

INTERVIEW

IT資産やアプリケーションの最適化をネットワークを軸に支援

世界有数のブロードバンド先進国といわれるわが国であるが、「ITの戦略的活用という観点では、米国に比べて大きく遅れている」と指摘するシスコシステムズの黒澤保樹社長。中堅・中小企業市場の開拓・拡大に向けた営業の強化戦略を含め、最近のビジネスの状況をうかがった。



シスコシステムズ(株)
代表取締役社長
黒澤 保樹氏

米国に比し、大幅に遅れている ITの戦略的活用

——まず最初に、周囲の環境も含め貴社のビジネスの最近の状況からお聞かせください。

黒澤 日本は、ブロードバンド先進国といわれています。確かに、一般コンシューマのブロードバンド活用という点では、世界一だと思います。日本の消費者は、非常にクール、つまり最先端の技術を上手く使い、エンターテインメントとかの感度も高い。この部分はすごいと思います。環境的にもユビキタスや、FMC (Fixed Mobile Convergence) が進展していくでしょうから全然心配していません。私が一番危惧している

のは、企業及び公共機関におけるITの戦略的な活用です。ブロードバンドのインフラを見ると米国はものすごく遅れていますが、ITを有効的に利活用するという点では驚くほど進んでいます。特にITを経営戦略に活用する点で米国と日本の状況を比較すると、背筋が寒くなるくらいの差が出ていると思います(図1参照)。こういった状況下で、子どものビジネスの状況は、ワールドワイドで2桁の伸びを達成しています。その中で日本は他の国と比べてサービスプロバイダーの割合が非常に大きいという特徴があります。ワールドワイドでは25~28%くらいがいわゆるキャリアを中心にしたビジネスですが、日本の場合は半分くらいがサービスプロバイダー向けのビジネスです。理由は非常に簡単で、ブロードバンドが一番進んでいるから相対的にその比率が大きいということです。こういったブロードバンド先進国としての特徴を活かし、世界中の

市場で適用できる次世代インターネット技術に関してR&Dを行う研究開発センターを2005年2月に開設しています。一方で、今まで私どもは企業でも大企業を中心にビジネスを行ってきましたが、2年前から中堅・中小企業向けに特化した製品を手掛け始め、市場の開拓に力を入れ始めています。

社長直轄の営業部隊を整備し、 中堅・中小企業市場拡大に注力

——中堅・中小企業向けソリューションの提供などにかなり積極的に取り組んでいますね。

黒澤 欧州、米国での営業部隊の強化に続いて、日本でも2005年8月には私の直轄組織として、約100名からなるコマース営業(中堅・中小企業向け営業)部隊を整備しました。取組みのポイントとして、2つあげられます。一つは、日本の中堅・中小企業のお客様のニーズに適合したソリューション、サービスの提供。もう一つは、今までキャリアや大企業向けビジネスのパートナー

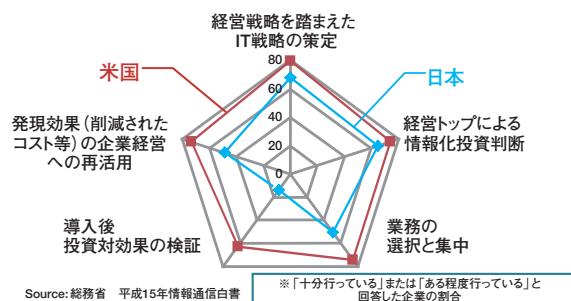


図1 ITの戦略的活用の日米比較

とは異なるパートナー、中堅・中小企業向けにサービスオリエンテッドなITを推進するパートナーの開拓です。もちろんその中で、通信サービスをベースに、その上にいろいろな付加価値を乗せて、ソリューション提供を行っているNTTグループの法人営業部門様は、重要な位置を占めています。彼らのお客様が競争力を高めることができる生産性を上げられる、そういうソリューションを一緒に提供していきたいというのが私どもの想いです。

SOA を加速する SONA

——サービスプロバイダーの役割も大きく変化してきている…。

黒澤 私どものマーケットの見方も、サービスプロバイダー、エンタープライズ、コンシューマといったセグメント毎の縦割りではなく、サービスプロバイダーとコンシューマ、サービスプロバイダーとエンタープライズ、サービスプロバイダーとコマースという見方をしないといけません。サービスプロバイダーの役割というのは、これまでと比較にならないくらい重要になると思います。ITソリューションの中のネットワークの占める比率、重要度が増大しています。できるだけコストをかけずに、シームレスにいろいろなアプリケーションやサービスを使いたいという要求に対し、リソースの仮想化やサービスの仮想化を行い、利活用の度合をを上げていくことが非常に重要です。それを実現す

るのにネットワークから取り組むのが一番現実的で、経済的です。現在、SOA (Service-Oriented Architecture) が注目を集めていますが、それをどのように実装するかといった時に、デ

ータが流れるネットワークからアプローチするのが最も効果的です。シスコは、仮想化技術を駆使し、3つの段階的アプローチによりネットワークのインテリジェンスを高め、ITとサービスの統合を実現するテクノロジービジョン「IIN (Intelligent Information Network)」に基づいて製品を開発しています(図2参照)。2005年12月には、IIN構想におけるエンタープライズ向けのアーキテクチャとして、SONA (Service-Oriented Network Architecture) を発表しました。

SONAは、ネットワークインフラとビジネスアプリケーションを効率的かつ有機的に連携させることが可能なサービス・レイヤを形成するもので、ユーザー企業はSONAを導入することで、SOAの実装を容易に行えます。SONAは、SOAを加速する手段といえます。したがって、サービスプロバイダーは、ユーザー企業に対してSONAを展開することで、新しいビジネスを確立できます。

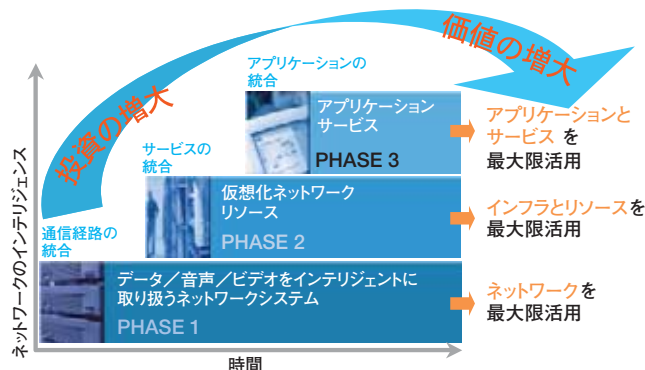


図2 シスコのテクノロジービジョン：IIN

IP NGNへの移行、IPコミュニケーションの導入を強力に支援

——最後に、今年の事業展開のポイントをお聞かせください。

黒澤 まず一つは、IP NGNへ向けての加速です。トリプルプレイ+FMCのクアドラプルプレイへの発展は時代の潮流であり、サービスプロバイダーのIP次世代ネットワーク (IP NGN) への移行に積極的に関与していきたいと思っています。次に、現在取り組み始めた中堅・中小企業市場の開拓及びビジネスの拡大です。また、企業におけるIPコミュニケーションの導入に注力していきます。これはただ単に電話をIPフォンにリプレースすることで通話コストを削減するというのではなく、社員の仕事のやり方を変え、企業の実産性を向上し、顧客満足度の向上を実現するということです。そして企業の継続性を守るという観点からセキュリティも非常に重要です。

——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)