

⑤ NGNとクラウドサービス時代の通信系ディーラーの在り方

(大村厚委員：富士ネットシステムズ(株)経営企画部長)

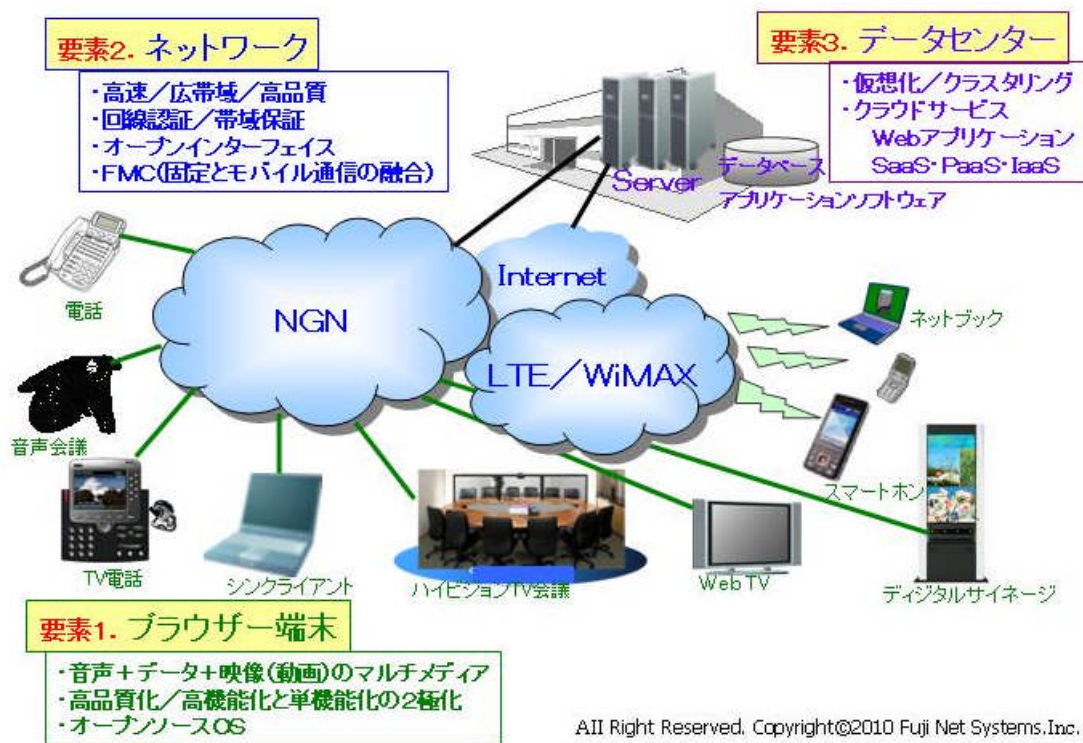
ICT(情報通信技術)は、通信システムのデジタル化に合わせて、情報システムとの融合が急速に進展した。また、ネットワークにつながる端末の進化とデータセンターのサーバー技術は、ブロードバンドネットワークを介して、クラウドサービスを実現する新たな潮流として注目を浴びている。本稿では、ブロードバンド&ユビキタス社会の3つの要素である「ブラウザ端末」「ネットワーク」「データセンター」について概観し、クラウドサービス時代における通信系ディーラーの在り方について言及する。

1.ブラウザ端末の進化

オフィスにおけるネットワーク端末は、一昔前は電話やファクシミリぐらいのものであった。その後PCとインターネットが普及し、コミュニケーションスタイルが音声主体からEメール(データ)主体へと変貌した。

また、図表6-1に示すように、音声やデータに限らず、映像メディア対応の多彩な端末がネットワークにつながり、利便性が一段と向上してきた。特に、PC並みの機能を持つ高機能携帯端末「スマートフォン」や「ネットブック」が最近では人気商品となっている。

図表 6-1 ブロードバンド&ユビキタス社会の3つの要素



一方、オフィスでは、セキュリティの面から機能を単純化した「シンクライアント」の導入が進んでいる。すなわち、シンクライアントは、ハードディスクを省略して業務ソフトウェアをサーバーへ移し、必要な時に読み込んで、処理結果を表示するといった単機能化した端末である。

2. ネットワークのブロードバンド化

固定ブロードバンドネットワークは、2008年にサービスを開始した光ファイバーを利用したNTTの次世代ネットワーク(NGN:Next Generation Network)が、09年にエリアを全国へ拡大した。今年、2010年には、光ファイバー並みの速度を持つモバイルブロードバンドネットワークである第3.9世代(3.9G)のLTE(Long Term Evolution)がサービスを開始する。

これらのブロードバンドネットワークは、高速、広帯域、高品質であるのはもとより、オープンインターフェースなので、より高度なコンテンツアプリケーションが提供できるように開放される。

また、固定通信ネットワークとモバイル通信ネットワークとを連携融合したFMC(Fixed Mobile Convergence)サービスは、オフィスから内線番号でモバイル端末を呼べるので、出張先やテレワークにおいても、オフィスにいる時と同様の環境で通信できる利便性がある。いつでもどこでも誰とでもタイムリーなコミュニケーションがとれる。

3. データセンターとクラウドサービス

クラウドサービスとは、利用者がクラウド(雲:ネットワーク)の向こうにあるデータセンターのICTリソースをネットワーク経由でサービスとして利用する形態である。利用者はWebブラウザ端末から、必要な時に必要なサービスを必要なだけ使い、その利用料金を支払うだけで済み、ICTリソースを自社内に設置したり運用する必要がない。

ICTリソースとは、データセンターに設置されるサーバー、ストレージ、OS、ミドルウェア、アプリケーションソフトウェアである。クラウドサービスの提供形態は、サーバーからアプリケーションソフトウェアまでのすべてを提供するSaaS(Software as a Service)、サーバーからミドルウェアまでを提供するPaaS(Platform as a Service)、サーバー、ストレージなどのハードウェアのみを提供するIaaS(Infrastructure as a Service)の3種類がある。

データセンターのICTリソースは、複数の利用者に対して共通にあるので、効率が良く、経済的に提供できるサービスである。また、このサーバーは、複数の業務ソフトウェアの処理を1台で実現する仮想化技術を、そして1台のサーバーの処理能力がオーバーする時には複数台のサーバーで処理するクラスタリング技術を駆使しており、さらなる効率化と省電力化が図られている。

クラウドサービスは、ネットワークのブロードバンド化と高機能化の進展に合わせて、2010年から急速に普及するとされている。もっとも、大企業では従来の自社内にICTリソースを設置するタイプ(オンプレミスタイプ)のシステムとクラウドサービスの併用があるであろうが、ほとんどの中堅・中小企業ではICTリソースを自社内に設置しないクラウドサービスの利用に切り替わるものと予測される。

クラウドサービスのメリットは、図表 6-2 に示すように、「利便性」「コストパフォーマンス」「運用経費の削減」「信頼性」がある。一方、チェックするポイントとして、「セキュリティ」「安定稼働」「サポート体制」「親和性」に留意が必要である。

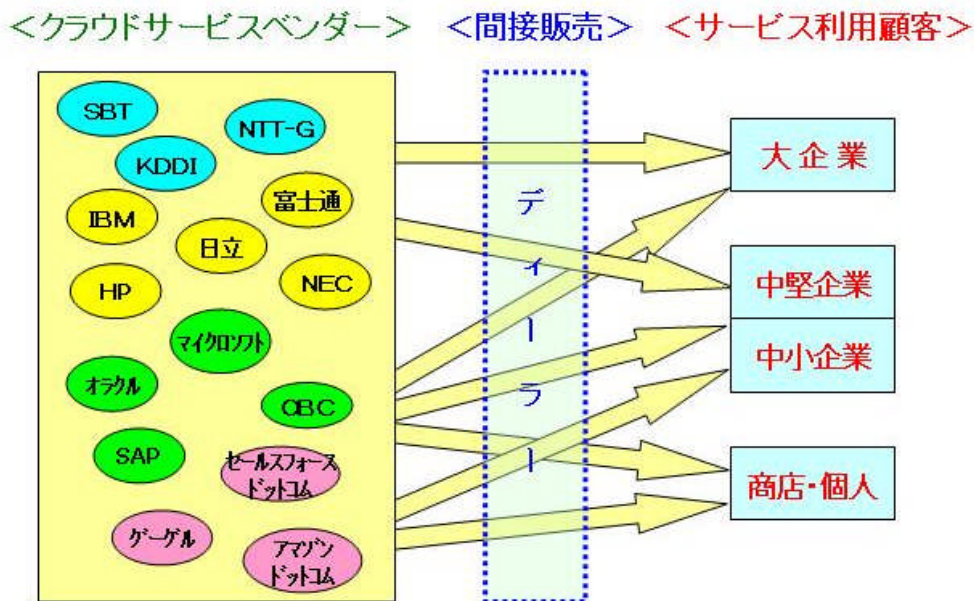
図表 6-2 クラウドサービスの特徴

<p>◇メリット</p> <ul style="list-style-type: none"> ・必要な時に必要なだけすぐに利用できる(利便性) ・システムを自社で設置より安くなる(コストパフォーマンス) ・自社でシステムの運用・管理の必要がない(運用経費の削減) ・システム検討での性能や機能性に心配がいらぬ(信頼性)
<p>◇チェックポイント</p> <ul style="list-style-type: none"> ・不正アクセス、情報漏洩など(セキュリティ) ・サービス停止、パフォーマンスの保証など(安定稼働) ・スムーズな導入と安定した運用など(サポート体制) ・既存システムとの連携など(親和性)

4.クラウドサービスベンダー

クラウドサービスは、図表 6-3 に示す通り、キャリア、メーカー、ソフトベンダー、コンピューターベンチャー、ネットベンチャーなどの多くのベンダーから提供されている。導入企業は、大企業から中堅企業、中小企業、商店・個人にまで幅広く提供されるサービスメニューが充実してきた。

図表 6-3 クラウドサービスベンダーと利用企業規模



All Right Reserved. Copyright©2010 Fuji Net Systems, Inc.

サービスメニューの一例として、図表 6-4 に富士通が提供する SaaS アプリケーションを示す。e ラーニング、グループウェア、Web 会議、高画質映像配信などの業種にとられない「共通業務分野サービス」、および製造、流通、金融、医療、自治体、文教などの「業種特化分野サービス」が提供されている。

図表 6-4 富士通提供の SaaS アプリケーションサービス

(富士通ホームページより)

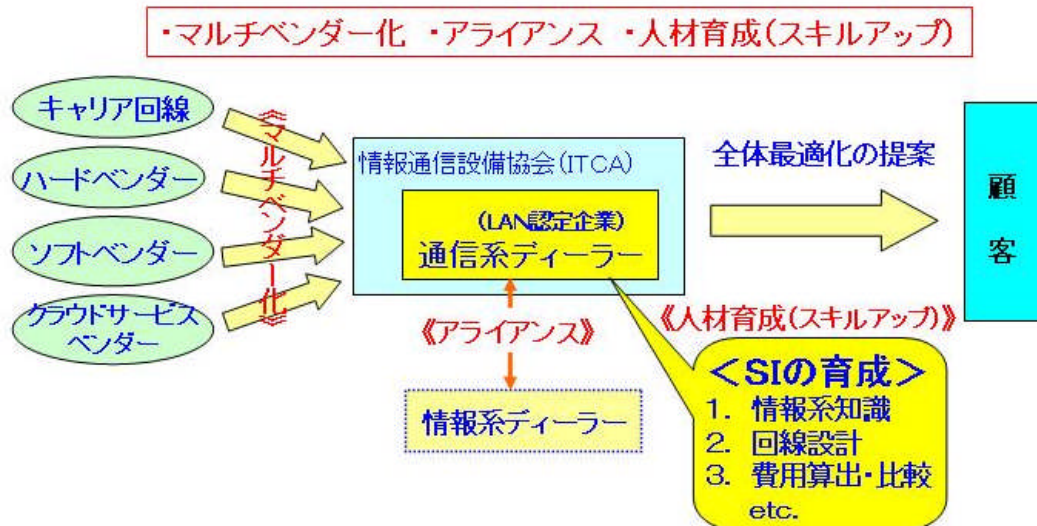
SaaSアプリケーションサービス								
業種特化分野	製造	流通	金融	医療	自治体	文教	農業	製菓
	強化 Procure MART 資材調達	EDI Trade Front Collabo Agent	新規 CRM	新規 保健指導	新規 電子調達 施設予約 電子申請	新規 学術情報 検索 登下校 お知らせ 学校連絡網	新規 農業法人 向け 経営管理	新規 治験 業務支援
共通業務分野	eラーニング 強化 eL-Navi	グループ ウェア 強化 JoinGear	メール FENICS メール	SNS SNS	特許/検索 ATMS Webseek	地図 企業地図	CMS WebCMS	安心安全 緊急連絡 安否確認 セキュア 配信
	CRM/SFA 新規 CRMate 新規 SFA	FAX配信 配信 サービス	Web会議 Join Meeting	高画質 映像配信 IP ビデオ配信	ポイント サービス 新規 ValueFront ポイントサービス	EC 新規 ECサイト サービス	EDI Procure MART 間接材調達 強化 Webserve eコマース 新規	

Copyright 2009 FUJITSU LIMITED

5. 通信系ディーラーの在り方

通信システムを主に提供してきた通信系ディーラーにとって、先に述べたようにブロードバンド&ユビキタス社会の進展、そしてクラウドサービスの時代において、どのような在り方へ進化しなければならないかを以下に示す(図表 6-5)。

図表 6-5 通信系ディーラーのビジネスの在り方



All Right Reserved. Copyright©2010 Fuji Net Systems, Inc.

固定通信ネットワークやモバイル通信ネットワークの回線種別やサービス内容などが段階的に多種多様化しており、かつクラウドサービスのような情報系サービスと通信サービスとが密接に融合する時代では、従来のように通信システムのための提案でなく、全体最適化のトータルソリューションを顧客へ提案することが求められる。

いろいろなベンダーから最適なサービスを選択して提案するには、取り扱いサービスメニューを増やすために「マルチベンダー化」を行い、そしてその各サービス内容を熟知する必要がある。

クラウドサービス時代では、自社内に ICT システムを導入しないので、従来のような情報システムの構築や運用のエンジニアリングスキルは不要であるが、情報系業務アプリケーションに関する知識は最低でも必要である。したがって、通信系ディーラーでこれらの知識の形成ができない場合には、情報系ディーラーにとっては通信系の知識がないので、双方による「アライアンス」が有効となる。

「人材育成」(スキルアップ)は、経営リソースの人・モノ・カネ・情報のなかで、1番重要なものである。特に、これからは図表 6-5 に示す「SI(システム・インテグレーター)の育成」、すなわち個別のサブシステムを組み合わせることで1つにまとめ上げ、それぞれが全体的に効率的に ICT サービスを利活用することで、顧客の業務改善はもちろんのこと、顧客の顧客までを視野に入れたサービスの提供と構築ができる総合的なスキルを身につけた人材の育成がキーとなる。

6.おわりに

最近、「Twitter(ツイッター)」「つぶやき」の利用者が爆発的に拡大している。ツイッターは、140文字以内の文章を不特定多数へ発信する「ソーシャルメディア」ということができ、リアルタイム性が高く、強力な伝播力とオープン性を特徴としている。2008年の米国大統領選挙での活用からいち早く注目され、日本の政治家による活用も浸透しつつある。このような政治への

活用のみならず、ビジネスへの活用(情報発信と情報収集)も進んでおり、ツイッターのこれからのビジネスへの活用動向から目が離せないと思う。

今回の NGN サービス創造研究部会に情報通信設備協会の会員会社として参加して、いろいろな最新の市場動向に触れることができた。これからますます高度化する ICT 市場へディーラーが対応していくには、まず人材育成を充実して、協会が認定する「LAN 認定企業」になることが今後の生き残りの第一歩だと考える。