

JCSSA 米国エグゼクティブツアー2016 研修レポート

日本コンピューターシステム販売店協会（JCSSA）の会員幹部は、2016年10月17日～23日の期間、米国シリコンバレーとサンフランシスコの主要コンピューター企業の視察ツアーを行った。

大塚裕司会長（大塚商会社長）を団長とする一行24人は、VMware社を皮切りに、トレンドマイクロ社、アドビシステム社、シマンテック社、フライズエレクトロニクス社、シスコシステムズ社、HPI社、HPE社、レノボ社の見学を行い、例年より多い9社の主要企業訪問を行った。

このツアーは、会員幹部がシリコンバレーの最新トレンド把握を行う事と事業へつながる情報交換を行うことを目的とし、2006年に復活させて以来、毎年、定点観測を行う形で実施している。

◆ 10/18 9:00～11:00 VMware社

SDDC (Software Defined Data Center)

サーバの仮想化だけではなくストレージの仮想化、ネットワークの仮想化を行うことによりデータセンター全体を仮想化し全てソフトウェア定義で運用、管理できるようにする仕組みを提供してゆく

ダウジョーンズで最初から現在まで情報しているのは GE のみで、ハードからソフトへ Digital Transformation を進めていてこれからも社内変革を行う

■VMware社が考える自社の使命

仮想化により、
Any Device, Any Application, Any Cloud
に対応して行く

2週間かかったことが数分でできる

ネットワークやストレージも仮想化する
データセンター全体を仮想化(SDDC)によって
その上であらゆるアプリケーションを使えるようにし、
どんなデバイスからでも使えるようにする、
そして他のパブリッククラウドとも連携し、
オンプレのプライベートクラウドとパブリッククラウドを併せて管理ができる
Cross Cloud Service の提供が今後リリースされるといった説明があった。



Cross Cloud

Private → Public → Hybrid Cloud

その後、VM world2016 の内容について説明があった。

プライベートクラウドとパブリッククラウドとの連携についての説明や、Cloud Foundation の説明を受けた。また MDM、MAM、EMM の管理ソフト「AirWatch」が VMworld2016 では IoT の分野にも進出し自動販売機の管理や防犯カメラに組み込まれている事例の説明があった

続いてハイパーコンバージド(ストレージの仮想化技術)についての説明。製品名「Virtual SAN」。既にドミノピザや某航空会社、日本では ahome 社に導入が行われているとのこと。

Amazon との協業についての発表があった。

その後、VMware 社の導入事例についての紹介

①ニューメキシコ大学

②NOVAMedia

宝クジのシステム開発会社。毎日何百万ユーロという額を処理。VMware 「NSX」の導入で解決

③CHOICE HOTELS

100 人の IT 開発者を抱えており、それぞれが独自で会社の外部システムを利用していたが、同社のソリューションを導入することで生産性がアップした

◆ 10/18 13:00~15:15 トレンドマイクロ社

■近況

- ・ US 子会社の主要拠点をダラスに引っ越した
- ・ 今回訪問したシリコンバレーオフィスは主にはアジア、ならびにグローバルの最新テクノロジー対策として約 100 名が在籍。
駐在職はエンジニアがほとんどを占めている。
- ・ ここではオープンソースコミュニティに参加し、セキュリティを追求している
- ・ 同じくシリコンバレーに所在する世界的企業（シスコ、NETAPP、IBM 等）とアライアンスを提携することで IT のトレンドを情報集積して技術に活かし、且つその販売パートナーへの製品流し込みを目指している・大学が多いため、優秀な人材が集まる

テーマ：

主要なハイテクフォーカスエリアであるシリコンバレーオフィスが生み出した 4 つの製品について、米国在籍のエンジニア 4 名からそれぞれプレゼンを受けた。

①SPN (Smart Protection Network)

②Connected Threat Defense

③Trend X

「ZERO Days」対策。競合である Cylance 社製品との検出率の比較により、トレンド製品の優秀を詠ったスライドが映し出された

④IoT Security

【開発の背景】

米国市場では販売数量が既にコネクテッドカー > スマホとなっている
世界的に ATM のハック事件が相次いでいる
(日本、台湾、タイ)

続いて大三川取締役副社長(日本地域担当)より
プレゼンを受ける

テーマ：巧妙化・多様化する脅威

- ・流通しない脅威
- ・ランサムウェアの標的型化
- ・侵入経路において全レイヤが対象



これらの脅威に対し、ひとつのアプローチですべてのタイプのマルウェア攻撃に対応できないことは明らかで、組織や対策ベンダには適応性と戦略性を持ったマルウェア対策が求められると結論づけ、前述の Cylance 社との第三社機関における評価テストにて、25年以上の実績と、最新のテクノロジーを駆使した Trend 社製品の優秀性を再度詠った

◆ 10/18 16:00~18:00 アドビシステムズ社

■企業全体の近況

- ・クラウドを中心に事業展開
- ・株価が過去最高値を記録 続いて、部門ごとの説明を受けた

■Creative Cloud 部門 (フォトショップ他)

下記は最新且つ製品未搭載/搭載前の技術である

- ①2D デザインから 3D キャラクターの生成「3D Character Generator Based on 2D Design」
3D の知識がなくとも 3D が作れる技術
- ②写真ブラシ「Brushables」
写真をブラシにする技術
- ③3D のような 2D シミュレーション「LazyFluids」
3D のシーンで使える 2D のエフェクトを作る技術
- ④目つぶり自動修正「Automatic Eye Opening」
目をつぶった顔写真の目を開けてしまう技術

その他最近搭載された機能の紹介（下記）及びデモの実演

- ・水彩ブラシ
- ・ソフトパネル、アクリルブラシ
- ・グリッドを作成
- ・霞の除去
- ・ゆがみツール 顔機能



■ Document Cloud 部門（アクロバット）

テーマ：100%デジタルワークフローと承認プロセスの実現でもたらすビジネス効果

- ・新製品「アドビサイン」を日本で売り出す。エンタープライズ向け。
- ・紙がもたらす悪影響についての説明を受けた

新製品「アドビサイン」リリースの背景

⇒電子承認、サイン、ワークフローは下記の変化をもららす

- ・53%：電子サイン市場グローバル CAGR（年平均成長率）
- ・10億：2017年までに電子サインを用いたドキュメント数
- ・日本：電子サイン購入希望者は全ユーザーの3倍以上

「アドビサイン」がもたらすベネフィット

- ①ワークフローの自動化
- ②生産性の向上
- ③リスクの低減
- ④承認をどこからでも可能にする
- ⑤可視化を高める

最後に質疑応答が行われて終了。

Q. 「アドビサイン」は公的文書に利用できるか？

A. アドビサインは、改正電子帳簿保存法で求められる「タイムスタンプ」要件には対応していない。公的文書としての概念はさらに広いため、利用できる部分も多いので、単純にできる、できないとは言えない。

◆ 10/19 9:30~12:00 シマンテック社

JCSSA の米国企業研修がはじまって以来、初めての訪問となった。
テーマ「シマンテックが提供するエンタープライズセキュリティ」

まずはじめに企業紹介を受けた。下記は世界No.1 となっている。

- ・全世界のセキュリティ専任 R&D エンジニア数/3,000 人
- ・全世界のセキュリティオペレーションセンター数/6 拠点※東京に 1 拠点あり
- ・全世界のエンドポイントプロテクション数/1 億 7,500 万人
- ・民間最大のインテリジェンスネットワーク/GIN

製品分野は大きく 4 つ+1 つ

- ① 情報分野
- ② ユーザー分野
- ③ Web 分野
- ④ メッセージング分野 +
- ⑤ サイバーセキュリティサービス（監視サービス）



■現在の企業を取り巻く環境

2015 年には一年間で 4 億 3,000 万あまりの新しいマルウェアが発見されている。

（2006 年との比較、その差 200 倍）

↓

現代の企業に対するサイバー攻撃は、常に新種のマルウェアを使って行われているということ

■シマンテック社のエンタープライズセキュリティの実績報告

- ・エンドポイントセキュリティシェア第 1 位
- ・データ保護/DLP シェア第 1 位
- ・メールセキュリティシェア第 1 位
- ・トラストサービスシェア第 1 位
- ・認証と認可/130 億の検証回数
- ・マネージドセキュリティサービス/12 年間に渡りリーダーに認定

■シマンテック社の戦略

セキュリティ=セキュリティ。

市場のサイバー上のリスクは年々急増しており、
米国では「サイバーセキュリティ保険」までが登場している。

その脅威は大きく 4 つ

- ①ハッキング
- ②サイバー犯罪/狙われるもの：金
- ③サイバースパイ攻撃/狙われるもの：政府企業の知財
- ④サイバー戦争/狙われるもの：社会基盤。例) 北朝鮮、中国、ロシア

その脅威を前にして世界共通の問題点は、デバイスの種類が増え、対策がおいついていないことである。(脅威の環境や攻撃のパターンが増加している)

例)

- ・ゼロデイアタック
- ・標的型攻撃
- ・ランサムウェア (暗号型身代金攻撃)
- ・トロイの馬型/水のみ場型/マルウェア

■シマンテックのソリューション

シマンテック社の強みとして、「セキュリティインテリジェンスプラットフォーム」(データの集積数)に加え、ブルーコート社(買収企業。ネットワークセキュリティを得意としている)の知識も取り込んでいるとのプレゼンを受けた。

それぞれの分野ごとにオススの製品は下記の通り。

- ① 情報分野「Data Loss Prevention」
- ② ユーザー分野「Endpoint Protection」
- ③ Web 分野「Cloud Application Security Broker (CASB)」
- ④ メッセージ分野「Email Security cloud & ATP」

その中から、ATP (Advanced Threat Protection) とエンドポイントプロテクションのデモが実演された。

■質疑応答

Q.ATP について、EMail だけでなく Web メール (Gmail、Yahoo!mail、Office365) のセキュリティ対策もできるのか？

A.Yes

尚、シマンテックの検知率 99%に対し、Office365 のそれは 75%である (シマンテック調べ)。よって Office365 ユーザーにはシマンテックを組み合わせることで、セキュリティがより担保されることになる。つまり、リセラーはアップセルのチャンスが存在する。

◆ 10/19 12:20~14:00 フライズエレクトロニクス社

家電量販店・フライズエレクトロニクス社サニーバール店の店舗視察を行った（所要 20 分）
売り場で目だっていたメーカーは下記の通り

- ・ストレージ⇒WD
- ・ネットワーク⇒D-Link、TP-LINK、ASUS
- ・USB メモリ⇒Vervatim、東芝、サン
- ・監視カメラ⇒Swann、サムスン

その後、移動をし、フライズエレクトロニクス社の MDser とのセッションが行われた
競合となる企業はベストバイ社。が、現在、ベストバイ社とは下記の差がついている。

- ・お客様の店舗滞在時間/4 倍
- ・お客様の店舗に足を運ぶ回数/10 倍
- ・エンタープライズ向け事業を行っている



また成長戦略として、2つを重点実施している

- ①インターネット広告
- ②社員トレーニング制度「ハイパートレーニングアソシエイツ」

尚、②の背景として多くのインターネット購買層はレビューで購入の可否を決めるが、レビューには「使い勝手」「操作方法」の記載もあり、社員（販売員）をトレーニングすることで真の購買目的を聞き、それに適した提案ができれば店舗での購入層が増える、と考えたためである

後半のセッションは Q&A 形式で行われた。

Q. 訪販：来店の販売比率は？

A. 非公開

Q. フライズ社が生き残った理由はなんだと思うか？

A. 創業者のリーダーシップ。2007年に計画していた出店を、当時の経済動向から急遽取りやめたことがある。時に「とりやめる」という決断も必要

Q. 在庫に対するリスク対策は？

A. 独自のアルゴリズム（非公開）を活用し、フォーキャストを算出。毎日実行している。

Q. 会社を大きくするための次の手段は？

A. ①インフラの強化。Web と店舗のインストラクション構築

②株式非公開企業なので、株価を気にしなくていい＝無理に新規出店（拡大）をしなくてもいい

◆ 10/19 15:00~18:00 シスコシステムズ社

JCSSA による訪問は今回で 4 回目となる

■会社の近況

- ・ 2016 年も増収増益となった
- ・ 売上の約 70%がハードを占めており、その利益率はなんと 60%以上である（特に NW 製品が貢献）
- ・ 近年はソフトウェア会社の買収を推し進めている

■注力事業分野と最近の取り組み

①コラボレーション

アップル社、SFDC との協業

②セキュリティ

入り口、出口対策,エンドポイントセキュリティ、直近はクラウドセキュリティにも注力。

③IoT

ファナックとの協業。スマートファクトリーソリューション。

④データセンター/クラウド

ハイブリッドクラウドソリューション。Hyper converged solution,SDH 強化

⑤エンタープライズ NW

クラウドソリューション Meraki 強化に加えて、SOHO・SMB 層向けの製品をシスコスタートシリーズとして拡充を図り SOHO ルータのエリアで飛躍的にシェアを伸ばしている。

例) シマ HUB¥7,000~、屋内用監視カメラ（営業が 30 分あれば設置できる）

■アップル社との協業について

アップルとの提携はデモの実演を交えながら、説明を受けた。

現代：ネットワーク+デバイス+アプリの連動が必要な時代

↓

アップルと提携することで、3つのメカニズムを開発した

①Wi-Fi を最適化する要素

②ビジネスアプリの優先事項化ができるメカニズム

③ボイス+ビデオのコラボレーション（履歴の統合）

その他今後も共同開発の予定が続々と存在している（非公開）

■IoT

ショールームにてファナック社のロボットアームのデモ機の実演を交えながら、事例紹介を受けた。

=ファナック社（工場）の事例=

- ・ロボットアームのダウンタイムをなくしたい
- ・アームが落ちる前にそれを予測するネットワークシステムを開発
- ・シスコが得意とするネットワーク技術を活かしセキュリティ対策をした
- ・今年中に、1万台のモニタリングを開始予定



=パブリックセクターの事例=

- ・市町村の駐車場が足りないという問題解決事例（サンフランシスコ）
- ・駐車場が見つからない→渋滞が増加→サンフランシスコで買い物をする人が減る→税収が減る
- ・上記の対策として、スマホによる駐車場予約システムを開発した

その他、「街中の監視カメラの事例（アナログ+IP カメラの統合システム）」と「ドイツの港の事例（ハンブルグ）」の説明を受けた

=コネクテッドスクールの事例=

- ・学校が抱える問題は、ネットワークがつながっていないことである
例) ガラスが割れる、侵入者が現れる→警備、警察に通報するシステムを開発

■Meraki 社について

使命は「IT のシンプル化」。ゴールは「強力なテクノロジーを作り、簡単にそれが使える」。製品のひとつである監視カメラについて、デモ機による実演を交えて説明を受けた。

- ・インドア用/アウトドア用の 2 ラインナップ
- ・ダッシュボードで操作が可能（年内に日本語化が実現）
- ・24 時間録画→最大 20 日まで録画可能
- ・レコーダー、ソフトが不要（クラウド利用）
- ・営業が 30 分で設定できる（簡易さ）
- ・多店舗展開型小売業を主なターゲットと想定している
- ・スマホからの閲覧 OK（Android、iOS アプリ有）
- ・NTT 東日本のサービス「ぎが楽 Wi-Fi」や大塚商会サービスの「らくらく Wifi」は、Meraki 社製品を利用したサービスである

◆ 10/20 9:30~10:15 HPI (HP Inc.)社

分社化によってパソコン、プリンタ事業を行う会社として創業。
ショールーム併設の会場にて、最新の技術、方針、製品を学んだ。

■会社の近況

- ・ 530 億 US \$ (約 5.5 兆円) の売上
- ・ パートナー数は世界 170 カ国/25 万社以上
- ・ 全世界で PC は 1 秒間に 1.7 台、プリンタは 1 秒間に 1 台出荷している

PC&プリンタは世界で成熟市場と捉えており、新たな成長分野や将来事業の創造に向けて製品を開発しサービスを提供することに方針を置いている。具体的には下記のキーワードへの展開を狙っている

- ・ モビリティデバイスを活用する労働人口の増加
- ・ セキュリティ (BIOS レベルのセキュリティ機能をオフィス用プリンターにも搭載)
- ・ VR や AR、Blended Reality と呼ぶ 2D と 3D の世界の融合

■PC 事業

短期～中長期の戦略と製品ポートフォリオの説明を受けた

① コアビジネス

個人向け製品ではゲーミングやエンターテインメント向け PC、法人向けでは薄型軽量モデル、プライバシーフィルタ付きモデル、マルチ OS (Android 等) 対応など



② 成長分野のビジネス

法人向け 2in1 モデル (耐衝撃など米軍調達仕様の堅牢性、LTE 搭載)、「ネクストジェネレーションコンピューティング」と呼ぶスマートフォンとしてもデスクトップ PC としても使える法人向けモバイルデバイス。(病院向けやリテール向けにバーコードリーダーや IC カードリーダー等のジャケットデバイスも開発中)

③ 将来のビジネス

バーチャルリアリティや仮想現実向けの製品、3D オブジェクトをスキャン出来る Sprout 製品をビジネス、教育市場向けに投入。3D プリンタ。

その後、ショールーム内の実機でデモを受けながら製品説明を受けた

4,000 のパテントを搭載したページワイド型のプリンタヘッドの紹介からスタートし、以下に続いた。

【オフィスプリンティング】

- ・ コカ・コーラのラベルへのパーソナライズ印刷や様々な素材に印刷したサンプルの紹介
- ・ 省スペース型、A1 カラーを最大 30 枚/分で印刷する世界最高速の大判プリンタ
- ・ セキュリティ強化ビジネス用プリンタ (BIOS 強化、社員証で認証するモデル)

【3D プリントシステム】※新製品

- ・ 従来の 10 倍速 (モノクロ)、最大 16×17×16 (インチ) のものが作成可能
- ・ 将来はプラスチック以外のものも作成できるよう技術開発をすすめている

【Sprout by HP について】

- ・ 回転台と連携して 3D キャプチャも可能
- ・ 日本では年明けにリリース予定

【スプロケットについて】※新製品

- ・ ポケットサイズの超小型プリンタ。インクは搭載していない感熱タイプ。
- ・ Amazon と HP の On-Line shop 限定にて \$ 129 で販売をしている

◆ 10/20 11:00~12:00 HPE (Hewlett Packard Enterprise)社

まずは同社の変遷について説明を受けた。

2011年 株価 10ドルに暴落

↓

2012~13年 株価 3倍。負債ゼロとなる

↓

HPI と HPE に分社。目的：財務の安定によるグループの攻めの一手

↓

更に 2016 年に HPE として 5 月にサービス部門、9 月にソフトウェア部門の分離を発表。

それぞれ来年 1 月、6 月に分社化完了予定。今後 HPE はインフラやテクノロジーにフォーカスしていく。

質問：それぞれのビジネスボリュームの比率は？

回答：ハードウェア部門で約 55%、サービス部門で約 40%、残りがソフトウェア部門

Aruba 製品の説明。HPE と一緒になったことで世界第 2 位のネットワークベンダーの位置につけている「モバイルファーストプラットフォーム」をキーワードに、ソフトウェア牽引型の技術開発を推し進めており、中でも IoT、モバイル市場への製品投入が重要だと考えているようだ。



■IoT について

Aruba 社は BYOD と IoT デバイスのコネクトをテーマとしたソリューション「Aruba ClearPASS」の説明。これは Beacon を利用して、位置情報がわかるネットワークソリューションである

例)

スタジアムでスマホで注文をして、席まで届けてもらうシステム。既にリーバイスタジアムに導入済

Aruba 製 Beacon の製品耐性は 4 年。USB 搭載モデルや無線 AP 組み込み型もラインナップとして有。

最後に質疑応答が行われ、終了。

Q.BYOD 側デバイスのセキュリティは誰が責任をもつのか？

A. (確認中)

Q.Beacon の位置情報の精度は？

A.1m。さらに精度をあげるべく開発をつづけていく

◆ 10/20 14:40~17:00 レノボ社

昨年に続いて 2 度目の訪問となる。まずはスタートアップの協力会社 6 社の製品プレゼンを受けた。

■CLOUDDIAN 社

レノボから投資を受け OEM 関係にある会社。創業して現在 5 年。

主な製品は下記の 2 つ。

①クラウドオンラインストレージサービス⇒NTT コムに提供を行っている

②容量制限を気にしない大容量ストレージサービス⇒日本の大手製造業に導入実績有

■DynoSense 社

2013 年設立。「健康」を提供する会社。健康をアドバイスする製品のプレゼンを受けた。

センサー（口の中に入れる）で毎日測定

↓

データをクラウドにアップ

↓

データを分析し、アドバイスをしてくれる

現在、日本でも商談を行っているところ



■AVEGANT 社

ディスプレイ技術の会社

ポケットに入ったスマホコンテンツを、まるで映画館にいるような感じで見ることのできる VR
ゴーグル「GLYPH」の製品プレゼン。

Q.長時間利用することで、健康被害はないか？

A.ない。ディスプレイに特殊 LED を採用しているため

Q.視野角は？

A.45 度

■ZULI 社

スマートホームの環境を作る会社。人間の意思決定なく（証明をつける等）、データを集積することで、個人の傾向・好みの環境を予め設定しておくことができる（スマホに知性をもたせる）、「コンセントとプラグの間に入れ込むスマートプラグ」の製品のプレゼン。

Q.スマートプラグの価格は？

A.59 ドル 99 セント

Q.アプリは？

A.無料

独居の高齢者が倒れた等、日本のマーケットにニーズがあるのではないか、という意見があがった

■Brandon Nader

室内監視カメラ「butterfly eye」のプレゼン。

- ・小型、無線、低コスト（\$ 4.99）、マイクロ USB の口で充電
- ・赤外線で体温の変化を読み取り、動体検知する機能を搭載

本体自体は上記価格だが、クラウド型のストックビジネスとなっている。

■SCOPE AR 社

AR（オーグメントリアリティ）技術の会社。ソフトウェア開発。
プレゼンを受けた製品は下記の 2 つ。

①「ワークリンク」

②「リモートリンク」

テレプレゼンスのアプリケーション

現地で画面を写し、遠隔から作業指示ができる

例) フィールドサービス

事業のプレゼンへと続いた。

■データセンター事業

X86 系プロバイダーとしては、世界第 3 位のシェアとなっている。

マイクロソフト Azure のパートナー 3 社のうちの 1 社。

フラッシュは世界 1 位の購買量となっており、顧客満足 1 位にも輝いた。

【目指すべき市場】

- ・ハイパースケール=パブリッククラウド
- ・NEW IT=ハイパーコンバージド

【ビジョン】

「クラウド環境をわかりやすく提供」

その後、製品ポートフォリオの紹介及び質疑応答が行われた

Q.日本国内では流通在庫が少ないので、売りにくい

A.流通在庫への営業を強化する

■PC 事業

モノづくりへのこだわりと、品質についてのプレゼンが中心であった。

「ThinkPad.com」サイトの紹介。横浜の開発センターについて記述がなされているとのこと。
IBM からレノボ社へ PC 事業譲渡が行われたが、譲渡後の故障率が 2 割下がったとの報告あり。

開発コンセプトは「コンシューマ・インスパイアード・IT レディ」CES2016 では 66 の賞を受賞。

品質をあげるための取り組みとして、過去の法人における PC 故障理由のマーケティングを実施。結果は、「水濡れ」「耐衝撃」「冷却」となり、そのすべてに対策をとった。特に「水濡れ」については業界基準を上回った検証を行っているとのこと。また米軍基準の品質検査 13 項目というものが存在し、それも実施パスしている。

◆ 10/21 終日 PC ショップ視察

最終日は、ワイナリー観光組、ゴルフ組、PC ショップ視察組の 3 グループに分かれた。

PC ショップ組に参加し、視察したショップは下記の通り。

- ① BestBuy、ウォルマートスーパーセンターサンノゼ店
- ② BestBuy サンタナロー店
2 フロアとなっている大型店。フライズに負けている
- ③ ウェストフィールドショッピングセンター
- ④ フライズエレクトロニクス
家電量販/PC ショップ。日本でいうところの「ヨドバシカメラ」とのこと
- ⑤ Office Depot
事務用品。昨年の定点観測では閉店を予測したが、まだ残っていた
- ⑥ Staples
Office Depot の競合。品揃えや店の雰囲気などすべてにおいて Staples に軍配あり

作成：エレコム株式会社 正田 幸臣