

# アジリット 「AGILIT」ビジネスの概況

次世代型ITアウトソーシング、オンデマンド、SLA100%保証を特長とするNTTコミュニケーションズ（NTT Com）が提供する「AGILIT」の導入が拡大している。本稿では、注目を集めるAGILITビジネスの概況を紹介する。

## ホスティングサービスに注力する NTTコミュニケーションズ

社内のみならず取引先、顧客に対して万全のセキュリティとビジネスコンティニュイティ（BC）の確保が、企業にとって絶対条件となっている。そのために企業は、ネットワーク及びIT環境を常に最適な状態に維持し、運用していくために多くの課題を抱えている。

グローバルIPソリューションカンパニーとして、ソリューション、ネットワークマネジメント、セキュリティ、グローバルの4本柱の軸に新たにユビキタスを追加してビジネスを展開するNTTコミュニケーションズでは、情報技術とコミュニケーション技術を統合的に“ICT（Information & Communication Technology）”として捉えた、「安心」「安全」「快適」なワンストップソリューションを提供している。

「今後、特にビジネスを拡大していきたい分野として、ホスティングサービスがあげられます。現在Web / Mailサーバのホスティングから、SAPやExchange Serverをはじめとするアプリケーションパッケージのホスティング、エンタープ

ライズホスティングまで、システム規模に応じて、各種ホスティングサービスを提供しています。中でもアベイラビリティ100%、ノーダウン、しかも非常に短期間でインストレーションできるという特長を持つAGILITは、Webホスティングからエンタープライズホスティングの領域まで広範囲にカバーし、特に大規模システムに対して効果を発揮することから、今後大きく伸びることが期待できますし、ホスティングサービスの柱にしていきたいと考えています。今後、ネットワークとホスティングをセットにして、回線に付加価値を付けた形でお客さまに提供していくことが重要だと思っています。」（NTTコミュニケーションズ(株)代表取締役副社長 野村雅行氏）



NTTコミュニケーションズ(株)  
代表取締役副社長  
野村 雅行氏

## AGILITの受注パターンと 今後のビジネス戦略

AGILITの現在までの受注パターンを分析すると、表1に示すようなカテゴリーに分類できる。情報発信システムは、インターネット向けの

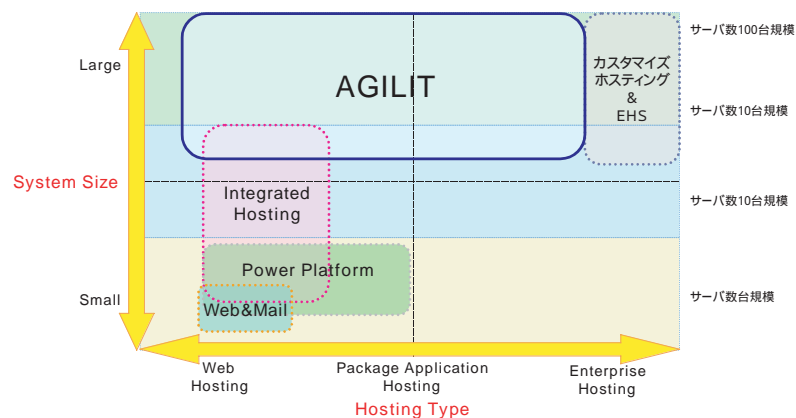


図1 NTTコミュニケーションズのホスティングサービスにおけるAGILITの位置づけ

表1 AGILITの受注パターン

分類	NW接続	単純Web/Mailモデル	パッケージAPモデル	カスタムAPモデル	小計
情報発信システム	Internetのみ	システム数比率:7.7% 受注額比率:1.2%	システム数比率:11.5% 受注額比率:4.9%	システム数比率:23.1% 受注額比率:14.0%	Sys:42.3% TCV20.0%
外部向けインタラクティブシステム	Internet+ Intranet	システム数比率:7.7% 受注額比率:11.6%	システム数比率:3.8% 受注額比率:0.9%	システム数比率:23.1% 受注額比率:25.6%	Sys:34.6% TCV38.1%
内部向けシステム (基幹システム)	Intranetのみ	システム数比率:3.8% 受注額比率:2.6%	システム数比率:3.8% 受注額比率:2.8%	システム数比率:15.4% 受注額比率:36.5%	Sys:23.1% TCV41.9%
小計		Sys:19.2% TCV15.3%	Sys:19.2% TCV8.6%	Sys:61.5% TCV76.0%	

注)保守用回線、コンテンツアップ用SSL-VPNはIntranetとは扱わない

Webサイトであり、外部向けインタラクティブシステムは、オンライン・トレーディングやECサイトである。また、インターネットとは接続せずに、イントラネットのみの内部向け基幹システムの分野もある。

以下、AGILITビジネスを統括するITマネジメントサービス事業部ビジネス基盤サービス部の与沢和紀部長への取材結果を基に、横軸の3つの適用モデルの概況と受注拡大に向けた今後の戦略を示す。

#### 単純Web/Mailモデル

このモデルの代表的な事例が、後続の頁で紹介するA社の事例である。単なるWebサーバはシステム規模が比較的小さいことから、

AGILITではなくNTTコミュニケーションズが提供する他のホスティングサービス（Power Platformなど）へ誘導している。比較的大規模サイトへ広域負荷分散によるDR（ディザスタリカバリ）や、CoD（キャパシティ・オンデマンド）がヒットしている。

受注システムの多くは、インターネット向けWebサーバ（Apache、IIS、iPlanetなど）をボリュームサーバで構築し、負荷の増減に応じてサーバ台数、インターネット帯域制御（最低保証帯域とピークトラフィック値）を変更することで、低コスト（最適コスト）で、かつビジネスチャンスを逃さないWebサイトを

NTTコミュニケーションズ株式会社  
ITマネジメントサービス事業部

ビジネス基盤サービス部長 与沢 和紀氏

実現するというものである。

今後の戦略としては、ネットワークプロバイダでもあることの強み（複数データセンタを活用した広域負荷分散、ディザスタリカバリ等）を生かせるセグメントを積極的に狙う。

#### パッケージアプリケーション・モデル

このモデルは、e-Systems社とAGILITの協業によるオンデマンドCRMが代表例である。

CRMやVideo関連アプリケーションに対するSLAがヒットしているものの、日本ではパッケージアプリをそのまま利用するマーケットそのものがまだまだ小さい。

### AGILIT に対する法人営業部門の期待

銀行をはじめとする金融業界のシステムは、典型的なクローズドシステムとして構築されています。ところがインターネットバンキングなどの新しい銀行サービスでは、銀行のクローズドシステムに、インターネットからアクセスし、残高照会や資金移動を行うようになりました。このようなオープンモデルとの接点で課題となるのが、パーストラフィックや外部からの攻撃など、予期せぬ変化への対応です。キ

ャパシティ・オン・デマンド（CoD）など優れた特長のあるAGILITをオープンモデルとクローズドモデルとのゲートウェイとして活用したいと考えています。

また、金融業界においては、絶対に停止しないWebサイトに対する要望が高まっています。このようなニーズに対しても、高信頼性・可用性を特長とするAGILITは最適だと思います。私どもは“金融業界向けAGILITモデ

NTTコミュニケーションズ株式会社  
第一法人営業本部

理事・金融営業部長 山口 徹朗氏  
”の実績を作っていくと考えています。

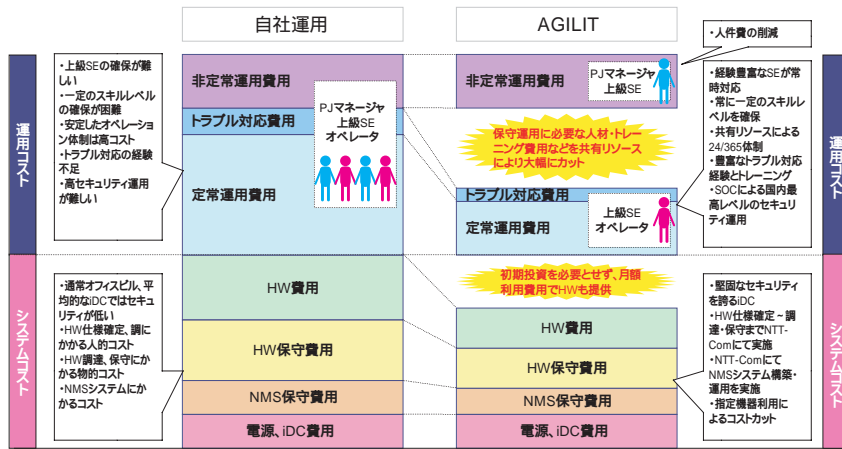


図2 自社運用とAGILITのコスト比較

今後の戦略は、後続の頁で紹介するシンクライアントによるSBC（サーバベースコンピューティング）、グループウェアなど、特定分野でのソリューションをパッケージ化、SI会社との協業を積極的に推進していく。

### カスタムアプリケーション・モデル

このモデルの代表的な事例が、後続の頁で紹介するAGILITを基盤としたライター・ジャパンの情報配信システムの事例である。

この領域が、現在のAGILITの主

戦場である。SLA、CoD（スケールアウトによる定常コスト減）及びカスタムアプリケーションとAGILIT提供のITインフラの親和性がキーとなっている。

今後の戦略は、やはりアプリケーションを握っているSI会社との連携・協業を積極的に推進していくことである（開発、最大負荷可能なスケーリング環境のCoD提供を含む）。

「現在までの受注状況を総括しますと、カスタムAPモデルが、システム数が全体の61%強、受注額も

76%と最も多くなっています。これは、結果的に日本でのサーバアウトソーシング市場の比率と似ていません。システム数では、Webホスティングが圧倒的に多いのですが、金額ベースでみると日本の場合は大したことはありません。」（NTTコミュニケーションズ(株) ITマネジメントサービス事業部ビジネス基盤サービス部長 与沢和紀氏）

なお、参考までに自社運用の場合とAGILITとのコスト比較を図2に示す。自社運用と比較し、AGILITのオンデマンドホスティングサービスは、常に高品質かつ安定したオペレーションサービスとともに、大幅なコスト削減を実現することが可能である。実際、自社のOCNサービスのミュージックサイトとゲームサイトの2サイトに適用した結果、アクセス特性に対応した変動型インターネット帯域・サーバの適用と高度な運用により、前者で55%（月額800万円 380万円）、後者で50%近いコスト削減を実現できたという。

## AGILIT に対する法人営業部門の期待

AGILITは、システムの信頼性に加え、変化への対応力、オペレーションの品質も大きな特長だと思います。アウトソーシングに対するニーズが急速に高まり、今後マーケットが拡大していく中で、AGILITの強みを訴求していくことによって大きなビジネスチャンスが得られると考えています。情報ビジネス業界では、金融系の情報を中心とした配信システムの基盤としてAGILITを利用いただいている実

績もありますが、今後はコンテンツを中心としたビジネスの基盤としても有力であることから、積極的な提案活動を展開していきたいと考えています。特に最近、通信と放送の融合が話題になっていますが、例えば放送とか新聞といったメディア系ではいろいろなコンテンツを配信していくビジネスが始まっており、今後大きく拡大していくと思われることから、AGILITは私どもにとって強力な武器になり得ると考



NTTコミュニケーションズ(株) 第一法人営業本部

理事・情報ビジネス営業部長 古川 公一氏  
えています。



## 今後の展開

### サン・マイクロシステムズなどの ニューテクノロジーに注目

AGILITプラットフォームのサーバについては、現在マルチベンダーでの対応を図っているが、サン・マイクロシステムズ社のニューテクノロジーに注目しているという。

サンは去る9月16日、「Galaxy」のコードネームで呼ばれていたAMD Opteron搭載の新サーバを日本でも正式発表した。新サーバは、デュアルコアAMD Opteron プロセッサを搭載したことによる高速な演算スループット性能と、低消費電力が特長である。さらに、近い将来市場に投入される予定の「Niagara」プロセッサは、スループットと低消費電力、及び仮想複数処理動作を極めて高い次元で両立した革新的なCPUといわれている。

「Niagaraによりサーバの価値が大きく変わると思われます。私ど

ものようなデータセンターを活用してシステムの維持管理サービスを展開している事業者にとって、サーバの低消費電力化は極めて重要です。データセンター＝電力代と言っても過言ではなく、サーバの消費電力に起因する費用は馬鹿になりません。直接的にサーバが消費する電力費用はもちろん、空調設備や電源供給設備、運転費用など、多額の経費がかかっています。Galaxyの消費電力は従来製品の1/3、Niagaraに至っては能力対比で見ると1/7といわれていますので、注目せざるを得ません」(前出 与沢和紀部長)

### AGILIT マルチDC化

NTTコミュニケーションズでは、AGILITデータセンターのマルチ化を図っている。汐留DC、埼玉DCに加え、関西方面ユーザーと首都圏ユーザー向けに広域負荷分散によるDRサイトとして、新しく大阪・堂島DCを設けた他、高物理セキュリティを要望するユーザー向け超セキュアサイトでの展開も図っている。

これらマルチDCのシステムをメインDCのOSSから集中監視している。ストレージの仮想化、広域グリッド、ビジネスコンティニュイティをキーワードに今後もAGILITのマルチDC化をすすめていく方針である。

なお、堂島DCはNTT西日本のビルを利用していることもあって、NTT西日本との協業により、関西エリアでのホスティングソリューション・ビジネスのさらなる拡大が期待できるとしている。

### CoD対応期間の短縮

「ミニマム4時間からミニマム4分へ」を合い言葉に、来年にはCoD対応期間の短縮に向けてCisco製のSANブート装置とインフィニバンドによる瞬時に追加サーバを立ち上げる技術の検証や、新たな技術の導入を図るなど、本格的に取り組む方針である。

以上、AGILITビジネスの概況を紹介した。進化する次世代型ITアウトソーシングサービス「AGILIT」の今後に期待したい。

## AGILIT に対する法人営業部門の期待

私どもはクラリオン様でAGILITをお使いいただくなどの実績があります。実際にお客様には、AGILITの場合、納期も含めて柔軟な対応ができるというのを実感して頂いたと思います。お客様のご要望に沿ったかたちのサービスであるし、私ども営業にとっても武器になることがやってみてよく分かりました。さらに、次のお客様からの仮受注をいただくなど、今後大きくビジネスが拡大できるのではないかと期待し

ています。製造・流通第二営業部のお客様で、ネットワークはかなりご利用していただいておりますが、ソリューションビジネスが展開できていないお客様がたくさんいます。こういったお客様に対し、これまでの経験を踏まえてAGILITを積極的に提案していきたいと考えています。ここにきて、アウトソーシングに対するお客様の機運が高まっており、私どもの提案を短期間で受け容れていただけるようになってきま



NTTコミュニケーションズ㈱  
第一法人営業本部

製造・流通第二営業部長 神原 修氏

した。今後は、AGILITを営業活動の一つの柱としていきたいと考えています。