

Lorem Ipsum Dolor

JANOG33

地域事業者の葛藤と未来

株式会社倉敷ケーブルテレビ

小山 海平

自己紹介

- ❖ 岡山県倉敷市・総社市・玉野市をエリアとするケーブルテレビ事業。
- ❖ インターネット接続事業を開始して後、2001年に転職。
- ❖ 年商38億、放送事業・電気通信事業(12億)・電話事業(5億)
- ❖ 放送8万1千、電気通信2万3千、電話2万2千。
 - ❖ 2011年12月からFTTH開始。現在で1/4の世帯カバー。
- ❖ 3年前まで地域資本とはまったく関係の無い資本。DDによりTOKAIグループに。

それなりに工夫してきました

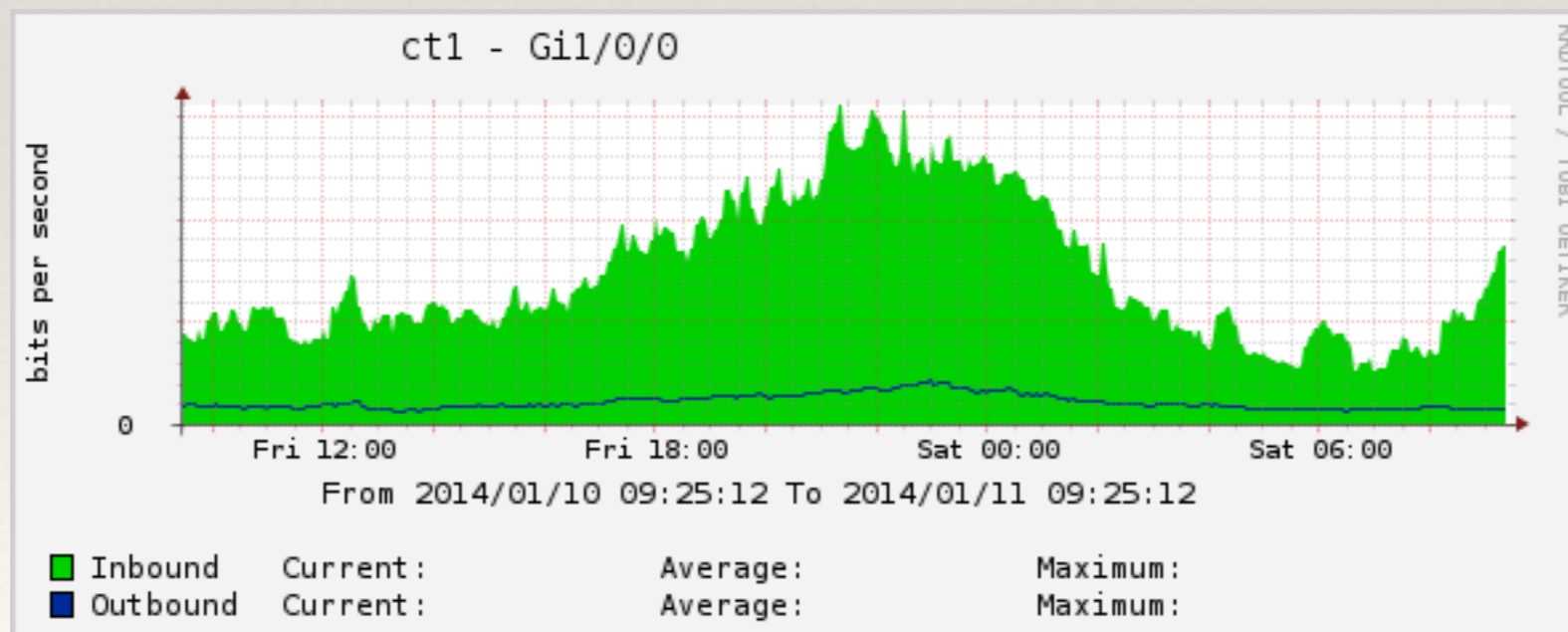
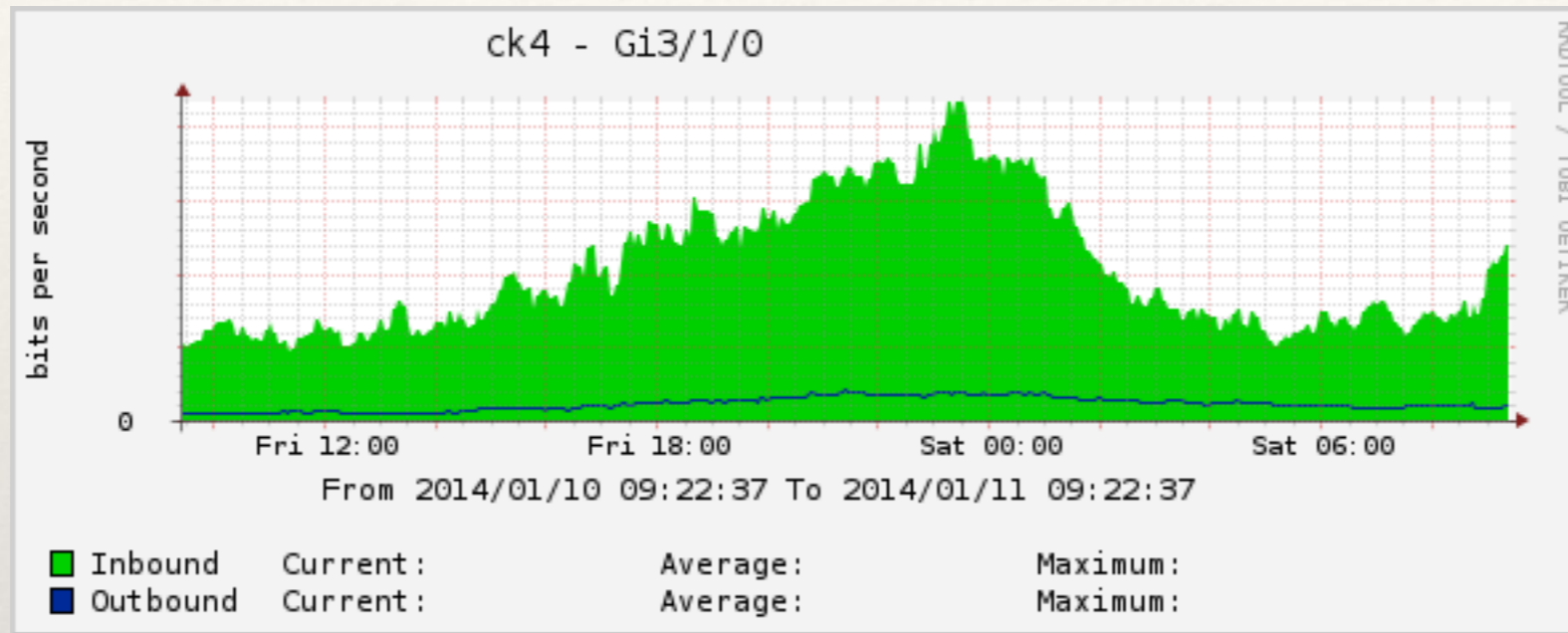
- ❖ 人、物、金、情報資産(いわゆる経営資源)
 - ❖ 物のリソースの有効活用(使い切る)
 - ❖ 人のリソースの有効活用(使い切るじゃ表現悪い?)
- ❖ 地域内連携

物のリソース

- ❖ トランジットと回線費用、IPアドレス、センター設備
 - ❖ 上り・下りの不均衡(ずっと付き合わないといけない)
 - ❖ ノード単位で、上りは〇〇なトークンリング、下りはブロードキャスト
 - ❖ 言っても全体トポロジーはスター型よね
 - ❖ 回線もトランジットもルーターもスイッチもピークにあわせて購入
 - ❖ アクセス事業者の方がIPアドレスほげほげしやすい。
 - ❖ 放送デジタル化。どちらにしても建物(DC)インフラが必要。
- ❖ 上りを使うサーバーを安価に集めれないか？(直販は無理)

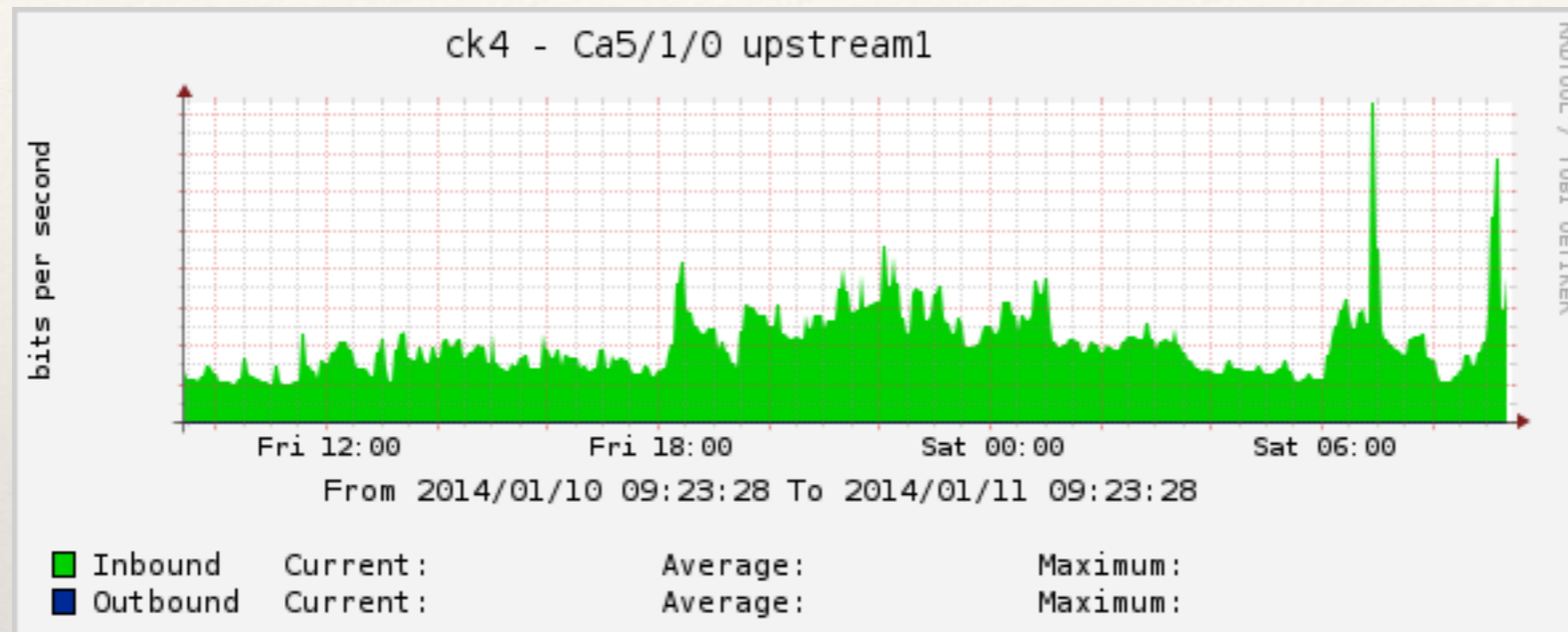
せっかくなので実例

代表的なCMTS(センターモデム)

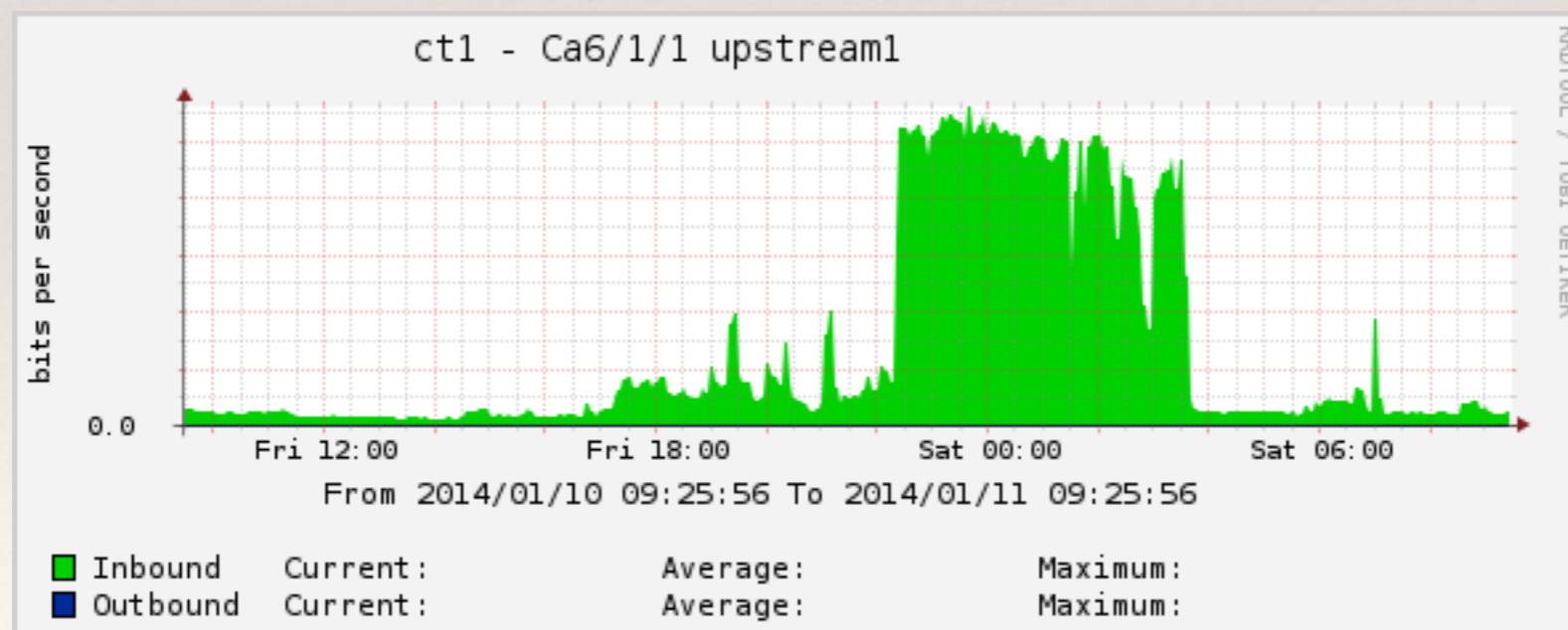


せっかくなので実例

上りが詰まってんじゃないの？



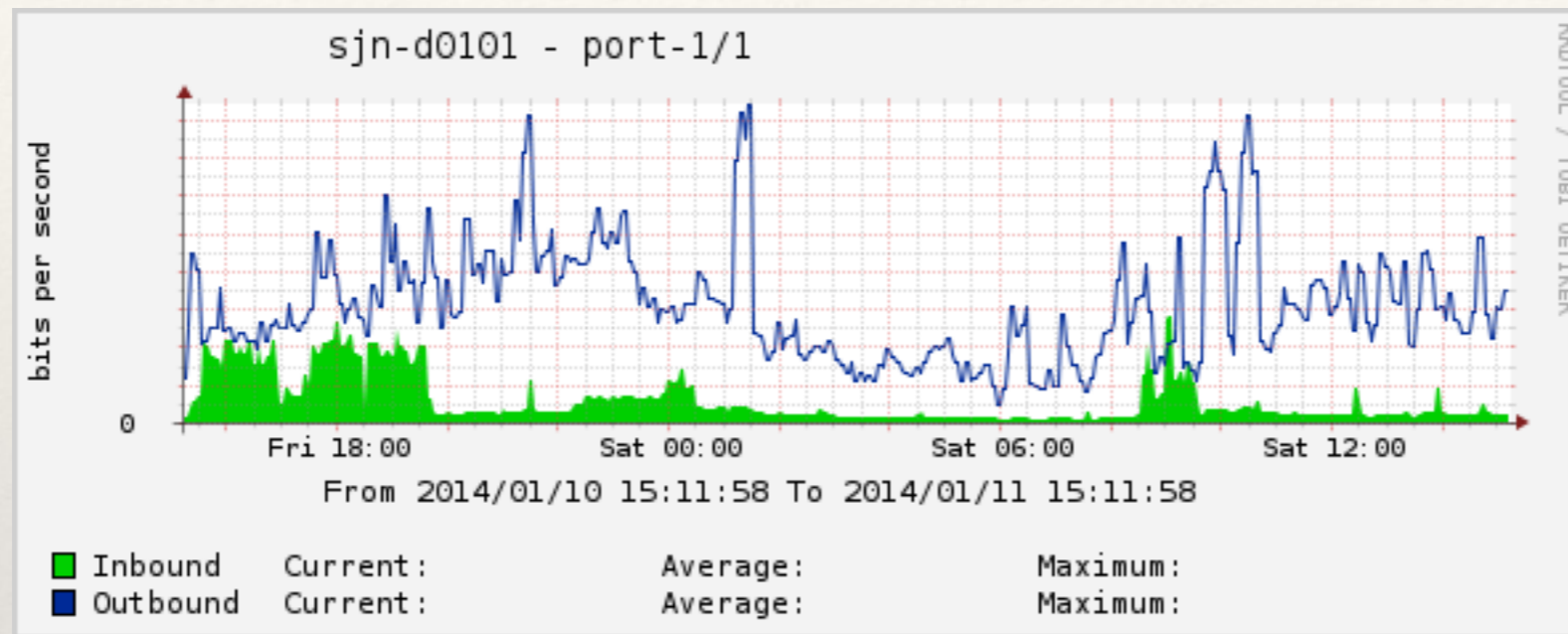
ノード全体の上り帯域は、本グラフ上限の3~5倍



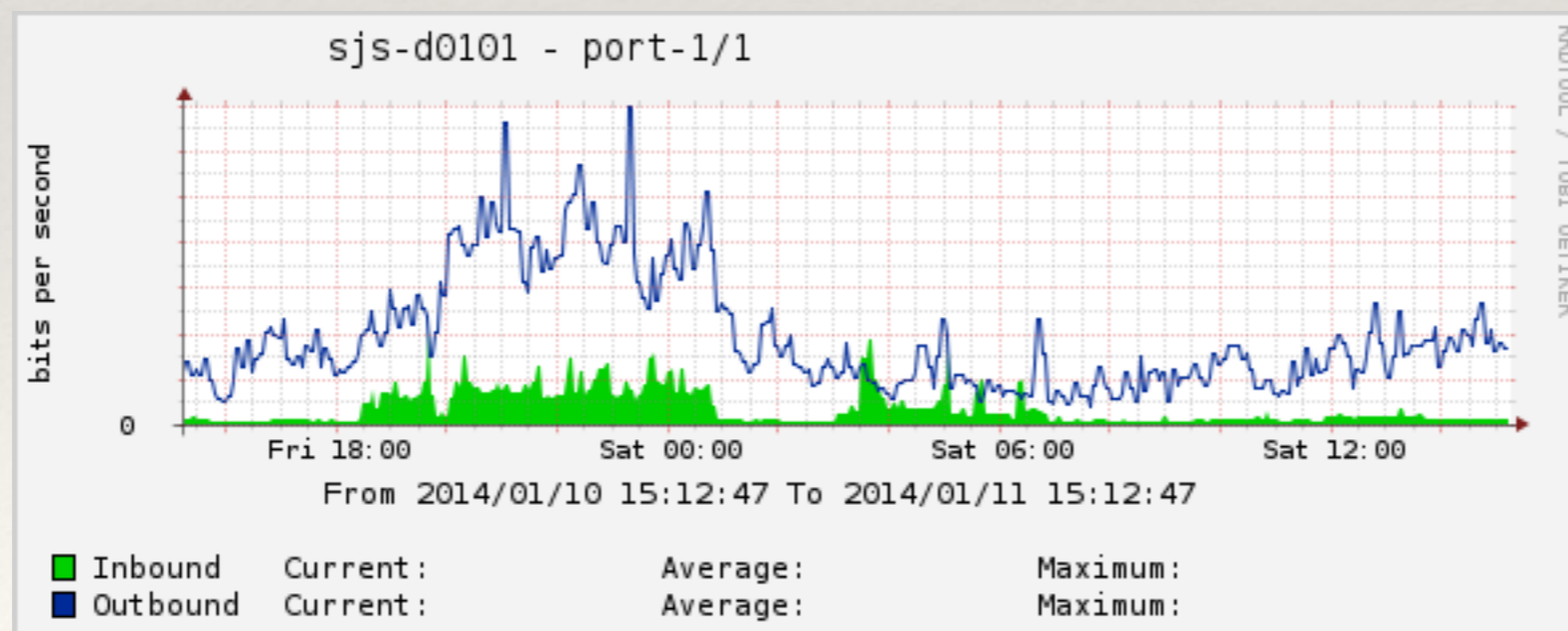
快適さを求めるなら、上りの収容を分散するのが一番。小セル化と多重波運用。

せっかくなので実例

FTTHならどうなの？



確かに1人でバースト出てる。(当たり前だけど)



FTTHだとノードでデフォルトでもMAX32とか64て世界だから...

近隣での事業者探し

❖ ハウジング・ホスティング・ISP事業者

- ❖ ISP事業者は上り・下りの話とは反するけど、トラフィックは集めた方が単価は落ちる。
- ❖ 岡山情報HWもあって、比較的早期に業者が起業されている地域だったと思う。
- ❖ ベンチャーさん頑張れ。

❖ 顧客のサービスに競争力が無いといけない。

- ❖ 低遅延・冗長性・安価。上りは絞らないからガンガン使って。

❖ B2Bのビジネスが出来る技術者の育成。→人のリソースへ...

- ❖ サーバー屋さんとネットワーク屋さん。

❖ 結果は？

人のリソース

- ❖ 地域に残った子、東京に出た子、そんなに素材的に差があるとは思えない。もちろん厳しい採用基準でY/Nの確率論的な話はあるとは思う。
- ❖ ポイントは、ケーススタディと情報量、近くに前を走る人がいるかいないか？などによるのではないかな。
- ❖ 主要IXに全て接続や、ノウハウを出し惜しみしない技術者をなるべく呼ぶとか、種々の実験やってみようぜ！とか、今度はこのメーカー使おうぜ！とか。
- ❖ 社外の技術者からの評価として、それなりの結果は出たのではないかな？とは思ってます。

地域内連携

- ❖ 転職して最初に思ったのは、『けっこうなお金払ってるのあるなあ』
- ❖ リテラシーの高いほどに仕入れは下がるから当たり前ではあるけど...
- ❖ 他にも同じような話が多いんじゃないかな？→そのとおりでした。
 - ❖ 書きにくい例が多いので、口頭で。(笑)
 - ❖ 結果的には双方のメリットになったと自負しています。