

Nier / 通信系ディーラー生き残りへの鍵 サービスを商材に

企業のICTインフラがクラウドへと移行するとき、Nierと通信系ディーラーの役割はどう変化するのか。変わらないものと、変えなければならないものの。生き残りに向けたキーポイントを探る。

文 坪田弘樹 (本誌)

企業のICT活用形態を大きく変えるクラウド。それは今後どのように成長し、数多の企業の頭上を覆っていくのだろうか。

Nierと通信系ディーラーの“クラウド対応策”を論じる前に、まずは企業への浸透の仕方を、少し掘り下げて予測してみることにしよう。

企業ニーズが生み出す2つの雲

まず大前提として、クラウドコンピューティングとはインターネットをベ

ースとするものである。その圧倒的なスケールと接続の容易性が、利用コストの低廉化というクラウドの最大の武器を生み出す。誰もが容易に利用できる「パブリックなもの」であることが、クラウドをクラウド足らしめると言うことができる。

だが、企業が利用しようとするれば、その大前提は崩れざるを得ない。サービスの品質が問題となるからだ。クラウドが企業のICTインフラの選択肢となっていく過程において、SLA

(Service Level Agreement)が求められるようになる。つまり、一定の性能が保証されたクラウドが法人利用のベースとなる。

したがって、“そこそこ”の性能と品質で提供される「パブリッククラウド」と並行して、より性能と品質を向上させたクラウドの利用法が登場する。通信キャリアのVPNサービス等を使ってクラウドを利用するといった形だ。これを便宜的に「キャリアクラウド」と呼ぶことにするが、逆に言えば、このキャリアクラウドがクラウドに対する企業のニーズを吸い上げる役割を担っていく。

一方、大企業では自社やグループ

図表4-1 クラウドと企業ユーザーの多彩な関係

