



「大転換期に直面する通信事業者、利益を最大化する“攻め”のビジネス基盤こそ重要だ」。伊藤忠テクノサイエンス(CTC)の中野亨常務とストラタスの長井正利社長、2人の意見は図らずも一致した。テレコム業界において多大な実績を誇るトップインテグレーター、CTC。99.999%以上の連続可用性を実現したフォールト・トレラント(無停止型)サーバで、絶大な信頼を得る日本ストラタステクノロジー。両社のこれまでのパートナーシップの歴史と今後の戦略について聞いた。

攻めのテレコムサービスを Offensive Computingで支援



1975年横河ヒューレット・パッカード入社。88年日本サンマイクロ・システムズに入社し、98年に常務取締役。2000年iDCイニシアティブ設立。01年エントレージ・ブロードコミュニケーションズ設立、同社代表取締役。03年日本ストラタステクノロジー代表取締役社長就任

長井正利氏

日本ストラタステクノロジー 代表取締役社長兼US本社バイスプレジデント

常務取締役 伊藤忠テクノサイエンス

中野亨氏



1998年伊藤忠テクノサイエンス取締役就任。2000年同社常務取締役(現任)。2004年同社社長補佐、情報通信システム事業担当役員、プロジェクトマネジメント室担当役員、新市場開拓チーム担当役員に就任

長年培った両社のパートナーシップ

伊藤忠テクノサイエンス(CTC)と日本ストラタステクノロジーの間には、大変長いパートナーシップの歴史があるそうですね。

中野 1985年からの付き合いですから、丸19年になります。ストラタスさんが日本法人を設立したのは86年ですが、CTCではそれ以前から365日24時間サポートの専門保守部隊を用意し、取り扱ってきました。

当時は、金融や流通業界でシステムの

オンライン化が始まった時期にあたります。ミッションクリティカルという言葉こそ、まだ一般的ではありませんでしたが、事情は今と変わりません。10分間でもシステムが停止すれば、大変なことになります。いかにして、絶対に止まらないシステムを実現するのか。そこで出会ったのがストラタスさんのFT(フォールト・トレラント)サーバだったのです。

テレコム業界への導入が始まったのは、いつ頃からですか。

長井 90年頃からですね。サービス・マネジメント・システム(SMS)やホーム・ロケ

ーション・レジスタ(HLR)への採用から始まり、現在ではアプリケーションサーバやシグナル・ゲートウェイなどにまで適用が拡大しています。

一貫してテレコム業界をターゲットにビジネスを展開してきたわけですね。

長井 実は、ストラタスのテレコム向け事業は一度中断しています。ドットコムバブルが始まる少し前、われわれのテレコム部門が買収されたためです。以降、契約の関係で、テレコム業界から遠ざからざるをえませんでした。しかし、2003年に再びテレコム事業を買い戻しました。

今年3月には、通信事業者向けにLinux搭載FTサーバ「ftServer Tシリーズ」の販売を開始しましたが、この「T」はテレコムの「T」です。「ストラタスがテレコム業界にカムバックした」という意味を込めています。

SS7オーバーIPを実現するミドルウェア「SINAP/IP」の発売、VoIPベンダーであるスカイウェイブとの提携など、ストラタスは最近、矢継ぎ早にテレコム向けソリューションを拡充しています。大変な意気込みが伝わってきますね。

長井 そのとおりです。テレコム、金融、流通は3本柱ですが、今後は中でもテレコム業界に注力していく考えです。

ストラタス3つの強み

CTCから見たストラタスの魅力はどこにありますか。

中野 何と云っても、無停止の仕組みが、ハードウェア上で実現されていることですね。無停止であることを意識せずにソフトウェアを作れますから、開発コストを大幅に削減できます。また、トラブル発生時もシステムは停止しません。

長井 他の多重化高信頼サーバやクラスタリングでのシステム構築の場合、専用のコードを書く必要があるのです。ところがストラタスの場合、WindowsもLinuxも標準どおりプログラミングするだけで、そのままFTとして動きます。このシンプルさが他社にはない特徴となっています。

中野 さらに、ハードウェアすべてが二重化され、99.999%を超える連続可用性を実現していることも、ミッションクリティカルなテレコム業界で高い支持を得ている理由です。

長井 しかもアーキテクチャはきわめてシンプルですから、オープン化にも適しています。通常のサーバと変わらないプログラム開発環境、独自の冗長化アーキ

テクチャ、そして99.999%超の連続可用性。この3つのアドバンテージがあったからこそ、1980年の創業以来、競争の激しいIT業界において、高信頼サーバのトップベンダーであり続けられたのです。

万全の守りで攻めに転じる

今、テレコム業界は大変な激動の時代を迎えています。

中野 通信事業者は現在、従来のインフラ産業からサービス産業へと、ビジネスモデルの大転換期に直面しています。

しかしながら、サービスで差別化を図っていくことは容易ではありません。すぐに他社にキャッチアップされるからです。

例えば、携帯電話事業者の悩みの1つに迷惑メールがあります。すでにトラフィックの8割を占めているともいわれていますが、定額制が一般的になれば、問題はさらに深刻化します。インフラの大部分を迷惑メールのポケットが専有してしまうと、本来エンドユーザが必要とするポケットの通信に支障をきたしかねないからです。この問題を解決するためには、有益なポケットとそうでないポケットを切り分ける仕組みが必要になります。

通信事業者がサービス競争に勝ち抜くためには、新しいサービスを創出するだけでなく、このようにインフラと利益の相関関係を見直し、利益を最大化するための基盤を再構築することも重要になってきます。

長井 まったく同感です。ストラタスは「Offensive Computing」というコンセプトを掲げましたが、同じ認識からスタートしています。FTサーバという守りのイメージだけで捉えられがちですが、そ



うではありません。いかなる場合でも最大の利益を得られる堅固なビジネス基盤を構築すること。運用・保守の負担から顧客を解放し、コアビジネスへの集中を可能にすること。万全の守りによって、「攻め」のビジネスを実現するのが、Offensive Computingです。

サプライヤーからパートナーへ

システムインテグレーターやITベンダーに求められる役割も変化しますね。

中野 単なるハード供給やソフト開発だけに留まっていた要求に答えられませんが、インフラ構築から保守、コンサルティングまでを一気通貫で手がける力が求められています。われわれは、顧客の主治医にならなければならないのです。

長井 CTCさんはトータルな技術力を持ち、お客様の利益を最大化する提案をされています。ストラタスでも従来のサーバソリューションの世界から、さらにIPレイヤーへも踏み込もうとしています。ルーターやソフトスイッチにおいても、99.999%超の連続可用性を提供する準備を進めています。

中野 われわれは通信事業者と共に考え、悩むパートナーとならなければいけません。そのためにも、ストラタスさんのような頼もしい仲間は大切です。

長井 ありがとうございます。今後さらにリレーションを深め、共に飛躍していければと願っています。