特集
多彩なネットワーク環境をサポートするジュニパーネットワークスの新事業戦略

INTERVIEW

トラフィック・プロセッシングを基軸に、通信事業者と企業向けビジネスの拡大を目指す

1996年の設立以来、世界各地のキャリアやxSPの厳しい要求に応えた製品・ソリューションを提供し続けるジュニパーネットワークス。これまでの通信事業者向けビジネスに加え、エンタープライズ・マーケットをターゲットにさらなる事業拡大を図る同社のビジネス戦略と日本での取組み状況を、大須賀雅憲社長にうかがった。

ジュニパーネットワークス㈱
代表取締役社長　大須賀　雅憲氏

ジュニパーのSecure & Assured Networkingソリューション

――昨年のネットスクリーン社に続いて、今年に入りさらに3社を買収されましたが、こういった拡大路線を含めた最近のビジネスの状況からお聞かせください。

大須賀　私どもジュニパーネットワークス（以下、ジュニパー）は、単純な拡大路線で企業買収しているわけではありません。そこには、ジュニパーが目指す明確な方向性、ビジョンがあり、それに向けて必要なテクノロジーを企業買収という形で着実に実践しているということです。これまでジュニパーは、大手キャリアやISPを対象にハイエンドのIPインフラ製品を中心にしたビジネスを展開してきました。ところがIPの急速な普及・拡大に伴い、キャリアやISPといった通信事業者のネットワークだけではなく、企業ネットワークもIPに統合される方向にあります。したがって、IPのテクノロジーを持つジュニパーが、エンタープライズ市場に向けてローエンド製品を持つことで、よりビジネスの幅が広がることは間違いありません。

――エンタープライズ向けビジネスの比率はどの程度ですか。

大須賀　全社的に、キャリアやISP向けビジネスが全体の2/3で、残り1/3がエンタープライズです。日本もほぼ同じような比率です。戦略的に思い切って舵を切ったということではなくて、今後の成長を考えた時に、エンタープライズ市場にまでビジネスの裾野を拡大していくことが必要と判断した結果です。また、エンタープライズ市場のユーザーが、キャリアやISP向け製品並みの高い信頼性や安全性を求め始めていることも見逃せません。特に、インターネットの急速な普及拡大は、インフラストラクチャを共有し、優れた経済性を確保しようとすると、その一方でセキュリティ、信頼性、品質を犠牲にしなければならないという二者択一のトレードオフ問題を引き起こしました。この二者択一の問題を打破するのがSecure & Assured Networkingソリューションであり、これはジュニパーの高性能IPインフラ製品技術と、買収したネットスクリーン、カグール、ペリビット、レッドラインのテクノロジーを融合することで実現されます。

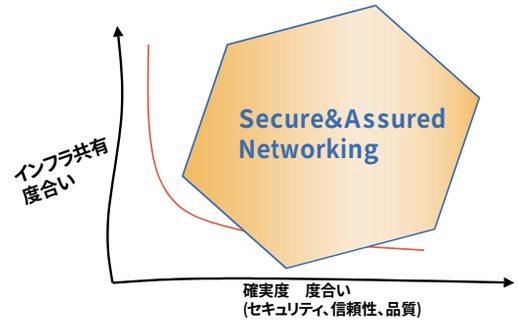

図1　ジュニパーネットワークスのSecure & Assured Networkingソリューション

トラフィック・プロセッシングを基軸にしたジュニパーの事業戦略

――エンタープライズ市場に注力することで、これまでの戦略を大きく転換することはあるのですか。

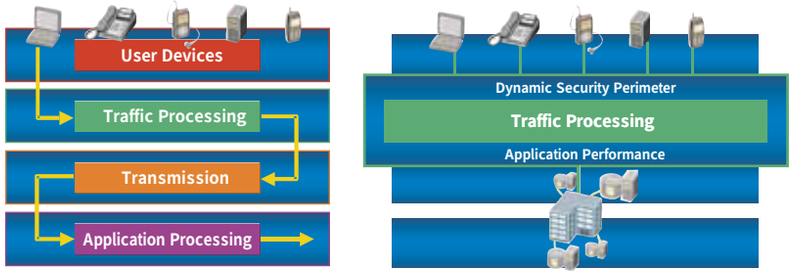

図２　ネットワーク業界のセグメントとジュニパーネットワークスの戦略

大須賀　これまでキャリアとエンタープライズとでは、マーケット自体が明確に分かれていました。しかしここ１、２年の間にマーケットの明確な境界がなくなりつつあります。キャリアマーケットでは、トランスミッションという伝送レイヤの上でIP-VPNのようなトラフィック・プロセッシングの付加価値サービスが提供されており、ジュニパーは、これまでこのトラフィック・プロセッシングに特化したビジネスを展開してきました。この方向性は、今後も変わりません。私どもの強みを発揮できるのは、トラフィック・プロセッシングの領域にあることは間違いありません。それ以外の領域に関しては、それぞれマーケットリーダーがいますので、そういったプレイヤーと緊密なパートナーシップによって、お客様に対して連携しながら優れた経済性・共有性と、セキュリティ及び信頼性・品質に優れたSecure & Assured Networkingソリューションを提供していくという考えです。

――そのため、昨年４月のネットスクリーンに続いて、カグール、ペリビット、レッドラインと、それぞれ特異の技術を持つベンダーを次々と買収した。

大須賀　IPを高速かつ安定的にフォワーディングする技術に優れたジュニパーと、ネットワーク・セキュリティやアクセス・ソリューションに優れたネットスクリーン、SBC（セッション・ボーダー・コントローラー）技術を持つカグール、WAN最適化技術のペリビット、Webアプリケーション・アクセラレーションのレッドラインといった各領域でのマーケットリーダーとの統合は、セキュアなIPインフラ上でアプリケーション・アシュアランス（アプリケーションの確実性確保）を目指すジュニパーのトラフィック・プロセッシングを基軸にした事業戦略上当然の流れです。

ただし、これまでは、キャリア・マーケットを中心にビジネスを展開してきましたが、高いセキュリティとアプリケーションのパフォーマンスを保証するネットワークに対するニーズはエンタープライズ市場においても拡大しています。このため、企業のプライベート・ネットワーク市場に対しても、トラフィック・プロセッシングを基軸にした同様のソリューションを展開していくことに注力していきます。また、通信事業者は、ジュニパーのエンタープライズ向けプラットフォームをユーザー側に設置し、パフォーマンス、セキュリティに富んだマネージドサービスを提供することが可能になります。

NGNは大きなビジネスチャンス

――日本市場での成長戦略として、どのような取り組みを行っていくお考えですか。

大須賀　本年７月からJ-Partnerプログラムに基づいたパートナー支援を積極的に展開することで、ベースロードである通信事業者向けビジネスの拡大に加え、エンタープライズ市場の開拓も強化し、顧客の裾野を広げていきたいと考えています。一方で、音声を中心に、データ、映像などあらゆるサービスをシームレスに提供することができる、柔軟性と経済性に富んだNGN（Next Generation Network）と呼ばれる新しい統合IP網の規格やアーキテクチャについて、欧州や日本の大手通信事業者、海外の大手機器メーカーなどを中心とした標準化活動が始まっています。ジュニパーは、世界に先駆けて電話網のIP化を宣言したBTやドイツテレコムの計画に深く関与しており、日本の通信事業者様のお役に立てるノウハウと実力があると自負しています。NGNは私どもにとって大きなビジネスチャンスであり、こういった実績を活かし、何とかビジネスに結びつけることができればと考えています。

――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）