

## INTERVIEW

# 「ビジネスを絶対に止めない」ために ネットワークの最重要部は専用線を使用するという新しい選択肢

サービス開始100周年を迎えた専用線。比類なき信頼性に加え、柔軟性や経済性も兼ね備えた新世代の専用線サービスが注目を集めている。既存顧客のリテンションに加え、新規顧客での導入が加速しはじめた専用線の最近の状況について、NTTコミュニケーションズ ユビキタスサービス部の船橋哲也部長と、岡村聖司営業企画部長のお二人にうかがった。

### 100周年を迎えた専用線

——はじめに、ここにきて専用線の利用が加速しはじめているようですが、こういった市場環境を含め、最近の専用線ビジネスの状況からお聞かせください。

**船橋** 専用線サービスが開始されて、今年でちょうど100周年を迎えました。1906年（明治39年）7月20日、日本銀行と横浜正金銀行との間に市外専用電話、今でいう電話のホットラインが設置されたのが始まりです。その後、1980年代に入ってから企業の事業所間をつなぐネットワークとして、広く利用されてきました。しかしここ数年間は、IP技術のドラスティックな進展や、環境の変化から、高速・大容量のトラヒックを面的に低コストでカバーしたいといったニーズが増加し、専用線サービスの利用は減少傾向にあります。

した。回線に求めるニーズと従来の専用線メニューがマッチしなくなってきたのだと考えています。したがって、専用線が本来持っている特徴を活かし、現在のお客様のニーズに合わせたサービスとして提供していくようにメニューの強化・拡大に努めてきました。

——ここ数年は、一般的に専用線は時代遅れの技術でコストも高く、一部の企業でしか使われてないのでは、という見方が大勢を占めていました。ところが今では、これが大きく変わり、専用線を積極的に使う企業が増えはじめていますね。

**船橋** 確かに、減少傾向だった専用線のユーザー数も、ここにきて下げ幅が小さくなってきました。特に注目すべきトレンドは、既存のお客様のリテンションだけでなく、構築や更改を契機に、新規のお客様が専用線を積極的に使い始めているとい

う見方が大勢を占めていました。ところが今では、これが大きく変わり、専用線を積極的に使う企業が増えはじめていますね。

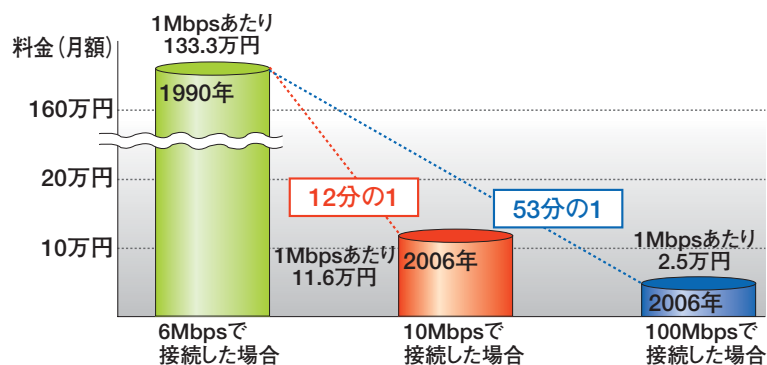


図1 専用線利用コストの推移



NTTコミュニケーションズ(株)  
ユビキタスサービス部長  
船橋 哲也氏



NTTコミュニケーションズ(株)  
ユビキタスサービス部  
営業企画部長  
岡村 聖司氏

う点です。その理由は、専用線がお客様のニーズに合わせて進化を繰り返し、高速・大容量でしかもインタフェースの種類も拡大し、リーズナブルな価格のサービスを私どもが提供しはじめたからだと考えています。とかく、専用線は高いというイメージがありますが、それは一昔前のことです。新世代の専用線の登場によって、今では大きくコストダウンしています（図1参照）。

## BCMの観点で、ネットワークを見直すユーザーが増加

——改めて専用線が見直されてきたということですね。

**船橋** 見直されたというよりも、ビジネスが高速かつ広域化している状況下で、システムやネットワークの重要性が以前に比べて増してきている背景から、専用線のそもそもの特性に注目が集まってきているのです。例えば、システムやネットワークに6分間トラブルが起こった際の機会損失は、少し前の60分間、あるいはそれ以上のレベルになっていると言われているくらい、業種を問わずビジネスが高速化しています。また、ビジネスが面的にも驚異的な広がりを見せる中で、万一、トラブルが発生してもそれをできるだけ極小化することが重要になっています。

——ミッションクリティカル度が高まる中で、専用線の利用が必然となっている。

**船橋** ご存知のように専用線の最大の特質は「信頼性」と「秘密保持」にあります。このため、警察や消防などの重要通信、金融機関や放送局

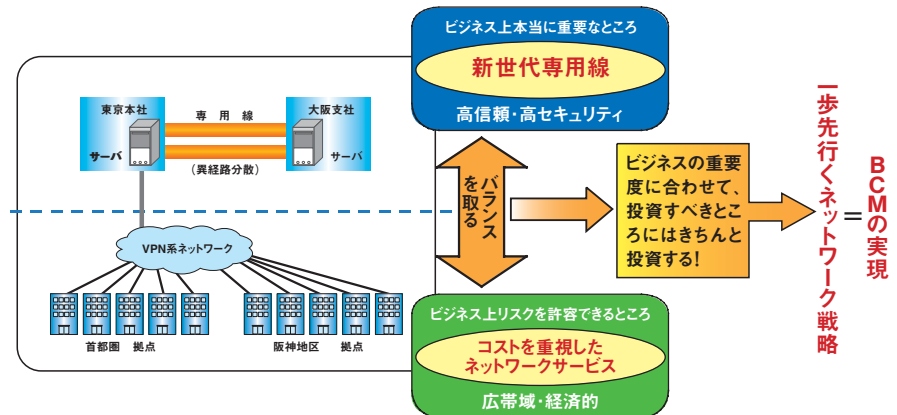


図2 BCMに対応したネットワーク構築の考え方

間をはじめとするミッションクリティカルなネットワークに使用されてきましたが、最近では「ビジネスを絶対に止めない」というBCM (Business Continuity Management: 事業継続管理) の視点から「ビジネスの生命線にこそ専用線を使おう」というお客様が増えてきています。企業にとって、不測の事態にも事業を継続、あるいは迅速に復旧するためのBCMの重要度は、ものすごく増加していると思います。そういった観点から、BCMに適合する強固なネットワークを構築することが不可欠な時代となってきました。

## お客様のビジネスに最適なネットワークの提案に注力

——そういった状況を踏まえ、今後のビジョンをお聞かせください。

**船橋** 私どもは、ICT (Information & Communication Technology) ソリューションパートナーとして、単に専用線を勧めるだけでなく、お客様のビジネスのクリティカル度に合わせた最適なネットワークを、多くの

ラインアップの中から選択し組み合わせでご提案することが第一義的な使命であると考えています。お客様のビジネスに最適なネットワークということで、専用線もあれば広域イーサネットやVPNがあってもいいわけです。コストばかりを重視した要望には、こちらからあるべきネットワーク構成を提案していきます（図2参照）。ビジネスの重要度に応じてネットワークにメリハリをつけていく真の目的は“Private Network for You”なんです。NTTコミュニケーションズのトータルパワーを活かした提案を積極的に行っていくことが重要で、実際ここ1、2年は、IP系サービスの提供部隊と連携しながら、いかにお客様のビジネスに最適なプライベートネットワークをご提案するかといった点に注力しています。もちろん、重要なコンポーネントの一つである専用線サービスについても、信頼性をさらに向上させつつ高速メニューの拡充、さらにはお客様にメリットがあるようなサービスのラインアップ化を積極的に図ってい

きたいと考えています。

### 絶対に止めることが許されない ビジネスの生命線こそ専用線に

——ビジネスの生命線にこそ専用線を使おうというお客様が増えてきたということですが…。

**岡村** 2拠点間を安定的に高い信頼性でつなぐという専用線に対する本質的なニーズは、金融機関を結ぶ重要回線としてスタートした100年前と変わっていないと思っています。絶対止めてはならない、そこが止まると事業が成り立たないといったビジネスの生命線にこそ専用線の本質的な強みが生かせるということから専用線をお使いいただくお客様が増加してきています。また、単に旧来型から新世代型へ移行するのではなく、新たなユーザーも増えています。例えば、当社では、企業のネットワークの根幹を担ってきたATMメガリンクの回線数と新世代専用線「ギガストリーム」の回線数が2004年に逆転するなど、「ギガストリーム」の利用が顕著な伸びを示しています(図3参照)。もちろん私どもも、企業のCSR(Corporate Social Responsibility:社会的責任)を実践するためのBCMを重要視しているお客様をターゲット

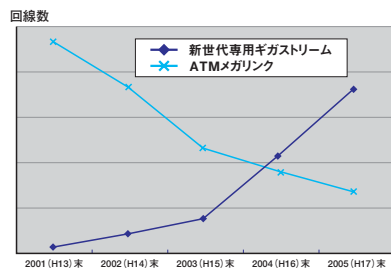


図3 専用サービス回線数の推移

として意識してきましたし、ビジネスの生命線を託していただけるよう揺るぎない信頼性や安定性の向上に努めています。

——VPNや広域イーサネットのような設備共有型の回線サービスにはない専用線の強みを発揮できる。

**岡村** 専用線も技術革新を続け、設備の専有による99.999%以上のネットワーク稼働率、帯域の完全保証、高いセキュリティレベルといった旧来の専用線の特長をそのままに、コストの大幅な低廉化や従量制課金、一部帯域保証、無瞬断切替機能など、まさに新世代のネットワークにふさわしい特長を備えてきています。サービスメニューもギガクラス、100Mbpsクラス、10Mbps～0.1Mbpsクラスの品目をそろえ、お客様の規模や用途に応じた自在なネットワーク構成に対応し、コスト面のメリックも得られようきめ細かいサービスラインアップを用意しています。このため、専用線はBCM対応のネットワーク構築に欠かせない回線として選ばれるようになったといえます。

### 専用線の強みを発揮できる 領域での利用拡大と 最先端技術の迅速な商用化に注力

——最後に、専用線のさらなる利用拡大に向けた施策についてお聞かせください。

**岡村** 企業ネットワークの最重要部分を支えることでBCMの実現に貢献するという取組みは引き続き積極的に行っていきますし、高速領域や遅延、ビットロスが許されない動

画などのリッチコンテンツの効率的な配信など、専用線の強みを発揮できる分野では、一層の利用拡大を図ってきたいと考えています。また、専用線の特長の1つとして、バックアップ回線を地理的にまったく別ルートで設定できるため、地震等の災害に強いという点があげられますが、最近では、特定地域を避けたルート設計を、RFP(Request For Proposal:提案依頼書)に明記されるお客様もいるほど、その需要が増えています。こういったお客様の要求に合わせた柔軟なルート設計が行えるというのも専用線の特長です。さらに、自動車業界で言えば、F1で培われた最高技術を一般向け製品へ転用するのと同様に、最先端技術による高品質なネットワークサービスをリーズナブルな価格で提供していくという取組みについても、強化していきます。例えば、国内最大級のネットワーク業界見本市である「INTEROP 東京」のバックボーンとして、その時代の最先端技術に基づくネットワークをこれまで6年間提供し続けており、今年も40Gbpsのバックボーンを提供し、“Best of Show Award”を受賞しました。この40Gbpsのメニューをできるだけ早く商用化したいと考えています。

私たちは、多くのお客様が「ビジネスの生命線」を専用線に託していただいていることに責任を持ち、これからも引き続き、揺るぎない信頼性や安定性の向上に努めて参ります。

——本日は有り難うございました。

(聞き手・構成:編集長 河西義人)

# BCM（事業継続管理）に適合した 強固なネットワークを構築する その鍵を握るのは専用線

「ビジネスを絶対に止めない」ことが重要なミッションとなりつつある今日、全てのビジネス活動に欠かせないインフラであるネットワークにおいては、どのようにしてBCM（事業継続管理）に取り組んでいけばいいのか…。

ここでは、BCMの必要性とネットワークにおけるBCMの適合法、そして、その鍵を握る専用線の特性と効果的な活用法について紹介する。

## BCMに基づいた経営管理手法で ビジネスの継続性を確保しながら 企業価値を高めていく

多くの欧米企業では、不測の事態にも事業を止めることなく、製品やサービスを市場に提供していく「事業継続」を目的とした取組みを早くから行ってきた。これは、過去に事故やテロといった様々な脅威を目の当たりにしてきた中で、企業が事業を継続していくことで社会的責任を果たし、信頼を得ていくCSR（Corporate Social Responsibility：企業の社会的責任）という考え方を多くの企業が経営に取り入れ、実践してきたからである。一方日本では、この考えに基づき、地震をはじめとした様々な自然災害を前提とした事業継続への取組みが盛んに行われている。

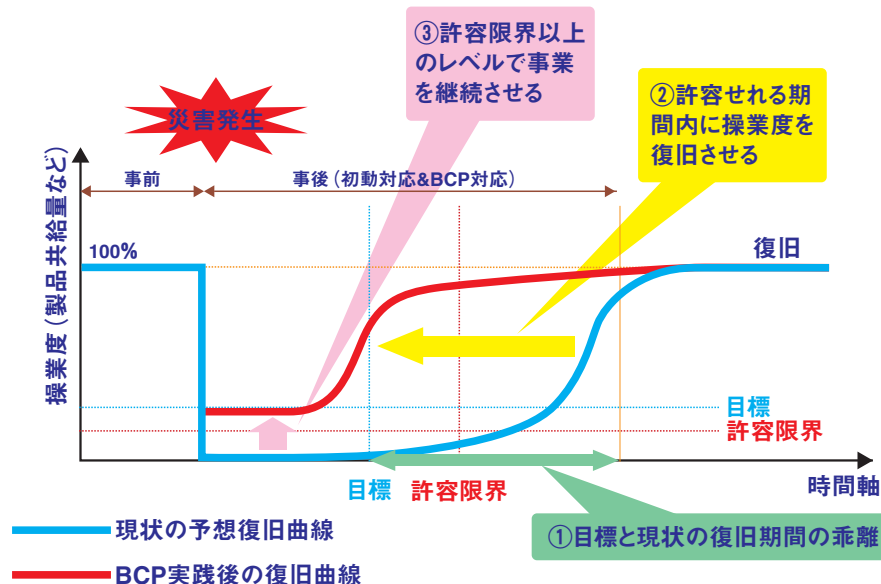
CSRとは、要約すると「企業が事業を継続することで自社と関わりのある全ての人々や組織に対して、

責任を果たし、社会からの信頼を得ること」。つまり、企業のビジネス活動の継続を阻むリスクを明らかにして、その対処法を準備、実践することで責任を果たし、確かな信頼を獲得していく。そして、その信頼のもとに企業価値を高めて、結果として繁栄をもたらしていくことである。このCSRを実践するために不可欠なマネジメント手法と言われているのがBCM（Business Continuity Management：事業継続管理）である。

BCMとは、様々なリスクによって発生したビジネス活動の中断に対して、企業が「どのようにして事業を継続させるか」、「どのようにして事業を迅速に再開させるか」といった対策を講じることであり、その手法についての実践論である。ビジネス活動の停止および中断は、金銭的な損失を招くだけでなく「CSRを果たせない企業」として社会からの信頼を失い、顧客の他社への流出や

マーケットシェアの低下といった事態を招いてしまう。このようなことを防ぐために、BCMへの取組みが広く行われてきている。

BCMを実現するためには、はじめに、自社の業務やサービスの優先順位を定めた上で、これらの事業を止めることなく継続させていくことの妨げとなる様々な脅威（リスク）を洗い出していく。次に、これらが発生した場合に生じる事業への悪影響を予測・分析し、その結果を元にBCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）を作成して、企業内へ浸透させていくことが重要となる。このBCPとは、事故や災害などの不測の事態が発生してしまった場合の処置を計画したもので、ビジネス活動が停止、中断した状態から迅速に通常の状態に復旧させるための計画である。その内容は、バックアップのシステムやオフィスの確保、即応した要因の確保、迅速な安否確認などである。そして、取るべき戦略



\*出展：「事業継続ガイドライン 第一版」(2005年8月 内閣府)

図1 BCP(事業継続計画)の概念図

や施策とともに、事業が復旧するまでにかかる時間を定めるRTO(Recovery Time Objective: 目標復旧時間)や、事業を復旧する際に、どの時点からリカバリする必要があるかを定めるRPO(Recovery Point Objective: 目標普及時点)なども定める。図1はBCPの概念を表したものである。災害など不測の事態が発生した場合に、事業が復旧するまでの時間を、BCP実践の前後で比較しているが、BCPを実践することで復旧時間が短縮化され、ビジネス上の影響を大幅に低下できることが見受けられる。特に重要なのが、図中の③にあるように、許容以上のレベルで操業度をどれだけ確保できるか、にかかっている。そしてこの部分が「ビジネスの生命線」とも言える「絶対に止めてはならない部分」なのである。

## ネットワークの領域においてもBCMが求められている

BCMの取組みの中で特に重要な部分と言われているのが、企業ネットワークにおけるBCMである。それは、企業のビジネスにおいて、情報システムが不可欠なものとなっている今日、大半の情報システムがネットワークの上に構成されているからである。ネットワークに何らかのトラブルが発生することで、ビジネス全体に影響が波及してしまい、結果的に大きな打撃を受けてしまう。例えば、米国の調査会社の試算によると、一般的な金融業の情報システムにトラブルが発生した場合のダウンタイムコストは「1時間あたり約7.5億円」になるということである。このようなことが起こらないためにも、ネットワークにBCMへの適合が求められているのである。

## 専用線の活用法がBCM実現の鍵を握っている

近年、企業の情報システムを構成するネットワークの中心は、かつての専用線から広域イーサネットやVPN系のサービスへと移行しつつある。しかし、ネットワークの重要性が高まり、BCMへの関心が強まってきたことから、災害や事故などの不測の事態が発生しても「絶対に止めてはならない部分」があることを、多くの企業が再認識し始めている。そして「ビジネスの存亡に関わる重要なネットワークにおいては、信頼性が最優先されるべきだ」といった意識が芽生え、その解決策として、止まることが許されない基幹系には専用線を、リスクを許容できる情報系のシステムにはコスト重視のサービスをと、ネットワークを使い分ける企業が増えているのである。

専用線は、政府機関や金融機関などにおいて、現在もなお基幹系のネットワークとして使用されているが、広域イーサネットやVPN系のサービスの浸透に伴い“旧世代のサービス”、“コストが高すぎる”というイメージで見られてきた。しかし、セキュリティや災害対策の面において、圧倒的に優れた信頼性を持つ専用線の特性が、BCMに適合した強固なネットワークを構築する上で、外すことのできない選択肢として再評価されている。さらに“コストが高すぎる”というかつてのイメージも、技術革新により、大幅なコストダウンが実現され、過去のものとなりつつある。

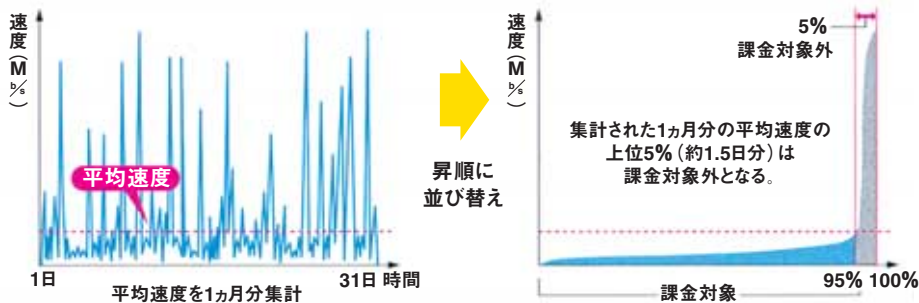


図2 従量制課金方式 (優れたコストパフォーマンス)

## 進化する新世代の専用線

新世代の専用線の特長を活かした活用例として次のようなものがある。

### ◆優れたコストパフォーマンス

映像制作会社のA社は、普段はVoIP程度しかネットワーク利用がないのだが、映画や番組制作のため、月に数回、B社と映像データの交換を行う必要があり、その時だけは大量のトラフィック量（回線の利用帯域）を消費していた。そこでA社は、このような利用形態に合わせて「従量制課金方式」の専用線を採用した。これは、従来のように、契約帯域ごとに設定された定額の料金を支払う方式ではなく、利用したトラフィック

量に応じた料金を支払う方式である（図2参照）。これならば、パーストトラフィックを気にすることなく、利用した分だけを経済的に活用できるので、費用面から専用線の導入をためらっていた企業でも導入しやすい。

### ◆ディザスタリカバリへの対応

日本では、頻発する地震災害を想定して、遠隔地間で情報資産を二重化するDR（ディザスタリカバリ）ネットワークの構築を検討する企業が増えている。東京と大阪に拠点を持つC社では、災害が起こりそうな特定の地域（災害想定地域）を回避したルート設定を行った（図3参照）。また、万一、どちらかの回線でトラブルが発生した場合も、もう一方の回線に無瞬断で切り替え、トラブル

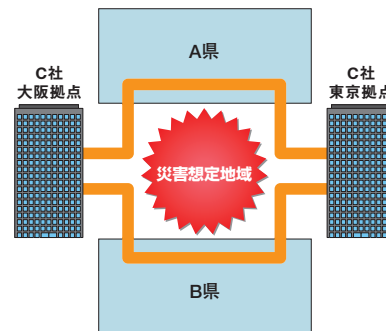


図3 災害想定地域を回避 (ディザスタリカバリへの対応)

を回避することも可能なのである。このように、セキュリティや災害対策の面で優れた信頼性を提供することができる新世代の専用線は、今やDRネットワークを構築する上で外すことができない選択肢になっている。

新世代の専用線を活用した展開として、1対Nネットワークに代わって「2対Nネットワークの新提案」を進めている。これは、信頼性の高い専用線をセンター回線から各拠点間で二重化することで、センター回線の完全な冗長化を実現し、より優れた信頼性を得ることを目的としたものである（図4参照）。

信頼性と安定性に加えて、優れたコストパフォーマンスを実現した新世代の専用線は、BCMに適合した強固なネットワークに欠かせない、有力な選択肢となった。

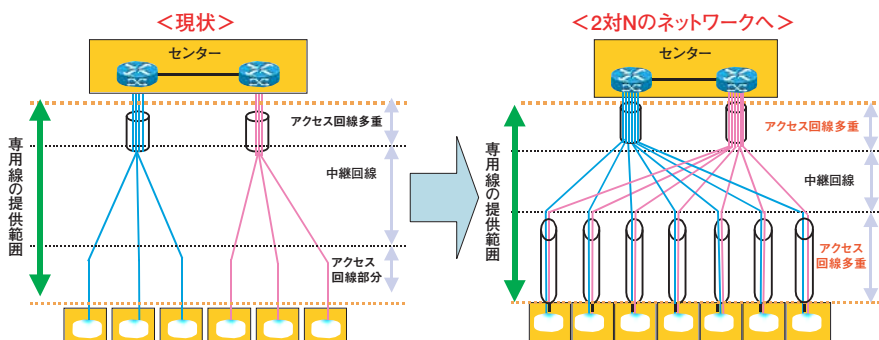


図4 1対Nネットワークから2対Nネットワークへ

### ●お問い合わせ先●

NTTコミュニケーションズ  
 新世代専用線 ギガストリーム  
[www.gigast.com/](http://www.gigast.com/)  
 フリーダイヤル：0120-131401  
 受付時間：午前10:00～午後6:00  
 （土曜・日曜・祝日を除く）