



**NEC**  
NECフィールディング

**NECフィールディング株式会社様**



**お話を伺ったのはこちらの皆さま** お写真左側から

**杉本 昌隆 氏**  
ソリューション事業部 ICTソリューション部 エキスパート

**伊藤 貴之 氏**  
ソリューション事業部 事業部長

**伊藤 正浩 氏**  
ソリューション事業部 ICTソリューション部 プラットフォームスペシャリスト

**豊富な実績と共に、高度な技術力と全国を網羅する強靱な体制で  
お客さまに寄り添ったソリューションを迅速に展開**

## 組織概要

NECフィールディングは、1957年に創立し、NECグループの一員としてICTシステムのライフサイクルである企画・設計から導入・構築、運用・監視、保守に至るすべての領域でサービスを提供するICTサポートサービス会社。全国約360か所の拠点網に豊富な経験やスキルを持つエンジニアを擁し、迅速・的確なサービスを24時間365日、お客さまのすぐそばで提供できることが特長となっている。

今回ご紹介する「ソリューション事業部」では、お客さまシステムの安定稼働・運用負荷低減のためのサポートや保守について、課題に直結するソリューションを提供すべく、製品の選定や仕入れ・サービス構築や企画など全社を動かす部門として活動。クライアントPC、ネットワークインフラ、サーバー、クラウドサービスなど、ICTシステム全般において、業種を問わず全国を幅広く網羅し、公共(自治体、官庁)、医療などの分野を得意としている。

また、取扱製品としてはNutanix等のICT製品の他に、EV充電器やWEB会議用個室ブース等の非ICT製品がある。

## Nutanixへの取り組み

Nutanixの取り扱いをスタートしたのは2017年。お客さまの悩みを解決する製品を模索する中で、HCIの分野で伸び始めていたNutanixに着目。他にも流行の兆しを見せていた All Flash Storage など候補に上がったが、市場やアーキテクチャーを研究する中で、Nutanixであれば、お客さまの悩みを解決できるキラー製品になると判断して、取り扱いを開始。

自社の技術力と豊富な技術者の陣容を活かし、Nutanixの認定サポートパートナー(ASP: Authorized Support Partner)契約を締結し、Nutanix製品の販売と共に、保守サービスを提供している。ミッションクリティカルで信頼性の高いシステムとして求められるNutanixと、公共・金融・通信などへ高品質な保守サービスを提供しているNECフィールディングの体制を組み合わせることで、より高い価値をお客さまへ提供できる事が、強みとなっている。

国内約360か所のサービス拠点と、24時間365日・約3,200名のエンジニア(2022年3月末)によって、導入だけではなく、導入後の運用面においても細かなサポートを実施。また、Nutanixの提案から構築、導入後のサポートをお客さまに提供するために、社内SEへのNutanix技術教育や、営業への拡販ノウハウの共有会を全国規模で幅広く実施。Nutanix技術資格も積極的に取得し、2022年にトップレベルのChampionリセラーに昇格した。

Nutanix Partner Xchange 2022では、成長率No.1のパートナーとしてNutanix Emerging Awardを受賞。自治体強靱化の更新案件への積極的なアプローチやNutanixと連携した頻繁な現場営業フォローが受賞の決め手となった。



## 事例のご紹介

### ◆地方自治体のお客さま

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、お客さまより至急テレワークシステムを導入したいとのご相談を頂いた。日頃からNECフィールドイングのSEサポート対応について高く評価されていたため、是非に、とのことでご支援が決定。

緊急事態への対応としてお客さまシステムをいち早く稼働させる必要があり、フロント営業やSE、バックヤード技術部隊でプロジェクトを立ち上げ、非常に短い約2ヶ月の設計構築期間でNutanixクラウドプラットフォームによる仮想デスクトップ環境および周辺ネットワークを構築。また、導入に際しては交付金の活用によるコストダウンも実現。スムーズスタートからスケールアウトしやすいNutanixのアーキテクチャを活かして、VDIの規模を導入当初の約300台から約1,000台へ順次拡大を予定している。

### ◆私立医科大学のお客さま

部門別に購入権限が分かれていた事で、個別に導入されたサーバー群の保守レベルにバラツキが発生し、情報システム課で全容を管理できていない、との問題があった。

NECフィールドイングはNutanixのASPとして、各種サーバーをNutanixへ統合し、Nutanixを含めた自営保守を実現し、各部門の保守レベルを統一することで、運用工数の大幅な削減に貢献すると共に、スケールアウトのタイミングも管理できるようになった。Nutanixは無停止でのノード増設が可能のため、今後のシステム増設や機器リプレースの際に、各部門との日程調整に係る工数削減が期待できることも、高評価を頂いている。

このように、掲載した事例以外にも、NECフィールドイングの営業のきめ細やかな支援や、保守サポートの実績に高い評価を頂き、医療・金融・民需など幅広い業種のお客さまに導入し、運用管理のわずらわしさから解放された、と喜ばれている。

## 鉄人(スーパーSE)のご紹介



### 伊藤 正浩 氏

Nutanixの高度資格であるNSSを保有。Nutanix担当として約5年、Nutanixおよびディストリビュータと連携し、NECフィールドイングの営業、構築、保守部門間のオーケストレーションを実現。豊富な実績を元に、お客さまに最適なサービスを提供できるように日々奮闘している。

## メッセージ

NECフィールドイングは、NutanixのChampionリセラーかつASPとして、Nutanixのご提案から保守まで一貫してお客さまをサポートさせていただくことを強みとしております。今後はオンプレミスでの導入だけでなく、クラウドとの連携にも力を入れて、お客さまに幅広い選択肢をご提案できるようにレベルアップをしていきたいと思っております。仮想インフラの導入にお悩みのお客さま、運用の複雑さにお困りのお客さまは、ぜひ弊社にお声がけいただき、Nutanixの導入をご検討ください。

## NECフィールドイングのサービス拠点



### 全国約360か所の保守拠点

約3,200名のエンジニアが  
お客さまのすぐそばで高品質な  
サポートサービスを提供します

〈Nutanix日本パートナー探報〉とは、ニュータニクス・ジャパンのパートナーの皆さまの特徴や事例をご紹介するシリーズ記事。Nutanixご導入時にぜひご参考ください。現在、日本全国のパートナー様をご紹介すべく、鋭意取材並びに記事作成中です。取材をご希望のパートナー様は、弊社担当にお問い合わせください。

**NUTANIX**

※取材時点の情報です。最新情報は弊社・パートナー様へお問い合わせください。

©2023 Nutanix, Inc. All Rights Reserved