

倉庫業のノウハウ生かしたiDCビジネス

寺田倉庫の出資を中心に設立されたビットアイルは、3年前から寺田倉庫が保有する既存倉庫を改修することで強固なデータセンタースペースを短期間で構築しiDC事業に参入している。ユーザーからのニーズに柔軟に対応することで、着実に実績を上げ始めている。

ITバブル崩壊後、大手iDC事業者でも膨大な投資を行ってきたコストを回収できず撤退や廃業に追い込まれるなど厳しい状況が続いているなか、設立3年目のビットアイルはハウジングを中心に着実に業績を拡大している。

ブロードバンド化、大容量化が進みます競争が激しいiDC事業に取り組むビットアイルの好調の秘密を探った。

一般に、大手のiDC事業者ではデータセンター専用ビルを新築するケースが多く、膨大な初期投資がかかってしまうことから、短期で投資コストを回収することが難しくなっている。また、都心部のオフィスをデー

タセンター用のスペースに改修するケースもあるが、この場合は天井の高さや機器設置に対する荷重制限があり、大規模の機器を集中しておくことができないといった問題点が指摘されている。

ビットアイルでは、ユーザーの需要に応じて、大株主である寺田倉庫の既存倉庫を1フロアずつデータセンターに改修する手法によって、投資リスクを回避しリーズナブルなサービスを実現している。マーケティンググループの内田浩一マネージャーは、「一からビルを建てるのではなく、既存の倉庫を改修するだけで済むため、拡張や増床時に、ユーザーのトレンドにあった仕様を選択でき、



ビットアイル
マーケティンググループ
内田浩一マネージャー

最適なシステムを常に提供できている」という。

また、企業ユーザーの需要について、内田マネージャーは、「厳しい環境下といえども、企業では情報システムなどの資産を持ちたくないことから、アウトソーシングを積極的に進めており、ハウジングやホスティングのニーズは確実に高まっている」と話している。

倉庫とデータセンターという一見異なる両者の共通点を見抜いたところが、他社には真似のできない強みになっているわけだ。

1Gあたり月額500円のSSP事業

ビットアイルの中核ビジネスは、システム設置スペースを貸し出す「ハウジングサービス」、高速インターネット環境を提供する「インターネット接続サービス」、ユーザーに成り代わりシステムの運用を行う「運用支援サービス」の3つが挙げられる。

のハウジングサービスでは、前述のようにニーズに応じて拡張していく仕組みのため、コスト面とサービスメニューの柔軟性には定評がある。最近では、大手企業ユーザーに加え、小規模だがビジネス的に成功

している優良企業も採用し始めているという。

のインターネット接続サービスは、ハウジングと並びiDC事業の基幹ビジネスといえるものだが、この分野ではコストパフォーマンスのよいISPサービスを複数選択し、冗長構成を取ることで高い信頼性を実現している。

の運用支援サービスでは、サーバー監視に加え、システムの再起動などの復旧処置にも対応。

同社のユーザーは、企業のシステム部門に加え、システムインテグレーター(SI)も少なくない。

SIでは、顧客からのアウトソーシング要望に応えるために、iDC事業者からスペースを借りることで、ホスティングを行うケースが増えているようだ。

さらに、上記のメニューの他に、2002年10月からは企業ユーザーの要望に対応するため、新たにストレージサービスも開始した。

従来、企業では機器設置用のスペースのレンタルと運用のアウトソーシングを依頼しても、サーバー機器などは自社の設備を持ち込むケースが中心であった。しかし、最近では、現在使っているデータ容量やビジネスの規模に応じてシステムを徐々に拡張するというケースが増えており、自社の設備の場合はデータ容量を大きく拡張するとディスク構成を変更しなければならないなど、ユーザーは大きな負担になっていた。

ここでストレージサービスを利用すれば、システムの構成を一切変えずに済む。ビットアイルのメニューで



倉庫を改装したサーバーエリア

は、100GBずつ必要に応じて利用でき、ユーザーの無駄な投資を減らすことが可能。料金的にも、1T(テラ)バイトの契約だと1Gバイトあたり500円という低コストを実現しており、企業ユーザーだけでなくストレージサービスプロバイダー(SSP)やSIも利用し始めているという。

株主企業との連携を強化

ビットアイルの次の戦略は、株主企業のビジネスと連携を強化することにある。例えば、ワンピシアーカイブスでは、地盤のよい郊外に「ディザスターリカバリーセンター」を設置し、金融や医療分野などの企業ユーザーを対象にデータ用テープや文書などの保管を行うサービスを提供しており、この分野でトップシェアを誇っている。このセンターとオンラインで接続することで、既存顧客に新しいメニューを提供したり、顧客拡大を行う。

例としては、震災など広域災害対策ではワンピシアーカイブスのセンターを利用し、局地テロ対策では、ビットアイルのシステムを活用するという手もある。

内田マネージャーは、「今のところテラバイト級の膨大なデータ伝送が

必要なため、光ファイバーであっても回線速度等の技術的な課題が残るが、実現できれば相乗効果が期待でき大きなビジネスになるはず」と、期待している。

また、差別化の一環として、メニューの強化にも余念がない。ユーザーの需要見合とはいえるが、IBMの大中型機など、通常の19インチラックには収まらない装置のハウジングスペースの提供も進めている。

さらに、カスタマイズ化にも積極的に対応していく。その1つが、企業ユーザーの電算室そのものの移転に対応するというもの。自社ビルが手狭になってきた大手企業では、まずスペースを占有する電算室を移転したいという要望が少なくない。企業が望む仕様で、電算室用にフロアそのものを貸し出すというソリューションも用意している。要望によっては、事務所ビルも提供可能という。

内田マネージャーは、「顧客の細かなニーズにリーズナブルな価格で対応できる点が当社の強みになっている。設立3年目なのでiDC事業者の中では新参ともいえるが、柔軟なサービス体制と価格競争力を売りに、積極的に顧客を獲得していきたい」と話している。

図 ビットアイルのサービス体系

