

インタビュー

身近に効用を感じられる ネットワークサービスの 開発・提供に注力

コネクション型からコネクションレスのIPサービスへとネットワークの世代交代が加速するなか、ネットワークの高速・広帯域化に加え、高信頼・高機能ネットワークへと更なる進化を続けるNTTコミュニケーションズの企業向けネットワークサービス。長年培ってきたIPネットワーク技術を基軸に、顧客企業がより身近に効用を感じられるサービスの開発・提供に注力しているブロードバンドIP事業部の最近の取組み状況を、高瀬哲哉事業部長にうかがった。



NTTコミュニケーションズ(株)
理事 ブロードバンドIP事業部長
高瀬 哲哉氏

ネットワークの世代交代を着実に 進めつつ、ビジネスのU字回復を図る

—はじめに、最近のトレンドを含め、ブロードバンドIP事業部を取り巻く現在の市場環境からお聞かせください。

高瀬 ネットワークサービスは、パケットやFR、CRといったコネクション型サービスからコネクションレス型のIPサービスへ世代交代が加速しています。このような市場の状況を踏まえ、私どもは、コネクション型ネットワークからコネクションレス型ネットワークへのマイグレーションを着実に推し進めつつ、新しいIP系サービスの売上を順調に伸ばし、ビジネスのU字回復を図っているというのが現在の状況です。現在、大企業に一番ニーズの高いサービスは、高速系VPNサービスである“e-VLAN”です。広域イーサネットサービス市場は、非常に厳しい競争環境下にあります。ここ数年品質面や信頼性の向上に注力してきた成果が出はじめており、多くのお客さま

の支持をいただいています。

—IP-VPNのマーケットシェアは、断トツですよ…。

高瀬 正確なマーケットシェアは分かりませんが、多くのお客さまにご利用いただいているのは確かです。特に、全国各地に多数の事業所や店舗を有するようなお客さまからは、Arcstar IP-VPNやGroup-VPNといった、レイヤ3サービスのご要望が高いです。ブロードバンドの進展により、VPNネットワークの裾野が拡大してきています。

全般的に、IP系ネットワークサービス市場に関しては、単純な価格競争の時代が終焉し、高信頼・高機能の付加価値競争の時代に入っていると感じています。今後そのトレンドがより明確に現れてくるのでしょうか。

利便性と付加価値の追求による IPネットワークの進化を加速

—そのような市場環境を踏まえ、ブ

ロードバンドIP事業部の事業展開と強化ポイントについて、概要をお聞かせください。

高瀬 VPN系と企業向けOCNを合わせて約40万回線、パケット網を含めると約100万回線の企業向けネットワークを提供しており、それなりに日本企業のビジネス活動の基盤である通信を支え続けていると自負しています。IPネットワークの裾野拡大と高付加価値化のニーズの高まりを踏まえ、私どもでは市場のニーズを先取りする形で「ネットワーク+（プラス）」さらには「ネットワーク+α（プラスアルファ）」をコンセプトに、企業向けIPネットワークサービスを進化させてきています。この取組みは、鉄道会社のビジネスに例えると、鉄道本体事業がネットワークサービスを提供することで、これに加え沿線宅地や駅ビルなどの不動産開発、駅前商業施設の強化や各種リテール事業で沿線の利

便性や価値を上げていくことが「+a」の部分にあたります。今までは、鉄道自体の高速化・大量輸送や路線拡張と同じように、高速・広帯域化のニーズを踏まえ、ネットワークの基盤強化・信頼向上に注力してきました。高速・広帯域化やエリア拡大がひと段落した現在、ネットワークもお客さまにとって、より利便性の高い高機能なものに進化させていくことが重要です。

—「ネットワーク+」と「ネットワーク+α」の違いを教えてください。

高瀬 「ネットワーク+」は、ネットワーク自身の高機能化を図るもので、例えばモバイル対応、1本のアクセス回線で複数の機能を個別にセキュアに管理することを実現する「マルチポリシーVPN」や、VPNネットワーク内に特定メンバーだけがアクセスできる別のVPNを構築できる「VPN over VPN」、さらには、IPv6対応などがあげられます。「ネットワーク+α」は、ネットワークに違う世界、「+α」を付加しようというもので、いわゆる鉄道沿線の経済拡大モデルをネットワークサービスに取り入れようという取り組みです。具体例のひとつが、アプリケーションの強化であり、SaaS (Software as a Service) はその代表的な例です。

周辺業界との コラボレーションが鍵

—「ネットワーク+α」を加速するた

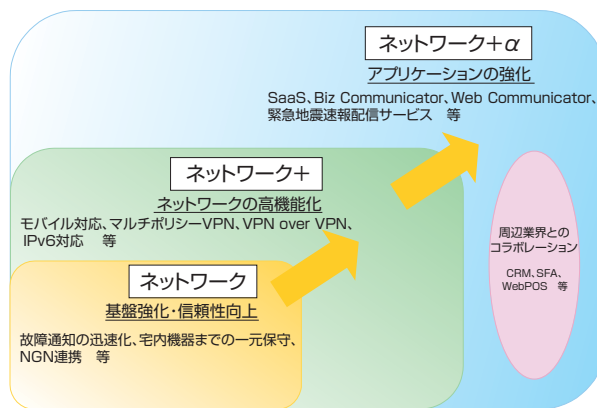


図1 ネットワークのアプローチの方向

めには、どのような点がポイントになるとお考えですか。

高瀬 SaaSが良い例だと思いますが、周辺業界の方々とのコラボレーションが鍵になると思っています。違う業界の方々とも手を結びながら、企業ユーザーにどのような価値が提供できるかを考え、身近に効用を感じられるようなサービスを開発し、提供していくことが重要だと思います。お客さまに私どものIPネットワークサービスを使っていただくことで、新しいビジネスの創出が可能になるようなサービスを提供していきたいと思っています。すなわち、生産性の向上や新しいビジネスの創出による売上増など、お客さまに具体的な効用を感じていただけるサービスの開発・提供です。

—顧客企業が裕福になることで、それなりの対価を払ってもらえる。

高瀬 文字通りお客さまのビジネスを支援するICTソリューションパートナーになるということですね。永続的な関係を保つためには、お客さまとそういう関係を築くことが重要

だと思います。

顧客との緊密な 関係構築に注力

—最近の具体的な取組みについて特筆すべき点がありましたらお聞かせください。

高瀬 ひとつには仕事が行える場を広げるという観点で、FMC (Fixed-Mobile Convergence) があげられま

す。また「共創の時代」といわれる現在、企業も自分だけが頑張るのではなく色々なところと合従連衡しながらビジネスを展開することが重要で、その意味では企業活動の神経であるネットワークを、いかにセキュリティを担保しながらつなぐかが極めて重要になります。さらには、企業と消費者とのコミュニケーションの付加価値を高めるような取組みも重要です。

—最後に、高瀬事業部長の今後の抱負をお聞かせください。

高瀬 IPネットワークサービスを進化させることで、いかにお客さまとの緊密な関係を構築するかという点と、特に中堅・中小のお客さまに対する我々自身の提案活動をより活性化する仕組みづくりに注力し、ビジネスをさらに伸ばしていきたいと考えています。

—本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)