

OpenEye Scientific



SteelConnect SD-WAN により、OpenEye はネットワークを素早く拡張できます。同時にチームメンバーをクラウドベースのドラッグデザインプラットフォームに数分で繋ぎます。これは、かつては数か月かかっていた作業でした。SteelConnect は、SaaS 製品の拡張に必要なスケーラビリティも提供します。

会社概要

OpenEye Scientific 社は、ニューメキシコ州サンタフェに本社を置き、ボストン、ケルン、東京にオフィスを構える非公開企業です。1997年の設立以来、主に創薬および設計に使用される大規模な分子モデリングアプリケーションとツールキットを開発し、新薬の市場投入までの時間を短縮してきました。

「SteelConnect の最初のインスタンスは、VPC に数分で確立できました。」

クレイグ・ブルース (Craig Bruce) 氏。
OpenEye、サイエンティフィックソフトウェア開発者

課題の概要

課題

クラウドベースのドラッグデザインプラットフォームにおける人気の高まりにより、ユーザのネットワーク接続の高速化が必要になったネットワークハードウェアを使用した拡張はコストがかかり、SaaS 製品の普及と歩調を合わせることが困難

ソリューション

Amazon Web Services を対象に、Riverbed® SteelConnect™ によって提供される最先端の SD-WAN ソリューション

メリット

- ビジネスと IT のアジリティ:
- 新しいネットワークへの接続確立は、これまでの数か月から数分に短縮
 - AWS のフットプリントを簡単に拡張
 - ハードウェアの制限なしにネットワーク接続を拡大する能力
 - 外部の技術リソースが不要
 - AWS によって SteelConnect の請求が簡易化

クラウドベースのドラッグデザインプラットフォームには、迅速で簡単なネットワーク接続が必要

OpenEye のソフトウェアは、計算化学者、医薬品化学者、合成化学者などにより、早期創薬のために利用されています。創薬は長期に及ぶお金のかかるプロセスであり、10～15年の歳月と1薬品あたり10～20億ドルの費用が費やされます。「そして多くの場合、プロセスはうまく機能しません」とOpenEyeのサイエンティフィックソフトウェア開発者クレイグ・ブルース氏は述べています。「プロセスをより効率的にして、失敗を早く見極め対処するためには、多くの取り組みが必要です。当社のソフトウェアは、最初の数年間、会社の目指す方向性が正しいか否かを判断する際に役立ちます。」

20年の歴史の大半で、OpenEyeはその技術を、開発者に向けたソフトウェア開発ツールキット（SDK）および科学者向けのライセンス供与されたアプリケーションという形で販売してきました。しかし最近では、同社ではサービスとしてのソフトウェア（SaaS）の形で、より多くの製品を提供し始めています。例えば、OpenEyeは最近、Amazon Web Services（AWS）上でOrionと呼ばれるクラウドネイティブのドラッグデザインプラットフォームをリリースしました。OrionはAWSを使用して、使いやすく、スケラブルでメンテナンスフリーのアクセスを数百、数千、もしくは数万のプロセッサに提供する無制限のストレージを有し、信頼できるネットワークを介してアーカイブします。これらすべてが、ワールドクラスのデータセキュリティによってバックアップされています。

今日、OpenEyeはチームメンバーを対象に、内部でSteelConnectを使用しています。Orionへのグローバルなバイオ医薬品コミュニティからの肯定的な反応を受けて、OpenEyeのITチームは、将来的にいかに顧客を迅速かつ適切にプラットフォームに接続し、SteelConnectも使用できるようにするかという課題に取り組んでいます。「Orionは、AWSを使用した100%のクラウドネイティブソリューションになることを常に模索しています。このため、Orionの開発を始めた時、非常に限定的かつ管理された方法で、Orionへの良好な接続性が必要になることは極めて明白でした」

自社のCiscoベースのネットワーク経由で顧客をOrionに接続させるのは、コスト効率的に問題がありました。「現在のハードウェアではサポートしていません。」とブルース氏は言います。「かなり大型なハードウェアを購入する必要があったものの、そうするとスケラビリティが非常に高額で、実現が困難でした」さらに、そのアプローチのスピードも問題でした。「当社のOpenEyeにはCiscoの社内リソースがなかったため、数週間から数か月を費やし、ネットワーク接続をセットアップしていました」

そこでブルース氏は、実現しなかったことをAWS Direct Connectを使用して達成できるか否か調査しました。その際、OpenEyeのネットワークとAWSとの間にプライベートな接続を確立できましたが、適合性が十分ではないとの判断に至りました。「一部には、最終的な処理に外部のパートナーが必要となる点がネックでした。」ブルース氏。このため、ソフトウェア定義型ネットワーク（SDN）の検討を始めました。「SDNは、より少ないハードウェア容量で購入できそうな点が、かなり魅力的に映りました。また、SDNのアプローチは、明らかに迅速に規模を拡大できる方法でした。」

「SteelConnectを使用することで、即応性が大幅に向上し、結果として当社のように成長中の事業にとって非常にプラスとなりました。」

クレイグ・ブルース (Craig Bruce) 氏。
OpenEye、サイエンティフィックソフトウェア開発者

AWS 用 SteelConnect とのネットワーク接続は数分以内に達成

「SteelConnect の AWS との緊密な統合は非常に魅力的でした。」とブルース氏は語ります。「SteelConnect は我が社のネットワークポロジを完全に理解しているため、複数のアカウントをごく簡単に繋ぐことができます。

OpenEye は AWS 仮想プライベートクラウド (VPC) を、ネットワークレベルで分離の提供する手段として活用し、製薬会社のデータのセキュリティを確保します。SteelConnect は、すべての VPC 間で内部バックボーン接続を提供し、OpenEye は AWS で動作し、世界のどこでも一貫した安全な接続を提供します。OpenEye は、単一の AWS 地域での SteelConnect の導入により立ち上げられ、今後別の地域に拡大する予定です。

「1 時間以内に SteelConnect の最初のインスタンスを VPC にインストールしました。」ブルース氏。

「外部の支援を求める必要もありません。当社のシステム管理者と私だけで、新しい VPC と仮想プライベートネットワーク (VPN) の接続を、1 時間足らずで実装することができました。最も複雑な部分はサブネットの定義でしたが、接続自体はほんの数クリックで済みました。

「過去には数週間、数か月間かかっていた、新しい接続をすばやく有効にする機能は、SaaS サービスを成功させるために極めて重要です。」ブルース氏は続けます。「また会社として、ハードウェア制限その他の技術的な不満なしに、多くの接続をどんどん追加できるようになり、すばやい成長を遂げることができるようになりました。SteelConnect を使用することで、即応性が大幅に向上し、結果として当社のように成長中の事業にとって非常にプラスとなりました。」

「過去には数週間、数か月間かかっていた、新しい接続をすばやく有効にする機能は、SaaS サービスを成功させるために極めて重要です。」とブルース氏は続けます。

クレイグ・ブルース (Craig Bruce) 氏。
OpenEye、サイエンティフィックソフトウェア開発者

ブルース氏はまた、SteelConnect を使用すると、すべての接続を簡単に監視できるようになった事実を評価しています。「SteelConnect の全デバイスを閲覧できる場所にログインでき、エンド VPC またはオンプレミスのいずれかに関わらず、すべて単一のペインに表示するウェブポータルがあります。これは、我が社で現在進行中の開発に実に役立っています。

SteelConnect が、日々の業務を楽にしている例は、もう 1 つあります。「我が社の SteelConnect は、AWS のマーケットプレイスを利用しています。つまり、時間ごとの従量課金制で、通常の AWS 請求で支払えばよいため、非常に簡便です。請求が別に来るということはありません。」

「SteelConnect でサポートされている当社の SaaS ソリューションは、お客様の時間とコストを節減し、最終的に医薬品の市場投入を加速させます。」

クレイグ・ブルース (Craig Bruce) 氏。
OpenEye、サイエンティフィックソフトウェア開発者

OpenEye の SaaS を利用する顧客にとって、SteelConnect は、OpenEye が、同社による薬剤のより迅速な開発を実現するもうひとつの手段です。「SteelConnect でサポートされている当社の SaaS ソリューションは、顧客の時間とコストを節減し、最終的に医薬品の市場投入を加速させます。」とブルース氏は結論づけています。

リバーベッドについて

リバーベッドは、業界をリードする SD-WAN、アプリケーション加速、および可視性ソリューションを提供することで、組織によるネットワークとアプリケーションのモダニゼーションを実現します。リバーベッドのプラットフォームは、従業員の生産性を最大化し、IT を活用して新しい形の業務上のアジリティを生み出すことにより、企業がアプリケーションとクラウドのパフォーマンスを競争上の利点に変えられるようにします。リバーベッドの年間収益は10億ドルを超え、28,000社を超える顧客のうち97%は、*Fortune* 100社、98%を*Forbes* 詳細は、riverbed.comのウェブサイトをご覧ください。

The logo for Riverbed, featuring the word "riverbed" in a bold, orange, lowercase sans-serif font.