

今回は、株式会社UCOMを訪ねました。代表取締役社長 鈴木 達氏に、これまでの事業の取り組みと今後のビジョン、対応していかなければならない課題等について、幅広くお話を伺いました。

【参加者紹介】JPNIC会員

株式会社UCOM 代表取締役社長 **鈴木 達氏**
 JPNIC インターネットガバナンス/広報教育分野担当理事 **佐野 晋**
 JPNIC事務局長 **成田 伸一**



左から、JPNIC 成田事務局長、JPNIC 佐野理事、UCOM 塚本氏、鈴木氏

会員名 株式会社UCOM

所在地：東京都港区芝浦4-2-8 住友不動産三田ツインビル東館
 設立：2000年7月6日
 資本金：28億3000万円
 URL：http://www.fttx.co.jp/
 (2007年4月1日現在)

個人向け光ブロードバンドの 浸透と今後の挑戦

■ 会社設立当初の苦勞

成田 まずはじめに、UCOMさんの設立当初から現在までの事業への取り組みについてお聞かせください。

鈴木 創業は2000年の7月で、2001年の3月に商用サービスとしては世界で初めて個人向け光ブロードバンド・アクセス・サービスを東京都世田谷区で開始しました。その後、全国主要政令指定都市を中心に限定したサービス・エリアの拡大に努め、メトロポリタン・アクセス・キャリアとしてのポジション作りに注力しました。

さらにサービス対象顧客セグメントとしては、個人市場向けの光ブロードバンドサービスは集合住宅、法人市場向けは中堅、中小企業、業務店、SOHOに特化、集中化して事業を展開してまいりました。またこれら光BBアクセス系商材に加え、付加価値サービスとしてアプリケーション系、昨年よりインターネット・データセンターを加えたサービス事業展開が直近3~4年の当社の歩みです。

佐野 私は、昔からインターネットを利用していますが、本当に安くなりましたよね。

鈴木 そうですね。私も、2004年の夏に「100Mbpsベスト・エフォート光ブロードバンドサービス2,980円!! (集合住宅向け)」を市場に投入しこの商品で加入者が大幅に増加しました。それまでは、当時同様の光サービスを提供している大手キャリアさんの価格帯は、約4,500円~6,000円の価格帯だったかと思います。お客様にとって3,000円~4,000円という価格帯が、恐らく100Mbpsのブロードバンドサービスに対する値ごろ感なんですよ。それがわかるまで結構時間がかかりました。それ以来ずっと市場価格は安定しているのではないのでしょうか。そもそも光の100Mbps個人向けというのは、世の中に無いサービスでしたから、試行錯誤を繰り返しつつ、何とか新しい市場を創造していきたいという強い気持ちが当時からありました。

佐野 価格が下がるのはユーザーにとっては喜ばしいことですが、一方で産業構造としての健全性というのがありますからね。その関係からすると、下がった価格が適切な価格かというのは意見の分かれるところですね。「価格はお客様(マーケット)が決める」というのはロジックとしてはあるので、なかなか難しいとは思いますが。

鈴木 お客様が増えないと安くないですし、安くするためにはお客様の数を増やさないといけないし。こればかりは、鶏と卵みたいな話なんですよ。

■ 今後のビジョン

成田 創業以来着実に業容を拡大されているようですが、今後の事業目標についてお聞かせください。

鈴木 目標は時代とともに大分変わってきていて、私は、UCOMの社長に就任して4年目になるのですが、就任当時は、光がまだ本格的に市場で認知いただけず普及していなかった時で、ADSL市場がすさまじい勢いで成長していた時期でした。そんな中、大手通信キャリアや電力系通信事業会社が光に急速に力を入れ始めました。こうしたわが国を代表する二つの大手メガキャリアの中で、私どものような新興の勢力でもお客様に支持いただけるようなサービスを考えれば、必ず活躍する「場」はあると信じて経営資源の整備を行って参りました。

この頃は、こうした大手メガキャリアに対して、恐れ多くも新興勢力での「第3の軸」を作ろう、そういう存在になりたいという大なる野望(志)を持って舵取りを行っておりました。この精神はもちろん今でも変わってはおりませんが、事業を進めていく中、光BBアクセス系商品を中心にある程度の加入者数も抱え、その増大をもって当社の業績も改善・伸長し、当時から比べると現在では大分状況が変わってきました。現在は、光を中心にしたマルチ・ファンク

シヨナルなブロードバンドキャリアを標榜しつつ、アクセス系サービスにとどまらない、もっとお客様のための付加価値を高めていくような仕事をしていきたいと考え方が変わってきています。

成田 具体的には、どんな付加価値でしょう？

鈴木 いわゆる、ビジネス・アプリケーションサービス機能レイヤーにも注力していきたい、ビデオコンテンツ系のネットワークハンドリングをもっと上手にやってみたいと考えるようになったということです。「何のためのブロードバンドか」「何のために光アクセスラインを引いているのか」を考え、もっとお客様に喜んでもらえるようなサービスを提供していく立場になっていこうと考え始めています。

私どもはまだまだ小さいながら、「End to End」シームレスのフルIP光ネットワークを保有しているキャリアです。従来の加入者「数」を競った量的な市場競争から、「どのように巨大なトラフィックのマネジメントをやっている」とか、「これまでと違ったトラフィックのハンドリングをやっている」というような質的な違いを評価していただくと思っており、このようなことを当社の特徴にしていければと考えております。

今後も光ブロードバンドネットワークを持っているが故に提供できるサービス機能というものを、もっと当社独自に作り出していこうと考えています。そんな違いを少しずつ打ち出していきたいなと思っています。

■ ブロードバンドの使われ方の変化

鈴木 私どもの使っているネットワークは、最初、数Gbpsのバックボーンから始まりましたが、現在では首都圏だけで80Gbpsです。全体で見ると、トラフィックだけでも130Gbpsくらいハンドリングしています。



株式会社UCOM
代表取締役社長 鈴木 達氏

おそらく我が国におけるトラフィック量のかなりの割合が、私どものネットワークを流れていると考えられます。また当社の特徴はお客様にコンテンツ事業者のご利用が多いため、アップリンクのボリュームが大変多いことがあげられます。この点では、恐らくダウンロードユーザーの多い他の事業者とは異なる状況かと思

います。

佐野 すごい量のアップロードコンテンツがあるのですね。

鈴木 そうですね。一つの理由としては、親会社のUSENのGyaOサービスの一部をハンドリングしているということもあるでしょうし、他の理由としては、当初よりIPアドレスを固定してお客様にお配りしているので、SOHOの方でもデータをアップされている方が昔から結構多いということですね。環境が整うとそれなりにみなさん使われるのだなということを実感しています。

また、この2、3年で個人のお客様向け100Mbpsというものが、ぐっと身近になったのではないかと思います。サービス開始当初は、「100Mbpsなんてスペックで何をするの」とよく言われていましたが、そういうことをおっしゃる方は最近ではいなくなりましたね。どちらかと言えば、むしろそれが「当たり前」みたいな感じで捉えられるようになったのではないのでしょうか。また、法人のお客様においては、徐々にギガサービスのご利用にシフトされてきている傾向も見られ始めています。

佐野 すごいですね。どのくらい太くなるんですかね。少なくともこの状況は、5年くらい前には考えられなかったことですよ。

鈴木 そうですね。今、私どもの光サービスには約60万件(法人約4万件・個人約56万件)ほどご加入いただいています。20万件を超えた頃から、すさまじくトラフィック量が増加していきました。常に増設、増速の対応ばかりです。サービス開始当時から比べれば、このトラフィック増大にはただ驚くばかりです。

当然のことながらキャリアとして、ハイ・キャパシティ・プラットフォーム、ハイ・スピード・リンクの実現を常に目指して対応を緩めないよう心がけております。

佐野 今後、本格的に放送がインターネット分野に入ってくるでしょうから。

鈴木 そうですね。当然そうした動きを意識したネットワーク作りをしていかないといけないと思っています。フレキシブル・ビデオ・オプティマイゼーションという考え方を念頭に入れて対応したいと思っています。

佐野 親会社のUSENさんを含めて全体で考えますと、いろいろなサービスコンテンツをたくさんお持ちですよ。その辺りでの御社の優位性、USENとのシナジー効果というのはありますよね。

鈴木 グループ内での役割分担という意味合いではそうですね。メディアコンテンツ系のUSEN、それを下支えしているネットワークインフラ提供者のUCOMという役割分担がきちりしています。またこのような役割分担の考え方のもとでUSENはマルチキャリアを志向しておりますし、UCOMでもマルチISP、マルチコンテンツホルダーを志向した動きをとっております。お互い協力し合えるところは協力し、お互いの成長のためのベストの方法を選択するという考え方で。

UCOMとしては、コンテンツのハンドリングやネットワークのあり方を考える場合に、やはりUSENが手がけているコンテンツのビジネスというのは何かとビジネス上での大きなヒントにはなります。かなり勉強させてもらっており、有り難く思っております。

■ インターネット人口の増加とセキュリティ

佐野 インターネットのユーザー、特に個人ユーザーが増えることによってユーザーの質が変わりましたよね。そのことが、セキュリティの状況を変えつつあると思うのですが、その点についてどのようにお考えですか。

鈴木 おっしゃる通り、ユーザーさんが増える過程において、またインターネットの技術が進化する、そしてそれを熟知していく人達が増えるに従って、インターネットの「ネガティブな部分」というか、悪意を持ったユーザーが一時期極端に増えたと思います。

abuse(迷惑行為)と言われる行為にはいろいろなものがありますが、当社レベルでも多数の被害が発生しています。この対策に、相当な経営資源を使いました。1個1個潰していくしかないで、それに時間をかけこまめに対応してきました。今では当初の発生件数の約1/3以下まで減りましたが、それでもまだ多数のabuseが発生しているのが現実です。

現在、順次採用しているuRPF*というセキュリティ技術も、一部の悪意を持った方々から善良なユーザーを守るために施した処置です。その処置が逆に多少効きすぎて、一部のユーザーにとっての使い勝手を悪くしているところがわずかながらあるかもしれないのですが、ある程度ご理解願うしかないのかなというのがありますね。本当にabuseはなかなか減らないですね。



佐野 インターネットは、昔は特定のコミュニティのためのネットワークでしたが、今や一つの「社会」になったわけですから、そうすると現実社会に起きていることがそのままインターネットの中でも発生するというのは、ある意味自然なこととも思えます。現実社会において、悪意や悪い人がいなくなるのと同じように、インターネットにおける「社会」でも同じことが起きている気がしますよね。

鈴木 今や社会問題にもなっている悪質な児童ポルノ問題等への対応チームもワンライン設けてあるのですが、こういう悪意に多少なりとも触れることは、本当に気の滅入ることです。こうした問題に対して、撃退するような対応策をチーム全体で練って、健全化するよう懸命に努力しています。社員には本当に一所懸命やってもらっており感謝しておりますよ。

佐野 こうした問題を取り締まるのは誰の仕事なのでしょうか。「表現の自由」もある中、警察などの公権力が及ばないところは当然ありますし、「お金になる限り、叩いてもなくなる」という事実もあります。それが起こって

いるのが特定の業界であれば、業界への規制もできる気がします。インターネットは「個人参加」ですからね。この前提で秩序を保つというのは、原理的には不可能なのかもしれませんね。

鈴木 我が社でも、相当努力はしていますが、それでもまだ数千件レベルで毎月起こるということは、これが現時

点のやり方での限界値に近づいているのだと思います。恐らくどの事業者さんも同様に悩んでおられると思うのですが、こうしたabuse対策に関わるコストや人的ストレスは大きいものです。一種のカスタマーケアですが、とても難しい問題だと感じています。

佐野 本当にそうですね。それに、セキュリティ上の脅威というのは、昔に比べスピードが速く、帯域が広がった今日では、一段と深刻化していますよね。100Mbpsや1Gbpsでユーザーが個人で攻撃できますからね。

鈴木 昔は、PCのスペックからも不可能でしたが、今はハードディスクを繋いで、メール1万通とかをポンと出せるようになってきましたからね。爆弾を落とされるようなものですよ。

佐野 ますます、オペレーションにかかるコストは、今後セキュリティ関連でどんどん高くなっていくのだらうと思います。

鈴木 そうなるでしょうね。インターネットだから、ベストエフォートだから、という言葉がユーザーに通じなくなっています。日本人は安くても品質を要求しますから、一民間企業としては、ユーザーの信頼には応えないわけにはいきません。

佐野 だから、ネットワークの質を松竹梅で分けるという話があります。しかし、法人相手には比較的この考え方は受け入れられても、個人には受け入れられにくいですね。グリーン車と普通車のように「ネットワークの質」は目に見えるものではないですから。

鈴木 セキュリティに対する投資というのは、薬で言う「抗生物質」ではなくて、ビタミン剤みたいな「サプリメント系」じゃないかと思うんですよ。つまり、決定的な効果薬ではなく、日頃から飲んでおくの不測の事態の備えになるようなものですよ。しかし、人は皆「目に見える

わかりやすさ」を求めるから、「今すぐ必要なのは抗生物質」となり、セキュリティ対策については、結局ないがしろにされがち傾向がかなりありました。ただ、最近はこの傾向が大分変わってきているというのも事実だと思います。

■ IPv4枯渇に対して思うこと

佐野 UCOMさんは比較的早い時期から固定アドレスを割り当てられていて、わりと多くのIPアドレスをお使いですが、IPv4アドレス枯渇問題についてはどのようにお考えでしょうか。

鈴木 2011年5月から7月には枯渇するという説がありますね。

まず大前提として、IPアドレスというのは限られた資源であり、日本やインターネット先進国の問題に限らず全世界的な問題だという点を認識しています。世界中にインターネットを使いたいという方々がいらっしゃるわけですから、公平にあまねく使えるような機会が提供されていなくてはならず、アドレスにおける格差があってはいけないことだと思います。公平な機会を皆が得るために、IPv6へ移行するというのも、一つの自然の流れかと思えます。

また、一方「今あるIPv4の資源も限りある資源で大事に扱わなきゃいけないですよ」ということも言えます。使われていない資源があれば、それを返却して、使いたい人にきちんと使ってもらおうということも大切です。IPv4アドレスは重要な限りある資源ですから、固定資産税みたいなものをかけてもいいんのではないかとまで思ったりもしています。持っているものにコストがかかるのであれば、不要になれば手放してくれると思うのです。そういう方法でも取らないと、なかなか回収はできないですよ。

佐野 多分、経済原則を入れない限りは、回収は難しいですよ。

鈴木 アドレスの回収については、私どももいろいろとトライしていますが、なかなか回収率は上がらないですね。こまめに回収作業はしているのですが、なかなかお客様にこの状況をご理解いただき、素直にご対応いただけていないのが現実ですね。そして回収にかかるコストが結構かかっているように思います。



JPNIC事務局長 成田 伸一

成田 いろいろとご苦労がおりなのですね。

鈴木 はい。また枯渇問題に際して懸念するのは、もしIPv4アドレスで十分だという議論が主流になってきたりすると、IPv4アドレスへの妙な希少性のような見方が出てきて、オークション等で法外な値段が付けられるのではないかと。でもそれは違うと思うんですよ。最初にアドレスを確保したインターネット先進国がお金持ちになるという論理はおかしい。徹底してフェアであるべきです。

※ uRPF (unicast Reverse Path Forwarding)

不正なトラフィックを遮断してネットワーク全体のセキュリティを高める技術のこと。ネットワークでトラフィックの中継を担うルータは、宛先IPアドレスを経路情報(ルーティングテーブル)に照らし合わせて転送先インタフェースを決定している。uRPFはこのルーティング・メカニズムを応用した機能で、送信元IPアドレスと経路情報を照らし合わせ、本来の経路を辿って来たトラフィックか否かをチェックする。これにより不正なIPアドレスを送信元とするトラフィックは網内でフィルタリングされて破棄される。その結果、インターネット接続サービスの利用者が不正トラフィックによる被害者になることと、意図せず加害者になってしまうことを防ぐことが可能となる。



JPNIC インターネットガバナンス
広報教育担当理事 佐野 晋

それから、アドレスに関する認識という点では、インターネットでもコンテンツダウンロード中心の個人ユーザーは、アドレスに対する認識がそれほどないように思います。一方、法人ユーザーの、特に情報システム部の方は、一度割り当てを受けたIPアドレスは、自分たちの所有物だと認識されているケースが多々見られます。それによって、私どもがリナンバのお願いをする際、ご対応いただくことが難しいときもありますし、他のプロバイダに移行すればアドレスが変わることをご説明すると、驚きや難色を示されることもあります。

成田 昔からJPNICとしては、IPアドレスにはオーナーシップがないとご説明はしているのですが、なかなかそれはエンドユーザーまでリーチしませんからね。

鈴木 そうですね。その辺りのユーザーの意識を変えていかないといけないでしょうね。

佐野 我々は、IPv4アドレスについて、限られた資源という点を認識していたので、無駄使いをしないようにしながら、なんとか維持してきました。しかし、枯渇する時期が見えてきた今重要なことは、「IPv4アドレスはいずれなくなる」ことをユーザーに声を大にして伝えることです。これを言うとき「IPv6のプロモーターが来た」とか「エッジやエンドまでIPv6でできるはずがない」と言われることがあります。確かにIPv6への移行は容易ではありませんし、しかも単にIPv6を推奨している訳でもありません。今、確実にわかっていることは「IPv4アドレスは、近い将来に必ずなくなる」ということであり、この来る「なくなることの痛み」を、いかに皆で共有し、そして乗り越えるかが枯渇問題でのポイントだと思っています。

鈴木 そうですね。枯渇問題への対応を考え、備えるというのはキャリアとしてやっていかななくてはならないことであると思っています。自然の流れなので受け入れられる考えだと思います。

■ JPNICに期待すること

成田 最後になりますが、JPNICはおかげさまで社団法人として、今年でちょうど10年目を迎えました。JPNICに対して何かご要望がございましたらお聞かせください。

鈴木 一つは民間企業ではできないことをやっていただきたいと思います。例えばIPv4の枯渇からIPv6への自然な移行の流れを作るにあたって、問題の重要性を啓蒙、世論を喚起し、論点を整理・絞り込んでいく、強いリーダーシップを発揮していただきたいと思います。

また、JPNICは会員が増えていく非営利団体であって欲しいと思います。私は、JPNICはこれだけ重要な仕事をしているので、インターネットに係わっている団体・会社からもっと支援されるべき存在であると思います。不特定多数の利益を追求するという公益法人としての立場もあろうかと思いますが、会員であることをメリットと感じられるような施策を検討いただき、会員が増えていくような仕組みを作り上げて欲しいです。JPNICは、多くの人達から支えられて健全にインターネットを普及、発展させていく上でのリーダーシップを発揮すべき組織だと思います。

成田 お話しいただいた点については今後じっくり検討させていただき、より多くの皆様に支持していただける組織として今後も頑張っていきたいと思います。

佐野・成田 本日はありがとうございました。