インタビュー

戦略的グループ会社として、グローバルシームレスに高品質なDCサービス提供に注力

NTTコミュニケーションズ（以下、NTT Com）は、事業推進の中核基盤となる国内外のデータセンター（以下、DC）について、設備の構築・運用からサービス運用までのエンジニアリング機能を100％子会社のNTT国際通信に集約。同社を主体に、DC拠点の拡大及びDCサービスの品質維持・向上に取り組んでいる。最近の取組み状況について、NTT国際通信の取締役を兼務するNTTコミュニケーションズ　サービス基盤部の松本裕敦基盤設備部門長にうかがった。

NTTコミュニケーションズ㈱　理事
サービス基盤部　基盤設備部門長
NTT国際通信㈱　取締役
松本 裕敦氏

潜在需要の発掘から構築・サービス運用まで、DC事業を一元的に担うNTT国際通信

――今年の2月、NTT Comグループのの DC事業に関し、NTT国際通信が垂直的にマネジメントするように体制整備を完了されました。その狙いからお聞かせください。

松本　DCのエンジニアリング機能をNTT国際通信に集約した背景としては、M&Aをした海外事業者を含めNTT Comグループの全DCについてのDC品質確認・維持管理をNTT国際通信が一元的に行い、グローバルシームレスに均一で高品質なDCサービスを提供するというのが一番の狙いです。またNTT国際通信は、DCのみならず、通信ビルの計画から構築・保守まで一元的に担っています。昨年秋から今年の2月まで、段階的に体制を整備しましたが、その背景としては、DC事業を取り巻く環境が競争激化すると同時に、お客さまのニーズも複雑かつ厳しくなっており、これにキャッチアップするにはNTT Comグループの持つノウハウを結集することが重要でした。これにより、競争力があり筋肉質のDC設備・オペレーション体制を構築し、高機能で高品質なDCサービスを提供していきたいと思っています。

またNTT国際通信は、戦略的グループ会社として位置付けられており、DCサービスの潜在需要を掘り起こし、最適なサービスを提供するとともに、お客さまのご批判やご意見も採り入れながらPDCAサイクルを回して一人称で全責任を負う。構築だけとか、保守だけを請け負うのではなくて、計画から保守まで一連のループを一人称で担うことが、戦略的グループ会社たる所以です。例えば、新技術の導入はチャレンジであり、一方で開発リスクもありますが、NTT国際通信はその導入責任も負っています。

M&Aと自社建設のバランスを取りながらDCの面的・質的拡大を図る

――直近の10月28日に、2件の大型M＆A案件を発表されましたが ‥‥ 。

松本　NTT Comが「Global ICT Partner」としてグローバルビジネスを展開していくためには、面的・質的の両面で不足しているところがあると思っています。海外の場合は、それを自社で補うには時間がかかるため、M&Aや出資によって他社の力を借りる必要があります。今回の米国のネットワーク事業者「Virtela社」と米国のDC事業者「RagingWire社」のM&Aも、面的・質的の両面で我々の不足している部分を迅速に補うのが目的です。詳細は<①DCの海外展開動向>の稿でもご紹介しますが、例えばRagingWire社のM&Aは、単に面的・質的拡大を図るだけでなく、彼らのオペレーションノウハウを吸収して、我々のやり方も変えるというのも大きな目標です。過去にM&Aを行った英国のGyron Internet社や、インドのNetmagic社も、我々

にないノウハウを持っており、それを世界中のNTT ComグループのDCに水平展開していこうと思っています。新規に自前でDCを構築することも当然視野に入れていますが、海外で土地を購入し建てるリスクは大きいため、M&Aとのバランスを取りながら取り組みたいと思います。

――今春、都内最大規模の「東京第6DC」の提供を開始されましたが、国内での今後のご計画は‥‥。

松本　東京はもちろん首都圏、関西圏でもDC需要は増大しており、提供開始からそれほど経っていない「東京第6DC」も満床に近い状態です。したがって、東京はもちろん、首都圏、関西圏においても、潜在需要の大きな地域から逐次建設を行っていく方針です。

潜在意識を先読みし、掻いてと言われる前に掻いてあげる存在に

――冒頭、DCビジネスは厳しい競争環境ということでしたが‥‥。

松本　技術革新のスピードが早く、DCビジネスを長期のスパンで考えなければならない中で、最適なインフラの在り方を含め、非常に日々悩む毎日です。しかし、当面の競合他社との競争に勝つことが我々の存在価値であり、そのためには新技術への迅速なキャッチアップや高信頼なネットワークとの一体提供という強みを合わせ、お客さまの一歩先を行く提案をすることが重要です。お客様の潜在意識を先読みし、「痒いところに手が届く」ではなくて、「掻いてと言われる前に掻いてあげる」存在になることです。掻いてあげたら、「ああ、そこ痒かった。有難う」と言われるようになりたいと、常日頃から言っています。「掻いて」と言われて掻いてあげることは誰でもできますが、お客様の先を読んで、将来を見越した提案をしてお客さまに喜んでもらうことで、価値を感じていただける。NTT Comも愛していただけることになると思います。

――先程も少し触れていただきましたが、DC事業を展開するにあたって貴社の一番の強みは‥‥。

松本　建物＋ネットワークや電力などのインフラ設備と、セキュリティや保守などのオペレーションを一体提供出来るというのが一番の強みです。設備とオペレーション体制そして最後はチーム力のベースとなる人です。設備やオペレーションの分野では、旧電電公社時代から培ったノウハウ・伝統が生かされています。また人材育成について、エンジニアの育成を継続的に行ってきており、現在は海外DCのエンジニア育成に最も注力しています。海外のエンジニアは、品質に対する考え方とか、工法・工事すべて自分たちの経験と伝統に基づいて実施してきたわけで、NTT Comグループとしてのグローバル品質からいえば改善しなければならないところもあるわけです。お互いの違いを共有し、彼らが自ら気づいて、知識やスキル向上に努めてもらうことが一番重要です。

　また、新技術への迅速なキャッチアップという面では、NTTグループを先導して取り組んでいます。我々事業者の役割は、技術をサービスとして進化させて、お客さまに提供することです。その観点で、後続の<④新技術への取組み>の稿でもご紹介するように、NTT研究所のR&D成果を含め、世の中の先進的な技術の導入・活用に向けた評価・検証活動を積極的に行っています。

国内外のDC構築運用に関する新規ビジネスの展開を目指す

――最後に、DC事業推進体制の見直しから約8か月が経過しましたが、手応えを含めた今後の抱負をお聞かせください。

松本　NTT国際通信には、サービス基盤部、クラウドサービス部、グループ会社のNTT PCコミュニケーションズなどからDC関連技術者が結集しました。集まった全員が、他の人が自分にない経験・ノウハウを持っていることを理解し、切磋琢磨して相互に自分にないものを活用し合うようになりました。また、今後の新DC建設プロジェクトについては、経験豊富な国内外の関連技術者を参画させる方針です。NTT国際通信が一人称で全責任を負うこととなったために、このようなプロジェクト体制を敷くことが当たり前にできるようになりました。まだまだ志半ばですが、今後はNTT国際通信が競合他社を含め世界中から認められる存在になり、将来的には例えば国内外の他社DC構築運用のような新規ビジネスを展開できればと考えています。

――本日は有り難うございました。

（聞き手：特別編集委員　河西義人）