

## Vendor Profile

# ライムライト・ネットワークス：エッジクラウドへの拡張

Ghassan Abdo

Melissa Fremeijer

## IDC の見解

2017年～2022年のトラフィックの年間平均成長率（CAGR：Compound Annual Growth Rate）は38%に達すると予測されており、コンテンツデリバリーネットワーク（CDN）プロバイダーはこれに対処するため、インフラストラクチャ容量の拡大を進めている。一方で、CDNプロバイダーは、コンテンツデリバリーの新しいハブとして変革しつつあるエッジ、大手コンテンツプロバイダーやハイパースケラーによる自前のCDN構築で生じる競争圧力、ライブ動画配信の増加、そして利幅の低下など、新たな課題に直面している。ライムライト・ネットワークスは、高性能プライベートネットワーク、ソフトウェアイノベーション、そして上質な顧客サポートに裏打ちされた優れた顧客エクスペリエンスを提供し、CDNプロバイダーとしての差別化を図ってきた。ライムライトのCDNは、900を超える接続ネットワーク、80を超える配信拠点、35Tbps（毎秒テラビット）超のエグレス（出力）容量を誇る。グローバル展開するライムライトの活動範囲は、南北アメリカ、欧州／中東／アフリカ、アジア／太平洋地域に渡っている。2018年12月31日時点で、世界中に649のアクティブカスタマーを抱えており、その中にはオンライン動画、デジタル音楽、ニュースメディア、ゲーム、リッチメディアアプリケーション、ソフトウェア配信の分野で広く知られた企業も多い。当初から性能と信頼性に重点を置くことで着実に成長してきたライムライトは、エッジクラウドのサポートならびに新しい戦略パートナーシップの確立に軸足を移すことで、今後の成長を促進し、競争優位を確保しようとしている。ライムライトのプライベートCDNネットワークは、同社のエッジ分野でのプレゼンスをさらに強める動きと相まって、下記の点で同社の力となるであろうとIDCは考えている。

- ・ ライムライトのプライベートCDNネットワークは、今後のCDNトラフィックの成長を牽引するライブ動画およびIoT（Internet of Things）の需要増に応じた同社の投資にさらに高い付加価値をもたらす。
- ・ ライムライトが発表したエリクソンのUnified Delivery Network（UDN）部門とのパートナーシップは、ライムライトがサービスプロバイダー市場へ本格的に進出するための一助となる。
- ・ ライムライトは、大規模クラウドサービスプロバイダーの基盤上で自社のCDNソフトウェアサービスをホスティングする仮想CDNへの展開を検討すべきである。セキュリティサービスと産業特化型市場も注力分野に加えることで、同社の売上は徐々に拡大するであろう。

## 調査概要

本調査レポートでは、コンテンツディストリビューションネットワーク（CDN）事業者であるライムライト・ネットワークスについて分析する。また、同社の概況、財務状況、サービスポートフォリオ、ビジネス戦略の概要、ならびにIDCによる展望と提言を示す。

Note: 本調査レポートにおけるすべての数値は四捨五入のため完全に厳密なものではない場合がある。

## 概況

---

今日、顧客に対するエンゲージメント、カスタマージャーニー管理、総合的な顧客エクスペリエンスを向上させる上で、デジタルコンテンツは不可欠である。人々はオンラインコンテンツを渴望しており、これまでにない速度でこれを消費しつつある。コンテンツの消費は本質的にモバイル型であり、いかなるアクセスデバイスにおいてもコンテンツをリアルタイムに表示できることが求められている。

エンドユーザーに対してオンタイムかつ許容範囲内の品質でコンテンツを配信するための複数の課題に取り組む上で、CDNの重要性が増している。以下がその課題の一部である。

- 保存された膨大なコンテンツおよびオンラインコンテンツをエンドユーザーに効率的にかつ高い費用対効果で配信しなければならない。これはコンテンツの全種類、つまり Web サイト、オンデマンドまたはライブ動画ストリームに当てはまる。
- より多くのコンテンツがエッジに配信される傾向にあるため、レイテンシーを下げ、ジッター（配信上の乱れ）を最小化し、エクスペリエンスの質を向上させるために、CDNはエンドユーザーのできるだけ近くでコンテンツをキャッシュする必要がある。

## 会社概要

ライムライト・ネットワークス（Limelight Networks）は、2001年設立の米デラウェア州の企業である。米アリゾナ州テンピを本拠とし世界中に包括的なネットワークサービスを提供するグローバル企業である。2018年12月時点で世界約50か国に進出し、649社の顧客を有する。ライムライトのエッジサービスプラットフォームは、コンテンツ配信、動画配信、クラウドセキュリティ、エッジサービスに対応している。ライムライトは、世界中に分散されたエッジロケーションにエンタープライズがデジタルコンテンツを送信する際に役立つCDNサービスとして、広く認められている。さらに、ITプロフェッショナルサービスやインフラストラクチャサービスも提供することで、自社サービスを世界中に拡大するよう後押ししている。

## 財務実績

2018年、ライムライト・ネットワークスは前年比で約6.1%増の1億9,600万ドルの売上を計上した。これは、2016年から2017年の10%増に次いで高い前年比成長率である（Table 1を参照）。この増収は主に、一部の大規模顧客の配信量増加に伴うライムライトのコンテンツ配信収入増に起因している。また、2017年度同期比で平均販売価格も上昇した。

**TABLE 1****ライムライトの売上額と成長率、2015年～2018年**

	2015	2016	2017	2018
米国（百万ドル）	103.0	100.0	116.1	119.0
成長率（％）	2.0	-3.0	16.0	2.6
米国以外（百万ドル）	68.0	68.0	68.2	77.0
成長率（％）	11.0	-1.6	1.4	13.2
合計（百万ドル）	171.0	168.0	184.0	196.0
成長率（％）	5.0	-2.0	10.0	6.1

Source: IDC, 2018

売上総利益率は2016年から2018年にかけて漸増しており、2016年42.4%、2017年47.6%、2018年47.8%であった。これは、優れたコスト管理、ならびに高利益率サービスへの集中を反映している。このことは、特に競争が激しい市場においては優れた業績と言える。全体的に、ライムライトの2018年における財務状態は健全性を維持している。

ライムライトの売上は主に、コンテンツ配信サービスコンポーネントの売上に由来しており、2018年12月期の総売上の約80%に上る。また、同社はトランジットやラックスペースサービスなどのプロフェッショナルサービスやインフラストラクチャサービスからも売上を得ている。

2018年12月期および2017年同期において、ライムライトの顧客のうちの1社、アマゾンからの売上が総売上に占める割合はそれぞれ30%、17%であった。2016年12月期には、総売上の10%以上を占める顧客は1社もなかった。

**顧客および契約**

ライムライトは、ゲーム、小売、メディアやエンターテインメントなどの複数の業種の顧客やエンタープライズ顧客にさまざまなネットワークサービスを提供している。プレミアムの顧客は、オンライン動画、デジタル音楽、オンラインゲーム、ソフトウェア配信、ニュースやリッチメディアのアプリケーションの事業者である。同社は、新規顧客を獲得すると同時に、プレミアム顧客を維持するため、2015年から複数の事業分野に渡って自身のマーケティング活動および営業活動の改善に取り組んでいる。

ライムライトのアクティブカスタマーは、2017年12月31日時点では717社であったが、2018年12月31日時点では649社に減少した。同社は、品質、性能、可用性、サービスを重視する顧客に焦点を合わせている。顧客上位20社に対する売上が総売上に占める比率は、2018年12月期が約71%、2017年同期が約66%であった。

## 企業戦略

### 製品戦略

ライムライトの製品は、大きく 4 分野に分類される。

- **オンライン動画**：ライムライトの売上が最も大きい分野であり、ライブおよびオンデマンドの OTT（Over-the-Top）動画の管理、パッケージング、配信が含まれる。
- **デジタルコンテンツ**：デジタルコンテンツには、OTA（Over-the-Air）ソフトウェアのアップデートやゲームのダウンロードなどの大きなオブジェクトと、小さなオブジェクトである静的および動的 Web コンテンツがある。
- **クラウドセキュリティ**：ライムライトは、コンテンツへの不正アクセスや悪意のある Web サイト攻撃に対する多層防御を行う一連のセキュリティサービスを提供している。
- **エッジクラウド**：80 以上のエッジ PoP（Point of Presence、アクセス拠点）が支えるライムライトのエッジサービスは、分散エッジコンピューティング、ストレージ、アナリティクス機能を備え、レイテンシーを重視するアプリケーション向けにソース（発生源）近くでのデータ処理を可能にしている。

### 製品／サービスラインナップ

Table 2 はライムライトの製品およびサービスのラインナップである。

TABLE 2

### ライムライト・ネットワークスの製品／サービスラインナップ

製品／サービスラインナップ	説明
コンテンツ配信	費用対効果が高く、大容量、柔軟、セキュアで、独自のインテリジェントな高速パージなどの機能を備えたグローバル CDN ソリューション
動画配信	クラウドベースのトランスコード／トランスマックス、統合デジタル著作権管理（DRM）、ストレージ、オンライン動画プラットフォーム、および VOD 再生用ライブ動画ストリーム録画を備えたリアルタイム（1 秒未満のグローバルストリーミング）、ライブおよびオンデマンドの動画配信サービス。
エッジクラウド	アナリティクスとストレージ機能、エッジロケーションでのクラウドサービス管理を備えた一連の分散エッジコンピューティング技術。エッジコンピューティングアプリケーションではレイテンシーが大幅に削減される。
クラウドセキュリティ	暗号化（SSL）、DDoS 攻撃からの保護、Web アプリケーションファイアウォール（WAF）ツールを含む多層セキュリティソリューション。
コンテンツ配信オリジンストレージ	デジタルコンテンツライブラリー用高性能分散ストレージソリューション（地域内での自動レプリケーション機能によって、デジタルコンテンツ処理スピードが向上）
サポートサービス	専用のネットワークオペレーションセンター、および技術サポートサービスへの無制限の無料アクセス

Source: IDC, 2018

## 重要な差別化要因／強みと弱点

ライムライトは、1秒未満のリアルタイムライブ動画ストリーミング、高速ページ、分散型高速ストレージ、エッジサービスなどの革新的な機能を備えた高品質な配信、上質の顧客サービスを提供することで、CDN市場における自社製品およびサービスを差別化している。同社は、98%のキャッシュヒット率を誇る最先端のキャッシングアーキテクチャによってCDNサービスをグローバルに提供し、インターネットを介したデジタルコンテンツ送信の質と性能を向上させている。

ライムライトの重要な差別化要因には以下が含まれる。

- ・ **アーキテクチャ**：高密度／高いキャッシュ容量を備えた分散型オブジェクトストレージ付き高速プライベートネットワーク
- ・ **ソフトウェアスタック**：配信向けに最適化されたTCP/IPやDNS（Domain Name System）、およびセキュリティ管理、動画管理、パッケージングサービスの統合スイート
- ・ **サービスとサポート**：業界トップのライブ顧客サポートとアドバイザーとの信頼関係によって差別化された顧客サービス
- ・ **文化**：高スコアのNPS（Net Promoter Score）で実証済みの顧客エクスペリエンスへの注力
- ・ **グローバルな展開**：主要都市で利用可能かつグローバルに冗長化されている

## ビジネス戦略

ライムライトは、自社CDNサービスの発展に重点を置いてきた。インターネット上でのデジタルメディアコンテンツ配信用に特化して技術開発することで、自社の製品とサービスを革新し続けている。クラウドコンピューティングおよびIoTなどのITやネットワークの最新トレンドに従って製品とサービスのマーケティングも進めている。また、エンタープライズが自社のオンラインデータ送信サービスを効果的に管理できるように、自社プライベートグローバルネットワークを介してさまざまなデジタルメディアファイルの送信を可能とするCDNサービスのカスタマイズを実施している。カスタマイズした統合CDNサービスは、ライムライト・ネットワークスがCDN市場にさらに積極的に浸透し、市場での競争力を保ち続けるのに役立っている。

## Go to Market 戦略

ライムライトのGo to Market（GTM）戦略は、顧客への直接的なリーチに主眼を置いている。また、チャンネルパートナー、戦略パートナー、技術プロバイダーと共に市場カバー率の拡大に取り組んでいる。ライムライトが最近エリクソンのUDN部門と契約を交わしたことは、同社がこれまでカバーしていなかった市場セグメントに進出するようシフトしたことを示すものである。

ライムライトの営業組織は、2018年12月31日時点で営業部門に推定141人の要員を抱える。米国内の4か所のオフィスに加えて欧州／中東／アフリカとアジア／太平洋地域の8か所のオフィスに営業およびサービスの専門家を配置している。営業およびサービス部門には、電話営業、フィールド営業、専門サービス、アカウント管理、ソリューションエンジニアリングを担当するスタッフがいる。製品の持つ技術の先進性と、サービスの複雑性から、高度な技能を持つ技術スタッフへの研修と彼らの長期雇用は、ライムライトの成功には不可欠である。

## パートナーシップ

ライムライトが、通信事業者、セキュリティプロバイダー、技術プロバイダーとの間に確立したパートナーシップから得る売上は、全体売上のわずか一部である。しかし、同社は、エリクソンのUDN部門と最近交わした契約によって、パートナーシップ戦略を拡大しつつある。

2018年10月、ライムライト・ネットワークスは、スウェーデンのICT企業エリクソンとCDNサービス提供の契約を交わした。エリクソンは今後、低レイテンシーで高性能なネットワークサービスを

求めて、Ericsson Unified Delivery Network Edge Cloud Platform にライムライトの CDN ソリューションを実装する。

この契約によって、ライムライトは、UDN が設置されたサービスプロバイダーのエッジロケーションにソフトウェアを導入し、グローバルフットプリントを拡大していく。

この契約による、ライムライト側にとってのメリットは以下の通りである。

- CDN の排他的なプロバイダーとなること
- CAPEX（設備投資コスト）を負担することなく容量を拡大
- サービスプロバイダーへのプライベート CDN 提供による売上機会
- 未開拓な地域へ進出する機会の拡大

一方、このパートナーシップが、エリクソンの UDN 部門にもたらすメリットは以下の通りである。

- UDN エッジへの投資に集中
- エッジへの迅速な展開による UDN プラットフォーム活用の拡大
- 非中核資産である CDN への投資の停止
- 非常に大きな売上獲得に結びつく可能性

本契約は新興のエッジクラウド市場の要求に今以上に対応する潜在能力をライムライトにもたらすと IDC は考える。IoT、グローバル e コマースの新しい中核としてのエッジの変容、顧客エクスペリエンスを向上させる AI（Artificial Intelligence：人工知能）／ML（Machine Learning：機械学習）ベースのアナリティクスへの需要によって爆発的に増加するコンテンツが当市場の原動力となっている。ライムライトは高性能、低レイテンシー、エッジの拡大に継続的に注力してきたが、これが同社の製品やサービスを差別化し、さらなる売上拡大を促すであろう。

## 対象マーケット

ライムライトの主要な対象セグメントには以下が含まれる。

- メディアとエンターテインメント
- ゲーム
- ソフトウェア
- エンタープライズ
- 小売
- その他の業種

## グローバル展開

ライムライトは、南北アメリカ、欧州／中東／アフリカ、アジア／太平洋地域に渡って CDN サービスを提供している。2018 年において、ライムライト・ネットワークスの総売上の約 61% は南北アメリカに由来していた。欧州／中東／アフリカ、アジア／太平洋の売上は、それぞれ 19%、20% であった。売上の主要な部分を生み出している国は米国、イギリス、日本である。ライムライト・ネットワークスの現在の容量は、35Tbps 超のイングレス（入力）およびエグレス（出力）容量と推測され、900 超の ISP とラストマイルネットワークに接続している。また、世界中 40 以上の都市において 80 超の PoP を設置している。



## 将来の展望

---

多くのベンダーの商用（専門）CDN 分野への参入によって、過去 20 年で CDN ベンダー市場では競合他社が増加している。透明性の高い低価格の（フリーミアムの場合もある）サービス、革新的なビジネスモデルを有する当市場への新規参入者数は、急速に増加しつつある。また、ISP（通信事業者の CDN）およびプライベート CDN が提供する製品やサービスを巡る競争も激化している。

世界の商用 CDN 市場は、2017 年～2022 年の間に年間平均成長率（CAGR）20%で増加すると IDC は予測する。同予測期間において成長率が最も高いのは動画の 24.5%であり、これは CDN トラフィックの大部分である約 77%を占める。

IDC は、以下が商用 CDN 市場の成長を促すと期待している。

- すべての地域における CDN トラフィックに大きな伸びが見られる（2017 年～2022 年における全世界の CAGR は 36%）。米国の CAGR は最もスローペースで 29%。
- インターネット動画は今後もインターネットトラフィックの中心であり続け、2022 年までに全トラフィックの 77%を占める。現在はわずかな割合であるオンラインゲームは、2017 年～2022 年の間に CAGR59%で成長する。
- より多くのデータがエッジに移行する中で、5G が今後 2、3 年の間に成長を促進する。
- IoT の成長が商用 CDN 市場を推進する。
- インテリジェントエッジは、コマースとコンテンツ配信の新たな中心として商用 CDN 市場を促進する。
- セキュリティサービスの成長は、商用 CDN 市場の一助となる。
- CDN サービスに対するエンタープライズの需要は、より豊かな顧客エクスペリエンスを後押しする。

一方、商用 CDN 市場は、以下の成長阻害要因に直面するであろう。

- OTT プレイヤーとハイパースケラーによるプライベート CDN への移行
- 競争激化による値崩れ
- セキュリティサービスを主とする高度なサービスへの売上シフト

差別化されたネットワーキングサービスやホスティングされたソフトウェア CDN サービスを有し、エッジが隆盛する機会に乗じることができる CDN プロバイダーは、競争圧力にもかかわらず、今後も成功を続ける。ハイパースケラー、サービスプロバイダー、技術プロバイダーとの戦略パートナーシップは、今後市場全体を刺激すると思われるため、CDN のグローバルな性質に対応する必要がある。

## IDC の提言

---

### ライムライト・ネットワークスへの提言

ライムライトは、同社自らが所有するネットワークによって支えられた高いパフォーマンスと最小レイテンシーの提供に明確に重点を置き、製品およびサービスを差別化してきた。QoS（サービス品質）を重視する顧客にターゲットを絞ることで、売上総利益を漸増させることができた。しかしながら、ライムライトは今後、主要コンテンツプロバイダーやハイパースケラーによるプライベート CDN への移行に関連して、大きな競争圧力、GB（ギガバイト）単価圧縮への圧力、出現しつつある vCDN（仮想 CDN）の競争に直面するであろう。ライムライトは、差別化によって製品やサービスを維持できるが、収益源や新たな市場機会を拡大するには、以下のような戦略を実行する必要がある。

- 対象とする産業特化型市場に固有のカスタマージャーニーを開発すべきである。これが同社のデジタルトランスフォーメーション（DX）ジャーニーにも関連するためである。デジタルコンテンツは、DXの重要な成功要因である。
- エリクソンのUDC部門との新たな契約を履行し、サービスプロバイダーのエッジロケーションにコンテンツを配信する際の基準を確立すべきである。これは、多くの売上獲得を見込める未開拓な市場である。
- 成果ベースの顧客エンゲージメントに関するソートリーダー（Thought Leader）になるべきである。市場はその方向に進んでおり、ライムライト・ネットワークスにとって市場リーダーかつイノベーターのポジションを獲得する機会となる。
- Virtualized Network Function（VNF）として、WebアクセラレーションやWeb最適化などのCDNサービスを提供し、これらを通信事業者、パブリッククラウド、プライベートクラウドにホスティングするための新たな市場機会を開拓すべきである。これにより、毎年一定額の売上を上げる健全な事業となり得る。
- AIやMLなどの先進技術の実現可能性を検証してネットワーク性能の向上を図り、顧客行動に関するダッシュボードを提供すべきである。
- 5Gモバイルプロバイダーとの戦略的なパートナーシップを探るべきである。5Gはエッジでのモバイルコンテンツ需要の増加につながる。
- 低レイテンシーで高可用性のネットワークを強調することで、リニア動画サービスの成長に乘じるべきである。

ライムライトは、エッジクラウドへの注力を通じてコアであるネットワーキング能力を補強し、それを最大限に生かすことによって、成長への道程をこれからも継続できるとIDCは考える。同社が最近エリクソンのUDN部門と交わした契約が確実に履行されれば、ライムライトの次の成長のベクトルとなり得る。

## 参考資料

---

### 関連調査

- *Worldwide Content Delivery Network Services Forecast, 2018–2022*（IDC #US42943518、2018年5月発行）
- *IDC's Worldwide Content Distribution Network Taxonomy*（IDC #US43640318、2018年3月発行）



## IDC 社 概要

International Data Corporation (IDC) は、IT および通信分野に関する調査・分析、アドバイザリーサービス、イベントを提供するグローバル企業です。50年にわたり、IDCは、世界中の企業経営者、IT 専門家、機関投資家に、テクノロジー導入や経営戦略策定などの意思決定を行う上で不可欠な、客観的な情報やコンサルティングを提供してきました。

現在、110か国以上を対象として、1,100人を超えるアナリストが、世界規模、地域別、国別での市場動向の調査・分析および市場予測を行っています。

IDCは世界をリードするテクノロジーメディア（出版）、調査会社、イベントを擁するIDG（インターナショナル・データ・グループ）の系列会社です。

## Global Headquarters

5 Speen Street  
Framingham, MA 01701  
USA  
508.872.8200  
Twitter: @IDC  
idc-community.com  
www.idc.com

---

### Copyright Notice

This IDC research document was published as part of an IDC continuous intelligence service, providing written research, analyst interactions, telebriefings, and conferences. Visit [www.idc.com](http://www.idc.com) to learn more about IDC subscription and consulting services. To view a list of IDC offices worldwide, visit [www.idc.com/offices](http://www.idc.com/offices). Please contact the IDC Hotline at 800.343.4952, ext. 7988 (or +1.508.988.7988) or [sales@idc.com](mailto:sales@idc.com) for information on applying the price of this document toward the purchase of an IDC service or for information on additional copies or web rights.

Copyright 2019 IDC. Reproduction is forbidden unless authorized. All rights reserved.

