

法人向けの次世代の柱に据えるNTT 始動! SaaS over NGN構想

NTTグループがSaaSプラットフォーム事業に本格参入した。法人分野でのNGN利用に弾みをつけるのが狙いだ。まず、NTTコムとNTTデータの事業者向けの機能を連携させるプラットフォームを共同開発する。文 藤田 健(本誌)

今秋のNGN(次世代ネットワーク)のエリア拡大とサービスの拡充に伴い、NTTグループのSaaS(Software as a Service)プラットフォーム事業が本格的に動き出そうとしている。

国内のSaaS市場は、今後急速に立ち上がることが予想されており、IT市場専門の調査会社であるノークリサーチによると、市場規模は2007年の417億円から、2012年には約19倍の7746億円にまで拡大するという。

国内キャリアでは、KDDIが07年6月にマイクロソフトとの包括提携により、SaaS市場に参入。ソフトバンクグループではソフトバンクBBがモバイル

を軸にしたSaaS事業を展開している。また、NECや富士通、日本ユニシスといった主要SIベンダーも相次いで参入している。

積極展開を図るNTTコム

NTTグループでSaaSプラットフォーム事業の先陣を切ったのはNTTコミュニケーションズ(NTTコム)だ。同社は今年5月、セールスフォース・ドットコムと提携。セールスフォースのSaaS型アプリケーション「Salesforce」をNTTコムのVPNで利用できる「Salesforce over VPN powered by NTT Communications」を7月1日か



NTTコミュニケーションズ
法人事業本部
チャネル営業本部
営業企画部
営業推進部門長
海野 大氏

ら共同提供するとともに、NGN上でSaaSビジネスを展開するSaaS over NGN構想(後述)の一環として「Salesforce over NGN(仮)」を推進するといふ(図表1)。

法人事業本部チャネル営業本部営業企画部営業推進部門長の海野大氏によると、「きっかけは2年前の法人事業部の組織改編」と語る。すでに欧州や米国の現地法人でセールスフォースのSalesforceを導入していたこともあり、前向きに検討していたが、インターネット経由での利用がネットワークだった。顧客情報等をインターネット上に流すのは、同社のセキュリティポリシーに反するものだった。そこで、自社のVPNを活用することで導入に踏み切った。

当然、このビジネスモデルは同様の理由でSaaSの導入を見合わせていたユーザー企業にも受け入れられるはずであり、両社での具体的な検討を経て発表に至った。

サービス開始から2カ月が経過したが、海野部門長は「当初の予想通りとそうでない部分がある」と語る。

予想通りだったのはユーザー企業

図表1 Salesforce over VPNからSaaS over NGNへ

