

クラウド時代に注目集める 「NASセンター」

インフォメーション・ディベロブメント（ID）は、システム運営管理を主力とし、独立系システムエンジニアリング企業としての顔も併せ持つ。顧客をはじめ自社の事業継続計画（BCP）にも積極的に取り組んでおり、その一環として「NASセンター」の活用を踏み切った。ユーザーとしての立場から見た「NASセンター」の魅力を社長の船越真樹氏に聞いた。



インフォメーション・ディベロブメント社長

船越 真樹氏

必須条件すべてでトップレベルと判断
NASセンターの活用を決意

御社の事業内容について
—— 御社の情報システム産業の一角を占めており、売上高のうち60％は、お客様企業のシステムを24時間365日ノンストップで安定的に管理・監視する運営管理事業です。銀行・保険をはじめとした金融・情報・通信、製造など幅広いお客様から長年、多大な信頼をいただいています。

ユーザー系データセンターの強み 「柔軟対応」で顧客からも高評価

沖繩のデータセンターを、ディザスタリカバリー（DR）として活用されています。

バックアップ対策にはさまざまな考え方があって、例えばNASセンターは本社から10km圏内にあり、いざとなれば徒歩で行ける近距離です。バックアップは東京から遠い沖繩が地理的リスクを分散する狙いから好適と判断しました。

大災害時はNASセンターをBCPPの拠点として機能させるために、仮想訓練を定期的に実施しているそうですね。

机上のシミュレーションは絶対欠かせないものですが、それだけでは不十分です。シミュレーションでは想定し得なかったことが現実には起こりますから、地震や火災などを想定した避難訓練を年2回計画しています。当社の業務

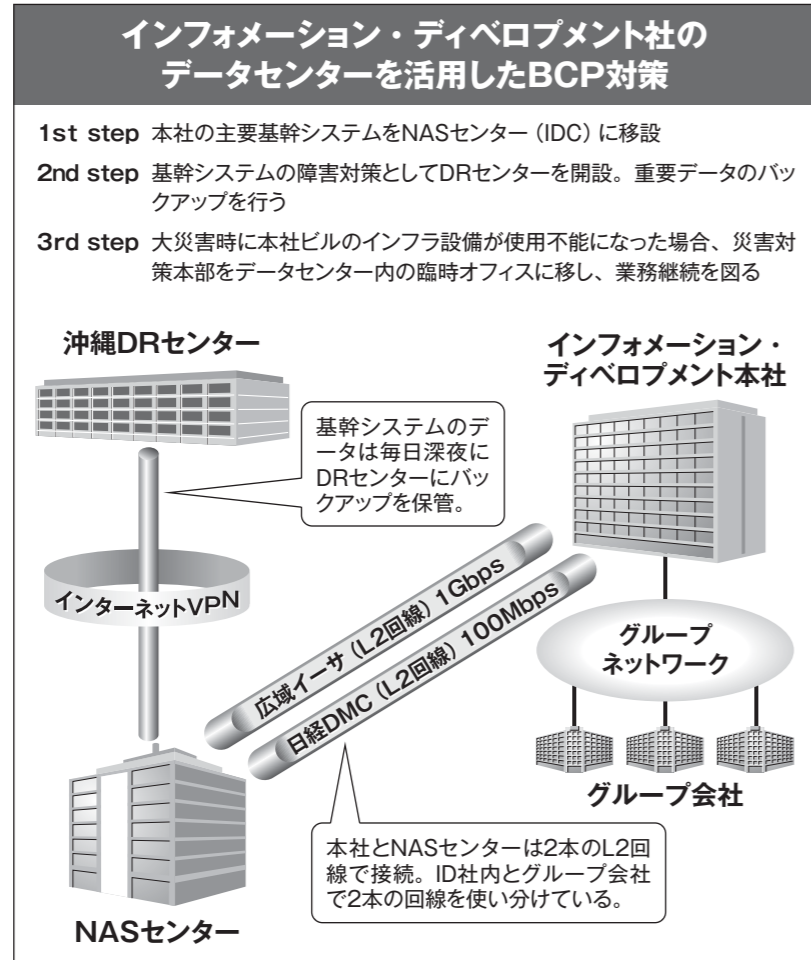
売りの30％はソフトウェア開発事業です。独立系システムエンジニア集団として、特定のマシンやオペレーションシステム、ツールや開発言語にとらわれないこと、お客様に最適なシステムを提案・構築しています。

3・11以降は人事・経営の

が根付いていて、スムーズに仕事ができる点もうれしいですね。さらに一番大きな魅力は、ユーザー系データセンターならではの非常に柔軟な対応をしてくれる点です。ちょっとした注文や不満にも速やかに対応し、ユーザーの

要望に最大限応えてくれます。これはユーザー系ならではのことでしょう。

経営資源を活用して経営展開を加速する時代が到来します。自前のシステムを持たず外部にデータを預けることが当たり前の時代になるでしょうから、今後さらなる機能強化、サービス強化に取り組んでいきたいと考えます。



広告

企画・制作=日本経済新聞社クロスメディア営業局