

越後NOG講演資料

KDDIグループとなった 新生BIGLOBEについて

2017年4月28日

**ビッグロブ株式会社
マネージャー 石原 隆行**



会社概要



商号	ビッグローブ株式会社（英文商号：BIGLOBE Inc.）	
代表者	代表取締役社長 有泉 健	
事業内容	インターネット等のネットワークを利用した情報サービスの提供および、これに付帯または関連する一切の業務	
本社所在地	〒140-0002 東京都品川区東品川4-12-4 品川シーサイドパークタワー TEL：（03）6479-5511（代表）	
沿革	1986年 パソコン通信「PC-VAN」を開始 1995年 インターネット接続サービス「mesh」を開始 コンテンツ販売ポータル「Cyber Plaza」を開始 1996年 総合インターネットサービス「BIGLOBE」を開始 2006年 NECから分社し、NECビッグローブ株式会社発足 2014年 ビッグローブ株式会社に社名変更 2017年 KDDIグループへ	
グループ会社	 シー・プラン株式会社  ビッグローブカスタマーコミュニケーションズ(株)	

BIGLOBE 昔と今

NEC 1986年
PC-VAN (1200bps)



2016年 ビッグローブ
光/スマホ(1Gbps)



30年で
1,000,000倍！

高速・高品質インターネット
ビッグローブ光

ビッグローブ光とは、NTT東日本・NTT西日本が提供する「光回線」と「プロバイダサービス」をセットにした光回線サービスです。

特典で工事費がおトク

最大**30,000円**値引き
標準工事費相当額*1

auセット割適用の場合*2
ずっと月額 **2,780円**~ (マンションタイプ)

auセット割を適用しない場合
10,000円キャッシュバック / 月額 **3,980円** (マンションタイプ)

*1 対象期間 2017年4月3日 ~ 2017年6月4日



② データSIM
メールやネットだけ出来ればOK！
通話なしのデータ通信専用
選べる5つの料金プラン

20GB 30GB
12GB 6GB 3GB

900
円(税別)/月~

① 音声通話SIM
電話もネットも使いたい！
MNPで番号そのまま乗り換えも
選べる5つの料金プラン

20GB 30GB
12GB 6GB 3GB

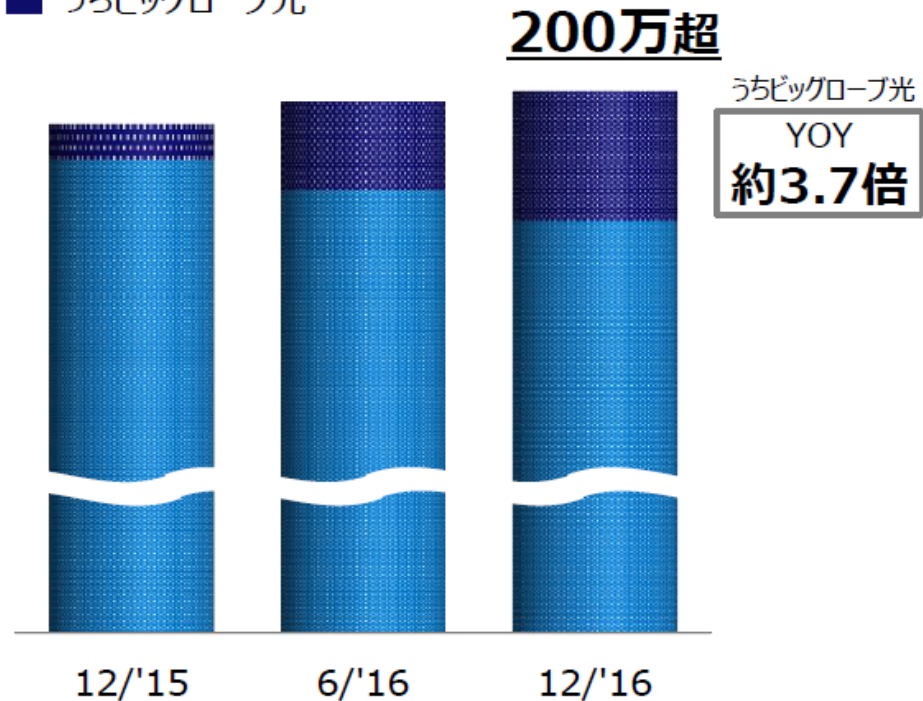
1,600
円(税別)/月~

BIGLOBE顧客基盤

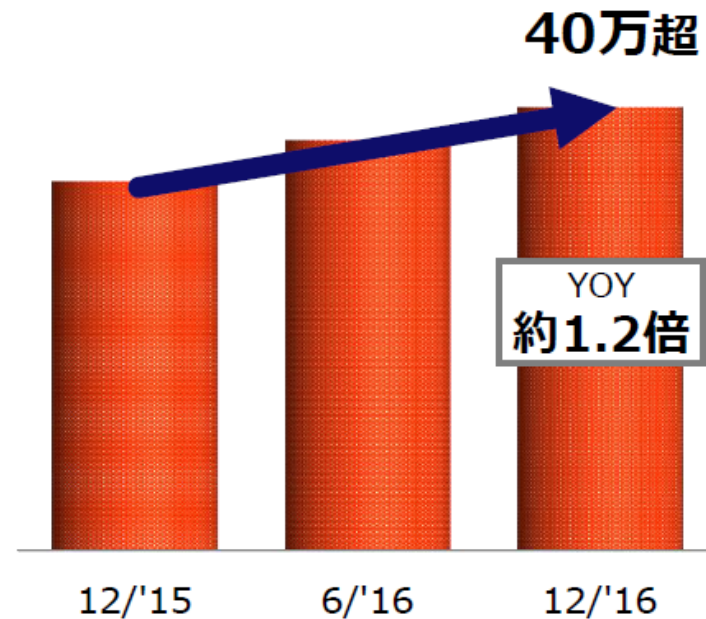
FTTHとモバイルをドライバーに契約数が拡大

ISP（FTTH等）サービス契約数

■ うちビッグロース光



モバイルサービス*契約数

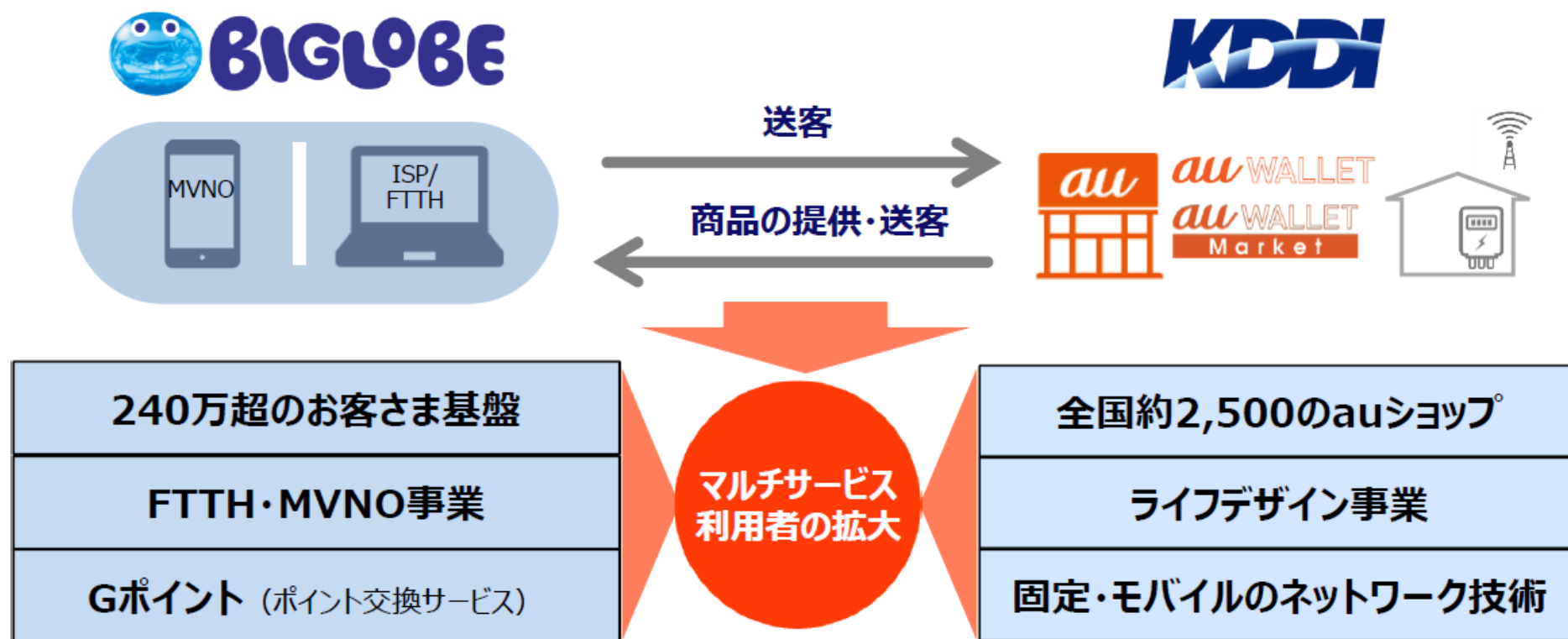


*MVNOおよびWiMAXサービス

※KDDI第3四半期決算説明会資料より一部抜粋（2017年2月2日）

BIGLOBE子会社化の目的

両社のアセットを活用しシナジー創出を目指す



※KDDI 2017年3月決算期説明資料より一部抜粋 (2017年5月11日)

各社の強みを生かし、モバイルID数の最大化を目指す

			
狙い	MVNO契約数 拡大のドライバー	J:COMのお客さまの リテンション強化	新たなお客さま層の 開拓
主な お客さま層	スマートフォン 初心者	スマートデバイス 初心者	SIMカード需要
販売チャネル の優位性	UQスポット（路面店） および量販店	J:COM営業網	オンライン中心の 自社チャネル

BIGLOBEの事業領域

経営理念：つながる喜び つなげる喜び

～ 人・企業・社会をやさしくつないで、新たな価値と豊かな社会を創造します ～



(ご参考)

**データセンター業界のコミュニティ、
(個人的に)立ち上げます！**

(仮称：JADOG)

Japan Datacenter Operators' Group

設立Vision

閉鎖的な業界を開放し、業界のコミュニティを活性化する！

これまで、データセンタ事業者は「セキュリティ」という名目上、あまり情報を開放せず閉鎖的な時代が長すぎた。

今ではGoogleやEquinixをはじめ、場所も公開してノウハウを教授しているところも多数。このままではハイパージャイアントが台頭し、その他はAWSにすべて持っていかれてしまう。グローバル市場で生き残れない。

この危機感を共有し、業界メンバが老若男女、ミッションを問わず、切磋琢磨ができるJADOGというオープンな協議会を発足させる。

今後の日本のデータセンタ業界全体を発展させ、今後を担う若手育成に貢献する。業界全体を明るくものにするため、最大コミュニティを形成する。



Janog39 in 金沢より(2017.1.19)



その中でJDCC若手会の提案



思うこと…「やっぱりオープンに交流しようぜ！」

業界を楽しみたい！

若手を育成したい！

女性を増やしたい！

先輩のノウハウを
共有したい！

障害対応ノウハウを
知りたい！

お客様の声を
直接聞きたい！

老朽化対策って
どう考えてるの？

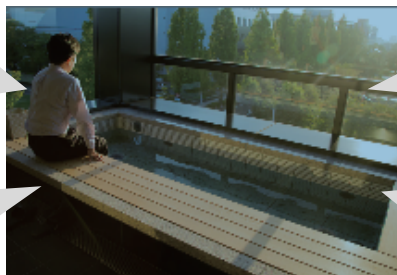
AWSに負ける！

AIは取り入れられる？

住所って教えるべき？

世界のDCの
トレンドは？

面白い工具はないの？



喫煙所ってある？

ゴミ持ち帰ってる？

最近のサーバの
トレンドは？

最近のNWの
トレンドは？

綺麗に配線するには？

ラックの寸法は？

パトライトは役立つの？

シフト制の難しさは？

空調ってどうなの？

Wifiってある？

スマホ使える？

運用者同士の
交流したい！

DCのM&Aってアリ？

ネットワーク屋からみた
DCの不満は？

監査ってどうしてる？

免震ゴムは大丈夫？

経営者ってDC事業を
どう見てるの？

PUEってどうなの？

Tier4ってやれるの？

構内配線ってどうよ？

工事業者の質は？

(ご参考) JADOGで議論したいTOPIC

運用 設備	最新自家発,UPS,空調機の動向/監視運用の技術動向(機器,システム/ネットワークの設備動向(ラック)/配線技術とケーブル種別/棚卸の効率化/パトライトの有効性/セキュリティの最新動向(カメラ,IDカード)/ログの管理/災害対策/Tier4って可能なのか/LED照明は効果あるのか/ゴミ捨てるのは是非/土足かスリッパか/免振ゴムの最新技術/DCの清掃って/休憩所・喫煙所って/海外DCの事例,動向/ハイパージャイアントの台頭/DC屋から見たネットワーク屋って/自殺者を撲滅するには/若手人材の確保/オショアへの委託/業界統合した運用監視センター設立/実際にあった事故と教訓/英語対応での受付・保守対応は/入館申請は紙? Web? /カギ管理手法/搬送トラックは意識しているか/警備員ってどうなの/どこまで自動化できるか/AIはDC運用に活かされるか/面白い工具って何?/システム監査対応って/最近のサーバ事情/PUE値ってどうなの/
経営	共同DC経営の可能性(M&A含め)/事業Exitの対処/差別化とは/グローバル経営/DCのつぎの経営スタイルとは/DC経費のリアルタイム把握/広告メディアの使い方/DC持つべきか持たざる(借用)べきか/
営業	敗退事例/成功事例/DC営業に必要なスキル,教育/DC営業のプロを育てるには/数字ノルマはどれくらい/法も運回数必要性/電話アポやってるか/ビジネスナー(服装、言葉遣い)/AWS対抗策は/解約防止策は/交際費って使ってるか/セールスツールは何か/販売チャネルのつくりかた/商談コンテスト/地方DCはどうすれば売れるのか/バックアップサービスってどうなの/

実行スケジュール(案)

1年でまずは立ち上げ、3年後に300名を目指す！

17/3	17/4-6	17/7-9	17/10-12	18/1-3	18/4-
★有志決起集会	設立準備 ▲ ▲ ▲ 定期会合(月1)		★Janog40(福島)参戦 ▲ ▲ ▲ 定期会合(月1)	★Janog41で1回目開催 ▲ ▲ ▲ 定期会合(月1)	2回目のための準備

- 心配事**
- ・有志をどの範囲までとするか（特に地方メンバの方はテレカン）
 - ・定期会合の頻度も要検討（細かいのはメールやSNSでやりとり）
 - ・Janog40は参考意見を聞くのでよいが、1回目はJanogと分けて実施すべきか
 - ・集客をいつからどの範囲で行うのがいいのか
（初回はこじんまりか、ロケットスタートさせるか）

