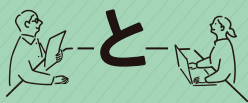


JPNIC 会 員



と 語 る

「JPNIC会員と語る」は、JPNIC会員の興味深い事業内容・サービス・人物などを紹介しつつ、JPNICの取り組みや業界が抱える課題や展望などについて、お話を伺うコーナーです。

JPNIC MEMBERS



今回は、1997年3月の創業で今年3月に設立28年目を迎えた、ユニアデックス株式会社を取材しました。同社は汎用機を扱っていた日本ユニシス株式会社（現BIPROGY株式会社）から独立した形で事業を開始し、同社の保守サービスを皮切りにISP事業、クラウド事業と業務内容を広げていき、現在では大手ITインフラトータルサービス企業として幅広いサービスを展開しています。

今回の取材では東京・豊洲にあるオフィスを訪問し、さまざまなサービスにいち早く取り組んできた背景や、それらのサービスを支える社員教育、そういった社員の方々が顧客から絶大な支持を受ける理由である同社の姿勢など、幅広くお話をすることができました。

技術力×人間力が支えるカスタマーファースト

～お客様に寄り添い、共に考え、同じ未来を想う～



ユニアデックス株式会社
U-Cloudサービス本部 サービス開発部
部長

嶋村 洋介 氏

ユニアデックス株式会社
U-Cloudサービス本部 サービス基盤部
クラウドオペレーション課

宮田 健太郎 氏

ユニアデックス株式会社

<https://www.uniadex.co.jp/>



住 所：〒135-8560
東京都江東区豊洲1-1-1

創 立：1997年3月4日

資 本 金：7億5,000万円

代 表 者：田中 建

従業員数：2,699名（2024年4月時点）

事業内容 <https://www.uniadex.co.jp/company/profile.html>

- ▶ 情報／通信システム構築に係わる企画／設計／開発の受託
- ▶ コンピューターシステムの運用／管理の受託
- ▶ ハードウェア／ソフトウェアの販売／賃貸
ならびにソフトウェアの開発
- ▶ コンピューターシステムの構築、導入、利用
およびソフトウェア開発に関する情報ならびにサービスの提供
- ▶ コンピューターシステムの保守サービス
- ▶ コンピューターの関連機器、付属品の開発／製造
ならびに販売
- ▶ 電気工事および電気通信工事の請負／設計／施工
ならびに監理
- ▶ 電気通信事業法に定める電気通信事業
- ▶ 医療関連コンピューター機器の販売・賃貸
および保守サービス 等

ユニアデックスの歩み～ネットワークとクラウドの進化とともに～



▶ まずは貴社の成り立ちを伺ってもよろしいでしょうか。

嶋村: 当社は、日本ユニシス株式会社（現BIPROGY株式会社）から1997年に分社化し、設立しました（日本ユニシスは、1988年に日本ユニバックとパロースが合併）。日本ユニシスは、米国で開発、製造された汎用機とソフトウェアを日本国内向けに機能強化などを行い販売しておりました。1990年代、UNIX系オープンシステムの普及に伴い、それらのシステム構築とネットワーク設計といったサービスを開始しました。パソコンのOS中心だったWindowsがサーバーOSの提供を開始したのもこの頃です。このような状況を受けて、1997年3月にユニアデックスを別会社として立ち上げ、ネットワークやオープン系システムサービスを日本ユニシスから引き継ぎました。元々、日本ユニシスには全国に保守拠点がありましたが、この基幹系サポートサービス事業も1999年10月に移管され、当初はこの保守系の事業が主体となっていました。

ネットワーク事業については、1990年代に本格的にインターネットの時代に入ると、オープン系の発展とともに、インターネットを活用する需要があり、ネットワーク系事業の重要性が増してきました。また、世間ではパソコン通信サービスの盛り上がりを経て、個人向けのISPが現れ、個人がインターネットを利用する時代になってきました。こうした状況を受けて、1995年にグループ内で初のISPサービスである「U-netSURF（ユーネットサーフ）」が、日本ユニシス情報システム株式会社（2006年7月に当社と合併）により立ち上げられました。JPNICに入会したのもこの頃です。これからはインターネットを活用していく時代になるということで個人向けにはダイヤルアップサービスを、法人向けにはPOS向けにINSネットのサービスを提供していました。その後、グローバルソリューション株式会社の「ゲートウェイネット」「VECCEED」、丸紅テレコム株式会社の「famille」が営業譲渡を受けて2003年U-netSURFに統合され、このU-netSURF自体も時代の流れに応じて当社に移した方がよいという判断になり、合併前の2004年7月に当社に移管されました。

▶ 当初はネットワークサービスが主体だったとのことですが、クラウドなどのサービスを組み合わせ提供されるようになったのはどういう経緯でしょうか。

嶋村: U-netSURFは、ADSL接続から光接続の時代になるとサービスとしては落ち着いてきました。その一方、日本ユニシスでは自社でクラウドを構築してサービス提供する「U-Cloud（ユークラウド）」サービスが始まりました。U-Cloudは、2008年4月に日本ユニシスの「ICTサービス」としてリリースされ、2011年2月にクラウドサービスの充実と強化を図るため「U-Cloud」という名称に変更し、2011年9月に当社へ事業移管されました。その理由は、ユニアデックスが日本ユニシスグループ内で、ハードウェア、ソフトウェアサポートおよびネットワークを含むシステム基盤構築という役割を担っており、クラウド事業はこれらすべての機能が必要としているからでした。

宮田: 当社はサーバー、ネットワーク、ストレージの機器を販売して保守を提供するのが大きなビジネスですが、営業が機器を売ろうとすると、今は機器だけでは足りずにそれを接続する回線も当然必要になります。U-Cloudのサーバー群とか、それをインターネットに接続するための回線であるU-netSURFとか、いろいろな商材が当社には集められて

いて、それらを組み合わせお客様に提案ができる体制にしました。当社はマルチベンダーがキーワードで、取り扱うのは自社製品だけではありません。クラウドもAzureやAWS、Googleといった他社サービスにも対応していますし、個別要件などがある場合は融通が利くU-Cloudを提案します。U-Cloudは、当社が提供するBIPROGYグループのマネージド型のIaaS（Infrastructure as a Service）で、サーバーやストレージ、ネットワークなどのICTリソースを月額で提供しています。通常、クラウドを利用する場合、リソースを利用する費用（IaaS利用料）の他に、サーバーやネットワークを構築する際にかかる費用（インシヤル料）や、稼働後にサーバーの異常終了や、ネットワーク通信に異常がないかなどを監視する運用（IaaS運用料）が必要になります。しかし、U-Cloudではインシヤル料は不要で、IaaS運用料はIaaS利用料に含んでいるところが大きな特徴かと思います。一般的なクラウドサービスと比較すると、IaaS運用も含むというマネージドサービスを標準的に付加した高品質なサービスであり、お客様の負担を軽減するマネージド型のサービスになっています。

▶ ネットワーク系とクラウド系の事業は密接に連携しているのですね。

嶋村: 当社はネットワーク事業が主力なのですが、部署によって事業内容はさまざま、私どものようにネットワークとクラウドを混在して取り扱う部署もあります。例えば、個人向けのインターネットサービスを扱っていることはBIPROGYグループの中でもかなり特殊です。グループ内で個人にBtoCを行っているのはU-netSURFが唯一なんじゃないかと思っています。元々はBtoCのノウハウを育てるために始めた事業だとは聞いていますが、それ単独の事業としてはなかなか広がり難しかったんですね。ただ、その事業で得たノウハウを使って、私が担当した案件で他社向けに課金システムを構築したことがあります。そうやって構築したシステムをクラウドに載せたり、保守運用を引き受けたりと、ISP事業で得た知見を活かしながら他のビジネスに繋がっているところはたくさんあると思います。これはネットワーク側で得た技術を何か他の商品に転換する感じですね。お客様向けに何かのシステムをクラウド上で作れば、当然インターネットにも接続したいという要望が出てきます。そうすると、回線も、ドメイン名も、サーバー証明書も欲しい、メールも必要だという話が出てくる。そうなるとう-netSURFで得た知見が生きてくるわけです。昨今のDKIM対応などでも、ISPをやっている我々にはそのノウハウがあります。



本社が入る豊洲ONビルは
晴海運河沿いに立っています

ランサムウェアの猛威は業界全体の問題。顧客のデータをしっかり守るために

▶ 今時の顧客はやはりみなさんクラウドを選択されるのでしょうか。

嶋村：まだまだオンプレミスのお客様も多いですね。ただ、今はすべての機材を自社で揃えないといけない時代ではなくなってきています。コスト的にオンプレミスを続けたいお客様でも、バックアップにはクラウドを使っていただくなど、ハイブリッドクラウドが選択肢としてあります。

当社は技術力で他社より秀でていくということと同時に、お客様には自社ビジネスに専念していただき、システム運用は弊社が代わりに担当させていただくことも重視し、マネージドサービスの提供に注力しています。メガクラウドだと障害時などに自社でコントロールしないといけません、当社のクラウドサービスではクラウド基盤に関する障害切り分けや対応は当社が実施します。今の世の中にたくさんあるクラウドサービスとはそこが違うところで、これを売りに拡大していこうとしているところ。例えば、現在使っているシステムにどんなパッチが出ているのか、適用する必要があるのかまでは、お客様は知らなくてもいいんじゃないかと思います。そこは当社のような専門会社に任せていただければ、お客様はその分、自社ビジネスに専念していただけます。

あとはバックアップサービスも当社の強いところ。昨今はランサムウェアのような通常のバックアップでは対処できない事例が増えてきていますが、我々はネットワークの回線や、バックアップに必要なリソースを提供できるので、それを使ったサービスを作りました。

▶ プレスリリースを出されていた、データセキュアサービスですね。

宮田：はい。ランサムウェアの被害が近年増えていますが、一番の課題はバックアップを取っていても、そこも攻撃されてしまうことです。単純にバックアップを取っていても安心ではないですよということを訴えています。U-Cloudのデータセキュアサービスでは、ランサムウェア対策に定評のあるRubrik社の製品を取り入れて、セキュリティーサービスとして提供しています。お客様はRubrik製品を購入して自社で運用することなく、Rubrikの機能をサービスとして利用することができます。さらに、米国国立標準研究所(NIST)が提唱するサイバーセキュリティーフレームワークでは、「識別」「防御」「検知」「対応」「復旧」という一連のサイク

ルがあるのですが、データセキュアサービスは、この中で最後の「復旧」に力を入れています。侵入されることは防げないという考え方に立って、いかに早くデータを復旧させるかを重視しています。万一、ランサムウェア感染が発生した場合には、お客様の復旧作業を事前に決めた復旧手順に則って、当社のエンジニアが支援するサービスです。U-Cloudをお使いのお客様はもちろん、オンプレミスのお客様にもU-Cloudとネットワークを接続してご利用いただけます。

嶋村：お客様からは、ランサムウェア攻撃の対策をしないとイケないけれども、新しい攻撃手法なので何をすればいいかわからないという声を多くいただきます。一例ですが工場系のお客様は危機意識を持っていて、これはインターネット全体の問題でもあるのかなと思っています。侵入を防ぐためにはインターネットに繋がらないのが一番ですが、今の時代それは難しいですよ。とは言え安心してインターネットを利用してもらうためのサービスです。防ぐのが難しいのなら、攻撃されてしまっても大丈夫なシステムを考えましょうということです。多少のコストはかかりますが、インターネットが存在することで利益を得ている業種はたくさんあります。だから守るための投資も必要だと考える時代になってきていると思います。



対談の様子

お客様を支える優秀なエンジニアを育てる環境

▶ それは安心ですね。

**貴社は次々と新しいサービスに取り組まれています、
そういう社内風土があるのでしょうか。**

嶋村：新しいものが出てくると「これだ!」となることもあります。ただ、時代を先取りしすぎて、儲けからず早々に止めてしまうこともありがちな展開です(笑)。その中では、U-netSURFは長続きしていますね。ただ、どのサービスも取り扱い開始が時代を先取りしている分、時代が追いついてきた時には少し古いサービスだと感じられてしまう、設計が古いんじゃないかとお客様から見られてしまうことも経験しています。

もちろん、花が開いて大きく育ったものもあれば、新しいことを始めたのは良かったけど上手くいかなかったものもたくさんあります。ただ、上手くいなくても一旦始めた以上は、そういったサービスもなかなか止めるのが困難ということも事実です。当社はお客様をとて大事にする会社で、最後のお客様がいなくなるまでなかなか止めないため、細々と続いているサービスも存在するのは事実です。

**▶ エンジニアと言えば、貴社は従業員の内で半数以上が技術者で、
しかもみなさん複数の資格を持っていらっしゃるって伺いました。
何か社内教育など技術向上の仕組みがあるのでしょうか。**



嶋村: BIPROGYグループ全体として、新入社員の入社動機に「社員教育がすごく充実しているから」という声があります。新入社員は半年ぐらい研修センターに通って学習をするんですが、技術に全然詳しくない社員がエンジニアになれるまで教育します。

宮田: 研修は他の企業と比べてとても充実していて、まず3ヶ月間は新入社員全員の社会人としての基礎的な教育研修があり、エンジニアはそこからさらに3ヶ月間の専門的な研修を受けます。私も入社までは未経験でした。部署に配属された後も、資格取得の案内が定期的であり

研修もあります。教育制度はかなりしっかりしていると思います。

嶋村: 資格取得者が多い背景には、当社のエンジニア職種のうち、カスタマーサービスに関わる社員が多数存在しているということもあります。お客様のところに行って新しい機器に触れるためには社内資格を持つことが必要です。U-Cloudを扱う当部署では自社資格は用意していませんが、メガクラウドの資格については年間目標を立ててAWSやAzure関連の資格取得を目標とさせています。勉強をすれば他社のサービスにも詳しくなりますので、たとえ不合格でも身につくものは多いんですよ。

お客様に寄り添い、共に成長していきたい



▶ そういった教育体制がしっかりしていると、長く働けそうですね。

嶋村: はい。社員の平均年齢は高いのですが、今の時代の学生にはそれがプラス評価になるようです。社歴が長くなる背景には、お客様と長く寄り添っていく当社の社風があります。社員の技術力にはもちろん自信がありますが、それだけだと他社との差別化が難しくなります。当社ではお客様の社内に常駐している社員もおり、必然的にお客様の困りごとを多く目にします。我々はものを売るだけでなく、お客様が考えていることを一緒になって考える、お客様の未来と一緒に見ていき、困りごとを解決した上で最適化を支援する、ひいてはそれが我々のビジネスにも繋がるという形が理想だと考えています。こういった考え方が、当社のコーポレートメッセージである「同じ未来を想うことから。」に集約されています。ただ、同じお客様を長く見ていると困りごとがわかるので、何とか解決してあげたいという気持ちになります。そうすると派生するサービスが増えるわけです(笑)。選択と集中とは言いますが、悩ましいところですね。

また、こういった寄り添う姿勢はお客様から高く評価されていると感じています。ベテラン社員が多いのは、お客様からの信頼が厚いことでもあります。社内人間関係も非常によいためからこういう働き方ができるのかなと思っています。もちろん標準化していくことは大切ですが、お客様の困りごとを認識している社員がいるということは、お客様からすると最高のサービスと言えるのかもしれません。

▶ それは顧客も社員も幸せになる、とてもよいサイクルですね。貴社には初期の頃から会員としてJPNICの活動を支援していただいておりますが、長年インターネット業界を見続けてきた貴社から見て、JPNICの活動に対するご意見やご要望などあればぜひ聞かせてください。

嶋村: Internet Weekを毎年開催されていますが、U-netSURFのメンバーが毎回どのセッションに参加しようか楽しみにしています。こちらはどちらかと言うと学びのためのイベントだと思いますが、JANOGにも参加していて、JANOGではいろいろと商材情報などを仕入れてきています。JPNICの会員には老舗の技術力の高いエンジニアがたくさんいると思っていて、そういった方々と情報交換ができる場があるととても心強いと思います。

それから、悩みごとの相談なども一緒にできるとよいですね。最近だと

個人でも情報開示が簡単にできるようになり、当社にもたくさん開示請求がくるようになりました。もちろん、JAIPAなどでも話はされていてみんな横並びでというのは難しいかもしれませんが、他社がどう対応しているのかなどは、知りたい情報じゃないかと思います。電子メールなども、昨今はスパムが増えてフィルタによりきちんと相手に届かないことや、その一方でDKIM対応の件では、お困りになるお客様がたくさんいらっしゃいました。現在のユーザーはメールに対する認識が違いますし、いきなり届かなくなり、しかも何が起きたかわからないなどにより大混乱します。JPNICのようなところが大方針を示してくれたら、みんな安心できるのではないのでしょうか。

また、JPNICからはIPアドレスの料金体系改定の話がありましたが、そこにあまり否定的な感情はありません。インターネット業界、特にISPは、値下げ競争はあっても値上げをするところはほとんどありません。回線料は下がる一方ではなく、きちんとコストがかかるものについては値上げできる世の中になっていく必要があると思っています。なぜ、インターネットだけが高くなるのが許されないのか不思議です。我々のような1組織が声を上げててもなかなか世間には通じないので、JPNICのようなところがきちんと対応していくのは重要だと思います。

▶ 本日はいろいろと興味深いお話をたくさん聞くことができました。ありがとうございます。最後に伺いたいのですが、お二方にとって「インターネット」とは何でしょうか。

嶋村: 私はインターネット接続に感動した世代なので、インターネットと言えば未来を感じるものですね。できなかったことができるようになる、未来のネコ型ロボット(笑)のような存在でしょうか。PC-VANやNIFTY-Serveといったパソコン通信でMIDIファイルとかを交換できるような時代になった時にも「結構進んでいるな」と思いましたが、インターネットで普通に海外から情報や画像を持ってこられるようになって、これはもう子供の頃に漫画で読んだ未来の世の中だねと思いました。まさか、インターネットで買い物ができるような時代になるとは思わなかったです。

宮田: 私は振り返ると、物心が付いた時からインターネットに触れてきた感じです。自宅にはパソコンがあって、いつでもインターネットにアクセスできる状態で過ごしてきました。そういう意味では本当に身近な存在で特別なものという感覚はないです。そこに当然にある、生活の一部ですね。