

ITの流通・ヒト・売り方を読む

BCN

2015.5.25
vol.1580

第2部

BUSINESS COMPUTER NEWS

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

極上のクラウド、
5周年。

irest

cloud pack™



アイレット 代表取締役CEO 齋藤将平

ビジネスのインフラとしてパブリッククラウドを活用すること自体に懐疑的な見方も残っていた2010年4月、アイレットは「アマゾン ウェブ サービス (AWS)」の導入をサポートするサービス「cloudpack」の提供を開始した。それから5年経った今、AWSの最上位パートナーに3年連続で選ばれ、ユーザー企業は500社を超えるなど、cloudpackは国内のクラウド市場において圧倒的な存在感を放っている。クラウドに社運を賭けたこの5年間、事業を率いる齋藤将平CEOは何を考え、次の5年でどこへ向かおうとしているのか。クラウド時代を勝ち抜く経営者の思想に迫った。

cloudpack
produced by iret

5年前に見えた勝利の形

予算も採用も現場主義 スピード重視の技術者集団

— AWSで勝負すると決めて、cloudpackの提供を始めて5年。振り返ると、どんな5年でしたか。

■齋藤 会社としては、いろいろな経験が蓄積されて、AWSに関してはどんな大企業にも勝てる運用・構築サービスを提供できるようになった、そんな5年間だったと思います。僕個人の感覚としては、すごくおもしろい5年間でしたね。

— クラウドを取り扱う仕事の、どこがおもしろいと感じられますか。

■齋藤 業種を問わずクラウドというインフラが使われるようになったので、当社はお客様ごとに業界が全然違うんです。例えば、ゲーム業界と自動車業界では考え方がまったく違う。そんななかで、お客様それぞれのビジネスを理解して環境を構築し、運用・保守していくのがおもしろいですね。お客様が何を考えてビジネスをされているのか、そこが僕の一番興味あるところかもしれません。

— 東京リージョンが存在しない時代からAWSを取り扱ってきて、ここまできた。「時代がようやく俺たちに追いついた」といったところですね。

■齋藤 いやいや違います (笑)。僕らが、時代に追いつかないと。世の中では次々新しい技術やサービスが出てきているので、先見の明を鍛えていかないといけないと思っています。

— この5年で会社は急成長したわけですが、大きくなった組織の運営に関して悩みはありませんか。

技術とスピードで出し抜いたクラウド市場

■齋藤 僕は経営者としてはこの会社が初めての経験なので、「急成長」といってもあまり実感はなく、12年前に会社を始めたときから考え方は変わっていません。ただ、現場への権限委譲は積極的に行っています。僕自身はここ2年くらいもう採用面接もしてません。全部現場が権限をもって、現場のリーダーが採りたい人を採り、給料も決める。僕は26歳のときに独立して会社を始めたわけですが、26歳の人って、みんな会社をやれる能力もいいアイデアも絶対もっていて、それが抑えつけられているだけだと思うんです。だから、僕の仕事は、人が能力を発揮できる場所と組織を、会社のなかにどんどんつくっていくということです。

— 新しい社員の方も増えたと思いますが、そのなかでcloudpackというビジネスについてはどういうビジョンを共有されているのでしょうか。

■齋藤 当社がご提供できる最高の価値は、一つが先ほど申し上げた「技術」、そしてもう一つが「スピード」だと考えており、この部分は社員にもよく話しているつもりです。お客様からは「本当にcloudpackさんはスピードが速いですね」「これほど短期間で構築してくれるとは思いませんでした」といった声をいただくことが多く、僕がいない現場でも、ちゃんとスピード感を出せているなど感じます。しかも、すごいシステムがどんどんつくれているので、正直感心しています (笑)。なので、組織面でも今のところ大きな心配はありません。

チャンスを逃さないために 技術の“棚”を整える

— 技術者でもある齋藤さんから見て、インフラの構築とは、どのような仕事だと思いますか。

■齋藤 今までもインフラ構築という職種自体はあったわけですが、さまざまな技術をフレキシブルに組み合わせられるAWSでは、インフラに関してやるが増えた、インフラの部分だけでも仕事の幅が増えたということですね。

昔であれば自社に大量のサーバーをもっている会社だけで行われていた仕事で、クラウドの登場によって僕らのような規模の会社でも可能になった。昔は大きいシステムをつくりたくても物理的に無理だったのが、今は誰もが好きなサーバー環境を手に入れられる。「インフラをプログラムする」時代になったということでしょうか。僕らは、このような時代になるということとを5年前にいち早く理解し、「勝負できる!」と思ったので、それをサービス化したということです。

— クラウドで勝負すると決めたときのようなチャンスは、どうしたらつかめるのでしょうか。

■齋藤 先ほど申し上げた「技術」と「スピード」が重要なんです。新しい技術やサービスに常に目を光らせる。ただ技術の情報を集めるだけでなく、

cloudpackの5年

2010年4月	cloudpackサービス提供開始
2011年1月	AWSソリューションプロバイダーに認定
2013年6月	APNプレミアムコンサルティングパートナーに認定 (日本初)
2013年7月	大阪オフィス開設
2013年3月	ISMS / ISO27001認証取得
2013年8月	PCI DSS Level 1 Service Provider認証取得
2014年8月	虎ノ門ヒルズに新オフィスを開設
2015年4月	「cloudpack Security White Paper」発表

便利さやコストなどお客様が求める価値につながるかどうかを正しく見極める。そして、よい技術だと思ったら、単に「これいいよね、なんかやりたいよね」ではなく、すぐに採り入れて「やってみる」。このサイクルをずっと強く意識してきたから、今のcloudpackがあると考えています。だからスタッフには、技術の“棚”や“引き出し”を増やしておくようにいつも話しています。

— AWSがなかったら今の会社の姿はなかったと思うと、ぞっとしませんか。

■齋藤 そうでもないんです。とにかく新しく、すぐれた技術を見つけて、よりよいシステムをつくっていくのが僕らの仕事なので、AWSがなくても、別の形で同じようなことが起こったのではないかと。ただ、以前から運用・保守という仕事はやっていましたが、AWSが登場したことで、そのやり方をしっかり見直すことができたというのはあると思います。どの技術を扱うかのこだわりはないのですが、お客様の求めるものを提供する、ニーズに応える、そのために一番使いやすいのは、現時点ではやはりAWSです。

経営方針は 「人への投資」だけ

— クラウドそのものの以外に、この5年間に力を入れてきた分野はありますか。

■齋藤 クラウドの便利さは一定の理解を得たと思いますが、一方で問題解決のためのしっかりした方法論が示されてこなかったのがセキュリティだと思います。僕ら自身がセキュリティに対する取り組みに力を入れていこうと考え、プライバシーマークやISMS認証に始まり、PCI DSS Level 1なんて普通は僕らのような会社では取らない認証も取得してきました。近々、SOC2報告書の受領もできる見込みです。

このような取り組みは、cloudpackがこれ以上大きくなる前にしっかりやっておきたかった部分です。セキュリティをきちんと理解したうえでお客様のインフラを構築できるというだけでなく、クラウドを専門に扱う僕らのような会社でも、ビジネスのスピードを落とすことなくしっかりと内部統制を行えるということを示したかったのです。

— ここまで、cloudpackの5年についてお聞きし

ましたが、これからの5年について、中期経営計画のようなものはないのでしょうか。

■齋藤 これから先の5年がどうなるか、僕ら自身も想像できないですよ。だから、経営計画としてあるのは、とにかく人に投資することだけです。ただ、パートナーシップづくりは今やっておかねばいけないことの一つだと考えています。最近では、プロジェクト全体を管理するSlerと組ませていただいて、僕らの得意分野である素早い構築や、クラウドに關しての技術的なノウハウの部分をお任せいただくという形も多いです。また、クラウドにはいろいろな技術やサービスがあって、それを組み合わせることで、より便利に、より安全になり、ビジネスのスピードも上げることができる。僕らの会社だけであらゆるシステムがカバーできるなんて考えていないので、パートナーとシナジー (相乗効果) を引き出して新しい価値を生み出し、提供できるものの幅を増やしていけたらいいなど。

— 世界1万社以上のAWSパートナーのうち、最上位の「APNプレミアムコンサルティングパートナー」に認定されたのは世界でも28社だけ。3年連続は日本初。国内のAWS市場は制覇したようなものですよ。次は世界制覇ですか。

■齋藤 そんな大それたことを考えていません (笑)。だって、運用・保守自体、技術によってどんどん自動化しているんですよ。より人の手がかけられない状態になっていく。そうなったら、今の僕らの商売は最終的には必要なくなります。もちろん、自動化すれば僕ら自身もコストを抑えられるし、お客様はサービスをより安く、かつ安全に扱えるようになるので、それはいいことです。

— クラウドの進化によってcloudpackが不要になるというのは大胆な予測ですが、そのとき齋藤さんのビジネスはどうなってしまうのでしょうか。

■齋藤 そのときは、僕らがそれまでに得た運用・保守のノウハウのなかで、一番大切な部分を取り出してサービス化していくようなイメージでしょうか。この先5年で、運用・保守の仕事は相当変わっていくのではないかと思いますし、僕らも先手を打ってサービスや僕ら自身を変革していきます。もちろん、クラウドの市場はまだ大きくないと考えていますし、僕らとしても新しい価値が提供できると 생각합니다。

ドコモとcloudpackが考えるクラウド時代のパートナーシップ

NTTドコモが2月、同社の経験をベースとしたクラウド導入ノウハウ／ツール集「ドコモ・クラウドパッケージ」の販売を開始した。今ではクラウドビジネスで積極姿勢をみせているドコモだが、3年前、同社が最初にAWSを導入する際に、インフラ構築サービスとして利用したのがアイレットのcloudpackだった。以来、現在に至るまで両社は協業関係を深め、今回ドコモ・クラウドパッケージの提供ではcloudpackが販売パートナーとして参画する。大手通信キャリアと気鋭のクラウドサービス事業者はどのようにして出会い、クラウドの力を引き出すためのパートナーシップをつくり上げていったのだろうか。両社のコラボレーションを成功させたキーパーソンに話を聞いた。

AWS導入のノウハウを両社協業で展開

社内では「まずは全否定」されたパブリッククラウド

——NTTドコモとしては、3年前から始まった対話エージェントサービス「しゃべってコンシェル」がAWSの初採用でした。AWS、そしてcloudpackの利用を検討するに至ったきっかけは何だったのでしょうか。

■秋永 実は、2012年3月にしゃべってコンシェルを開始した直後は、AWSではなく他のパブリッククラウドを利用していましたが、トラフィックが急増しすぐにインフラを増強する必要に迫られたのです。ところが、そのとき利用していたクラウド事業者からは「数か月でそこまで増やすのは無理」といわれてしまいました。われわれが求めていたのはサーバー数百台という規模だったので、それに対応できる選択肢としてはAWSしかないという状態だったんです。ただ、「AWSでやるしかない」と決まっても、われわれはAWSを使ったことがない。それでアマゾンさんから、cloudpackという導入支援サービスを紹介してもらったのが始まりです。

■中川 しゃべってコンシェルの仕様上、AWSに用意されているロードバランシング機能の「Elastic Load Balancing (ELB)」が利用できないことがわかり、当社からは別のロードバランサーをAWS上に乗せる提案と実装をさせていただきました。ちょうどその頃、テレビCMが始まっ

たり、端末の新機種にしゃべってコンシェルがプリインストールされるようになってアクセスが急増したのですが、ちゃんと使えるサービスとして運営することに成功しました。短期間に大量のサーバーを用意しなければいけないというところで、AWSの特徴をうまく活かせる案件だったと思います。

——そもそも通信キャリアとしてのサービスを、パブリッククラウドという他社のインフラ上で動かすことについて、社内ではすんなり受け入れられたのでしょうか。

■秋永 すんなりどころか、かなり議論があった……というか、まずは全否定ですよ。われわれは通信キャリアとして基盤を提供する会社です。当然、「なぜ自社の基盤を使わず、社外のサービスを使うのか」という話になりました。しかし、必要な数のサーバーを準備できていなかったのは事実で、最終的には「お客様の求めるスピードを充足できていないのだから、クラウドでやるしかない」と半ば説き伏せるようなかたちでした。

■中川 ただ、ちょうどその頃、ドコモさんが中期戦略（2011年11月の「中期ビジョン2015—スマートライフの実現に向けて—」）で、通信キャリアから総合サービス企業への転換を目指すとの方針を打ち出されていました。それに合わせるかのように、しゃべってコンシェルの移行が成功した後、ドコモさん向けのAWSの提案は自然と増えていったと感じています。

■秋永 現在ドコモでは「スマートライフのパートナー」という言葉を掲げていますが、サービス企業としてやっていくなら、サーバーを立てて、プログラムを書き、サービスを始めるまでに半年や1年といった時間をかけていては話にならないということに、社内でも気づいていたんです。で、実際にしゃべってコンシェルでAWSを使ってみたら、サービスレベルは社内ですべて運用するのと変わらない。だったら、もっとこれを活用



Photo by Naoki Ohashi

cloudpack™

docomo cloud package

アイレット
中川誠一

cloudpack
営業部長

NTTドコモ
秋永和計

イノベーション統括部
企業連携担当
担当課長

しようということになったんです。

ドコモの実体験でクラウドを後押ししたい

——クラウドの利用にあたって、社内ポリシーとの間で齟齬が発生するといったこともあったのではないのでしょうか。

■秋永 オンプレミス、当社でいう「局舎」に設置するサーバーに対しては、情報セキュリティを含め、ルールや運用の仕方は明確に決まっていますが、クラウドに構築するサービスについてどうするのかは、そもそもの議論からスタートする部分もありました。最初はお客様の個人情報を取り扱わないというのを前提にして、サービスそのものは匿名状態で行うことでOKが出ていました。しかしこのルールだと、せっかく新しいアイデアがあっても個人情報がクラウドに乗るからダメとなるケースも出てきました。

■中川 より高いセキュリティが求められるようになったところで、ちょうどタイミングよくAWSの東京リージョンでもAmazon Virtual Private Cloud (Amazon VPC) が利用できるようになりました。これで、クラウドの可用性に加えてセキュリティも担保できるようになりました。

■秋永 情報セキュリティの担当者と実装アーキテクトがAWSの仕様を研究しつつ、どうしたら社内のルールを守りながらクラウドを使っているかを考え、徐々に広げていったところです。今回のドコモ・クラウドパッケージは、そうやってわれわれ自身が3年間クラウドを利用するなかで経験してきた、どういう体制で取り組まなければならないか、社内の理解をどうやって得るのかといったノウハウや、それらのプロセスで使えるツールをパッケージにしたものです。

局舎のルールは決まっているがクラウドは手探りだった

——クラウド導入のノウハウは、cloudpackでもここ5年間積み上げてきたところだと思います。それにプラスするかたちで今回、ドコモ・クラウドパッケージの販売も行う。これにはどんな狙いがあるのでしょうか。

■中川 当社では従来、ウェブサービスやゲームのインフラとしてAWSを利用される案件を取り扱うケースが多かったのですが、最近はエンタープライズのお客様が急速に増えています。しかし、この分野ではまだまだクラウドに不安をもたれているケースが多い。そういうときに、われわれが「AWSは大丈夫です、信頼性があります」と説明するよりも、「ドコモさんも3年前からAWSをお使いになっています」というかたちでドコモ・クラウドパッケージをご紹介しますと、安心感をもっていただける。結果的にcloudpackのサービスももっと使っていただけるようになると考えています。

■秋永 今、現場の担当者レベルで「今度のシ

ステムはクラウドでやりたい」という話が出てくることはよくあると思います。それでcloudpackさんにまず相談されて、「よし、AWSでいこう」ということになる。しかし、この話を社に帰って上司に説明すると「個人情報の取り扱いはどうするんだ」などといわれて「撃沈」することがままあるはずなんです。それに対して、ドコモ・クラウドパッケージには「こうすればクラウドでも経産省のガイドラインもクリアできます」といったことが具体的に書いてあるので、社内の説得にもお役に立てただけか。

——cloudpackを利用するなかで、ユーザー企業であるドコモ側にクラウド活用のノウハウが蓄積され、今度はそのノウハウがcloudpackのビジネスにも活用される。まさにクラウド時代らしい双方向のパートナーシップのようにみえます。

■秋永 従来、情報システムの業界ではユーザー企業が発注側、Slerが発注側で、開発から運用までSlerに丸投げして責任を負わせるといったかたちを考える人も少なくなかったように思います。でも、AWSではそういうかたちにはなり得ない。なぜなら、発注側が「Slerが全部責任をもってくれないと困る」という考えを示したら、Slerとしては本来責任範囲でないAWSの部分まで、何かあったときの費用や体制を準備しておかないといけなくなり、クラウドなのに高くて時間もかかってしまう。

単に技術をクラウドに変えればいいのではなく、ユーザー側も自ら責任をどうやって負っていくのかという考え方が根づいていないと、サービスの提供を迅速化するとか、コストを安くするとか、そういったメリットが得られなくなってしまいます。

■中川 ドコモさんにはそこをきちんとご理解いただけたので、「何かあったらどうするんだ」という発想から入ることはなく、「こういう対策があれば障害があっても大丈夫ですよ」というように、クラウドの利点をより引き出す方向で前向きに話を進めさせてもらうことができています。

■秋永 われわれが目指すスマートライフの実現に向けて、これからさらにいろいろな業界の方々とお話をしていかなければならないと思います。パブリッククラウドに関して、われわれはあくまでユーザー企業ですので、もしクラウドの導入を躊躇されている方がいらっしゃったら、同じ立場からクラウドの導入をcloudpackさんと一緒にお手伝いしていけたらと考えています。

cloudpackで働くのって、 どうですか？



シニアサポートエンジニア 岸上健太郎氏 ソリューションアーキテクト 田村謙介氏 シニアサポートエンジニア 新谷充氏

自分で“責任をもって”やれる魅力

本紙巻頭に掲載した齋藤CEOへのインタビューのなかで繰り返し語られた人材重視の姿勢。トップのその思いは、組織の形態や職場の環境としてどのように反映されているのか。現場のチームをまとめるセクションリーダー職の3人に、働く側からみたcloudpackの魅力聞いた。

cloudpackの仕事の特徴は？

シニアサポートエンジニアの新谷充氏の前職は客先常駐の基幹系SE、ソリューションアーキテクトの田村謙介氏はソーシャルゲームのコンテンツプロバイダ、シニアサポートエンジニアの岸上健太郎氏はサーバー・DBの運用と、話を聞かせてもらった3人のセクションリーダーはそれぞれ異なるバックグラウンドをもつ。それまでの経験とcloudpackの仕事の違いをたずねると、「前職で経験のあるゲームのインフラづくりはもちろん、エンタープライズの案件、ウェブ系の構築も行ってます」(田村氏)、「自分のキャリアのなかで、まさか経験することはないだろうと思っていた業界や大きな仕事を担当することがあるので、常に未知の領域へのチャレンジですね」(岸上氏)と、扱う案件の種類や規模が非常に幅広いことを挙げてくれた。

また、スピードの違いも大きなポイントだ。「前職ではスペックの検討、見積もりなど、リソース要件を決めるのに数か月を要することもありましたが、クラウドだとお客様もスピードに期待しており、後からスペックも変更できるので、まずはこれで進めてみようというかたちで、設計・構築の部分は本当に素早く進みます」(新谷氏)、「お客様の実現したいことをお聞きして、われわれからは利用するAWSコンポーネントやミドルウェアをご提案する。ひとたび決めれば、後はサーバー構築からリリースまで、まさに『チームで突き進む』という表現が合っています」(岸上氏)。

「リーダー」って大変？

cloudpackの現場では、最大5人で編成される「グループ」が仕事を進めるチームの単位となっている。役職としては、グループをまとめる「グループリーダー」、そしてさらに複数のグループを統括する「セクションリーダー」が設けられている。

ただ、昇進試験などを経てリーダー職に就くわけではなく、かなり柔軟な組織体系となっているようだ。「実は、リーダーの明確な定義というのはありません。案件をうまくこなすとか、お客様からお褒めの言葉をいただくとか、そういうことが多い人に次の案件は中心となってやってもらおう、というかたちで決まっています」(新谷氏)。「毎週『今週の組織図』が書き換えられていくくらいの勢いで変わっていくこともあります。組織もクラウドっぽくて、すごく柔軟です」(田村氏)。

リーダーといえば、責任やマネジメント能力が要求される役職というイメージがあるが、話を聞いていると、cloudpackのリーダーはパワフルで、その環境をむしろ楽しんでいるように感じられる。「自分の責任で判断ができるのがうれしいです。採用はリーダーが決めており、予算と同時に自由に使っていいお金も与えられています。お客様に満足していただくのが最大のミッションで、その方法については現場に任されています」(田村氏)。「クラウドでの構築や運用にはさまざまな技術が求められるので、一人の技術者がみる範囲が広いというのは今の職場ならではの。お客様と自分との間で採用する構成や技術を決めて、それを自分の意志でリリースまでやり抜くことができます。そこにやりがいを感じます」(岸上氏)。

ただ、社員の技術力とマネジメント力はそれぞれ独立した軸として評価されており、必ずしも全員がリーダーを目指すよう求められているわけではないという。現場の一技術者として活躍し続けるという働き方も認められている。

会社にいる「人」の魅力は？

アイレットといえば、虎ノ門ヒルズ内の新本社が話題になっているように、オフィス環境に大きな投資をしていることでも知られる。「環境は本当にいいですよ。各席には大きなディスプレイが2枚つき、

新しいMacBookが支給され、快適な椅子に座れます」(田村氏)。「だから、道具が悪いから成果が出ないという言い訳もできません(笑)」(岸上氏)。

また、リモートワークの仕組みも整えられていて、岸上氏のチームには福岡から遠隔で参加しているメンバーもいるほか、岸上氏自身、子どもの面倒をみなければいけないタイミングと外せない仕事为重なり、顧客との打ち合わせに自宅から参加するといったケースもあるという。

そして、田村氏が職場の一番の魅力として話してくれたのが、そこにいる「人」だ。「雑談も含めて、技術のことを楽しく話せる人が多いので、そこにいて新しいサービスの情報がどんどん入ってきます。いろいろな技術のメリット／デメリットを自然と知り、知識が増えていくんです」。

可能な限り技術の力で仕事の効率化を図ることを目指している同社だが、案件の数も規模も拡大の一途をたどっているのも、やはり人手不足は悩みの種だ。求める人物像について新谷氏は、以下のようにまとめてくれた。

「お客様のご要望と当社の強みを踏まえて、提案や設計ができるという方はもちろん歓迎します。また、お客様のシステムをつくり上げ、守っていくという仕事に関心があれば、技術はこれから勉強するという方も大丈夫です。ただし、『何でもやります』だけで何がやりたいのかがみえないとお互いにつらいので、設計とか運用とか、あるいは技術を身につけたうえで営業やPRをやりたいとか、何でもいいので、目標を持っている人と仕事ができればと考えています。当社は、幅広い案件があるので、やりたいことが明確ならそれにマッチする仕事があるし、やりたいという気持ちがあれば役員が直接社員の話を聞いてくれます。ステップアップしようとする社員には必ず活躍の場が用意されます。それが、会社が伸びている理由の一つでもあるのかなと感じています」。

photo by Naoki Ohoshi

もはやベンチャーではない セキュリティレベル

cloudpackセキュリティホワイトペーパーを公開

アイレットは、4月22日、同社が運営するAWS導入・運用サービス「cloudpack」のセキュリティ体制をまとめた「cloudpack Security White Paper (ホワイトペーパー)」を公開した。そこで説明されている同社の強固なセキュリティ環境、内部統制の国際基準のSOC2報告書受領への取り組み、そしてこのような文書を外部へ公開する意味について、cloudpackのセキュリティを統括する齋藤慎仁氏にたずねた。

金融業界レベルの内部統制をcloudpackに

「SOC2に取り組んでいる時点で、もはやベンチャー企業の意識ではありません。完全にエンタープライズITの世界です」。

cloudpackというサービスにおけるセキュリティ関連の取り組みについて、アイレットの情報セキュリティ管理責任者である齋藤慎仁氏にたずねると、開口一番このようなセリフが飛び出した。同社は、情報セキュリティの第三者認証として、ISMS／ISO27001やPCI DSS Level 1 Service Providerなどを取得してきたが、現在では米国公認会計士協会が定める内部統制の国際基準であるSOC2報告書を受領すべく社内体制の整備を推し進めている。

SOC2は、金融の大手Slerが取得するようなハイレベルな認証で、創業10年あまり、社員100人足らずの若い企業が取得に動くのは異例だ。同社が取り扱う案件のなかで、セキュリティに対する要求が厳しくなっていることの現れといえる。

今回、同社によるホワイトペーパーの発表も、SOC2報告書受領に向けた取り組みの一つ。SOC2では、情報セキュリティをいかに担保するかを明文化し、外部に説明できる体制を整えるこ

とが求められているからだ。もちろん、ホワイトペーパーは単にSOC2のために発行されるものではない。これを読めば、cloudpackのセキュリティ体制や、ユーザーの責任範囲などを正確に知ることができるので、cloudpackのユーザーや導入検討中の企業に、疑問の解決や安心感の向上といったメリットを提供できる。

社員さえパスワードを知らない鉄壁のシステム

ホワイトペーパーを読むと、cloudpackではセキュリティ担保のため多くの技術を採用しているのがわかる。例えば、同社の複数の拠点は閉域網で結ばれており、あらかじめ許可された端末以外は接続できない。多要素認証を利用してユーザーを識別するため、万が一スタッフのパスワードが漏れた場合も侵入が起こりえない仕組みだ。

さらに、スタッフがユーザーのAWS管理コンソールにアクセスする場合、ユーザーのAWSアカウントID／パスワードは用いず、閉域網内に設置した社内専用の認証ツールを必ず利用するシステムになっている。このため、インターネット側から管理コンソールを開くことはできず、社内で誰がどのユーザーの環境にアクセスしたかは完全に記録される。

ここまで複雑な仕組みを構築したのは、内部からの攻撃に対する抑止力とするためだ。「サーバー再起動などの作業をする関係上、cloudpackのスタッフはお客様の環境にフルアクセスできるroot権限をもっています。このため、悪意をもったスタッフならお客様のシステムをいくらでも破壊できる状態にあるといえます」(齋藤氏)。もちろん、同社のスタッフがそのような暴挙に出るはずはないのだが、「もし内部に悪い人間がいたらどうするか」と問われたとき、即座に「これだけの手を打っていま

す」と説明できる体制があることに意味がある。

ユーザーの環境を脅威から守るための取り組みについては、ソフトウェアのぜい弱性に関しての対応を統括するチーム「CSIRT (シーサート)」をcloudpack事業部内に設置。同社が構築したシステムに含まれるソフトウェアについて20人以上のスタッフ(兼任)が常時ぜい弱性情報を収集しており、ユーザーに影響がおよぶと判断した場合には迅速に連絡・対処する体制を整えている。本来、ユーザー自身の責任範囲であるアプリケーションのレイヤーに関しても、ユーザーの重大な不利益につながるぜい弱性を検知した場合は連絡を行うようにしているという。

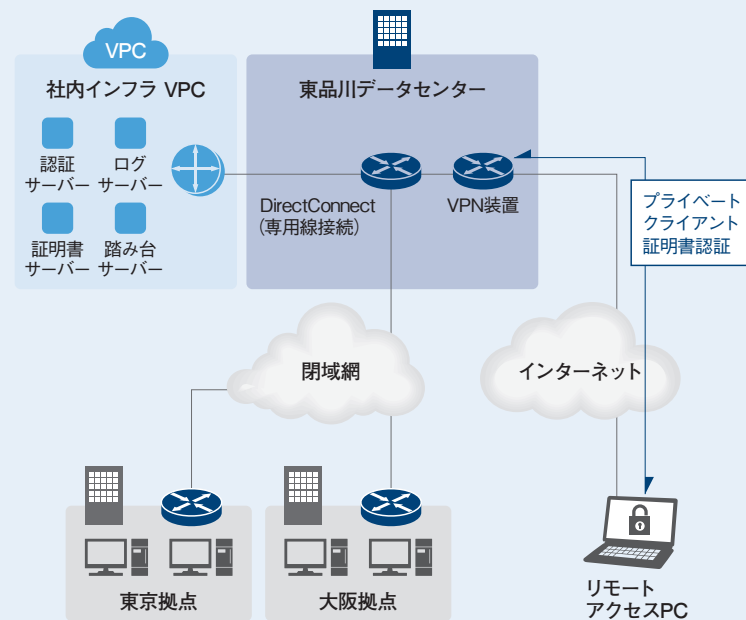
他社も同じ取り組みをしてほしい

cloudpackのセキュリティを担保するためのさまざまな取り組みは、AWSを取り扱う他のサービス事業者に対してcloudpackの優位性をさらに高めるものとなる。ただ、齋藤氏は「ホワイトペーパーは他社にも読んでいただきたいし、われわれと同じような取り組みを行う事業者がもっとたくさん出てきてほしいと思っています」と、業界全体のセキュリティに対する意識が高まることを期待している。

齋藤氏は「AWSについていえば、米国ですであらゆる分野で実績があり、AWS自身が取得している国際認証の種類も非常に多く、信頼性・安全性は保証されています」と話し、少なくともAWS自体のセキュリティには何の心配もないと強調する。一方で、「リスクがあるとすれば、われわれのような構築や運用を担う事業者。とくに、内部からの攻撃に関しては、大手だから安心ともいえません」と指摘し、そのようなリスクをいかに排除していくかが課題だと説明する。

現時点では、今夏にもSOC2報告書を受領できる見通しという。今後は、AWSが取得している他のセキュリティ認証についてcloudpack自身としても順次追従して取得し、「世界最高レベルのセキュリティが担保される環境」を提供していく方針である。

アイレット cloudpack事業部の業務ネットワーク構成



※SOC2 (Service Organization Controls 2) の評価項目のうち、アイレットではセキュリティと可用性の項目に関して「Type 1報告書」と呼ばれる保証報告書を受領することを目指している

5周年迎えたcloudpackに さらなる期待

アマゾン データ サービス ジャパン

AWS市場拡大に貢献大のcloudpack 基幹領域でも一層の活躍を



アマゾン データ サービス ジャパン
代表取締役社長
長崎忠雄 氏

「cloudpack」の提供開始5周年、本当におめでとうございます。2011年3月に「アマゾン ウェブ サービス (AWS)」の東京リージョンが開設されましたが、cloudpackの提供元であるアイレット様には、それ以前からAWSをご活用いただき、数多くのお客様にAWSの価値を提供していただいています。その貢献に心底より御礼を申し上げます。

アイレット様は、AWSのパートナーのなかでも、とりわけ高い実績を上げ、日本におけるAWSビジネスの拡大に大きく貢献していただいています。過去3年連続で「APNプレミアコンサルティングパートナー」に認定され、2014年度には、年間を通じて高い業績を上げたAWSパートナーに贈られる「APN of the Year 2014」も受賞されています。

AWSは、単純なコスト削減効果のみならず、ビジネスの俊敏性やITインフラの柔軟性を高め、変化に対するお客様の対応力を高めるサービスです。また、お客様のさまざまなニーズを満たすべく、多彩なサービスを、スピード感をもって相次ぎリリースしています。

cloudpackは、そんなAWSの本質的な価値を、お客様にとってのビジネス価値へとスムーズに転換するすぐれたソリューションです。AWSの多彩なサービスが、高い技術力をもって、お客様の要望・要件に合致するかたちで提供されており、それが、500社超のお客様の獲得と高い評価へとつながっていると考えます。

加えて、アイレット様にはAWSビジネスに対する強いコミットメントと、市場拡大に向けた積極的な投資も頂戴しています。例えば、AWSが提供するトレーニングにご協力いただいているほか、各種の認定資格も取得され、さらには、日本開催の「AWS Summit」や米国ラスベガスの「re:Invent」など、数多くのイベントに対するご協賛・出展・講演をいただいています。

近年、AWSの活用シーンがエンタープライズ系・基幹系の領域へと大きく広がり、システムの安定性や可用性、セキュリティが強く求められるようになっていきます。その意味で、アイレット様が先頃公表されたcloudpackのセキュリティ白書「cloudpack Security White Paper」は、時宜を得た貴重な情報といえるでしょう。ここに記されているようなクラウドセキュリティの取り組みによって、お客様は、ITインフラ／セキュリティ運用管理の負担を大きく減らし、より付加価値の高い、ビジネス上の競争優位に直結したIT業務・IT施策に多くのリソースを注ぎ込むことが可能になるからです。

アイレット様にはこれからも、AWSの価値を、お客様のビジネス革新にお役立ていただきたいと強く願っております。cloudpackのますますの発展を祈念いたします。

トレンドマイクロ

クラウドソリューションのリーダーとして クラウドに最先端のセキュリティを



トレンドマイクロ
上席執行役員コンシューマビジネス統括本部統括本部長
大場章弘 氏

企業のIT化において、クラウドサービスの採用を第一に検討する「クラウドファースト」の動きが活発化しています。一方で、サイバー攻撃の高度化・多様化・巧妙化が進み、セキュリティ強化の必要性は以前にも増して高まっているのが現実です。

有力なクラウドプラットフォームのセキュリティは高いレベルで担保されています。ただそれは、インフラ・レベル（データセンター・レベル）の話ですので、その上でユーザーが構築したサービスのセキュリティについては、やはりユーザーが自ら確保していかなければなりません。つまり、サービスへのセキュリティ侵害を回避していくためには、クラウド事業者との役割分担を明確化し、それにもとづく適切なセキュリティ施策を講じていく必要があるということです。そのため、トレンドマイクロでは、クラウドセキュリティを補強するソリューションとして、クラウドサービスのサーバーを多層的に保護する「Trend Micro Deep Security」や、そのSaaS版である「Trend Micro Deep Security as a Service」、さらには、クラウド対応のデータ保護ツール「Trend Micro SecureCloud」などをラインアップしています。AWS様とのグローバルな協業を通じて、製品の強化や動作検証を進め、AWSユーザー様の情報資産を、多様なセキュリティリスクから保護することに力を注いできました。

そうしたセキュリティ製品・ソリューションを、より多くのお客様に、よりスムーズ・安全・確実にご利用いただくには、パートナーの存在が不可欠です。なかでも、アイレット様のcloudpackでは、2012年から当社の製品・ソリューションをご活用いただき、Deep Securityを中心に、さまざまな業種・規模のお客様にご導入いただいております。また、2014年からは、(AWSプラットフォーム上での) Deep Security環境の構築支援サービスに加えて、24時間・365日のリモート監視・運用・保守サービスも、cloudpackを通じてご提供いただいています。さらに、新たな取り組みとして、デジタルキューブ様が「AWS MarketPlace」で提供しているWordPressパッケージ「AMIMOTO AMI」に、Deep Security as a Serviceのライセンスをオプションとして提供するサービスも展開されています。

アイレット様には、「Trend Micro Cloud Integrator コンソーシアム」にもご参加いただき、当社と密接なパートナーシップを結んでいただいております。これからも、クラウドソリューションのリーディング・ベンダーとして、トレンドマイクロの技術と製品、そして知見をお使いいただきながら、お客様に最先端のクラウドセキュリティをご提供ください。

パートナーシップで高まるクラウドの価値