

JPNIC 会員企業紹介

「会員企業紹介」は、JPNIC会員の、興味深い事業内容・サービス・人物などを紹介するコーナーです。

丸紅アクセスソリューションズ株式会社

住所：〔本社〕東京都千代田区丸の内1-8-2 第一鉄鋼ビルディング
設立：1997年11月(2010年12月に商号変更)
資本金：5,000百万円
代表取締役社長：齊藤秀久
URL：http://www.marubeni-access.com/
事業内容：データ通信サービス、データセンター・サービス提供

今回は、丸紅アクセスソリューションズ株式会社を訪問いたしました。同社は、2010年12月に合併を経て、大容量光ファイバー専用線からインターネット接続サービス、データセンターと幅広い事業を展開しています。合併の経緯、今後の事業展開、IPv6への取り組み等、たっぷりとお話を伺いました。

(2011年1月17日時点)

「合併によるサービスの充実と 設備投資の効率化を図り、さらなる飛躍へ」



お話しいただいた方：
丸紅アクセスソリューションズ株式会社
代表取締役社長 齊藤 秀久氏

事業内容について
～持ち味の海外アクセスも生かしつつ、
新たなモバイルサービスも展開～

■現在の事業内容などについてお聞かせください。

まずはじめに、2010年12月に、高速・大容量の光ファイバーネットワークサービスを提供するグローバルアクセス株式会社(以下、「グローバルアクセス」)と、そのインフラ上でIP通信サービスを提供する株式会社ヴェクタント(以下「ヴェクタント」)が合併し、「丸紅アクセスソリューションズ株式会社」となりました。この合併を経て、現在我々が提供している主なサービスとしては、10M～10Gbpsまでの専用線サービス、SDH/SONET、波長サービス、インターネットの各種接続サービス(IPトランジット、ローミング等)、専用線を利用したVPNサービス、およびデータセンター等があります。

■貴社のデータセンター「Com Space (コムスペース)」は、おなじみの方も多いと思います。サービスの提供開始はいつ頃からでしたか。

「Com Space I」は、2000年に開設して、おかげさまで今年で11年目に入りました。現在、我々のデータセンターは全部で四つありまして、通信事業者を対象にIX接続を中心とした「Com Space I」、アプリケーション系の事業者を中心とした「Com Space II」、また2010年8月に新設した「Com Space III」は、クラウドビジネスを行うお客様の

取容を視野に入れ、マネージドサービスの提供も行っています。また「多摩IDC」は、古くからコンピュータセンターとして稼動していた設備ですが、現在はデータセンターとして利用しています。ここでは、主に法人のお客様を取容しています。全データセンターのラック数としては、3,000程度になります。

■貴社サービスの特徴という点、どんな点が挙げられますか。

もともとグローバルアクセスは、米国の通信事業者である、グローバルクロッシング社とのジョイントベンチャーとして設立されたという経緯もあって、我々のネットワークは、海底線の陸揚げ基地(北茨城、阿字ヶ浦、千倉、丸山、志摩等)につながっています。つまり、海外へのアクセスを多く持っているというわけで、これが我々の特徴になりますね。特に通信キャリアをはじめとする、海外のお客様に対しては、こうした我々の持ち味を生かしたサービスを提供しています。

■貴社の事業では、ファイバーを敷設する際に必要となる初期投資が莫大で大変だと思うのですが、その辺りでご苦労はありませんか。

かなり大きな額、数百億円単位の投資をしています。これを回収していくのは、確かに大変です。ただ、我々の設備投資の戦略として、全国展開はしないで、人口が集中した利用頻度の高いところを中心にしていること、またアクセス網を提供していませんので、効率良く行えていると思います。これまでの投資については、現在回収の方向となってきています。

■業績の方はいかがでしょうか。

業績はおかげさまで順調です。年商は、170億円程度になります。我々は、コンシューマービジネスを行っていませんので、お客様はすべて法人となります。専用線ベースでは約500社。VPNについては、3万回線ぐらいです。

また、サービスで最近引き合いが強いのは、閉域VPN接続でセキュアに社内ネットワークにアクセスできる、モバイルアクセス端末です。特に2010年11月にリリースした「VECTANT セキュアモバイルアクセス WiMAX Hybrid」は、お客様からのリアクションがとても良いですね。

合併がもたらしたもの ～お客様への幅広いサービス提供と設備投資の効率化～

■冒頭でお話しされていた、グローバルアクセスとヴェクタントの両社合併について、その経緯を教えてください。

もともと一つの会社の下にあった事業を、ずっと2社に分けて営業していました。ですから、将来はまたもう一度統合することになるだろうな、とは思っていました。同業他社においても、ネットワークインフラの提供とその基幹ネットワークを利用したIPサービス提供の両方を、一つの会社でやっているところは多いですね。実際にお客様からも、そうした両サービスを言わば一気通貫とでも言いますか、パッケージとして提供してほしいというご要望も増えてきて、それが合併という流れを後押ししたところがあります。

両社ともバラバラにやっていると、設備投資等の資金面で、どうしても規模が小さくなってしまいます。合併したことによってキャッシュフローにも余裕ができて、投資もしやすくなりました。2社分業時に比べ、お客様への幅広いサービスをワンストップでご提供できるようになったこととともに、こうした設備投資の効率化が図れたことも大きなメリットですね。

■お話を伺っていると、合併は世の趨勢という感じで、とても円滑に進んだようですね。

そうですね。合併自体の問題は無かったですね。もともと2社はオフィスも同じところにあって、社員同士みんな顔もわかっていましたしね。当初は、合併に伴うライセンス関係の手続きが大変になるのではと思っていましたが、今のところスムーズに進んでいます。ただ一方で、社内のシステム統合については過渡期にあり、両社が所有しているシステムを一つ一つ地道に合わせていっているのが現状です。総務など管理部門の社員は、現在大変な状況ですが懸命に対応してくれています。

■現在の「丸紅アクセスソリューションズ株式会社」という社名は、どのように決まったのでしょうか。

社名決定にあたっては、親会社の丸紅株式会社は関与しない

形で行いました。社内ですらいろいろ話し合った際、「わかりやすい名前がいい」「丸紅を入れてほしい」などの強い要望がありました。その後、50～100くらいでしょうか、とにかくたくさん候補を社内公募して、最終的には社員の投票によって選びました。

■社員の皆様が決められたんですね。先ほどいただいたお名刺を拝見すると、ロゴのデザインが大変印象的ですね。「オーガニック」とでも言いたいですか。

ロゴは外部のデザイナーに作成していただき、コンペで選びました。中心にある球体がお客様で、それを包む二つの有機的な形はグローバルアクセスとヴェクタントを表現しています。また、この二つを交差させて、丸紅の頭文字である「M」の形にしてあります。2社の合併により、お客様のご要望に対して柔軟かつ総合的に応えることができるようになったという進化を表しているんですよ。ロゴの色は赤と派手なので、名刺をお渡しすると「目立つ名刺でいいですね」等とおっしゃっていただくことがありますね。



■ 受付に掲げられた会社ロゴ

今後の事業展開 ～プラットフォームの提供を基軸に、付加価値サービスの充実を図る～

■今後の貴社の事業展開についてお聞かせください。

親会社の丸紅株式会社にも情報部門がありまして、ネットワーク系、SI系、機器などの販売、サービスと大きく四つのカテゴリに分けられます。その中で、これからはモノ売りからは手を引いて、ネットワーク上で提供するいろいろなサービスを中心に据えていこう

と、軸足がシフトしてきています。

こうした流れと同様に、我々も今後は、回線単体を売るということより、ネットワークやデータセンターを中心としたプラットフォームの提供に、より重点を置いてやっています。中でも、ネットワークに対しては、比較的多くの投資をしているのですが、その際、我々は「選別的」な投資を行っています。これは、効率の良い投資によってできたネットワークを活用することによって、競争力を持たせることができるという考え方によるものです。そして、競争力が一番あるところに対して、さまざまな付加価値を付けていこうと考えています。

■選別的な投資とは、どのようなことでしょうか。

競争力のあるところだけに投資を行って、それ以外に手を出さないということです。例えば、あえてアクセス網を持たないということがそうです。アクセス網部分は、他社が提供しているいろいろなものを利用させていただき、基幹網部分は自前のものを提供し、その分提供するサービスには付加価値を付けてやっています。特に法人向けには、最近のモバイルを中心とした新たな展開が進む中で、自前でアクセス網を持つことについては疑問に思います。それが果たして競争力になるのかどうかということです。

我々も、まだまだネットワークに付加価値を付けるという戦略においては、十分ではありません。会社の統合もしましたので、今後はレイヤ1と3に加え、レイヤ2のサービスについても取り組んでいったり、モバイルアクセスを取り入れたサービスもより充実させていきたいと思っています。

■貴社がビジネスをする上では、どうしても大手通信キャリアを意識せざるを得ないと思うのですが、その辺りはいかがでしょう。

潤沢なネットワークリソースを持っているような大手通信キャリアとは、同じ次元で競争しても仕方ないですからね。我々としては、例えば、データセンター間や海外との接続といったところを重点的にやっていくことで、我々の価値を高めていこうと思っています。また、親会社が商社ですので、各方面の事業会社の皆様とさまざまな関係性を持っています。我々もこうしたパートナーの皆様との良い関係を大切に、今後うまくビジネスに活用させていただこうと思っています。

法人向け大手プロバイダーとして、
IPv4 アドレス在庫枯渇問題にいち早く対応
～日本ネットワークイネイブラー株式会社を通じた IPv6 早期普及活動～

■2011年に入り、今年はいよいよIPv4アドレスの在庫が枯渇すると予測されています。この問題に対する、貴社の取り組みについてお聞かせください。

我々は法人向け大手プロバイダーとして、IPv4アドレス在庫枯渇を大きな問題としてとらえてきました。ですから、その対策として、かなり早い時期にIPv6アドレスの割り振りを受けて、NTT フレッツ光ネクストを率先して導入する等、IPv6対応を早くから進めてまいりました。

我々自身がそうした対応を進めていく中で、「IPv4とIPv6という互換性の無いネットワークを両方持つというのは、各事業者にとって少し負担が大き過ぎるのではないか」と考えるようになりました。そこで、大手ISPや事業者の皆様とともに、私共も発起メンバーとして、日本ネットワークイネイブラー（JPNE）株式会社を設立しました。JPNEを通じて、我々は、次世代ネットワークを利用するISP事業者に対するIPv6インターネット接続事業支援等を行い、IPv6の早期普及活動に努めています。本当に普及を進めていきませんと、我々のようなプロバイダも、割り当てるIPv4アドレスが無くなって困るという事態に直面することになりますから、他のメンバー企業の皆様も同じ思いで取り組んでいます。

■JPNEの株主構成を拝見すると、ISPではコンシューマー向けのビジネスで知られている会社が並ぶ中、貴社のみ法人向けビジネスの事業者であることが印象的でした。

我々は直接的にコンシューマービジネスはしていませんが、コンシューマー向けインターネットサービスを提供されている事業者の皆様は、ローミングサービスを提供させていただいていますから、そういう意味で求められるIPv6対応へのスピード感は一緒ですね。また、法人のお客様は、今後新しいビジネスを展開する際に、インターネット上で固定のIPアドレスをたくさん利用することがさらに増えていくと思います。例えば、ホームセキュリティ、ワイヤレス機能の付加など、IPアドレスの新しい活用の仕方がたくさん登場してくると思いま

す。こうした分野のビジネスに取り組まれているお客様と我々も一緒になって、新商品を開発していく等していきたいと思っています。



■JPNICに対するご要望などありましたら、お聞かせください。

インターネットがこれだけ大きな営みとなり、インフラとなっている現状を鑑みると、インターネットが健全に運営されて、発展していかなければならないと感じます。もう立派なインフラの一つなわけですから、社会から批判されては何の意味もなくなってしまいますよね。今後さまざまな問題が起きるとは思いますが、社会とうまくマッチした形で進化していくことが重要だと思います。JPNICの皆様には、ぜひ頑張ってくださいですね。

■ありがとうございます。今後もお気付きの点があれば、ぜひご助言いただきたいと思っています。最後に、このコーナーに登場していただいた方皆さんにお聞きしているのですが、「インターネットとは」一言で言うと何でしょうか。

やはり、「インフラ」でしょう。もはや完全に生活の中に溶け込んでいますよね。モバイルをはじめ、一つ一つのデバイスにもインターネットが入っているような状態になってきていて、ユーザーの皆様は、特にそれを「インターネット」と意識しないで利用されています。そうした中において、このインフラを快適に利用いただく環境をいかに整えていくのが、我々の役割だと思いますね。



■ インターネットとは何かについて語る齊藤社長