

週刊BCN

Weekly Business Computer News

発行所／株式会社BCN
〒101-0047 東京都千代田区内神田2-12-5 内山ビル
TEL: 03-3254-7801 FAX: 03-3254-7808
比世聞(上海)信息諮詢有限公司／商業計算機新聞社 上海支局
〒200040 中国上海市静安区延安中路1440号 阿波羅大廈617室
週刊(毎週月曜日発行) ©BCN2015 昭和57(1982)年12月13日第3種郵便物認可
印刷・製本／株式会社広英社印刷

購読のお申し込み
TEL 03-3254-7801 FAX 03-3254-7808
MAIL sub@bcn.co.jp
年間購読料: 15,000円+税 1部: 330円+税 郵便振替口座: 0018-4-108217
<http://biz.bcnranking.jp/>

和製クラウド、5周年

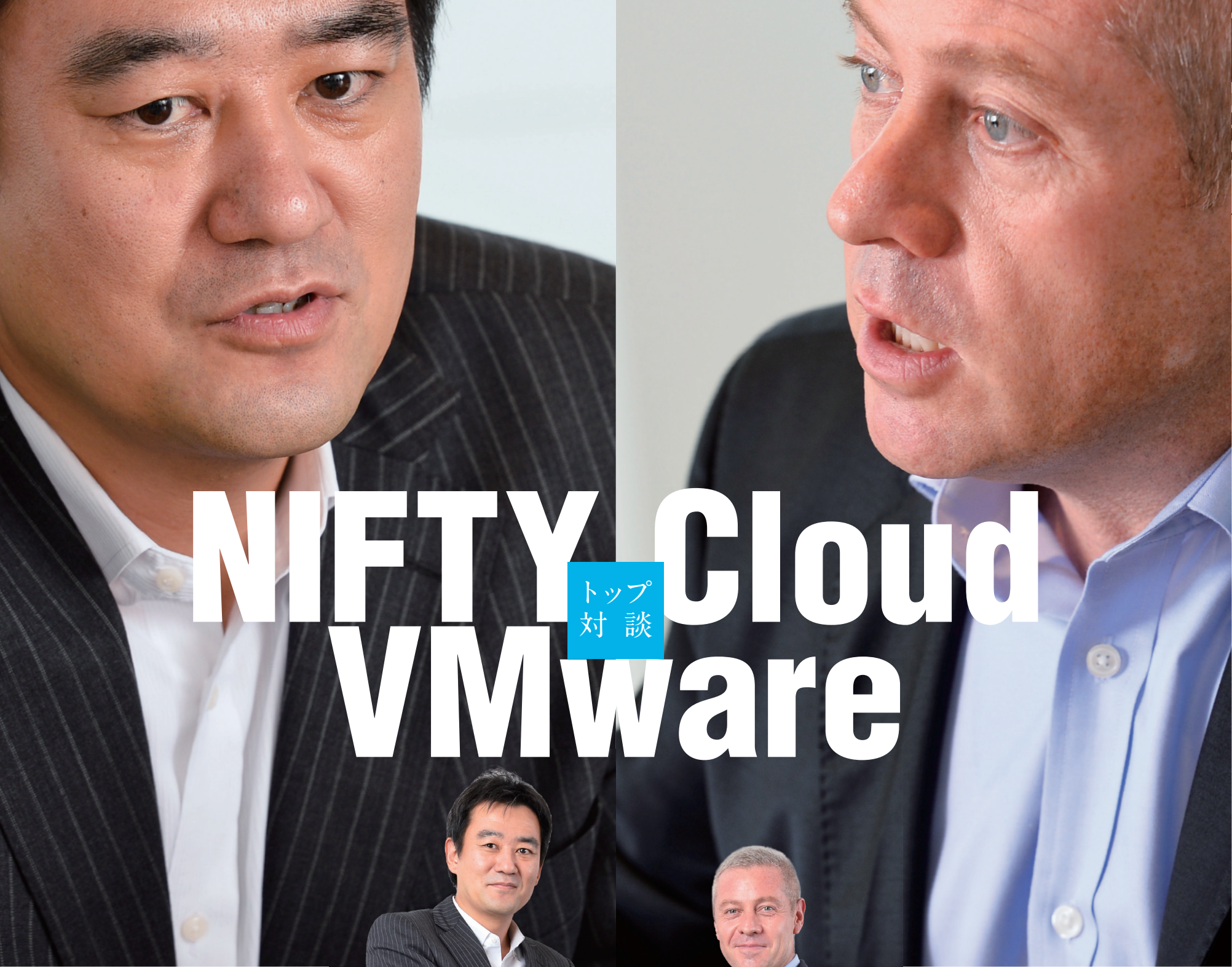
2015 9/7

vol.1594

第2部

成長のキーワードは「パートナーシップ」

NIFTY Cloud



NIFTY Cloud VMware

トップ
対 談

ニフティ

上野貴也

執行役員／CIO（クラウド・IT企画担当）（兼）
クラウド事業部長



代表取締役社長

VMware
ジョン・ロバートソン

両社の協業で 新たな クラウドDRサービスを創造

国内初「VMware vCloud Air」のテクノロジーを採用

国内大手クラウドサービス事業者のニフティと世界トップのクラウドソリューションベンダーのヴァイエムウェアがタッグを組むと、どのような新しいクラウドサービスが生まれるのか。それを具現化したものの一つが「ニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technology」だ。「VMware vCloud Air」のテクノロジーを国内で初めてサービスに活用。ニフティの上野貴也・執行役員／CIO（クラウド・IT企画担当）とヴァイエムウェアのジョン・ロバートソン社長に、今回の協業や国内クラウドサービス市場の未来、パートナー支援策などについて、大いに語ってもらった。

十年來のパートナーシップで実現

——両社の協業によって、ニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technology が提供されることになりました。まずは、サービス化が実現した経緯を教えてください。

上野 VMware製品で社内システムを仮想化したのは2006年でしたが、そのころからヴァイエムウェアさんとのつき合いが始まりました。仮想化で構築すれば、非常に柔軟にITインフラを利用できる、ということで、まだ仮想化が現在ほど普及していませんでしたが、導入に踏み切りました。この「柔軟にITインフラを払いだせる仮想環境」はまさにクラウドサービスの原型ともいえるもので、これをニフティ社内の利用だけではなく、お客様に対しても提供したいと考えて「ニフティクラウド」を開始しました。

それから当社は一貫してVMware製品を用いてクラウド事業を展開してきたわけですが、VMware製品とより深い連携機能をもったオリジナルのサービスがつくれないか、長年模索しておりました。そのなかで実現したのが、今回のDRサービスです。これにより、オンプレミスでVMware製品を利用しているお客様へも、「まずはDRから」ということでクラウド利用をよりご提案しやすくなりました。

ロバートソン ニフティさんとは、約10年と長きにわたりパートナーシップを組ませていただいています。日本に馴染む製品・サービスをどのように提供すればいいのかなど、たくさんのことを教えていただきました。そのなかでVMware vCloud Airのテクノロジーを採用していただいたことは、大変喜ばしいことだと思っています。

VMware製品は、全世界で50万社、日本でも約1万社に導入していますが、さらにマーケットを広げていきたい。現在、クラウドサービスを導入する企業が増えています。他社のクラウドサービスのなかには、一度導入してしまうとオンプレミスに戻せなかったり、クラウドサービスだけサイロ化してしまうといった問題も抱えていたりします。ヴァイエムウェアのテクノロジーを基盤にしたサービスなら、そのような制約はありませんし、プライベートクラウドとパブリッククラウドを連携できるハイブリッドクラウドが容易に構築できる。

ニフティさんとともに、日本のお客様に対してハイブリッドクラウドを浸透させていきます。

日本のユーザー企業に適したクラウド

——今回のサービスの特徴を教えてください。

上野 今回の新サービスを含むニフティクラウドのサービスラインアップで、ハイブリッドクラウドが整備できるということが一番の強みです。今回のDRサービスでは、オンプレミスの仮想環境からクラウドにレプリケーションができます。仮想マシン（VM）単位でスモールスタートできるので、中小企業を含めて手軽に利用できるのが特徴となります。「DRサービス」として、データのバックアップに最適なのはもちろん、クラウド上でレプリカを通常のVMとして起動できますから、バックアップしたデータの2次利用や3次利用にも適しています。

クラウドサービスが浸透するうえで、ハイブリッドクラウドを見据えて環境を整えるというスタンスは当社もヴァイエムウェアさんも共通して掲げていることですが、オンプレミス側の仮想環境はSlerの皆様が構築するケースも多いと思います。したがってクラウドサービス単体で考えるというよりは、オンプレミス側のシステム構築に関するさまざまな強みをもつパートナー企業様のソリューションの一部としてクラウドを提供していくことが、多くのお客様にご利用いただくカギであると認識しています。

ロバートソン ここ数年で日本の企業がクラウドサービスを利用する傾向は間違いなく高まっています。具体的には、米国における企業のクラウドサービス利用率が10%に留まるのに対して日本は15%が利用しているという状況です。しかも、2020年には日本では40%まで伸びるとの予測も出ているほどです。

もともとシステムをアウトソーシングするという文化がある日本では、クラウドサービス関連ビジネスで大きなチャンスがつかめるといえます。それには、上野さんもおっしゃるとおり品質とサポートが重要になる。日本を熟知している事業者が提供しているクラウドサービスがお客様にとって有力な選択肢になると確信しています。

また、当社はVMware vCloud Airをより活用しハイブリッドクラウドを実現するパートナーシ

ップを広げるため、これまでサービス事業者様向けに提供してきたプログラムを昨年8月に刷新し、「VMware vCloud Air Network (vCAN)」として提供しています。ニフティさんには昨年11月より同プログラムに参加いただいたことにより、新しいサービスを構築いただく基盤が整ったと感じています。

上野 確かにvCANによって、新しいサービスの創造がより具現化したといえます。その象徴が、今回のDRサービスです。

仮想デスクトップの提供も視野に

——新しいサービスの提供など、今後の強化策を聞かせてください。

ロバートソン 現在、当社で力を入れているのは、「仮想デスクトップ」などモバイルを活用したワークスタイルへの対応です。VMware vCloud Airで提供している「VMware Horizon Air」と、ヴァイエムウェアが提供するビジネスモビリティの分野においても、ニフティさんがお客様の要望に適した新しいサービスを創造していただけることに期待しています。

上野 いつでもどこでも自分の机にいるかのように業務が遂行できるワークスペース的な新しいサービスは大きな需要が見込まれると考えています。

——最後にパートナー企業に対するメッセージを。

ロバートソン ベンダーロックインをしないニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technologyは、安心して販売いただけるサービスです。SIとクラウドサービスを組み合わせたビジネスは、今後ますます重要度を増していきます。

パートナー企業様には、ぜひこのようなヴァイエムウェアのテクノロジーを活用したクラウドサービスで成功していただきたい。

上野 ニフティクラウドは現在、販売戦略として「パートナーファースト」を打ち出しておりまして、パートナー様のクラウドリテラシーを高めていただける教育プログラムもご用意しております。まだパートナーとしてご参加いただいていない企業様にも、このDRサービスをきっかけとしてニフティクラウドの販売をご検討いただきたい。今後ぜひパートナー企業の皆様とともに、一緒に新しい価値を提供していきたいと考えています。

新サービスの魅力と 今後の展開は

ニフティクラウド DRサービス

with

VMware vCloud Air Technology を語る

協業は「ニフティクラウド」の誕生から

—— 今回のサービス開始に至った経緯をお聞きしたいのですが、もともとはニフティさんが10年ほど前から社内インフラでVMware製品のユーザーとなり、2010年から「ニフティクラウド」としてVMware製品で構築したインフラをユーザー向けサービス基盤として提供するというのがきっかけとか。

大久 (ヴィエムウェア) 当初、ニフティさんに求められたのは当社製品のドキュメントに書いてあること以上のアイデアや知恵を貸してほしいということでした。ハイパーバイザーを使うIaaSは、どこも似たようなものになります。そこで、どのような工夫をすればプラスアルファができるかについて議論を重ね、いろいろな技能、例えばオートスケールやコンソールの機能などを実現していきました。

浜中 (ニフティ) VMware製品の導入は、2006年頃に社内でエンジニアが抱えていた課題を解決するためにハイパーバイザーの活用を検討したことからスタートしました。2010年、それをお客様向けに展開していくということで、ニフティクラウドが誕生したわけですが、いざ外販に向けて複数のハイパーバイザーのベンダー様に声をかけた際、当社が求める機能を実現する方法について、しっかり回答してくれたのがヴィエムウェアさんでした。

五月女 (ニフティ) 当時のハイパーバイザーは、クラウドらしい使い方ができないものがほとんどでした。ニフティクラウドは、ヴィエムウェアさんからドキュメントにある以上のアイデアや知恵をいただいて、ともにつくり上げていったという経緯があります。

—— 今回のサービスは国内初となるVMware vCloud Airのテクノロジーを活用していますが、その開発の経緯を教えてください。

浜中 IaaSの立ち上げから3～4年が経過した段階で、

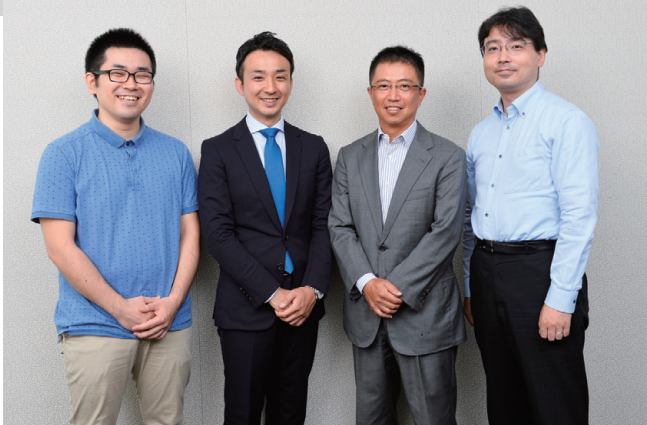
新しいクラウドDRサービスの「ニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technology」。開発には、ニフティとヴィエムウェアの技術陣による緊密な連携が不可欠だった。そこで、サービスの誕生に深く関わってきた両社の技術者を迎えて、サービスインまでの経緯について、コラボレーションを中心に語ってもらった。サービスの特徴、今後に追加される予定の機能や新たなサービスについても話が及んだ。

課題として浮かび上がったのが、ニフティクラウドで企業内利用ユーザーを十分に取り込めないということでした。そこで、戦略に据えたのがオンプレミスとクラウドサービスを適材適所で使い分けるハイブリッドクラウドです。具体的には、DR（ディザスタ・リカバリ、災害復旧）がクラウド利用を促進するきっかけになると考えたのです。メインサイトはオンプレミス、有事の際にクラウドを活用するというユースケースの実現性を検討しました。ただ、我々が理想的とするDRサービスがなかなか構築できない。そうしたなかで、ヴィエムウェアさんに提案いただいたのが「vCloud Air」でした。vCloud Airで用いているテクノロジーをベースに新しいDRサービスをつくることを目的に、2014年末から共同開発がスタートしたのです。

五月女 ちょうど、当社がDRサービスを検討している最中にヴィエムウェアさんからvCloud AirでDRサービスの提供を開始するという発表があったので、「それ、ください!」と言った記憶があります。当時、ヴィエムウェアさんはベンダーやパートナーに対してテクノロジーのみの提供を行っていなかったの、いま考えると無茶な要求だったかもしれませんね（笑）。

福本 (ヴィエムウェア) 発表とは別に、パートナー様向けにパッケージ化する作業があって、どうしてもタイムラグが生じました。その時点では、資料も揃っておらず、日本語化もされていませんでした。他のプロバイダさんであれば、そうした状況での自社サービス化を躊躇すると思います。ところが、ニフティさんはサービス化に向けて、いち早く取り組みました。結果、国内で初めてDRサービス化を実現したのです。ニフティさんに高い技術力やノウハウがあったことも早期のサービス化を実現した要因といえます。

大久 DRについてニフティさんは、「ぜひ実現したい」という強い要望を以前からもらわれました。当時は、公開できない情報ばかり。それでも、ニフティさんは米



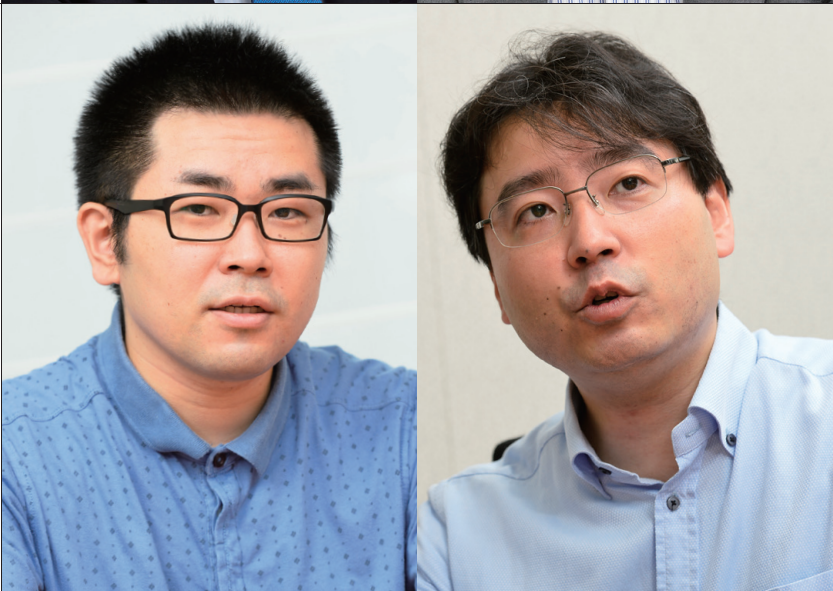
ニフティ

浜中 慶

クラウド事業部
クラウドインフラ部
部長

ヴィエムウェア

福本 薫

vCloud Air Network
シニアテクニカルアドバイザー

ニフティ

五月女 雄一

クラウド事業部
クラウドインフラ部

ヴィエムウェア

大久 光崇

ストラテジックアライアンス本部
シニアテクニカルアライアンス
マネージャ

国本社に何度も足を運んで、APIの公開などについて直談判されました。最終的にすべてのリクエストには応えられませんでした。熱意がひしひしと伝わって、当社もぜひ協力したいと感じました。

—— 2014年末の開発スタートから4月のサービス開始と、かなり短期間で実現されていますが、実際の作業はどう進めたのですか。

福本 ニフティさんと米国本社を含めて、当社が緊密にコラボレーションできたことが短期間でのサービスが実現できた最大の理由だと捉えています。

浜中 週1回のペースで米国を含めたウェブ会議でダイレクトにコミュニケーションをとって、一つひとつ課題を詰めていきました。マニュアルは未完成な部分が多く、行間を読むようにして試行錯誤を繰り返すなど、まさに泥臭い作業の積み重ねでした。

五月女 当社のオリジナリティを、どうやって実現するかがポイントでしたので、それをヴィエムウェアさんに協力していただけたことが大きかったですね。

浜中 ニフティクラウドは国内に4000件以上のお客様を抱えています。お客様のそれぞれ異なるDRに対するニーズに応えようと考えていたので、ドキュメントがないなかであって、当時はかなりカオス状態でした。

VM単位の課金など柔軟なアプローチ

—— サービスの強み、他社との差異化点を教えてください。

五月女 vSphereの知識があれば簡単にDRが実現できるという点はvCloud Airと同じですが、vCloud Airは、リソースプールでDR環境を提供しているのに対して当社のサービスでは、仮想マシン（VM）単位の課金としており、VMのディスク単位や容量単位でDRが可能です。また、「（オンプレミスに）データを戻す」「DRサイトに切り替える」という2段階で、課金体系を明確に分けていることも特徴です。

浜中 DRを実施したいというお客様は、実はバックアップしておきたいというニーズがほとんどです。DRの立ち上げとなると、どうしても初期投資も高価になって検討段階で諦めるケースも少なくありません。それでも万が一の場合には、DRできるようにしておきたいわけですから、バックアップでの課金、DRする際の課金と2段階に分けました。

大久 日本は地震の多い国ですが、海外と比較してデータセンターインフラはとても強く、よほどの地震でなければ建物や電源は大丈夫というケースがほとんど。DR対策はクラウドを活用してミニマム投資で始めたほうがいい。そこで、まずバックアップのニーズに応えて、しかも低コストで導入できるようにしたのです。

福本 ニフティさんのDRと当社のDRは同じテクノロジーがベースですが、内容は異なります。当社のDRはグローバルスタンダードで、汎用的でシンプルとなっています。すべてのお客様のニーズに応えられるものではありません。そこをニフティさんのように、同じテクノロジーで異なるメニューでのサービス提供を決定していただいたのは、非常にありがたいですね。DRはコストが高いなど、いくつか壁があります。vCloud Airと一緒にその

壁をできるだけ低くしていただけたことも大きい。

VDIやMDMなどのサービス化も検討

—— 次のステップとして検討されている新しいサービスはありますか。

五月女 次の段階として考えているのが、バックアップデータをオンプレミスへ戻すのではなく、万が一の際は、そのままニフティクラウドへ移行してサービス継続できるかたちにもっていくことです。バックアップして、必要なときは追加コストを払えばDRを立ち上げられるというアプローチをより整備します。

浜中 今後のサービス展開で検討しているのが、オンプレミスからクラウド移行のためのゲートウェイ機能です。具体的にはオンプレミスのサーバーを停止せずに、クラウドへ引っ越しできるようなサービスを考えています。

大久 実際、中小企業のオフィスには多くのサーバーが存在していますが、これらも法定点検のタイミングでクラウドに移行したいというニーズは多いと思います。

浜中 いま、まさに構築検討を行っていて、2016年の早々にはサービス開始を目指しています。もう一つは、お客様が自社のVMがどのような状況にあるのかを把握できるUIの機能です。また、VDIやモバイルデバイス管理（MDM）など、エンドユーザー・コンピューティングのサービスも実現したいと考えています。いままでのVDIは、ユーザーからみると必ずしも使い勝手がいいものではなく、あくまで管理者にとつての利便性が中心でした。これを、ユーザーが通常の端末を利用するのと変わらない使い勝手を実現して、高性能で高信頼なサービスを提供したいですね。

福本 当社も、ニフティさんと同様の点に注力しています。今後もパートナーの方々に優れたテクノロジーを提供して、より良いサービスの実現に貢献していきます。

五月女 当社は、日々お客様のさまざまなニーズを耳にしています。そうしたニーズに対して、テクノロジーを活用して最適なサービスをご提供できるかが、プロバイダの力の見せどころだと自負しています。

—— 最後に、Slerが商材に据えるうえでの優位性を教えてください。

福本 他社のクラウドは、オンプレミスから仮想マシンデータを移行するとアーキテクチャが変わってデータフォーマットが揃わなくなることがあります。データが揃わないとツールも揃わないし、運用も煩雑になるという問題が起こります。このようなハイブリッドクラウドの相互運用性をどう担保するかという課題に対して、当社は幅広くお応えできます。

浜中 オンプレミスで7～8割は普及しているVMware製品による仮想環境とクラウドをつなぐ役割を果たすのがニフティクラウドの強みです。Slerの方々もVMware製品を触った経験をもっておられると思いますが、それらのVMware製品と親和性の高いニフティクラウドで、今後はSlerの方々が、さらにビジネスを拡大できる環境を整えることに力を注いでいきたいと考えています。また、パートナーの方々に向けて、できるだけ情報を開示してホワイトボックス化することで、当社と組んでいただく価値を明らかにしていきます。

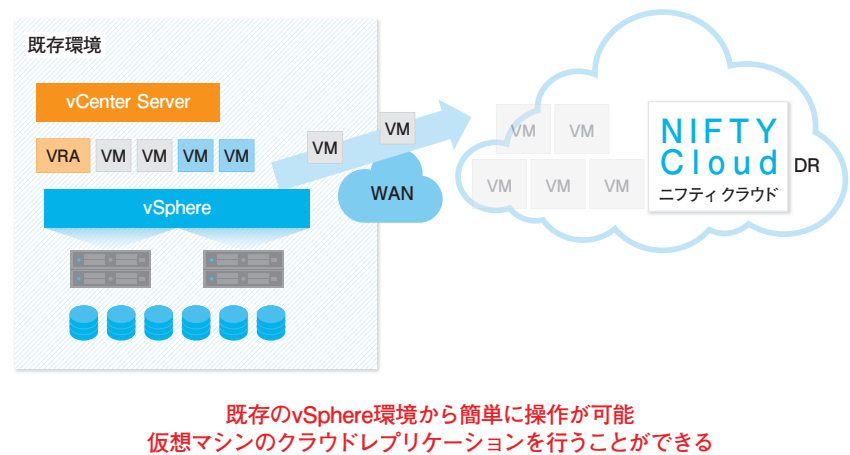
ニフティクラウド DRサービス

BCP（事業継続計画）対策として災害発生時にシステムを継続的に稼働させるDR（ディザスタ・リカバリ）サイトの構築が求められているが、コストや手間のかかることがユーザー企業を悩ませている。その問題を解決するため、ニフティは「ニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technology」の提供に踏み切った。ユーザー企業に対して、どのようなメリットを与えるのか。ニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technologyを徹底的に解説しよう。

1 vSphere環境に慣れていれば誰でも扱える

「vCloud Air Disaster Recovery」をベースに、ユーザー企業が利用している仮想マシン（VM）のレプリケーションを実現するサービス。「vSphere Replication Appliance（VRA）」を利用して、オンプレミスのvSphere環境で動作しているVMを、ニフティクラウドが保有するデータセンターにレプリケーションすることで、迅速で容易にDRサイト構築を実現できる。vCenter Serverのプラグインを利用して簡単に設定や操作を行うことができるため、vSphere環境の操作に慣れている管理者であれば、容易に扱うことができる。しかも、マウス操作で簡単にレプリケーションが可能。「マウスクリック」でクラウドレプリケーション」がコンセプトになっている。

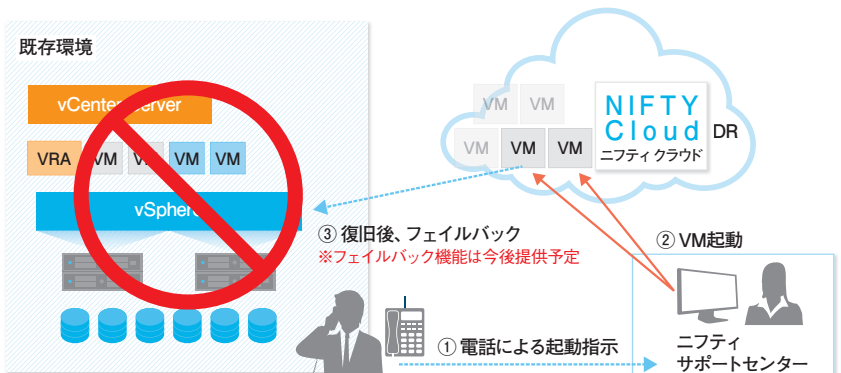
“マウスクリック”でクラウドレプリケーション



2 セカンダリサイトやバックアップでの活用も

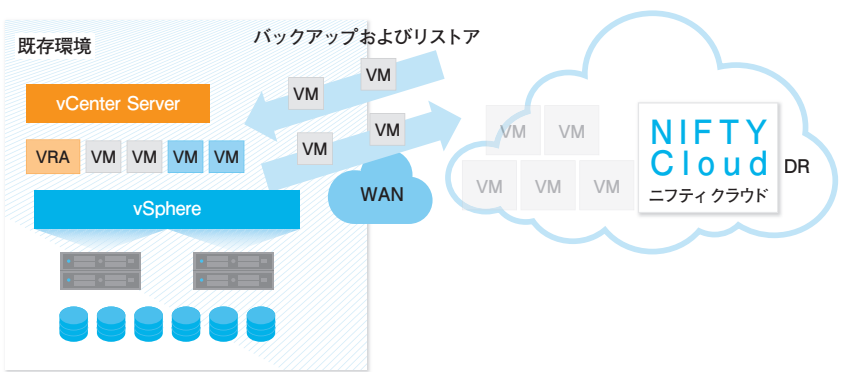
基本的な使い方は、DR対象のVMをレプリケーションしておき、本番環境が障害などで停止した場合にニフティクラウド上のレプリケーションを起動してDRサイトとして利用する形となる。起動する方法としては、プライマリサイトのvCenterが利用できるのであればvCenterから起動する。もし既存のvCenterも利用できない場合は、ニフティのサポートセンターへ電話をし、ニフティのオペレーターに起動してもらうことも可能である。災害時のライフラインとして、最も可能性が高いであろう電話での連絡方法があるのが大きな特徴だ。

有事の際にはセカンダリサイトとしてレプリケーションを起動



既存環境が停止した場合、サポートセンターへ
電話連絡してコールドスタンバイ状態のレプリカを起動できる

仮想マシンのバックアップとしても



単純に仮想マシンのバックアップとしても利用が可能
クラウドからリストアすることもできる

※既存環境にVMware vCloud Connector（VUE）より無償提供）が必要

レプリケーション開始までの手順 — 既存環境側 —

3 システム設定も非常に簡単

システム設定が非常に簡単という点も特徴の一つになっている。六つのステップを踏むだけでレプリケーションが完了する。大企業だけでなく、システム担当者が比較的少ないSMB（中堅・中小企業）でも気軽に導入できるというわけだ。

1	プライベートLANを準備	ニフティクラウドコントロールパネルから、プライベートLANを購入し、接続申請を行う
2	vSphere Replication アプライアンスの導入	既存vSphere環境にvSphere Replication アプライアンスを導入
3	ニフティクラウドをターゲットサイトとして登録	ニフティが指定するURLをターゲットサイトとして登録以上で準備が整う
4	同期のタイミング（RPO）を設定	同期のタイミングを設定 最小15分～最大24時間の範囲で設定が可能
5	対象の仮想マシンを指定し実行	vSphere Replicationを実行 仮想マシン単位で対象を指定
6	初回レプリケーション完了	初回レプリケーションが完了以降、設定したタイミングで同期処理を行う

VMware vCloud Air Technologyの利点とは

vSphere環境の操作に慣れている管理者であれば容易に扱うことができ、設定も簡単、しかもセカンダリサイトとしての活用やバックアップ用途など、ニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technologyにはさまざまな特徴があるが、他社が提供するクラウドサービスとの差異化点は何なのか。ここでは、主な強みを紹介する。

1 VM単位での料金体系

他社が提供するクラウドサービスとの大きな違いは、「課金形態」にある。VM単位でレプリケーションが可能なので、VM単位での月額課金を採用しているところがポイントだ。VM単位での課金を実現することによって、必要ときにサービスを購入して不要になったら解約するというパブリッククラウドならではのメリットを最大限に生かしているのだ。

料金に関しては、100GBバイトまでなら月額5000円からに設定。スモールスタートでクラウドサービスを利用したいというユーザー企業にとっては、コストメリットがあるといえるだろう。

ニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technology料金体系 基本サービス

	スペック	月額	備考
レプリケーション	・仮想マシン単位 ・ストレージ：100GBまで	5000円	テスト切替2回／月7日間／回含む
	・仮想マシン単位 ・ストレージ：500GBまで	2万円	テスト切替2回／月7日間／回含む
	・仮想マシン単位 ・ストレージ：1TBまで	3万8000円	テスト切替2回／月7日間／回含む

※転送ネットワーク帯域は100Mbps（ベストエフォート／テナント）

レプリケーション用ネットワーク

	スペック	月額	備考
SSL-VPN	・SSL-VPNによる接続 ※ユーザー企業側の通信設定はユーザー企業自身で実施する必要がある	0円	基本サービスに含む

※Ipssec-VPN、専用線／閉域網、ディスク郵送サービスは、オプションとして今後提供予定

DR機能	スペック	起動回数あたり	備考
DR機能（リカバリ回数）	・仮想マシン単位に30日間起動可能	2万円	

サポート	スペック	月額	備考
サポート	24時間365日電話・ウェブサポート	0円	基本サービスに含む

3 ニフティクラウドとの柔軟な連携

ユーザー企業がニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air Technologyを導入する最大のメリットは、ニフティクラウドの機能と柔軟に連携できるという点だ。ニフティは今後、ニフティクラウド DRサービス with VMware vCloud Air TechnologyにレプリケーションしたVMを、ニフティクラウドに展開・フェイルバックする機能を提供する予定だ。オンプレミスに戻すだけでなく、ニフティクラウドのIaaS上にリストアして、本番環境として動かすことができるようになる。ユーザー企業にとっては、「真」のハイブリッドクラウド環境を整備することができるようになるわけだ。

2 ライセンスへの柔軟な対応

VMに含まれるOSやミドルウェアの「ライセンス」への柔軟な対応も強みの一つだ。

Windows製品に関しては、Windows Server全般でユーザー企業側で特別な操作や契約、追加費用は不要。Red Hat Enterprise Linux（RHEL）やOracle Databaseなどでも、RHELであればユーザー企業が保有しているOSイメージをサブスクリプション付で持ち込んでニフティクラウド上で利用することができる。また、Oracle DatabaseであればDR対象のダンプデータをVM上へ保存してレプリケーションし、DR時には、別途定める「Oracle製品利用のフロー」に基づいてサーバーを新規構築してレプリケーションしたVM上のダンプデータをニフティクラウド上のサーバーへ書き戻すことでライセンス規約に沿った対応が可能となる。

Microsoft

製品名	条件など	詳細
Windows Server	Windows Server 全般	※ニフティからの課金はなし
SQL Server	SA（ソフトウェアアシュアランス）契約を締結していること	・SA契約のライセンスモビリティを申請することでDR時にSQL Serverの仮想サーバーを起動し、利用することが可能 ※ニフティからの課金はなし

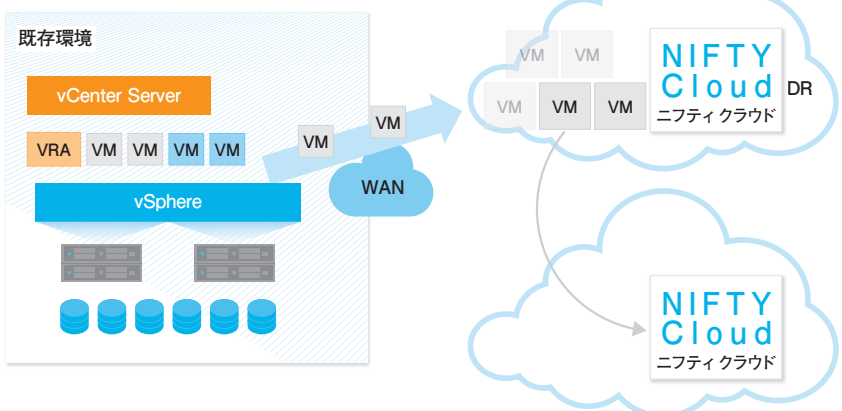
Red Hat

製品名	条件など	対応可否
Red Hat Enterprise Linux	DR起動時にCloud Accessのサブスクリプション付替申請を行うこと	・ニフティは「Red Hat認定クラウドプロバイダー」のため、Red Hat Cloud Accessによって「Bring Your Own Subscription」が可能 ・ユーザー企業は保有のOSイメージを持ち込んで、ニフティクラウド上で利用可能 ・サポートはレッドハットが提供 ※ニフティからの課金はなし

Oracle

製品名	条件など	対応可否
Oracle	Oracle Database	・Oracleライセンス規約上、レプリケーションは不可 ※ただし以下の代替案が適用可能 ・DR対象OracleのダンプデータをVM上へ保存し、そのVMをレプリケーション、DR時はニフティクラウドの「Oracle製品の利用」フローに基づいてサーバーを新規構築、レプリカされたVM上のダンプデータをニフティクラウド上のサーバーに書き戻すことで、ライセンス規約に沿った対応が可能

今後提供予定の機能 ニフティクラウドへVMを展開・フェイルバック





ディストリビュータだからこそできる 新しいクラウドサービス **NETWORLD CLOUD**



黒川拓生
マーケティング本部
副本部長

国内でクラウドサービスの普及を図るために必要な取り組みとして、いかに商流を確保できるかということが挙げられる。その対策の一つが、多くの販売パートナーを確保しているディストリビュータとのパートナーシップだ。ニフティはネットワークドとの協業を果たした。ネットワークドは、今年10月初旬、自社ブランドのパブリッククラウドサービス「NETWORLD CLOUD」の提供を開始する計画を立てている。ネットワークドの販売パートナーがクラウドサービスを提供することができるほか、ニフティクラウド経由で提供拡大を図る仕組みも構築。ネットワークドでは、ディストリビュータだからこそ実現できるクラウドサービスのビジネスモデルを確立する方針だ。



高野春菜 氏
マーケティング本部
MD部 MD課

プリペイド方式の提供で本格化

ネットワークドとニフティがクラウドサービスで本格的にパートナーシップを組んだのは今年2月。ネットワークドがニフティクラウドをプリペイド方式「ニフティクラウドクレジット」として提供。黒川拓生・マーケティング本部副本部長は、「ユーザー企業がクラウドサービスを利用するうえで予算を確保しやすくなっただけでなく、販売パートナー様にとってもクラウドサービスを提供拡大できる体制が整った」と説明する。

もともと両社のパートナーシップは、ニフティが仮想化環境で自社システムを構築する際に、ネットワークドからVMware製品を調達したことから始まる。その社内システムをニフティがユーザー企業向けにサービスを提供するためにニフティクラウドを立ち上げた頃は、ネットワークドがSaaS流通販売サイト「NwaaS Style (ナーススタイル)」を提供しており、ニフティクラウドをIaaSとして提供。黒川副本部長は、「当時はディストリビュータとして、どのようにクラウド関連のビジネスを手がけていくかを模索していた」と振り返る。このようなパートナーシップがあったからこそ、今回のプリペイド方式を提案。しかも、ネットワークドはクラ

ウド関連のポータルサイトとして「NETWORLD CLOUD MART」を今年6月に立ち上げた。サイトでは、NwaaS Styleを「NETWORLD SaaS MART」に名称変更して提供しているほか、バーチャルアプライアンスなどをウェブ上で購入することが可能な「NETWORLD vAppliance MART」を展開している。

これによって、クラウドサービスのディストリビューションの拡大を推進。そして、現段階ではニフティとのパートナーシップによってNETWORLD CLOUDを今年10月初旬に提供する準備を進めている。

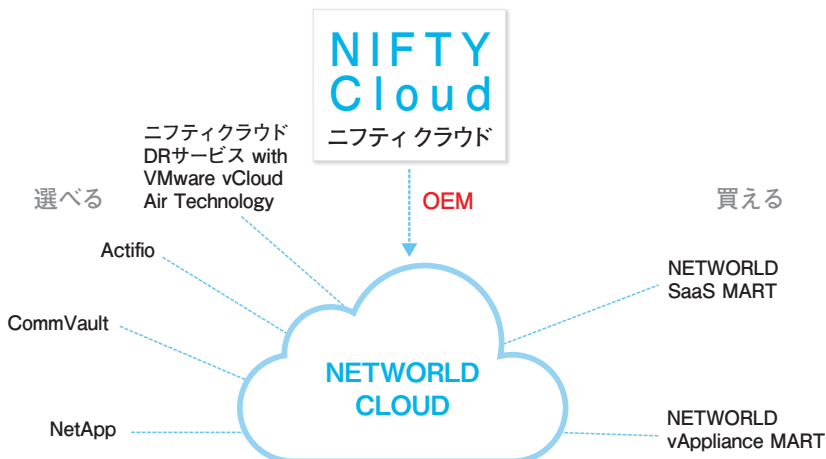
まずは三つのサービスが決め手

NETWORLD CLOUDは、ネットワークドがニフティとOEM契約を結ぶことによってニフティクラウドを自社ブランドで提供することを実現したもの。NETWORLD CLOUD MARTで提供しているNETWORLD vAppliance MARTや、新たなサービスとしてネットワークドでも導入し、それを元に開発したオリジナルDR、さらにNETWORLD SaaS MARTも提供予定だ。黒川副本部長は、「開始時は、『バーチャルアプライアンス』『DR』『SaaS』という三つのサービスが決め手となる」と

いう。また、ネットワークドが販売するさまざまな製品のマーケティングを担当するマーケティング本部MD部MD課の高野春菜氏は、「当社ではクラウドサービスに適した製品を多く揃えている。ニフティさんとの連携を密にしながら、販売パートナー様がクラウドサービスを提供しやすい環境をつくっていく。今後の展開としては、DRの種類の追加、セキュリティサービス、オンプレミスで対応している導入・構築支援サービスといった付加価値クラウドを提供していく」としている。

また、NETWORLD CLOUDではネットワークドの販売パートナーがサービスを販売できるだけでなく、ニフティクラウドのユーザー企業がNETWORLD CLOUDのサービスも利用できるようにするという。ハードウェアやソフトウェアなど「モノ」を卸しているディストリビュータは、クラウドサービスが台頭しているなかで、どのように存在感を示していくかが問われていたことは否めない。しかし、ネットワークドではニフティとのパートナーシップによって、新しいクラウドサービスのビジネスモデルを構築しようとしている。黒川副本部長は、「ディストリビュータだからこそできるクラウドサービスの新しい商流を築き上げる」と意気込んでいる。

「NETWORLD CLOUD」の仕組み (予定)



「NETWORLD CLOUD」で実現する
シームレスなハイブリッドクラウドの提案

