

IPv6 Summit in MATSUYAMA 2014

IPv6 ビジネスの展開に向けて



Otsuka Corporation

2014/09/25

AS17514
KURAHASHI Takanori





まずはじめに・・・

大塚商会とは？

ICTの導入と活用で企業の課題解決を支援

The collage displays several screenshots of the Otsuka Corporation website. The top row shows the '製品・ソリューション' (Products/Solutions) page, the 'サポート(たよれー)' (Support) page, and the '製品・ソリューション・サービス' (Products/Solutions/Services) page. The middle row shows the 'サポート(たよれー)' page with a detailed description of their support services. The bottom row shows the 'サブライ(たのめー)' (Sublime) page. Arrows from these screenshots point towards a central diagram and a callout box on the left.



特徴
 データセンター・クラウドビジネスを保守・サポートとして展開している



- 事業継続リスクのヘッジ
- 新規開拓・創造への期待
- お客様のビジネス拡大

システムインテグレーターとしての準備

ビジネス継続のためにはIPv6は必要!!

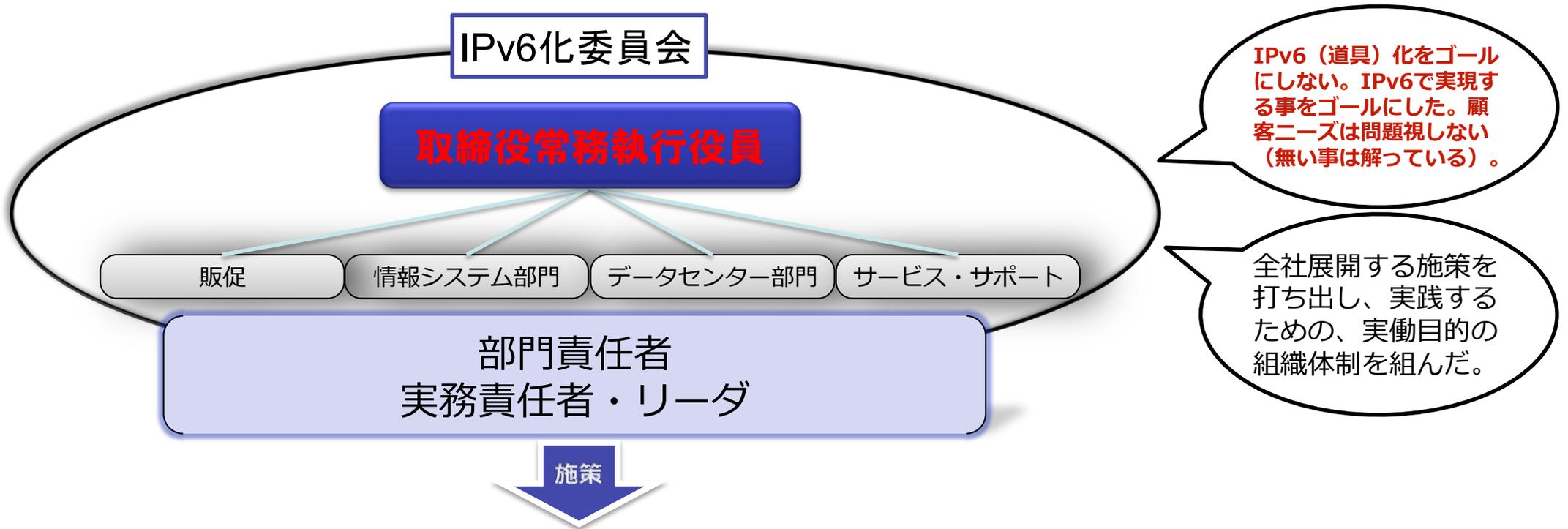
- IPv6対応の最大のモチベーション
∴経営層と現場層の見解がぴったしハマった。
トップダウンとボトムアップの両軸が同じ方向に回転
- お客様に提案・提供・サポートしていくために、自社がIPv6に対応するのは必然（社内システム、データセンター）

2012年中にIPv6対応基盤を整備し、事業拡大に備える

施策

- IPv6化委員会を発足（2010年）
 - ❖ 経営層が座長となり即時意思決定
 - ❖ 組織横断
 - ❖ 関係組織の進捗を毎月追う
 - ❖ 市場動向分析・報告
 - ❖ 必要投資分析と効果測定
 - ❖ エンジニア育成とカリキュラムの策定
 - ❖ IPv6ラボの開設
 - ❖ フェアでの訴求活動

IPv6化委員会（ビジネス展開の事業準備）



重要施策（エンジニア教育）

- 全社エンジニア向けに、2011年から2012年にかけて、全8回の研修会を開催（実機開催を含む）
- 主要ISPの現場担当の方を講師として招き、実務感覚と温度感を養う事を心がけている
- 現場への技術展開の前に、本部から現場にパッケージングして展開するための技術力を本部署が習得
- 現在IPv6に関しては、インフラ技術からアプリケーション技術への対応に移っており、教育計画・企画が再検討されている時期

研修	参加者数	内容
IPv6導入研修（委員会講師）	計148名 (2回実施)	概要(IPv4アドレスの枯渇の背景、予測) IPv6の基本知識、業界動向、当社の取り組み
IPv6基礎研修（外部講師）	のべ464名 (5回実施)	第1回: IPv6基礎編、第2回: サーバ基礎編、第3回: サーバ詳細編、第4回: IPv6ネットワーク編、第5回: IPv6導入編、
IPv6実技研修		ラボ環境を用いた本部向けの実機研修

重要施策（IPv6ラボへの投資と開設 No1）

当社が定義したラボの必要性定義と投資効果

市場競争力の強化を目的に・・・

エンジニア・営業の実機によるIPv6ノウハウの強化	サービス&サポートの優位性確保(たのめー、MNS等)	データセンターのサービス強化	社内システムのIPv6化(公開システム対応)
---------------------------	----------------------------	----------------	------------------------

必要となるIPv6検証環境（三大項目・四要素）

アプリケーションの動作検証	インフラ機器の動作検証	データセンター間接続動作検証
① 『基本的なIPv6ネットワーク網』の構成	② 『サーバ・ネットワーク機器の動作検証』のための構成	③ たのめー・アルファメール等、『アプリケーション検証』のための構成
④ 『最新のIT構成技術（最新Web系サービス）と融合』させるための構成		

重要施策（フェアを利用した訴求、啓蒙）

2012年2月 実践ソリューションフェア

2012年6月 Interop Tokyo

IPv6 公開サイト・閲覧対策
IPv6 公開サイト・閲覧対策、付加価値ソリューション
IPv6/IPv4公開サIPv6/IPv4トランスレータ(D-Link)
サードトランスレータ、Webセキュリティ・WAN最適化
ヤマハルーターIPv6ソリューション
ギガアクセスVPNルーター RTXシリーズ

IPv6のことなら
大塚商会にお任せ

運用・サポートナレッジの蓄積

- **IPv6に関して、実運用に関しての課題は少ない**
 - (IPv4とかわらない)
 - トラフィックが少ない事に起因しているとも言える
 - サービス側面では、SPAMやレピュテーション等の課題が今後見えてくるはず
 - ログ分析やIPアドレス管理の仕組みやツールが必要だが、まだ早急性を感じてはいない (IPアドレス数は増えるが、ノード数がIPv6だから増える訳ではない)
- **一番の課題は、ニーズが無い中で訴求せねばならない矛盾の解決**
 - 当社DCでは、新たなサービス・事業モデルの開発を始めている
- **サポートナレッジの蓄積は今後**
 - ラボだけではすべてのユースケースを押さえられない
 - コールセンターで、デュアルスタックのサポートも今は難しい
 - ✓ Internet黎明期に戻りたくない (繋がる、繋がらない、名前解決・・・)
 - ✓ IPスタックの問題でコールセンターが利用されない仕組みづくり
 - 電話サポートでのIPアドレス伝達はむり・・・
 - ✓ 2001:db8::beef:cafe・・・絶対伝えられない・・・

社内への訴求・啓蒙、システムへの対応、検証環境整備、エンジニア育成
・・・サービス開発へ!!
IPv6を全面に出すビジネス
IPv6を見せないビジネス（これが今の課題）

事業展開の開始

Sierとしての商材整備（物販）

IPv6へのスムーズな移行対応ならIPv6/IPv4相互通信パック

IPv6/IPv4相互通信パックは、IPv6への段階的移行期間にIPv4との相互通信を可能にしたオールインワンパッケージです。



プロキシによる簡単IPv6対応

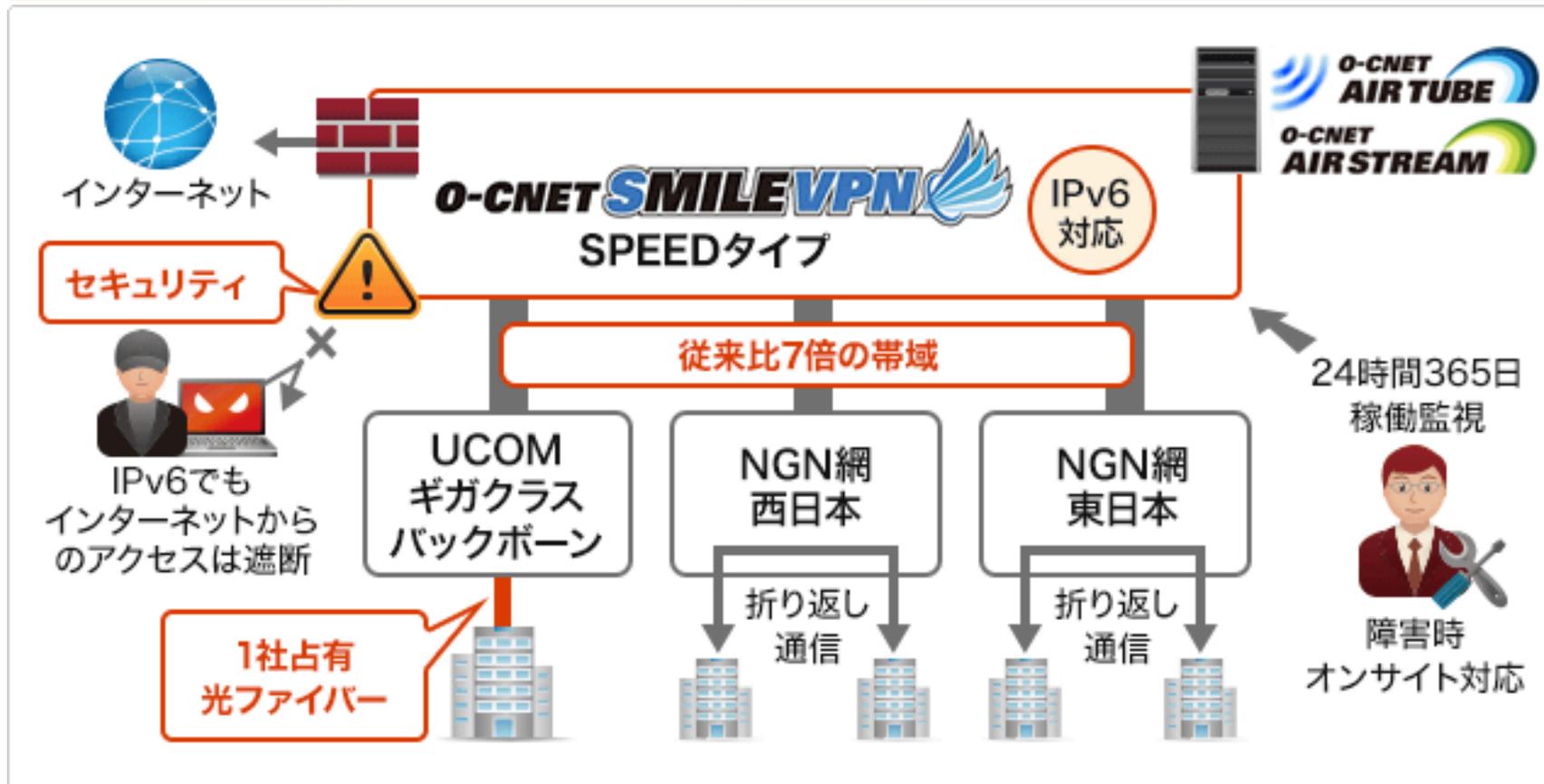
は、拡張性に優れたプロキシプラットフォームアーキテクチャを採用し、アプリケーションの可視化、高速化、セキュリティを総合的に実現するアプライアンス製品です。



【IPv4の枯渇をKeyにした商材】 いわゆるトランスレータ

- 商材として揃えないわけにはいかないが・・・
 - 今枯渇で困っている人はほとんどいないので、ポンポン売れるものではない
 - **IPv6ビジネス≠IPv4枯渇対応ビジネス・・・ではないはず**
- ✓ 物販ビジネスは、IPv4でもIPv6特別な差はない（同じように継続）
- ✓ Sierは、IPv4/IPv6デュアルスタック製品を、言われなくても提案・提供するのが『当たり前』に（機能・仕様差は必ず押さえて提示）。

サービスとしてのインフラ提供



【IPv6インフラをメリットとしてとらえた商材】 NGNの折り返し通信による高速化を売りに

- キャリアさんを含め、同種のサービスは多く存在
 - 将来に渡るメリットではないだろう
 - IPv4overIPv6だから、結局は、IPv4を効率よく通信させるための商材

- この2つのビジネスモデルは、IPv6を顧客に意識させてしまう
- これまでの延長線上では、利用者メリットとIPv6はリンクしない
- 顧客は「IPv6をください」とは言わない
- 顧客に「IPv6」を意識させてはダメ（サポートが立ち行かない）

何かが違う

最近のトピック（IPv6の割り当てを当たり前に）

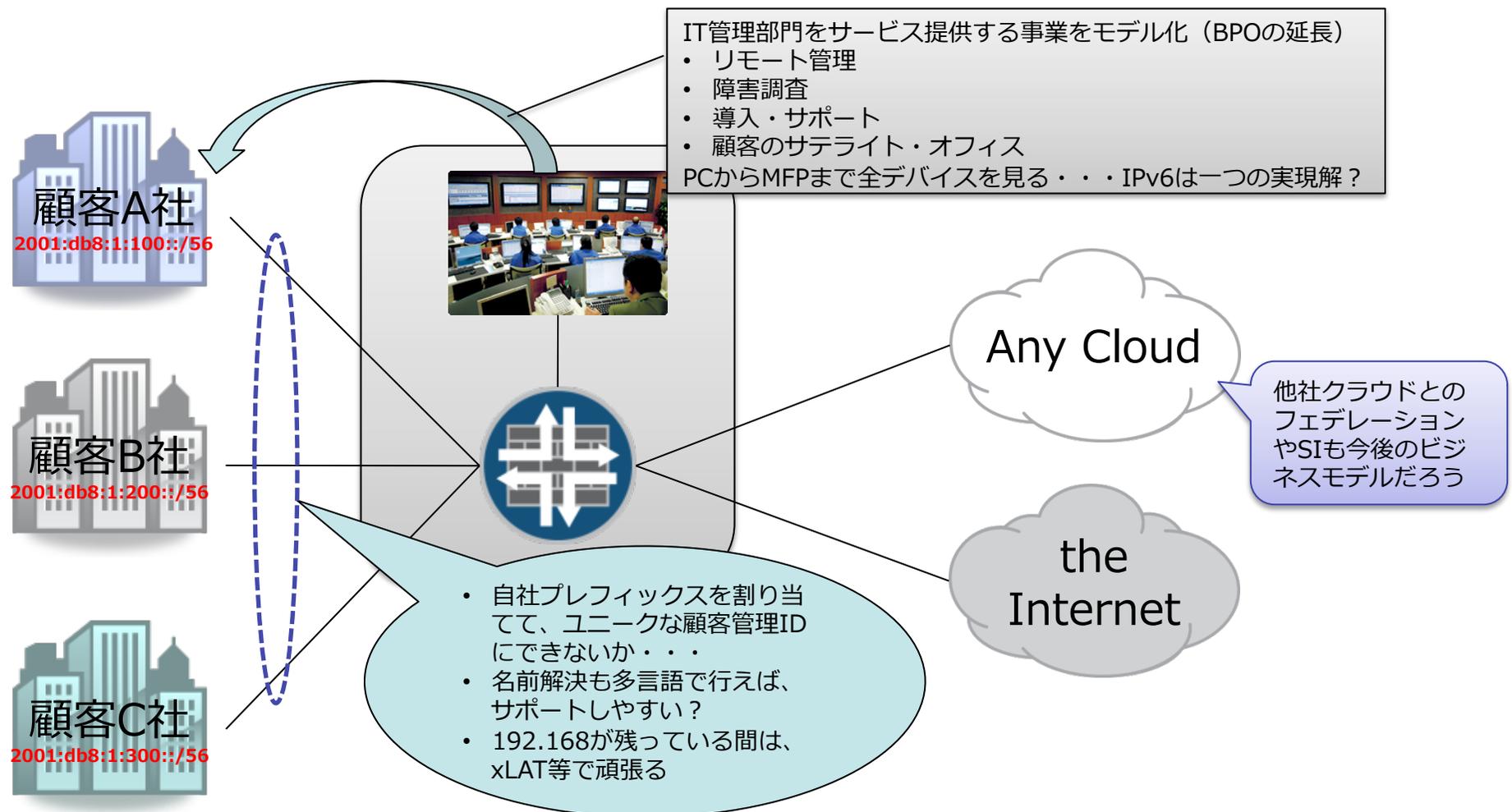
- Windows Xp, Windows2003のサポート終了
 - 当社もお客様の入れ替え需要に際し、頑張らせていただきました
 - Xp, 2003の入れ替えは、単なるOSのサポート終了・・・ではないです
 - 企業のサーバ・クライアント環境でIPv4/IPv6デュアルスタック（Win7, Win8）が標準になったことを意味します（言い過ぎかも）
 - MFP(プリンタ複合機)も既にデュアルスタックの準備が完了しています
- ビジネスを考える上で、IPv4をなくす必要性はない
- ビジネスを考える上で、IPv6を強要する必要はない
- ビジネスを考える上で、IPv6のニーズを求める必要はない
 - IPv4を求められる事が無いのと同様・・・
 - 「IPv4をください」???, 言われたことが有りませんので、IPv6も言われる必要はないのでは？
 - IPv6も求められる・求められない関係なく、通信の標準としてスタンダードに割り当ててしまう
 - そうすると、IPv6という道具の話はおしまいで、IPv6が顧客のそこにある前提のビジネスを考えることができる

サービス&サポートのためのIPv6という視点

- IoT, M2M, BEMSなど、IPv6の広大なアドレス空間への期待がある中で・・・
- その実現のインフラ技術としてIPv6が着目
- でも、顧客の本業はこの実現ではない
 - IT環境の実現に顧客が苦勞していたのでは、本末転倒
 - そもそも、中小のお客様にはIT管理担当者が存在しない
 - 日本の中小企業様は430万社（全体の99.7%）
 - 近くにSIerがない、地方のお客様はもっと大変
 - 当社も四国での貢献が全くできていないのが実情・・・m(_ _)m
- 技術的な実現と同時に、SIerとして顧客の本業を支援・サポートしていくインフラ
 - 万人にとってネットワークが必需になるが、万人がネットワークに精通していない前提に立って、
 - **IPv6で『万人を支援するためのビジネスインフラ』にしていく視点も必要**

IPv6, それぞれの事業モデルを伸ばすために

- ビジネスの拡大や創出という視点で見た時、当社の事業モデル強化の方向性を画策中
- SIerとして、サービス&サポート事業者として



- 当社内でも2010年からこれまで、新たなサービスや事業モデルの企画開発を何度もボツりながら繰り返しています
- まだまだこれからですが・・・
- 少なくとも、IPv4アドレスを買い入れる予定は無いので、近いうちに当社も割り当て限界が来ます

**IPV6ならできるビジネスモデルを
継続して検討してゆきます**

ご清聴ありがとうございました。