

坂井
Mitsuru Sakai
満

代表取締役
兼 社長執行役員

池田
Noriyoshi Ikeda
典義

創業者最高顧問

株式会社 アイネット

最新データセンターを携え 顧客企業のデジタル化を支援する

新型コロナウイルス向け3密対策の
新しいサービスを開始

アイネットは2020年10月に「新型コロナウイルス対策3密データ分析サービス」の提供を始めた。これは企業の会議室やオフィス、学校の教室などに最新の二酸化炭素センサーを設置、リアルタイムにデータをアイネットのデータセンター（以下、DC）に送って、環境分析クラウドアプリケーションによって即時に解析するサービスだ。温湿度センサーも搭載しており、部屋の温度や湿度もチェックできる。換気が必要とされた場合はメールやサイネージで注意喚起をおこなう仕組みだ。費用はサブスクリプション方式で手ごるな価格を実現している。

なぜ、DCを運用する同社が新型コロナウイルス対策をサービス化したのか。坂井満社長（62歳）はこう語る。

「当社は創業以来、世の中の課題をシステムで解決することを理念としており、その一環で開発しました。二酸化炭素が増えていなければ十分換気されているわけですから安心して打ち合わせができる。実は、当社が4月に採用した新人は2カ月間オンラインで研修をおこなっていました。が、少しでも早く会社に来てもらいたいという考えから、6月から時

企業データ

本社…横浜市西区みなとみらい3-3-1
 設立…1971年
 資本金…32億円
 売上高…310億円(2019年度グループ)
 従業員…1676名(グループ)

間をずらして集合研修を始めたのです。その際に3密をチェックするシステムをつくり、商用化しました。世の中が今困っているのだから早くサービスを提供しようと、担当者の尻を叩いて短期間で開発しました」

DCというと、サーバーを大量に詰め込むラックを場所貸しするイメージだろう。もちろん、アイネットもラック貸しをおこなっているが、力を入れているのが取引先のニーズに合わせてアプリケーションを含めたサービスを提供することであり、今注目されているDX(デジタルトランスフォーメーション)の支援である。

「私たちはお客さまの、かゆいところ、手が届くようなサービスを目指し、社員にはお客さまの期待以上の提案をするように心掛けてもらっています。そのためには営業やSEは技術力だけでなく、業務を理解し、

社会の急速なデジタル化、ネットワーク化によって流通する情報量は爆発的に増えている。AI(人工知能)や5G(第5世代移動通信システム)などの普及によって、この流れはさらに加速するだろう。そこで重要度を増してくるのが、こうしたデジタルデータを処理・保管するデータセンター(DC)である。アイネットは2009年、クラウドDCを業界に先駆けて商用開始し、独立系DCではトップクラスの規模を誇る。9期連続増収、10期連続増益と快走する同社の坂井満社長に現状と展望を聞いた。



文＝吉村克己

撮影＝門間新弥

ちゃんと話が聞ける人間力を磨かなければなりません」

同社は2009年、業界に先駆けてクラウドDCを稼働させ、クラウドサービスを開始した。クラウドのビジネス化では草分けといえる。現在、横浜地区に自社DCを4棟、そのほか北海道、長野、大阪にバックアップ用の提携DCを持ち、自社DCの総床面積では全国で20位(インプレス「クラウド&データセンター完全ガイド2020年秋号」より)、商社・外資系・通信キャリア・メーカー系を除いた独立系ではトップクラスの規模を誇る。

開発とDCを両輪とする業界でも異色の存在

事業構成としてはDCによる情報処理サービス事業が全体売上の35%、システム開発サービス事業が61%、付帯的なシステム機器販売が4%と

なっている。一般的にDCやシステム開発では単独で事業を営む会社が多いが、アイネットのように1200人のエンジニアを抱え、開発とDCを両輪とするハイブリッド型は多くない。だからこそ、相乗効果で顧客の要望に沿った小回りの効く対応が可能なのだ。

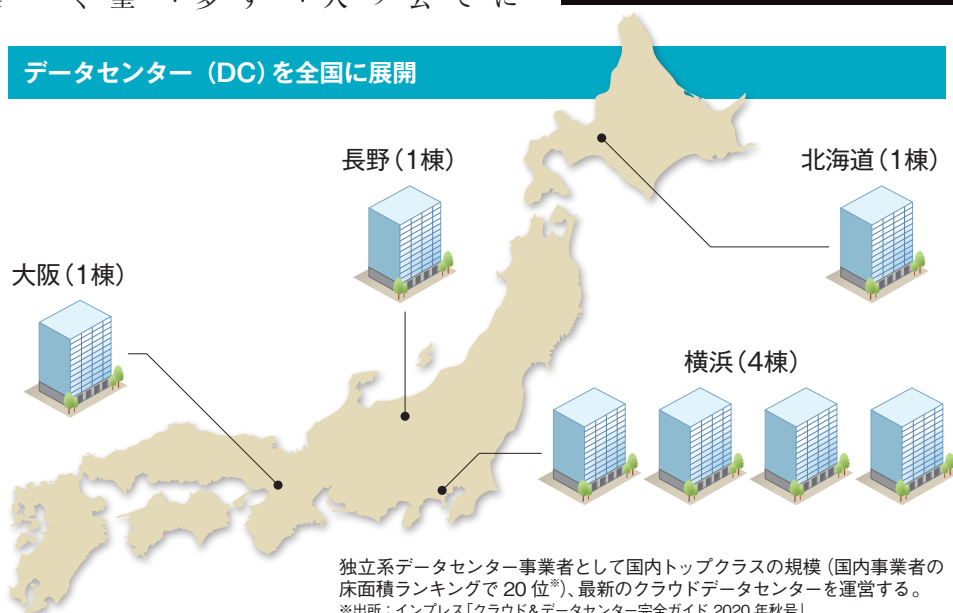
現在、取引社数は4

300社で、新規取引先は年々増えている。業種業態は多様で、新型コロナウイルス禍ではリモートワークや在宅勤務に関連して問い合わせが増えたという。従来、自治体や病院、金融機関はデータを外に出すリスクを恐れ、自前(オンプレミス)のサーバーを持ち、データを保存していたが、大きな自然災害が頻繁に起きるようになり、

セキュリティが万全のDCに預ける動きが強まってきた。

実際、アイネットの最新型DCを見ると、あらゆる事態を想定したリスク管理に驚く。水害や液状化の少ない高台・地盤上に建っているのはもちろんのこと、最新の免震構造で、停電対策としてガスタービンエンジンの自家発電設備を複数設置。燃料

データセンター(DC)を全国に展開



最先端設備で顧客のデータを守る 横浜第2データセンターの内部を公開



内部



DC内の各ブロックは何重にもセキュリティチェックがかけられており、利用者は許可された区画しか入室ができない。



甲静脈センサーによる入退室管理システムを装備。

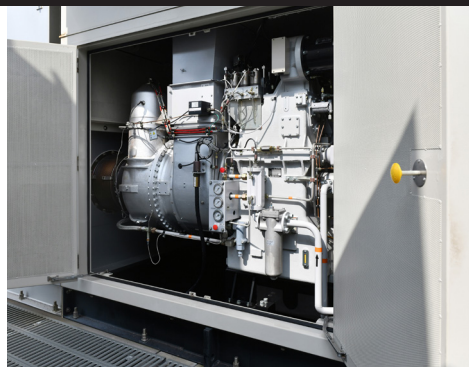


サーバーラックはかさ上げされ、各ラックの下部からエアフローが供給される。

屋上



屋上に整然と並べられた空調設備の室外機と発電設備。



強力なガスタービンによる非常用発電設備を屋上に配置。定期的に稼働テストをおこなっている。



屋上の機器もかさ上げされて空調の運用効率を高めている。

地下



建屋を支える土台に設置された最新のハイブリッド型免震装置。

は敷地内地下に大型タンクが埋設されており十分な量が確保されている。緊急時は優先契約を結んだ販売会社より補給が可能で、さらに石油元売り会社からの補給もできる周到さだ。停電時には自動的に大型蓄電池が途切れることなく電気を供給し、40秒以内に自家発電設備が稼働する。毎月1回は自家発電機の稼働訓練もおこなっている。

ささらに言えば、北海道、長野、大阪にもDCを設置しているのは、電力会社別にリスクヘッジしているためだ。どこで災害が起きても、別の場所の電力会社が稼働していればデータは守られる。そのために、遠隔地にバックアップを要請する顧客も少なくなない。

こうした背景もあり、同社のデータセンター・クラウドサービス事業は右肩上がり成長し、過去10年間で約4倍となった。DCやクラウドサービスの強みはストックビジネスだからだ。毎月定額で売り上げを得られ、よほど問題がない限り毎年契約が更新されて安定的な成長・収益が得られる。当然、利益率も高い。

クラウドサービスはプラットフォームの提供だけではなく、パートナー企業と提携しながら、アプリケーションのメニューを増やしている。テレワーク支援ではリモートデスクトップやビジネスチャット、ファイア共有など。名刺管理サービスやグループウェア、セキュリティ、さらに自動運転システムやBIM(ビルディング・インフォメーション・モデル)3次元モデルで建物の設計から施工、維持管理までおこなう建築生産性の革新プラットフォーム)という専門的なアプリも提供している。

また、同社ではクレジットカードの利用明細書や行政の通知文書などのデータを預かり、プリントアウトして封入・封緘する業務も請け負っている。重要なデータを外に出さずDC内で完結して郵便物の発送ができるので顧客としては安心できるし、他社に切り替える必要もない。



帳票、請求書の印刷や封入、発送業務を企業から請け負うアウトソーシング事業は現在もおこなっている。

システム開発から発展し 成長分野へ積極投資する

アイネットは1971年に池田典

義氏（現創業者最高顧問）が創業した。

池田氏は外資系石油元売会社の営業として8年間勤めた後、30歳で起業したが、その動機は複雑な経理処理に困っているガソリンスタンドを見て、それを解決するため計算処理を受託して代行するサービスを提供しようと考えたからだだった。

当時、ガソリン販売は掛け売りが多く、仕入れ値も後から決まっていた。また、顧客ごとに単価が違うなど業界特有の慣習があり、経理に時間がかかっていた。池田氏は大手企業からコンピューターを借りて、社員5人でスタートした。

この受託計算処理がうまくいき、モーターゼーションの波で全国に増えていったガソリンスタンドを次々

と顧客にすることができた。現在でも全国3万件のスタンドのうち、3割以上と関わりを持ち、トップシェアを誇る。

同社ではガソリンスタンドの決済手段であるクレジットカードと掛け売りの処理を請け負い、カードはD/Cで集中処理、掛け売りデータはガソリンスタンドに代行して計算し、締日ごとに請求書を作成して発送している。ここから派生して帳票や請求書の印刷・封入・封緘事業に発展した。また、こうした実績から大手石油元売りの全国指定計算センターとなり、成長の基盤を築いた。

「今、ガソリンスタンドが減っている中で、同業他社が事業を廃止し、逆に当社の取引先が増えている状況です。この仕事をベースにシステム開発にも取り組み始め、スーパーやコンビニエンスストアなどの流通サービス、クレジットカード、金融などに広がり、当社の強みになっています」と、坂井社長は語る。

1991年からはシステム開発サービスを拡大、今では幅広い業種に及んでいる。宇宙関連でも1977年の気象観測衛星「ひまわり」以来、40年以上の歴史を持ち、現在では専任のエンジニアを約100人も抱えている。人工衛星の開発や宇宙ステーションの運用などをおこなっているが、

今後は打ち上げられた衛星が送ってくる膨大なデータをD/Cで預かる技術開発を推進している。衛星からのデータには、分析をする際にじやまになる不要なデータが多く、それらをスクリーニングすることが重要な作業になる。同社はそこに着目しているわけだ。

当初は主にJAXA（宇宙航空研究開発機構）を主体とした宇宙事業に携わっており、小惑星探査機「はやぶさ」のプロジェクトにも協力したが、今ではさまざまな宇宙関連ベンチャーと業務提携を結んでいる。

「現在、スタートアップ企業による小型衛星の開発が進んでおり、当社のエンジニアがさまざまな領域に参加しています。また、資本提携をする場合もあります」

2016年にはドローン事業に参入。翌2017年に千葉県君津市にドローン飛行場を開設した。14万平方メートルという広さで、企業や自治体などが実証実験や飛行実習の場として使えるように整備している。一部には農地もあり、ITを活用した農業の実験場にもなっている。

「ドローン事業の狙いは、ドローンから得られる画像やデータをクラウドD/Cで保存していくことです。データを分析するサービスも提供しています」

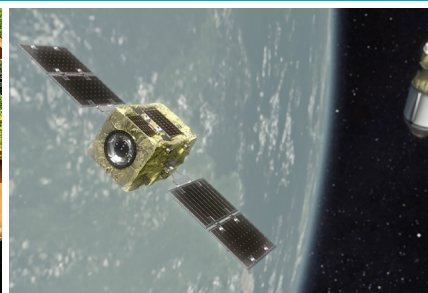
ドローンや宇宙事業など成長分野へ積極投資



千葉県君津市に設置された企業向けのドローン飛行場。広さ14万㎡を誇り、飛行実習や実証実験の場として使われている。



アイネット、ドローンアカデミー、君津市は、橋梁などのインフラをドローンを使って点検する実証実験を進めている。



2020年5月、国際的なスペースデブリ問題の解決技術で最先端に行く宇宙スタートアップのアストロスケールホールディングスに直接出資し、連携を強化。

地域社会に貢献するアイネット・データサービス



特例子会社「アイネット・データサービス」では、18名の障がい者が正社員として働く。データ入力やスキャンなどの業務をおこなう。



3D測量や4K映像ともなると膨大なデータ量になるため、飛行場現地に設置してあるコンピューターで不要データを除去するなどの1次処理をし、必要な情報だけをDCに送るエッジコンピューティングを採用している。

建設・土木分野では、ICTを活用し、測量や映像による現場状況の分析の効率化、自動化を図る「アイ・

コンストラクション」と呼ばれる取り組みが進められている。分析にもハイエンドのコンピューターが必要となるので、アイネットではこれに対応し、中堅事業者でも使いやすい「vGPUクラウドサービス」※の提供もおこなっている。

このようにアイネットは多様な事業に取り組んでいるように見えるが、根本は同じだと坂井社長は言う。

「IoT（モノのインターネット）やAIが普及すると不要なノイズを含めてデータ量が膨れ上がります。特にIoTではさまざまなセンサーを大量に使うことになり、データは貯まる一方です。その中の重要なデータを判別することがますます重要になっており、宇宙もドローンも全く同じビジネスモデルです。私は衛星もドローンもロボットもIoTの一つだと認識しています」

同社では2019年から君津市やパートナー企業と提携して、市内にある200カ所あまりの橋梁に対して、ドローンを活用して点検する実証実験を開始した。それまで人手に頼っていたサビやひび割れなど劣化のチェックをドローンの映像からAIによって分析する手法だ。すでにシステムとして市販している。今後は水中ドローンの投入も予定しており、種々のインフラの点検や修理の

優先順位を決めることに役立つと考えられる。

多様性重視の取り組みで地域を活性化する

現在、コロナ禍にあつてDXの必要性が叫ばれるようになった。坂井社長も「企業の競争力はDX化にある」と語る。同社は2020年4月、ソリューション本部をDX本部に改組し、フィンテックや流通・ソリューション、IoT、宇宙・衛星など分野別に再編した。

「DXとは、企業がやりたいことを新しいシステムで実現することだと思っています。そのためには前述したように、従来以上にお客さまの中に入り込む必要がある。また、ビッグデータを分析してビジネスに活用するにはデータサイエンティストが必要になるので、現在データサイエンスチームの強化をしています」

同社はダイバーシティにも力を入れており、性別や国籍を問わず、人材を採用している。今、新卒の4割は女性で、大半がエンジニアになる。女性活躍のための取り組みも熱心で、2012年には厚生労働省認定の「くるみん」、2018年には「えるぼし」の認定を受けた。また、出産した女性の復職支援のため「働くママ応援隊」という保育施設の検索サイ

トも運営している。これはまだ空きのある保育施設を調べて登録、検索できる仕組みだ。

障がい者雇用にも力を入れており、2009年4月にアイネット・データサービスという特例子会社を設立、現在障がい者18名がデータ入力やスキャンなどの仕事をおこなっている。さらに、地域貢献の延長で、神奈川県内で社会貢献活動に取り組むNPO等の団体の持続可能な活動



を支援・助成することを目的に、創業者の池田氏個人がアイネット地域振興財団を設立、公益財団法人として助成事業をおこなっている。

坂井社長は言う。「私実家は魚屋なんですよ。実はITも魚も旬が大事。適切なタイミングで提案できる企業になるとともに、規模が大きくなってもアットホームな会社であり続けたいと思っています。アイネットの強さを表しているようだ。」

※ vGPU クラウドサービスとは、クラウド上に仮想の高性能コンピューターを設置し、高度な設計業務などにも利用できるサービスのこと。



近年、IoT、ビッグデータ

やAIの活用拡大、クラウドコンピューティングの普及拡大などIT業界の動きが加速化している。テクノロジーの進展により、変化が求められるIT業界において、中長期的なITトレンドを見通す先見性と他社に先駆けた技術開発投資は、IT企業の成長戦略の鍵となる。

1971年にガソリンスタンドの受託計算処理を主業として創業。1991年にシステム開発サービスに参入。1998年に自社データセンター（DC）を稼働。2009年には、業界に先駆けてクラウドサービスを開始し、現在では、独立系国内トップクラス級のDCプロバイダーとしての存在感を示すのが、2021年4月に創立50周年を迎えるアイネットである。

同社の事業は、コンピュータの黎明期に創業者である池田最高顧問がガソリンスタンドの煩雑な売上管理をシステム化すれば、大幅な業務効率化が図れ

ると企図したことからは始まった。また、現在の事業の核となっているDCやクラウドサービスも、クラウドという名称が使用されていなかった時代から取り組み始めたものだ。

常に時代の変化を読み取る先見性により、成長フィールドを拡充してきた同社の競争優位性について伺った。

ハイブリッド型ビジネスと顧客ポートフォリオ

「お客さまの視点で考え、お客さまのやりたいことをどう実現するか。そのためには、モノを作るだけではダメ。作ったものをサービスとして提供することが大切になります」（坂井社長）

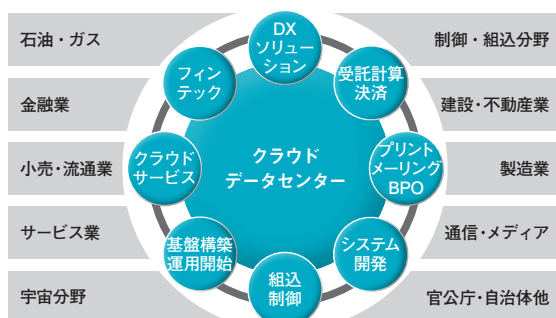
システムは、顧客が利用して初めて価値（使用価値、経験価値）が生まれるものだ。坂井社長の考え方は、事業や商品をすべてサービスとして捉える、徹底した顧客志向に基づくものだ。

同社の最大の強みは、国内最高クラスの安全性と最新テクノロジーを備えたDCを軸として、IoTに関わる上流から下流まで全ての工程を持つことで、顧客の多様なニーズに対応できるところにある。

DCを成長ドライバーにDXを加速させる

アイネットの成長戦略

■アイネットのビジネスモデル



出所：アイネット HP (<https://www.inet.co.jp/ir/individual/about/>)

実際、国内トップシェアのガソリンスタンドの受託計算／決済処理やクラウドサービスといった情報処理サービス事業と、1200人の技術者が在籍し、石油・エネルギー、金融、流通サービス、製造、建設、官公庁などさまざまな業種業態向けにシステムの設計から開発までおこなう「システム開発サービス事業」は、ストックビジネスとフロービジネスを持つハイブリッドの事業構成となっている。また顧客は多様な業種・業態の4300社からなり、各業界の景況感の影響を受けにくい顧客ポートフォリオを構築している。

時代に先行した人材、研究開発、設備の投資により、これら事業構成、顧客構成にみられる安定した事業基盤が確立され、さらに、その基盤をもとに将来への計画的投資をおこなうことで成長を手繰り寄せてきたことがわかる。

DXで顧客の競争力強化を支援

「私たちは、データの多いビジネスに注目して取り組んでいます」「DCを核にして今後DXを加速させていきます」（坂井社長）

最近、企業の競争力強化を目的としたDX（デジタルトランスフォーメーション）への関心が高まっている。顧客であるユーザー企業が、データとデジタル技術を活用して、製品・サービス、業務やビジネスモデルを変革していくということは、IT業界にもこれまでと異なる対応を求めていることを意味する。従前から、同社では、次の成長への布石と位置付け、衛星、ドローン、AI、データアナリティクスなどの新しい分野に積極的に取り組み、成長フィールドの開拓を進めている。

成長産業として期待されている宇宙衛星開発分野においては、40年の実績を生かして、宇宙スタートアップ企業との連携協業を進め、また、ドローン分野では、IoTプラットフォーム（Clean Drone®）により、企業のドローン活用を支援するビジネスを展開している。

あらゆるデータをDCへ集積、分析、解析することでデータの付加価値を高めていく。顧客や社会が抱える課題をデジタル技術で解決するために、同社への期待は一層高まっている。

（浜銀総合研究所顧問）