

## グローバルな受発注管理システムを足がかりに、Egenera BladeFrame® の利用を拡大

パナソニック電気インフォメーションシステムズが、ピーク時に1秒あたり200を超えるトランザクションを発生させるグローバルな受発注管理システムの基盤として、Egenera BladeFrame® を採用したのは2006年のことだ。そこで得られた成功体験を軸に、社内での利用を拡大。今では30システムをBladeFrameで運用するまでになり、サーバ数は9筐体、ブレード数は約190枚を数える。そして2008年、そのノウハウをBladeFrameユーザーに提供するビジネスを立ち上げるに至った。

### できるだけ大きなところから始めたい

パナソニック電気インフォメーションシステムズ（以下、パナソニック電気IS）は、40年以上の長きにわたり、パナソニック電気の情報システムを支え続けてきた企業だ。製造業のITに強いアウトソーサーとしてパナソニック電気以外の企業からも高い評価を受けている。変化対応力の高い柔軟なシステム提案を得意とし、メーカーにこだわらないマルチベンダー環境で最適な構想を描ける能力に定評がある。

同社にあってインフラビジネスを手がけるのがIDCビジネス本部だ。顧客のデータを預かるデータセンター事業を中心とし、インフラ関連のさまざまな提案活動を行っている。

パナソニック電気IS執行役員IDCビジネス本部 本部長 田中啓介氏は、「単に顧客のデータを安全な場所で預かるだけでなく、インフラ環境を実際に構築して最適な運用をお手伝いできることがわれわれの強みです」と語る。

そのために、最新の技術やソリューションを欠かさず調査し、優れたソリューションを積極的に採用する気風もある。BladeFrameの採用も、2004年ごろから約1年をかけて検討し、2005年7月に本番に近い環境で検証を開始。11月に採用を正式決定し、早くも2006年3月には本番運用にこぎ着けた。

### インフラ主導の統合を推進

BladeFrame採用の背景には、パナソニック電気の業務ニーズが多様化するに伴って、オープン系システムが増加しすぎたことがある。当時のサーバ数は600を超え、それぞれが異なった選定基準で採用され、運用基準もばらばらだったという。そんな中、パナソニック電気は基幹システムのインタフェースをすべてオープン化するという大決定を下した。そこで、運用が楽になり、品質が良く、統合化を可能にしてくれるソリューションであり、物理環境を含めた仮想化を実現するBladeFrameを導入したのだ。

パナソニック電気IS IDCビジネス本部 サーバーソリューション事業部 八木洋至氏は、「導入にあたっては、まず大きな部

### 企業 PROFILE

**Panasonic**  
ideas for life

#### パナソニック電気インフォメーションシステムズ株式会社

1999年2月、パナソニック電気株式会社（旧 松下電工株式会社）の子会社として設立。

コンサルティングからフルタイム保守まで、情報システムを創造する最先端技術集団として、パナソニック電気を支えてきた豊富な実績とノウハウ、そして高度な技術力を武器に、お客様の立場に立った、きめ細やかなサービスを提供している。

<http://www.panasonic-dennois.co.jp/>

執行役員  
IDCビジネス本部  
本部長  
田中 啓介氏



IDCビジネス本部  
サーバーソリューション事業部  
八木 洋至氏



分から始めて勢いをつけたかったのです。こうした視点で検討し、いくつかのシステムをBladeFrame上で稼働させることにしました。中でも、グローバルで利用する受発注システムをBladeFrameに切り替えられたのは大きかったですね」と話す。

パナソニック電気のグローバル受発注システムは、メーカー系の受発注システムとして世界でも有数の規模だ。グローバルで唯一の受発注オンラインシステムであり、世界中のビジネス現場にある10万以上の端末とオンラインで接続し、リアルタイムに情報をやり取りする。ピーク時のトランザクションは1秒あたり200を超えるという。

「BladeFrameは、大規模でミッションクリティカル、さらに高いパフォーマンスを要求される部分で最大の効果を発揮すると考えました。しかも、急ぎのサーバ追加にも対応できる柔軟性もあります。グローバル受発注システムの成功を受け、BladeFrameをその他のシステムでも活用するようになりました」（八木氏）。

今では 30 システムを BladeFrame で運用し、サーバ数は 9 筐体、ブレード数は約 190 枚の規模になっている。

## “ルールのない” オープン環境で標準を作る

最大の効果は運用面にあった。田中氏は、「BladeFrame の良さはカタログスペックを見ただけではわかりません」と話す。「たとえば、緊急のサーバ増強を依頼されたことがありました。そのときに開発中システムのブレードを借りてきて、すぐに本番機にセットし、テストから立ち上げまで数日で乗り切ることができました。情報システムの常識では考えられないことです」

また、副次的な効果として、標準化が進んだこともあった。BladeFrame を導入したことで、アプリケーションをインフラに合わせるようになっていったのだ。運用に手間がかかるようになる最大の要因は、複数のシステム開発担当者がインフラ部分も設計することで、運用手法がシステムごとに異なってきてしまうことにある。メインフレーム時代は、インフラが 1 つだったために起きなかった問題が、オープン全盛の今になって顕在化してきたわけだ。

八木氏は、「もちろん、運用を楽にすることだけを目的にオープンの良さをなくしてしまうわけにもいきません。オープンの良さを残しながら、システムを低コストに運用できるのが、BladeFrame を軸とした標準化の成果でしょう」と話している。

それを後押ししたのは、パナソニック電工 IS がアウトソーサーであり、顧客のインフラを任されているためかもしれない。同社では、経営トップから「運用グループが開発グループに対して、さらに積極的に指示を出すように」との号令が出ている。一般に情報システム部門は開発グループに重きを置き、現場から見えないインフラは軽視される傾向にあるが、優れたインフラがあればインフラに合わせた開発によって標準化が進み、開発プロセスもより効率化されるという実例だろう。

## BladeFrame の良さを市場に啓蒙したい

詳細な検討から 4 年、実運用を始めてから 3 年。パナソニック電工 IS は BladeFrame について最も深く知る企業の 1 社になった。2008 年、同社は BladeFrame の販売代理店となり、自社で培ったノウハウを外販することを決めた。

田中氏は、「最近のオープンシステムは、クラスタを組むために予備機が必要なので、あらゆる環境を 2 つ作るのです」と話す。「20 台のサーバがあれば、ビジネス継続性のために 40 台買わなければなりません。BladeFrame なら 23 台に対して予備機は 1 台で済みます。カタログスペックを見ると、他社でも同じことができるように見えますが、BladeFrame が最適解になるインフラ環境は多いと考えています」。

実際に運用したことで見えてきた効果について八木氏は、「新入社員が 15 分で立ち上げられる物理サーバは BladeFrame くらいかもしれませんね。コピーする感覚でサーバを立ち上げられますし、実際にやるのは最初にコマンドを打つだけ。あとは 10~15 分、待つだけです。こうしたメリットを体感として知っていることが、提案活動にも役立つはずですよ」と話します。

パナソニック電工 IS は、近くディザスター・リカバリー・センターを立ち上げる予定だ。そこには BladeFrame を設置し、BladeFrame ユーザーが共同で利用できるバックアップセンターとしての提案や、開発機のレンタルサービスの提案などを行う予定もある。

「ミッションクリティカルなシステムであればあるほど、運用ミスは大問題に発展します。標準化を実現し、運用をシンプルにしてくれる BladeFrame によって、インフラ環境の品質は必ず高まります」（田中氏）

## 社内サービス展開図

### サービス展開状況 (2008 年 10 月現在)

#### 受発注システムの Web インタフェースシステム

83 ブレード

稼働時間 無停止 利用者数 数万ユーザー

#### 共通認証システム

15 ブレード

稼働時間 無停止 利用者数 数万ユーザー

#### 全社ポータルシステム

11 ブレード

稼働時間 無停止 利用者数 数万ユーザー

#### 商品カタログコンテンツ配信システム

7 ブレード

稼働時間 無停止 利用者数 数万ユーザー

他 30 システム 全 約 190 ブレードを展開



The  
Data Center  
Virtualization  
Company

### イージェネラ株式会社

〒163-0806 東京都新宿区西新宿 2-4-1 マーケティング本部  
TEL : (03) 5321-7157 FAX : (03) 5321-7158  
Email : info-jp@egenera.com URL : http://japan.egenera.com