

利用者全員が幸せになれる 接続環境の提供をめざして



お話しいただいた方

株式会社アット東京

左：常務執行役員 社長補佐/事業企画担当/ソリューション本部長
中央：ソリューション本部 ネットワークサービス部長
右：ソリューション本部 ネットワークサービス部 ネットワークサービスグループ サブグループマネージャー

小笠原 寛氏 齋藤 晋一氏 富岡 正行氏

株式会社アット東京

住所：〒135-0061 東京都江東区豊洲5-6-36

設立：2000年6月26日

資本金：133億7850万円

代表者：代表取締役社長 中村 晃

URL：<http://www.attokyo.co.jp/>

事業内容：<http://www.attokyo.co.jp/company/>
情報通信システムを一括して集中管理するデータセンター事業（届出電気通信事業者）

- ・データセンター基本サービス
- ・ネットワークサービス
- ・システムインフラ運用サービス

従業員数：243名(2017年1月現在)



すが、2000年頃のインターネットの広がりでもポピュラーになった場所を表す「@」を使い、東京電力が母体だったDCということもかけて、「東京」とつなげたのではないのでしょうか。東京は日本の首都であり、「そこにあるデータセンターだ」というインパクトは確かにあると思いますね。



● DC内部の様子

東京電力グループからセコムグループへ

「貴社は2012年に筆頭株主が東京電力からセコム社になったという経緯があるようですが、そのことについて教えてください。」

小笠原：はい。2000年の創業時は東京電力グループでした。創業当時の数年は、同時期に同事業に参入したセコムもまったく同様ですが、「データセンター」という業種がそもそもまだよく知られていない時代で、事業的には厳しかったと聞いています。しかしそうした時期を経て、徐々によいお客様に恵まれ、どんどん売り上げが伸びていきました。

2012年10月にセコムグループ入りしたわけですが、セコムもDC事業者としては中堅として事業をしていたものの、圧倒的な規模を誇るアット東京がセコムグループ入りすることにワクワクしたことを覚えています。一方で自身がアット東京へ赴任する辞令を受けた時には、果たしてこの巨大なDCをどのように販売し、また、品質を維持向上させていくのか見当つきませんでした。

案の定、アット東京に赴任した直後は、セコムのDCと規模が違いましたから、定常的にメンテナンスや工事関係の投資が発生しており戸惑いを感じたのをよく覚えていますね。

「セコムグループ入りしたことによるシナジーなどがあれば教えてください。」

小笠原：DCサービスの面では、セコム社の情報系企業であるセコムトラストシステムズ社の大阪のDCと10Gbpsのネットワークで接続し、DRサイトとしてお客様に提案を差し上げています。またインテック社の富山のDCも同様です。後は、サイバーセキュリティでしょうか。当社のDCのお客様にセコムトラストシステムズ社のサイバーセキュリティサービスを提案できるようになりました。

やはり、それぞれ会社の文化が違うというのがあるのですが、セコムグループ入りしてから4年が経過し、それぞれの良いところが混ざり、またプロパーの社員も増えて、社としてとても良い方向に向かってきていると感じています。

「それぞれの良いところとはどんなところでしょうか。」

小笠原：技術部門を中心に東京電力から出向している社員の高い技術力とプロパー社員が融合してスキルの底上げが良い循環で起きていると思いますね。これだけのファシリティの技術とノウハウを持ったDC事業者は他には無いと自負しています。

他のDC事業者の方と会話する機会も頻繁にあるのですが、DCファシリティに対しては保守的な会社が多いようです。当然と言えば当然なのですが、絶対に電気を止めてはいけませんし湿度も厳しい管理を求められるので、できるかもしれないけど多少グレーな点があると「できない」という回答になりがちでしたね。

DCの根幹部分の設計は安定した堅牢な設備とし、お客様個別の設備についてはいかにお客様のご要望を取り入れながら、SLAとのバランスを鑑み設計、実装していくか、お客様目線で取り組む姿勢がセコムグループ入りして変わったところかもしれませんね。

もう一つはコスト管理でしょうか。一括の発注から分離発注にして自社の社員が管理していくことで、品質を維持向上させながらコストをセーブしていくことがセコムグループ入りして進化したことだなと感じています。

現在は少し理想の形に近づいたのではないかと感じています。さらにお客様にも利用いただきやすいような努力は企業として必要だと感じています。

エンジニア目線で設計をこだわり抜いたデータセンター

「DCと言えば電力供給能力が肝となりますが、貴社のDCでは電源の多重化などに大変力を入れていらっしゃいますよね。」

小笠原：都区内のDCは、都内にある世界初の500kV地下式超高圧変電所から地下ケーブルで2系統受電しています。また、火力発電所に隣接する別の変電所からも受電しています。どちらも地下経由なので、災害に非常に強固な構成と言えます。それに非常用自家発電機設備を加えての、合計で四重の電源系統となっています。もちろん、非常用自家発電機はまだ一度も本番で稼働させたことはありませんが。

DCへ電気を供給している変電所は、都心部への電力供給の重要拠点ですし、それを引き込むルートは今話した通り冗長化されています。またDCの建屋内についても、電気、通信系統のどちらも2系統配線しています。どこかに単一障害点があるとダメですからね。引込から受電、センター内の設計まで最高レベルの堅牢性を実現したDCとの自負があります。こういった点でも、当社のセンターはエンジニア目線でしっかり設計しています。

「電気のみだけでなく、広いスペースが必要になるとありますが、その広いスペースをカスタマイズして提供しているんですね。」

小笠原：これだけの広いファシリティをお客様の細かいご要望を受けカスタマイズするために、技術系、中でもファシリティエンジニアが多く在籍しています。比較したことはありませんが、DCファシリティエンジニアの社員数としては恐らく日本最高ではないでしょうか。実際に工事やメンテナンスをする際に事業者様にすべ

今回は、2000年6月に設立され創立17年目を迎えた、株式会社アット東京を訪問しました。同社は長年の経験から得た多岐にわたるノウハウと、高い拡張性・世界最高水準のファシリティで顧客から信頼を得ている、データセンター業界では国内最大級の事業者です。

同社は当初、東京電力のデータセンター事業者として設立されましたが、2012年10月にセコムグループとなりました。そのような経緯を経つつも、セコムと東京電力パワーグリッド、また設立時からの株主であるインテックと、それぞれ異なる企業文化を持つ社員が一丸となり、社員が力を合わせてよりよいサービスをめざし日々努力されています。

当日は、お客様が自分のやりたいことを実現できる場を提供して、そこに集う全員が幸せになれることをめざし、データセンター事業に専心される同社の姿勢が強く感じられるインタビューとなりました。その姿勢は同社が運営するデータセンターのあらゆる点で高水準なファシリティや強固なセキュリティにも現れており、「24時間365日ノーダウンオペレーション」の言葉通り、止まらないサービスを提供し続けるという強い意志に、同社の方々の熱い思いを感じさせられました。

コロケーションを基幹とする特徴的なデータセンター事業展開

「まずは貴社の事業内容や、事業展開の状況について教えてください。」

小笠原：当社では、データセンター(DC)事業として、サーバー室単位で提供するコロケーション、サーバー室の中にケージで囲った専用スペースを提供するケージングコロケーション、いわゆるラック貸しのハウジングという、三つのサービスを提供しています。また、センター内のお客様同士をつなぐ構内配線サービスと、インターネットサービスも提供していて、この辺りが主な事業です。事業の割合としてはやはりDC事業が大きく、その中でもコロケーションサービスが相当の割合を占めています。

通常DC事業と言えば、ハウジングをメインとする事業者が多いですが、当社は所有するDCの規模を活かしてお客様の要望に合わせたコンピュータールームを作ることが多く、コロケーションの引き合いが多いのが特徴です。そのためには、お客様からの厳しい

要求や細かいカスタマイズへの対応が必要で、決して簡単ではないのですが、お仕着せのセット売りではない点が強みともなっています。

「顧客はどのような業種が多いんでしょうか。」

小笠原：ITサービスを提供している事業者様、金融業のお客様が多いですね。昨今ではインターネット関連の事業者様、クラウド事業者やコンテンツ系など大量のトラフィックを扱う大型案件の事業者様も増えてきています。また、従来から、DC in DCと呼ばれる、DCを再販していただけるパートナー様なども主なお客様です。また、外資のお客様も増加していて、そのため営業をはじめあらゆる部門にバイリンガルの社員が多いのも当社の特徴です。

「アット東京という貴社の名前はわかりやすいですね。一目で東京のDCだとわかります。特に外資のお客様にとっては、東京にプレゼンスがあるという強烈なインパクトは、強みになっているのではないのでしょうか？」

齋藤：私自身は、名付け当時のことをはっきりとは知らないのですが、

てをお願いするのではなく、的確に指示し管理することが当社のポリシーにあったDC運営をするためには必要だからです。お客様によっては、「この壁を壊したい」「キャッピングをせずに高負荷なシステムを冷却したい」など、さまざまな要望があります。それに応えられるように、建築、電気、空調、通信のそれぞれスペシャリストがいて、それらを統括できるゼネラリストも揃えています。

一本当に細かいカスタマイズにまで対応しているんじゃないんです。

小笠原: 以前、海外のお客様が当社のDCへ来たことがあったのですが、朝から晩までDCを隔々までチェックした後に「いろいろな国のDCを引き渡し前にチェックしているが、ここは要望通り作ってくれるから私はバカンスに来ているようだ」と言われたことがありますよ(笑)。またファシリティの作り込み以外にも、先ほどもお話した通り、海外のお客様により満足いただくためにパイリンガルのサービスの品質強化に取り組んでいます。

一電力と並んでDCで重要なものと言えば回線ですが、貴社では回線環境の整備にも力を入れてらっしゃると聞いています。

小笠原: 従来からサービスを展開していただいているDIX-IE、JPIX社に加えて2016年の7月にBBIX社に当社のDCに接続拠点を新設いただきました。2017年4月からはインターネットマルチフィールド社(JPNAP)のIXのサービスを新たに当社のセンターに迎え入れることができます。これで四つのIXが利用できる環境になりました。また、DCのお客様は必ず回線接続をしますが、当社のDCはお客様が多くいらっしゃるので通信事業者様にはPOP(Point Of Presence)を設置いただいています。気づくと20社以上の通信事業者様にPOPを設置いただいているDCは、国内にはそう多くはありません。それに加えて、大きなトラフィックを流す国内外の事業者様が当社のDCに入っていますので、それらの方とDC内で直接接続できるのもメリットですね。

一DC事業では大量の電力消費など環境への配慮が避けては通れませんが、その点での取り組みは何かありますでしょうか。

小笠原: DCの電力使用効率を示す指標にPUE(Power Usage Effectiveness)がありますが、PUEが下がると電気代が下がり価格競争力も上がります。このPUEは1.0に近いほど効率が良いのですが、一般的なDCの運用値は1の後半から2.0くらいだと思います。つまり、お客様に提供する電力と同じくらいの電力をそれ以外で使っているわけです。

当社は東京を拠点にしているため、寒冷地にあるデータセンターのようにはいきませんが、外気を効果的に活用するフリークーリングの仕組みを入れ、冷凍機もインバーターにするなど、空調関係の消費電力を減らしています。また、太陽光パネルを設置したり、室内灯をLEDにしたりするなど、地道にPUEを下げる努力を続けています。PUEが下がるとコスト削減だけではなく、結果的に二酸化炭素排出量も減り環境改善にもつながるわけです。

DC事業へ一意専心

一貴社は他社と比べても、DC事業へかなり軸足を置いてらっしゃるように見受けられます。

小笠原: 一般的なDC事業者と比べると、当社のサービス体系も、インターネットサービスと監視サービスの提供と、シンプルだと思います。

これには理由があって、我々がめざすDCは、我々だけが儲かるのではなく、クラウドやセキュリティなどさまざまなサービスを提供するパートナーにDCに入ってもらって、みんながハッピーになろうというものです。そうやってさまざまなパートナーが集まれば、そのサービスを利用したいエンドユーザーも集まってくる。なので、クラウドサービスなどはやらないと決めています。あくまでニュートラルな立場でサービスを提供するというのが当社の考え方です。

一「みんなで集まって場になる」をめざしているということですね。ところで、監視サービスと言えば、貴社サービスの「@EYE」はユニークですね。

小笠原: これはお客様のオフィスからDC内の状況を監視できるサービスで、日本のDC事業者であり提供されていないサービスだと思います。本当はDCに入居するユーザー企業様だけでなく、DC事業者様自身にも使ってもらいたいのですが、なかなか難しいようです。

もともと、どこのDCにもBMS(Building Management System)と呼ばれる設備監視システムがあるのが一般的なのですが、それに加えてDCIM(DataCenter Infrastructure Management)である@EYEを導入しています。DCIMはリアルタイムで電力量や温度などさまざまなデータを取得し蓄積でき、後から分析することができます。蓄積したデータを見て電力の効率的な分散を行いお客様がコスト削減できますし、当社の中でもサービスの向上に活用しています。この@EYEは、海外のお客様など個別の要望を細かく注文される方には非常に良い評価をいただいています。

移転制度の導入が与えたIPv6普及への影響

一DCサービスの展開にはIPアドレスが欠かせません。貴社はIPv6について積極的に取り組んでいただいていると思いますが、顧客からの引き合いはどうでしょうか。

斎藤: 2011年からデュアルスタックでサービスを投入しています。当初は興味をお持ちになるお客様がそれなりにいらっしゃったのですが、実際に導入にまでいたった例はそれほどありません。それから6年ほど経ちますが、その後もあまり伸びていない印象です。IPv6対応への必要性をまだ強くはお感じになられていないように受け止めています。

一総務省の意向により、モバイルキャリア3社がIPv6をデフォルトで提供することになりましたが、貴社の事業には何か影響がありますでしょうか。

富岡: IPv6がデフォルトになれば国内の状況もかなり変わるのかなとは思いつつも、我々のIPv6対応は完了しているので、その点では比較的落ち着いています。

これまでのIPv6普及状況としては、ハイパージャイアント系が積極的な一方、国内の動きは緩やかだと感じています。特に、IPv4アドレスの移転ができるようになってIPv4アドレス不足への危機

感が薄れてきているのではないのでしょうか。当社もIPv4アドレスが無くなるとアンサービスになるため、IANA~APNIC在庫枯渇前後はIPv6の動向を注視していたのですが、アドレス移転や経路分割などが結果として枯渇対策となり、今はそこまでの危機感がなくなっているのかもしれない。

DCを支えるのは人。新しい人材を呼び込みたい

一スペシャリストを多数抱えているというお話がありましたが、人材という面で、貴社では若手の育成や女性の活躍についてどのように取り組んでらっしゃるのでしょうか？

小笠原: ファシリティエンジニアについては、未経験の新卒を充てるのが難しいのですが、とはいえ採用しないと社内の年齢構成がいびつになってしまいます。そのため、最近では定期採用を行うようにしています。

私は日本データセンター協会(JDCC)の運営委員をやらせてもらっているのですが、JDCCも学生さんにDC事業に興味を持ってもらうと学生さん向けのDC見学をやっています。DCという名前は聞いたことがあっても、DCに関心を持ってくれる学生さんはまだまだ多くないようです。比較的新しい業種ではありますが、今ではDCは社会インフラとなっています。身の回りの多くがIT化されていて、そのシステムのほとんどがDCに入っていると言っても過言ではないと思います。

それらを支えているのがDCです。電気やガス、水道の社会インフラと同じですね。使えて当たり前で、でもその裏では事業者の方々は大変なご苦労をされている。使えて当たり前なので普段は褒められることなくトラブルがあったら叱られる、そんな事業かもしれません。ただ、ご利用いただいているお客様の事業の根幹を支えているのがDC事業なんだ、そんなプライドをもって社員が頑張ってくれていると思っています。

また、女性は積極的に採用しています。さすがにファシリティ部門には多くはありませんが、営業部門やスタッフ部門としては大勢の女性が働いています。パイリンガルの人材も多く、各部署で活躍していますよ。小さなお子さんがいらっしゃる女性の勤務時間の考慮もして働きやすい環境をめざしています。

人との交流を大事に。コミュニティとの関わり

一自社の人材育成に積極的に取り組まれているんですね。また、「場としてのつながりを大切に」というお話に関連して、コミュニティとの関わりや人材交流についても何かお考えの点があるのでしょうか？

小笠原: DC事業はセキュリティの観点からも宣伝広告は慎重にと考えています。とはいえものの知名度も非常に重要です。今年度は金融系やネットワーク系の国内外のフォーラムへ多く出展しています。意外に当社が海外のお客様に名前を知られていることに驚きました。海外のお客様に多くご利用いただいていますのでその影響が大きいのだと思います。こういう場で会社としての知名度を上げるのも重要ですし、人々との交流も大変重要だと考えています。若い社員もどんどんそういった場に出たいと思っています。自らやりたいと手を挙げる人間が出てくるのは、

社としても大変良いことだと思っています。

JPNICには地方との架け橋になってほしい

一貴社には会員としてJPNICの活動を日々支えていただいていると思いますが、何かJPNICへのご意見・ご要望などありますでしょうか。

斎藤: JPNICにはいろいろお世話になっていますが、東京と地方の橋渡しのようなことにも取り組んでもらえると嬉しいですね。橋渡しは中立と見られるフラットな立場の組織がよく、その点ではJPNICは適任だと思います。我々はどうしても東京視点になってしまいます。さまざまな立場のステークホルダーの声を集め調整いただく活動を、ますます進めていただければと期待いたします。

止まらないサービスを通じて、世の中のみんなを幸せにしたい

一ご意見ありがとうございます。期待に応えられるように努力してまいります。最後の質問となりますが、インターネットを通じて貴社が実現したいことはどのようなことでしょうか。

小笠原: 私たちは、ニュートラルな立場でDCサービスを提供する側で、提供される側から見て、一番使いやすいDCがアット東京だと言ってもらえることを目標にしています。例えば、DCの顧客にはISP事業者様が多いですが、昔と比べるとISPのサービス単価はずいぶん下がっていますよね。少しでもお手伝いができて、共に発展できればと考えています。みなさんがどんなDCに接続してもらえれば、我々だけでなくITサービスを提供する事業者様、ひいてはそこで提供されるサービスを利用する企業の方も共に発展できると考えています。最終的にはそれが個人の方々に還元されるわけですから、そういう意味で世の中のみんなが幸せになる、そんなDCになれば嬉しいですね。

そのためには、止まらないDCサービスを提供することがとても重要で、その点では我々は自分たちのサービスが日本で一番堅牢だという自信があります。その自負を胸に、これからもファシリティにも力を入れ「24時間365日ノーダウンオペレーション」を掲げて取り組んでいきたいと思っています。



● DCでは安定した電力供給を実現しています