

クラウドをビジネスにするために（その2）

目次

はじめに

1. BCN様
2. 船井総研様
3. マイクロソフト様
4. NEC様
5. シトリックス様
6. ソフトバンクBB様

一般社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会
ITビジネスモデル委員会

はじめに

今年度は昨年度に引き続き、クラウドに関する色々なお話を、いくつかのメーカーや調査会社から発表して頂き、これからのビジネスへのヒントを聞く事ができた。

クラウドという言葉は、既に新しい事業の響きはなく、スマートデバイス、仮想化、高速無線通信環境と共に、社会インフラの一部として定着しつつある。我々はこれらの社会インフラとしてのITツールを、いかにお客様に受け入れてもらえるか、どう使えばお客様のビジネスに効果的に導入出来るかを提案し、お客様の信頼を得ることで共にITによるビジネスの拡大に貢献することが出来る。これは、とりもなおさず「ITで日本を元気にしよう」という我々の協会の合言葉でもある。

ITビジネスモデル委員会としての勉強会に留まらず、少しでも協会会員の皆様の活動のヒントになる事を願って、本書をまとめた。

参考にして頂ければ幸いです。

ITビジネスモデル委員会

1. BCN様：資料へのアクセス ①BCN

(但し会員のページ経由でID/パスワードが必要)

- BCN様からは「日本におけるクラウドの重要性について」というテーマでお話を頂き、討議を行った
- 3.11以降の需要の変化について
 - ー 東北は受託開発が多い地域である。震災以降大手ベンダが受託開発に仕事をまわしているためこの面での仕事は潤っているが、それだけではやっていけないため、クラウド化が進んでいる。特にスマートデバイスに手を付けてきた若い会社の立ち上がりが高く、大手のクラウドベンダーと組むケースが多くなっている。
 - ー 米国ではIT関連事業のGDPに締める割合が5%程度あるのに対し、日本では3%程度となっている。もっと伸ばせる余地があるはず。
 - ー インフラ系のビジネスは増加しているが、月額課金ではなく、一括契約でリースという形態が多い。
 - ー 管理者が居ない会社にはクラウドが入り易い傾向がある。

(続き)

- クラウドサービスを見せ球にして、そこからオンプレ、開発案件に繋げる
- クラウドに注力しているが、スマートフォンを付けて売りたい等販売方法の質が変わってきている
- マーケティング力について
 - 近年ブランディングの重要性が増してきているが、日本のITメーカー・ベンダーの取り組みが海外に比べると弱く感じる

2. 船井総研様：資料へのアクセス [②船井総研](#) (但し会員のページ経由でID/パスワードが必要)

- 船井総研様からは「クラウド時代の商材とビジネスモデル」という表題でお話を伺った。
 - ① なぜクラウド商材が重要なのか
市場は変化してきている。それに伴って価値観も変化している。
これまでの価値観のままでは、競争に負ける。
 - ② マーケットの変化とは何か
中小企業の顧客に対して、いかに効率的に対応するかが重要
⇒圧倒的な客数に対して、訪問せずに接点を持つ方法
理念や、考え方への共感が重要になってくる
アフターマーケティング
⇒国内では新たな消費は起こり難くなっているため、アフターサービスやストック型商材の販売が鍵
(販売後にお客様が困っている事は何か)

(続き)

低価格・均一化

⇒既存ビジネスモデルにおける経費構造を全て見直し、業界の常識に捉われず、新しい収益モデルを作り上げる

用途の細分化等で空白マーケットを見つける

一人当たりの生産性を向上させる

③ なぜクラウド商材が売れないのか

⇒ストック型経営の重要性を認識していない

⇒カスタマイズを狙ってしまう

⇒コモディティ化出来ていない

④ 具体的な事例を挙げて上記の事柄を検証した

⑤ クラウド商材販売で成功するポイント

⇒マインド

⇒コモディティ化

⇒専任化

3. マイクロソフト様 : 資料へのアクセス [③マイクロソフト](#) (但し会員のページ経由でID/パスワードが必要)

- マイクロソフト様からは「Windows8のご紹介」という表題でお話を伺った。
 - ① WindowsのOSでは現時点で
XP:52.6%、7:24.4%、Vista:18.8%が稼働
しており、XPのお客様をどう新OSに導いていくのかが課題。
 - ② 現在の市場のニーズ
欲しいのはタブレットだが、PCは必要。
タブレットは今後5年で2011年の2.5倍になる事を予想。
 - ③ Windows8の企業向けビジネスバリュー
ビジネスに最適なデバイスの選択が可能
⇒タブレットでの生産性向上とWindows8スタイルの企業アプリ
モバイルでの生産性向上の為の環境整備
⇒あらゆる場所からの接続性を保持(USBデバイスからの起動)
全てのデバイスでデータとアプリを共用

セキュリティの強化

⇒外出先のローカルサーバー経由でアクセスできる

ワンタイムパスワードのサポート

モバイルブロードバンドの強化

管理機能の充実と仮想化

⇒仮想化機能を簡素化

持ち出しPCや、BCP・BYODへの対応

クラウドからWindowsPCとタブレットを管理

- 次期 Office365の紹介も頂いた
 - ① 新しいクラウドアプリケーションモデルの提供
 - ② データ漏洩防止(DLP)

4. NEC様：資料へのアクセス [④NEC](#)

(但し会員のページ経由でID/パスワードが必要)

- NEC様からは「NECが目指すC&Cクラウドとスマートデバイス展開事例」という表題でお話を伺った。

① NECが目指すC&Cクラウド

誰でもどこでも情報を使いこなせる「人と地球にやさしい情報社会」を目指す

⇒誰もが簡単に使え、情報を瞬時に手に入れられるスマートデバイスの次の次世代デバイスの可能性(2020から)

② もうすぐ手が届く、NECビジョンの実現

⇒フィンガージェスチャ、画像識別拡張現実、アンビエントインターフェイス、顔認証技術、大型タッチディスプレイ等

③ 2013年に提供できるC&Cクラウドとスマートデバイス

⇒直感的なタッチ操作と最新技術で実現

世界最軽量:MEDIAS TAB UL(249g)

ULTRA BOOK(875g)

(続き)

セキュアなAndroid タブレット:LifeTouch L

Windows 8 タブレットPC:VersaPro タイプVZ

大型ディスプレイ/プロジェクタ:BrainBoard

- ④ 広がるスマートデバイス活用シーンの具体例を説明
- スマートデバイスを店舗経営のコンサルティングに活用
 - スマートデバイスで新たな顧客サービスを創造
 - 駅構内での情報発信で地域を活性化
 - スマートデバイスで営業のフットワークを強化
 - 暮らしを快適にするスマートデバイス

5. シトリックスシステムズ様 : 資料へのアクセス [⑤シトリックス](#) (但し会員のページ経由でID/パスワードが必要)

- シトリックスシステムズ様からは「米国最新クラウド活用事例」という表題でお話を伺った。

① シトリックスのクラウドビジネス概要

⇒クラウドビジネス(IaaSサービス構築が主)は全体の21%
(2011年)

Citrix CloudPlatform: 商用版CloudStackプロダクト

- ・1/5のコストで50倍迅速に構築できるクラウドサービス
- ・ハイパーバイザー非依存
- ・オープンソース、世界標準
- ・高い拡張性、セキュリティ、オープンコンセプト
- ・全世界で120サービスを超える実績(2012年)

⇒仮想マシンを簡単なウィザードで作成

サーバーを自由に拡張・縮退できる: NetScaler10

実際のシステム構築のデモを見せて頂いた

② クラウドプラットフォーム導入事例

世界最大のソーシャルゲーム企業

クラウドを活用することで起業を実現

プライベートクラウドとパブリッククラウド上でサービスを展開

パブリッククラウドの活用により

- ・大きなIT投資を行うことなく、成長に合わせて投資が可能
- ・ビジネスの状況に合わせてIT資産の最適化が可能

ハイブリッドクラウドの活用により

- ・利用が安定したワークロードは固定費のプライベートクラウドに移す(長期的には安価になる)
- ・季節変動など不安定なワークロードはパブリッククラウドを利用し、変動に応じてサーバーを増減する

6. ソフトバンクBB様：資料へのアクセス [⑥ソフトバンクBB](#) (但し会員のページ経由でID/パスワードが必要)

- ソフトバンクBB様からは「ソフトバンクBBのクラウド&モバイルビジネス」という表題でお話を伺った。
- ① サービスビジネス時代の始めからのいくつかの課題について
 - ・営業工数・スキルの課題
 - ・販売スキームの課題
 - ・システム・運用コストの課題
 - ・営業ツールの課題
 - ・ポストサポートの課題
 - ・製品サイクルの課題
- ② サイト統合・リブランド
- ③ デバイス管理(MDM)から更に高次のコンテンツ管理(MCM)へ
- ④ これからのビジネスは
仮想デスクトップとクラウドのハイブリッド型へ

⑤ ワークスタイル変革

経営力・改革力・営業力の向上

仮想デスクトップシステム(Daas)導入で新しいワークスタイルへ

⑥ 新しい商流の提供

まとめ

- ・サービスビジネスは「モバイル」「クラウド」をキーワードに引き続き成長を拡大する
- ・今後、オフィスプラットフォームはハイブリッド化する
- ・「ワークスタイル変革」が今後の企業の成長に不可欠となる
- ・インテグレータの役割は「付加価値の創出と提供」が主となる
- ・新しい商流が現れてきている