

インタビュー

“つなぐ”を基軸に、 “High Functional”なIPネットワーク サービスの提供に注力

ネットワーク、アプリケーション、マネジメントをワンストップで提供する「統合VPN」ソリューションを軸に、顧客企業の高度ICT環境を実現するネットワークサービスを積極展開するNTTコミュニケーションズのブロードバンドIP事業部。NGN時代を間近に控え、IPネットワークサービスの進化に向けた最近の取組み状況を、高瀬哲哉事業部長にうかがった。

より顧客の近くへと進化する 「統合VPN」ソリューション

—はじめに、最近のトレンドも含め、貴事業部を取り巻く市場環境からお聞かせください。

高瀬 ご存知のようにネットワークサービスの主流は、パケットやFR、CR等のコネクション型サービスから、コネクションレスのIPサービスへとシフトしてきており、特にこれまで高速・広帯域化に向けた取組みがなされてきました。私自身もそうですが、この20年間ひたすらネットワークの高速・広帯域化に向けて頑張ってきました。一般家庭におけるブロードバンド化はもちろん、企業向けIPネットワークにおいても、高速・広帯域化という面では、決して100%とは言えませんが、お客様のご要望を満たせるようなレベルになったと思います。これからは、お客様との距離を縮め、使い勝手を良くしていくことが重要だと考えています。つまり、ネットワークだけの提供では、お客様が行いたいこと

に対する「部品」を提供しているに過ぎず、お客様との距離を縮めきれていないのが現状です。お客様の業務、アプリケーションに密着した、利便性の高いネットワークサービスを提供していくことが不可欠です。

—市場のニーズを先取りする形で、これまでも貴社の企業向けIPネットワークサービスは進化してきたと思いますが…。

高瀬 私どもブロードバンドIP事業部では、企業向けIPネットワークサービスを、ネットワーク、アプリケーション、マネジメントをワンストップで提供する「統合VPN」ソリューションとして進化させてきました。高速・広帯域化が一段落した現在、①ネットワークサービスの高度化（高機能VPN）、②保守／運用面の補強（マネージドサービス）、③アプリケーションへの接近の3つの施策をドライブして、さらにお客様との距離を縮め、お客様がより身近に効用を感じられる「High Functional」なネットワークサービスへと進化すべき時期にきたのかな



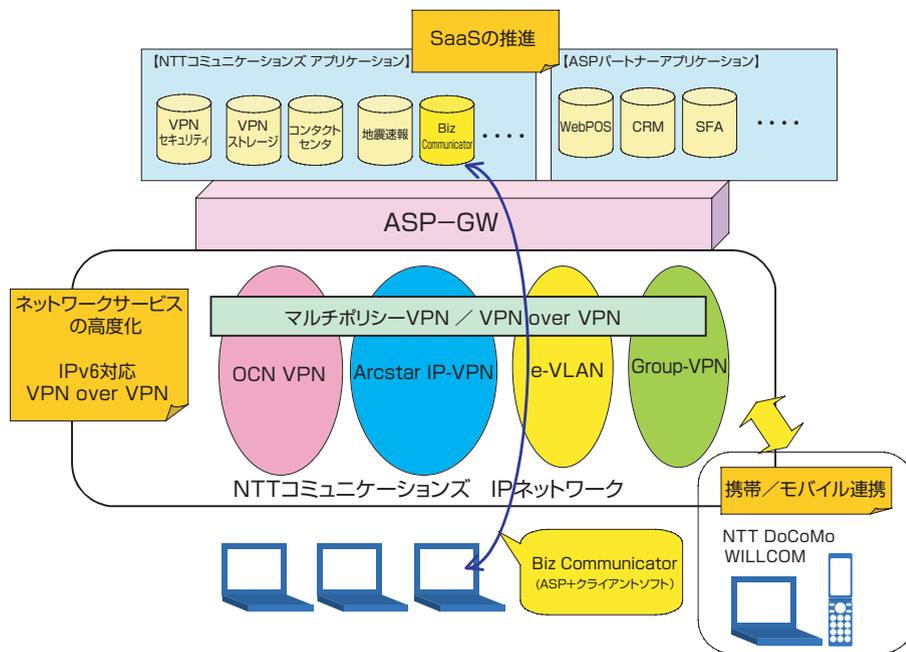
NTTコミュニケーションズ(株)
理事 ブロードバンドIP事業部長
高瀬 哲哉氏

と思っています。

顧客企業の高度ICT環境実現 に向け利便性と付加価値を追求

—詳細は本インタビューに続く各論の頁でご紹介しますが、3つの施策の具体的な取組みについて概要をお聞かせください。

高瀬 まず、1本のアクセス回線で複数の管理者が複数の機能を個別にセキュアに管理することができる「マルチポリシーVPN」や、VPNネットワーク内に特定メンバーだけがアクセスできる別のVPNを構築できる「VPN over VPN」など、より実用性の高い機能を実装してネットワーク自身の高付加価値化を図っています。これに加え、使い勝手が良く安心してお使いいただけるように、マネージドサービスの強化も図っています。また、アプリケーション提供につきましては、最近SaaS（Software as a Service）が注目を



企業向けIPネットワークサービスの全体像

集めています。このSaaSは、ソフトウェアの機能をお客様がネットワーク経由で活用する形態ですので、ネットワークを提供する私どもがSaaSという形でアプリケーションサービスも提供するのとはごく自然な流れだと思っています。既にアプリケーション接続プラットフォーム(ASP-GW)を介して、私ども自身のアプリケーション提供に加え、パートナーとの協業によるサービス提供も行っており、本年4月から、NECインフロンティア(株)様が外食産業向けトータルソリューションサービス「FoodFrontia Pro」を開始しています。

—— IPセントレックスサービスもSaaSの一種と言えますね。

高瀬 ネットワーク上にサーバを置き、セントレックスサービスを提供しているわけですから、SaaSと言

えなくはないですね。重要なのは、ネットワークを活用して付加価値(例えば、セントレックスということ言えば、音声通信という付加価値)を提供するということです。

—— SaaSの推進によって、通信事業者との競争に加え、Slerやベンダーとの競争も始まる…。

高瀬 競争というよりは、むしろ協調する面が強いのだと思いますが、従来のように競争相手として通信事業者だけを意識するのではなく、競争にしても協調にしても、幅広い業界を意識しなければならなくなるのは確かですね。そうした際、先進的な技術が、私どもの優位性になると思います。また、ネットワークサービスの顧客基盤、すなわち既存ネットワークサービスで幅広い分野のお客様を抱えていることも強みになります。加えて、ビジネス用の各種コミ

ュニケーションツールを統合した「Biz Communicator」のように、IPネットワークから、SaaS型のサーバアプリケーション、クライアント用ソフトまで、トータルにワンストップで提供できるというのも私どもの大きな特長です。

“つなぐ”を基軸に、顧客企業のすぐ近くで、業務を支援

——最後に、今年度の最重点施策と今後の抱負をお聞かせください。

高瀬 まず、コネクションレス型ネットワークサービスの高度化があげられます。特にIPv6ならではのサービスの創出です。

また、その際のお客様内部のLANを含めたIPv4からIPv6へマイグレートするソリューションの提供、加えて、ネットワークの利用領域を拡大する携帯電話やモバイル端末との連携強化に取り組んでいくつもりです。さらには、前述したSaaSの推進にも注力していきます。

今後の抱負については、やはり冒頭の繰り返しになりますが、お客様との距離を縮めることを念頭に、ビジネスを展開していきたいと思いません。通信事業者の原点である“拠点間をつなぐ”だけでなく、アプリケーションなどあらゆるものを縦横に“つなぐ”ことを基軸に、お客様の行いたいこと、業務を支援するのが私どもの役割だと考えています。

——本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)