



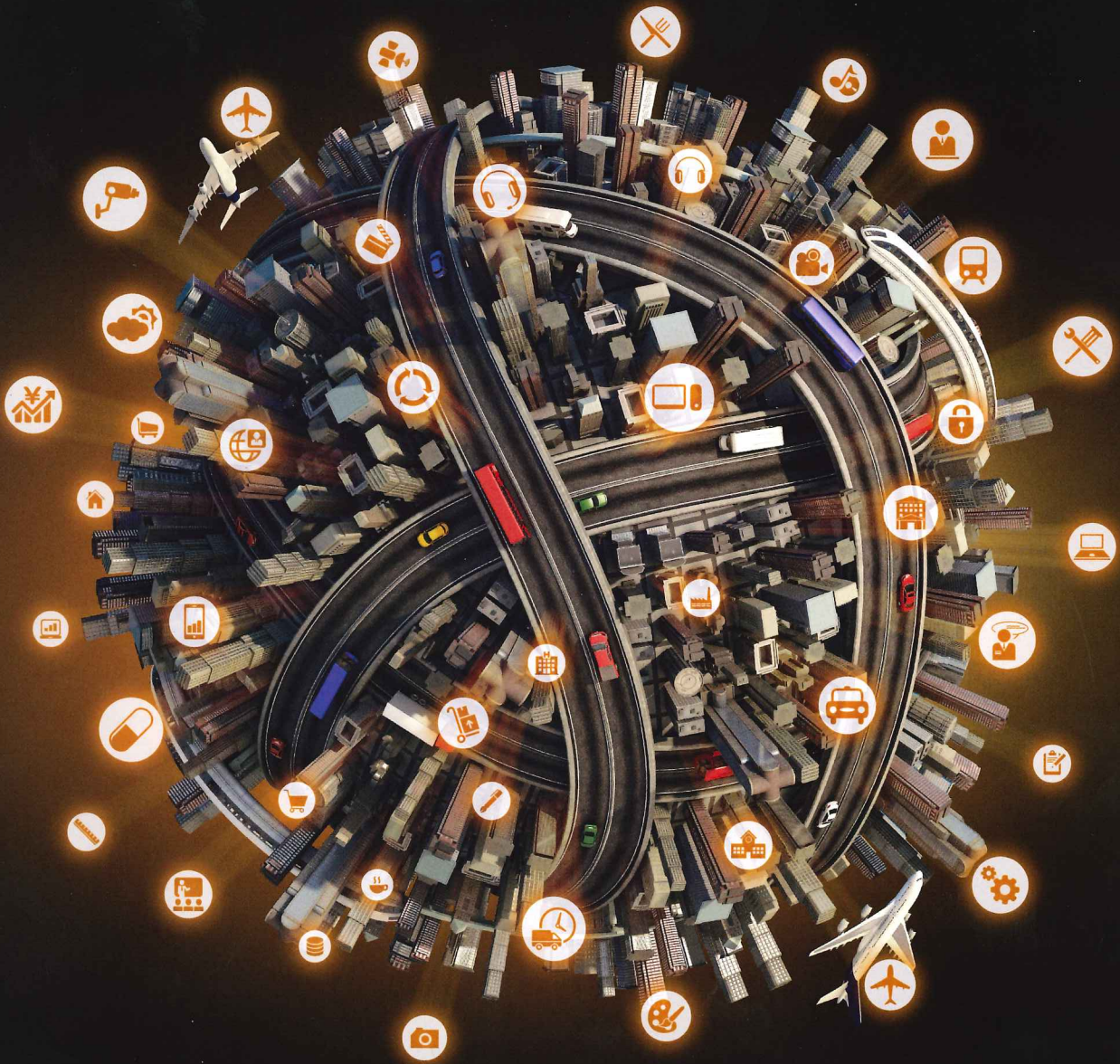
2016.11.21

# 日経ビジネス

特別版

## ビジネス革新を加速させる クラウドサービス

～巨大な変革の波に乗り遅れるな～



※本別冊は、日経BP社 クライアントマーケティング1部が企画・編集を担当しています。



DISCUSSION

テクノロジーパートナー 座談会

## 顧客企業にセキュリティーや 可用性も万全だという意識が浸透

この座談会には、パートナー制度「AWSパートナーネットワーク(APN)」の「テクノロジーパートナー」が参集。アマゾン ウェブ サービス(AWS)上でサービスやソフトウェアを提供する6社が、AWSを利用するメリットや市場の動向を議論した。司会は、アマゾン ウェブ サービス ジャパンの阿部泰久氏が務めた。

**阿部** 今回、集まっていた皆様は、AWS上で稼働するSaaS(ソフトウェア・アズ・ア・サービス)やソフトウェアを提供していただいておりますが、この数年で、お客様や市場に何か変化はありましたか。

ることが、セキュリティー面のアピールポイントの1つになってきています。AWSにセキュリティー上の不安がないということが認知されてきたためでしょう。そのおかげで、現在は会員が20万人にまで増えました。

**春山** AOSデータは、AWS上でパソコンのデータをバックアップするSaaSを提供しています。

企業向けにサービスを提供しているので、お客様のほとんどがセキュリティー対策を重視します。最近では、システム基盤としてAWSを利用してい

**河野** SaaSに対するお客様の見方が変わってきていますね。フラクタでは、EC(電子商取引)サイトのSaaSを提供していますが、こうしたシステムでは、お客様の個人情報も扱うのでデータの流出は絶対に許されません。少し前まではクラウド上にデータを置く

ことに不安を感じるお客様が多かったのですが、最近ではこうした不安も払拭されつつあります。

特に、東京リージョン(日本国内のデータセンター群)が開設されてから、



帆士 敏博氏

石部 智則氏



心理的な抵抗感がものすごく下がったと感じています。東京リージョンの開設以降、引き合いが急増しました。

**石部** SaaSに対する心理的な抵抗感が、ほぼなくなりましたね。SaaSが「ASP(アプリケーション・サービス・プロバイダー)」と呼ばれていた2000年前後には、外部にデータを預けることを敬遠するお客様が多いのが現実でした。

ソルクシーズでは、企業向けにファイル共有サービスを提供しているので、こうした心理面の抵抗感があると、ビジネスが成り立ちません。最近では、お客様にAWS上のサービスだと説明すると安心してもらえるケースが増えました。

既存の環境そのままをAWSへ

**阿部** オンプレミス(社内運用)でも利用できる製品を提供している皆さんのところでは、いかがでしょう。

**帆士** オンプレミスで私たちの製品

を導入しているお客様で、既存のシステム構成を変えずにAWSへ移行したいというご要望が急増しています。

F5ネットワークスは、ネットワークを制御するツールをハードウェア、あるいはソフトウェアとして提供していますが、お客様のご要望に応えるために、2013年からAWS上で動作する商品を投入しています。私たちの既存の商品を使っていたお客様でも、システムをそのままAWSへ移行することが可能になりました。

**吉岡** サイオステクノロジーのお客様の多くも、同じようなご要望をお持ちです。私たちは、サーバーの稼働の継続性や耐障害性を高める製品を提供しています。AWSにシステムを移行する際に、別の方法で私たちの製品と同じような機能を実現できるのですが、それだと運用保守のオペレーションが変わってしまいます。

運用保守の体制を含めて、既存の環境そのまま、AWSに移行したいというお客様が多いと感じています。ミッションクリティカルで、絶対に停止が許されないようなシステムほど、こうした傾向が強くなっています。



鵜澤 聡氏



河野 貴伸氏

**鵜澤** アプレッソはシステム間でデータを連携する製品を提供しています。AWSへシステムを移行したお客様でも、現在もオンプレミスのシステムが動いているというところがほとんどです。

会計などの業務系システムでは、ほかのシステムとデータを連携させる必要があります。ですので、クラウドに移行したシステムとオンプレミスのシステムを連携させることを目的として、私たちの製品を導入するケースが多いですね。最近では、クラウド上のシステム間でデータを連携させるために導入するお客様も増えてきています。

トップダウンで戦略的に移行

**阿部** お客様は、どのようなきっかけでAWSを利用し始めるケースが多いのでしょうか。

**吉岡** トップダウンで「クラウドファースト」の方針を打ち出したというお客様が多いですね。

我々のお客様の中には、ERP(統

合基幹業務システム)のようなミッションクリティカルなシステムを含めて、社内で利用するシステムを全てクラウドへ移行するという企業もあります。経営幹部の方々にも、クラウドを利用するメリットが浸透してきたということだと思います。

**帆士** そのようなお客様では、1~2年前に導入したハードウェアを捨ててまでもAWSへ移行するケースが思った以上に多くなっています。

オンプレミスのシステムでは、通常5年くらいは同じハードウェアを使うのが普通ですから、相当な覚悟で臨んでいらっしゃる。システム移行や新たにシステムを構築する際に、システム基盤として、まずはクラウドを第一の選択肢にするという企業が急速に増えていると実感しています。

**春山** 日本は2011年に大震災に遭遇しています。この体験から、ディザスタリカバリー(災害時のシステム復旧)のために、AWSを利用するというお客様も多いと感じています。

自前で遠隔地に待機系のシステム



春山 洋氏



吉岡 大介氏

を構築したり、バックアップのデータを保管したりするのは、膨大な投資が必要になりますからね。AWSを利用すれば、データセンターやハードウェアに投資することなく、こうした体制ができますからね。

### システム基盤の柔軟性が利点

**阿部** AWSを利用することで、皆様のビジネスには、どのような変化がありましたでしょうか。

**河野** 従来はオンプレミス向けにECサイトを構築してきたのですが、AWS上に基盤を移したことで、スモールスタートでサービスを提供できるようになりました。

ビジネスの規模に合わせてシステム基盤を用意できるようになったことで、システム導入のハードルが低くなったのです。これが、お客様にとっても、我々にとっても大きな利点となっています。

**石部** AWS上でSaaSを提供している当社にとって、営業拠点がないう

な地域のお客様にも、サービスを提供できるようになったことが大きなメリットですね。

ウェブ上のサービスなのでAPI(アプリケーション・プログラミング・インターフェース)を提供すれば、お客様のシステムと連携する仕組みをつくることも可能です。ビジネスチャンスが大きく広がったと感じています。

**鵜澤** 本格導入していただく前のPoC(コンセプト実証)が容易になりました。小さな規模でPDCA(計画・実行・検証・改善)サイクルを回せるのは、お客様にとっても大きなメリットだと思います。

それと、オンプレミスのビジネスをしている我々にとっても、お客様にとっても、クラウドという選択肢が増えたことは大きな利点です。

**阿部** 選択肢が増えることは、お客様にとって大きなメリットです。パートナー企業の皆様のサービスが充実すれば、それに伴って、お客様の選択肢が増えてきます。今後とも引き続き、ご協力をお願いいたします。



司会 阿部 泰久氏

AOSデータ株式会社

# サイバー攻撃や情報漏洩を バックアップサービスで回避

不正にユーザーのデータを暗号化したり、パソコンをロックしたりして身代金を要求——。「ランサムウェア」と呼ばれるサイバー攻撃だ。こうした新たな脅威が世界的に高まりつつある。この防御策として、低コストで導入が容易なサービスが、AOSデータのクラウド型バックアップツール「AOSBOX Business」である。

**A** OSBOX Businessは、パソコン上のファイルをクラウド上へ自動的にバックアップするツール。過去にバックアップしたファイルも世代管理しているの、ランサムウェアの攻撃に遭っても、ファイルを復元することが可能だ。似たようなサービスにクラウドストレージがあるが、こちらはファイルを複製するだけなので、ランサムウェアの攻撃を受ければクラウド上のファイルも暗号化されてしまう。

AOSBOX Businessの大きな特徴は、最新のデータバックアップ技術である「トライブリッドバックアップ」を搭載していること。これは、①日常的に使うファイルを保存する「通常ストレージ」、②利用頻度が低いファイルを保存する低コストな「コールドストレージ」、③通常ストレージやコールドストレージへのバックアップと同時に、社内のサーバーやNAS※1にバックアップをとる「ローカルストレージ」という3階層のバックアップ処理を行う技術である。通常ストレージはアマゾン ウェブ サービス(AWS)が提供するクラウドストレージ「Amazon S3」上に、コールドストレージはアーカイブ向けで安価なクラウドストレージ「Amazon Glacier」上に保存される仕組みだ。

▶ 「私たちの組織に最適なサービスでした」

このサービスを利用している田島・寺西法律事務所で

は、同種のサービスを比較検討した結果、操作性や機能、価格などを評価してAOSBOX Businessを選定したという。企業法務や情報関連に精通し、この領域の案件を多く解決してきた同事務所では、写真の画像や音声など利用頻度は低いものの容量が大きいデータを大量に保存しなければならない。同事務所の代表パートナー 田島正広氏は、「コールドストレージは、音声や画像などの保管に最適なサービスです」と語る。日常的に使うファイルは通常ストレージへ、画像や音声などのデータはコールドストレージへと、ファイルの特性によってストレージを使い分けている。

セキュリティも重要な選定基準だった。同事務所の仕事の特性上、外部にデータが流出することは許されないからだ。その点、AOSBOX Businessはパソコン内、データ転送時、クラウド上の3段階で、暗号化を行ってデータを保護する機能を備えている。AOSデータの春山洋社長は、「万一、サーバー上のデータが第三者の手に渡っても中身を閲覧することは困難です」と強調する。

価格も、AOSBOX Businessを選定した理由の一つ。通常ストレージが月額換算で1人当たり166円(100GB/10ID)からと安価なことに加えて、ユーザー数による細かなプランが設定してある点を評価した。現在、同事務所では9人のメンバーが利用中だが、「他社の法人向けバックアップサービスには小規模な組織での利用を想定してないものもあり、データ容量や料金の面でもAOSBOX Businessが私たちの事務所に最適なサービスでした」(田島氏)と評する。



AOSデータ株式会社  
代表取締役社長

春山 洋 氏

田島・寺西法律事務所  
代表パートナー  
弁護士

田島 正広 氏

## AOS DATA

AOSデータ株式会社

〒105-0001

東京都港区虎ノ門5-13-1 虎ノ門40MT森ビル4F

TEL: 03-6809-2578(代)

URL: <http://aosdata.co.jp/>

※1 ネットワークに接続して利用するストレージ