

古舘正清氏 F5 ネットワークスジャパン 代表取締役社長 「L4-7の統合」が成長戦略の軸に

ADC市場でトップシェアを誇るF5が、「ソフトウェアデファインド」時代の成長戦略を打ち出した。今年5月にF5 ジャパン代表取締役社長に就任した古舘正清氏に国内における成長戦略を尋ねた。

構成◎坪田弘樹(本誌)

F5 ジャパンの成長戦略の軸として「Software Defined Application Services (SDAS)」を打ち出しました。SDASは何を目指すものですか。

古舘 SDASは、アプリケーションごとに最適なIT/ネットワークインフラをデザインできるようにすることを目指した新しい概念です。インフラは、アプリケーションをセキュアかつ快適に利用するためにあるものです。しかし、従来は別々に作られて運用されていたために、新しい要件にタイムリーに対応することができず、ビジネスの俊敏性を阻害していました。アプリケーションを起点としてリソースを割り当てられるインフラを作ることによって俊敏性を向上させることがSDASの目的です。

Software-Defined Networking (SDN) と同じようなビジョンと捉えれば良いのでしょうか。

古舘 SDNもアプリケーション起点でリソースを割り当てるという点では同じですが、我々が強調したいのはレイヤ4-7(L4-7)の重要性です。

SDNによって、インフラを構成するハードウェアやソフトウェアはコモディティ化していきます。今後はL4-7が差別化のポイントになり、ロードバランシングやセキュリティ等のL4-7の機能をアプリケーション単位に柔軟に割り当てられるインフラを作ることが求められるのです。

F5は、これを実現するためにL4-7の「統合プラットフォーム化」が重要と考えています。

現在のL4-7は、ADC (アプリケーションデリバリーコントローラ) やファイアウォール、WAF (ウェブアプリケーションファイアウォール)、アクセス制御等の機能を個別に提供するポイントソリューションが多く使われています。これでは多くのアプライアンスを運用・管理しなければならず、要件の変更に迅速に対応できません。

これらL4-7の機能をすべてソフトウェアとして1つのプラットフォーム上に集めてしまえば(図表参照)、運用管理も楽になりますし、同じアーキテクチャで動いていれば要件変更への対応も容易になります。

日本のL4-7は遅れている

現在のビジネス状況はどうですか。

古舘 順調です。グローバルでは2014年度に対前年度比17%伸びており、主要製品であるADCのシェアは52.6%と市場の過半を占めています。

成長の要因は3つあります。セキュリティとソフトウェアの2つのビジネスが急成長していること、そしてAs a Service 事業の拡大です。

ワールドワイドでは、WAFやSSL-VPNといったセキュリティの売上がF5全体の売上の3分の1を占めるまでになっています。残念ながら日本はこの比率がまだ1桁台で、「セキュリティもやっていたの?」とお客様から言われることも少なくありません。

海外と日本の差は何が要因ですか。

古舘 F5はすでに2年以上前からSDASを推進しており、海外では統合プラットフォーム化が進んでいます。我々のADC製品「BIG-IP」を利用しているお客様がソフトウェアを買い足して、同じプラットフォーム上にセキュリティを追加するという広がりが出てきています。

これは、海外ではL4-7のレイヤを1つの統合されたインフラとして見るSDASの考え方が浸透しているからです。国内でもお客様にSDASの概念を伝えて、インフラ構築のやり方を変えていきたいと考えています。

As a Service 事業については最近、「F5 Silverline DDoS 防御」「F5 Silverline WAF」と新サービスを次々と発表していますね。

古舘 ミッションクリティカルなアプリケーションに対してはオンプレミス型でL4-7のソリューションを提供しながら、重要度の低いアプリケーション向けにはSaaS型でL4-7の機能を提供していくというのも、我々の成長軸の1つです。

国内事業の目標を教えてください。

古舘 F5 ジャパンとして、毎年20%ずつ伸ばして、2019年に売上を倍増させるという目標を立てました。

高い目標ですね。

古舘 軸となるのは、ADC市場における基盤をさらに強固にすること、そして、セキュリティとAs a Service 事業の成長です。

先ほど述べた通り、グローバルではADC市場シェアが50%超なのに対して、国内は34.4%です。これを19年までに50%にします。

セキュリティ事業もグローバルと同

様、事業比率で30%を占めるくらいにまで成長させます。成長余地の大きな市場であり、売上を5倍程度にしたいですね。WAFとSSL-VPNはすでに国内シェアで2位につけており、近いうちにトップを取ります。

As a Service 事業もポテンシャルの大きな市場です。事業比率15%程度にもっていかうと考えています。

日本品質をF5の標準に

どのようにして実現しますか。

古舘 ADCとセキュリティの成長は、やはりSDASが鍵になります。統合的なアプローチを進めていきます。

それには、我々自身がお客様のL4-7の現状を把握すること、お客様にもビジネスにおけるL4-7の重要性を認識していただくことが不可欠です。そのため、お客様のL4-7がどのような状態で、今後何をしていけば良いのかを診断・分析し、計画を立てるためのアセスメントツールを開発しました。現在4社でパイロット運用しており、フィードバックを反映して他のお客様にも展開していきます。

こういったアプローチを取ることによって、パートナーのビジネスも変わってきます。新たなSIビジネスが生まれることになり、インフラ構築を行うSIerや、シスコシステムズ、VMwareといったSDNを推進するパートナーとも協力していきます。



As a Service 事業については、Silverline等のサービスの販売・サポートのモデルを検討しているところです。セキュリティ専門家の採用など人員・組織の強化も含めて検討しており、数カ月以内に具体的な施策を発表できると思います。

最後に、新社長として販売パートナーへメッセージをお願いします。

古舘 入社後すぐシアトルの本社に行き、CEOに直談判して、日本市場向けに専任のCQO (Chief Quality Officer: 最高品質責任者) を置くことになりました。世界で最も厳しい日本の品質レベルを本社が理解し、それを製品開発にフィードバックするためです。日本市場へのコミットメントであるとともに、F5の製品強化にもつながります。

また、これまで日本法人はアジア・パシフィックの組織の下にありましたが、今後は本社直結になります。F5がいかに日本を重視しているかがわかっていただけるでしょう。

今後も引き続き日本市場に対してさまざまなコミットメントをしていきます。期待してください。

図表 統合プラットフォーム化の推進

