

本リリースは、Riverbed Technology が 6 月 3 日(米国時間)に発表したプレスリリースの日本語抄訳版です。

2018 年 6 月 13 日
リバーベッドテクノロジー株式会社



リバーベッド、APM を一新するアプリケーションパフォーマンスとエンドユーザ・エクスペリエンスのモニタリングを統合した初のソリューションを提供開始

- 企業はあらゆるトランザクションとアプリケーションを管理することで顧客との関係を深化させることができ、デジタルエクスペリエンスにおける盲点を排除
- 桁違いのスケールのデジタルビジネスにおいても、1 日当たり数十億ものトランザクションを管理できる機能を提供
- AI 対応のビジネス分析により、APM の「ビックデータ」から有効なインサイトを導出

サンフランシスコ(米国)発: デジタルパフォーマンス企業である Riverbed®(以下リバーベッド)は、6 月 3 日、リバーベッド SteelCentral の最新版のリリースを発表しました。これは、APM とエンドユーザ・エクスペリエンスを統合した業界初のソリューションであり、APM (Application Performance Management) 市場を再定義するものです。この独自の手法により、企業はすべてのアプリケーションについてデジタルエクスペリエンスをモニタリングして、今日のデジタル企業に欠かせない深度と品質であらゆるアプリケーショントランザクションを捉えることが可能になります。この発表では、RiverCentral と Riverbed Xirrus Wi-Fi アクセスポイントとの新しい統合だけでなく、ビジネスに有意義な洞察を提供する強力な AI ベースのビジネス分析も紹介しています。リバーベッド SteelCentral は、デバイスベースのエンドユーザ・エクスペリエンスと、インフラ/アプリケーション/ネットワークのモニタリングを統合した唯一のエンドツーエンドソリューションであり、顧客企業がユーザのデジタルエクスペリエンス全体を管理できるようにします。

リバーベッドの SteelCentral 担当上級副社長兼ゼネラルマネージャー、マイク・サージェント(Mike Sargent)は次のように述べています。「事実上、あらゆる業界の企業が、より素晴らしいエンドユーザ・エクスペリエンスを実現するためにデジタルビジネスに取り組んでいます。これは、従業員の生産性、顧客のロイヤリティ、財務上のパフォーマンスを著しく向上させることを狙った非常に戦略的な投資ですが、このデジタルの取り組みを始めてみると自分たちが盲目であることに気づかされます。高度に細分化された従来の APM ツールは、エンドユーザ・エクスペリエンスを正確に測定して、そのエクスペリエンスをもたらす力がどこにあるかを明らかにする上で役に立たないからです。今回の SteelCentral のリリースでは APM を一新しました。つまり、SteelCentral は、唯一のユーザ・エクスペリエンス中心のソリューションであり、あらゆるアプリケーションとトランザクションに関するデータをすべて把握します。また、企業にと

って最も重要な資産であるエンドユーザーのデジタルエクスペリエンス全体をモニタリングして管理するための、最も包括的な統合ソリューションの実現において、業界のリーダーであり続けます。」

SteelCentral の今回のリリースは、企業の新たなニーズに対応するという目的に沿っていることに加え、ビジネスの意思決定者に対してリバーベッドが最近実施した調査結果にも合っています。調査によれば、回答者のほぼすべて(99%)が、顧客のデジタルエクスペリエンス全体を見渡せる可視性がビジネスにとって欠かせないと回答しています。また、回答者の 77%が、ユーザや顧客のデジタルエクスペリエンス向上を目的とした投資を 12 カ月以内に行うことが重要であると回答しています。

IDC のプログラム担当バイスプレジデント(管理ソフトウェアおよび DevOps)、スティーブン・エリオット(Stephen Elliott)氏は次のように述べています。「企業がビジネスを変革する際には、デジタルへの取り組みの影響を理解したいというニーズが必ずあります。つまり、顧客のエクスペリエンスという観点と、アプリケーションコンポーネントとエクスペリエンスとの関連という観点です。デジタルエクスペリエンスの管理が効果的でないと、企業や経営陣の評判に対するリスク、収益の伸びの鈍化、スケール感の欠如、または顧客に対するインサイトの欠如といった形でビジネスの混乱につながります。エンドユーザーに着目している限り、ビジネスは成功します。」

APM とエンドユーザー・エクスペリエンスマニタリングソリューションを初めて統合

今回のリリースにより SteelCentral は、APM とエンドユーザー・エクスペリエンスマニタリングソリューションの統合を初めて実現し、真のエンタープライズビューをサポートします。企業は SteelCentral を使用することにより、あらゆるユーザのデジタルエクスペリエンス、ポートフォリオ内のあらゆるアプリケーションのモニタリング、実行されたあらゆるトランザクションのトラブルシューティング、パフォーマンス低下によるビジネスへの影響分析を行って、問題を従来よりも迅速に切りだして解決するのと同時に、アプリケーションとデジタルパフォーマンスを最適化することができます。企業にとっては、デジタルエクスペリエンスを正確に測定できるようにするために、デジタルエクスペリエンスマネジメント機能を適切に配置することが重要です。

この統合ソリューションは、エンドユーザーデバイスおよびアプリケーションに対して単一のライセンスを導入した SaaS 型のソリューションです。これによって、購入、導入、データ収集が劇的に単純化され、企業はアプリケーションとエンドユーザーデバイス全体に迅速かつ柔軟に展開して、クラウド移行、データセンター統合、オフィス拡張といった重要な変革の推進に取り組む際にパフォーマンスにおける変化の兆候をモニタリングすることができます。この統合ソリューションの購入は、リバーベッド、リバーベッドのパートナーコミュニティ、および ServiceNow Store から行うことができます。

桁違いのスケールのデジタルビジネス

SteelCentral は、クラスタ化した新たな管理アーキテクチャによって、業界をリードするスケーラビリティも大幅に拡張しています。この管理アーキテクチャを使用することで、企業は最新のアプリケーションアーキテクチャを管理するという課題に後れを取らずに済みます。他の APM ベンダーでは、大規模な環境をサポートするためにデータの品質とスケールがトレードオフの関係になっています(トランザクションのサンプリング、メタデータの無視やコールスタック内の深度を無視など)。これにより、重要なユーザエク

スペリエンスおよびアプリケーションパフォーマンスを管理できないままとなってしまい、あらゆるユーザのエクスペリエンスを管理して最適化すること、および顧客と深い関係を築くことができなくなります。当社では、SteelCentral の自動調整メカニズムおよびデータ圧縮メカニズムを、クラスタ化した新たなアーキテクチャと共に使用して、ビッグデータに関するこの問題を解決します。顧客企業は、何万ものエージェントをサポートできるようになった単一の分析サーバーにより、1 日当たり何十億ものトランザクションの監視と管理を行うことができます。

AI 対応のビッグデータ・ビジネス分析

SteelCentral は、豊富なデータをビジネスに生かすことができる、AI ベースの可視化も導入しています。従来の APM ツールは、今日のデジタルビジネスで生成されるデータ量の莫大さ、トランザクションの高速化、多様なデータに対応するように作成されていませんでした。今回のリリースによって、リバーベッドは「大容量のトランザクションデータ」を最先端のデータ・サイエンスの概念と一緒に活用して、時間の経過に伴うトランザクションの傾向をユーザが明らかにする能力を広げます。今回のリリースでは、ビジネストランザクションフローのコンバージョンファネルを垂直方向に分析する革新的な「Prism」レポートを導入しています。ユーザはこのビューを使用して、傾向を時間とともに目視で確認し、問題を突き止め、関連する問題も事前に解決することができます。

Riverbed Xirrus Wi-Fi との統合

今回のリリース機能の最後は Riverbed Xirrus Wi-Fi ソリューションです。顧客企業はこのソリューションを導入し、当ソリューションの無線アクセスポイントを活用するエンドユーザに素晴らしいデジタルエクスペリエンスを提供することができます。Xirrus Wi-Fi と SteelCentral を双方向に統合することで、無線信号の弱さやデバイスパフォーマンスに起因するエンドユーザの問題を IT で速やかに特定して解決できるようにします。

リバーベッドについて

デジタルパフォーマンス企業であるリバーベッドは、企業がビジネスのあらゆる側面においてデジタルパフォーマンスを最大化できるよう支援し、顧客企業が可能性を見直せるようにします。一元化された統合型 Riverbed Digital Performance Platform は、デジタルエクスペリエンス管理、クラウドネットワーキング、クラウドエッジソリューションを強力に組み合わせ、デジタル企業向けの近代的 IT アーキテクチャを提供するとともに、オペレーションの俊敏性の向上やビジネスのパフォーマンスと業績の飛躍的な改善を図ります。

リバーベッドの年間収益は 10 億ドルを超え、3 万社以上の顧客には Fortune 100 社の 98% および Forbes Global 100 社の 100% が含まれます。詳細は、jp.riverbed.com のウェブサイトをご覧ください。

本文中に記載のあるリバーベッドならびにリバーベッド製品およびサービスの名称またはロゴは、Riverbed Technology, Inc.の商標です。その他すべての商標は、所有者である各社に帰属します。

＜本件に関する報道関係者のお問い合わせ先＞

(リバーベッドテクノロジー広報事務局)

■共同 PR 株式会社

担当: 小野寺・仙場

TEL: 03-3571-5236/5275 / FAX: 03-3574-9364

E-mail: riverbed-pr@kyodo-pr.co.jp

