

# NCAC<Net Computing Academy>事例のご紹介

## デジタル・インフォメーション・テクノロジー株式会社様

開催日： 2019年5月20日/ 5月24日/ 5月27日

研修期間： 2.5日間

参加人数： 10名  
(受講者所属:経営戦略部・営業部・ITシステム事業部・流通サービス部・インフラコーディネート部・CS事業部 他)

講師： 津田 邦和

### 目的と課題

- ・オンプレからクラウドへのニーズが高まり、クラウド事業を推進できる人材の育成が必要となった。
- ・アプリケーションでは、技術アプローチだけでなく、クラウドによってどのようなメリットがあるかの具体的な提案方法を学ぶ。
- ・クラウド事業の利益の把握、プロセスと考え方の習得をする。

### 興味を持った内容と気づき

- 1日目 | NCACベーシック&ビジネスモデルコース  
テキストによる研修
- 2日目 | NCACセールス&マーケティング  
テキストによる研修+販売ロールプレイング
- 3日目 | NCACプロジェクトプランニング  
テキストによる研修+事業計画策定ワークショップ



#### Q：NCACを受講して興味をもった内容はありましたか？

- ・最新のデータセンタ事情、データセンタの電力などについて気づきがあった。
- ・クラウドのもつメリットの話。
- ・データセンターの消費電力によるコストメリットの訴求。



#### Q：ロールプレイングやワークショップについて、何か発見はありましたか？

- ・ロールプレイング・ワークショップをやって企画の考え方やどのように収益を上げるか具体的にどうするかなど経験をしたことがなかったので経験や他の方の考えかたを学べて勉強になりました。
- ・営業サイドの考えかたと、開発者側の考え方にやはり開きがあるのを再認識した。
- ・クラウドのメリデメ・特徴等をアウトプットとして相手に伝えることの難しさを感じました。



# 研修を受けて

## 企画者の感想



花輪 直樹 様

これまで弊社が認識していたクラウドビジネスの提案の概念や手法に対し、不足していたポイントを時間をかけて丁寧に解説していただきました。クラウド化のスピード加速を目の当たりしている今、より適切な提案方法を現場のエンジニアが直接習得することにより、お客様にとって本当のメリットとなるご提案をしていけるようになることと確信しています。

## 受講者の感想

- データセンター移行への電気代メリットがかなり大きい。ユーザさんの要望及び現状抱えて課題によってどのCloudにすべきかを提案する。業種に関係なく提案が可能と思えた。
- 世の中の流暢として、クラウドビジネスがどれだけホットな分野なのか、これからのクラウドの可能性について再三理解させられました。そのためにもクラウドのソリューションを解決できるCIer、インフラエンジニアの育成が必要だと感じました。
- 複数あるCloudの中でお客様の現状に合わせたCloud選定する能力が必要と思われる。できれば提案から運用まで一本化して受注できるようにスキルを磨きたい。
- これからオンプレからCloudに移行するのは決まっており、競争が激しい中今からCloudビジネスに重点を置かないと競争に落ちてしまう危機感を感じた。
- 本研修でしか伺えないような有意義なお話をたくさん聞いてよかったです。今回は「クラウド」についての知見をより深めるための啓発として参加させていただきましたが、まさに理にかなった研修となったと思います。座学のインプットから実際のロールプレイングやワークショップ等のアウトプットまで、みっちりクラウドの勉強が出来たことで、少なからずクラウドのナレッジや提案力に関して、自信をつけることが出来ました。
- クラウドを牽引する津田先生だからこそそのノウハウや裏話を非常に楽しく拝聴させていただきました。クラウドがこれからどのように発展し、どのように日本に貢献していくのか、未来を考えると楽しみが増え、またこの業界で働いていることに希望が持てます。生活の基盤を支える一員というプライドを持てるように関わっていきたいと感じました。

(その他、感想を頂戴しました。)

## コメント

クラウドビジネスの背景を知ることで、自信をもって顧客と会話ができるようになります。さらにはクラウド提案において、そもそものクラウドがもたらす顧客メリットを考え提案することの重要性も理解して頂くことができたと思います。

また、メリットの一つであるコスト低減の背景や構造も理解することで、提案の競争力やDIT様のビジネスの収益確保にもつながることとなります。

クラウド時代に対応するためにも今回の研修で習得した重要なノウハウ・新たな思考・提案力を活用し、DIT様ならではのサービスを展開していただくことを祈念しています。

