

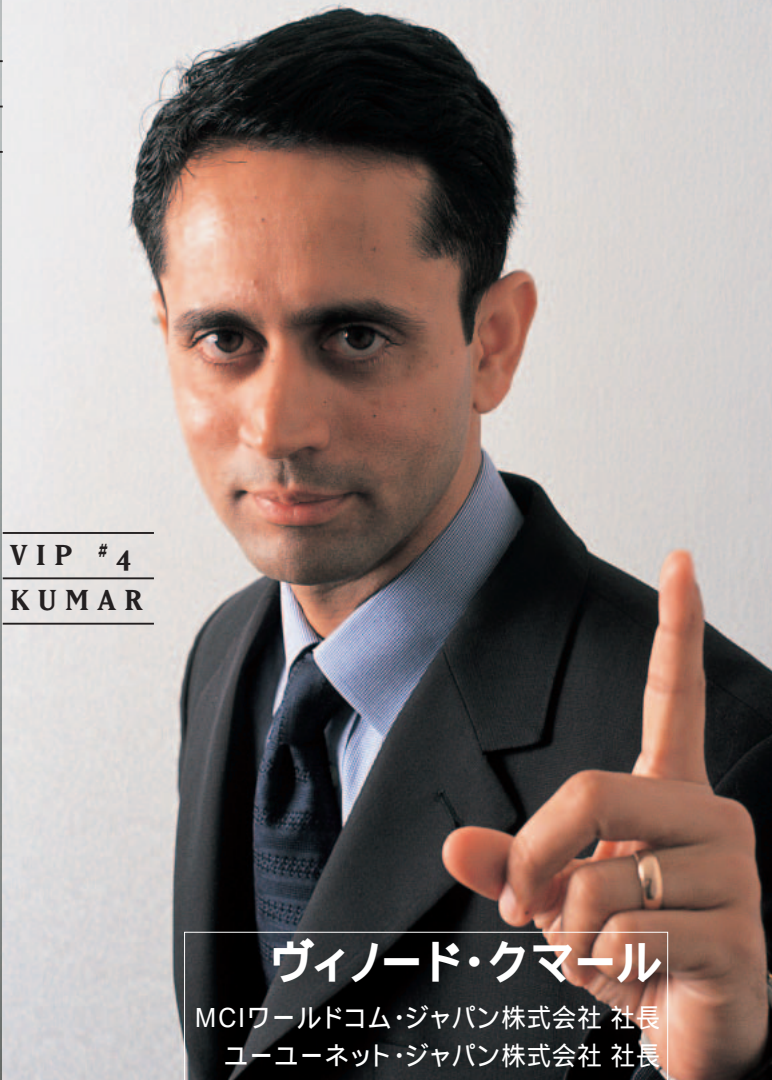
VIP #3  
KANAOKA



金岡克己

株式会社アット東京 社長

VIP #4  
KUMAR



ヴィノド・クマール

MCIワールドコム・ジャパン株式会社 社長  
ユーユーネット・ジャパン株式会社 社長

e-Japanの航路を探るビジネスサミット

# 21世紀のVIPs

ネットバブルの崩壊後、従来産業を含む全業界を巻き込んだ本当のIT化が、いよいよ本格的に動き始めた。そこでは、iDC（インターネットデータセンター）を基盤に、さまざまな企業が重層的に組み合わせる形でeビジネスのインフラが再構築されている。こうした動きをけん引する企業のトップたちが、iDCイニシアティブ理事の長井正利を相手に、21世紀の日本のインフラについて語る。

Photo: Nakamura Tohru

impress TV 番組

「INTERNET Magazineインタビュー」で、この対談を放映!

Jump impress.tv



ON AIR 5/29 (火)・6/5 (火)・6/12 (火) 23:40 ~ 24:00

ONDEMAND 放送後随時



HOST  
NAGAI

ホスト：長井正利  
サン・マイクロシステムズ  
常務取締役。iDCイニシア  
ティブの発起人の1人として専  
務理事を務める。2001年3  
月より政府の情報通信審議  
会専門委員にも就く。



TEXT  
NAGANO

記録・構成：長野弘子  
東京の雑誌社勤務、ニュー  
ヨークのウェブ出版社編集  
長を経て、ジャーナリスト  
として独立。著書に『シリ  
コンアレーの急成長企業』  
(インプレス刊)など。



株式会社東芝を経て、株式会社インテックに入社。アウトソーシング事業本部長を務める。現在、株式会社アット東京代表取締役社長、インテック取締役、東京電力株式会社顧問を兼任。

VIP #3 KANAOKA KATSUKI

株式会社アット東京 社長

# 金岡克己

長井：アット東京が提供するiDCサービスの目的をお聞かせください。

金岡：ネットユーザーが増えるに従って、ネットの効用や利便性が倍増していますが、それと同じことがiDCの世界でも起こっています。たとえば、秋葉原は小売店やパーツ提供者などいろいろな事業者が集まっており、競争が激しい場所です。顧客にとっては商品が簡単に比較できるので便利ですし、事業者にとっても、競争は激しいけれども、顧客へのアクセスという大きなメリットがあるわけです。秋葉原や横浜中華街など、いくつか社会的な例はあるのですが、残念ながら情報の世界ではそういったコンセプトはありませんでした。

長井：そうですね、結構閉じられた世界でしたからね。

金岡：その閉じた世界を打ち破って、いろいろな事業者が集まってもらおうというのが、われわれが提供するiDCサービス「データシティ」なのです。われわれが意図するしないは別に、事業者が集積することで新しい付加価値の創造が自然発生的に起こってくるだろうと期待しています。

長井：私も、iDCはさまざまな企業が競争や共存をしながら進化していくものであり、勝手に進化するからこそ良いと思っています。こういう考えは「データシティ」のコンセプトにつながりますか？

金岡：ええ。よく日本の一極集中はマイナスだと言われますが、人類の進歩は人々が1か所に集中することにより起こってきました。特に、日本は資源もなく、あるのは人的資源とそのナレッジだけです。ですから、iDCという拠点をベースにして、首都圏に存在する3300万人という巨大なナレッジの集積を急速に強め、成長路線に持っていくべきだと思います。

長井：アット東京が提供する予定の10万㎡のデータセンターというのは、首都圏でもほかに類を見ない規模ですね。

金岡：これからのiDCは情報社会の新たな社会インフラになるべきだと考えており、その実現のためには長期的なコミットメントがないとユーザーが安心してサーバーを預けられないと思っています。われわれは、資本金100億円に加えて、東京電力の事業用資産、TTNetの6万キロにおよぶ首都圏の光ファイバー網、インテックのiDC事業のノウハウを使えます。関連ビジネスを自然発生的に育てていくためには、あまり小規模だと意味がないのです。

長井：巨大な通信企業であるTTNetも出資していますが、同社の競合企業とのアライアンスもありえるのでしょうか？

金岡：はい、中立性や柔軟性、オープンな姿勢を重視しています。IT業界、ひいては日本全体が発展すれば、そこにいる事業者も自動的に発展するわけです。

長井：iDC事業は、ほかの事業に比べるとガラス張りの所が多いので、そういう意味では競争が激しいと思います。

金岡：これだけiDCが増えてきますと、空調や電源、床荷重など表面上のスペックは、どれもほとんど同じになってしまいます。しかし、実際の堅牢性や拡張性には大きな差があるわけです。その点でわれわれは優位性を自負しており、「SPEC+の信頼感」と呼んでいます。

長井：今、通信の世界では価格競争の時代に突入していますよね。同じようなこと

がiDC事業にも起きると思いますか？

金岡：可能性はあります。しかし、通信業界の場合には、光と多重化の技術進歩によってファイバーあたりの伝送容量が急速に上がり、それに比例して価格が下がっているわけです。しかし、iDCに使われる土地や建物の価格が大幅に低下することはないので、劇的に価格が下がることは考えにくいですね。

長井：サーバーやストレージベンダーもそうですが、どうしても価格は下がっていく方向しかないわけです。ただし、iDCサービス自体は付加価値が上がるのではないかと思います。

金岡：そうですね。たとえば企業がアット東京を使おうかと検討し、価格が高いと考えたとしましょう。しかし、稼働システムの重要性や電源供給の保証など、求められる条件を考えると、われわれは決して高いとは思っていません。さらに、日本企業

は、オフィススペースなど社員にかけている固定費用を除いて考える傾向がありますが、そちらのほうがよほど高いのではないかと思います。

長井：iDCは一過性のブームみたいに取り扱われることも多いですが、それで終わらせないようにするべきですね。

金岡：昨年あたりは、投資家やマスコミがかなり期待感を持っていましたが、その後は米国経済の減速により、やや熱が冷めてきたと思います。しかし、そのほうが私は健全だと思います。iDCは、情報を安全に管理してコストを削減するための社会インフラとして欠かせないものです。各家庭の金庫の中にパソコンを入れておくわけにはいかないように（笑）ITの進化とともに、企業にとってiDCはますます重要な位置を占めるようになると思います。

長井：ありがとうございました。

iDCでは、企業が競争や共存をしながら勝手に進化していく

長井正利

iDCは、情報社会の新たな社会インフラになる

金岡克己



VIP #3  
KANAOKA

長井：UUNETとMCIワールドコムが事業運営を統合しましたが、これにはどのような背景があるのでしょうか？

クマール：UUNETは数年間、MCIワール

ドコムの中でもインターネット事業に焦点を絞った別組織として運営されていました。しかし、ビジネス市場自体がネット中心のソリューションへと大きく移行してきたことから、統合したほうがユーザーに包括的

なeビジネスソリューションを提供できると考えたのです。運営を統合することでサービスの質や利益は大幅に広がりますし、われわれも効率化が図れます。日本での動きもその戦略の一環です。

長井：iDCと通信キャリアを一体化する具体的なメリットを教えてください。

クマール：アプリケーションのアウトソーシングへのニーズが高まり、iDCが注目されていますが、実際にはアプリケーションにアクセスするための通信インフラが充実していなければ意味がありません。これが、キャリアがiDC事業に参入しはじめ、逆にソリューションプロバイダーがネットワーク資産を獲得しはじめている理由なのです。その意味で、われわれはこうした統合サービスを提供できる最高の位置についています。

長井：iDCに限らず、MCIワールドコムの日本市場への全体的な戦略を教えてくださいませんか？

クマール：ワールドコムが日本市場に進出して約4年になりますが、戦略は終始一貫しています。まず、国際・国内市場とも自社の通信インフラを構築すること。ビジネス市場に焦点を絞ること。そして、ブロードバンドベースのeビジネスソリューションを提供することです。これにより、ユーザーがeビジネス向けにアプリケーションを構



インド出身。スプリント・インターナショナルのカントリーマネージャーや、グローバルワン株式会社の社長を経て、1999年12月、MCIワールドコム・ジャパンの代表取締役社長に就任。

VIP #4 VINOD KUMAR

MCIワールドコム・ジャパン株式会社 社長  
ユーユーネット・ジャパン株式会社 社長

# ヴィノード・クマール

築できるのです。われわれは、自分自身がASPになろうとは考えてはおらず、eビジネスサービス企業に対してインフラを提供しています。

**長井**：外資系キャリアの中で、御社が一番動きが早いと言われています。巨大なキャリアが素早く動ける秘密は？

**クマール**：まず、日本市場は大きなポテンシャルを持った成長市場であり、この市場が大きく開かれようとしている現在、いち早く市場に参入することが重要だと考えています。また、われわれは豊かな資本をベースにインフラに投資できたうえ、若くてダイナミックな企業でもあります。具体的には、大規模な通信インフラを構築する一方で、規制緩和を日本政府に働きかけてきました。こうした努力により、われわれは日本政府からキャリアのライセンスを受けた最初の外資系キャリアとなり、他社の多くが撤退する中で、現在も積極的にインフラを構築しています。

**長井**：日本のMCIワールドコムは、日本市場ですでに大きな通信網を完備されていると聞いていますが、これからもインフラ構築を続けていきますか？

**クマール**：はい。ワールドコムは東京と大阪の間に光ファイバーのバックボーンを、UUNETは16か所にハブを持っていますが、さらにネットワークを拡張する計画を立てています。また、インターネットエクスチェンジ（IX）やiDCに提供するための光ファイバー網も急速に構築しています。

**長井**：IXといえば、iDCの中にそれぞれIXが出現して、将来的にはすべてのiDCがIX機能を備えるようになって予測されています。この考えをどう思いますか。

**クマール**：私は、IX機能を備えることがiDC事業者にとって非常に重要であると考え



**iDCは、通信インフラが充実していなければ意味がない。**

ヴィノド・クマール

**将来的にはすべてのiDCがIX機能を備える**

長井正利

えています。多くのiDCが何らかの形でIXと接続していますが、必ずしもiDCの中にIX機能が含まれているとは限りません。それは、キャリアではない場合にはIX機能は非常に割高になるからです。われわれが六本木に建設している新たなiDCにはIX機能も備わっています。

**長井**：ストレージサービスプロバイダー（SSP）も登場しつつありますが、ストレージ市場とiDCの将来の関係について、お考えを聞かせてください。

**クマール**：ストレージサービスはiDCサービスの一部分であり、非常に重要な役割を担っていると思っています。ネットを通じて多くの人々が多種多様なアプリケーションにアクセスすることで、膨大なデータがリアルタイムに変化しています。これらのデータを管理し、ユーザーや目的ごとに異なるアクセスを提供するストレージサービス

には大きなビジネスチャンスがあります。ただし、ストレージもまた安定した通信インフラがなければあまり効果がありません。これが、われわれがストレージサービスに参入した理由であり、日本市場でも提供を開始する予定です。

**長井**：日本の通信市場やネット市場の現在と未来について、どうお考えですか？

**クマール**：現在、普及させるために重要なファクターである規制の緩和が進行しており、競争が促進されています。今後、ブロードバンド接続がより重要になり、そのための通信インフラの改良が焦点となってくるでしょう。私は、6～12か月以内に変化の波があり、ブロードバンドが爆発的に普及して日本のネット市場を急成長させるだろうと考えています。

**長井**：ありがとうございました。



## [インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

**株式会社インプレスR&D**

All-in-One INTERNET magazine 編集部

[im-info@impress.co.jp](mailto:im-info@impress.co.jp)