column
プロジェクトリーダーの論点
03
ホスティングビジネス研究会

震災がクラウドビジネスにどのような影響を与えたか

新谷 隆(しんたに・たかし)
国際大学GLOCOM主幹研究員／ホスティングビジネス研究会 プロジェクトリーダー

東日本大震災を契機に，クラウド関連ビジネスの需給に変動が生じている．震災直後から，日本におけるクラウド関連ビジネスは急成長へと転じるかに思えた．ここでいうクラウド型のサービスは，旧来からあるホスティングサービスや，データセンターへのコロケーションサービスなどのサーバ関連のアウトソーシングサービスを含むものとして広義にとらえているが，それらへの関心が高まった．そして震災は，ICT（情報通信技術）のあるべき姿に関する人々の意識を，そしてクラウドコンピューティングに求める要件を変化させたようだ．

本稿で紹介する調査結果は，国際大学GLOCOMが主査する「ホスティングビジネス研究会」★1の活動における調査結果をベースとしている．同研究会で得られた調査結果は多岐にわたっており，本稿にて紹介できるのはその一部に過ぎないとはいえ，東日本大震災がクラウド関連ビジネスに与えた影響の主要なポイントを述べたい．

東日本大震災を契機としたユーザーの意識の変化

3.11の後，数カ月かけて日本のクラウド関連事業者12社を対象にヒアリング調査を実施したところ，訪問したすべての事業者が，震災を契機に顧客意識の変化を感じ取っていた．とりわけ「データの多重化」や「ディザスタリカバリ（障害復旧に備えるための予防的措置）」のニーズが高まったと感じるケースが多い．

日本の法人のシステム担当やネットワーク管理者にとって，東日本大震災によっ

新谷 隆
国際大学GLOCOM主幹研究員．インターネットの社会的な影響や，情報通信産業に関する実証的研究，学校の情報化を専門とする．近年は，スパムメール対策，ドメインネームのセカンダリー市場の勃興，サーバホスティングの市場特性，インターネットセキュリティのニーズ分析などをテーマにした調査研究を実施．ITビジネスの基幹的なサービスに着目し，実証的な研究であるホスティングビジネス研究会を主査している．著書『メディアキッズの冒険』(NTT出版)．

て二つの懸念が高まり，対処すべき課題として意識されるようになった．一つは，コンピュータのサーバ類を災害時であっても安全で安心な場所に置かなくては，取り返しのつかないことが起こり得るという懸念の高まりである．被災地の4市町村の住民基本台帳のサーバが津波に流されてしまったケースは，うまく対処できていなかった分かりやすい例である．もう一つは，地震直後に東北と関東で実施された計画停電により実感させられた長期的な電力不足への懸念である．多くの企業は，計画停電のたびにサーバを手動で停止し，手動で再稼働するという作業に追われた．こうした経験により，無停電装置や発電機を備えたデータセンターの積極利用への関心が高まったことは，容易に想像できる．

ユーザーの意識の変化の傾向は，他にも指摘された．たとえば，ユーザーが「データセンターの立地」を気にするようになったという報告も多かった．もともとクラウドコンピューティングにおいては，データがどのデータセンターに格納されているのか，そのことについてユーザーが意識をしなくてもよいという点がクラウド化するメリットの一つとして語られてきたが，震災を契機にそれが逆にデメリットになった可能性がある．さらに海外のデータセンターを利用することによる顧客離れを危惧する意見もあった．

こうしたユーザーの意識変化を裏づける定量的なデータも得られた．「ホスティングビジネス研究会」において日本の法人を対象に実施したアンケート調査によれば，①先の震災を契機にデータ多重化の重視傾向は大変強く，②ディザスタリカバリのニーズもやや強まり，③データセンターの立地も同様に以前より関心が高まったことが示された．ところが，④海外データセンターの活用意欲の高まりは，否定される結果となった．

商談の激増

3.11以降，ヒアリング対象のすべての事業者が商談の急増を経験した．企業の運用するコンピュータのサーバ機をより安全なデータセンターへ移行する（コロ

ケーション，ないしハウジング）サービスの利用に関する問い合わせが増え，プライベートクラウド型のシステム構築の商談が活発化し，レンタルサーバ（ないしホスティングサービス）の見積り依頼が多数寄せられた．

事業者側からは，さまざまな嬉しい悲鳴を聞かされた．夏場の電力不足を懸念する東京の会社が大挙して関西のデータセンターへサーバ移転をする計画があるとか，自社のデータセンターの収容限界を超える見積書を作成したとか，営業担当者全員がフル回転で商談に望んでいるといった声が聞こえてきた．日本の多くのクラウド関連事業者が，震災後の数カ月にわたり，まさに「特需がやってきた」と信じるに足る十分な手応えを感じていた．

ところが期待は，裏切られることになる．大量の商談にも関わらず，東日本大震災後に成約したケースは限定的であった．ユーザーは，ややパニック的に対応を検討しはじめたが，すぐさま冷静になっていったようだ．そのことはアンケート結果のデータでも知ることができる．ユーザー側では，震災を契機としてクラウド的なサービスをいっそう求めるようになったものの，震災後半年の間のサービスの新規申込は，急増したわけではなかった．なお，「特需」は到来しなかったが，それは低迷ではなく，日本のクラウドやホスティングをはじめとするサーバのアウトソーシングサービスは，順調に成長を続けていることは確かである．

ユーザーと事業者との絆

3.11以降に，クラウド関連のサービスを売り込もうと各社の営業マンが奔走した様子が，アンケート結果のデータに表れている．サーバアウトソーシングサービスは，大半の場合，申し込むユーザー自身がGoogleやYahoo!で検索をして事業者を探し，比較することが，何年もの定量調査のデータの蓄積によって知られている．ところが，震災後半年においては，営業担当者に会って説明を聞いたケースが急増した．つまり，震災後は，ホームページに顧客を誘導するのではなく，事業者側の営業担当者が積極的に潜在顧客へアプローチしたのであろう．これまでユーザーと事業者は，ホームページ上で結びつくバーチャルな関係であったが，震災を機にクラウドのビジネスでも，ユーザーと事業者における人と人の絆が深まっているようだ．

註
★1——<http://www.glocom.ac.jp/project/hosting/>