



クラウド・ベースのファイル転送サービスの評価

先手を打つ計画

目次:

- 1 概要
- 2 発展するマネージド・ファイル転送
- 3 クラウド・ベース・サービスの潜在的なメリット
- 4 その他、考慮すべき事項
- 5 今後の展望

概要

このホワイト・ペーパーは、クラウド・ベースのファイル転送サービスについて検討することを目的としています。このサービスは、世界中の各種ビジネス分野にわたる大小さまざまな企業の IT 計画戦略において、現在、その勢いを増しつつあります。Vanson Bourne 社と共同で実施した調査により、このサービスの極めて大きな可能性は裏付けられています。同調査はまた、重要な B2B ネットワークを保有する多くの企業の短期計画期間において、クラウド・ベースのファイル転送サービスの実装が際立っていることも示しています。

ファイル転送における「クラウド・ベース・サービス」または「アウトソーシング・サービス」とは、サード・パーティーによって提供される、大容量ファイルを転送するためのサービスで、従来のオンプレミス（自社運用）のマネージド・ファイル転送（MFT）ソフトウェアに代わるものです。IBM® の調査では、クラウド・ベース・サービスが、IT 企業ネットワークにおいて、短期計画の選択肢となっていることが示されています。このサービスによって、潜在的なメリットが適切なお客様に提供されます。また特定の事例でこれを使用するかどうかを決定するプロセスの一環として、慎重な分析が必要な課題が明らかになります。

従来、ファイル転送機能は、100% 社内で管理されてきました。これは、社内で管理することが、セキュリティ面やトラブル等への即応性において、社内の顧客やビジネス・パートナーに、明らかにメリットがあるという考え方に基づいたものです。もちろんこれまで、このような管理は、サード・パーティーの MFT ソフトウェアやサービスの支援のもとで、IT 部門と事業部門に割り振られていました。しかし機能全体の責務が、サード・パーティーに大きく移管されることはありませんでした。しかし現在、従来のこの傾向は、社内管理の一部を外部のテクノロジーに委託する、クラウド・ベース・サービスの利用に変わりつつあります。あらゆる企業が、ファイル管理の戦略でこのような変更を検討しなければならないのは、なぜでしょうか。また、戦略変更の妥当性を分析するときに考慮すべき、最も重要な要素は何でしょうか。

これらの問いへの答えは、このビジネス上、重要なテーマの議論の計画を立てる上で役立ちます。



発展するマネージド・ファイル転送

米国、フランス、イギリス、ドイツの、従業員 1,000 名以上の企業 500 社に対して実施された調査では、ファイル転送に関する計画と課題について、さまざまなビジネス分野における多様なデータが示されています。この調査では、小売/流通企業、製造業、金融サービス企業、およびその他の民間企業を代表する経営者と IT エキスパートが、移行期における企業 IT 環境の明確なイメージを示しています。

その報告によると、ファイル・サイズの拡大、ファイル転送数の増大が懸念されており、特に小規模の企業では、ファイル転送の問題が社内に対処できる能力を超える可能性があると考えられています。企業の規模にかかわらず、大半の企業が、特定のファイル転送サービスのアウトソーシングにより利益を得られると思われる課題に取り組んでいます。そのため、調査対象企業の 75% が、ファイル転送のアウトソーシングに特化した分野について、既に詳細な戦略を持っている、あるいは現在策定を行っています。

こうした調査結果を踏まえた上で、お客様の会社では、ファイル転送について認識している問題に対処するために、クラウド・ベースやアウトソーシングでのサービスの利用を評価されるでしょうか。次の表は、他社の状況を示しています。

ファイル転送でクラウド・ベース・サービスやアウトソーシング・サービスを利用することを評価する企業の状況

	従業員		
	全体	1,000 ~ 3,000 名	3,001 名以上
評価する - 6 カ月以内	25%	30%	19%
評価する - 7 ~ 12 カ月以内	34%	36%	32%
評価する - ただし最低でも 12 カ月経過後	10%	8%	12%
既に評価済み	15%	14%	16%
評価しない	16%	12%	21%

この戦略への注目度と一致しますが、一部を除くすべての企業が、クラウド・ベース・サービスの利用が可能かどうかの調査を行う時期を、既に決定していました。全体的な傾向として、回答企業の 59% が、今後 12 カ月以内にクラウド・ベース・サービスについての評価を開始する意向を示しています。一般的に、流通、運輸企業など、B2B ネットワーク・パートナーを最も多く有する業界の小規模企業が、この動きを先導しています。

企業規模とネットワークの複雑さの違いが、各組織内のストレスや、市場におけるさまざまなレベルの危機感をもたらしていることは明らかです。そのため、ファイル転送管理の主な課題について、一般的な優先順位と特定の優先順位の両方が明確になるように、調査を行いました。

既存のファイル転送管理の有効性において、企業がそれが重要なものだと認識する課題を、最も重要なものから以下に示します。

- セキュリティーとガバナンスに対する要求の増大とともに、交換される内容の機密性が高くなる
- 平均ファイル・サイズとトランザクション数が増大し、既存のファイル転送システムに負担がかかっている
- 企業間取引 (B2B) パートナーの接続と転送は非常に複雑で、限られた IT リソースの社内グループによって管理されている
- 重要なサプライ・チェーン/調達プロセスは、こうしたファイルに基づいて行われている。分単位や日単位ではなく、秒単位の問題であり、使用しているオンプレミスの転送システムは、ニーズを満たすための柔軟性に欠ける
- 新たなビジネス施策により、新規カテゴリーの B2B 取引パートナーの採用とサービスの提供が必要となるが、それに対応する要員、時間、資金がない

上記の問題のうち、最初の 3 つが最も重要です。1 点目は、最良のセキュリティとガバナンスへの要求をさらに促進します。これは、既存の MFT 開発における、長期的な優先課題となっています。2 点目と 3 点目の問題は、クラウド・サービスにおける実際のビジネス・ケースの問題、つまり、スケーラビリティと、進化する B2B の要求です。4 点目と 5 点目は、戦略またはテクノロジーのあらゆる変更によって対応すべき、環境に関する継続的な要求です。ここで注意すべきことは、こうしたすべての問題が、社内の IT 運用エキスパート、IT アーキテクト、事業部門マネージャー、およびサプライ・チェーン・パートナーやその他の B2B パートナーに影響を与えるということです。

ファイル管理の意思決定者が抱える、その他の重要な問題は、サイズ、業界、国、および既存のオンプレミスのリソースや機能などに起因しています。これらのほぼすべてが、代替または補助リソースを評価する速度や、クラウド・ベースのファイル転送サービスに期待できる、潜在的なメリットに影響します。

ファイル転送の全機能を、アウトソーシングしようとする企業はありません。実際の決定におけるポイントは、サード・パーティーのサービスを利用することで、最も改善されるのはどの問題か、ということです。適切な選択により社内リソースが解放され、そのリソースを他で利用することができます。最適なソリューションは、B2B 取引でクラウド・ベース・サービスへの移行を行う際に、どのユース・ケースに効果があるのかを明確にでき、その投資について正当性を証明できるソリューションです。

クラウド・ベース・サービスの潜在的なメリット

クラウド・ベース・サービスを追加する上で、そのビジネス・ケースで最良のもの1つに、ファイル転送トランザクションのサイズ、数、複雑さが同時に増大する状況の改善が挙げられます。

この好例が、B2Bの通信における、大規模ファイル・トランザクションです。多様なビジネス・パートナーを結び付ける企業ネットワークが急激に普及し、共有される情報の量が増大しています。また、プロトコル、政府や業界の規制、ベンダー独自ソフトウェアによる差異など、避けるべきシステム間の違いが、社内のスタッフとシステムへの投資を暫定的に増やすだけでは、対応が間に合わないスピードで拡大しています。

B2Bの問題についての調査の回答からは、ある特定の領域に関心をもたれていることが分かります。これらはそれぞれ、個別の回答企業から、B2Bネットワークのサポートに関する「最大の課題」と位置付けられています。

多数の接続の管理	26%
新しい接続の設定と、既存の接続の保守/更新に要する時間(コスト)	20%
多数のプロトコルのサポート	19%
ファイル転送のエラーと、例外に対するトラブルシューティングに要する時間(コスト)	15%
一元化された管理、監査、あるいは可視化機能の欠如または不足	8%

ここで重要なのは、最初の3点が、すべてB2Bの運用にとって極めて重要だということです。企業がこれらの問題のうち、どれを最も重要なものとして選択するかは、実質的な問題ではありません。パーセンテージの数値が比較的近いということは、つまり、それらすべてが重要だということです。それらがすべて、B2Bの大容量ファイル転送といった、主要なビジネス機能に関係している場合には、特に当てはまります。例えば、いずれか1つの問題が最も重要な問題として報告された場合、社内の組織は外部に目を向けることなく、対応策を見つけ出す可能性があります。しかしここで、キャパシティの制約や高まる複雑さによって結び付いた多くの問題により、クラウド・ベース・サービスなどの大規模な外部リソースが、対応策として示される可能性もあります。

企業がクラウドを選択する理由

- ・ リード・タイムを大幅に短縮しながら、セキュリティが強化されたファイル転送の潜在的なメリットを実現できる
- ・ 新しい取引先パートナーやファイル容量の要件を満たすように、必要に応じてリソースを拡大/縮小し、過大な、または過小な使用状況を回避できる
- ・ インフラストラクチャーまたはITリソースに影響を与えずに、変化するビジネス状況に対する俊敏性と即応性を高めることができる

この場合の複雑さとは、上位3つの問題が相互に関係している状況です。問題が他と関係しておらず、単独の場合には対応できません。これは、集約的なB2B環境において、クラウド・ベース・サービスが、リスクよりはむしろソリューションとなり得る理由の、唯一にして最大の根拠です。以下の表に要点を示します。

B2B ファイル転送のニーズ	メリット	価値
1 提供までの時間を短縮する	リード・タイムを大幅に短縮しながら、セキュリティが強化されたファイル転送の潜在的なメリットを実現できる	<ul style="list-style-type: none"> ・ パートナーの設定と維持に要する時間を短縮し、新しい取引先パートナーから収益を獲得できるようになる ・ 多様なファイル転送アクティビティを、クラウド・ベースの1つのB2Bソリューションに統合できる <ul style="list-style-type: none"> - B2Bの多様な大容量ファイル転送向けツールを使用した、多数のサーバーのサポートが不要になる - 大容量のB2Bファイル・トランザクションのほぼすべてを、モニター、管理、監査し、セキュリティ保護をサポートするのに必要な機能を備えた、単一のB2Bファイル転送接続を利用できる
2 組織のニーズ(新しい取引先パートナーとファイル容量に間する)を満たすために、スピーディーに規模を拡大/縮小できる	新しい取引先パートナーやファイル容量の要件を満たすため、必要に応じてリソースを拡大/縮小し、過大な、または過小な使用状況を回避できる	<ul style="list-style-type: none"> ・ 大容量ファイル転送向けのマルチテナント環境から、スケール・メリットを得ることができる <ul style="list-style-type: none"> - パートナーとの企業間取引量に応じて利用される - インフラストラクチャー要件を、需要の変化に一致させる必要がなくなる
3 新たなインフラストラクチャー要件が発生しないようにする	インフラストラクチャーまたはITリソースに影響を与えずに、変化するビジネス状況に対する俊敏性と即応性を高めることができる	<ul style="list-style-type: none"> ・ 以下の対応により、最も必要とされる場所で、社内リソースが利用可能となる <ul style="list-style-type: none"> - クラウド・ベースのリソースを活用してB2Bファイル転送環境を管理する(顧客設定、パートナー設定、継続的なサポート・アクティビティ、管理サービスの提供) - ほぼすべてのB2Bパートナーにつながる、単一の接続を維持する - 新たなインフラストラクチャー要件を発生させない

「金槌にはあらゆるものが釘のように見える」という格言があります。クラウド・ベース・サービスへの移行を(限定的または部分的でも)検討する際の真の課題は、今日までの業績をもたらしたものと同一IT費用対効果投資基準を使用することです。クラウド・ベース・サービスでは、他のIT投資を推進した場合と、同じ水準を保つ必要があります。

その他の考慮事項

新規テクノロジーを選択する場合同様に、不本意ながら、対応に他社に遅れをとる企業もあります。こうした企業が懸念することは何でしょうか。大手サード・パーティー・リソースの追加により、社内システムの手順や効果などに問題が生じ、事業の一部を管理できなくなるという、受け入れがたいリスクが発生するのはどのようなケースでしょうか。

興味深いことに、そのような企業の懸念は、クラウド・ベースのテクノロジーに特化したものではなく、ほぼすべてのIT投資における、長期にわたる基準に特化したものであることが分かっています。

- 社外に出たデータのセキュリティの確保
- 社外に出た転送プロセスのセキュリティの確保
- データおよび転送アクティビティの監査とガバナンス
- 社外に出たデータのアクセス制御の維持
- お客様やパートナーが抱える、転送障害などの問題を解決する能力
- レガシー・システム(すなわちメインフレーム)との統合
- 既存のプロセスやワークフローとの統合

喜ばしいことに、既存のB2B、サプライヤー、パートナーとの関係は、この急激にも思える移行においても、例として参考になります。世界経済の影響により、企業は自社の生き残りや成長にとって真に必要なことにさらに重点的に取り組むようになっています。ファイル転送は重要ですが、これが中核のコンピテンシーでしょうか。お客様の会社が行っているビジネスについて、それは競合他社が容易には真似できない競争優位性をもたらすでしょうか。これらの問いへの答えに1つでも「いいえ」があれば、アウトソーシング戦略を検討すべき時期かもしれません。

B2B通信の要件は複雑で要求が厳しいため、この新しいテクノロジーから、最もメリットを得られる可能性があります。投資に消極的な姿勢は、正当な慎重さではなく、競争の激しい市場力の切迫感を十分に認識していないために生じる疑念の表われです。

必然的に、IT意思決定者が考える基本的な前提条件は、システム、ソフトウェア、手順、管理要件、およびセキュリティ・ゲートウェイの既存のアーキテクチャーは、ほぼすべてのサード・パーティー・プロバイダーが適合し、従わなければならないインフラストラクチャーである、ということになります。そうでない場合、サード・パーティーのサービス・オフリングは不十分なもの(つまり、容認できないものであるか、特定の変更が行われるか、どちらか)となります。しかし、必須の評価プロセスにより、クラウド・ベース・サービスが当初から既存のインフラストラクチャーに適合するように設計されてきたことが、最終的に明らかになります。これが、クラウド・ベース・サービスがB2B環境の特定の使用状況で、迅速に受け入れられている理由です。

そのため、クラウド・サービスを採用するということは、単純に購入契約を行うだけではなく、リスクを負いながら責任を委任すること、または業務運用の制御を失うことを意味します。その代わりに、競争で有利なリソースとの新たな連携が実現します。この連携は、既存のインフラストラクチャーとその履歴、およびインフラストラクチャーが設計/開発された目的であるビジネス目標を最も把握する担当者が、詳細に管理する必要があります。

今後の展望

最後に、MFTソリューションのユース・ケースが増え続けている状況があります。大半はオンプレミスですが、クラウド・ベース・サービスに適したものが多くあります。IBMは現在、MFTソフトウェアにおけるリーダー企業の1つですが、すぐにクラウド・ベースのファイル転送サービスについてもリーダーとして貢献できると考えています。そのためIBMは、上で述べたクラウド・ベース・ファイル転送の理想的な事例に一致する自社のB2Bファイル転送アクティビティはどれか、このことについての評価プロセスをできる限り早く開始することを、このホワイト・ペーパーをご覧のIT部門の幹部およびマネージャーにお勧めします。また、この評価プロセスでは、前述の潜在的なメリットのほか、差別化不要のプロセスはアウトソーシングするという考えや、セキュリティやガバナンスに対する責任によって代表される、継続的な優先事項を考慮する必要があります。



日本アイ・ビー・エム株式会社

〒103-8510 東京都中央区日本橋箱崎町19-21

「接続と統合機能」については、こちらをご覧ください。
ibm.com/software/products/jp/ja/category/SW666

IBM、IBM ロゴ、ibm.com は、世界の多くの国で登録された International Business Machines Corporation の商標です。他の製品名およびサービス名等は、それぞれ IBM または各社の商標である場合があります。

現時点での IBM の商標リストについては、ibm.com/legal/copytrade.shtml をご覧ください。

本書に含まれる情報は、情報提供のみを目的に提供されています。本書に含まれる情報の完全性および正確性につきましては最善の努力を払いましたが、本書は特定物として現存するままの状態提供されるものであり、いかなる明示もしくは黙示の保証責任も負わないものとします。また、本書は IBM の現在の製品プランまたは戦略に基づくものです。この製品プランまたは戦略は予告なく変更されることがあります。IBM は本書およびその他関連文書の使用に起因するいかなる損害についても責任を負いません。本書は、IBM (または IBM のサプライヤーまたはライセンサー) にいかなる保証責任を負わせるものではなく、また、IBM ソフトウェアの使用に際し適用される、プログラムのご使用条件の内容も変更するものではありません。

本書に記載の製品、プログラム、またはサービスが日本においては提供されていない場合があります。日本で利用可能な製品、プログラム、またはサービスについては、日本 IBM の営業担当員にお尋ねください。本書で言及されている製品のリリース日および性能は、市場機会やその他の要因に基づいて、IBM の判断により随時変更される場合があります。また、それらによって、今後その製品または機能が利用できるようになることを IBM が確約するものではありません。本書に含まれるいかなるものも、お客様が行った何らかの行動によって、特定の販売、増収、節減、またはその他の結果がもたらされることを表明または暗示する意図を持つものではなく、それらの効果を持つものでもありません。

© Copyright IBM Corporation 2012



Please Recycle