

導入事例

1995年に創業し、20年以上にわたってIT業界のインフラコーディネーターを務めている株式会社ディーネット（以下、ディーネット）。顧客の多彩なニーズに応じたカスタム性の高いWebシステムや基幹システムなどを設計・導入するとともに、24時間体制での運用、監視、復旧サービスまでをワンストップで提供しています。

これに加えて、現在力を入れて取り組んでいるのが、Webシステムの高負荷対策や各種セキュリティ、インフラ環境の監視代行、共有ホスティングなどをサポートするサテライトサービス。その中のひとつに、アクロニスがOEM提供するクラウドバックアップサービスプラットフォーム「Acronis Backup Cloud」を活用したバックアップソリューションサービス「あんしんクラウドバックアップ」があります。

自社サービスを強化するにあたって、「Acronis Backup Cloud」を選んだ決め手はどこにあったのでしょうか。その理由や導入までの経緯、実際の使用感などをお伺いしました。



4本柱のひとつとしてバックアップを強化

Webシステムのインフラコーディネーターとして顧客が認識していない課題までも掘り起こし、その本質的な課題解決と最大限の価値提供を目指すディーネット。クラウドファーストの視点でネットワークやインフラの設計を提案するとともに、その導入から運用までの一括対応をコアビジネスとしています。これに加えて、クラウドサービスにはさまざまなオウンリスクが存在することから、顧客に安心して利用してもらうための多彩なサテライトサービスを用意。その一翼を担っているのが、さまざまなシステムを台数無制限でクラウド上にバックアップできる「あんしんクラウドバックアップ」です。

ディーネットでは、2017年度のサービス戦略において「コアビジネスとともに、サテライトサービスをもっと充実させたい」という考えがありました。なぜなら、顧客に価値を提供していくにあたって、インフラソリューションをいきなり提案しても「とっつきにくい部分があるのではないか」と感じていたからです。

「そのような理由から、サテライトサービスの戦略を進めるうえで、弊社としては『高負荷対策』『監視運用』『セキュリティ対策』『バックアップ』という4つの柱を立てました。しかし困ったことに、弊社はその当時、顧客に提案できるようなバックアップソリューションを持ち合わせていませんでした。そんなとき、アクロニスのAcronis Backup Cloudを見つけたことが、大きな打開策となりました」（クラウドビジネス部インテグレーションチーム マネージャ兼ディレクタ 吉田 友幸氏）

その後、社内での評判も良かったことから、早急にAcronis Backup Cloudを利用したサービスの実用化に着手。「2017年度中にリリースして結果を残したい」という強い思いもあり、わずか数ヵ月後の2017年8月に「あんしんクラウドバックアップ」の提供がスタートしました。

1GBで20円の実現はまさにイノベーション！

あんしんクラウドバックアップは、通常プランの場合、100GBごとの月額基本料金が2000円になります。初期設定などは無料となるため、実質的に1GB単価20円というリーズナブルな価格でバックアップソリューションを導入することが可能です。この価格を実現できている背景には、従量課金を採用したAcronis Backup Cloudのコストパフォーマンスの高さがあります。それだけに吉田氏は、Acronis Backup Cloudを「バックアップ業界のイノベーション」と表現します。

【サービスプロバイダー】

株式会社ディーネット

株式会社ディーネット

 Digital-Effect Network CO.,LTD.

【ソリューション】

Acronis Backup Cloud

そもそも、バックアップ用の物理サーバーを自社で運用するオンプレミスの場合では、一般的に数百万円から1千万円規模の初期投資が必要になります。さらに、例えば500GBの保存領域を用意していながら実際には30GB程度しか利用していないケースが一般的なのにもかかわらず、月額数十万円のライセンス料（＝ランニングコスト）も必要となるのがこれまでの状況でした。つまり、従来のバックアップソリューションは非常に高級な商材であり、中小企業が簡単に手を出せるような代物ではなかったといえます。

「この業界で約20年やってきていますが、初期投資をしぶられる顧客が多いなかで、既存のバックアップソリューションは提案自体が本当に難しいものでした。そして、顧客にバックアップの手段を提案できないがために、トラブルが起きるとさまざまな不利益を被ってしまうという悪循環がありました。しかし、Acronis Backup Cloudのおかげで、弊社は1GB単価20円でバックアップソリューションを提供できるようになり、中小企業にも気軽に利用してもらえるようになりました。バックアップサービスを利用したくてもできなかった企業が利用できるようになったという意味で、Acronis Backup Cloudは本当に革命的なサービスプラットフォームだと感じています」（吉田氏）

初期投資が不要で、簡単にクラウドバックアップのインフラを用意できるという側面は、ディーネットにとっても大きなメリットでした。実際、サービス化を検討し始めてからわずか数ヶ月という短いスパンで「あんしんクラウドバックアップ」の提供を開始できたのも、設備などを準備する手間や金銭的なリスクが小さかったからに他なりません。

また、ディーネットはただ単にクラウドバックアップサービスを提供するだけでなく、顧客の要望に応じてその管理・運用までも手掛けるスタンスを取っています。そのため、利便性の高さは重要なポイントでした。

「Acronis Backup Cloudの導入にあたっては、とくに大きな問題や影響もありませんでした。もちろん、他社のサービスとの比較もしましたが、価格面でも幅広い対応が見込める柔軟さの面でも、Acronis Backup Cloudの方が明らかに優れていると感じました。導入が簡単であったり、コントロールパネルの画面からさまざまな設定ができる、バックアップの状況を目で見て確認できるなど、使い勝手はとても良かったですね」（クラウドビジネス部 ソリューション課 プロフェッショナル 谷口 直明氏）

さらに、「あんしんクラウドバックアップ」を利用する企業のなかには、管理・運用をセルフで行うITリテラシーの高い顧客も少なからずいます。それぞれの環境に応じた柔軟な使い方をしてもらうためにも、利便性の高さが求められていました。

ハードルを取り除いてクラウドの間口を広げる

近年は多彩なクラウドサービスが登場していますが、オンプレミスのバックアップソリューションを利用している企業はまだ多く存在しています。しかし、クラウドへのバックアップであれば、機器の故障やランサムウェアなどの攻撃による予期せぬデータ損失への対応だけでなく、火災や地震といった災害やBCP（Business Continuity Plan：事業継続計画）にも対応できる点は大きな魅力です。顧客がより安心できるサービスという観点から見ても、「ご相談があれば、弊社としては必ずクラウドバックアップをおすすめするようにしています。これはAcronis Backup Cloudに対して『絶対に良いものだ』という自信があるからです」（吉田氏）

その一方で、市場としてクラウドサービスの需要は伸びているものの、クラウドサービスの利用に潜むさまざまなオウンリスクに、ハードルの高さを感じている人がいるのも事実です。それだけに「そういったハードルをしっかりと取り除き、クラウドの間口を広げてアテンドしていくことが弊社の役目だと思っています」（谷口氏）

今後の展開としては、顧客のニーズに対して柔軟に応えていくという基本方針に変わりはないとのこと。それを踏まえたうえで、「基本的にオンプレミスよりもクラウドを推奨していく考えはあります。バックアップソリューションではAcronis Backup Cloudを活用してあらゆるシステム環境のデータをしっかりと保護するなど、顧客が安心できるサービスをこれからも提供していくつもりです」（谷口氏）。

クラウドサービスの広がりとともに、世間的な意識は「所有から利用」へと変化しつつあります。実際、自動車や住居、服などでのシェアリングエコノミーが常識になりつつある昨今、顧客に対して「所有」ではなく「利用」を訴求するとともに、「ディーネット自身も『所有から利用』に変わっていく必要はあるでしょう。Acronis Backup Cloudは、そんな時代背景にとってもマッチしていると感じています」（吉田氏）。

課題解決のためのさまざまな取り組みをサポートするとともに、目まぐるしく変化する時代への対応にも協力できるように、アクロニスもスピード感と柔軟性を兼ね備えた体制づくりを目指します。



クラウドビジネス部
インテグレーション
チーム
マネージャ兼
ディレクタ
吉田 友幸氏

クラウドビジネス部
ソリューション課
プロフェッショナル
谷口 直明氏