

ITの流通・ヒト・売り方を読む

# BCN

2015.5.11

vol.1578

第2部

BUSINESS COMPUTER NEWS

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

## 新ビジネス × 個客志向の SoftLayer と Bluemix



# IBM Hybrid Cloud

# SoftLayer Bluemix の魅力

IBMのクラウド「SoftLayer」が順調にビジネスを拡大している。正確にパフォーマンスを予測でき、サービス品質にも貢献するベアメタルクラウドを評価するユーザーは多かったが、これに加えて、昨年12月22日には待望の「SoftLayer 東京データセンター」が稼働を開始。国内にデータを置きたいというユーザーの要望にも対応できるようになった。IBMでは、SoftLayer事業をどのように位置づけているのか。そして、SoftLayer上で開発環境を提供するPaaSの「IBM Bluemix (Bluemix)」の魅力とは。国内でビジネスパートナー施策を含めて、日本IBMでクラウド事業を統括する小池裕幸執行役員に話を聞いた。

クラウドビジネスが本格化した今こそ最大のチャンス!

IBMのクラウド戦略



## 東京DC開設が追い風 ベアメタルの価値を評価

「12月の東京データセンター (DC) 稼働開始から5か月が経過しようとしている。昨年立ち上げた他のDCと比べても、順調にユーザーを増やしており、かなり成功しているサイトであると自負している。パートナーも200社を突破した」と小池執行役員は胸を張る。

SoftLayerの好調の要因としてあげるのが、ベアメタル (物理サーバー) の価値だ。クラウドをコストだけでなく質に目を向けるユーザーが増えるなかで、ベアメタルを特徴とするSoftLayerが高く評価されているというのだ。

従来の仮想サーバーベースのパブリッククラウドでは、複数ユーザーがハードウェアを共有する、オーバーヘッドロスが大きいなどから、1サーバーあたりのパフォーマンスを予測しにくい。これに対して、SoftLayerのベアメタルクラウドは、極めて正確にパフォーマンスを予測できるし、セキュリティ面でも安心だ。このことがHPC用途など「品質」を重視するユーザーを中心として多くの支持を集めている。

「世界的にSoftLayer関連ビジネスの6割はベアメタルが占めており、日本はもう少し多い。とくに他社のサービスで、パフォーマンスに物足りなさを感じているユーザーにSoftLayerは選ばれている」と語る。

パートナーについては、SoftLayerおよびBluemixの上で何らかのサービスを提供する事業者を増やしていくという方針のもと、CSP (クラウドサービスプロバイダ) や、マネージドサービスを手がけている事業者が増えている。パートナーのうちリセラーについて小池執行役員は、「物販を中心に行ってきた従来タイプの方々と、クラウドに特化した方々と半々程度の割合」と語る。

## ユーザーがクラウドを求める パートナーは発想の転換が必要

また、クラウドに特化したリセラーにとっては、他社を含め扱うパブリッククラウドのサービスメニューが一つ増えるだけであるため、参入障壁はほとんどない。だが、従来からIBM製品を扱ってきたリセラーの方々には、今後、SoftLayerのビジネスを進めていくうえでは、発想を転換してもらう必要があるという。

「今では、ユーザー自身がクラウドによるソリューションを強く求めている。そうした求めに、うちはまだ経験がありませんとは言えなくなっている。とくに、ユーザーの投資が盛んなフロント系ソリューション、例えば、モバイル系、ソーシャル系などの新しいアプリケーションは、クラウド上で開発される。そのため選択肢として、Slerはクラウドのソリューションを必ず提案しなければならない状況だ」と小池執行役員は説明する。

以前は、PCで開発するのがあたりまえであった

アプリケーションが、iPadのようなスマートデバイスで開発される時代となってきた。こうした開発では、バックオフィス向けのようにプログラムを書く能力だけが求められるのではなく、アイデアを出すことも求められる。しかも今では、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いる、ビジネスのスピードについていけない。必要ときに、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ウェブ系の開発こそ主流となっている。「それができなければ仕事がない時代になっているだけに、パートナーの方々にとっては、新しい開発スタイルに対応できる人材の育成が急務」という。

パートナーを支援するため、ビジネスパートナー事業部では、パートナー向け研修を頻繁に開催している。また、新たなパートナーのリクルーティングとコミュニティの活性化の一環で、2月12日にはIBM SoftLayerコミュニティ主催の技術カンファレンス「Japan SoftLayer Summit 2015」も開催した。

## バックオフィス連携が重要 「Bluemix」にビジネスチャンス

一方、基幹系システムに関わるクラウドの需要では、Windows Server 2003サポート終了への対応を挙げる。サーバーのリプレースを検討するのを機に、基幹システムのクラウドへの乗せ替え

を検討するニーズが増えている。

小池執行役員によると、現在、フロントアプリケーションの91%がメインフレームとデータ連携している。それだけに、クラウドとバックオフィスの連携がより重要になってくる。そのため、「従来からのIBM販社は、こうした連携には豊富なノウハウをもっており、強みが発揮できるはずだ。ただし、フロントアプリケーションをつくる技術も持っていることが前提になる」と指摘する。

パートナーのフロントアプリケーション開発を強くサポートしてくれるのが、IaaSのSoftLayer上で開発環境を提供するPaaSのBluemixだ。多くのSaaSがコンポーネントとして含まれており、クラウドでの開発が初めてでもすぐに実用的なアプリケーションを開発できることが売りだ。Bluemixでは、オープン戦略を掲げている。実行環境としてはJava、Node.js、Ruby on Railsなど最新の開発プラットフォームをサポートしている。また、Bluemixのボイラープレート (テンプレート) を使うことで、素早くプロトタイプの開発ができる。

今後は、例えば郵便番号やJANコードなど日本の標準に対応した、業務・業界に特化したものが必要だと考えている。それが揃ってくれば、かなり早くアプリケーションの開発ができるようになる。さらに、開発者はマーケットプレイスを通じてアプリケーションが提供できるため、ビジネスにすることができる。

「SoftLayerは飛行場のようなフィールドにすぎない。それに対して、Bluemixは飛行機だ。パートナーの方々には、とくにBluemixにフォーカスしてお金を稼いでほしい」と小池執行役員は力を込める。

加えて、「今後のアプリ開発においては、部品化して、それを状況に応じて自由に組み替えていくような、コンポーザブルの実現が重要になる。そのためにも、できるだけ多くのテンプレートやアプリケーション、サービスを充実させて、日本におけるコンポーザブル・ビジネスを定着させていきたい」との考えを示す。

## 既存のハードウェアとつなげる コンサルできる人材が不可欠

クラウドファーストとはいえ、オンプレミスも依然として残るため、多くの企業ではハイブリッド環境となる。そうした環境でのニーズに向けては、昨年12月にSoftLayerでのシングルテナントサービス「Bluemix Dedicated」の提供を開始した。そして今夏にはBluemixのオンプレミス版もリリースする。

また、IBM i (旧AS/400) やUNIX系のAIXなどのIBM独自OSを搭載する「IBM Power Systems」といった既存の基幹システムとBluemixの間でセキュアなデータ連携を可能にする「Secure Passport Gateway」を発表している。また、今夏には「Data Gateway」というツールもリリースする予定だ。

現場でいくらいい発想が出て、そのベースとなるさまざまなデータのありかを把握しているのは、情報システム部門に限られる。だが、情シスの立場からすると、すべての情報をオープンにはできない。そこで、セキュリティのランクづけをして管理するなど、通常のバックオフィスアプリと同様のつくり方を考える必要がある。小池執行役員は、「そのようなニーズに対応して、より使いやすいシステム環境の実現に貢献する」としている。

また、新しいシステム環境において求められるのが、クラウドのコンサルタントであり、「ビジネス側の人と話ができる技術的なコンサルタントと、IT部門の変革をリードできるコンサルタントの2タイプが求められる」と語る。

とくに後者については、本当に変革を実現するにあたって、第三者的な視点が必要になる。企業のIT部門の担当者は日頃、社内をみているので、どうしても発想に限られてしまいがちだ。実際、自社のIT部門の変革を日本IBMに依頼してくるケースが増えているという。

「いずれにしても、Bluemixでの開発は新しいビジネスモデルになるので、パートナーの方々も人材を育てていかないと、これからのビジネスに参入することができない。しかも、クラウドビジネスが本格化した今こそが、パートナーの方々にとって儲けるための最大のチャンス。ぜひ、その機会に乗り遅れることなく、ビジネスを成功させてほしい」と、小池執行役員はエールを送る。

## IBMテクノロジーと

## オープンソースを強みに

## クラウドビジネスを強力に推進

SRAホールディングスグループで、IBMビジネスパートナーのAITは、「SoftLayer」とオープンソースソフトウェア（OSS）を組み合わせたビジネスを伸ばしている。OSSを使ったシステムをSoftLayer上で構築、サポートするサービスメニューを整備するとともに、今後はOSSと密接に関連する「IBM Bluemix（Bluemix）」利用者へのサポートも視野に入れている。IBMテクノロジーをベースとしつつ、クラウドとOSSを組み合わせる独自のサービスを打ち出すことで競争優位性を高めているのだ。

### 「OSSサポート for SoftLayer」を投入

AITが打ち出した「OSSサポートサービス for SoftLayer」は、SoftLayerのプラットフォームにおいて主要なOSSを利用を支援するものだ。サポートメニューの最小構成はウェブサーバーの「Apache」、ウェブアプリケーションサーバーの「Tomcat」、データベースの「PostgreSQL」の三つを組み合わせたサービスで、「ポピュラーな三つのOSSに特定し、さらにSoftLayer利用者限定した魅力的な価格体系の【ライト】メニューを設定した」（勝田代一・ITサービス事業本部第一ITサービス部長）とSoftLayer利用を意識したことを強調する（図参照）。



ITサービス事業本部  
第一ITサービス部長  
勝田代一氏



ソリューション営業本部  
クラウド&ソリューション  
営業部長  
小関翼氏

そのOSSサポートサービスの中核を担うのは、AITと同じSRAホールディングスグループのSRA OSSだ。SRA OSSは、オープンソースビジネス推進協議会（OBCI）やPostgreSQLエンタープライズ・コンソーシアムなどOSS推進団体の中心的役割を担いOSSの技術動向をいち早くつかん

「OSSサポートサービス for SoftLayer」サービスメニュー（一部）

	ライト	ベーシック	プロフェッショナル
ウェブサーバー (Apache)	○	○	○
アプリケーションサーバー (Tomcat)	○	○	○
データベース (PostgreSQL)	○	○	○
メールサーバー (sendmail ほか)		○	○
LDAPサーバー (OpenLDAP)		○	○
DNSサーバー (Bind)		○	○
FTPサーバー (ProFTPD ほか)		○	○
キャッシュサーバー (Squid)		○	○
ロードバランサ/リバースプロキシ (Pound)		○	○
ファイル/プリントサーバー (Samba)		○	○
セキュリティ (OpenSSL)		○	○
KVS (Memcached ほか)		○	○
HAソフトウェア (DRBD ほか)		○	○
分散処理 (Hadoop)		○	○
シングルサインオン (OpenAM)		○	○
運用監視 (Zabbix、Hinemos)		○	○

AITの資料をもとに「週刊BCN」編集部で作成

で、日本のユーザーにその知見を提供するサービスを展開している。とりわけOSSの定番データベースとなっている「PostgreSQL」のサポートは、「国内最高水準」と、評価が高い。

「従来のハードウェア購入型に比べてコストを平準化しやすいパブリッククラウドのSoftLayerと、商用パッケージソフトウェアに比べてライセンス料を抑えられるOSSを組み合わせることで、IT基盤部分への投資を節約し、ユーザーの付加価値の部分、ライバル他社と差異化したい領域へのIT投資を重点的に拡大できる」（小関翼・クラウド&ソリューション営業本部ソリューション営業部長）と、メリットを強調する。

AITはIBM Power SystemsやIBM Storageの構築を多く手がけてきたIBMのソリューションプロバイダに位置づけられて、IBM構築ビジネスへの顕著な貢献に対して贈られるIBMサービス・エクセレント・アワードを2年連続で受賞した実績を誇る。一方、SoftLayerの前身であったIBM SCEの時代から現在に至るまでクラウドビジネスにシフトしてきた経緯がある。またSoftLayer上でAITが取り扱う主力製品のなかには、米SugarCRM（シュガー・シーアールエム）が商用化しているOSSベースのCRM/SFAシステムの「SugarCRM」があり、ここにSoftLayerを活用するケースが現れはじめています。大手製造業向けには、そのヘルプデスクシステムにSugarCRMが採用された実績をもつ。

### Bluemixも視野に入れたサービスメニュー

AITでは今後利用が一層進むであろうBluemix利用者のOSSサポートも視野に入れている。BluemixはPaaSに位置づけられて、開発フレームワークやアプリケーション・サービスといった開発者にとって便利な機能が準備されており、クラウド・アプリケーションの作成、デプロイや管理を簡単・迅速に行うことができる。BluemixのラインアップのなかにはIBM独自のソフトウェアモジュールだけでなく、多くのOSSも含まれており、「BluemixとOSSとは密接な関係にある」（勝田部長）とし、IBMテクノロジーとOSSの分野でAITの強みを生かせる領域と位置づける。

AITは、IBMのハードウェアやソフトウェア販売を中心に成長してきたソリューションプロバイダであるが、それが今ではクラウド上でのシステム構築を従来のビジネスに付け加えるかたちで成長を持続させている。「収益モデルが異なるなかでもIBMプラットフォーム上で構築を行うという点では大きな違いはない」（勝田部長）と、従来のビジネスモデルにIBMテクノロジーとOSSの強みを加えたAITの今後のSoftLayer推進力に大いに期待がもてる。

## 「mot!VISION」で

## SoftLayerを採用

## 新領域でクラウドサービスの提供を拡大

JBCCは、クラウド型デジタルサイネージシステム「mot!VISION」のIaaSとして、「SoftLayer」を採用。新たな領域でのクラウドサービスの提供拡大に踏み切った。「IBM System x」などIBM製サーバーの販売で定評のあるJBCCが、SoftLayerを採用し、オンプレミスとクラウドを組み合わせたハイブリッドシステムの提供に力を注ぐことで、他社に比べての優位性を打ち出していく。mot!VISIONの強みと今後の販売戦略について、JBCCでクラウドビジネスを手がけるキーマンに話を聞いた。

### 安全・安心、手軽な導入が売り

mot!VISIONは、月額料金ですぐに利用が開始できるクラウド型デジタルサイネージシステム。設置場所や時間帯で放映コンテンツを自在にコントロールできる。本部のPCで番組表を作成し、時間帯や曜日を指定しながら、地区や販売促進を推進する店舗などでグループを指定してコンテンツを配信する「番組表グループ配信」と、特定の端末だけに期間限定のコンテンツ配信や各拠点用のアカウント使用でブラウザからもコントロール可能な「今からここだけ配信」という2種類の配信モードを用意している。利用する機能やコンテンツを配信するクライアントの台数、コンテンツの配信容量に応じて、試験フェーズから大規模の運用まで、さまざまなケースで利用することができる。しかも、個別のサーバーや運用技術者がいなくても利用することができるため、ユーザー企業にとっては手軽に導入することが可能。また、コンテンツがさまざまなディスプレイで再生できることに加えて、防塵性能が高



執行役員  
クラウドインベション事業部  
事業部長  
近藤隆司氏



クラウドインベション事業部  
デジタルコンテンツセンター  
本部長  
小原鉄仁氏

く発熱も少ないことから、店頭や屋外に設置することができる。停電やブレーカーによる電源遮断でも、電源復旧で、自動的に運用再開が実現できるなど、端末の管理が簡単であることも特徴になっている。

mot!VISIONは、2013年6月の提供開始以来、クイックスタートで導入しやすい安全・安心なク



クラウドインベション事業部  
クラウドインベションセンター  
運用&インフラ担当  
鈴木秀一氏

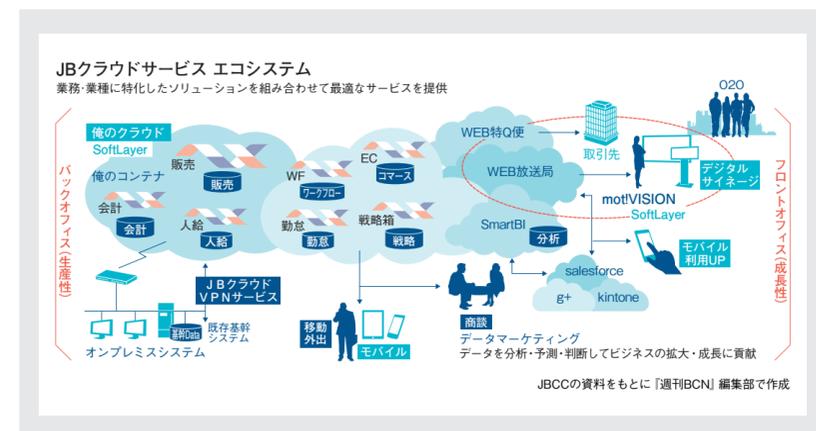
ラウドサービスとして、ユーザー企業の知名度が高まっている。近藤隆司・執行役員クラウドインベション事業部事業部長は、「クラウド事業の拡大にあたって、“人と情報をつなぐフロント部分”でわかりやすいサービスが必要と判断して提供することになった」と話す。小原鉄仁・クラウドインベション事業部デジタルコンテンツセンター本部長は、「昨年度（2015年3月期）の時点で、クラウド全体で150社を獲得した」と自信をみせる。ユーザー企業は、スーパーやドラッグストアなどの小売店が、商品をPRするために店頭で利用しているほか、工場内における情報共有ボードとして導入。また、自動車教習所で教習生に対して、講座の空き状況やキャンセル情報などを提供するために導入するなど、さまざまな業界が利用している。

### 基幹系との連携などで強みを出す

JBCCでは、mot!VISIONのユーザー企業を順調に増やしているが、他社のクラウド型デジタルサイネージシステムとの差異化を図るため、クラウドプラットフォームとして、SoftLayerの採用に踏み切った。近藤執行役員はその理由として、「当社では、基幹系システムなどインフラの部分で、サーバーなどIBM製品を使ってソリューションを提供することを得意としているから」と話す。一般オフィスで、社員が社内の行事やイベントなどを把握するためにmot!VISIONを導入するケースなど、さまざまな用途が出てきている。そこで、すでにオンプレミスで提供しているユーザー企業に対してmot!VISIONを提案。近藤執行役員は、「mot!VISIONをきっかけとして、基幹系などでもクラウドの導入を促していく」との方針を示す。

インフラのクラウド化を担当するクラウドインベション事業部クラウドインベションセンター運用&インフラの鈴木秀一氏は、「基幹系システムでは、データをいかに守ることができるかが重要となる。そういった意味では、SoftLayerがベアメタルを提供しているという点は大きい。フロント部分であるmot!VISIONでSoftLayerを採用して、さらに実績が出てくれば、販売管理や会計などのクラウドサービスでも採用したい」との考えを示している。

これまではオンプレミスシステムを中心に製品・サービスを提供してきたJBCCだが、そのビジネスを継続しながら、迅速にユーザー企業のニーズに応えるにはクラウドサービスが必須と判断している。「mot!VISIONをはじめ、フロントからバックオフィスまでクラウドサービスで、さまざまな角度からソリューションを提供できる」（近藤執行役員）。IBM製品・サービスの提供に定評のあるJBCCが、プラットフォームとしてSoftLayerを採用したのは、大きな武器になる。



# 「Document Caretaker」で

# クラウド事業の拡大を図る

## さまざまなサービスとの連携も視野に

2015年1月1日、トッパンエムアンドアイは「TMIソリューションズ」に社名を変更した。社名に「ソリューション」を付けて再スタートを切り、独自サービスを提供するソリューションプロバイダとして生まれ変わろうとしている。他社とは一線を画したサービスの提供拡大を果たすカギになってくるのがクラウド事業だ。「SoftLayer」をプラットフォームとして採用しているSaaSサービス「Caretaker」シリーズの拡販に力を注いでいる。とくに、ドキュメント管理を実現する「Document Caretaker」に対するユーザー企業による関心が高まっている状況。実際に導入が進んでいる。今後は、さまざまなサービスとの連携も視野に入れて、ユーザー企業のニーズに応えていく。

### 問い合わせが増えている

Document Caretakerは、企業内外にあるナレッジの共有・管理を実現するドキュメント管理サービスで、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を確保していることが強みだ。ソリューションプロバイダへの転身を目指すTMIソリューションズにとって、クラウド事業を拡大するための柱の一つで、手軽にドキュメント管理を実現するサービスとして提供を拡大することに力を入れている。TMIソリューションズでソリューション提供の営業全般を任されている笹澤一雅・ソリューション営業担当課長は、「問い合わせが増えている状況」とアピールする。

笹澤担当課長がDocument Caretakerのビジネスに自信をのぞかせているのは、実際に導入が進んでいるからだ。ある建設業では、CADをブラウザ上で、しかもPCだけでなくタブレット端末でも閲覧できる点が評価されているという。高橋誠・



ソリューション営業  
担当課長  
笹澤一雅氏



事業開発・ソリューション営業本部  
営業推進・インサイドセールス課  
課長  
高橋誠氏

事業開発・ソリューション営業本部営業推進・インサイドセールス課課長は、「セキュアな状態で、いつでも気軽に使えるという点が好評」という。また、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点も採用のポイントになっているとみている。

医療機関でも導入が進む。ある病院では、電



事業開発・ソリューション営業本部  
営業推進・インサイドセールス課  
川中エミリ氏

子会議システムとして採用し、これまで会議で分厚い資料を参加者それぞれに配布していたが、PCやタブレット端末で資料を共有できることから、「コスト削減につながるという点も導入する決め手になっている」（高橋課長）とのことだ。

### 地方でニーズが高まる

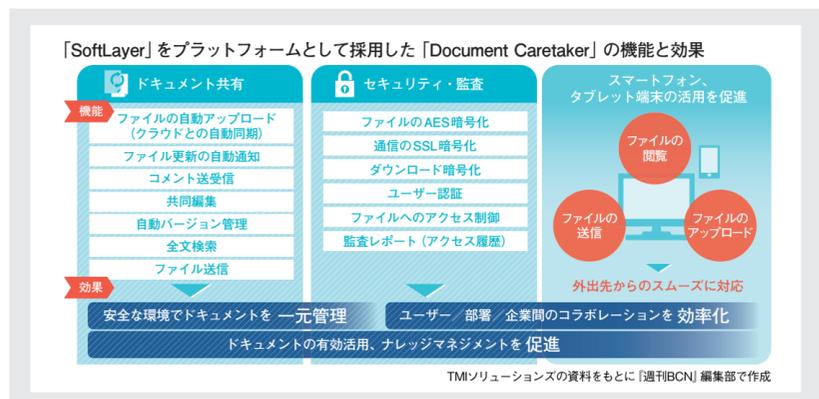
Document Caretakerに対する問い合わせや導入が増えているのは、「ユーザー企業のなかで、（クラウドサービスの採用をまず検討する）『クラウドファースト』が浸透しつつあるからではないか」（笹澤担当課長）と分析する。現在、ユーザー企業数は約20社。東京を中心とする都心部でユーザー企業を獲得するケースが多いが、都心部以外でもユーザー企業を増やすことができる可能性があるという。

TMIソリューションズでイベントやセミナーの運営などを担当する、事業開発・ソリューション営業本部営業推進・インサイドセールス課の川中エミリ氏は「直近では、大阪で実施したセミナーが非常に好評だった」と手応えを感じている。クラウドサービスが気軽に低コストで導入できる点から、「Document Caretakerを地方で拡販する体制を整えることも必要になってくるのではないかと」川中氏は捉えている。

### 「Caretaker」のラインアップを拡充

TMIソリューションズでは、Caretakerシリーズとして、Document Caretakerに加えて、ユーザー企業の営業担当者などが顧客情報の確認や進捗の報告などができるCRMサービス「Sales Caretaker」、研修や人材教育に必要な環境を実現するeラーニング管理・運用の「Learnig Caretaker」も提供している。笹澤担当課長は、「既存のサービスをさらに強固なものにしていくことに加えて、今後はラインアップの充実を図る」との方針を示している。具体的なサービスのメニューや提供時期は今後詰めていくが、「情報セキュリティ対策を実現するサービスや、ERPなど他社が提供しているソフトやサービスとの連携を視野に入れる。顧客視点の新しいサービスを提供していく」（高橋課長）という。

これまでサーバーの販売に強かったことから、TMIソリューションズのなかでクラウド事業の売上比率は現段階で微々たるものではあるが、クラウドファーストのニーズが高まっていることから、「オンプレミスのリプレース案件もあることから、すべてがクラウドの置き変わるというわけではない。ハイブリッド型の提案などサーバービジネスのノウハウを組み合わせることで、クラウドサービスを提供したからこそ当社全体のビジネス規模が拡大するというサイクルを構築する」と笹澤担当課長は力を込める。



# IT基盤領域で

# チャンスをつかむ

## フルラインアップの強みを前面に

通信エンジニアリング会社のミライト・テクノロジーズグループでIBMビジネスパートナーのミライト情報システムは、「SoftLayer」をテコに、IT基盤（プラットフォーム）領域へとビジネスの幅を広げている。2013年にIBMビジネスパートナーに加わった新参で、IBMプラットフォームで長くビジネスを手がけてきた手練れのIBMパートナーに比べれば存在感が薄い側面があった。しかし、SoftLayerという新しいプラットフォームの登場を「チャンス」と捉え、これまで手薄だったプラットフォーム領域での事業拡大を押し進める。

### IBMソフト製品に独自の付加価値

ミライト情報システムの強みは、アプリケーションソフトや運用サービスといった情報サービスと、親会社グループがもつ通信エンジニアリングを一体的にユーザー企業に提供することができる点だ。グループ全体では、ネットワークの物理層、すなわちOSI参照モデルに当てはめれば第1層からアプリケーション層の第7層まで「トータルでサービスを提供できる」（中登義仁・エンタープライズ事業本部プラットフォーム&クラウド技術部部长）という体制を築いている。

しかし、IBMビジネスパートナーとしての歴史は浅い。ミライト情報システム単体では、ソフトウェア開発を主体としてきたこともあり、IBM商材を活用したビジネスは2013年にスタートしたばかり。主力商材としてスマートデバイスと既存システムのハイブリッドなアプリケーションを開発できる「IBM Mobile First Platform（旧製品名 Worklight）」を扱ったが、「ミドルウェアだけを提案しても多大な開発が頭に描かれ、なかなか売れなかった」（岩宮伸幸・エンタープライズ営業



プラットフォーム&  
クラウド技術部部长  
中登義仁氏



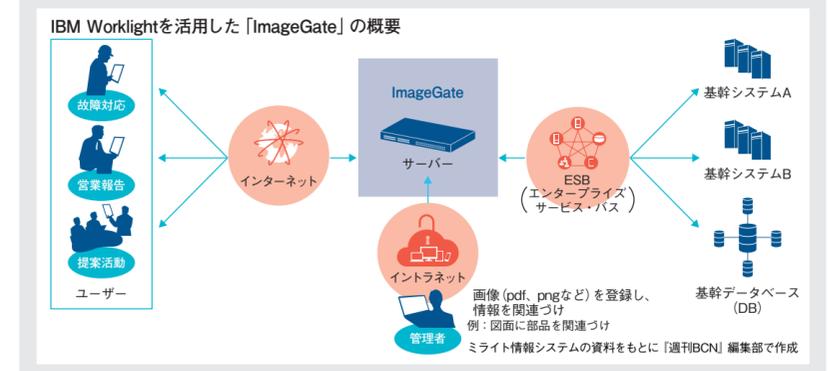
エンタープライズ  
営業部 担当部長  
岩宮伸幸氏

部担当部長）と振り返る。

そこで、Mobile First Platform上で動作する独自の業務アプリ「ImageGate（イメージゲート）」を開発（図参照）。iPadなどタブレット端末に表示したイメージ画像をそのまま設備保守や商談時のプレゼンテーションアプリとして活用するツールに仕立てたところ、ユーザーからの引き合いが急増した。ほかにネット通販アプリの「IBM



エンタープライズ  
営業部  
花嶋涼子氏



WebSphere Commerce（ウェブスフィア・コマース）」での販売でも実績を積み。直近では大手自動車部品メーカーのB2B（企業間）取引サイト向けに販売し、ユーザー企業の日欧米の主要拠点へ展開している。EUではパーソナルデータの越境規制があるため、規制に準拠したかたちで海外データセンター（DC）を活用するなどネットワーク技術に長じた同社の強みを、ここでも存分に生かしている。

### IBMの戦略をキャッチアップ

ミライト情報システムは、Mobile First PlatformやWebSphere CommerceなどIBMテクノロジーをベースとする情報サービスビジネスの割合を、ここ2年余りで単体の売り上げ全体の2割程度まで拡大させるなど、アプリケーション領域を中心としたIBM関連ビジネスを急成長させてきた。とはいえ、もともとがソフトウェア開発のウエートが高かったこともあり、ハードウェア販売の割合が少なく、IT基盤（プラットフォーム）領域のビジネスは、十分に拡大できなかった。

物理層からアプリケーション層までトータルでサービスを提供できることを強みとしてきた同社では、IT基盤ビジネスは必要不可欠な領域。IBMの主力サーバーであるPower Systemsや、ストレージのVシリーズの販売に努めているタイミングで登場したのが、IaaSのSoftLayerだった。2014年12月には待望の東京データセンターも稼働を開始した。SoftLayerをプラットフォームとするビジネスならば、「各社ともほぼ同じスタートラインに立ったも同然」（中登技術部長）と、SoftLayerをPowerやVシリーズ同様、IT基盤ビジネスの主軸と位置づける。

IT業界のビジョナリーカンパニーとして定評のあるIBMが、ボリュームゾーンであるPCサーバーを売却した時点で、次世代のボリュームゾーンはSoftLayerへ移ることを確信。ミドルウェアなどPaaS領域については、「IBM Bluemix（Bluemix）」をはじめとしたクラウドベースになるとし、「IBMパートナーとしてビジネスを伸ばすには、こうしたIBMの戦略をキャッチアップしていくことが、巡り巡ってIBMテクノロジーを求めているユーザーのプラスに働く」（エンタープライズ営業部の花嶋涼子氏）と考えるようになった。

今後は、SoftLayerやBluemixなどのプラットフォーム上に、Mobile First Platformベースに独自開発してきたImageGateや、WebSphere Commerce、さらにはMicrosoft Dynamics AXなどのERP、ISV（独立系ソフトウェアメーカー）の製品群を組み合わせたサービスメニューの拡充を図る。IT基盤からアプリケーション、サービス領域に至るフルラインアップでユーザーの課題を解決することで、ビジネスを伸ばしていく。

# クラウドで成長したいなら PaaSを使いこなせ！ IBM Bluemixのポテンシャル

IBMのIaaS「SoftLayer」に続き、日本IBMは昨年6月、SoftLayer上で提供するPaaSの「IBM Bluemix (Bluemix)」も正式にリリースした。既存のITベンダーがクラウド時代の市場で生き残るうえでは、クラウドアプリケーションの開発能力が大きな武器になる。そして、これを支えるのがPaaSだ。有力なPaaSとして市場をリードするBluemixのポテンシャルを探った。

## IBMのソフト/ミドルウェアを手軽に使える魅力

昨年6月のリリース以降、Bluemixは順調にユーザー数を拡大している。しかし、ここきて、使われ方に変化がみられるという。江木典之・クラウド事業統括クラウド・ソフトウェア事業部第二テクニカル・ソフトウェア部長は、「これまでは、ちょっと“お試し”で使ってみようというユーザーが多かったが、ここ1~2か月の動きとして、業務アプリを開発して、本番環境として運用するケースが増えている。昨年12月にシングルテナントのサービス『Bluemix Dedicated』の提供を開始するなど、エンタープライズITのプラットフォームとして使ってもらうための具体的なサービスが揃ってきたことが、ユーザーのすそ野を広げている」と手応えを話す。

Bluemixは、実行環境としてオープンソースのPaaSソフトウェア「Cloud Foundry」を採用している。先行するセールスフォース・ドットコム「Salesforce1」やGoogleの「Google App Engine」などのプロプライエタリな仕様のPaaSと比べると、そのオープン性によりロックインのリスクを回避できるのがメリットといえる。ただし、Cloud Foundryを含むOSSベースのPaaSは、近年、複数のベンダーからリリースされており、そうしたPaaSとの差異化ポイントはどんな点にあるのだろうか。同事業部の木村桂氏は、「やはりSoftLayerという柔軟性と堅牢性を兼ね備え、エンタープライズITに最適なIaaSを提供しているPaaSであるというのが大きなポイント。さらに、DB2やWebSphere、それからWatsonも含め、IBMが持っているミドルウェア、ソフトウェアの資産をクラウドで非常に価格的にも手軽に使えるの



クラウド事業統括クラウド・ソフトウェア事業部第二テクニカル・ソフトウェア部長  
江木典之氏



クラウド事業統括クラウド・ソフトウェア事業部エコシステム・開発主任ITスペシャリスト  
関根賢一氏



クラウド事業統括クラウド・ソフトウェア事業部第二テクニカル・ソフトウェア部長  
木村桂氏



クラウド事業統括クラウド・ソフトウェア事業部エコシステム・開発マーケティング  
坂井彰氏

photo by Maki Umaba

も大きな魅力だと考えている」と話す。

## 従来型のIBMパートナーも まずは触ってほしい

Bluemixは、スタートアップや学生など、小規模なユニット、もしくは個人で活動しているようなユーザーも多い。IBMにとっては、従来のように企業向けITのビジネスに特化したパートナーとは異なる属性のデベロッパーをエコシステムに組み入れることに成功しつつある。一方で、従来型の販売パートナーにとっても、Bluemixは大きなメリットをもたらすポテンシャルがある。同事業部エコシステム・開発マーケティングの坂井彰氏は、「顧客が必要とするアプリケーションをBluemix上でスピーディーに構築し、Bluemixの付加価値サービスとして提供したいというニーズは高まっていて、実際に既存のIBMパートナーからも問い合わせが増えている。Bluemixは開発も簡単なので、既存のパートナーにもまずはとにかく触ってほしい」という。ただし、Bluemixの再販制度はまだ準備中。再販制度が整えば、さまざまな業務システム構築案件への活用が一気に進む可能性もある。

また、Bluemix上では、IBMのソフトウェア・サービスのほか、サードパーティの製品も提供している。Slerなどが業種別のシステム構築ノウハウなどを生かして、Bluemix上のサービスとしてパッケージ化して、そうしたサードパーティ製品としてのラインアップを図る動きも盛り上がりつつある。「既存のIBMパートナーが、これまで培ってきた専門性を武器に、独自商材をBluemixで手軽に構築し、グローバルビジネスの世界に打って出ることできるはず」（江木部長）と、IBM側は幅広いITベンダーにBluemixの活用を促す考えだ。

Bluemixを日本のIT市場にさらに浸透させるために、3月末にはユーザー会を立ち上げた。同事業部の関根賢一・エコシステム・開発主任ITスペシャリストは、「クラウドの世界は、デベロッパーが中心になってきていて、そのコミュニティをどう育てるかがキーになる。昨年盛り上がった開発コンテストを今年もやる予定だし、ユーザー会を受け皿にしてハッカソンをやったり、従来型のパートナーから新興ベンダーまで、ネットワークをどんどん広げていくための取り組みを進めていきたい」と話している。

プログラミング  
経験なし！

## 週刊BCN記者の Bluemix 体験レポート

### IoTアプリ、簡単にできちゃいました

プログラミング経験なし、社会人経験は記者職だけという文系人間の週刊BCN記者が、3月に都内某所で開かれたIBMのBluemixハンズオンセミナー



盛況だったハンズオンセミナー

に、潜入してみた。「とにかく開発が簡単」と噂のBluemixだが、開発経験皆無の人間でも使うことができるのか……？

まず、事前に1か月無料のアカウントを取得して、セミナーのプログラムはアプリケーションの実行環境構築からスタート。わかりやすいマニュアルと講師の解説を聞きながら作業を進める。Node.jsによるJavaScriptの実行環境を構築して、インスタンスを作成、起動するまでの時間は、記者がPCモ

ニターの前で戸惑っている時間を合わせても1分足らずといったところ。ここにBluemix上で提供されるデータベースソフトのDB2を追加したりといった作業も、数回のクリックで済んでしまう。

その後は、BluemixのDevOps用プラットフォームを使ったアプリ開発とデプロイの流れを体験したり、Bluemix上に用意されているテンプレート（ボイラープレート）を活用してアプリを作成したり、さらに開発者気分を味わう。マニュアルに従って作業を進めれば、ご覧の通り、温度を計測するセンサーからのデータを活用するIoTアプリが簡単に作成できた。おそるべし、



IoTアプリができました！

Bluemix。エンジニアであるか否かにかかわらず、ビジネスの種になりそうなアプリのアイデアがある方は、それを簡単にかたちにするためのツールとして注目してみたいかがだろうか。まずはこうしたセミナーを体験して触ってみることをおすすめしたい。

photo by Naoki Onishi