

インタビュー

「所有から利用へ」を キーワードに 企業のビジネス基盤を トータルにサポート

ネットワークの高速・広帯域化に加え、+αの高付加価値サービスの創出・提供を目指す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。VPN等のネットワークサービスとの一体提供と、仮想化技術を効果的／効率的に実現できる各種基盤リソースを持つという他にはない強みを活かし、企業のビジネス基盤をトータルにサポートするICTサービスの提供に向けたブロードバンド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。

ポジティブICTによる企業の 価値向上、競争力強化

—企業向けIPネットワークサービスの最近のトレンドと、ブロードバンドIP事業部様を取り巻く現在の市場環境についてお聞かせください。

高瀬 世界的に多くの企業のビジネス環境は、100年に一度ともいわれる厳しさに見舞われています。これに伴い、ICT投資を抑制するという動きがある一方で、景気後退局面にあるからこそICT投資を削減するといったネガティブな考え方ではなく、ICTによって付加価値向上を図る。あるいは効率をアップし競争力を高めることによって、景気後退を補っていくというポジティブICTの考え方があります。確かに通信コストなどいろんなコストを形振り構わずカットしたいという面はあるかと思いますが、しかし、大容量高速通信の実現に加え、定額料金体系が大

勢を占めるようになった通信サービスをとことん活用して生産性の向上、コスト削減を図るといったポジティブICT、成長エンジンとしてのICTといった考え方は重要だと思います。景気後退局面は、ある意味企業にとってのチャンスと捉えて、取り組む必要があると考えています。そして、こういった時だからこそ、私どももお客さまの生産性向上にすぐに役立つサービスを提供する必要があります。

ネットワーク+αの高付加価値サービスの提供に注力

—そういった市場の動きに対応して、どのような取組みを行っていますか。

高瀬 お客さまのビジネス基盤となる通信サービスの低廉化については、私どもなりに随分頑張ってきたつもりです。また、お客さまがICTを活用して生産性向上を図る、コス



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

ト削減を図るといったことに速効的に貢献できるような、付加価値のある「ネットワーク+α」の提供にも努めています。よりポジティブな役に立つICTといわれるサービスの一つとして、今後サービス開始予定の仮想化ホスティングサービスがあげられます。このサービスは、贅肉のないリーン(Lean)な経営、“ICTは所有から利用へ”の流れの中で、VPN内に仮想化技術を活用したアプリケーションサーバやストレージ、ソフトウェア等のサーバ機能を配置し、VPNと一体で提供するものです。提供の背景としては、お客さまからのアウトソーシング領域を拡大し、NTTコミュニケーションズの新たなビジネスチャンスを生み出したいという狙いがあります。お客さまのビジネス基盤として、ネットワークだけでなく+αの領域も合わせて提供すること、つまり、お客さまが必要とするネットワーク、ハー

ド、ソフトを含めたICT基盤を全て“as a Service”で提供することを目指しています。

各種VPNと仮想化技術を活用した基盤リソースを一体提供

— as a Serviceで提供する際の貴社の強みをお聞かせください。

高瀬 + aの領域にはセンター-エンド型ネットワークのエンド側と、センター側の2つがあり、この両方に浸透していきます。例えばエンドユーザー向けには、ユニファイドコミュニケーションツールとして「Biz Communicator」を既に提供しています。センター側、すなわちデータセンターやサーバセンターの領域では、前述した仮想化ホスティングサービスのように、データセンターファシリティ+ハードウェア、ソフトウェアをネットワークサービスと融合させて提供するという取組みがあります。こういった+aの領域をas a Serviceで提供するにあたって、NTTコミュニケーションズには大きく2つの強みがあります。一つは、VPN等のネットワークサービスを一体化して提供することができることと、もう一つは仮想化技術を効果的、効率的に実現できる各種基盤リソース（例えば高速広帯域バックボーン、ビル・電力・空調設備等のデータセンターファシリティ、実績豊富な各種ネットワークサービスなど）を持っていることです。もともと電話はas a Serviceであり、通信キャリアはそれを得意としていますからね。

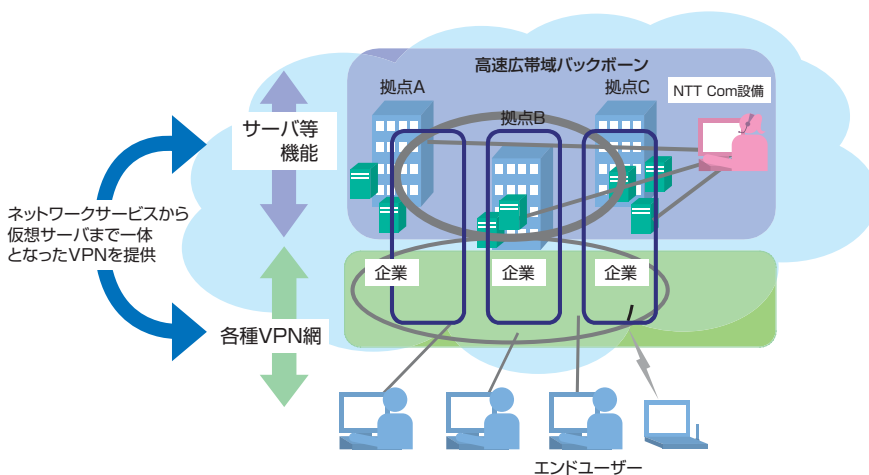


図1 今後のサービス提供イメージ

バースタブルタイプなど、新ネットワークサービスの提供にも注力

— ネットワークサービスについて新サービス提供のご計画は・・・。

高瀬 お客さまから見て、使い勝手が今までとは少し違うイーサ系のアクセスサービスの提供を考えています。今までイーサ系のアクセスサービスは、契約帯域までを確保したギランティ型の堅いサービスでした。新サービスは、インタフェース速度までのバースト（最大100Mbpsまで）が可能なサービスを、極めて戦略的な料金で提供するというものです。冒頭でお話ししましたように、適者生存が必須の厳しいビジネス環境にあって、ポジティブな役に立つICTという観点で、お客さまに新規性を訴求するインパクトのあるサービスの創出・提供を行っていきたく思います。また、例えば固定回線を張ることが難しい工事現場やイベント会場などからもモバイルネットワー

クを介してVPNサービスへのアクセスを可能にするモバイルアクセスのラインナップ強化にも取り組んでいます。これは、複数モバイル事業者とのVPN接続を一元管理するキャリアフリーのゲートウェイ（ユビキタスゲートウェイ）を介して、モバイルネットワークから私どものVPNサービスへのアクセスを極めて経済的な料金で可能にするサービスです。また、VPNの中にお客さまがVPNを張るVPN over VPNなどの提供にも取り組んでいます。

— 最期にクラウド時代に求められるICTサービスのありかたを含め今後の抱負をお聞かせください。

高瀬 やはり通信キャリアのDNAを保持しつつ、いかにお客さまの近くでニーズを踏まえたサービスを展開していくかに尽きると思います。その際、前述した「ネットワークサービス+a」の+aの領域に収益源をシフトいくことが重要だと考えています。

— 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）