

CISCO SYSTEMS CAPITAL

Case Study



株式会社 USEN
<http://www.usen.com>

初期投資を抑えて最新のテクノロジーを導入 注目の「GyaO」を支えるファイナンス ソリューション

ITを導入、運用する企業にとって、システム導入のコストや、将来的なアップグレードは頭を悩ませる問題のひとつです。どうすれば効果的、効率的な運用ができるようになるのでしょうか？

株式会社 USEN は、その解決策としてシスコシステムズキャピタル株式会社（以下、シスコキャピタル）のファイナンスプランを選択しました。

インターネット環境のブロードバンド化が進み、そこで提供されるサービスも確実に高度化しています。さまざまなサービスが展開される中、これからさらに発展していくと期待されているのが映像配信サービスであり、その代表的な例として現在も注目を集めているのが、株式会社 USEN（以下 USEN）が提供する『完全無料パソコンテレビ GyaO [ギャオ]』です。

「GyaO」は、ユーザのプロバイダを問わず、誰でも完全無料で視聴できるという画期的なインターネット TV サービス。2005年4月のサービス開始からわずか1年あまりで登録ユーザ数が1,000万人を突破し、今後さらなる発展が予想されます。

当然、非常に規模が大きく、また配信するデータ量も大きなサービスであるため、その土台となるシステムやパッ

クポーンとなるネットワークには、高い信頼性が求められました。しかしそれには相応の初期投資が必要であり、システムの規模が大きくなれば企業の負担も大幅に増大します。さらに、テクノロジーの進歩が著しいことを踏まえて、導入したシステムの陳腐化をいかに回避するかも考えなければならないのです。

これは IT の導入と運用を行うすべての企業にとって、共通の課題であると言えるでしょう。

システムの規模や性能、初期導入コスト、将来のアップグレードなどを踏まえた中長期的なコストをトータルに考えたとき、どのようなソリューションが必要なのでしょうか？ その答えのひとつが、シスコシステムズキャピタル株式会社のファイナンスプランです。

PROFILE

株式会社 USEN

本 社：東京都千代田区永田町2-1-1
創 業：1961年6月
資 本 金：509億6百万円（平成18年8月末日現在）
従業員数：単体4,159人（平成18年8月末日現在）、
連結9,715人（平成18年8月末日現在）
事業内容：放送事業、ブロードバンド・通信事業、カラオケ事業、映像・コンテンツ事業、店舗事業

創業以来、約40年にわたり日本全国に有線音楽放送事業を展開。日本の音楽文化の発展に寄与し、現在も多くの支持を得ている。1994年にカラオケ事業に進出し、2001年には商用として世界初の光ファイバーによる超高速インターネットサービスを実現。2005年4月25日から提供が開始された『完全無料パソコンテレビ GyaO [ギャオ]』は、2006年6月には登録ユーザ数1,000万人を超える人気を博し、今後も大きく発展していくと期待されている。これからは「事業ごとのコンテンツをそれぞれに提供するモデル（縦型）での成長に加え、『優良コンテンツをあらゆる顧客にいつでもどこでも提供するモデル（プラットフォーム型事業）を確立して、長期的成長を目指す。

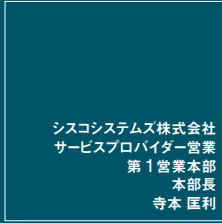




シスコシステムズ
キャピタル株式会社
営業本部
サービスプロバイダー
営業第2部
部長
石山 克光



株式会社 USEN
財務企画部
部長
松山 明弘 様



シスコシステムズ株式会社
サービスプロバイダー営業
第1営業本部
本部長
寺本 匡利



株式会社 USEN
取締役
最高技術責任者
二木 均 様



常に最新のテクノロジーを利用しつつ 初期投資を抑えたいという課題を解決

今回、USEN が「GyaO」のシステムを構築するにあたって考えたことと課題は、次のようなものでした。

1. 拡大するサービスの安定運用を目指し、シスコシステムズのキャリアルータ「CRS-1」を導入したい
2. 初期導入コストを抑制可能な、効率的なファイナンスプランを活用したい
3. システムの陳腐化を防ぐために、将来的なアップグレードに対応可能なリースが望ましい

これらを前提として検討を重ねていく際に、シスコキャピタルが提案したのが「セーフティーネット・エクステンジブラン」です。これは通常のリースよりも短い期間を設定でき、ネットワークシステムの拡張やアップグレードを低コストで実現できる画期的なリースプログラムです。

シスコキャピタル 営業本部の石山克光氏は、このプログラムを「常に最新のシステムの活用を必要とする企業にとって最適なプラン」と言います。

「シスコキャピタルは、シスコ製品を導入される方をさまざまな面からサポートしており、特にファイナンス面

に重点を置いています。ITは進歩の度合いが著しく、システムの入替も盛んに行われる傾向があります。そこにファイナンスの運用をいかにマッチさせるかを念頭において、お客様のニーズに合わせたソリューションをご提案しています。

今回、USEN 様にご提案した『セーフティーネット・エクステンジブラン』は、リース期間中により新しいシスコ製品に入れ替えることになった場合に、リース料の一部を免除するといった特徴があります。このプログラムをご利用いただくことで、システム面、コスト面とも USEN 様のニーズをしっかりと満たせる環境が実現できたと思います。

お客様の、ファイナンスにおけるニーズに即したプランを提供することが、私たちの使命だと考えています」

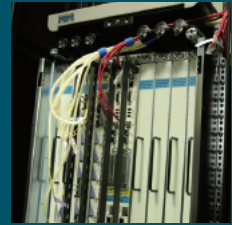
また、USEN のシステム構築にあたって、CRS-1 の導入を勧めたシスコシステムズ株式会社の寺本匡利氏は「シスコキャピタルのおかげで、お互いが最善の選択をできました」と言い、さらに次のように語っています。

「USEN 様のサービスは飛躍的な成長を遂げていましたので、そのサービスをしっかりと支えるために CRS-1 の導入

をご提案しました。CRS-1は優れた性能を誇り、現在これ以上のものはないと言っても過言ではないでしょう。ただ、性能が良いだけに非常に高額な機器でもあるため、初期投資が大幅に増えてしまいます。また、リースによる導入をご検討いただいても、その期間中に製品や技術が陳腐化してしまうのではないかとすることも懸念でした。USEN 様に限らず、ネットワークへの初期投資は膨大なコストがかかり、最新の技術やサービスを提供しようと考えている企業にとって、そのハードルは高くなる一方です。

シスコキャピタルの『セーフティーネット・エクステンジブラン』を USEN 様が採用されたことで無事に導入が決まりましたが、IT 分野に積極的に投資しようと考えている企業にとって、シスコキャピタルの果たす役割は大きなものだ改めて感じました。より多くの方にシスコ製品を使っただけでなく機会を提供し、さらに有効な資金調達の手段が得られることは、大いに意義のあることだと思います」

Cisco CRS-1
Carrier Routing System



システムの更新や拡張を視野に入れた 画期的なファイナンス ソリューション

実際に、このプログラムを利用して CRS-1 を導入した USEN では、今回の経緯や実際の導入効果をどのように受け止めているのでしょうか？

CRS-1 導入のいきさつも含めて、株式会社 USEN 最高技術責任者 グループ事業統轄本部副本部長 GyaO 事業本部技術局長 二木均氏は次のように語ります。

「GyaO のサービスを始めた当初は、100 万人程度の視聴規模を想定していました。ところがサービス開始から 1 週間で 40 万人ものユーザの皆様が加入されまして、システムの拡張が必須となりました。1,000 万人規模を想定し、常に 20~40 万人のユーザがアクセスしている状況を考えたとき、それに見合う性能を有したルータ製品は CRS-1 しかなかったわけです。

CRS-1 に決めたのはパフォーマンスやスケーラビリティはもちろんですが、システムに欠かせないロードバランサーやファイアウォールなど、関連するネットワーク機器との整合性も重要なポイントでした。これらをトータルに提供していて、サポートしていただける会社はシスコシステムズだけだったということです。

ただ、こうして現在から今後を見越して 3~5 年は使えるシステムを構築し

ようと考えても、技術の進歩は速いので、ルータだけでなく、ロードバランサーやファイアウォールまで含めた、将来的なアップグレードについても考えなければいけません。今回シスコキャピタルから非常に魅力的なプログラムをご提案いただいたことで、私たちの考えるシステムの構築と運用が実現できたと思っています」

株式会社 USEN 財務企画部 部長 松山明弘氏も、シスコキャピタルのプログラムを利用することのメリットを高く評価しています。また、今後の経済的効果にも期待できると言います。

「私たちは常に最先端のシステムを用いて、ユーザの皆様常に快適なサービスを提供したいと考えています。そのためにはシステム環境の充実が欠かせません。その際に、初期導入コストをいかにクリアするかを含め、リースの利用などを検討していたときにシスコキャピタルからこのプログラムのご提案をいただいたわけです。非常に柔軟なプログラムであると思いましたが、おかげで最新のシステムを利用できるようになったことに、大きなメリットを感じています。

一般にリースを利用すると、期間中にシステムが陳腐化していくことは避け

られません。ですが、このプログラムならアップグレードへの対応も行きやすく、陳腐化を気にせずにすむようになります。将来、システムの切り替えや入れ替えを行う際にも、コストの削減をはじめとする経済的な効果を期待できると考えています」

今後「GyaO」のサービスは「セットトップボックス (STB) を使って一般のテレビでも見られるように検討中」(二木氏) というように、さらなる拡大が予定されます。視聴者の年齢層や性別に合致した広告の配信、地域ごとに異なるコンテンツを流す、また一定期間ごとにコンテンツを入れ替えるなど、従来の映像配信サービスとは一線を画している「GyaO」は、これからも注目のサービスであり続けるでしょう。

「『GyaO』はインターネットテレビとして世界に例がないシステムを実現しています。その土台となるシステムやバックボーンの確立に、シスコキャピタルは大きな役割を果たしています。シスコキャピタルのおかげで、新しいシステム、新しいビジネスを根付かせることができたと思っています」(松山氏)

CISCO SYSTEMS CAPITAL

シスコシステムズキャピタル株式会社

住 所：東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー

T E L：03-6434-6622 (代表)

設 立：2001年(平成13年)8月27日

資 本 金：6億円

主要株主：米国Cisco Systems, Inc. 100%出資

事業内容：総合リース業 他通信機器、周辺機器のリース、レンタル及びその他ファイナンスサポート
及び 中古品の販売

U R L：<http://www.cisco.com/jp/product/lease/>

シスコシステムズキャピタル株式会社は、シスコシステムズの製品・サービスにおけるさまざまなファイナンスサービスを日本のお客様にご提供いたします。柔軟なリース期間設定、解約オプションの提供、他社製品からの移行など、ユーザ企業の皆様に有利なファイナンスプログラムを提供するとともに、お客様のネットワーク投資に関するご相談を承り、最新のネットワーク・ソリューションで競争力強化のお手伝いをいたします。

©2007 Cisco Systems, Inc. All rights reserved.

Cisco, Cisco Systems, および Cisco Systems ロゴは、Cisco Systems, Inc. またはその関連会社の米国およびその他の一定の国における登録商標または商標です。

本書類またはウェブサイトに掲載されているその他の商標はそれぞれの権利者の財産です。

「パートナー」または「partner」という用語の使用は Cisco と他社との間のパートナーシップ関係を意味するものではありません。(0609R)

この資料の記載内容は2006年11月現在のものです。

この資料に記載された仕様は予告なく変更する場合があります。



シスコシステムズキャピタル株式会社

<http://www.cisco.com/jp/product/lease>

〒107-6227 東京都港区赤坂9-7-1 ミッドタウン・タワー

TEL：03-6434-6622

電話でのお問い合わせは、以下の時間帯で受付けております。

平日 10:00～12:00 および 13:00～17:00