

MTDC (マルチテナントデータセンター) Facility Manager にとって スタンダード化が重要と言える 5 つの理由

多くの企業は、どの製品をどこから買うのかを決定するための基準を持っています。たとえば、1 つのパートナーに購入先を限定すれば、統合によるコスト削減を実現できます。

多くの業種で、スタンダードを設けることが
一貫した業務遂行方法となります。



性能の測定および評価



安全の保証



規制要件への適合

スタンダードとは、何かを行う際の反復可能な方法です。スタンダードには、ルール、ガイドライン、または定義として一貫して使用されるように設計された、技術仕様またはその他の正確な基準が含まれています。



MTDC プロバイダーが、ますます多様化するテナント側の要求を満たすには、複雑な論理的・物理的データセンターインフラストラクチャソリューションを設計する必要があります。この点に注目すると、スタンダードを管理する重要性はひととき明確になります。企業は、デジタルトランスフォーメーションを活用したり、その基盤となる次世代テクノロジーを導入したりしたいと考えています。定まった基準があれば、マルチテナントデータセンター (MTDC) プロバイダーは、イノベーションの加速に集中しているテナントに必要な、ソリューションの相互運用性レベルを保証できます。

MTDC プロバイダーは、テナントがオンデマンドかつ予算内で、幅広いアプリケーションとデータを簡単に利用できるようにする、というプレッシャーにさらされています。そして、ただでさえ時間に余裕がないセールスエンジニアは、さらにビジネスチャンスを生み出すソリューションを設計する任務を課されることもあります。

本書では、スタンダードが重要と言える 5 つの理由を考えます。

1

RFP の合理化

データセンターの設計およびインフラストラクチャの面から言えば、地域、業種、各テナントの事業特性に応じて考慮する必要のある、いくつもの規制や運用基準があります。

結果として、RFP の作成が面倒で時間のかかるプロセスになりかねません。ほとんどの場合、要件がどのように満たされるかをわかりやすく示したフロアマップや立面図の作成が必要で、部品表だけでなく、広範囲にわたるサポート製品文書も必要になります。



大半のセールスエンジニアは毎日、テナントの獲得やオンボーディングに関連した膨大な数の仕事を行ったり来たりしています。RFP が余りにも多く、締め切りがいつも同じ日に集中するかのようになって、押しつぶされそうに感じるのももったもです。RFP プロセスを合理化するには、業界のベストプラクティスに従い、図面や製品説明書のライブラリーをすぐに使える状態で提供しているメーカーと提携しなければなりません。最も優れた判断力を持つ RFP 発行者でも、それがなければニーズを満たせない場合があるからです。

2

セキュリティリスクの軽減

クラウドテクノロジー、Software-as-a-Service (SaaS)、リモートワーク (テレワーク) の活用を目指す企業に必須のインフラストラクチャは、ネットワーク化が進み、複雑になる一方です。そのため、サイバーセキュリティと信頼性の両面で懸念が増大しています。電力系統、補助発電機、空調、ネットワークなどの運用テクノロジーのさまざまな分野には、それを基盤とする IT システムと同じほどの脆弱性が潜んでいる、という点も念頭に置いてください。



どの企業も、リスクに対して即興で事後対応的なアプローチをする余裕はありません。未知のソリューションやテストされていないソリューションを避けるべき理由の 1 つはここにあります。相互運用可能なソリューションのための基準を管理していれば、セキュリティを強化して、新しいテクノロジーを導入する際のリスクを軽減できます。実証済みのリファレンスアーキテクチャに基づく統合型インフラストラクチャソリューションでは、論理レイヤーが物理レイヤーに対応付けられているので、セールスエンジニアは、配備環境間の一貫性を保証しつつ、最も普及しているテクノロジープラットフォームやアーキテクチャの多くを活用できます。

3

ソリューションの設計と配備の迅速化

テナントの目標や目的は常に変更される可能性があり、実際に変わってしまうことがあります。MTDC プロバイダーには、程度の差はあってもソリューションをオンデマンドで設計および配備できる能力が必要です。即応性へのニーズは、セールスエンジニアが、モジュラー式で再現可能な設計を活用する統合型物理インフラストラクチャソリューションを導入するべき理由になります。こうしたソリューションは、熱管理、ケーブル管理、接続、インテリジェンスが設定済みで、配送後すぐに配備できます。



パンドウィットのような事前に構成されたインフラストラクチャソリューションは、完全にテスト・検証されて、ラックに搭載されてすぐに使用できる状態で提供されます。これにより、所要時間を評価で最大 80%、計画で最大 80%、実行で最大 90%、配備で最大 65% 短縮できます。

4

場所に縛られないトラブルシューティング

テナントは、多様なワークロードをもっと簡単に実行したり、さまざまなベンダーが提供する SaaS サービスや相互接続サービスを利用したりする目的で、ハイブリッドクラウドアーキテクチャの活用を望みます。これは、MTDC プロバイダーが大量のトラブルシューティングおよびサポート関連の課題を抱える原因となります。



場所がどこかに関わらず、標準化されたインフラストラクチャを指定して配備するなら、セールスエンジニアは、遠隔操作のサポートサービスを利用して問題のトラブルシューティングを迅速化かつ簡素化できるプロセスを開発して適用できます。

5

コストのコントロール

セールスエンジニアにとって、データセンターインフラストラクチャの観点から、「業界の革新者」を選択することも重要です。そのようなベンダーは、スペースの最大限の活用と実装回数の削減によって単位面積当たりの収益を最大化し、収益性を高めるように設計されたソリューションを提供しているからです。



あらゆる場所のビジネスニーズと規制要件を満たせる実証済みのソリューションを備えたベンダーを見つけるのも大切です。購入先を 1 つに統合すれば、MTDC プロバイダーは規模の経済のメリットを享受でき、魅力的な価格設定をテナントに提案できる競争優位性を確保できます。