

Information and  
Communication  
Technology

企業システムに“ペイ・フォー・ユース”という選択肢

日本ユニシスグループ **ICTサービス**



# 実用化したクラウドICTサービス

## ～クラウド環境を活用したSaaSビジネス～

日本ユニシス株式会社  
執行役員  
ICTサービス副部門長  
岡部 長栄

**UNISYS**

# 本日の講演内容

1. クラウドコンピューティングとは
2. クラウドコンピューティング利用の狙い
3. 日本ユニシスのクラウドICTサービスと  
クラウドコンピューティング
4. 一歩先行くクラウドコンピューティング
5. クラウド環境を活用したSaaSビジネス

# 1.クラウドコンピューティングとは

# クラウドコンピューティングの発祥

クラウドコンピューティングという概念は、2006年8月9日、米国カリフォルニアサンノゼ市で開催された「サーチ・エンジン・ストラテジーズ」(Search Engine Strategies Conference)でエリック・シュミット氏が表現したのが最初

*Search Engine*  
STRATEGIES 2008  
CONFERENCE & EXPO

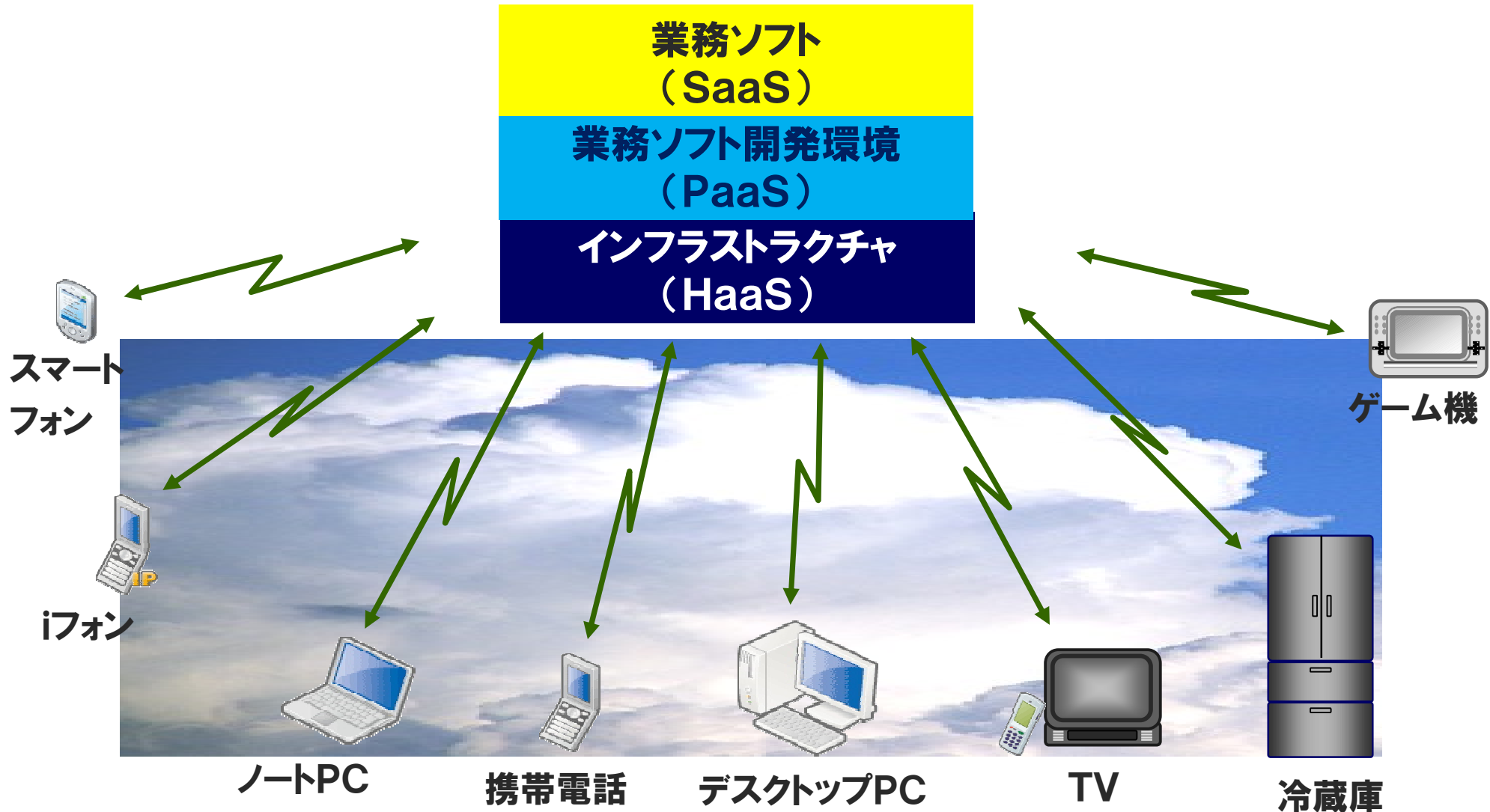


Today we live in the clouds. We're moving into the era of “cloud” computing, with information and applications hosted in the diffuse atmosphere of cyberspace rather than on specific processors and silicon racks. The network will truly be the computer.

今日、私たちはクラウドのなかに住んでいる。  
私たちは、クラウドコンピューティングの時代に移行しつつあり、  
情報とアプリケーションは、  
特定のプロセッサやシリコンラック上ではなく、  
サイバースペースという拡散した大気(雲)の中にある。  
ネットワークこそがコンピューターとなる。

# クラウドコンピューティングの概念

雲の向こうからコンピューティングリソースを提供する



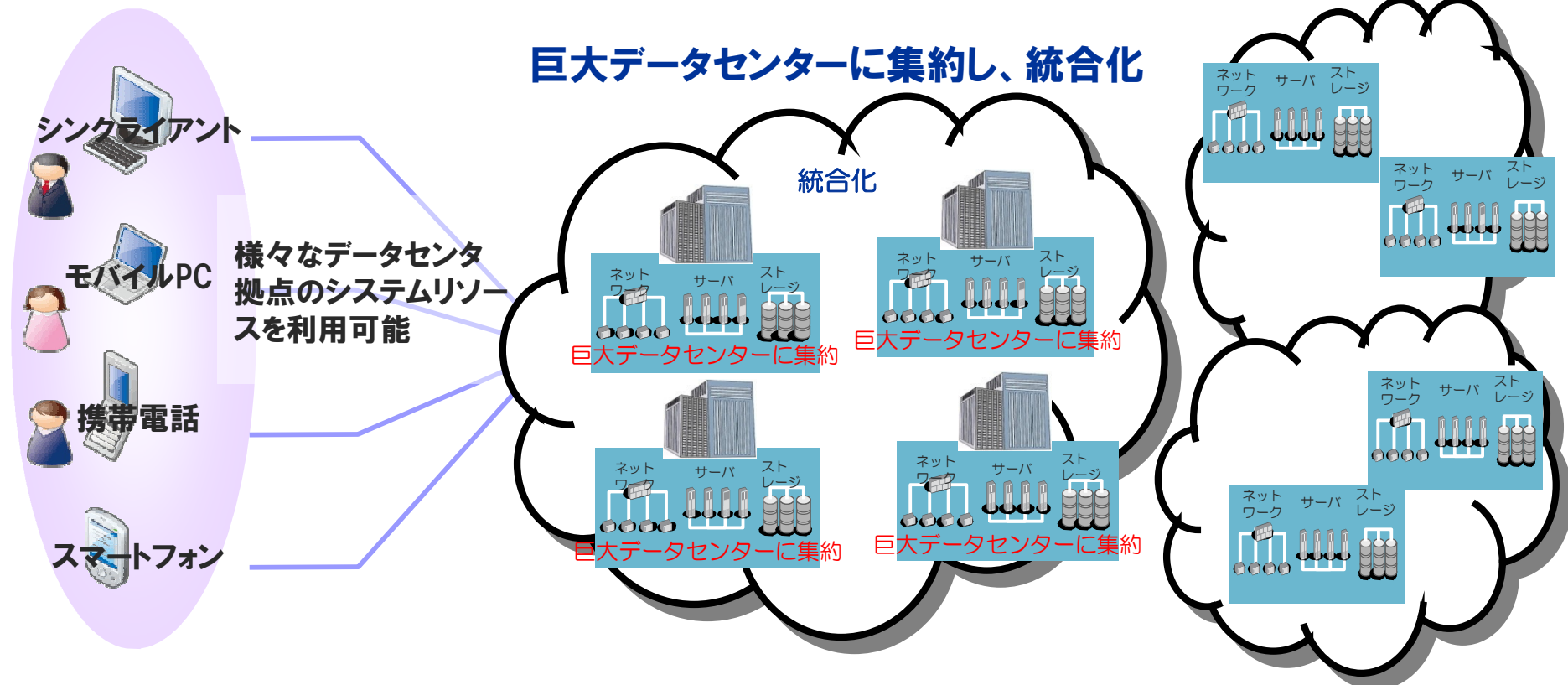
企業システムに“ペイ・フォー・ユース”という選択肢

# クラウドコンピューティングの事実

- 流行から実利用段階へ
- 利用企業はシステム運用のわずらわしさから解放され、利用するだけ

## クラウドコンピューティング

エンドユーザ



# クラウド、これは新しいITの形態

- ICTリソースをサービスとして提供、利用した分だけ月額もしくは従量制課金
- どこで処理しているのか意識させない、スケーラビリティがある抽象化されたサービス

## ユーザ企業側

### 利用者



利用者は必要な時に必要なリソースや使いたいソフトだけ利用する

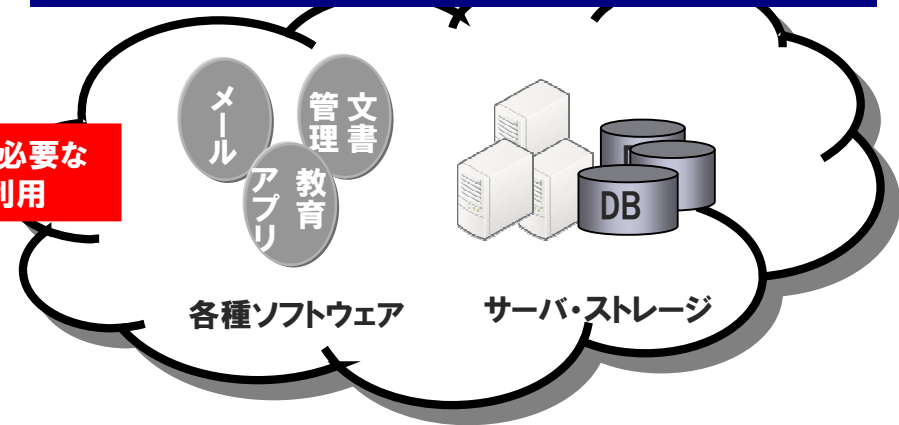
ユーザ企業が必要なサービスだけ利用

### システム担当者



面倒なシステム運用から開放され、企画や設計などの業務に集中

## クラウド側



サーバ台数は足りているか？  
セキュリティに脆弱性はないか？  
リソースが効率的に利用されているか？



クラウド事業者

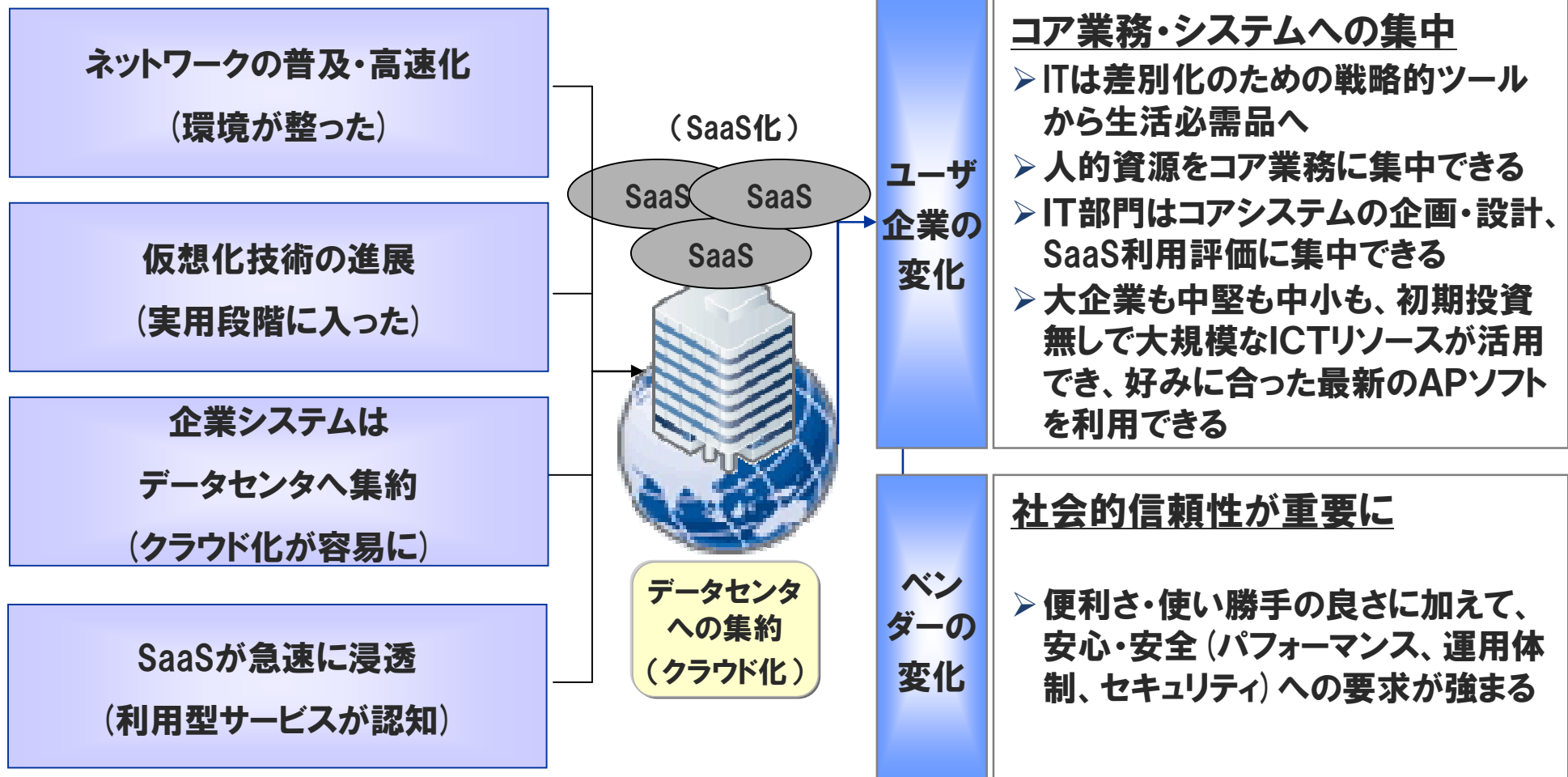
ICTリソースはクラウド上に存在し、管理・運用はクラウド事業者が行う

# クラウド普及の背景とそれがもたらす変化

➤ ユーザ企業やベンダーのITとの関わり方が大きく変化する

## クラウド普及の背景・環境認識

## クラウド化による変化





# 世界の潮流

2008年度

全世界サーバー出荷台数 800万台

そのうち、20% 160万台は上位たった4社が導入

2009年3月6日 英フィナンシャルタイムズ

実に同年日本全国の導入台数(60万台)の約3倍

# 世界の潮流

上位4社とは

Google・Yahoo・Amazon・Microsoft

世界では

日本のすべてのユーザーの3倍の人たちが  
「所有」から「**利用**」にすでにシフトしている

## 2.クラウドコンピューティング利用の狙い

# 「利用」の狙い

## 1. IT資産流動化

IT効果とITコストの正常な結びつき

## 2. ITコスト削減

「規模の経済」と「使った分だけ払う」仕組み

## 3. 安心・安全

適切な仕組み・建物・設備・要員の確保による  
安心・安全を実現

## 4. and more .....

# 「利用」の狙い IT資産の流動化

## (1)資産のオフバランス化

ROA(総資産利益率)、ROE(株主資本利益率)  
改善により低利子率をもたらし資本コストの低減

## (2)リスクの転化

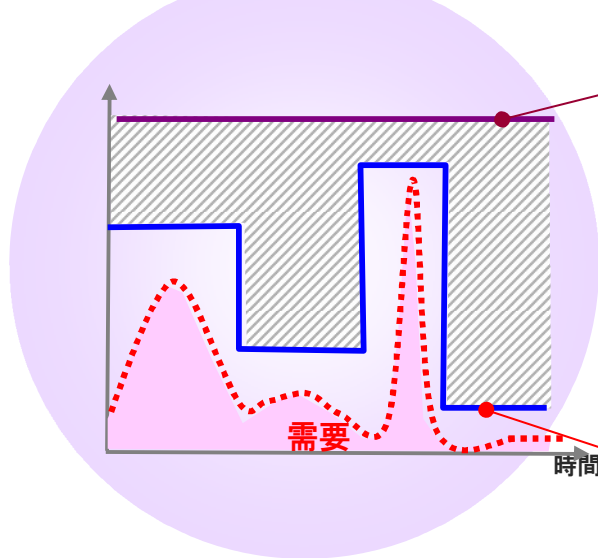
資産陳腐化・余剰資産維持リスクをサービス提供  
会社に移転

# 「利用」の狙い ITコスト削減

ピーク時に合わせたシステム投資を行わなくて良い

## 「ペイ・フォー・ユース」という新たな価値観

使う「量」に対応した支払い



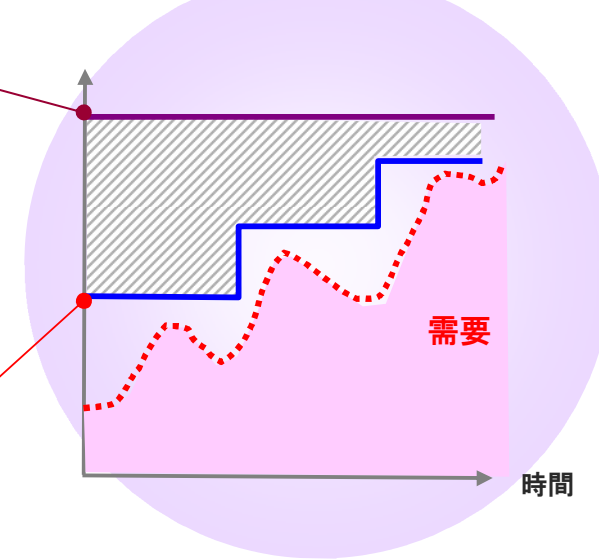
使った分に応じた支払い

これまでの  
システム設備  
計画



利用型の  
システム設備  
計画

必要量に対応した増強に対応



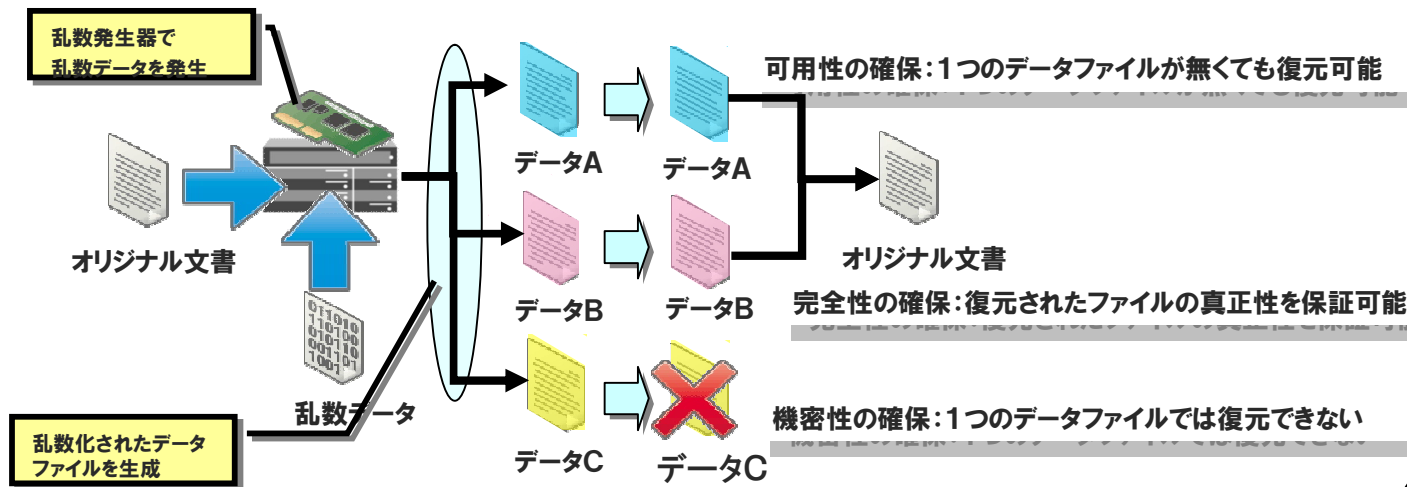
市場需要に合わせた利用/急な増加にも対応

# 「利用」の狙い 安心・安全

総務省が策定した情報セキュリティ対策ガイドラインに準拠した安全なサービスを提供いたします。  
 ガイドラインは「組織・運用編」と「物理的・技術的対策編」で構成されています。

## 技術的対策

例)乱数を用いたデータの秘密分散技術



## 物理的対策

- ・耐震設備
- ・停電対策
- ・雷、火災対策
- ・入退室管理
- ・監視カメラ
- ・警備員配置等

## 組織対策

日本ユニシスグループはISMS認証取得制度において、全組織を統一したISMS（情報セキュリティに関する国際規格・日本工業規格）マネジメントシステムで認証を取得し、全組織でマネジメントシステムを運用しております。

## 運用対策

ITIL（IT運用サービス国際規格）に基づいた運用手順書による自動化運用。すべての機器・ソフトウェアをグループ社員により保守・運用を実施。

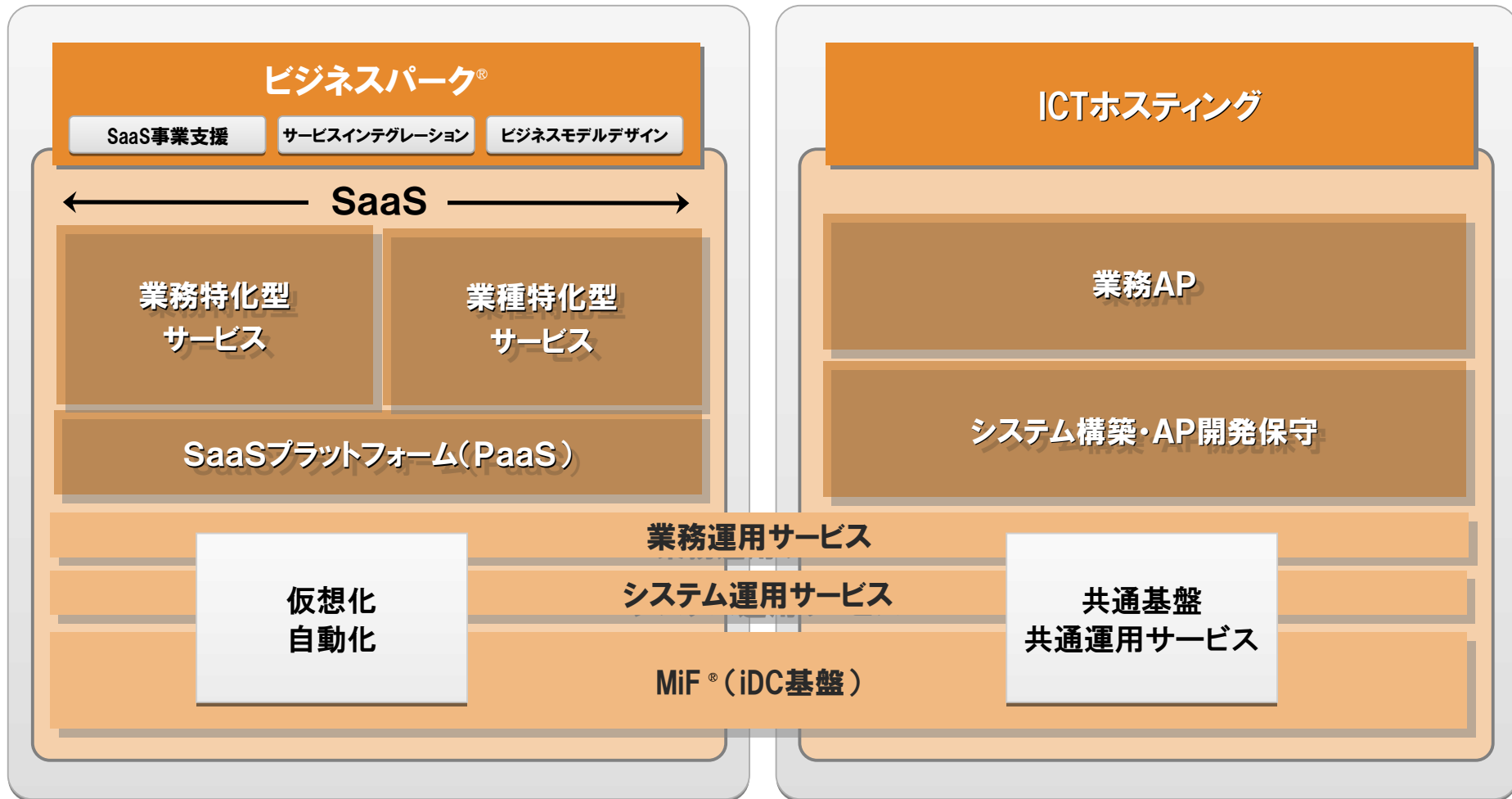
### 3. 日本ユニシスのクラウドICTサービスと クラウドコンピューティング



# 日本ユニシスグループのICTサービス全体像

## サービス提供事業

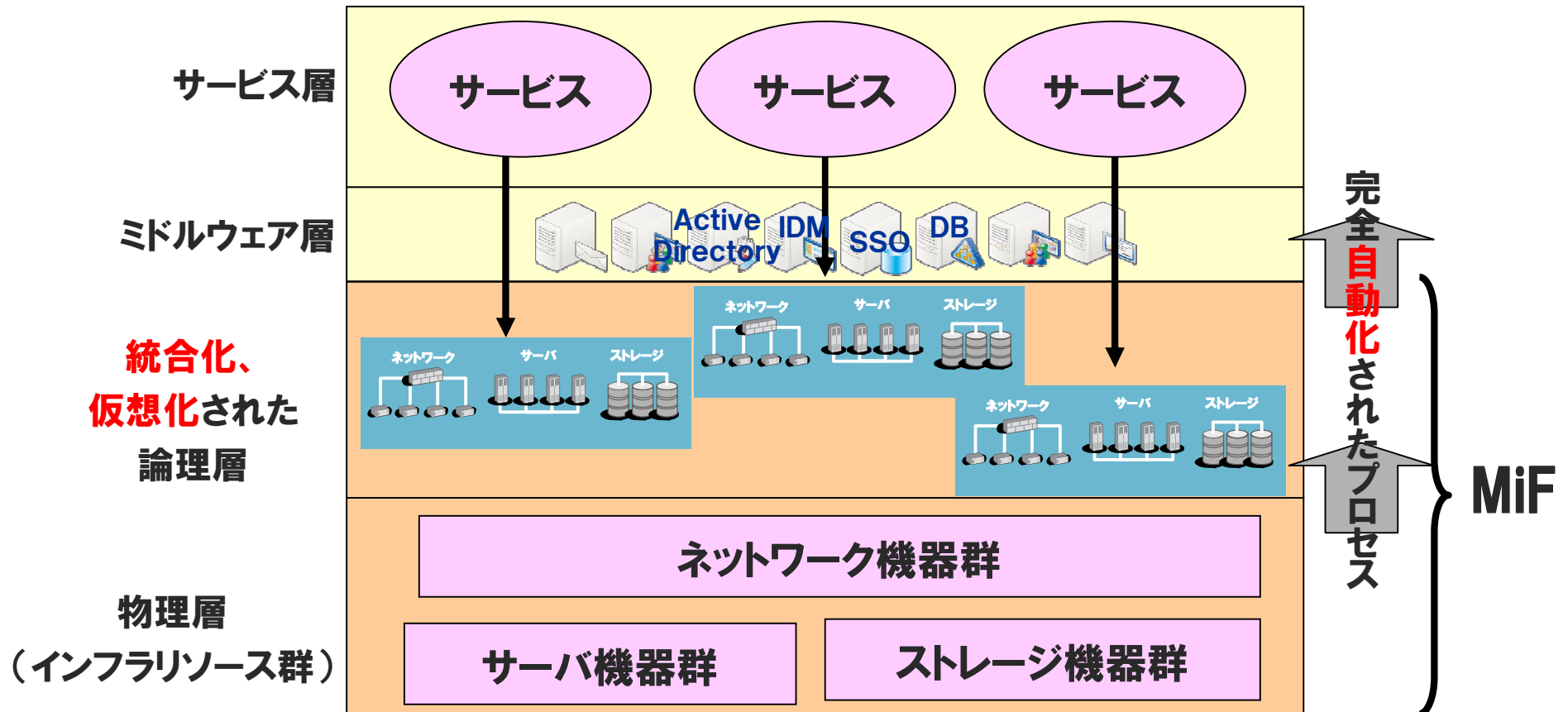
## アウトソーシング事業



企業システムに“ペイ・フォー・ユース”という選択肢

# 当社iDCのコンセプト(MiF:Modeled iDC FARM)

- 物理層(インフラリソース群)の**統合化**
- サービス層から見えるのは**仮想化**された論理層(サーバ・ストレージ・ネットワーク)。  
物理層と論理層を分けることで高可用性を実現
- インフラリソースの提供プロセス、管理プロセスは完全**自動化**



## 4. 一歩先行くクラウドコンピューティング

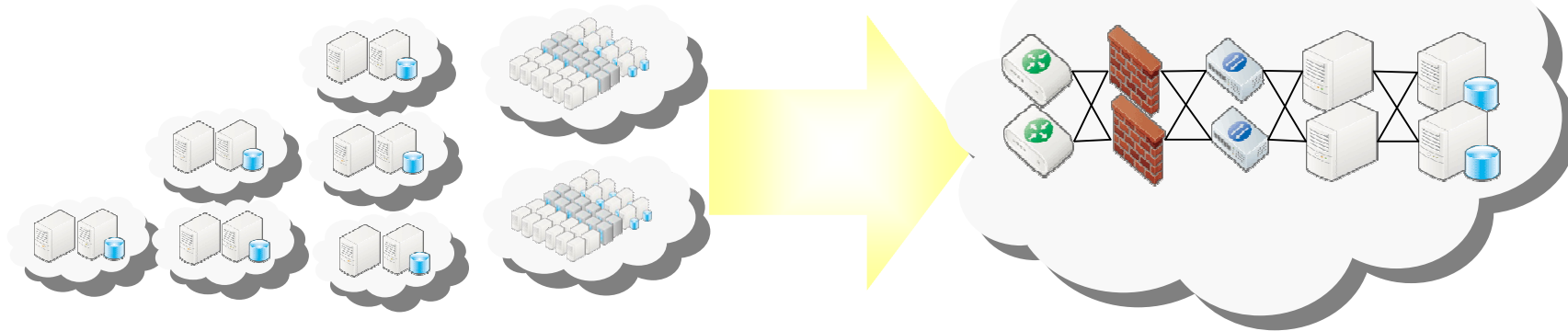
# 一歩先行くクラウドコンピューティング

開発、単体・結合テスト  
(テンポラリな保守環境)

統合テスト、本番運用

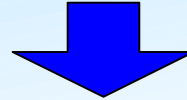
SLA、セキュリティよりもコストと利便性を重視  
(SSL-VPNで容易に分散開発環境を実現)

高いSLA、セキュリティが要求される

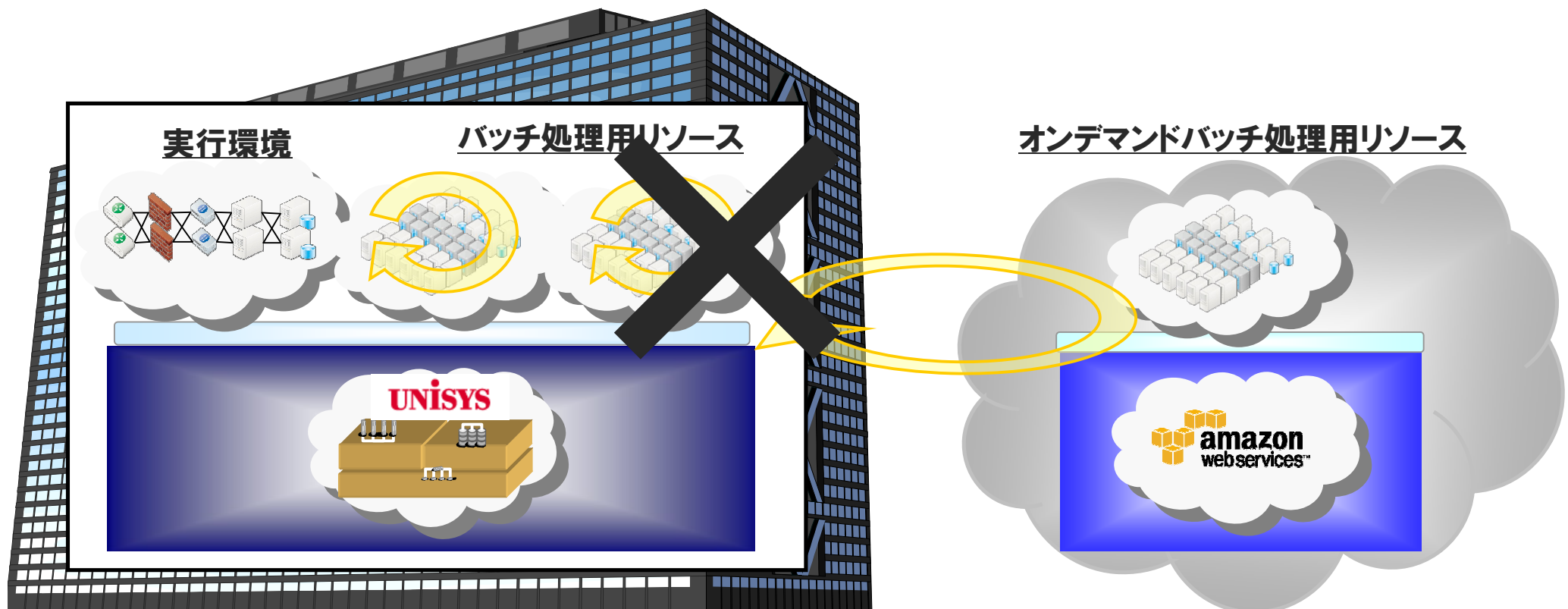


# 一步先行くクラウドコンピューティング

従来・・・バッチ処理用のリソースを、利用のピークに合わせて資産として購入



今後・・・最低限必要なリソースのみを自社で所有し、それ以外は必要な時に、必要なだけクラウドコンピューティングサービスとして利用

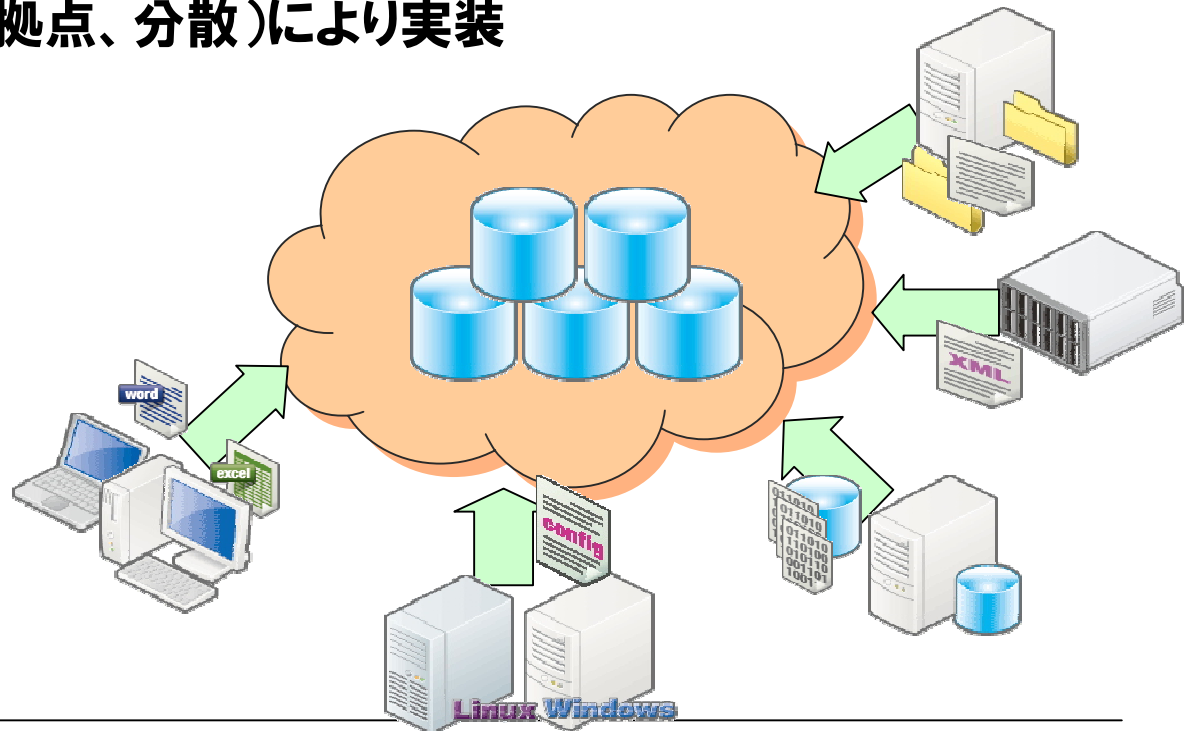


企業システムに“ペイ・フォー・ユース”という選択肢

日本ユニシスグループ **ICTサービス**

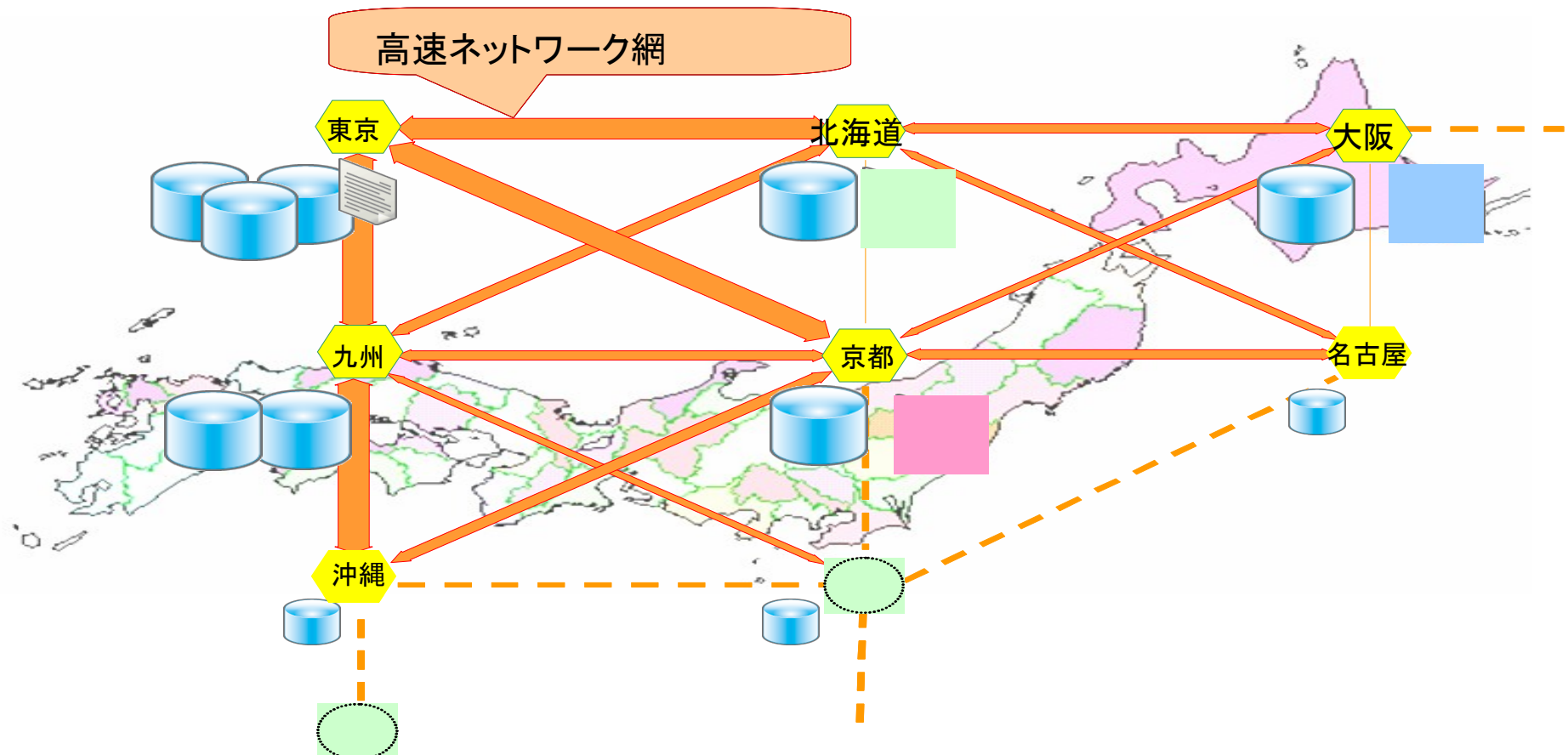
# ストレージクラウドサービス

- **ストレージクラウド**
  - ◆ 政府等の機密データ、大企業向けユーザファイルデータ、DRやBCPとしてのデータ保管などを、長期間に渡り保管するための、セキュアな分散ストレージシステムを提供する
- **データマネジメントコンセプト**
  - ◆ 増え続けるデータ、管理作業が煩雑で膨大、セキュリティ確保が難しい、などを解決する。
  - ◆ ストレージ提供サービスを、ICTホスティングサービスの基盤として提供
- **大規模化、クラウド技術(他拠点、分散)により実装**
  - ◆ セキュリティ
  - ◆ バックアップ
  - ◆ データレプリケーション
  - ◆ DR(災害対策)
  - ◆ BCP(事業継続性)
  - ◆ データの長期保存化
  - ◆ 利便性
  - ◆ 価格メリット
  - ◆ 拡張性の確保



# Inter iDC Network

- 複数DC間的高速ネットワーク
- ICTカフェテリアネットワーク(移行センター)
- 将来的にはリング構成



# 5.クラウド環境を活用したSaaSビジネス



# 来るソフトウェア新時代、労働集約からの解放

日本のソフトウェア業界は労働集約的特徴が強い。  
SaaSがパラダイムシフトとなり労働集約的な収益構造が資本集約的・知識集約的ビジネスモデルへ変わると考える。

ソフトウェア会社は変化の過程において二極化と淘汰が進み、10年もたてば業界全体で脱労働集約化が進んでいることに気付くであろう。

大和総研 Industry Report 2008年8月26日

# SaaSビジネスのステークホルダの課題

## ユーザー企業の課題

さまざまなSaaSがあるが、どれをどう組み合わせればいいかわからない。自社システムとも連携させたい。



## コンテンツプロバイダの課題

価値あるコンテンツやデータをSaaS型で提供したいが、それを活用したシステムもプラットフォームもない。



## ソフトウェアプロバイダの課題

パッケージをSaaS型で提供したいが、SaaS化のノウハウがない。

SaaSプラットフォームやiDCを自営できない。

自社ソリューション単体ではなく、他の機能と連携して付加価値をつけたい。そのための連携ソリューションパートナーを効率よく見つけたい。

SaaSの販売チャンネルを広げたい。プロモーションに不安。

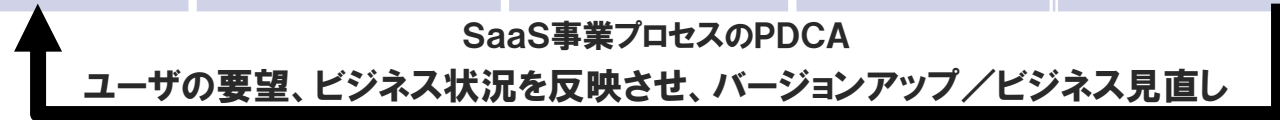


これらの課題に対応するため、日本ユニシスは、  
SaaSの利用者・提供者が一堂に会する場「ビジネスパーク」を提供します。

# パートナー支援プログラム

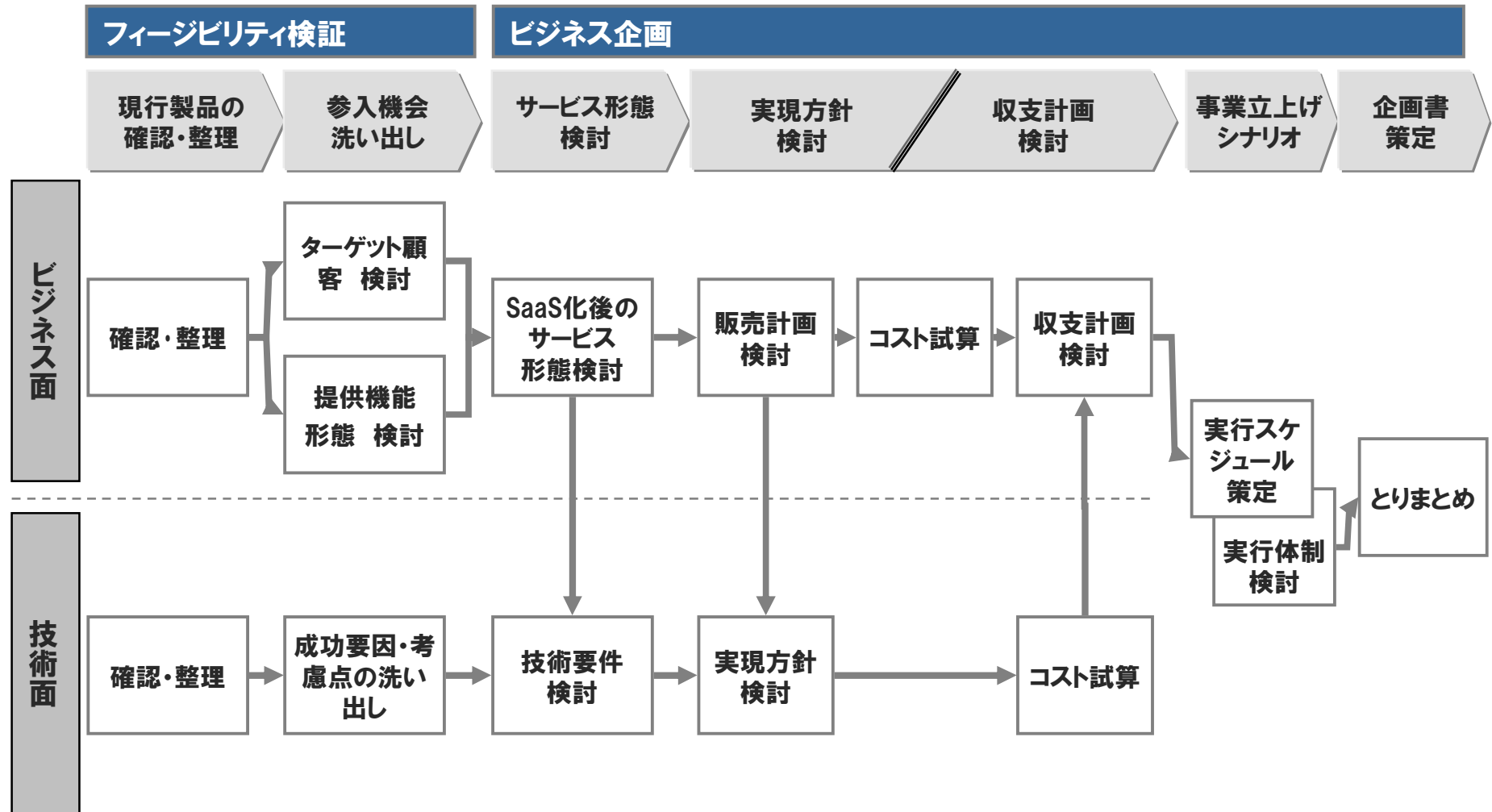
サービスプロバイダがSaaSビジネスに参入するプロセスに沿って、ビジネス面、技術面で支援（人手によるリアルサポートと、プラットフォームの仕組みを提供）

	企画	開発	販売	サービス提供	
リアルサポート	<b>SaaS企画支援</b> ワークショップ フィージビリティ検証 ビジネス企画 商品化 パートナー会	<b>技術支援</b> プロトタイプ開発 設計～テスト SLA策定 プロビジョニング	<b>プロモーション 営業支援</b> 共同ニュースリリース 共同セミナー セールスツール作成 Web構築、SEO	<b>受注・契約 支援</b> 契約支援 リセール	<b>運用支援</b> ヘルプデスク
ポータル & プラットフォーム サービス	<b>情報交換基盤</b> コミュニティサイト 情報共有・交換	<b>開発基盤</b> 共通AP部品 システム連携 開発環境	<b>Webマーケティング 基盤</b> コンテンツ管理 オートデモ Webセミナー お試し パーソナライズ	<b>販売基盤</b> 利用申込み テナント登録 ユーザ登録 販売管理	<b>実行・運用基盤</b> 問合せ対応 (Web&メール) 認証、ユーザ管理 課金、決済 運用監視 バックアップ



# SaaS企画個別支援プロセス

➤ SaaS企画には、技術面の検討とビジネス面の検討の両面が必要となります



# SaaS企画アウトプット

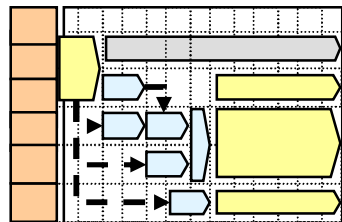
➤ SaaS事業の収支計画や事業立ち上げシナリオの検討を行い、SaaS企画書としてとりまとめます。

## 収支計画検討

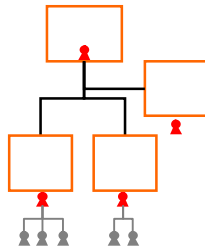


## 事業立ち上げシナリオ検討

### 実行スケジュール



### 推進実行体制



## SaaS企画書

案件名・ビジネス名			
概要	SaaS化する プロダクト・ サービス内容		販売 代理店等
	背景/目的		サポート窓口 ヘルプデスク
	ターゲット (市場・顧客)		ユーザ提供体系 契約体系/価格
	市場規模		回収方針
	競合		想定 スケジュール
	ビジネス規模 (想定)		ビジネス規模 (想定)
	販売宣伝 チャンネル		課題
	SaaS化 実現方針		備考/補足説明

# ビジネスパーク リアルコミュニティ

企業が所有する機能やコンテンツのマッチングの場として、SaaSビジネスの勉強会などを行うコミュニティ

- ・情報交換、意見交換
- ・ケーススタディ
- ・異業種交流
- ・ビジネスマッチング



意見交換会(5月20日)の様子

まずはビジネスパークメンバーにご登録ください

リアル  
コミュニティ  
開催の  
ご案内

申込み

参加  
可否の  
ご連絡

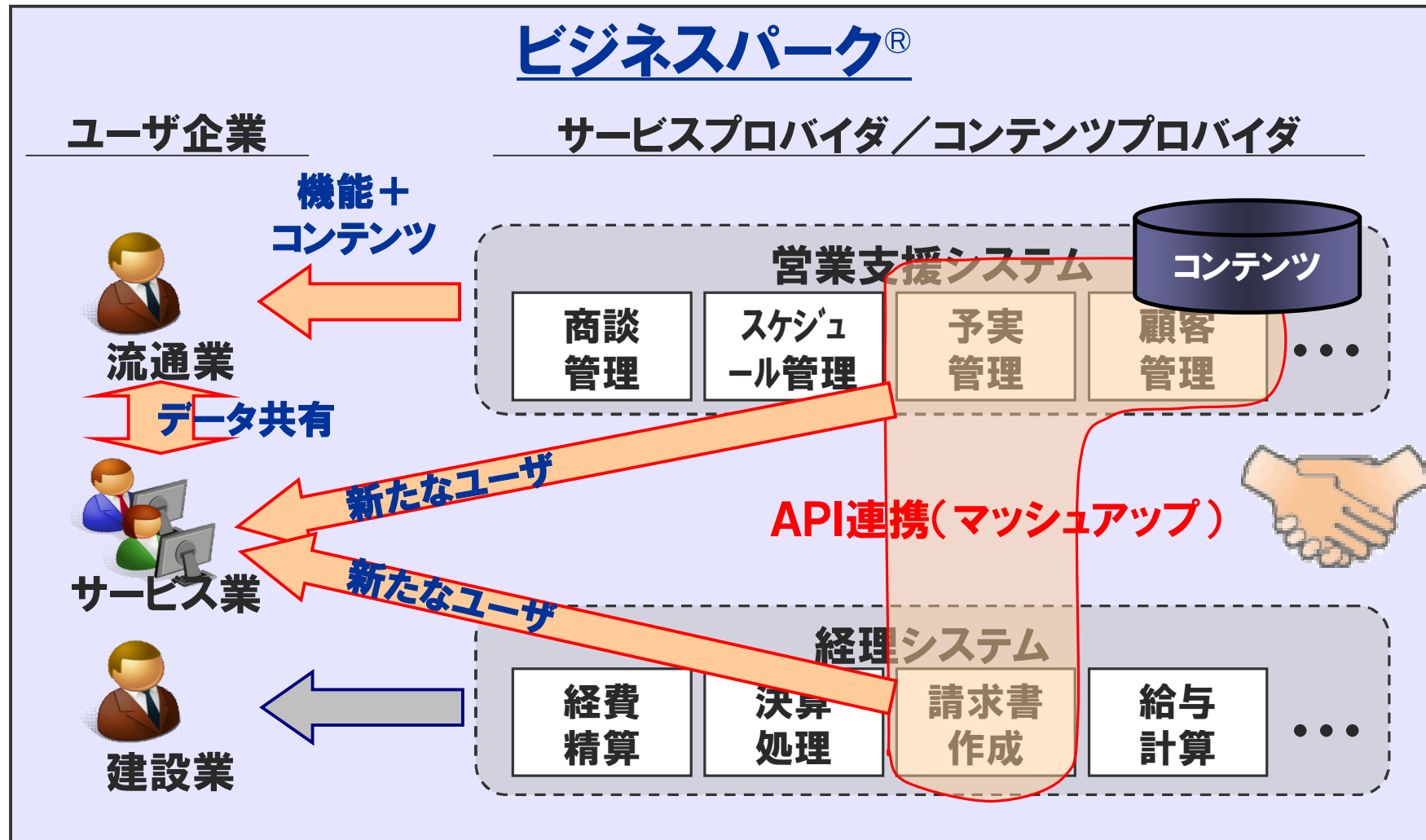
交流会開催



交流会での  
みなさまの  
声を反映し、  
会を運営

# ビジネスパーク参加のメリット ~パートナー企業連携

- パートナー企業が持つ機能やコンテンツを組み合わせ、新たな機能や価値を提供。
- ユーザ企業のパートナー間でもデータや業務プロセスを共有。



企業システムに“ペイ・フォー・ユース”という選択肢

ビジネスパークは、SaaSの利用支援だけでなく  
SaaSの企画から開発・販売・運用まで、総合的にサポートします。

SaaSのマーケットプレイス  
ビジネスパーク®  
に、ぜひご参加ください！

[www.businesspark.jp](http://www.businesspark.jp)

Business Park



## 3階 展示スペースのご案内

## SaaS型 SASTIK<sup>®</sup>サービス

“いつでも どこでも どんな時でも” を実現



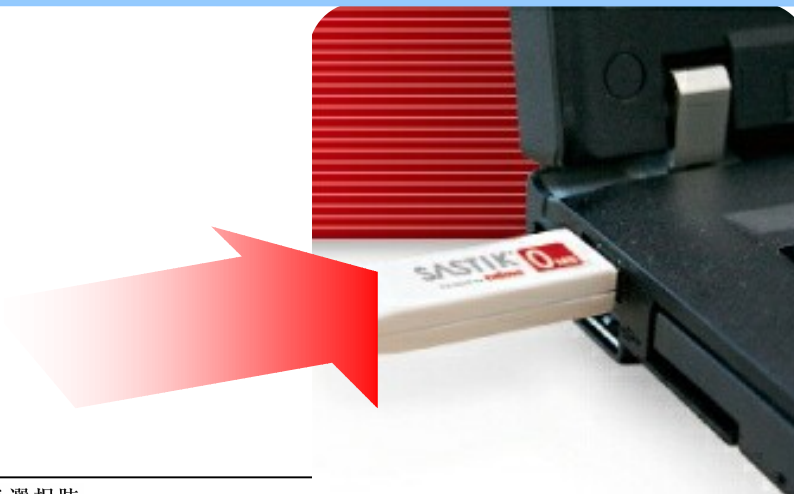
**SASTIKサービスとは**

挿すだけで、どこでもオフィス

抜くだけで安全に消去

『利便性』、『安全性』、『経済性』のベストバランスを実現

つまり便利なりモートオフィス環境を安全安心に提供、  
必要な機能をリーズナブルに実現する、SaaS型リモートアクセスサービスです。



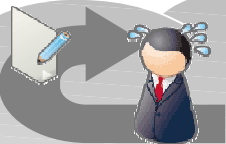
# こんな場面はありませんか・・・

## 課題

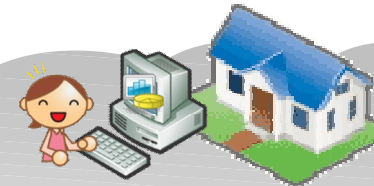


日報作成や照査のために  
一度会社に戻らなければ・・・

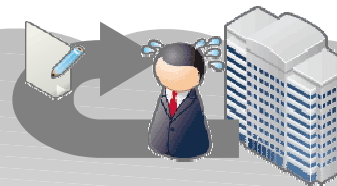
災害時の交通マヒや  
パンデミックで  
会社へ行けず業務が  
ストップしてしまう・・・



海外など出張するのに  
PCの持ち出し許可がとれない・・・  
(情報漏えい、セキュリティポリシー)



在宅勤務を奨励したいが、設備投資  
や情報管理や機器管理が煩雑・・・



出向先の企業に常駐していて  
自社の情報連携がしにくい・・・

# どんな対応策があるでしょうか・・・

## ITによる対策

**遠隔地から、リモートソリューションを使って会社のリソースにアクセス。  
外からでも自宅からでも、業務を遂行できるように対応する。**

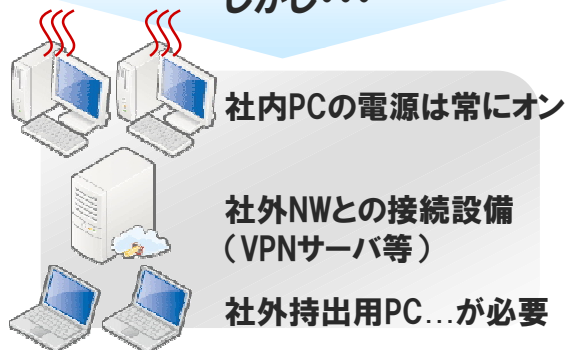
### リモートデスクトップシステム

### SASTIKを使うと...

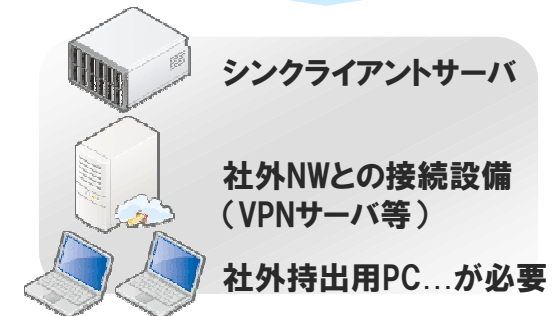
### シンククライアントシステム

- 会社に戻らなくても出先から各種照査、日報、メールやスケジュール管理が可能となる！  
= **無駄な移動コストや労働時間の削減を実現**
- 国内/海外出張先でも容易に会社メールにアクセス可能！  
= **機動力アップ**
- 緊急時(大規模災害、パンデミック)にも自宅から作業が可能  
= **事業の継続性**

しかし・・・



しかし・・・



企業システムに“ペイ・フォー・ユース”という選択肢

企業システムに“ペイ・フォー・ユース”という選択肢

日本ユニシスグループ **ICTサービス**

