

F R O S T & S U L L I V A N

2024

カンパニー・ オブ・ザ・イヤー

ジャパンデータセンター
サービス市場

F R O S T & S U L L I V A N

BEST
2024 PRACTICES
AWARD

世界水準の実績評価のためのベストプラクティス基準

フロスト&サリバンは、厳密な分析プロセスに従って各部門の候補を数社選出した後、最終受賞企業を決定します。最終プロセスでは、ノミネートされた各企業のベストプラクティス基準を2つの側面から詳細に評価します。その結果、MC デジタル・リアルティは、データセンターサービス領域の基準の多くで、他社よりも優れていると評価されました。

審査基準	
イノベーションの先見性と実績評価	顧客影響評価
潜在的な顧客ニーズへの対応	価格/性能価値
メガトレンドを踏まえた先見性のあるシナリオ	顧客購買体験
ベストプラクティスの導入	顧客所有体験
リーダーシップの重視	顧客サービス体験
財務実績	ブランド資産価値

AI ワークロードのためのデータセンター：課題を克服し、機会を活かす

データセンターサービス市場は、さまざまな産業における人工知能（AI）導入の進展を背景に、急激に変化しています。生成 AI によりますます加速するこのトレンドは、ビジネスにおける価値創出の方法を大きく変革し、AI ワークロードをサポートする独自のデジタルインフラストラクチャ構築を必須のものとなりました。こうした中、データセンターサービス各社は、特にコロケーション部門において、AI ワークロード特有の要件に合った情報処理およびストレージのためのファシリティを提供すべく、激しい競争に直面しています。

AI 革命は、データセンター業界に新たな課題と機会をもたらしました。多くの場合、従来のインフラストラクチャでは AI ワークロードの要件に応えることが難しく、革新的なソリューションとインフラストラクチャの近代化が求められています。同時にこの状況は、データセンターサービス事業者にとって、AI の要件に合わせたインフラストラクチャを開発することで、戦略的に差別化を図り、新たな収益源を開拓する大きなチャンスでもあります。また、こうしたデジタルインフラストラクチャは、十分なスペースと電力を提供し、成長戦略と最新技術に合致していることが必須です。

データセンターが AI アーキテクチャの要件を満たすためには、集中的なモデル学習とリアルタイムの推論に対応できる、柔軟かつカスタマイズされたファシリティを提供しなければなりません。AI と機械学習の導入が増え続ける中、コロケーションサービスへの需要は、パブリッククラウドサービス事業者向けのハイパースケール部門と、企業向けのリテール部門に牽引され、大幅に増加する

と見られています。AI や機械学習のワークロードには、非常に大きな計算処理能力とストレージ容量を必要とするため、さまざまな分野の企業がコロケーションサービスの IT 負荷容量を増やそうとしています。さらに、リアルタイムでの推論へのニーズにより、エンドユーザーに近いエッジロケーションに位置するコロケーションファシリティへの需要が促進されています。

しかしながら、データセンターサービス市場の成長は、いくつかの制約に直面しています。戦略的な立地における土地や電力の不足は、新しいデータセンターファシリティ建設するうえで非常に大きな課題です。さらに、データセンター業界内での競争激化が、成長への課題となっており、各社はより強力な価値提案と戦略的差別化を図る必要に迫られています。

MC デジタル・リアルティ (MCDR) は、コロケーションサービスに対する顧客のニーズに応えるため、独自の技術とサービスを活用しています。また、変化する市場ニーズに的確に対応し、日本のデータセンターサービス市場における地位を強化することで、新たな成長機会を捉える戦略的な立場にあります。

日本における持続可能なデータセンター施設の新設に向けた戦略的投資

東京に本社を置く MCDR は、三菱商事と Digital Realty による対等出資の合弁会社で、2017 年 9 月に設立されました。日本にてコロケーションサービス、相互接続ソリューションを含めたデータセンターサービスを幅広く展開しています。三菱商事の顧客網、不動産・インフラ投資の知見と、世界 6 大陸にまたがる 300 以上のデータセンターで、5,000 以上の顧客に利用されている業界大手 Digital Realty のデータセンタープラットフォーム「PlatformDIGITAL®」を活用しています。

同社は、東京と大阪を中心に、日本国内に戦略的に配置された 8 つのデータセンターからなる強固なポートフォリオを誇っています。2017 年の KIX10 データセンター開業を皮切りに、2023 年開業の KIX13 データセンター (21 メガワット) など、KIX キャンパス内に 4 棟のデータセンターを擁し、大阪でのプレゼンスを拡大してきました。

東京圏では、2021 年に NRT10 データセンター (39 メガワット) を開業し、市場に本格参入しました。2024 年には、印西エリアで 2 棟目となる NRT12 データセンターを開業し、34 メガワットの容量が追加されました。東京都心から東に約 30 キロに位置する郊外型で、クラウドサービスプロバイダやハイパースケーラーを主な顧客としており、メガワット容量が大きく、多くの顧客のニーズに応えています。

MCDR のコロケーションサービスでは、大手 IT 企業に使用されているハイパースケールデータセンターサービスを手軽に利用でき、拡張性、強固な電力供給能力、コネクティビティの選択肢を提

供します。1 ラック単位から、2 分の 1 ラック、4 分の 1 ラック、ケージといったデザインのカスタマイズも可能です。

さらに MCDR は、持続可能性に対応することで、価値提案を強化しています。三菱商事の協力により、MCDR は、NRT10 および KIX11 データセンターのコロケーションサービス用データホールで使用する電力を、MC リテールエナジーから FIT 非化石証書を調達することで、100%カーボンフリーの実質再生可能エネルギーで賄っています¹。こうした再生可能エネルギーへのコミットメントは、MCDR が持続可能性を優先していることを示すものであり、顧客の間で高まっている持続可能な商習慣への要求に沿ったものです。

AI 導入の注力により、顧客中心のエンドツーエンドのサービスを強化

MCDR のエンドツーエンドのサービスは、大規模データセンター、相互接続ソリューションから高度な接続性プラットフォームまで、さまざまな顧客のニーズに応えています。ハイパースケールソリューションは、モジュール式でカスタマイズ可能なオプションや、パワードシェル設備、24 時間 365 日の監視体制など、堅牢なデータセンターインフラストラクチャを提供しています。相互接続サービスは、データセンタープラットフォーム「PlatformDIGITAL」によって簡便になっており、データセンターキャンパス、都心部のデータセンター、海外拠点をシームレスに接続し、多彩なネットワークのオプションを提供可能です。ServiceFabric™は、新しいサービスへの即時的なアクセス、セキュアなデータ転送、オンデマンドの拡張性、マルチクラウドの統合により、グローバルな接続性を強化し、効率的な IT インフラストラクチャ管理とビジネスの継続性を実現しています。

MCDR は、信頼性の高いデータソリューションを求める一般企業向けに、パートナー企業と連携しながら、堅牢で信頼性の高いデータセンター施設とマネジメントサービスを提供するという価値提

「MCDR は継続的な投資を通じて、日本市場への注力を示しています。戦略的なパートナーシップと変化する顧客の期待に沿った取り組みが、日本市場での成功をもたらしています」

- ニシヤル・コラナ
グローバルヴァイスプレジデント、ICT

案を強化しています。同社のサービスは、大規模クラウド事業者と同等の厳格な認証とコンプライアンス基準に準拠し、卓越したセキュリティと運用の信頼性を重視しています。

さらに、リモートハンドサービスを追加することで、MCDR のオンサイトオペレーターが緊急時にも即座に対応し、顧客の機器を管理することで、中断のないオペレーションと迅速な問題解決が可能です。24 時間 365 日サイトに常駐するオペレーターにより、顧客はトラブルシューティング・サポートの恩恵を受け、顧客が直ちに介入することなく、シームレスで安全な現場での機器運用を確保することができ

ます。複数言語に対応するこのサービスにより、アクセシビリティを向上させ、現場での確実な機器運用を強化し、顧客の現場訪問回数を削減することが可能になります。

AI 対応と戦略的パートナーシップ

MCDR は、高密度ラックへの統合、高度な冷却ソリューション、高性能 AI ワークロードへの対応など、AI 需要の高まりに対応するため、インフラストラクチャを戦略的に強化しています。高密度ラックに統合することで、顧客はスペース利用を最適化し、ラックスペースやネットワーク機器、ケーブル配線に関連するコスト削減が可能です。これらの高密度ラックは、スーパーコンピューティングやハイパフォーマンスコンピューティングのような電力集約型アプリケーションに最適で、障害発生ポイントを最小限に抑え、運用管理効率を向上させます。

AI ワークロードに要求される高電力や冷却の要件に対応するため、MCDR では液体冷却のソリューションを複数のデータセンターで開発しており、さらに液冷を装備した施設を増やすべくポートフォリオを拡大しています。こうした準備により、同社のインフラストラクチャは AI アプリケーションの集中的な熱管理ニーズに対応できるようになります。

加えて、戦略的な土地選定、革新的な設計、持続可能性へのコミットメントが、付加価値を高めています。同社は、災害リスクの低い地域にデータセンターを設置し、最先端の免震技術を採用することで、日本の地震活動に関する重大な懸念に対応しています。このような建設品質への追加投資により、同社のインフラのレジリエンスと安定性は、最も洗練された顧客にも信頼されるものとなっています。

さらに、NVIDIA とのパートナーシップは、堅牢なインフラストラクチャと革新的なソリューションを通じて、AI の性能を向上させることへのコミットメントを示しています。KIX13、NRT10、NRT12 の各データセンターは、NVIDIA の DGX-ready 認証を取得しており、大規模で集中的なコンピューティングシステムをサポートする能力を示しています。DGX SuperPOD™に不可欠な第 4 世代の NVIDIA DGX H100 は、高度な AI モデルのトレーニングと展開に必要な計算能力を提供するものです。こうしたコラボレーションにより、グローバルな接続性と容量のニーズを満たしながら、企業のお客様がデータを手元に置くことを可能にし、フルスタックの AI ソリューションを開発

することができるようになります。このパートナーシップはデジタルトランスフォーメーションを

「三菱商事の協力により、MCDR は、NRT10 および KIX11 データセンターのコロケーションサービス用データホールで使用する電力を、MC リテールエナジーから FIT 非化石証書を調達することで、100% カーボンフリーの再生可能エネルギーで賄っています。こうした再生可能エネルギーへのコミットメントは、MCDR が持続可能性を優先していることを示すものであり、顧客の間で高まっている持続可能な商習慣への要求に沿ったものです。」

- オジャスウィ・ラナ
ベストプラクティス・リサーチアナリスト

推進する上で極めて重要であり、企業はデータグラビティの障壁を克服し、イノベーションを加速することができます。

MCDR は、NRT14 データセンターのような進行中のプロジェクトを含め、追加開発を計画しており、成長を維持していく見込みです。同社は継続的な投資を通じて、日本市場への注力を示しています。戦略的なパートナーシップと変化する顧客の期待に沿った取り組みが、日本市場での成功をもたらしています。

まとめ

人工知能（AI）導入拡大に伴うデータセンターサービス市場の急激な変化により、AI ワークロードを効果的にサポート可能できる、革新的なインフラストラクチャ構築が急務となっています。従来のインフラストラクチャでは要件を満たすことが難しいため、データセンター事業者にとって、AI アーキテクチャの要求を満たす十分なスペース、電力、最先端技術を提供するオーダーメイドのソリューションを開発することが、差別化を図る機会になっています。

MC デジタル・リアルティ（MCDR）は、AI 需要の高まりに対応するため、日本国内のインフラを戦略的に強化することで、市場投資における好例となっています。高密度ラックへの統合により、同社は顧客がスペースの利用を最適化し、ラックスペース、ネットワーク機器、ケーブル配線に関連するコストを削減することを可能にしています。加えて、同社は複数のデータセンターで先進的な液冷ソリューションの導入を進め、AI ワークロードの高密度な需要に対応できるようポートフォリオを整備しています。また、直近の KIX13、NRT10、NRT12 における NVIDIA DGX-ready 認証の取得により、集中的な AI コンピューティングシステムをサポートし、顧客のデジタルトランスフォーメーションとイノベーションを推進するためのコミットメントを示しています。

全体として、MCDR は顧客中心の戦略を強調し、ベストプラクティスの実践において模範を示すリーダーとなることで、未充足のニーズに対し効果的に取り組んでいます。同社は、日本での地震に対する懸念に対応するため、データセンター建設において最先端の免震技術を採用しています。加

えて、三菱商事との協力による使用電力の実質 100%再生可能エネルギー化は、同社の持続可能性への強固なコミットメントと顧客中心のバリューを示すものです。さらに、その素晴らしい財務実績と有望な成長計画は、将来の成功の可能性を強調しています。

MCDR は、その好調な業績により、データセンターサービス業界において、フロスト&サリバンの「2024 Japan Company of the Year Award (2024 年ジャパン・カンパニー・オブ・ザ・イヤー賞)」を受賞しました。

カンパニー・オブ・ザ・イヤーについて

フロスト&サリバンのカンパニー・オブ・ザ・イヤーは、企業にとって最高の荣誉であり、先見性のあるイノベーション、市場をリードする実績、比類のないカスタマーケアを実証している市場参加企業を表彰するものです。

ベストプラクティスの審査項目

カンパニー・オブ・ザ・イヤーを授与するに当たって、フロスト&サリバンのアナリストが以下の審査基準に基づいて独自に評価しています。

イノベーションの先見性と実績評価

潜在的な顧客ニーズへの対応：まだ満たされていない顧客ニーズやサービスが十分でない顧客ニーズを強固なソリューション開発プロセスで検出・対処している

メガトレンドを踏まえた先見性のあるシナリオ：メガトレンドを踏まえた長期的なマクロレベルのシナリオをイノベーション戦略に盛り込んでいるため、市場初のソリューションや新しい成長機会に対応できる

リーダーシップの重視：企業が主要な市場でリーダーの立場を確立し、新たな競合企業の参入を防ぐ強固な障壁を築くことに重点を置いている

ベストプラクティスの導入：一貫した再現可能な成功を生み出すプロセス、ツール、活動の特徴としたベストプラクティスを導入している

財務実績：収益、収益成長率、営業利益など、主要な財務指標の観点から総合的に高い業績を達成している

顧客影響評価

価格/性能価値：製品/サービスが市場に出ている同等の製品/サービスよりも価格に対して最適な価値を生み出している

顧客購買体験：購買体験の質により、顧客が独自のニーズと制約に対処するために最適なソリューションを購入できたことを実感している

顧客所有体験：顧客がその企業の製品/サービスを所有していることに満足しており、その製品/サービスのライフサイクル全体を通して有益な体験をしている

顧客サービス体験：顧客サービスが利用しやすく、高速、ストレスフリー、高品質である

ブランド資産価値：顧客がそのブランドを肯定的に認知し、高いブランドロイヤルティを示している

フロスト&サリバンについて

フロスト&サリバンは、Growth Pipeline Company™です。私たちは、成長によって形作られた未来に向けてクライアントを支援します。当社の Growth Pipeline as a Service™は、CEO や CEO 直属の成長戦略チームに継続的かつ綿密な成長機会のプラットフォームを提供し、長期的な成功を手助けします。当社の担当チームが、60 年以上にわたり 6 つの大陸で多種多様な組織を指導してきた経験を生かし、実証済みのベストプラクティスを用いて良好な結果が得られるようサポートします。貴社の成長パイプラインを将来の成長につなげるために、まずは当社のウェブサイト (<http://www.frost.com>) をご覧ください。

The Growth Pipeline Engine™

クライアントの継続的な成長機会と戦略を体系的に生み出すことを目的とした、フロスト&サリバンの独自モデルであり、Innovation Generator™によって支えられています。

[詳細はこちらをご覧ください。](#)

主な影響：

- **成長パイプライン:** 成長機会の継続的な流れ
- **成長戦略:** 実証済みのベストプラクティス
- **イノベーションの文化:** 最適化されたカスタマーエクスペリエンス
- **ROI及び利益:** 導入の卓越性
- **変革的成長:** 業界のリーダーシップ



The Innovation Generator™

当社の 6 つの分析視点は、イノベーションによる成長機会を最大限活用するために重要であり、これらの成長機会のほとんどは、各視点の先で生まれます。

分析的視点：

- **メガトレンド (MT)**
- **ビジネスモデル (BM)**
- **テクノロジー (TE)**
- **業界 (IN)**
- **顧客 (CU)**
- **地理 (GE)**

