

ITの流通・ヒト・売り方を読む

BCN

2014.10.27  
vol.1552

第2部

BUSINESS COMPUTER NEWS

<http://biz.bcnranking.jp/>

クラウドに  
視界良好の  
ベアメタル

# IBM SoftLayer





# SoftLayerは こう活用する！

パブリッククラウドサービスの勢力図が大きく変わろうとしている。「IBM SoftLayer (SoftLayer)」が、世界の主要大手ベンダーが提供するパブリッククラウドサービスのなかで、唯一、ベアメタルサーバー（物理サーバー）を前面に押し出して、勢力を伸ばしているのだ。年内には、待望の日本初のデータセンター（DC）を開設し、日本市場でのビジネスを本格的に推し進める。SoftLayerが強みとするパブリッククラウドでのベアメタルサーバーには、いったいどんな優位性があるのだろうか。

## 世界の高速D2Dネットワーク

- Network Point of Presence
- データセンター（現在）
- データセンター（2014～2015年）



**冗長化された10Gbpsのネットワーク**  
マルチキャリアで構成  
低遅延：60～80ms  
広帯域：10Mbps～10Gbpsまで選択

**安価なネットワーク転送料金**  
プライベートネットワーク：送受信無料  
パブリックネットワーク：5TBまで無料(仮想サーバー)  
20TBまで無料(物理サーバー)

日本IBMの資料をもとに「週刊BCN」編集部で作成

米国テキサス州ダラスで2005年に創業したホスティング会社、SoftLayerは、2013年7月にIBMグループに加わってから、世界市場への進出のスピードを加速。米IBMは、今、SoftLayer事業のDCを含むクラウドDCを世界40か所に拡大する計画を進めている。

## IBM SoftLayer 世界主要都市にDCを開設へ

現在のSoftLayerのDCは約20か所なので、2015年までにSoftLayerを含むIBMクラウドDCは一気に倍増することになる。こうした世界のDCの整備・増強とDC間を結ぶネットワークなどの関連設備投資に、IBMはおよそ12億ドル（約1200億円）を投じるという。

# パブリッククラウド 勢力図を塗り変える

## ベアメタルサーバーの優位性

### 効率のいい「物理サーバー」が売り

誰でも自由に使うことができ、利用料金が安いパブリッククラウドサービスに分類されるSoftLayerは、ITインフラ部分に相当するIaaS領域を提供するサービスだ。パブリッククラウドといえば、Amazon Web Services (AWS) や Microsoft Azureなどが知られるが、SoftLayerには、こうした同カテゴリのサービスと決定的に異なる部分がある。それが「ベアメタルサーバー」を前面に押し出したサービスを売りにしていることだ。

ベアメタルとは、物理サーバーを直接利用する方式のことで、コンピュータのパフォーマンス（処理性能）を最も効率よく引き出すことができる。開発した米SoftLayerが、もともと物理サーバーを貸し出すホスティング会社だったこともあって、ホスティングサービスのノウハウを、パブリッククラウドへ応用した。

本来であれば、効率のよい物理サーバーをいつでも、どこからでも、安く入手・利用するのが理想だが、物理サーバーはそう簡単にはコントロールできない。そこで、サーバー仮想化技術によって、仮想サーバーをいつでも、どこからでも、安くオンラインで入手・利用できるようにしたところ、ユーザー企業に高く評価されるようになり、ある意味、仮想化技術はパブリッククラウド発展の原動力になった。ソフトウェアの塊である仮想サーバーのフットワークのよさは、物理サーバーにはなかった特徴だ。ただし、利便性が高い反面、パフォーマンスには限界がある。

### 物理・仮想のいいところ取り

物理サーバーは、ホスティングサービスとして古くから貸し出されており、今でもホスティング会社は多数存在する。だが、仮想サーバーのフットワークのよさには遠く及ばないのが現状だ。ホスティング会社の物理サーバーを使おうとすれば、例えば、ホスティング会社の営業担当者から見積もりを取り寄せ、発注を確定させたのち、数日から数週間後によりやく物理サーバーが稼働。なかには「最低1年～2年間は契約してもらわない

と困る」といわれるケースもあるという。

ホスティング会社も、物理サーバーという「在庫」を抱える以上、1日、2日で解約されては採算に合わない事情がある。この点、仮想サーバーはオンラインで発注すれば数分後に稼働し、1時間単位で借りることができる。いらなくなれば、その場で解約してしまえばいい。

SoftLayerは、このホスティングと仮想サーバー型パブリッククラウドのギャップに着目し、「物理サーバーのメリット」と「仮想サーバーのフットワークのよさ」のいいところ取りをした。標準的な物理サーバーなら最短30分後から稼働し、セミオーダーのカスタマイズ込みの物理サーバーは4時間以内に稼働する。もちろん営業担当者と呼んで見積もりを出してもらったり、年単位で契約したりする必要はない。標準的な物理サーバーなら1時間単位、セミオーダータイプは1か月単位で借りることができる。パブリッククラウドの仮想サーバーの使い勝手、フットワークのよさを、物理サーバーに採り入れたのだ。

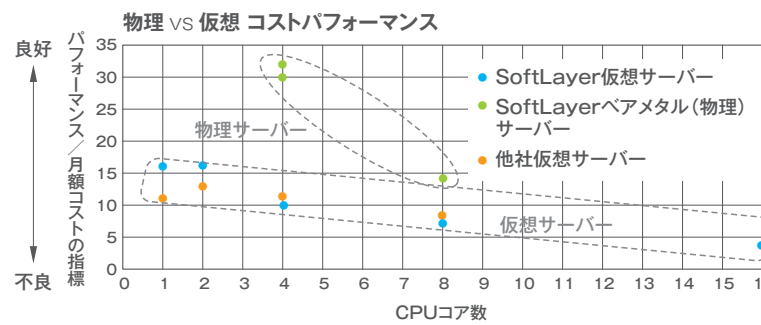
### スイートスポットは「4コア以上」

仮想サーバーの利点はフットワークのよさにあるが、実は仮想化機構（ハイパーバイザー）を駆動するときに発生するオーバーヘッドロスが、パフォーマンスの足を引っ張る。また、ハードウェアをほかのユーザーと共有しているので、ほかのユーザーの仮想サーバーの負荷が高まったときに、自分の仮想サーバーのパフォーマンスも低下してしまう「道連れ現象」も無視できない。

費用の面でも、ベアメタルはバランスが取れている。ベアメタル（物理）サーバーと仮想サーバーのパフォーマンスと月額費用を合わせた指標をみると、CPUコア数が1～3個の比較的小規模なサーバーだと、仮想サーバーのほうがよいケースが多い。しかし4～8コアになると、仮想サーバーと有意な差が出る（上図参照）。SoftLayerの1コア仮想サーバーの指標が15であるのに対し、4コアは10に低下。一方、4コアの物理サーバーは30を超える。パフォーマンスと月額費用のバランスが最もいいスイートスポットが、仮想サーバーと物理サーバーとでは異なるのだ。

### 物理サーバーと仮想サーバーの比較

仮想サーバーを4コア以上で長期間使うより、ベアメタル（物理）サーバーを使った方が経済的



日本IBMの資料をもとに「週刊BCN」編集部で作成

最初は小規模で始めたサービスが、予想を上回るヒットでユーザーが激増。仮想サーバーを増やし続ける……といったケースでは、パフォーマンスと月額費用の指標はどんどん悪化していく。CPU4コアを境に、仮想サーバーから物理サーバーへとシステムを移行し、オーバーヘッドロスを解消するのが理想だ。道連れ現象による不意なパフォーマンスの低下を未然に防ぐことにも役立つ。最も効率のいい物理サーバーを複数台用いて分散処理すれば、パフォーマンスとコストは劇的に改善する。

### セキュリティにも威力を発揮

SoftLayerのもう一つの強みが、情報セキュリティだ。SoftLayerは、ユーザー単位で物理的にサーバーをもつことが可能だ。だから、万が一、不正アクセスなどが発生した場合、ファイアウォールを通過したログをユーザーが解析し、原因究明や対応策に役立てることができる。ほかのユーザーとファイアウォールを共有する一般的なパブリッククラウドに多い方式では、ほかのユーザーのログを開示するわけにはいかないので、原因究明が難しくなることがある。こうしたユーザー別の専用物理環境は、SoftLayerの大きな特徴だ。

SoftLayerを含むIBMクラウドDCは、2015年に向けて 実質倍になるため、世界の主要都市間のネットワークを拡充する取り組みが加速することになる。これはD2D（データセンター・トゥー・データセンター）ネットワークと呼ばれるもので、海外進出を推し進めるユーザーにとっては欠かせないサービス。海外でビジネスを立ち上げる際、セキュリティを担保しながら、最初は最小コストでスタートし、その後ビジネスが軌道に乗った段階で、利用サーバー台数を増やしていくのに適している。これまでは、海外で物理サーバーを確保するだけでも苦労したものだが、SoftLayerなら、オンラインで最短30分以内に手に入る。また、同時被災の可能性がほとんどない遠隔地にバックアップを取ることで、事業継続計画（BCP）や災害復旧（DR）にも役立つ。

次ページでは、日本IBMの2人のキーパーソンにSoftLayer事業の話聞く。

# キーマンに聞く SoftLayerの優位性

2〜3面で、SoftLayerの特徴と優位性をくわしく解説した。IBMは、SoftLayer事業をどのように位置づけているのか。国内でのビジネスパートナー施策はどうなるのか。日本IBMの二人のキーパーソン、クラウド事業統括の小池裕幸執行役員と西村淳一・クラウド・サービス事業部SoftLayer営業部部長に話を聞いた。

## SoftLayerを軸にした パートナーとの連携に意欲 優位性を生かした展開で競争力を強化

### 問われるアジリティ

——コンピュータメーカーであるIBMが、SoftLayerのようなサービス型のビジネスに手を出したら、コンピュータが売れなくなりませんか。

**小池** いえ、そんなことはありません。IBMは、情報システムを大きくレコード（記録）型と、エンゲージメント（個客接点）型の二つに分けて捉えています。レコード型はERP（統合基幹業務システム）に代表される文字通りの記録型です。1987年に日本IBMに入社して以来、レコード一筋でやってきましたので、この分野はくわいしますよ（笑）。多くのIBMビジネスパートナーの方々もレコード中心でビジネスを伸ばしてこられたわけで、きっとよく話が合うはず。企業で使う基幹業務システムの中心はレコード型ですので、当社はこれからもビジネスパートナーの方々とともに、この領域に深くコミットし続けます。

とはいえ、ソーシャルやモバイル、アナリティクス、クラウドといった、いわゆるCAMS領域が拡大しているなかで、従来のレコード型のビジネスモデルでは、ユーザーの要求を満たしづらくなっているのも事実です。この領域は、アジリティ（俊敏さ）こそが大切。事前に要件定義をして、システムの処理能力を決めて、ウォーターフォール型で開発しては、とても適応できません。そうではなく、必要なときに、必要なだけITリソースを用意して、開発スタイルもアジャイルや、開発と運用を一体化したDevOps（デブオプス）方式などを積極的に活用する。こうしたニーズに対応するITインフラが、SoftLayerなのです。

photo by Naoki Ohoshi

### 120社のパートナーが参加

——西村さんにうかがいますが、SoftLayerのビジネスパートナー施策や、SoftLayerを活用するパートナーのメリットを教えてください。

**西村** SoftLayer事業では、ビジネスパートナーとの関係を重視しています。SoftLayer事業では、すでに国内で120社ほどのビジネスパートナーに参加していただいています。SoftLayerをエンゲージメント型システムのインフラとして活用していただいたり、SoftLayer上で稼働するアプリケーションやサービスを提供していただいたりしています。今、SoftLayerは、日本を含む世界でのデータセンター（DC）設備の拡充を推し進めていますが、例えば、このDC間（D2D）のネットワークを高速化するソリューションの一つとして、日本のSkeedが提供する大容量高速ファイル転送ツール「Silver Bullet」があります。これによって、世界の主要都市間でのデータ共有が高速化することが期待されます。

パートナーにとっての最大のメリットは、パフォーマンス（処理性能）を予測しやすい点です。SlerやISV（ソフト開発会社）は、ユーザーに対して品質保証の責任を負っています。従来の仮想サーバーベースのパブリッククラウドでは、複数ユーザーでハードウェアを共有していたり、オーバーヘッドロスが大きかったりして、1サーバーあたりのパフォーマンスを予測しにくい。この点、SoftLayerのベアメタルクラウドは物理サーバーそのものですので、極めて正確にパフォーマンスを予測でき、品質保証に役立ちます。

もう一つ、SoftLayerでは、これまで技術的なハ

ードルが高いとされてきた「仮想サーバー上にあるサーバーイメージを、オンラインで物理サーバーにコピーすること」ができます。仮想サーバーしか手がけていないパブリッククラウドベンダーは、物理サーバーへのサーバーイメージのコピーは、そのまま「他社への顧客流出」につながりますので、積極的に手がけていない印象を受けますが、SoftLayerは物理と仮想の両方を手がけていますので、双方向でのコピーを実現しています。

### やはり強い物理サーバー

——パフォーマンスの予測が容易で、仮想サーバーでありがちなオーバーヘッドロスが発生しない。さらに独立した物理サーバーなので、セキュリティにも強いということですね。

**小池** 物理サーバーは、やはり強い。たとえるなら、高性能のスーパーカーを時間単位でレンタルできるようなもので、気に入ったらそのまま使い続けることができる。あるいは、最初は仮想サーバー上で小さなサービスを立ち上げ、その後ユーザーが増えて、システム負荷が高まってきたら物理サーバーへサーバーイメージごとコピーすることにも簡単にできます。

当社は、今年9月に「IBM Cloud marketplace（IBMクラウド・マーケットプレイス）」を本格的に立ち上げ、日本のSler・ISVの商材と、SoftLayerをはじめとするITインフラや、豊富なIBMミドルウェア群をマッチングさせ、エンゲージメント領域で競争力を高める仕組みを拡充しています。日本のSlerやISVの皆さんに、ぜひ、SoftLayerのパートナーに加わっていただきたいと考えています。

小池裕幸  
執行役員  
クラウド事業統括



1987年、学習院大学経済学部を卒業し、日本IBM入社。中堅・中小の製造業向け基幹業務システムを15年あまり担当。日本の製造業の海外進出を支援するなど、グローバルビジネスの経験が豊富だ。現在は、日本IBMのクラウド事業を統括する。

西村淳一  
クラウド事業統括  
クラウド・サービス事業部  
SoftLayer営業部部長



青山学院大学大学院修士課程でソフトウェア工学を専攻。1996年に卒業し、日本IBMに入社する。ソフトウェアの開発技法の普及促進に従事し、その後、eビジネスをはじめとするネット系サービスを担当。13年11月からSoftLayer事業を担当する。

## IBM XCITE Autumn 2014 を開催

日本IBMは、9月12日、同社にとって最大級のイベント「IBM XCITE Autumn 2014」を、東京・港区のザ・プリンス パークタワー東京で開催した。基調講演に立った米IBMのロバート・ルブラン・ソフトウェア&クラウド・ソリューション上級副社長が、「『クラウド』『ビッグデータ』『エンゲージメント』がもたらすビジネス革新」と題してハイパフォーマンスクラウドであるSoftLayerの優位性をアピールしたほか、パイオニアVCの間下浩之副社長がSoftLayerを導入するメリットを語った。セッションは、各会場ともほぼ満席で盛況だった。ここでは、SoftLayerをテーマにした二つのセッションを紹介する。

### ハイパフォーマンスクラウド SoftLayerの強みを紹介

#### 物理／仮想環境をコントロール

SoftLayerに関する一つ目のセッションでは、小池裕幸・執行役員クラウド事業統括が、「日本のデータセンター開設目前！ SoftLayerについて知っておくべき5つのこと」と題して講演した。

小池執行役員は、「ビジネスはスピードが命。スピードを出すためには、サービスを標準部品にして顧客ニーズや環境の変化に適應させる『組立型のビジネス=Composable Business』になる」と説明。そして、従来の「Systems of Record（企業活動の記録・報告のためのシステム）」から、クラウドで運用しながら顧客それぞれとの絆を強めていく新しい個客接点システム「Systems of Engagement」への移行が求められていることを強調した。

次に、IBMによるクラウド・ポートフォリオの基盤（IaaS）がSoftLayerであるとして、その三つの特徴を解説した。一つ目は「ベアメタル（物理）クラウド」。サーバーを使用する目的はアプリケーションごとに異なる。データベース、ビッグデータなど、高パフォーマンスを必要とする用途には物理サーバーが向いているとしたうえで、「SoftLayerは、ベアメタル、仮想、プライベートクラウドと、ユーザーニ

ズに合わせた環境を提供し、物理／仮想環境を柔軟にコントロールできる唯一のクラウドだ」とした。

二つ目の特徴は、「グローバル高速ネットワーク」。SoftLayerは、16のデータセンター（DC）、19のネットワーク接続拠点をもち、マルチキャリア構成で冗長化された10Gbps回線で結ばれている。さらに、DC拡充に12億ドルの追加投資を実施し、年内には日本（東京）を含む15か国／40拠点到拡大する計画だ。日本国内にDCを建設することで、データを国外に出したくないというニーズに応える。

三つ目は、「世界統一のアーキテクチャと豊富なサービス」。共通ラックを採用し、複数のキャリアに接続でき、複数のDCのサーバーを統合してコントロールできるという。

小池執行役員は、「8月末時点で、120社のパートナーからさまざまなサービスが提供されていて、ユーザー会も発足した。30日間のフリートライアルを用意しているので、ぜひ活用してほしい」と訴え、講演を締めくくった。

#### 自由自在にインフラを構築

SoftLayerに関する二つ目のセッションでは、高良真穂・クラウド事業統括新規事業開発エキスパート・テクノロジー・アーキテクト担当部長が「開

発者の可能性を際限なく広げる高性能クラウド SoftLayer」と題して講演。SoftLayerの三つの特徴に触れながら、「クラウド時代の今、システムは大きな設備投資をせずに使えるようになった。もし失敗しても止めればいい。開発者が自由自在に必要なインフラを構築できる」と、自由度の高さをアピール。さらに、SoftLayer上で実際にサーバーをオーダーしてシステムを構築する具体的な手順を披露し、「インフラ屋の仕事がなくなるくらい簡単」と、会場の笑いを誘った。

最後に高良担当部長は、特ダネとして、「クラウド事業者はオープンにしたがらないが、実は仮想化のオーバーヘッドは6割以上といわれる。利用者は、それだけムダな利用料を負担していることになる。その点、ベアメタルサーバーを利用できるSoftLayerは、物理的に1台のマシンを利用者が占有できるのでオーバーヘッドがない。性能を有効活用でき、コストパフォーマンスが高い。また、物理・仮想間を自在にデプロイして、海外のDCともフリーでデータ転送ができる」と話し、SoftLayerの優位性を訴えた。

展示会場では、日本IBMとパートナー各社によるSoftLayerのソリューションが紹介され、多くの来場者が熱心に見学していた。

高良真穂  
日本IBM  
クラウド事業統括  
新規事業開発  
エキスパート・  
テクノロジー・アーキテクト  
担当部長



photo by Takao Tsumihira

## ● クリエーションライン <http://www.creationline.com/>

### クラウドインテグレーションの精鋭集団 年内に独自管理ツールを提供

最先端クラウドのインテグレーションに強いクリエイションライン。設立は2006年と歴史は浅いが、複数の大手ユーザー企業からその技術力が評価され、クラウドの構築・運用を任されている。そんな精鋭のクラウドインテグレータが今、注目しているのがSoftLayerだ。

安田忠弘社長はSoftLayerについて、「ひとことでいえば、癖がないクラウド。シンプルだし、他社のような複雑な設計思想がないので、既存のオンプレミス型システムから移行しやすい」と、高く評価している。クリエイションラインは、2年ほど前からSoftLayerのテクノロジーコミュニティに参加し、情報収集と調査研究を進めていた。その活動を通じてビジネスチャンスを感じ、今年から本格的に事業の展開に取り組んだ。

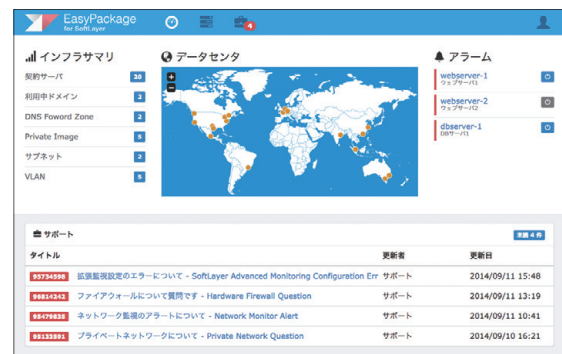
サービスメニューは、SoftLayerの各種設定作業や運用代行、技術者の育成（トレーニング）サービスなど。SoftLayerを導入・運用するサービスをほぼ網羅し、メニュー化している。そのサービスを、エンドユーザー企業だけでなく、日本IBMのビジネスパートナーなどのITベンダーにも提供。各サービスの利用形態と価格が決まっ

て、利用しやすいように工夫した。安田社長は、「正直にいえば、IBMが米SoftLayerを買収した2013年は、あまり動きがなかった。しかし今年に入ってからは、IBMの本気を感じる。利用者数を増やすために真剣に策を講じ始めている。年内に予定している日本でのデータセンター（DC）の稼働は、ユーザー企業に安心感を与える。SoftLayerはさらに普及する

だろう」と期待する。

クリエイションラインは、今後、SoftLayerのニーズが高まると予測して、ほかのクラウドインテグレータと差別化するために、関連の新ソリューションとして管理ツール

「EasyPackage」（仮称）を開発した。「SoftLayerの管理コンソールは、日本語に対応していない部分があるなど、まだ日本のユーザーにとって難解な部分がある。もっと簡単に、わかりやすくユーザーが導入・運用するための独自管理ツールを、IBMの日本のDC開設時期に合わせてリリー



独自開発したSoftLayerの管理ツール「EasyPackage」（仮称）。運用を難しくこなせるようにユーザーインターフェースにこだわった

スする。現時点では、EasyPackageのようなツールはない」と、安田社長は自信を口にする。長年の調査研究活動を経て独自の価値を加え、SoftLayerのビジネスを本格始動したクリエイションライン。SoftLayerを担ぐITベンダーのなかでも、存在感を増すのは必至だ。



安田忠弘社長

## ● 日本情報通信 <http://www.niandc.co.jp/>

### 運用力を生かして独自のサービスを提供 20社以上に提供した実績

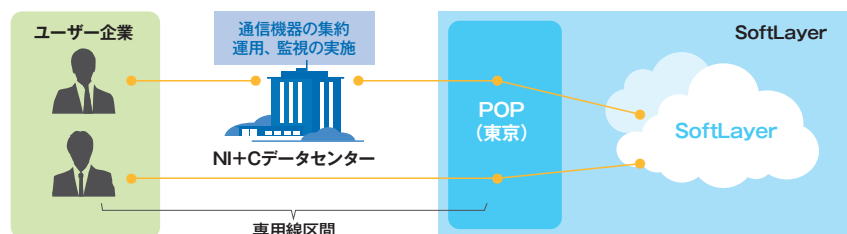
日本情報通信（NI+C）がSoftLayerの取り扱いを開始したのは、2013年10月。早々に専門チームを発足し、SoftLayerを中心とした情報発信サイト「NI+Cクラウドインフォメーションサイト」（<http://niccloud.niandc.ne.jp/>）を開設。今年4月に、正式にSoftLayerを扱う組織としてクラウドサービス部を立ち上げた。

そのクラウドサービス部の鷲見剛実・クラウドサービスグループ長は、「当社は、自社ソリューションの「NI+Cクラウド（x）」（IA系クラウド）、Power Systemsを使う仮想ホスティング・サービス「NI+Cクラウド（i）」、そしてグローバルクラウド「SoftLayer」の三つをラインアップしている。われわれの部署は、SoftLayerに関する独自サービスの開発と営業・技術支援によっ

て、SoftLayerをできるだけ早くほかの二つのサービスを越える柱に育てることがミッションだ」と、位置づけを説明。「SoftLayerは、ベアメタルサーバーの利用や、年内に開設する予定の国内データセンター（DC）がアピールポイントだが、IaaSはユーザー自身がその環境をうまく活用するのが基本。それだけに、技術的な対応や運用面に不安を抱くユーザーが少なくない。われわれは、そうした悩みを解決していく」と語る。

NI+Cは、すでに日本語での問い合わせサポートや円建て決済、請求書の発行、システムの監視や障害などに対応する運用サービス「マネージド・サービス」など、独自サービスをメニュー化し、20社以上に提供している。9月3日には、SoftLayer上で動くSaaS

日本情報通信が提供する専用線接続サービス



日本情報通信の資料をもとに「週刊BCN」編集部で作成

として、製造業や小売業のEDI構築ノウハウから生まれたB2Bトータルソリューション「EDIPACK（エディパック）ソリューション」の提供を開始した。「リードタイムは、従来のオンプレミス環境（パッケージ利用）やASPサービスの5分の1。1週間で稼働できる」と鷲見グループ長は語る。

技術的なハードルが高いネットワーク設計についても、SoftLayerで容易に最適な環境を選択できるようネット

ワーク構成のデザインパターンを擁し提案する。

鷲見グループ長は「今後は、協業を積極的に進めていく。すでに5月から、独自素材をもつSlerやパッケージベンダーに協業を呼びかけるキャンペーンを実施している。また、直接販売だけでなく地場の販社をサポートし、SoftLayerとパートナーとの橋渡しをするハブを目指す」と、これからの積極的な展開を示唆した。



鷲見剛実  
クラウド＆マネージドサービス事業部  
クラウドサービス部  
クラウドサービスグループ長

## ● トップアン エムアンドアイ <https://www.toppanmi.jp/>

### 身近で便利な「Caretaker」を提供 クラウド関連事業を成長の柱に

トップアン エムアンドアイは、クラウドサービス「Caretakerシリーズ」を提供している。現在、3種類のサービスをラインアップ。このクラウドサービスのプラットフォームに採用しているのが、SoftLayerだ。

Caretakerシリーズで提供しているのは、ドキュメント管理「Document Caretaker」、CRM（顧客関係管理）サービス「Sales Caretaker」、eラーニング管理・運用「Learning Caretaker」の3種類。笹澤一雅・ソリューション営業担当課長は、「『身近にあったら便利』なクラウドサービスに仕上げた」とアピールする。

Document Caretakerは、企業内外のナレッジ共有・管理を実現するツールで、ファイルの自動アップロードや自動更新通知、編集内容の共有などができるほか、ユーザー認証やファイ

ルのAES暗号化など、法人利用を想定した高度なセキュリティが強みだ。すでに建設業界での導入が決定している。高橋誠・事業開発本部営業推進・インサイドセールス課課長は、「作業所でのバックアップやプロジェクト関連文書の体系的な管理、関連会社との情報共有を実現する建設業向けクラウドとして採用が決まった」と説明する。

Sales Caretakerは、CRM機能をユーザー数に応じた利用料金で提供。スマートフォンやタブレット端末に対応し、どこからでも顧客情報の確認や進捗の報告などができる。

Learning Caretakerは、研修や人材教育に必要な環境を実現するeラーニングサービスで、「当社がクラウド関連事業を手がけるための基盤になったサービスだ」（高橋課長）という。



笹澤一雅  
ソリューション営業  
担当課長



高橋誠  
事業開発本部  
営業推進・  
インサイドセールス課課長

SoftLayerで提供している「Caretaker」のラインアップ

|                                  |                                                                                                                    |
|----------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ドキュメント管理<br>(Document Caretaker) | ・企業内、企業間のナレッジ共有・管理を実現したドキュメント管理プラットフォーム<br>・クラウド技術と高度なセキュリティにより、安全で効率的なオンラインワークスペースを提供                             |
| CRM<br>(Sales Caretaker)         | ・全世界で実績のあるSugarCRMをクラウドで提供<br>・CRM機能をユーザー数に応じた利用料金で提供するクラウド型のCRMサービス<br>・営業だけでなく、マーケティングや顧客サポートも含めた一連の業務プロセス効率化を支援 |
| eラーニング<br>(Learning Caretaker)   | ・研修や人材教育に必要な環境をクラウドで実現するeラーニングサービス<br>・実行環境、コンテンツ作成、学習管理、研修管理、スキル管理など、eラーニングに必要な機能を総合的に提供                          |

トップアン エムアンドアイの資料をもとに「週刊BCN」編集部で作成

シリーズのプラットフォームとして採用するSoftLayerについて、笹澤担当課長は、「さまざまな機能が拡張できるので、柔軟にサービスを提供することができる」と評価したうえで、「ERPやマーケティングに関連したサービスを拡充していく」と方針を語る。さらに、「近日中にSoftLayerの国内データセンター（DC）が設置される。

セキュリティポリシーの関係で海外のDCにデータを預けることができないユーザー企業が、クラウドサービスを導入するだろう」という。新規顧客が開拓できれば、さらにビジネスの幅が広がる。笹澤担当課長は、「クラウドサービスは、トップアン エムアンドアイのビジネスモデルを変革する事業」と位置づけている。

## ● パイオニアVC <http://pioneer.vcube.com/>

### 「xSync」にSoftLayerを採用 ネットワークの課題を大幅に改善

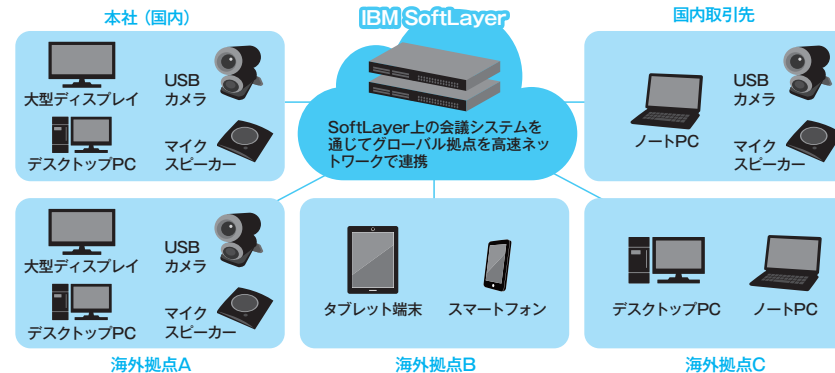
パイオニアVCは、ビジュアル・コラボレーション・サービス「xSync Prime Collaboration（xSync）」のサービス提供インフラにSoftLayerを採用している。xSyncとSoftLayerを組み合わせることによって、これまで課題だったネットワークをはじめ、拠点の追加に関するコストやパフォーマンス、提供スピードなどを大幅に改善。グローバル会議などの有効性が飛躍的に高まるシステムになったという。

パイオニアVCは、ビジュアル・コラボレーション・サービスの提供を軸に、ビジネスを手がける。主力サービスが、遠隔地の相手とアプリケーションの画面を共有でき、詳細に画面を操作しながら効率的なコラボレーションを実現するxSyncだ。オンプレ

ミスとプライベートクラウドの二通りの方式でサービスを提供していたが、ネットワークがボトルネックになるという課題を抱えていた。この課題を解決するために、クラウドサービスの活用を検討。仮想サーバーやネットワークスイッチなど、インフラの柔軟性が高いこと、グローバルの拠点に対するサービス提供ができるなどの点から、SoftLayerを採用した。

SoftLayerの採用によって、xSyncのパフォーマンスは大幅に改善。例えば、パイオニアVC社内のモデルルームでは、一つの画面上で操作した情報が香港のSoftLayer上のシステムを経由して、再び日本の同じ部屋に設置した別のモニタに反映されるようになっているが、操作とほぼ同時に画面情報が伝わるので、リアルタ

SoftLayer上で稼働する「xSync Prime Collaboration」の接続例



パイオニアVCの資料をもとに「週刊BCN」編集部で作成

イムでの情報共有が実現した。また、xSyncのサービス提供までのプロセスも大幅に短縮。これまでオンプレミスでの提供の場合、申し込みからサービス開始まで、1か月ほどの期間を要していたが、SoftLayerの採用で1日で提供できるようになった。

間下浩之副社長は、「IBMがSoftLayerのデータセンター（DC）をグローバルで40か所まで拡大する計画を発表するなど、SoftLayerに対する本気度を感じている。IBMと当社は、お互いに協業していけるパートナー」と評価する。パイオニアVCは、今後、xSyncとほかのサービスを組み合わ

せて提供していくことを検討。さまざまなコラボレーションを実現するモジュールを組み込んでいるxSyncが、他社製のサービスや製品と連携することで、ユーザー企業のニーズに対応していく。

間下副社長は、「xSyncとSoftLayerを組み合わせることで、海外を含む会議のコラボレーションが実現した。日本の企業に限らず、世界のさまざまな企業をユーザーとして開拓する基盤が整った。今後はグローバルまで市場を広げて、xSyncをベースにビジネスを拡大する」と、意気盛んだ。

# IBM SoftLayerの

何かと柔軟性に欠けるベアメタル（物理）サーバーを、  
あたかも仮想サーバーのようにフットワークよく使えるのがSoftLayerの売りだが、  
はたして実際はどうか。



SoftLayerデータセンター（DC）のサーバーラックは、通信ケーブルがきっちり色分けされ、標準化が徹底していることがわかる。SoftLayerのDCは、世界中、どこへ行っても写真のように標準化されているからこそ、最短30分以内でベアメタル（物理）サーバーを稼働できるのだ。

誰でも  
使える  
ベアメタル

ベアメタル（物理）サーバーって、  
本当に速いの？

同じハードウェアスペックの仮想サーバーに比べて、最大で2倍近く速いとされる。仮想化機構（ハイパーバイザー）のオーバーヘッドロスがないことが主な理由。さらに最新のCPUがラインアップされる

ベアメタルって、  
言うほどメリットあるの？

パフォーマンス（処理性能）が高いことに加え、システムを設計するうえで、パフォーマンスを正確に予測できるメリットが挙げられる。また、サーバーやファイアウォールなどが独立したハードウェアであるため、情報セキュリティの観点からも優位性がある

本当にオンラインで  
すぐにベアメタルが手に入るの？

あらかじめスペックが決まっているサーバーならば最短30分で起動でき、1時間単位で借りられる。セミオーダー方式でカスタマイズをする場合は4時間以内で稼働し、1か月単位で利用できる。このスピードの速さが従来のホスティングサービスと最も違う点だ

でも、お高いんでしょ？

SoftLayerは、パブリッククラウドサービスであるため、ほかの仮想サーバーを主力とする世界大手パブリッククラウドサービスベンダーと、パフォーマンスあたりのコストで大差はない。またSoftLayerは仮想サーバーも提供しており、用途や特性、価格を比べて選択できる。実は、DC間のネットワーク利用や稼働させたサーバーに付属するアウトバウンド通信量の利用料金を加味すると、かなりコストメリットがでる

IBMはコンピュータメーカーなのに、  
コンピュータを売らないの？

従来型の基幹業務システムなどは「System z」や「Power Systems」サーバーの販売を主力とするが、クラウド上での迅速なソリューション開発や販売が有効な分野はSoftLayerをITインフラの主力と位置づける。x86サーバー事業を売却して、SoftLayerを買収したのは、IBMの見方を象徴している

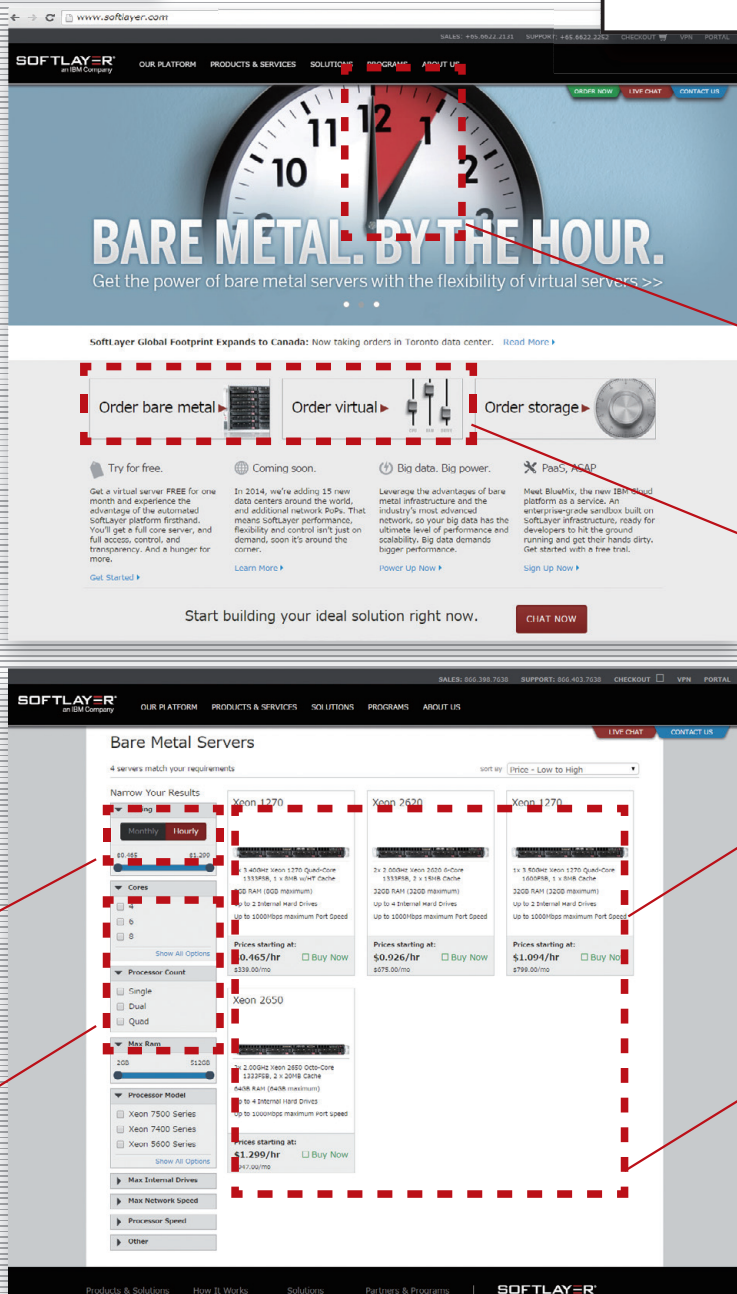
## 今から使おう SoftLayer

右図は、SoftLayerの公式サイトトップページ画面（上）と、ベアメタルサーバーの選択画面。トップページでまず目につくのが、「ベアメタルサーバー」「仮想サーバー」「ストレージ」の三つの選択肢。ユーザーは、そのときどきの必要に応じて、物理と仮想、いずれかのサーバーを選択できる。

トップページで「ベアメタルサーバー」を選択すると、次に出てくるのはベアメタルサーバーの選択画面だ。「月単位」で借りるか「1時間単位」で借りるかの選択や、CPUの種類やコア数、メモリなどからサーバーを選択していく。現在はまだ日本語化されていないが、年内にも日本初となるSoftLayerのDCが開設されることから、順次、日本語化が進むことが期待される。

「月単位」で借りるか、「1時間  
単位」で借りるかを選択する

CPUの種類やコア数、メモリ  
などのスペックからベアメタル  
サーバーを絞り込む



最短1時間からベアメタル（物理）  
サーバーを借りることができる

ベアメタルサーバーと仮想サーバーの  
どちらを発注するか選択できる

あらかじめ用意されたベアメタル（物理）  
サーバーのなかから、スペックや値段を  
比較して選ぶことができる

既存メニューから選ぶ場合は、1時間単位で  
借りることができ、30分以内に稼働する  
セミオーダー方式でカスタマイズする場合  
は、4時間以内に稼働