

インタビュー

お客様のニーズを満たす 専用線を使った最適な ソリューションの提案に注力

ブロードバンド・ユビキタスサービスの基盤として提供エリアを拡大しつつあるNGNが脚光を浴びるなか、特定分野の重要通信やビジネスの生命線である企業の基幹ネットワークを担い続けてきた専用線が、改めて注目を集めている。100年以上の歴史を持ち、今なお進化を続ける専用線の最近の状況について、稲葉雅人ユビキタスサービス部長にうかがった。



NTTコミュニケーションズ(株)
ユビキタスサービス部長
稲葉 雅人氏

100年超の間、常に進化を 続けてきた専用線

—特定分野の重要通信やビジネスの生命線である企業の基幹ネットワークを担い続けてきた専用線が、改めて注目を集めています。はじめに、周辺環境を含め、最近のビジネスの状況からお聞かせください。

稲葉 専用線サービスは、1906年(明治39年)に東京－横浜の銀行間を結ぶ市外専用電話に始まり、100年超の歴史があります。100年を超える歳月の間に、市場のニーズや技術革新に呼応する形で、音声専用からデータ伝送、さらには高速化、ATM化、超高速化、映像伝送、イーサネット対応と進化を続け、価格も格段に下がってきました。そもそも専用線は、お客様の中核となる業務を担うために、他のネットワークの擾乱、影響を受けたりすることがないように、伝送装置や伝送路などの通信設備を個々のお客様に専用にお使いいただけるという誕生当初からのコンセプトを守り続けており、

この点が、他のネットワークサービスと大きく違うところです。専用線＝高価であるとか、警察や航空など特定分野の重要通信に限って使われるといったイメージがまだまだ強いかと思いますが、実際には一般の企業でも数多く使われています。特に最近では、銀行や証券などの金融業界ばかりでなく、製造業や流通業といった業種においても、企業の中核をなす重要なネットワークにはエンド～エンドで伝送路を専有することができる専用線を使いたいという要望が高まってきているのです。

高品質・高信頼といった本質的な ニーズにより、専用線が再評価

—専用線に対するニーズの高まりの背景としては、どのような点があるとお考えですか。

稲葉 金融関係の業界では顕著ですが、低遅延を実現できる専用線に注目が集まっています。特に最近では、コンピュータによるアルゴリズムトレードが普及しており、刻々と入ってくるマーケット情報を

分析し瞬時に判断して注文処理をする必要があることから、遅延時間が数msオーダーのネットワークが必要とされています。そのため、間にいろいろな伝送装置が入ることによって遅延や故障が起こる確率が高くなる網型ネットワークではなく、シンプルで高品質・高信頼な専用線に対するニーズが高まっているのです。さらに、災害や障害が発生しても絶対に止まらない高信頼という観点で、エンド～エンドの完全冗長化ネットワークを実現する専用リングソリューションに対するニーズも急速に高まっています。これからわかることは遅延の最少化や災害対策といった本質的なニーズによって、専用線が改めて脚光を浴びてきているということです。私たちは持てる技術力の全てを注ぎ込んで、こうしたニーズにお応えしています。ビジネスの生命線となる自社専用のネットワークは専用線で構築したいというお客様は多数でてきていますので、

専用線の市場はこれからも確実に伸びていくでしょう。

——専用線サービスの収益についてはいかがですか。

稲葉 時代の流れとともに専用線の主役はATM専用線から最新技術を具備したイーサネット専用線へと移ってきています。こうした新技術がでてくることにより、ビット単価を下げることができ、また一方では事業者間の熾烈な競争もあり、専用線は価格の抑えられた身近なものとなってきました。収益の面では、より多くの回線と帯域をご利用いただくことで確保していきたいと考えています。

そのためにも専用線の魅力を充分にアピールするとともに、自らのコストを厳しく見つめてプロセス改善に努めていかななくてはなりません。

99.999%以上の高稼働率に加え、プロアクティブな故障対応を実現

——先ほどの技術力の勝負という観点で、貴社の専用線サービスの技術的に優れている点は……。

稲葉 私どもが提供する専用線は、先ほどお話ししたように数msの低遅延や、稼働率99.999%をエンド～エンドで実現するなど高いレベルを追求しています。また、昨年12月に提供開始した「ギガストリームプレミアムイサ」は、業界でいち早くトランスポートMPLSをバックボーンに利用し、なおかつイーサネットOAM (Operations, Administration, Maintenance) を組み合わせることで、信頼性と保守性、さらにはコストパフォーマンス

を飛躍的に向上させています。故障の際には、いかに迅速にお客様と情報を共有して的確な対応を行うかが大切ですので、エンド～エンドの遠隔一元監視を行い、プロアクティブな故障対応を実現しています。

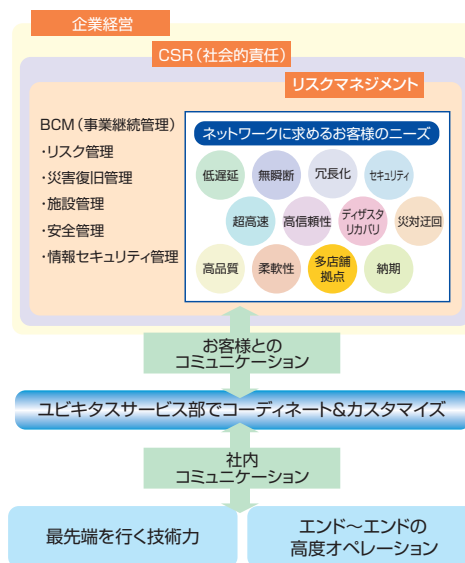
——帯域保証SLAの導入も、顧客にとっては魅力……。

稲葉 帯域保証SLAの設定も、「ギガストリームプレミアムイサ」の画期的なサービスの1つです。これは、お客様の申告に基づき、エンド～エンドの帯域試験を遠隔で実施し、実効帯域が契約帯域に満たない場合はSLAを適用するという仕組みです。私どもでは、「ギガストリームプレミアムイサ」を2009年度の最重点商品と位置づけています。

対話を重視し、専用線を使った最適ソリューションの提案活動を展開

——ユビキタスサービス部長に就任され半年強ですが、この間どのような点に注力されましたか。

稲葉 部内で徹底して言い続けたのは積極的なコミュニケーション活動です。専用線をよく知っていただくために、お客様とのコミュニケーション、社内のコミュニケーションを重視しました。積極的に対話をすることで、お客様や社内の方々が抱えている、例えば専用線＝高い、固いといった誤ったイ



専用線を使った最適なソリューションの提案

お客様に満足いただけるネットワーク作り

メージを払拭し、実はリーズナブルな価格で、使いやすくフレキシブルに相談に応じられることを理解していただけます。また私たちが、お客様のニーズを把握することができますし、社内で行っている最先端技術を組み合わせた新しいサービスを生み出すことができるのです。

——最後に、今後のビジネスの抱負をお聞かせください。

稲葉 「ギガストリーム プレミアムイサ」を主軸に、他の専用線を含め積極的かつ戦略的な販売活動を展開していきたいと思っています。ネットワークに求めるお客様のニーズとNTTコミュニケーションズが持つ最先端技術を良く理解し、専用線を使った最適ソリューションの提案活動を展開して、お客様に満足いただけるネットワーク作りに注力したいと考えています。

——今日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)