CloudShowJapan2013

ビジネスを支える社会インフラ

クラウドコンピューティングはウェブ用システムや企業の情報システムで採用が進み、ビジネスを支える基盤として必要不可欠な社会インフラとなっている。ビッグデータ（大量データ）の活用やモバイルによるネットワーク利用の日常化など、社会やライフスタイルの急激な変化に対応した効率的かつ付加価値の高い企業活動が求められる中、クラウドの利活用は企業の事業活動の推進において重要な位置付けとなっている。そこで、クラウド利用促進機構と日刊工業新聞社は「クラウドショージャパン2013」を開催。クラウドでビジネスを成功に導いた事例ならびに、最新のクラウドサービスが紹介された。

ビッグエンタープライズの成功事例
クラウドへの基幹システム移行の決断

特別講演2
震災きっかけにクラウド導入

東急ハンズ執行役員
ITコマース部長／
ハンズラボ代表取締役社長
長谷川　秀樹氏

米アマゾンのクラウドサービス（AWS）導入のきっかけは東日本大震災である。クラウドというよりも、事業継続計画（BCP）対策の一環もあり、勉強してみたら、素晴らしいと思った。柔軟に何でもできるし、圧倒的にスピードが速い。

クラウド導入の基本方針は、聖域を設けず、全部やること。試すのだったら本丸から検証して、本丸でうまくいったら、そのほかのサーバへ展開するという順番のほうが良いと思っている。だめだったときに方針転換することを、あまり恥ずかしいと思わない、というのが一番のポイントである。

具体的に移行したのは、販売時点情報管理（POS）サーバや、ウィンドウズのWSUSサーバ、ADサーバ、ファイルサーバ、財務会計・人材管理ソフトなどだ。古くなったシステムから移行させ、新規システムは全てクラウドにしている。ただ、購入して時間が経過していないものは後回しにしている。

AWSはデータセンター（DC）を複数の場所に置いて、負荷分散装置（ロードバランサー）でDCを分けるという非常に素晴らしい仕組みになっている。サーバが落ちたり、DC自体がなくなったりしても、もう一つのDCだけでシステムが動いていく。

クラウドを利用してから、サーバのサイジングをしないようになった。ある程度のシステム負荷だったら絶対停止しないというサーバでまず動かした後、適正レベルではないかというところまでサーバの性能や台数を調整していくという感じで行っている。

AWSは時間単位で課金がかかるから、使っていない時は落としたほうがいい。仕事が終わったら照明を消すように、帰るときにサーバの電源も落とし、朝出勤したら電源を入れるような感じに業務を変えていく。今後作るシステムはそうしようと思っている。

新規に出店する時も楽だ。新店を出すたびにPOSサーバやハードウエアを出したり、置いたりしていたが、クラウドになったらPOSサーバを設置する必要がない。逆に採算の悪い店を閉める時もメリットが大きい。

AWSが高いか安いかというと、すごく安いわけでもないが、3年固定契約の「中度」とか「重度」とかいうのがあって、固定契約にするとさらに安くなる。もし長く使うのであれば、そのようにしたほうが良いと思う。海外事業を展開していくにも、海外にも拠点があるので便利だ。

クラウドに望むのは、国・地域によって価格を比較することなく、エブリデイローライスでいてほしいということ。かつ、もっと簡単になってほしい。

業界初「映画観賞券の前売券購入と座席予約システム」の裏側
～サービス予測不能のトラフィックへの拡張性への試み～

特別講演1
映画会社・興行会社とも連携

ムビチケ
代表取締役社長
高木　文郎氏

映画の電子前売り券を販売するサイト「ムビチケ」は、社内にムビチケシステムを構築するだけではなく、映画会社、興行会社のシステムと連携を図っていくところが大きなポイントで、座席予約ができることを一番の売りにしている。

事業を始める前に非常に悩んだのは、前売り券発券から座席予約着券までの全てを管理するシステムは、もしかしたら途方もない設備投資になるということだった。映画の興行は土曜、日曜と平日の差が激しく、安全性を第一に考えた場合に、どれだけのトラフィック量になるのか、どこに合わせて、システム設計をするかが一番難しかった。クラウドを使うことによって、ウェブのサーバ数を柔軟に増減できた。トラフィック量からすると、8倍から10倍違う。クラウドの時代になってこの事業に踏み込めたと実感している。

システム化にあたっては初期投資、開発の速度、運用、スケーラビリティー（拡張性）、利用期間の五つのセグメントで課題があった。これらの課題を克服するために、さまざまな施策を行った。こうした中から、クラウドの活用に行き着き、短時間でシステムの開発を実現できた。

クラウドの比較をしたところ、一番私どもに合っているのが米マイクロソフトのクラウド基盤「ウィンドウズ・アジュール」だった。バックアップ設計が一番の問題だったが、データベース（DB）サーバは基本的に1契約当たり3台あり、私どもから見たら、何も設定しなくても、三つのDBが必ず動いていることになり、バックアップの必要がかなり軽減された。

前売り券のチケットシステムが各シネコンチェーンで開発されているが、他のチェーンでは使えないシステムになっている。一方、従来の紙の前売り券は、いろいろな劇場で使えるところがメリット。いわば映画業界の共通基盤のサービスとなっているが、チケットシステムとは相性が悪く、座席予約ができない。

これに対してムビチケシステムは、各社のシステムの上にムビチケのシステムを乗せて、そこを共通基盤としたことによって、座席予約が可能になった。

ユーザーの利便性向上はもちろん、映画の興行会社、配給会社の合理化にも貢献している。例えば、紙のチケットの半券を管理し、それを興行会社が全部並べて集計するという作業をやっていたが、それを全部クラウド上で管理をすることができる。

今後、ムビチケを業界クラウド構想の基盤として、映画業界のさらなる発展に貢献したい。

セッション1
クラウドが本領を発揮するとき
～今時のクラウド活用事情

日本マイクロソフト　プラットフォームテクノロジーアナリスト　大森　彩子氏
FIXER　ディレクター　田鎖　美穂氏
エバンジェリスト　島田　紗也加氏
エバンジェリスト　成松　由佳子氏

FIXERの「クラウドコンフィグ」は米マイクロソフトのクラウド基盤「ウィンドウズ・アジュール」を利用する上で必要となる全てのフローを、24時間監視サービス付きでトータルサポートする。

ミクシィのイベント「mixi Xmas」の事例では、短期間にアクセスが集中することから、アクセスに応じてスケールアウト（サーバ台数を増やすことで全体の処理性能を向上させること）をさせ、大量のアクセスを処理することができた。従量課金制のためコストメリットも高い。

田鎖氏

大森氏

成松氏

島田氏

セッション2
ビジネス変革を加速する先進的なクラウド活用術
―IBMのエンタープライズ・クラウド戦略―

日本IBM　スマーター・クラウド事業部テクニカル・ソリューション部長　柿沼　健氏

企業の基幹業務にエンタープライズ・クラウドを使用する事例が増えている。企業にとってグローバル対応が不可欠になってきているからである。基幹業務で採用されるエンタープライズ・クラウドはパブリック・クラウド、プライベート・クラウド、ITが融合した形で互換性を保ちながら活用していくことが必要になってきた。

IBMでは、単にITのコスト削減だけではなくて、スピードを要求されるビジネス変革に対応し得るクラウド・インフラを提供していく。

セッション3
今話題のクラウドOSとは？

シトリックス・システムズ・ジャパン　事業開発本部プロダクトマーケティング部ソリューションマーケティングマネージャー　北瀬　公彦氏

オープンソース（無償公開・利用改変自由）系クラウド基盤ソフトウエアとして、「クラウドスタック」が話題となっている。

当社はクラウドスタックをベースに開発した「クラウドプラットフォーム」を販売。当社によるサポートサービスやコンサルティングサービスを利用できる。サーバ仮想化ソフト「ハイパーバイザー」を無料で使うこともできるほか、ストレージやネットワークの管理、さらにはログの管理・解析を可能にする。

セッション4
お客様事例に学ぶ、クラウドを100％活かすポイントとは？

NTTコミュニケーションズ　クラウドサービス部担当課長　大野　理望氏

当社のパブリッククラウド「クラウド・エヌ」は、データの堅牢（けんろう）性を保ち、拡張性の高いシステム構成を実現する。一番のメリットは価格。従量制だが、一定の限度額に達すると月額定額になる。

基本ソフト（OS）は「CentOS」など4テンプレートを提供。サービスメニューはコンピュートとそれ以外のサービスを組み合わせることにより、大規模なシステムが組める構成。10月以降順次、リレーショナルデータベース（RDB）・ロードバランサーアドバンス（LBA）機能の強化、回線接続サービスなどを予定している。

スペシャルセッション
クラウドとHadoopで実現するミッションクリティカルシステムの事例

ノーチラス・テクノロジーズ　代表取締役社長　神林　飛志氏

西鉄ストアの業務システムをクラウド化する。対象業務は売り上げ締め処理など本部バックエンド全般。対象の業務処理が大規模なバッチ（一括）処理になっているため、オープンソースソフト「Hadoop（ハドゥープ）」を採用した。またハドゥープで業務処理させるフレームワークとして、当社の「アサクサ・フレームワーク」を使った。分散系の処理をする場合、必要なサーバの台数をそろえるのは非常に難しいので、クラウドを活用するのが良い。

Gold Sponsor
NTT Communications
CITRIX
IBM
Microsoft
NAUTILUS

Cloud Show Japan ～ Cloud Success これだけいたクラウドの成功者達 ～
Cloud Show Japan 2013

Silver Sponsor
SAKURA Internet
IIJ Internet Initiative Japan

Bronze Sponsor
BroadBand Tower, Inc.
LPI-JAPAN Linux Professional Institute Japan
Luxembourg for business
midokura
くもじょげ