Publication: Tsushin Kogyo Shimbun (Ono Norio)
Article Title: Series 7 IXIA (Page 4)
Making the Network Visible (NetEvents 2016)
Areg Alimian (Senior. Director Solutions Marketing)

通信興業新聞

通信興業新聞社
発行所 東京都中央区銀座 7―3―13
発行人 小野憲男
郵便番号 104-0061
電話 (03)3572-4488(代)
FAX (03)3572-4866
振替口座 00170-6-100661

シリーズ

進化するテレコム市場⑦

「NetEvents 2016 USA」から

ネットワークを可視化
セキュリティ投資最適化へ

今回のネットイベント2016USAのメインテーマは「IoT&クラウド・イノベーション」。2日目のプレスセッションで、次世代ネットワーク可視化ツールを提供する計測器ベンダ、米イクシアのアレッグ・アリミアン・プロダクトマネージメントシニアディレクターは、通信興業新聞のインタビューに答え、IoT&クラウド時代の市場優位性について、「トラフ

トレンドが刻々と変化している。IoT時代に多種多様なアプリケーションソフトがネットワークを流通するが、これを識別するネットワーク可視化機能が当社の強みだ。可視化ソリューションによって企業のセキュリティ投資の最適化を図る」とアピールした。イクシアが当面の戦略製品としているセキュリティプロダクトが「ビジョンONE」シリーズ「スレッドアーマー」だ。

「ビジョンONE」シリーズは同社が16年3月に市場投入した戦略製品の1つで、エンタープライズセキュリティ市場向けトラフィック可視化製品。顧客が導入している個々のセキュリティ製品に適切なトラフィックが分配されているかを可視化するアプライアンスとして、①SSLトラフィックの可視化、②DPI（ディープパケットインスペクション）によるアプリ

アリミアン氏

ネットイベント会場風景

3つのトラフィック処理機能を提供する。とりわけ②ではアプリケーションに応じたトラフィックの後処理が設定／適用できるだけでなく、他社開発の業務アプリケーションに自動学習で対応できる点がメリット。ビジョンONEは、顧客が抱えるさまざまな共通課題を1デバイスで解決可能にした。企業が導入済みのセキュリティツール群を有効活用し、投資を効率化する手助けをする製品だ。

アリミアン氏は同社製品の市場優位性についてプレスセッションで次のように

策はその部門の担当者が監視できる範囲で処理されるケースがほとんどだ。そこで重要になるのがネットワーク可視化。監視で収集した情報を他の部門で共有するために、バックエンドシステムにおけるトランザクション処理の中核的なスキルを可視化することが求められる。当社製品は部門ごとに監視比必要なデータを分配する機能に優れている。とりわけ金融ビジネス

に不可欠なネットワークインフラの可視化／検証を実現するテスター製品を提供している。

加えて、当社の製品は、アジアで2、3の大空港におけるイントラネット、すなわち航空機の出発・到着の管制システムや手荷物の運搬システム管理を担っている。文字通り公共インフラを支える製品ラ

ターゲット市場拡大に向け、イクシアは09年にワイヤレス測定器ベンダのキャタプルトコミュニケーションズおよびアジレントのN2XIPテスト部門を相次いで買収。その後もWi―Fiテスト企業のベリウェイブ、ネットワーク可視化のアニューシステムズ、ネットオプティクス、セキュリティのブレーキングポイントシステムを買収して現在の製品ポートフォリオを確立した。これらの製品群によりネットワークとデータセンターの最適化ソリューションを提供。一方で、ワイヤレス、4G／LTE、Wi―Fiから今後の5G、SDN／NFV、IoTといった幅広いテクノロジーカバレッジをサポートできるようになる。

イクシアは、これまでのキャリアビジネスでの実績をテコに、日本市場での営業展開の軸足をエンタープライズ分野に移す。ターゲットは金融市場と自動車業

セで開催された「インターロップ東京」のイクシアブースでは、ネットワーク検証システムを400ギガビットイーサネット（GbE）で動作させ、IEEE802・3bsタスクフォースが定義する「RS―544前方誤り訂正（FEC）」を採用したデモを世界で初めて実施した。

同社の検証システムは、400GbEのラインレートのイーサネットトラフィックにFECを提供できる技術標準が整ったことを証明するものだ。今後SDN／NFV実現に携わる技術検証担当のIPネットワーク技術者は、相互運用性やネットワーク機器の性能に関する課題を、設計サイクルの早い段階で確認できるようになる。インターロップ東京の同社ブースおよびShowNet展で披露したデモでは、400GbEテストシステムの機能セットに、パケットの順序誤りを検出できるパケットシー

送信元を特定できるフロー番号、遅延測定のためのパケットキャプチャ、フロー毎のシーケンスチェック、遅延算出などの検証ポイントを実演、説明して見せた。この先進的な製品でイクシアはインターロップ東京の優秀な出展企業に与えられるアワードを受賞している。

アリミアン氏は新戦略のキーワードとして「セキュリティ」を強調しうえで、「イクシアの顧客対象は拡大している。通信機器ベンダや通信キャリア／ISPだけでなく、エンタープライズ分野まで広いセグメントを対象市場に展開する」と意欲を見せる。

イクシアは日本で約10年の実績がある。当時は有線通信、無線通信、データ通信が別々のビジネスモデルで市場を形成していたが、今は統合されたビジネス展開が主流となった。もう1つはセキュリティに対する考え方が大きく変わった。当社の事業の方向性もこの点を重視している。現在イクシアは、東京・西新宿の営業拠点に加え、神奈川県の横須賀リサーチパーク（YRP）に検証施設を置いてこの数年は日本のサー

た。とりわけNTTグループのNTT東西、ドコモ、コミュニケーションズおよびKDDI、ソフトバンクは重要な顧客であり、三菱電機、NEC、富士通といった通信機器ベンダもパートナーとして協業してきた。今後のビジネスの方向性としてこうした通信キャリアおよびベンダに加え、エンタープライズ分野に注力していく。新たなSDN／NFV実現に取り組むためには、念入りな技術検証が不可欠。日本の金融市場、韓国も含めた自動車業界が当面の重点市場。日本市場では従来からの販売代理店であるSCSK、伊藤忠テクノサイエンス（CTC）、ネットワンシステムズ、マクニカネットワークス、NTTPCコミュニケーションズなどがイクシア製品の販売、導入、保守・サポートを担当。アリミアン氏は「当社のミッションは5G、Wi―Fi分野を含めたネットワークの可視化／検証を支援すること。20年までに世界最先端の5G、Wi―Fi技術を実現し、サービスを提供する通信事業者のビジネスモデルが定着することを望んでいる」と期待を示す。