

クラウドと...

株式会社倉敷ケーブルテレビ

小山 海平

今回の経緯と立ち位置

- * 今回の経緯
- * 技術部門。売り上げも期待されている。
- * 地域のCATV事業者。自分たちのDCでのハウジングやトランジットなども提案・販売。
- * TOKAIコム of 岡山DC、東京～大阪～岡山のリング、クラウドサービス(予定)を提案・販売。

クラウドあるある

- * 単純なハウジングサービスの需要の低下

- * Sier経由の販売。既存の置換えはまだあまり無い。

- * 微妙なサービスとの遭遇

- * それってVPSなのでは？

- * そんなに安くないのでは？

- * 他社クラウドサービス利用者のサポート

思うに

- * 技術の進化に伴うコスト革命なんだよね？
 - * だから安くなくてはいけない。ただ、安ければニーズがあるのも当然。
 - * 市場全体規模は安くなるから小さくなるのか？
- * レイヤー広め・上位レイヤの技術者ニーズ
- * クラウドだからインフラは東京に集中しないはず
- * ターゲティング。マスorニッチャーorフォロワー。