

情報革命の衝撃

～ ここまで来たクラウド最前線 ～

2011年 9月 6日

**ASP・IC建設・不動産
クラウドシンポジウム2011**

**MM総研 代表取締役所長
沖縄振興審議会専門委員
ASP・SaaS普及促進協議会副会長**

中島 洋

始まったICTの大転換

① IT産業界に押し寄せるクラウド化・スマホ化

任天堂・ソニーの業績悪化とDeNA・グリーの好調の理由
クラウドとスマホ・タブレット端末がゲーム専用機を追い込んだ
HPの撤退:PCが「クラウド+スマホ・タブレット端末」に換わられる

② ユーザー主導の時代が来る

SaaS大賞＝ユーザー部門受賞
大成建設・小島プレス工業・グラマラス・……

③ インド・東南アジアの資源国から市場化へ

中国は近いうちに「オフショア」基地ではなくなる
中国は「市場」になる

④ 東日本大震災・福島原発事故の巨大な余波

ICTは本当に役立ったか・災害に強い社会建設にICTをどう使う
再生エネルギーへの電力源の大転換
発送電分離に伴う巨大な産業再編成(通信開放以来の衝撃)

ソニー・任天堂は壁にぶつかった

スマホ対応力で明暗

ソニー・任天堂の不振鮮明 2011/7/2

世界のハイテク企業の4～6月期決算は明暗が分かれている。東日本大震災による生産停滞の影響や液晶テレビの販売低迷を受けて、ソニーなど国内の家電大手3社は軒並み最終赤字に転落、発表直後の株価はそろって下落した。一方、海外に目を転じるとスマートフォン(高機能携帯電話)が収益を下支えする構図が鮮明。株式市場では選別物色の色彩が強まっている。スマートフォンの「iPhone」や多機能携帯端末「iPad」の販売が好調なアップルが19日発表した4～6月期の純利益は前年同期比2.2倍の73億800万ドル(約5788億円)だった

韓国の電機大手でもスマートフォンが収益の柱になっている。サムスン電子が29日午前発表した4～6月期決算は液晶パネル価格の低迷が続き、純利益は18%減少したが、自社製の有機ELを搭載したスマートフォン(高機能携帯電話)の好調が下支えした。2011年12月期通期ではスマートフォンの拡販が見込めるとの見方が多く、今期純利益の市場予想平均(28日時点)は前期比8%増。

ゲームは専用機からモバイルに

4～6月、GREEとディー・エヌ・エーが経常最高益2011/8/8

交流サイトを運営する大手3社の2011年4～6月期決算が8日、出そろった。携帯電話向けゲームが中心のGREEとディー・エヌ・エーは利用者の増加で課金収入が伸び、経常利益は4～6月期として最高となった。広告収入が中心のミクシィは東日本大震災後の広告低迷が響き、経常減益となった。

GREEが8日発表した11年4～6月期連結決算は、経常利益が前年同期の単独決算に比べ83%増の97億円となった。震災対応でデータセンターを西日本などに分散し、賃借料が拡大。サイトの認知度向上をねらった広告宣伝費もかさんだが、増収効果で吸収した。売上高は93%増の210億円。自社ゲームのほか、他社提供のゲーム利用者也伸び、課金収入が2倍強の183億円に伸びた。運営する交流サイト「GREE」の会員数は1年前に比べ28%増の2641万人。純利益は83%増の56億円。

ディー・エヌ・エーも交流サイト「モバゲー」の利用が拡大。携帯ゲーム関連事業の4～6月期の売上高は前年同期比52%増の310億円に伸びた。経常利益は32%増の157億円だった。一方、ミクシィは震災の影響で広告出稿が停滞した。今期から売り上げの計上方法を一部変更。売上高の7割弱を占める広告収入が15%減の20億円となり、経常利益は73%減った。通期業績は、3社とも増収増益を見込む。GREEは12年6月期純利益について幅を持たせ、前期比21～54%増の220億～280億円と予想。ミクシィは広告の回復や新規サービスを支えに、12年3月期の純利益増加を見込んでいる。

大震災から得た教訓

① ITが役立った分野

安否確認 現状の連絡 意見交換 救援依頼
メール SNS ツイッター 自治体HP

② ITが役立たなかった分野

震災直後の救援活動(情報が入っても輸送手段なし)
行方不明者のリスト作り

③ ITの危機が顕在化した問題点

地震対策 津波対策 電力不足対策 通勤困難対策
自家発電対策 バックアップ対策 テロ攻撃の弱点開披

④ 情報通信体系の根本的作り直し

巨大集中システムのもろさと広域分散処理体系の構築へ
⇒ クラウド化の加速 DR(BCP)への集中
テレワーク型作業体系・Web会議システムの急速普及
自治体情報の電子化の緊急性

ICTは大災害に役立つのか

災害発生時 <電源の確保と発災情報の速やかな伝達が肝心>

災害警報、津波警報の迅速・確実な伝達、被災者の速やかな救援には通信手段の確保が最優先。電源の維持・確保は最重要課題。

災害発生直後 <行政の災害対策機能と迅速な人命救助、安否確認>

- ・地震発生時には固定回線は寸断される。行政の早期出動を支えるために、無線ネットワークや地域衛星通信ネットワークの拡充が求められる。
- ・携帯電話のGPS機能を人命救助・行方不明者の捜索に活用すること。
- ・複数キャリア、複数メディアに対応する統一され一元化された安否確認の仕組みを開発すること。(災害用伝言板など)

復旧期 <被災者安全確保、的確な医療供給、BCPの導入推進>

- ・国民IDカードを全ての国民が保持することで、確実に速やかな本人確認が可能になる。マイナンバー、国民IDカードの早期普及と拡充が求められる。

・BCP(Business Continuity Plan)の導入、クラウドコンピューティングの普及促進を図り災害時でも行政機能等の継続。

復興期 <新しいビジョンの基に新しい社会を構想する>

ICTをベースにしたスマートシティ、スマートタウン、スマートコミュニティ構想

情報拠点の分散配置とクラウド加速

① 情報運用拠点の再配置

当初関西地区、九州地区へ再配置計画続出

沖縄地域のデータセンター、コールセンターも注目

- ・問い合わせの殺到 バックアップの打診
- ・増員要請 トランス・コスモス CSK……
- ・進出決定 C通販会社のコールセンター

しかし、関電、中部、九電のドミノ倒し

② 情報保管拠点の分散化

CPUの2重化はコスト負担大(コストからプロフィット)

情報保管だけを遠隔地で保管 クラウドが効果的

- ・「ドロップボックス」タイプのサービス
- ・ストレージ需要拡大 管理ソフト セキュリティソフト
- ・通信回線の高度化

発想の根本的転換

① 長期的な電力不足とエネルギー源の相次ぐ開拓

自然エネルギー開発（太陽熱、風力、バイオ、小水力）

風力発電＋風による冷却の開発

太陽熱「空冷」という新しい冷却手法

地中熱という新エネルギー・海洋深層水の冷熱利用

「排熱を冷却する」のではなく「熱資源として再利用」

⇒ データセンターは集中ではなく分散へ

② 通勤困難、通勤自粛、仕事スタイルの変化

コア業務以外はBPOで外部企業か、社内遠隔地処理

⇒ コールセンター、Web会議システム、BPO需要増加

⇒ BPOできる業務の切り出し、システム構築

⇒ **業務の根本的洗い直し**

高度電子社会への停滞突破

① 電子書籍化加速へ

新聞社 出版社の危機～～紙不足、取材陣健在 ⇒出口として電子化

② 企業経営効率化のためのクラウド化、BPOの加速

情報システム経費の効率化 情報資源の共有化 迅速化

真の意味での「BPR」の推進

③ 書類の電子的保管と遠隔地バックアップ

三陸自治体の教訓 企業、自治体で

④ 社会的リスク管理としての分散配置

データセンター、コールセンターなどの労務集約産業の分散配置

⑤ アジアの市場開拓加速

国内の復興資金は海外で稼ぐ

⑦ スマートシティ、スマートコミュニティなどの建設実験(将来の輸出産業)

日本のSI技術が生きる新しい情報産業領域

⇒**社会の仕組が変わる時期に膨大なシステム開発需要生成。**

その責任を担えるか。期待にどう応えるか。

市場としての東南アジア

NTTコム社長「中国事業の売上高倍増」2011/8/10

【上海＝菅原透】NTTコミュニケーションズの有馬彰社長は9日、「中国事業の売上高を2015年度に10年度比2倍以上に高める」方針を明らかにした。10年度実績は50億円弱。これまでは主に日系企業向けに通信サービスを提供してきたが、今後は「中国企業など非日系企業の売上高比率を5割以上にしたい」と述べ、現地顧客の開拓を急ぐ考えを示した。

中国では通信事業に対する外資規制が厳しいが、有馬社長は「中国電信など現地の通信会社の通信回線網を活用しながら独自の付加価値サービスを提供していく」と強調。特にネットワーク経由でソフトや情報サービスを提供する「クラウドサービスに重点を置く」と語った。

また、「NTTコムはアジアに多数のデータセンターや通信回線がある。海外展開を進める中国の顧客向けに強みをアピールする」と、競合他社との差別化を徹底して現地顧客の開拓につなげる考えを示した。NTTコムは10年度に1390億円だった海外売上高を15年度に2倍以上に引き上げる計画。有馬社長は「日本市場は成熟化しており、今後の成長の伸びしろは海外に求めているしかない」と中国を含めた海外事業の重要性を強調した。

市場としての東南アジア(続)

NEC、タイで工業団地にクラウドサービス 2011/7/9

【バンコク＝高橋徹】NECはタイの工業団地開発・運営最大手アマタコーポレーションと組み、入居企業が通信回線経由で安価にソフトウェアを使えるクラウドコンピューティングサービスを提供する。7月中旬に始める。工業団地に的を絞ったクラウドサービスは同国内では初めて。NECは製造業が集積する同国でノウハウを蓄積し、アジア周辺国への事業拡大を検討する。

工業団地内の企業へ、ネットを介したテレビ会議や人事管理、給与計算などのソフトを提供する。使うサービスの組み合わせにもよるが、ユーザー1人あたりの標準的な料金は月500～1500バーツ(約1300～4000円)程度と個別にソフトを購入する場合に比べて2～3割安くすむ。初年度は30社へのサービス提供を目指す。企業へのパソコン貸し出しや、サーバーをデータセンターで預かって保守・運営するサービスなども今後追加する。

工業団地内の既設の光ファイバー網を活用、NECがバンコク都内に確保したデータセンターと結んで提供する。NECが顧客企業から月額利用料を回収し、アマタにその一部を支払う仕組み。アマタはタイ最大の「アマタ・ナコーン工業団地」など同国内に2つの工業団地を持つ。入居企業数は約650社で、うち6割が自動車、電機などの日系企業という。クラウド需要はタイなどの新興国でも今後、拡大が見込める。オフィスビル以外でも販路を開拓したいNECと、工業団地を「売った後」のサービス拡充に力を入れるアマタの思惑が一致した