

Colt テクノロジーサービス

日本市場でネットワークサービス強化

グローバルで法人向けの通信インフラサービス事業を展開する英Coltテクノロジーサービス（ロンドン、ケリー・ギルダールCEO）は日本市場での高品質なネットワークサービスを強化する。自社の光ファイバーネットワーク網を東名阪に持つだけでなく世界40カ国にネットワークサービスを展開しており、大容量で高速な通信を必要とする企業から高い評価を得ている。多くの企業がデジタル化を進める中、これからは通信インフラの選択が鍵になってくるとも言われている。こうした課題の解決に向け動き出したColtのサービスを追う。

法人に特化し低遅延・大容量通信を実現

Colt社は1992年にロンドンで創業した通信インフラサービスの事業会社で、現在は100兆bpsの自社所有の光ファイバーネットワーク網を活用した法人向けネットワークや音声サービスなどを欧州、アジア、中東、アフリカ、北米など世界40カ国で事業を展開している。世界をつなぐネットワークインフラも特徴で、230都市における3万2000の商用ビルと1100以上のデータセンター、50以上の都市エリアネットワークと接続している。

豊富な通信サービス

通信サービスのメニューは光ファイバーのサービスだけでなく、クラウド接続サービスやソフトウェアでネットワークを制御するSD-WAN（ソフトウェア制御型・広域通信網）など豊富。クラウド接続サービスは250拠点となり、利用企業は約800社までに増えた。SD-WANも200社以上が利用する。

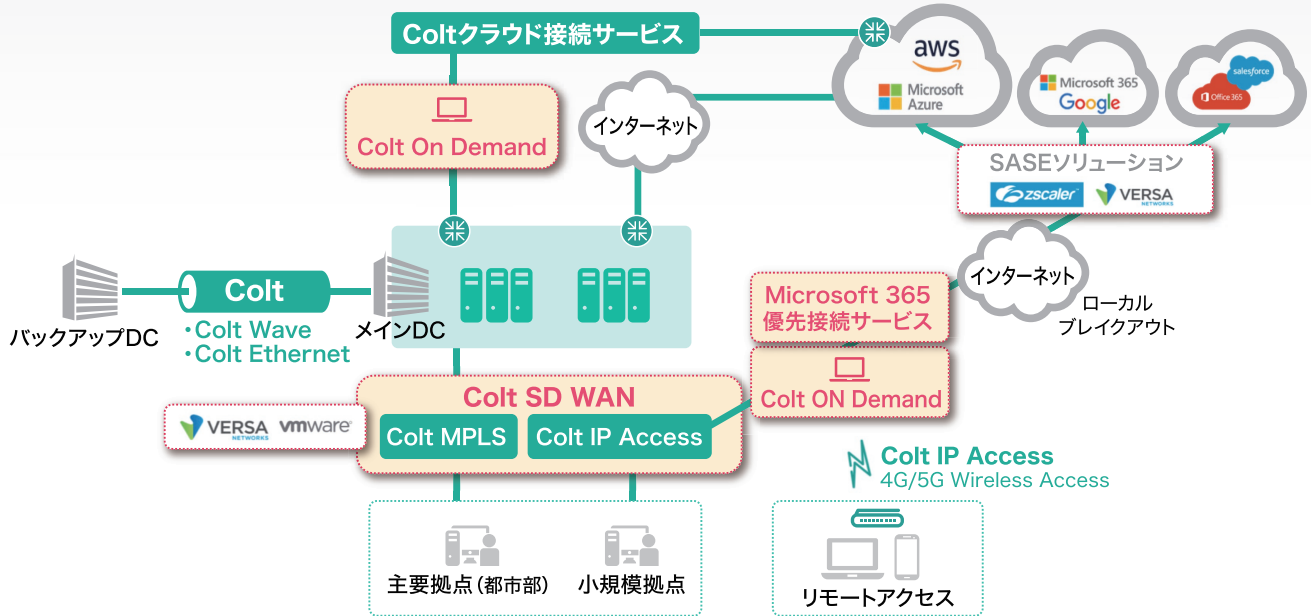
日本での通信サービスを見ると、前身のKVH社の方が認知度は高いかもしれない。1999年に設立したKVHは東京や大阪を

中心に光ファイバー網を敷設しており、高品質な通信サービスを提供してきた。2014年にColtとKVHが事業統合し欧州とアジア全域への事業を拡大している。国内の接続ビル数は2400以上、接続データセンターは100以上となり顧客数も2700を超えた。投資も積極的で東京と大阪に加え17年には名古屋、19年には京都と神戸にも都市ネットワークを拡張した。

低遅延で大容量なデータ通信ができるだけでなく、サービス提供までのスピードの速さも売りだ。法人向けに特化し、企業の要望に合わせて世界のどこでも柔軟に素早くネットワークサービスを提供できる。

23年11月に米通信大手Lumen Technologies（ルーメン・テクノロジーズ）のEMEA（欧州・中東・アフリカ）事業を18億米ドル（約2700億円）で買収したことで、通信サービス基盤が強固になった。買収したルーメンは、EMEA34カ国125都市を結ぶ163兆bpsの光ファイバー網を持ち、23カ国とアラブ首長国連邦に1万1000兆bpsの都市ネットワークを展開。6カ国に12のケーブル陸揚げ局があり10本の海底ケーブル（大西洋横断6本、欧州内4本）を持つ

Coltデジタルインフラソリューション マップ



ている。買収により合計売り上げ規模約 23 億ユーロ (約 3700 億円) と、法人向け通信事業者では世界最大規模となった。

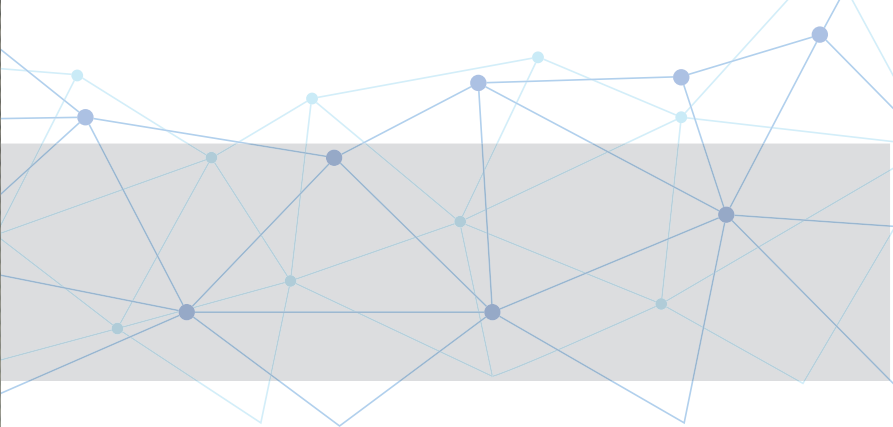
広島、岡山、福岡にも都市ネットワーク敷設へ

同時に日本に向けた投資を拡大していく。日本法人代表取締役で VP アジアセールスの大江克哉氏は「今後 3 年間で 150 億円規模の投資をしていく」とし、新たに広島、岡山、福岡に都市ネットワーク網を敷設するとともにサービス品質の強化を図っていく。これまで大容量で低遅延な通信を求める証券取引所のネットワークをはじめ、海外金融、証券、放送、ゲーム関連の企業が同社のサービスを利用しているが、「これからは日本企業が求めるさらに高い品質基準に合わせていく」(大江氏) 考えだ。

日本市場に合わせた営業体制を構築

日本市場に合わせた営業体制も敷いた。海外と違い日本企業の情報システムは SI (システム構築) 企業が請け負うことが多い。そこで SI と協業するパートナー営業を強化していくことにした。SI 企業と連携することで企業のネットワーク構築支援が密に行えるほか、SI 企業自身が提供するソフトサービスを Colt のインフラを使い展開できるようになる。さまざまなベンダーが提供しているクラウド基盤サービスとの接続も容易にできるため、利用する企業だけでなく SI 企業も活用の幅が広がる。

今後、デジタル技術を活用して行く機会がさらに増えてくる中で Colt のサービスはユーザーにとっても SI 企業にとっても注目されそうだ。



日本法人代表取締役
VPアジアセールス

大江克哉氏に聞く

日本企業の要望に応える品質目指すSI企業とのパートナー連携拡大

—— Colt テクノロジーサービスの特徴はどこにありますか。

大江氏 外資系だが日本国内に自社の光ファイバーネットワーク網を持っていることは強みの一つだろう。通信は各国で規制が厳しく、簡単に通信インフラを敷設することはできない。当社はグローバルで自社の都市ネットワーク網を持っており、海外との国際間接続も低コストで安定して行える。今回ルーメン・テクノロジーズの EMEA 事業を買収したことで接続性も上がり、今までカバーできていないエリアも自社網で対応できるようになった。

—— 日本にも大手通信事業者がありますが、

違いはどこにありますか。

大江氏 法人向けに特化していることだろう。大容量で低遅延な通信ができることも強みで、世界のどこにでもいつでもネットワークでつながられる。また、サービス利用開始まで短時間で行える上、コストも安いことが導入企業から高く評価されている。もちろん、通信事業者とパートナーシップを組んでサービス提供している部分もあり、グローバルの通信事業者と連携して接続を効率よく行えるようにしている。

—— 日本では西日本エリアへの拡大を表明しています。

大江氏 これまで東名阪に光ファイバーによる自社ネットワークを敷設し、サービスをしてきた。最近九州エリアでの半導体関連投資が活発化しているほか、電力料金の関係などからグローバル企業のデータセンターが九州に進出してきている。これから光ネットワークによる接続需要がさらに増えてくることからエリ

ア拡大を決めた。これにより当社による国内の都市部での通信インフラ環境が整い、より幅広い通信サービスの需要に応えられる。

—— すでに金融などで顧客が豊富ですが、

品質をさらに強化していく背景は。

大江氏 当社はグローバルでの品質基準でサービス展開をしている。大容量で低遅延なサービスは高く評価されており、国際間接続では強みを発揮できている。半面で多くの日本企業は世界の基準よりさらに高い品質基準を持っている。日本市場は大切な市場でもあるため、日本企業の要望にさらに応えていける品質を目指そうとしている。

—— 日本でのパートナー戦略も強化します。

今後の展望はいかがですか。

大江氏 日本企業の情報システムは SI 企業との関わりが非常に強い。これは海外企業との大きな違いだ。当社サービスは、通信ネットワーク接続だけでなく、他社のクラウド接続や 4G・5G の無線接続など、さまざまなサービスメニューをそろえている。SD-WAN サービスを利用するところも増えてきた。

SI 企業が提供するソフトやサービスの基盤に当社サービスを使うこともできるため、SI 企業のサービスメニューも増やせるようになる。企業側もより分かりやすくサービスが利用できるようになる。これまでは約半数が直接顧客にサービス展開しており、約 2 割が SI 企業とのパートナー連携だったが、今後はさらに増やせるようにしたいと考えている。

(2024 年 1 月 9 日付電波新聞 3 面掲載記事を再構成しました)