

ライセンス体系の整理と出荷時期の同期 管理コストの削減に向けて

TCOの中にどのような種類のコストが含まれているのかは必ずしも明確ではないのだが、ソフトウェアのライセンス体系の複雑さや、サイクルがまちまちなアップデートがコストアップ要因になっていることは間違いないだろう。

サンの「Sun Java Systems」は、この問題に対するソフトウェア提供側からの解決案である。

Sun Java Systemへの取り組み

サン・マイクロシステムズ(サン)は、10月21日に国内での「Sun Java System」(コード名でProject Orionと呼ばれていたもの)の展開について発表した。

Sun Java Systemの概要を簡単に表現すると、ミドルウェア群のライセンス体系を単純化し、従業員数に基づくシンプルな課金を行なうことで、ライセンス管理にかかる手間とライセンスコストそのものを大幅に削減しようとするものだ。あ

る意味では、ミドルウェアソフト群の大幅ディスカウントと言えないこともない。

Sun Java Systemには、パッケージとして「Java Enterprise System」「Java Desktop System」「Java Mobility System」「Java Card System」「Java Studio」「N1」の各種が用意されており、それぞれ複数のソフトウェアが含まれている。ただ、実際の提供形態をみると、中核となるのはJava Enterprise System (JES)で、他のパッケージはJESに追加するオプ

ションパッケージと言ってしまうと差し支えないようだ。

JESは、企業の基本的なネットワークサービスやアプリケーション構築の際の基盤となるミドルウェア群を1つのパッケージにまとめて提供し、かつ従来様々な基準に基づいて設定されていたライセンス体系を企業の従業員数に基づくものに一本化し、従業員1人あたり年間1万1,000円という価格で提供する。JESにはWebベースのアプリケーションを展開するために必要となる基本的なソフトウェアに加え、サポートも含まれているため、JESの導入だけで企業システムのインフラ部分が構築できることになる。

さらに、1パッケージ化したことに伴い、各ソフトウェアのリリースタイミングも統一される。従来は製品ごとにまちまちなタイミングでアップデートが行なわれていたが、JESでは四半期に1回のリリースが予定されており、各種の

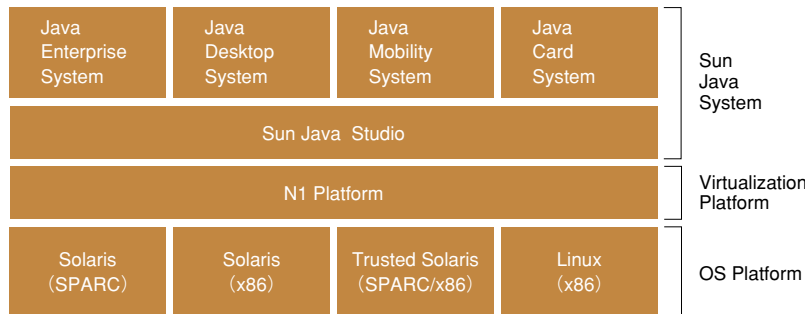


図1:サンのソフトウェア・プラットフォーム

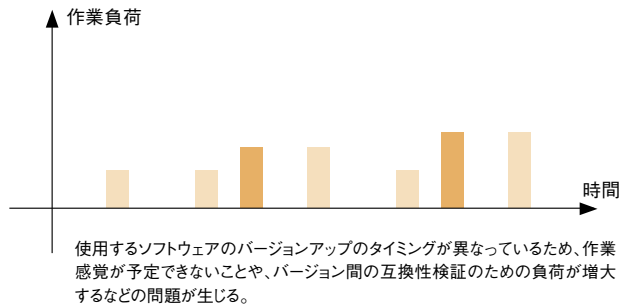


図2:分散したリリースタイミング

ミドルウェアが一斉に歩調を揃えてバージョンアップされる。しかも、出荷前にあらかじめ互換性検証が済まされているため、システムを導入するユーザー側で改めて互換性検証を行なう負担は生じない。

つまり、JESでは「ライセンス体系の単純化」「ライセンスコスト自体の低価格化」「アップデートに関する作業負荷の低減」の3つの改良を同時に実現することで、ユーザー企業のTCO削減に大きく寄与するものとなっている。

各パッケージの内容

まずは、JESの内容をより細かく見ていこう。JESがカバーする領域は「ネットワークアイデンティティ・サービス」「Web&アプリケーション・サービス」「ポータル・サービス」「コミュニケーション&コラボレーション・サービス」「高可用性サービス」「セキュリティ・サービス」となっている。実際には、それぞれの機能を具体的に実現するソフトウェアがパッケージ化されていると言うこ

とになる。ソフトウェア製品レベルでのリストは、リスト1を参照してほしい。

また、JESには標準で9:00~17:30の間の対応となる「スタンダード・サポート」が含まれる。さらに、24時間365日対応のプレミアム・サポートを希望する場合は、JESのライセンス料が従業員1人あたり年額1万2,000円となる。さらに、ソフトウェアとマニュアルが収録されたメディアキット(DVD-ROMまたはCD-ROM)は1万円だ。

「Java Desktop System」(JDS)は、クライアント向けのデスクトップ用ソフトウェアを統合したパッケージで、内容としてはコードネームでProject Mad Hatterとして紹介されていたものだ。LinuxまたはSolarisをプラットフォームとして動作する各種デスクトップソフトウェアをパッケージ化したもので、Microsoft Officeとの互換性を確保したオフィスアプリケーションスイートStar Suiteを中核に、Webブラウザや電子メールクライアントなど、企業内クライアントに必要なソフトウェアが多数含まれる(リスト2参照)。

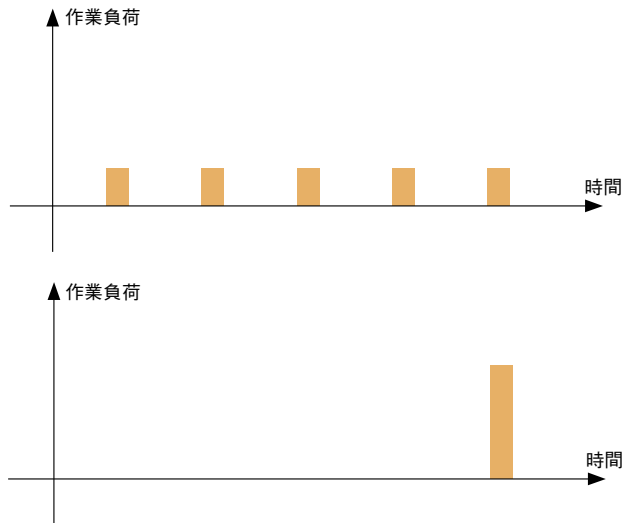
Sun Java Enterprise System
ネットワークアイデンティティ・サービス
Directory Server
Identity Server
Directory Proxy Server
Meta-Directory Server
Web&アプリケーション・サービス
"Application Server, Platform Edition"
"Application Server, Standard Edition"
"Application Server, Enterprise Edition"
"Message Queue, Enterprise Edition"
Web Server
Active Server Pages
Integration Server
Web Proxy Server
コミュニケーション&コラボレーション・サービス
Messaging Server
Calendar Server
Instant Messaging
ポータル・サービス
Portal Server
"Portal Server, Secure Remote Access"
"Portal Server, Mobile Access"
高可用性サービス
Sun Cluster

リスト1:JESの内容

JES以外のパッケージについては、まだ詳細な価格等が発表されていないのでその内容も流動的な部分もあると思われるが、ライセンスに関しては、JDSについては「デスクトップ1台あたりの年額」を基本とし、JESと組み合わせる場合には従業員1人あたりの年額となるとされている。

「Java Mobility System」(JMS)は、Java対応のモバイルデバイスをサポートするためのプラットフォームだ。

「Java Card Systems」(JCS)は、Java Cardを利用するためのサポートソフトウェア群で、ユーザー認証のためのデバイスとしてJava Cardを企業システム内部で利用する際に必要となるソフトウェアが含まれる。



ソフトウェアのバージョンアップを毎回実施する場合は、ベンダー側のサポートも充実しているため、最小限の負荷で実施できるが、数回おきにバージョンアップを実施するとなると、作業負荷が増大してしまい、許容できる負荷量を超えてしまうこともある。

図3:バージョンアップをとばすリスク

「Sun Java Studio」は、よく似た名称の開発ツールがあることからちょっと混乱しそうになるが、Java Enterprise Systemに対応した開発者用の統合ツールセットと位置づけられている。

最後に、「N1プラットフォーム」は、ユーザーリテラシー・コンピューティングを実現するためのサンとの取り組みで、現状では名称からも明らかなおと、Sun Java Systemの一部と言うよりは、独立性を保った形でSun Java Systemのソフトウェアスタックを支えるプラットフォームのテクノロジーとなっている。現時点で販売開始されているのはJESだけであり、その他のパッケージの詳細はいずれ正式に販売が開始されるタイミングで順次明らかになるだろう。ただし、JES

がもっとも基本となるミドルウェア群を一通り含んでいるのに対し、そのほかのパッケージはそれぞれ特定の明確な用途のために用意されているものなので、やはりJESが基本であることは明らかだ。

リリースタイミングの同期

ソフトウェアのリリースタイミングがまちまちであることは、企業システムの運用コストを引き上げる要因にもなっている。単純にアップデート作業に費やされる労力だけならそれほどの負担にはならないはずだが、実際には企業システムにリリースされたソフトウェアをそのまま単にインストールしてよしとで

きることはまずない。

企業システムにおいて、担当者が最もおそれるのはシステムダウンだろう。さらに、データ破壊等が発生すると多大な労力を無駄にすることになる。問題なく正常に稼働しているシステムに変更を加えると、正常に稼働しなくなる危険があるため、やはりあらかじめ変更が致命的な結果に繋がらないことを検証してからでないと、業務で利用中のシステムに新しいソフトウェアをインストールすることはできないのが普通だ。さらに、バージョン間の組み合わせ問題も発生する。使用しているミドルウェアが相互に異なるタイミングでバージョンアップするので、ソフトウェアベンダーにとっても他社製ソフトウェアとの組み合わせで問題がないことを保証するのは困難だ。実際には、ユーザーが互換性検証を行なって正常に動作することを確認するほかない。システム構築に数種～数十種のミドルウェアを利用しているとすると、どれかがバージョンアップするたびに他のすべてのソフトウェアとの互換性を検証する必要があるかもしれない。そして、各ソフトウェアが順次バージョンアップしていったりすれば、担当者は一年中ずっとバージョンアップのための互換性検証に追われ続けるという事態にもなりかねないだろう。もちろん、多くの企業はそうした負担をこれまで続けてきたわけではない。新しいバージョンのソフトウェアには機能強化やセキュリティフィックスなどが含まれ、導入するメ

リットは確かに存在するのは間違いないが、新バージョン購入に伴って発生するライセンス料負担や、互換性検証を行なって導入作業を行なうことで生じる作業負担等を考慮し、導入するかどうかを慎重に決定しているのが実情で、現実にはよほどのことがない限り、バージョンアップの度に毎回アップデートを行なう方がむしろ稀だろう。多くのユーザーは、変更の必要のないシステムは、いったん安定したらそのまま変更せずに使い続け、最小限の変更だけで可能な限り長期間運用したいと考えているようにも感じられる。

この点について、サンの本山恭典氏は、「半年や1年といった期間であれば変更不要というものも多いでしょうけど、2年後、3年後にそのまま問題ないというアプリケーションはまずないは

ずです。たとえば、Auto-IDが普及したらどう対応するか、VBからWeb Serviceへの移行にどう対応するか、など、少なくとも2年も経てば主要なテクノロジーには変化が起きている。それに追従していくためには、やはりシステムのアップデートは避けられません」と語る。そして、ユーザーがシステム変更に対して消極的になっているように見えることについては、「実は、お客さんの側では『変えなくてはいけない』ことをちゃんと理解しています。でも、変えることのメリットと、変更作業の際に生じるトラブルのリスクを比較して、変更に慎重になっているわけです。そこでサンができることは、組み合わせに起因するトラブルをあらかじめ潰しておくこと、ユーザーアプリケーションを含めたコンサルティングの提供、

SIとの緊密なパートナーシップの実現、そして何よりオープンスタンダードに基づく製品の提供、といったことになるのです」と言う。

Sun Java Systemの目的の1つに、使用するすべてのミドルウェアをまとめてパッケージ化することで、個別のアップデートの負担をなくし、かつあらかじめ検証済みの“製品”として提供することにあるのは明らかだ。しかし、ユーザーの立場に立ってみると、JESに含まれるミドルウェア製品間の互換性が保証されていたとしても、その上で動作するアプリケーションソフトウェアとの互換性については、やはり検証の手間はなくなると考えるはずだ。

この点について、サンの中月孝信氏は、「サンとして、以前から『ポータビリティの高いテクノロジーをお使いください』とお伝えしています。具体的には、JavaやXML、Web Serviceといったインターネット標準への準拠です。こうした技術でアプリケーションが作られ

Sun Java Desktop System
コミュニケーション&コラボレーションツール類
Mozilla
Evolution EメールとPIM
GAIMインスタント・メッセージャー
業務ツール類
StarSuite
プロジェクト・マネージャ
Adobe Reader
セキュリティ・サービス
アンチ・ウイルス・ソフトウェア
Java Cardアイデンティティ・サービス
シングル・サインオン
セキュアOS
VPN対応
マルチメディア・ツール類
Macromediaフラッシュ
RealNetworks RealONE
互換性
Microsoft Officeドキュメントの閲覧と編集
Exchange Serverへの接続

リスト2:JDSの内容

Sun Java Mobility System
データ・サービス・プラットフォーム
J2MEテクノロジー
ネットワークアイデンティティ・サービス
Java Security
データ・サービス・デリバリ
コンテンツ・デリバリ・サービス
ポータル・サービス
共通項
シェアード・アーキテクチャ
オープン・スタンダード・テクノロジー
シングル・インストール
シングル・サインオン
システムとしてのアップグレード
共通したLook&Feel
デバイスサポート
携帯電話
PDA
マルチメディア機器
パーティカルマーケット機材
OEM製品

リスト3:JMSの内容

Sun Java Card System
セキュア・カード・サービス
Java Cardテクノロジー
Java Card API
ネットワークアイデンティティ・サービス
共通項
オープン・スタンダード・テクノロジー
シングル・インストール
シングル・サインオン
システムとしてのアップグレード
共通したLook&Feel
デバイスサポート
デスクトップおよびラップトップのカード・リーダー
Sun Ray Appliance対応
磁気カードリーダー

リスト4:JCSの内容

Sun Java Enterprise System	Release 1	Release 2	Release 3	Release 4	Release 5
ネットワークアイデンティティ・サービス					
Directory Server	●	●	●	●	●
Identity Server	●	●	●	●	●
Directory Proxy Server	●	●	●	●	●
Meta-Directory Server				●	●
Web & アプリケーション・サービス					
"Application Server, Platform Edition"	●	●	●	●	●
"Application Server, Standard Edition"	●	●	●	●	●
"Application Server, Enterprise Edition"			●	●	●
"Message Queue, Enterprise Edition"	●	●	●	●	●
Web Server	●	●	●	●	●
Active Server Pages			●	●	●
Integration Server					●
Web Proxy Server					●
コミュニケーション&コラボレーション・サービス					
Messaging Server	●	●	●	●	●
Calendar Server	●	●	●	●	●
Instant Messaging	●	●	●	●	●
ポータル・サービス					
Portal Server	●	●	●	●	●
"Portal Server, Secure Remote Access"	●	●	●	●	●
"Portal Server, Mobile Access"		●	●	●	●
高可用性サービス					
Sun Cluster	●	●	●	●	●
OSサポート					
Solaris (SPARC版)	●	●	●	●	●
Solaris (x86版)	●	●	●	●	●
Trusted Solaris (SPARC版/x86版)					●
Linux		●	●	●	●

リスト5: JESのアップデート・ロードマップ

ている場合には、互換性の問題は生じないはず。逆に、レガシーの技術を使ってアプリケーションを作ってしまった場合には、互換性問題の生じるリスクが高まります」と言う。

標準技術への準拠は、ソフトウェアベンダーに強く求められていることだが、現在ではユーザー側でTCO削減を実現していく場合にもまた意識すべき重要な要素となっている。これは必ずしもJES導入に限った話ではなく、どのようなインフラを使用しているか、またどのようなインフラに変更してもアプリケーションのポータビリティを確保で

きる可能性があるJavaでロジックを記述し、データをXMLで持つという手法は、今後の企業システムの基本だと考えるべきだろう。

システムの更新に関しては、「ユーザー側の要求としては、ビジネスの成長に応じたスケーラビリティの確保、アベイラビリティの向上、TCO削減のための管理性の改善、全体のセキュリティの強化といった点が常にあり、そのために必要に応じてシステムのアップデートを考えているわけです。このとき、たとえば『RDBMSを最新のバージョンにアップデートすればパフォーマンス

が10倍になり、かつスケーラビリティ、アベイラビリティ、マネージャビリティ、セキュリティがそれぞれ向上します』といった御説明をし、併せてアップデートに伴うリスクが明確にすれば、多くのユーザーは比較検討の上アップデートを決断されます。現状の問題点は、ユーザー側のリスクが大きくなりすぎることですね。移行で実現される価値よりもリスクのほうが大きい場合には、アップデートに踏み切るユーザーはいません」(増月氏)という話もあった。JESでは、企業でWebベースのシステム構築を考える際に利用すると想定されるミドルウェア製品を一通り含んでいるので、その中で互換性検証が行なわれているだけでもユーザー側の負担は大幅に削減されるはずだ。もちろん、JESでは他社製品との組み合わせ利用を排除している訳ではなく、任意のコンポーネントをサードパーティ製品と入れ替えて使うこともできる。この場合、「あらかじめ検証済み」というメリットが失われる可能性もあるが、サンではより多くのソフトウェアベンダーと協力体制を築き、互換性確保を行なっていく計画になっている。

サンではこのところ、「システムベンダー」という立場を改めて強調している。「バラバラの部品ではなく、きちんと組み上げられたシステムを提供する」ということだ。今回のSun Java Systemという名称にも、当然その意図が込められている。各コンポーネント単体の品質だけでなく、全体の品質を維持し、システ

ムとして不整合なく動作することを保証するのは、まさにこうした方向性に沿ったものだ。

ライセンスの単純化

JESのインパクトは、実は採用されたシンプルなライセンス体系による部分大きい。基本的なプランでは、システムを利用するユーザーの数や、サーバの台数といった要素は一切無関係となり、JESを導入する企業の従業員数でライセンス料が決定される。前述の通り、基本的なプランでは、従業員1人につき、年額1万1,000円である。つまり、従業員数が10人の企業で導入すれば年額11万円。従業員数が1,000人ならば1,100万円ということだ。単純に見ると、大企業ほど損をする体系のようにも見える。この疑問に対するサンの基本的な見解は、「ある企業がシステムを作っている場合、基本的にはそのシステムは社員のためのモノだと考えられます。PDAや携帯専用端末等を利用してデータの入力や確認をするといった利用も一般的になってきているため、現在の企業の従業員の中で、システムと全く無関係である／いっさい利用しない、という人はごくわずかでしょう。コンピュータシステムがサーバやPCといったハードウェアに制約されることなく、あらゆる機器に組み込まれ、ネットワーク化されていく状況を考えれば、むしろ情報にアクセスしない人の存在は考えられない、というところ

までいくと思います。サンはJavaの普及によってそうした“情報社会”の実現に取り組んでいる企業ですから、なおのこと、従業員数でライセンスをカウントするのは妥当な方法だと考えています」(山本氏)と言う。

システムがサービス対象とするユーザーの数は全くカウントされないの、その点からは、従業員数が相対的に少なく、かつサービス対象ユーザー数が多い企業は得になり、逆にサービス対象ユーザー数が少ない一方で従業員数が多い企業では割高になる、と考えられる。たとえば、営業に携わる人員が外部の代理店という形で独立している保険業などでは、本社の従業員数は少ないので得で、製造業など、多数の工具を抱える企業は損になる、と考えられる。この点についてのサンの見解は、「Project Orionで導入した仕組みは、基本的に全産業、全企業にメリットをもたらすものと考えています。米国で何十社かをサンプルに確認してみた結果では、業種によって効果に差があるだろうという事前の予測にもかかわらず、実際には特に差はないという結果が得られています。電力会社から製造業、小売業、SIなど、様々な企業が含まれた実績に基づく判断です。日本国内で得られた感触としても、業種、人数に関わらずメリットが得られると感じています」(山本氏)と言う。

JESのライセンス契約で言う「従業員数」とは、フルタイムで雇用されている、いわゆる正社員のことだ。また、特例

として、子会社が親会社にサービスを提供する場合には、従業員数として親会社の従業員数を足すことになっている。ちなみに、親子関係を判断する場合には、資本を50%以上保有しているかどうか判断基準である。

つまり、単純な例として、企業のIT部門を別会社として独立させた場合、数名の従業員が親会社全体に対してサービスを提供する形になるのだが、この場合独立した子会社が単に形式的に独立しているだけ、という場合には親会社と一体と見なす、という形になるわけだ。

しかし、先に保険業界と製造業を例に挙げて従業員としてどこまでの範囲を含めるかという点が業種や業界ごとに異なっていることを示した。これに対するサンの態度は明確である。

「従業員、という場合に、業種ごとに慣習や雇用形態に違いがあります。単純に比較すると、システムがサービス対象とするユーザーの規模がほぼ同じなのに、一方は全部が正社員で、他方は正社員数はごく一部で、他は契約社員だという違いが生じることもあるでしょう。一見これは不公平に見えますが、実は業種や業態が同じ場合は、ほぼ規模に比例する料金となるはずで、つまり、業種・業態が異なる場合は、システムがやっていることも異なると考えれば、そこに料金の違いが生じてても不合理とは言えないでしょう。同じことを同じようにやっているにもかかわらず料金の違いが生じるようだと問



サン・マイクロシステムズ株式会社
プロダクト・マーケティング本部 本部長

山本 恭典氏

題ですが、そうはならないはずですが（山本氏）。

この説明で納得できるかどうかはまさにユーザー次第だが、実はもっと強力な説得材料となるのが、ライセンス料の設定額そのものである。

エンタープライズ向けのソフトウェアは、CPU数やサーバ台数、ユーザー数など、さまざまな基準を用いてライセンス料を算定するようになっている。基準がまちまちであること自体にも大きな問題が含まれるのだが、それは後述する。ここで注目するのは、ライセンス料の設定である。実は、エンタープライズ向けのソフトウェアでは、算定基準はまちまちであるものの、実はその金額がデスクトップアプリケーションとは比較にならないほど高額であるという点では共通しているのである。具体例として、11月19日にサンが発売したアプリケーションサーバの最新バ

ージョンである「Sun Java System Application Server Enterprise 7」では、ライセンス料は1CPUあたり162万円と発表されている。仮に従業員数が100人の企業で、社内向け業務アプリケーションのプラットフォームとしてこのアプリケーションサーバを利用するとしよう。このとき、100人のユーザーのアクセスに対応するには、シングルCPUのサーバでは心許ないので、最低限2CPUのシステムを使用すると想定しよう。さらに、システムダウンのリスクを避けるために2ノードのクラスタ構成にすると考えると、合計で4CPUとなるので、ライセンス料だけで648万円となる。それに加えてサポートコストなども考えると、1000万近い金額になっても不思議はないだろう。一方で、JESを導入すれば、アプリケーションサーバのみでなく、ディレクトリサーバやメールサーバ、Webサーバやポータルサーバなど、多数のサーバソフトウェアのライセンスもすべてまとめて、従業員100人に対して年額110万円ということになる。単純に金額を比較するだけでも、JESのライセンス体系の方が明らかに安価になるわけだ。つまり、既存のライセンス体系でソフトウェアを利用していたユーザー企業に取ってみれば、同じくらいの規模の他社の支払いがどのくらいになるか、という問題以前に、自社が支払う金額を大幅に安くできるということになる。従業員数に基づいたライセンス設定が妥当かどうかという議論を吹き飛ばしてしまいかねない戦

略的な価格設定がJESの真骨頂であると言うこともできるだろう。

ユーティリティコンピューティングに向けた動きとライセンス問題

既存のエンタープライズ向けソフトウェアのライセンス料がまちまちな基準に基づいて設定されていたことには、それなりの根拠がある。ごく単純化すれば、「ソフトウェアごとに“使用量”を測定するのに妥当だと考えられる基準を採用した」と考えてよいだろう。つまり、アプリケーションの実行を担うアプリケーションサーバの場合は、「実行」に関わるリソースとしてCPUを数えることが妥当と考えられ、一方でメールサーバなどではサービスを受ける人数の多寡が“使用量”の基準として妥当だと考えられた、という具合だ。いずれも根底にあるのは、「ソフトウェアの利用量に応じて料金を支払うべき」という暗黙の了解である。

この了解をサーバファームのレベルに拡大し、かつ管理の負担を大幅に減らしつつユーザーに提供しようとしたのが、まさに「ユーティリティコンピューティング」の考え方である。電気やガス、水道のように、ITリソースをユーザーが必要とする分だけいくらでも供給を受けられ、実際に利用した分だけ料金を支払うような体系にする、という目標に向かい、ベンダー各社が各様の取り組みを進めていることは前号特集で

も紹介したとおりである。そして、ここでも問題になるのは“使用量”をどのような基準に基づいてどう測定するか、という点である。

実は、JESのライセンス設定の特徴は、「使用量の測定」を完全に放棄した点にある。ユーティリティ・コンピューティングの目標を、電話回線のような従量課金の実現とするならば、JESは従量課金を超えて、一気にブロードバンドの定額課金の世界に飛び込んでしまったようなものである。ユーティリティ・コンピューティングの実現が業界での大きなテーマとして浮上しつつあるタイミングで一足飛びにそこまで進んでしまっただけで受け入れられるのだろうか？

この疑問に対してサンは、「IBM MIPSやVAX MIPSといった過去の指標の幻想に囚われている人が今でもたくさんいるように思います。現在では、TPCやシステムスペック、各種の容量なども基準として使われていますが、いずれも明確ではなく、課金の基礎として使えるものにはなっていません。サンはProject Orionを検討する過程で様々な可能性を想定し、使用量を正確に測定する手段が考えられない以上、明確な基準として企業自体の基礎データである従業員数を利用するのが妥当だろうという結論に至ったのです」(山本氏)という。

もちろん、ユーティリティ・コンピューティングが考えているのはソフトウェアのライセンスコストに限った話ではないので、サンが導入したJESのライセンス

体系がユーティリティ・コンピューティング普及の妨げになるという心配は無用だろう。しかし、サンが突出して飛び込む形になった「定額課金」の世界がユーザーに受け入れられるかどうか、業界各社がどう対応するかはまだはっきりとは見えていない。サンによれば、多くのユーザー企業が好意的な反応を返しているという。ユーザー企業にとってはまずコスト削減が実現できるという大きなメリットがあるため、特に異論はないということになるのかもしれない。しかしながら、長い目で見れば、ユーザーだけが得をするという形では結局は破綻するのは明らかで、ベンダー側も適正な利益を得られるようでないとは長くは続かない。サンはその点ソフトウェアベンダーというわけではなく、あくまでもシステムベンダーを標榜する企業である。ソフトウェアのライセンス料が多少減少したとしても、結果としてユーザー企業のシステム利用が促進され、サーバハードウェアの出荷が増えれば、ハードウェア+システム+サポート/サービスという形での「システム販売収入」は増えることになり、問題はないことになる。サンとしては隔々までよく検討された見事なプランであり、ユーザーメリットも大きいように思われるが、ユーザーやIT業界がどう反応するかを含め、長期的な視点で得失を検討する必要があるだろう。

ただ、最後に付け加えるなら「年間使用料」ベースのサブスクリプションラ

イセンスへの移行は、マイクロソフトやオラクルといったソフトウェア業界の主導的企業も検討しているテーマだし、バージョンアップのサイクルを固定化してユーザーの負担を軽減するという動きもまた、マイクロソフトがパッチ/フィックスのリリースの新方針として導入したばかりの手法である。つまり、導入タイミングが早いのは確かだが、あくまでも先取りという形であり、方向性としては今後一般的になっていく可能性が高い方式であろうと予想できる。ユーザー企業にとっても、IT関連のコスト削減は重要なテーマだが、一方でITシステムを最新の状態に維持することでさらなる効率化と高機能化を同時に実現していくことも考えざるを得ないはずだ。コストを削減しつつ、システムの最新アップデートを導入しやすくするJESは、その点でも検討に値する取り組みだと言える。



サン・マイクロシステムズ株式会社
プロダクト・マーケティング本部 ソフトウェア製品事業部 部長

増月 孝信氏



i n t e r v i e w

顧客ニーズに対応したライセンス体系 あらゆる企業にメリットをもたらす

米国サン・マイクロシステムズ
マーケティング&ビジネス・マネジメント
ソフトウェア担当バイスプレジデント

アニール・ガードレ

Anil Gadre
Vice President, Software Marketing & Business Management
Sun Microsystems

米国サン・マイクロシステムズが今年9月(日本では10月)に発表したJava Enterprise System (JES) のライセンス価格体系は、従来のソフトウェア・ライセンスの考え方を根底から大きく変えた。サンがなぜこのような一石を業界に投じたのか、サンのソフトウェア担当バイスプレジデント、アニール・ガードレ氏に、その意図と考え方について話を聞いた。

ユーザーは歓迎している

このようなライセンス体系にした意図を教えてください。

顧客には、われわれが提示した内容を理解してもらえるように努めているが、非常によい感触を得ている。また、パートナーにも説明したが、どこも強い興味を示し、各業界ごとにいかに展開するか検討してもらっている。われわれがソフトウェアの新しいライセンス体系を発表したのは、ユーザーの声がその背景にある。つまり、現在のソフトウェア業界のライセンス方式が複雑すぎるという声だ。たとえば、ディレクトリ・サーバはエン트리単位、メール・ボックスはユーザー数、アプリケーション・サーバはCPU単位、クラスタリングはノード単位でライセンス料が設定されている。ソフトウェアのコストを算出するだけでも、大変な手間がかかるため、もっとわかりやすくしてほしいということだ。

顧客の要望を調べたところ、うまく機能する優れた製品を提供してほしい、もっと統合してほしい、複雑性を緩和してほしい、それらを妥当な価格で提供してほしいということだった。この4つの要望をまとめると、今回発表したライセンス体系になる。われわれは当初から、そのような要望すべてに対応しようと取り組んできたわけではない。社内ではあるグループが統合性の向上を担当し、別のグループ

が品質改善を、また別のグループがライセンス体系を考えるというように、個別に対応していた。昨年になって、それらを1つにまとめて顧客の要求に対応することにしたわけだ。

なぜこの時期にライセンス体系を変更したのか。

製品を出荷できる準備ができたこと以外に特別な意図はない。このプロジェクトは、もともと2002年5月に組織を再編し、ソフトウェア部門を設置したことから始まっている。ジョナサン・シュワルツを責任者にして、社内の各部門に分散していた4,500人のソフトウェア・エンジニアを1カ所に集めた。そして、ソフトウェアをどのように販売／提供していくかを検討するにあたって、顧客の要望や意見を取り入れた。これがプロジェクト・オライオンで、われわれは、ソフトウェアの提供をできるだけ簡素化することに注力してきた。それまでは250種類以上のソフトウェアが個別の製品として提供されていたが、それが統合化されてプラットフォームとして提供できるようになったのが、この時期だということだ。JESは米国では今年11月から、日本では12月から正式に出荷開始する。

また、JESでは従来と異なるマーケティング戦略で展開した。製品の発表は、通常なら実際に出荷準備ができてから行なうが、JESとJava Desktop System (JDS)については、プロジェクトの段階で1年以上も前から発表し

てきた。それだけ早期から話をしてきたことで、顧客の意見や要望をフィードバックすることができ、それをライセンス体系や価格設定に反映できた。

あらゆる業種で検証した

このライセンス方式では、従業員が少なく対象顧客が多い業態にメリットが多い。

そのとおりだ。極端に言えば、従業員が1人しかいない会社は年間100ドル(日本では1万1,000円)で済む。50人の会社なら年間55万円だ。われわれとしては、できるだけ多くのビジネス・チャンスをパートナーに提供したいということで、これまではPCでWindowsを使っていた小規模な会社でも導入してもらえるようになる。PCサーバよりも安価な低価格サーバを発表した理由とも関わってくるが、サンとそのパートナーにとっては、新しい市場に参入できることになる。

同時に、大企業にとっても大きなメリットを提供できる。なかでも、従業員が少なく、数百万人規模の顧客やユーザーを抱えているようなサービス・プロバイダーには、魅力的な価格設定だ。中小規模の会社だけでなく、従業員が10万人規模の大企業でも、

その分だけ数多くの顧客を抱えているわけだから、当然メリットはある。

テレコム分野のサービス・プロバイダーをターゲットにしているのか。

そうではない。確かにテレコム分野のサービス・プロバイダーは、ほかの業界よりも大きなメリットを得られると思うが、同様にメリットを享受できる業界や企業はほかにもある。視点を変えて考えてもらえばわかると思うが、現在の企業はどのような業界であっても、サービス・プロバイダー化していると言える。たとえば、銀行は数百万もの顧客を抱えているが、オンライン・バンキングを提供するためのポータル・サイトを用意すれば、バンキング・サービスを提供しているサービス・プロバイダーと言いうことができる。医療や保険業界も同様で、顧客に対してサービスを提供するという視点で考えると、どの企業もサービス・プロバイダーだ。

また、どのような産業や業界でもチャネル・パートナーや顧客がいるので、ディレクトリ・サーバやアイデンティティ・サーバ、認証サーバ、パーソナリ化されたコンテンツ配信などが必要になってくる。われわれは、それを実現できるプラットフォームを提供しているわけだ。確かに、ある特定の業界が

	個別に購入する場合	Java Enterprise Systemを購入した場合
Java Enterprise System	100ドル／従業員／年間	—
Java Desktop System	100ドル／デスクトップ／年間	50ドル／従業員／年間
Java Studio	1,895ドル／開発者／年間	5ドル／従業員／年間

Sun Java Systemのライセンス体系(米国での価格)

他の業界よりもメリットが明瞭に出る場合はあるが、さまざまな調査を行なった結果、効果はより広範な産業に及ぶと見ている。

製造業では、一般消費者を顧客としていない会社も多いが、そのような企業でもメリットがあるのか。

ポータル・サイトを持っていない製造業の会社で、このモデルが有効かどうか検証したが、なかにはミドルウェアに年間1,000万ドルもの投資をしているケースもあった。たとえば、米国のあるスーパーマーケットは、従業員数は20万人だが、実際にオフィスで業務しているのは1万5,000人程度で、あとは売場や店舗で商品を管理したり、販売している。そのような会社でも、従業員向けのポータル・システムやeメール・システムを構築する場合は、個人用のアドレスやIDの発行などにディレクトリ・サーバやIDサーバが必要になるが、試算したところ、他社製品よりもJESを購入した方が大幅なコスト削減ができるという結果になった。

その会社は、当初はサン の提案に対して業態にそぐわないと言っていたが、試算した結果、コストを大きく削減できることがわかったのでJESを導入した。同様に、金融や小売、電気通信、製造、政府・官公庁など広範な業界分野で検証してみたが、どこもうまくいっている。

また、この価格体系を調査する際に、JESに含まれるソフトウェア・コン

ポーネントのうち、いくつ使えばコストを削減できるかも分析した。その結果、すべてを使う必要はなく、2~3本のコンポーネント、たとえばディレクトリ・サーバとポータル・サーバを使うだけでも、他社製品を購入するよりもコスト削減に大きく貢献できることがわかった。われわれが発表したライセンス体系と価格設定は、企業の規模や業態、実際に使う必要のある製品の数などを含めてさまざまに調査し、検



討した結果だ。

ユーザーを信頼した結果の体系だ

このライセンス体系は、サービス・プロバイダー的なビジネス・モデルを推進する。その結果、アウトソーシングを促進することにならないか。

そうはならないと思う。われわれのライセンス体系や価格体系が、企業のビジネス・モデルや組織を変更するほど、ユーザーにインパクトを与えようとは思っていない。組織体制を変更す

るような企業があるとしても、わずかだろう。そこまでの影響力があるとしたら、逆にうれしい驚きだ。企業の組織は、ビジネスを遂行するために必要な組織体制として作られているわけだから、たとえば、1,000人の従業員の会社が外注先として外部に1万人の別会社を設立して、ライセンス料金を抑えるということはほとんどないだろう。われわれは現行のシステム環境を破壊するために、今回のライセンス体系を発表したのではない。また、競合他社と比較した場合のコスト削減幅が非常に大きいので、そこまでの手段を講じる必要はないと思う。

さらに、このライセンス体系を適用する際に調査した結果、ユーザーは自分たちがソフトウェア・ベンダーから信用されていないということに、最も大きな不満を持っていた。つまり、ライセンス契約が守られているかどうかを監査したり、使い方を調べたりするわけだ。われわれは、このライセンス体系を適用するときに、まずユーザーを信頼するという点から出発した。JESのライセンス契約では、監査もチェックも不要だ。

大学がライセンスする場合、従業員に相当するのは職員だけか、教授や学生なども含むのか。

大学などの教育機関向けには別のライセンス体系を適用する。ただし、教育や研究目的で使用する場合は無償、というのはこれまでと同様だ。日

本でも今年8月に、90種類以上のソフトウェアを無償で使える「サン・エデュソフト・ポートフォリオ (Sun EduSoft Portfolio)」というプログラムを発表している。JESのライセンス料が発生するのは、大学の運営に関わる業務、たとえば図書館システムや学生登録システムの運用、学生向けポータル・サイトなどで使用する場合で、施設内の職員1人につき年間50ドルの価格で提供する。また、ソフトウェア・ベンダーがライセンスする場合も、別のライセンス体系を適用する。たとえば、JESと自社のアプリケーションを組み合わせでエンドユーザーに提供しようという場合などだ。現在、最終段階のツメを行なっているところで、まもなく発表できるだろう。

Java Studioのライセンス料は1シートあたりと表記されているが、これは開発者と考えてよいのか。

ライセンス方式には2つの選択肢がある。Java Studioを単体として購入する場合のライセンス価格は、開発者1人につき年間1,895ドルになる。また、JESを購入してさらにJava Studioも全従業員向けに購入する場合は、従業員1人につき5ドルのライセンス価格が適用される。Java Desktop Systemも同様で、単体であれば1デスクトップにつき年間100ドル、JESと共に購入する場合は従業員1人につき年間50ドルだ。全社的に導入しようという場合と、個々に導入する場合を選択してもらえ

るようにしている。この考え方は全世界共通で、これら以外のプラットフォームについては、今後半年以内に価格体系が発表される計画だ。

サンがやらなければ 他社がやっている

今回のサンの戦略は、ミドルウェアを単独で提供するパートナーのビジネスを圧迫するのではないか。

われわれが目標としているのは、



IBMやマイクロソフトのようなベンダーからいかにシェアを奪うことができるかということだ。パートナーであるBEAやオラクルではない。

たとえば、BEAなどはサンの製品を補完するような品揃えで展開しているし、サンと重複する部分があるとしても、付加価値を付けて提供する必要があることを理解している。その意味では、パートナーと正面から競合することはないだろう。彼らはサンの考え方もよく知っているので、新しい価値を付加する方向で展開していくだ

ろう。

ユーザーがそのようなベンダーに対して、サンと同様のライセンス体系を要求する場合もあるのではないか。

確かにそのような動きはあると思うが、そのようなプレッシャーは今回が初めてではない。たとえば、サンは昨年7月にアプリケーション・サーバのライセンスを無償にした。HP-UXやLinux、Windows、Solaris上で動くアプリケーション・サーバを、バージョン7.0から無償にしたわけだ。つまり、サンと重複する分野の製品を提供しているパートナーは、JESが発表される前からそのようなプレッシャーに晒されているわけで、今回のJESが彼らのビジネスの障害になるとは思わない。アプリケーション・サーバについては、むしろコモディティ化していることの方が問題だろう。

パートナーとの関係性は維持できるということか。

そうだ。われわれがこのような新しいライセンス体系を導入していなければ、まったく同じとは言わないが、他社がやっているだろう。これまで、ソフトウェア業界ではライセンス方式や価格体系が個々に設定されてきた。この問題は以前からも指摘されていたので、新しい方法を提唱する会社が必要出てきたはずだ。ユーザーもコスト削減を要求し、同時に品質と統合性の向上を求めている。そのような状況では、サンがやらなくても、他社