する取り組みを進めています。

「例えば、オンラインショップを運営するお客様が、『ポイント10倍還元』といったキャンペーンを実施するためには、ポイント管理のシステムや、プロモーション情報をメール配信するシステムなど、さまざま

な機能が必要になります。そこで、これらキャンペーンに必要な各種の機能を取り揃えたサービスの『プラットフォーム』を事前に用意して、SaaS(Software as a Service)型サービスとして提供していければと考えています。顧客企業は、必要なシステムを個別に開発していくよりも、はるかに迅速にサービスを導入できますし、初期コストを大幅に削減できるメリットもあります」(齋藤氏)

**自社データセンター開設に向けて  
クラウド技術で先行する  
日本ユニシスと協業**

このように、顧客企業や生活者の視点に立った多彩なICT事業を展開するDNP様において、2010年頃から重要な課題として浮上してきたのが、自社データセンターの開設でした。早くからDNPグループのICT事業に携わり、クラウド基盤の構築プロジェクトリーダーとして新センターの開設を担当したDNPデジタルコムDCサービス本部部長の小高将裕氏が説明します。

「DNPのICTサービスは、多くの顧客企業や生活者からお預かりした機密性の高い情報を取り扱っているため、情報が決して外部に漏れることのない強固なセキュリティが要求されます。また、

ネットワークは今やビジネスや社会生活に欠かせないライフラインですから、その基盤となるデータセンターには、高い信頼性・可用性が求められます。東日本大震災のような大規模災害によって万が一機能が停止した場合も、早急にサービスを復旧できる体制、すなわち事業継続性が重要となります」

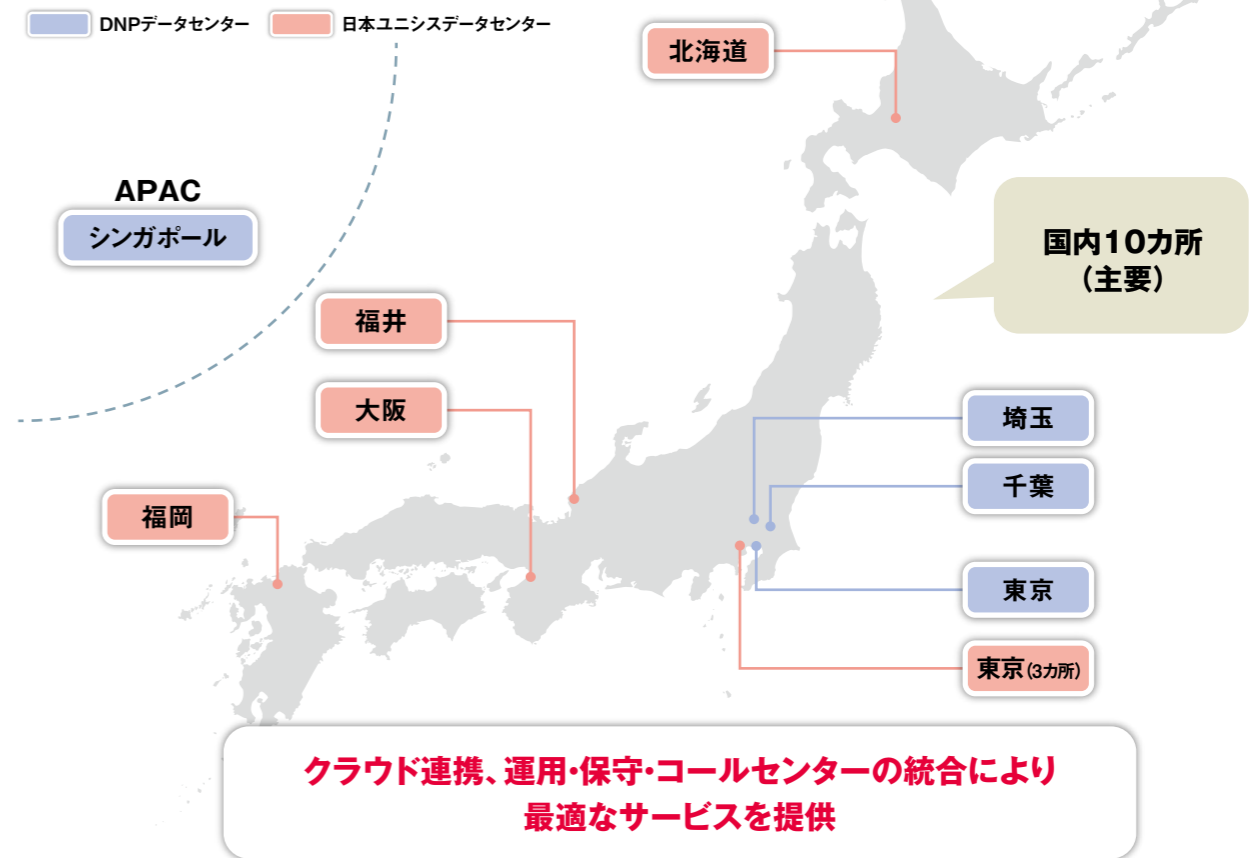
もちろん、DNP様では、これまでも情報セキュリティや信頼性には十分に配慮し、必要な対策を講じてきました。しかし、より一層のセキュリティ・事業継続性を確保するためには、建屋やインフラ設備まで含めた総合的な対策が必要であり、それを外部のセンターで実施するのは困難でした。

「そこで、お客様により一層安心してご利用いただけるサービスを提供するためにも、自社データセンターの開設を判断したのです」(小高氏)

新センターの計画段階において、DNP様は、今後の技術トレンドを考慮した結果、システムリソースを柔軟かつ効率的に活用できるクラウドシステムの採用を決定。クラウドサービスで実績をもつICT企業と提携することになりました。

「単にクラウド基盤を構築して動かすだけでなく単独でも可能だったのですが、

**DNP・日本ユニシスのクラウド基盤ネットワーク**



もっとも重要なのは、その基盤を用いて長期間安定したサービスを提供し続けることにあります。そこで、企業向けクラウドサービスの構築・運用で定評のある複数のベンダなどにお声がけして、どのようなかたちで提携できるかを検討しました」(小高氏)

その結果、DNP様のデータセンター事業のパートナーに選ばれたのが日本ユニシスグループでした。齋藤氏は、その理由として、日本ユニシスが展開する『U-Cloud@サービス』の技術や実績などに加え、両社による協議によって「受発注の関係を越えた戦略的な協業体制」が可能になったことを強調します。

「新データセンターは、DNP向けの新たなシステム基盤を構築してもらうのではなく、日本ユニシスの『U-Cloud』と同一設計のシステム基盤を導入しました。運用についても、日本ユニシスグループのユニアデックスの運用サポート部隊に当社のエンジニアを加えた共同チームを編成して、日本ユニシスのデータセンターを含めて統合運用するかたちになりました。つまり、業務の受発注ではなく、両社の共同事業としてデータセンターを運営していくことにしたのです」(齋藤氏)

また、このプロジェクトと相前後して

DNP様と日本ユニシスの業務提携プランが浮上し、2012年8月にサービス事業基盤の強化やマーケティング、販売連携、グローバル展開など広範な分野にわたる業務提携計画が発表されたことも、データセンター分野での協業を加速させる大きな追い風となりました。

### 事業継続性、環境、セキュリティを追求した最新鋭の「DNP柏データセンター」が稼働

両社のパートナーシップによって、2013年10月に竣工し、同年12月から本格的なサービスを開始したのが「DNP柏データセンター」です。「P&Iソリューション」を支える次世代のICT基盤として、同センターは「事業継続性」「環境配慮」「セキュリティ」という3つの視点を念頭に設計されています。

例えば、「事業継続性」については、地震災害リスクが低く、洪水・液状化被害のおそれがほとんどない強固な地盤に立地しているだけでなく、最新の免震装置を備え、大地震の揺れから人や建物、設備を守ることができます。また、電力系統の完全二重化はもちろん、停電や断水といった不測の事態に備えて、災害時の復旧目安とされる72時間の自家電力供給機能や、井戸水を利用し

た空調設備などを完備しています。さらにセンター内にはニアデスクの専門エンジニアが常駐し、ハードウェアトラブルなどにも迅速に対応できる体制を整えています。

「このほかにも、共通のシステム基盤をもつ日本ユニシスのデータセンターと連携して、万一障害が発生した場合のBCP(事業継続計画)や早期のディザスタリカバリ(災害復旧)を実現する予定であり、現在、その体制確立に向けて実証実験を進めているところです」(斎藤氏)

また、「環境配慮」では、サーバ機器の冷却に最新の高効率冷却技術を採用したほか、構内の空調にも国内データセンターでは最高レベルのエネルギー効率を備えた空調システムを導入しています。

そしてもう1つDNP様が徹底的に追求しているのが、同センターでの「セキュリティ」です。

「センターの構内では、セキュリティレベルに応じた何段階ものゲートを設置して、警備員や監視カメラ、ICカード認証や生体認証、赤外線センサーや金属探知機、X線検査装置などさまざまな手段を用いながら、人や物の出入りを厳重にチェックしています。こうした設

現在、その処理能力やキャパシティを活かした高度な「P&Iソリューション」の提供に力を注いでいます。そんな新しいソリューションの1つに、2014年2月に提供を開始した「生活者情報活用支援サービス」があります。これは、生活者の購買行動などから得られる多くのビッグデータを有効活用し、生活者の価値観や嗜好などを分析するための判断基準データを提供することによって、企業のマーケティング活動を支援するサービスです。

このサービスの開発にあたって、DNP様では1万5000人の生活者を対象に、消費行動やメディアとの接点、ライフスタイルなどに関する約1200項目にも及ぶ詳細な調査を実施しました。その回答結果をもとに、生活者の価値観を独自に分類した「価値観データベース」を構築。このデータベースでは、生活者の普遍的な消費価値観を「他者評価依存」「ハイクラス嗜好」「真面目直」など6つに分類したほか、購入比較時に生活者が何を重視するかを「お墨付き重視」「口コミ重視」「低価格志向」といった5つに分類することで、生活者の価値観を6×5の合計30のクラスター(集団)に類型化しています。

「この『価値観クラスター』を生活者の

価値観のリファレンス情報として、企業が保有する顧客の購買情報や、年齢・性別・職業・居住地域といった属性情報などと照らし合わせることで、自社の商品がどんな価値観をもつ生活者に購入されているかを詳しく把握できるのはもちろん、ターゲット層となる生活者の嗜好に合わせた商品開発や、効果的なプロモーション戦略のための指針を得ることができます」(斎藤氏)

DNP様では、こうしたマーケティング分野はもちろん、電子決済やモバイルサービス、医療・ヘルスケアサービスなど、今後も顧客企業や生活者のさまざまな課題解決に役立つ新たなソリューションの実現に取り組んでいます。

### DNPと日本ユニシス それぞれの強みを活かし 新しい事業を開拓

今回のデータセンター分野での協業開始をふまえて、DNP様では日本ユニシスグループへの評価と期待を次のように語ります。

「日本ユニシスさんが、クラウドを含めたICT基盤の開発・運用に関する高い技術力をもっているのは以前から知っていましたが、今回、実際に一緒に仕事をしてみて、皆さん本当に実直・堅実であり、



備環境のもとで、不正アクセス防止をはじめ情報漏えいを防ぐデータ管理、情報端末や危険物などのもち込み防止、不審人物の侵入を防ぐ入室管理など、あらゆる視点から徹底した対策を講じることで、お客様の大切な情報をお預かりするための高いセキュリティ性を確保しています」(小高氏)

### 新データセンターの 強力なシステム基盤のもと ビッグデータを駆使した 生活者情報活用サービスを提供

新データセンターの稼働によって、強力なICT基盤を確保したDNP様では、

信頼できるパートナーであると改めて実感しました。今後、両グループ間では、さまざまな領域において協業が進むことになりませんが、日本ユニシスとDNP、それぞれの強みを活かすことで、単独では実現できない新しい事業を開拓していければと期待しています」(斎藤氏)

「ICTの世界では日々刻々と技術革新が進んでおり、いずれは現在のCloudに代わる新しいプラットフォームに移行すべき時が来るはずです。そうした次世代プラットフォームの開発についても、互いに意見を出し合っより良い共通基盤を構築していきたいと考えています」(小高氏)

