

## JCSSA 米国エグゼクティブツアー2018 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、2018年10月14日～20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25人は、トレンドマイクロ社を皮切りに、レノボ社、NTT-PC コミュニケーションズ社、VMware 社、フォーティネット社、アドビ社、HP インク社、ヒューレット・パカード・エンタープライズ社、シスコシステムズ/メラキ社の見学を行い、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ことと、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月15日（月）9:30～11:30 トrendマイクロ社

今年で30周年を迎えるトレンドマイクロでは、ポリシーとコンプライアンス（GDPR：一般データ保護規則）への取組みと、今後の戦略についての説明があった。シリコンバレーオフィスは、技術者の他に法務部門が所属しており、ポリシーとコンプライアンスへの取組みを行っている。

GDPR（General Data Protection Regulation：一般データ保護規則）は、ヨーロッパの個人情報を守るための法律で、どこにすんでいても権利が守られるものである。

GDPR が制定されたのは、公式的な理由には、EU 住民のプライバシーを守るためであるが、批評家からは政府が利益を得るためであるとの指摘がある。

（Facebook と Google が既に提訴されている事例）

トレンドマイクロのコンプライアンスアプローチは、正当な利益プラス明確な通知と製品機能を果たすために必要な情報の明確な通知の2点を通じ、ホームページでポリシーを公開している。

トレンドマイクロの戦略は、常に変化に  
適応する防御策を提供することである。  
インターネットに接続するデバイスは、  
今後も増え続け 2021 年には 251 億に達  
する見込みで AI、トレンドマイクロ製品  
間での連携、他社製品との連携  
（APRESIA、FOATINET 等）、協業でユ  
ーザーの情報資産を保護する。

IoT への取組みも積極的に行っており、  
コネクテッドカーの事例等が紹介され  
た。

カルフォルニア州では、IoT セキュリティ法が 2020 年 1 月から施行されることもあり  
トレンドマイクロとしても取組みを行っていく。



ビッグデータ、AI とデータを収集してどう活かすかということを検討しているなかで、GDPR、セキュリティについての考えが必要であることを再認識させられた。

## ● 10月15日(月) 13:00~15:00 Lenovo 社

米国ツアーにおけるレノボへの訪問は、4回目となる。

lenovo 社のサンタクララオフィス近くの“The Arcade Cafe”にて実施。lenovo のサンタクララオフィスは、PC、サーバー、モトローラのチーム合わせて50名ほどが在籍している。

### ◆ ビジネス状況について

2018年のトピックスとしてまずレノボ・ジャパンの社長交代(デビットベネット氏)。

レノボグループ業績は2018年4-6月期で売上高が昨年対比19%増、

税引前利益も-\$69から+\$113と大幅に伸びた。PCマーケット好調なことと、モトローラ買収ののれん代償却による。また、サーバービジネスも収益化してきた。

PC販売台数シェア1位に返り咲きを果たす。(富士通分も寄与)

国内法人ビジネスについては、2018年4-6月期で昨対台数+48%、シェアは+2.2ポイントアップ。

### ◇ 3-Wave Strategy

昨年に引き続きレノボ社のグローバル戦略、“3-Wave Strategy”の取組についても情報のアップデートが行われた。

AR活用事例として、AIRBUS社の航空機メンテ業務への導入などを紹介。また日本のカスタマーセントリック(顧客優先主義)をグローバルに展開することでお客様中心のイノベーションを加速させている。またAlways Connectedをキーワードに、業界でも随一の内蔵LET対応PCのラインアップを展開しており、また保険を自動付帯するなどテレワーク向けPCを強化している。

その他、PCプロダクトについてYOGA C630 WOS(CPUにSnapdragonを搭載し消費電力を抑えたモデル・法人向けは今後展開)やYOGABOOK C930(液晶モニタとE-inkのデュアルディスプレイ搭載モバイルPC)といった新製品紹介が行われた。

### ◇ 他紹介プロダクト、ソリューション

・会議室向け端末 ThinkSmart Hub 500の紹介など。(2019年以降にHub700やBlueJeansに対応したモデルを発売予定)

・Google Daydream VRを搭載したコードレスHMDでMirage SOLOなどの紹介

・Lenovo Dynamic IT

デバイスとクラウドの力でフレキシブルなデプロイメント環境を実現させるレノボのツール。

・Persol POS+Lite スマートパック

パーソナルP&Tとの業務提携により、中小店舗向けレジシステム「POS+lite スマートパッケージ」を提供。また、アプラスにより日本国内でのWeChat Payに対応。安価なタブレットにソリューションを入れて付加価値を上げていく。

### ◆ Startup Company

今回はこれまでと違う新しい分野でのインベストメント提供企業の中から選んだ

#### 1) Petcube

PetCubeは世界初のインタラクティブなペット見守りカメラで、外出先から自宅のペットを監視するだ

けでなく、声をかけたり、遊んだり(Petcube Play)、餌をあげたり(PetcubeBites)できるのが特徴である。200,000 台を販売した。6 年前に創業。

また単なる機器の販売だけでなくサブスクリプション型の PetCare Platform (月額\$4.99~\$24.99)の提供が開始されている。CarePlatform により数多くのペット関連作業との Associate することにより、非常に伸長している。また、集積している膨大なペットデータを Behavioral diagnostics (ペット行動診断)に活用し、ペットの健康状態や心理状態を把握する研究に役立てるなど、単なるペットカメラメーカーではなく、ペットとやり取りするためのテクノロジーを提供する企業を目指している。

Q: Subscription の場合、ハードリプレースメントはどうするのか？

A:ハードウェアの交換はサブスクでは行っていない。ハード購入者の1割がサービスの契約をしている。サブスクリプションにハード提供を含める予定は今のところ無い。

Q: サーマルセンサーの導入は検討しないのか？(養豚への利用例がある)

A:考えてはいたが、Petcube の技術は酪農業界で活用できそうだと感じている。

その他、いくつかの質疑応答が行われた。

## 2) Boosted

軽量の電動スケートボード「Boosted」。リモコン操作により制御できる。ミレニアル世代は車に乗りたがらない傾向にあるとして、単なるガジェットとしてではなく通勤などの移動時の「ラストワンマイル」問題を解消することができるツールとしても評価されている。

3タイプあり、\$750~\$1,600、最高速度は 24mph、モデルによるが 2 時間以内の充電で 12km~16km 走行可能。デザイナー向け衣料品店、家電、bestbuy などで取り扱っている。

回生ブレーキによる発電も行う。また、下り坂などで自動ブレーキに対応。

実際に建物外に出て試乗を行うなどして実機に触れることができた。

Q:体重制限は？

A:一応 100kg までだが、シャキール・オニール(元 NBA 選手約 150kg)も使っている。

Q:体重移動による操作は考えなかったのか？

A:ウェイトシフトによる操作は技術が追いついていない。

その他、いくつかの質疑応答が行われた。



## 3) MOTIV

昨年 9 月に発売したスマートリング「MOTIV」の紹介。フィットネス、睡眠状態、脈拍の Tracker になる。MOTIV 社は 2014 年創業し、現在サンフランシスコ、台北にて活動中。

開発に 3 年かかった。店頭販売モデルでは指のサイズを調べて注文できるようにしている。

デザインには注力しており、目立たず邪魔になりにくいデザインを採用した。

10 月末には日本でも展開予定である。

現在は Fitness 利用がメインであるが、今後認証やアクセスキーとしての利用、健康管理全般への利用に期待できる。twist 操作により行動データによって本人確認を行っている。

FIDE 認証を受けているため、対象サービスがすぐに使える。

Q:どの指に着けても OK か？

A:OK。親指には入れられない

Q:台湾でのリリースがなぜ遅れているのか？

A:今月末でのリリース予定である

#### 4) Happiest Baby

著名な小児科医であるハーベイ・カープ

電動で乳児をあやし、快適に寝付かせるための Smart Sleeper(ゆりかご)の紹介。3000 人の赤ちゃんで実証したところ睡眠時間 1-2 時間から 2 時間長くすることができた。マイクフォンを内蔵しており泣き声を拾って反応する。ホワイトノイズ(赤ちゃんが眠りにつきやすくなる音)を発生させる。デザインにイノベーションを起こした製品であるとして美術館にも展示されている。

泣く赤ちゃんだけでなく、面倒を見ているお母さん両方の健康問題(うつ病、虐待、突然死など)の解決につながるとして、生産性を高めるために、子育て中の従業員に配布している企業事例もある。多くの有名人(ハリウッド俳優など)から投資を受けている。

Q:価格は？

A:1,160ドル

Q:ほかのセンサー類は搭載しているのか？

A:入っているが、情報公開していない

Q:レンタルは行っていないのか？

A:米国では実施している。日本でパートナーがいれば日本でも実施したい。

他、いくつかの質疑応答が交わされた。

#### ● 10月15日(月) 16:00~17:00 テックイノベーション博物館

The Tech Museum of Innovation(サンノゼ市内)への初めての訪問となった。

テクノロジー技術を子供にもわかりやすく教え、また実際に展示物に触れたり実験や組み立てることで技術を学ぶことができる博物館になっている。

時間の関係で IMAX シアターは体験できなかったが、様々な科学技術に関する展示を楽しんだ。

また、新たな展示コーナーとして、人間の肉体(骨格、神経、筋肉、内臓など)を分かりやすく展示したコーナーが開設されており、メンバー各々が興味を持って見学していた。

#### ● 10月16日(火) 9:00~11:00 NTTPC コミュニケーションズ

今回初めて、NTT グループのイノベーションセンターである NTTi3 (NTT INNOVATION INSTITUTE,INC.)を訪問した。この NTTi3 が開発したソフトウェアを活用して、NTTPC コミュニケーションズが日本国内で中堅中小企業向けにサービス提供している。ここでは、シリコンバレーでの課題と SD-WAN への取組みについて説明があった。

近年、シリコンバレーには IT 業界以外の日本企業が危機感を感じて進出してきており銀行、保険が多い。

シリコンバレーの脅威は、以前競合はキャリアだったが、プレイヤー (Microsoft、Facebook、Amazon、Google) が変化しておりソフトウェア、コンテンツがポイントとなっている。またシリコンバレーでは、スピード感が重要で意思決定に時間がかかると他社に負けてしまう。昨年からは SD-WAN サービス提供開始しており、中堅中小企業向けサービス開発を提供している。また販売パートナーが扱いやすいサービスを提供しており、「機動力」と「スピード」を重視して取り組んでいる。

NTTPC コミュニケーションの SD-WAN 取組みのポイントは下記 4 点。

1. SD-WAN は、WAN の運用を効率化
2. SD-WAN は IoT ビジネスへも適応可能
3. NTTPC の SD-WAN は中小企業に強い
4. NTTPC はストックビジネス推進も支援

日本企業としてシリコンバレーで戦っている苦勞、姿勢が勉強になった。



#### ● 10月16日(火) 12:30~14:30 VMware 社

パロアルトにある VMware 本社に訪問。広大な敷地内に年々施設が拡張されている。

#### ◆ VMware INNOVATING BEYOND HCI セッション

Senior vice president でストレージ事業責任者の Yanbing Li 氏により VMware の戦略の一つである HCI への注力と、他社 HCI との差別化ポイントについて説明が行われた。

一貫したインフラストラクチャ、一貫した運用をユーザーに提供するのが“VMware Cloud Foundation”であり、これは 100%ソフトウェア定義型のスタックでありクラウドからエッジ、データセンターからモバイルまでをカバーしている。この VMware Cloud Foundation を提供する一つの手段が HCI (Hyper Converged Infrastructure) である。

ストレージビジネス (SAN/NAS) は、この先数年にわたりハイエンド、エントリー、ミッドレンジそれぞれ下がるか横ばいと予想されているが、一方で HCI の伸びは年間成長率 30%、エンタープライズストレージ市場の 30% が HCI になると考えられている。

当初の HCI はコンピュータとストレージを仮想化したものとして市場に投入されたが、VMware はそれを超えて様々なサービス (ネットワーク、オートメーション、セキュリティなど) を Software-Defined Stack として統合的に提供している。これによりオンプレミス、プライベートとパブリッククラウドの活用をスムーズにし、また旧来のソフトウェアだけでなく次世代型、クラウドネイティブのアプリケーションにも対応する。vSAN 上で動いているアプリケーションのうち、最も重要なものはデータベースである。スーパーボウルを vSAN 環境でホストした実績などの紹介が行われた。

他競合メーカーとの違いとして、コンピュータ、ネットワーク、ストレージ、クラウドすべてを提供できることがあげられる。また、「真のマルチクラウド」の戦略を持って提供できている点が異なるとしている。幅広いエコシステムを持つことも強みとなっている。

15,000 社のユーザー実績を持ち、vSAN は DELL EMC との提携や、日本のサーバーメーカーとの

協業によって HCI ソリューションを提供している。クラウドでは AWS 上の環境構築など HCI As-A-Service として利用できる状態も提供できるようになっている。

Nutanix に対して、「完全な」Software-Defined インフラであること、ハードウェア、ソフトウェア、クラウド企業との大規模なエコシステムを構築している点などが Nutanix に対するアドバンテージになっている

VMware の強みの紹介と、また最新の環境構築手段、特にここでもキーワードは“Software-Defined-Infrastructure”でありその潮流を感じられた。また、VMware の目指すビジョン真のストレージプラットフォーム、クラウドの中のデータプラットフォームに対する位置づけを担うことであることが伝わるセッションとなった。

Q: DELL EMC と一緒になったことによる違いは？

A: ストレージの仕事をしている立場では、EMC とは競合関係にあったため DELL との関係が作れることにシナジーを持つことができる。また、マイケル・デルからも VMware の独立性維持については言及されている。

Q: もともとはサーバーメーカーとアライアンスがあったのに、DELL EMC 傘下になった時点で、他サーバーベンダー (HP、DELL、Lenovo) と競合関係に見えるがそういったことはないか？

A: サーバーベンダーとのエコシステムは重要で、引き続き強いアライアンスとパートナーシップを維持している。DELL の傘下に入ったことでビジネス上の関係性が悪化したということは経験が無い。例として HPE 代表のアントニオからも連絡をもらい、ジョイントカスタマー取引を進めている。きちんとビジネスを提供できるためにアライアンスは引き続き重要だと考えている。

#### ◆ まとめと VMware の企業概要

もともとはサーバー仮想化からスタートし、5 年ほど前からネットワーク仮想化に注力している。

Any cloud 昔は One Cloud と呼ばれていたが (昔は VMware ベースしか認めないという考えを持っていたが)、現状は様々な基盤を気にすることなく動かせるような (いろんなアプリ、様々な基盤) コンセプトを持って展開しており、毎年二桁成長を続けている。

1998 年の創業から今年で 20 周年となる。日本法人は 15 周年。

SDDC software defined datacenter についての説明。

Compute いわゆるサーバー仮想化の売上比率は現状約 35%。

オンプレミス DC 間接続からクラウド、エッジまでのシームレスな連携とデータセンターからブランチオフィス、クラウドまで End-to-End の一貫性を確保する。The virtual cloud network. が目指すビジョンになる。

Vforum で代表が来日予定 (11 月)



Q: AWS とのアライアンスを組む特色、メリットは？

A: AWS で組むときはネイティブ環境を構築するの大変とされているが、vSphere の環境を replication できるので移行が簡単であるなど。

Q:DELL からボードメンバーが入っているのか？

A:詳細は不明。ボードメンバー十数人ぐらいはいるかと考えられる。

他、いくつか質疑応答が交わされた。

#### ◆ 10月16日(火) 16:00~18:00 フォーティネット社

ここは2007年に訪問して以来、11年ぶりの訪問となり、業容は大きく拡大していた。

Fortinetからは、セキュリティ市場への取組みとFortinetの強みに対する説明があった。

セキュリティ市場に取り組むに当たってのコアな技術は3点あり、FortiOS、FortiGuard、セキュリティファブリック。

セキュリティファブリックについては、データ保護・コンプライアンス、セキュリティの専門家が少ない等の理由よりユーザーも利用したいと考えている。今後についてはセキュリティファブリックを打ち出していく予定である。

特徴は全てのネットワークをカバーするための力があることと、統合されていること。

自動化を念頭に作っているので、感染したファイルを自動で排除してくれることがポイントとなる。

FortinetはASICが一番の持ち味である。セキュリティプロセッサ(ASIC)に投資するのは、ネットワークのスピードとCPUのスピードに差がでていくのでセキュリティプロセッサが必要と考えているためである。

セキュリティプロセッサを作るのは、3-4年かかるが18年かかって投資かも

ASICを作ることを評価してくれるようになった。スピード、ローパワー、コスト、低遅延の全てをASICでカバーすると強い意思表示もあった。

ソフトウェアが主流のなかで、ハードウェアメーカーとしてハードで解決するという意思は新鮮に感じる事が出来た。



#### ● 10月17日(水) 8:00~9:30 アドビ社

Adobeからは、AIを利用した機能とDATA DRIVEN OPERATING MODEL(DDOM)の紹介があった。

デジタルメディアの市場規模は、2020年まで30兆円規模の市場2021年までに40兆円の規模になると見込んでいる。伸びていく市場に対してAdobe先生と読んでいるAIを利用した機能で、ユーザーを開拓していく。

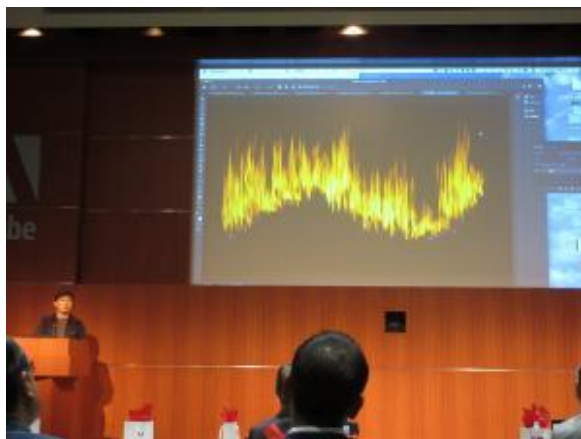
画像にあるフォントがどのフォントを使っているか、画像の被写体を自動で認識する機能、タグ付けの作業をしなくてもキーワード検索が出来る等の7つの技術、といった今回のAdobe MAXで紹介された機能や将来的に組み込まれる予定の機能紹介があった。

こういった機能で、デジタルマーケティングで利用するコンテンツ作成をサポートすることが可能。Adobeとしてはより作業を簡単にし、クリエイターの負荷を軽減することで、ユーザー層を広くしていきたいと考えている。

DATA DRIVEN OPERATING MODEL (DDOM) については、お客様をより深く理解するために、あらゆるデータを利用してどのようなアクションをとるべきかを検討するために利用している。

現状は社内でのみ利用しているが今後は、どこに問題があるか等を把握して、パートナーやユーザー支援のために社外に対しても活用していきたい。

市場シェアの高い Adobe だが、驕ることなく AI を利用してまだまだ市場を開拓することと、導入後のサポートで使い続けてもらうという取組みを行っているのが印象的だった。



#### ● 10月17日(水) 10:20~12:00 HP Inc.社

パロアルトの HPCustomer Welcome Center にてセッションとショールーム見学が行われた。

#### ◆ HP Security Update

HP のセキュリティにおける取組セッション。

年々サイバー攻撃が増加し手口も巧妙化する中で、「攻撃されない」ことより「攻撃がいつか成功してしまう」ことを想定したエンドポイントデバイスに対してのレジリエンス(復元性)を持たせる取り組みが必要であるとわかりやすく説明を受けた。

ハードウェアおよびソフトウェアのレイヤーごとにさまざまなセキュリティ機能が搭載されている。

機能の一例)

- HP BIOSphere Gen4 : MBR 破壊や BIOS 書き換えなどからの保護
- HP Sure Start Gen4 : BIOS の改ざん検知と復旧
- HP Sure Run : OS がマルウェアに感染した場合でも、自動的に修復する
- HP Sure Recover : OS がマルウェアに感染した場合でも、自動的に復旧する
- HP Sure Click : ブラウザを仮想化しており、ブラウジングでマルウェアの被害にあっても本体に影響しないようにする

など、HP が独自に PC や WS に搭載しているセキュリティ機能のアップデート情報の説明が行われた。上記以外にも ID 認証機能外などの紹介も行われた。

これらのセキュリティスタックは 2018 年に大きなアップグレードを行った。

上記のような機能を「HP Endpoint Security Controller」(チップ)を基盤技術として、「予防」から「復旧」までカバーしている。「Sure View」といったハードウェアのギミックによるセキュリティ機能も独自の物といえる。HP の考える「セキュリティ対策がもっとユーザーエクスペリエンスを高める」というメッセージが印象的であった。



#### ◆Solution Center Showcase (展示商品の見学)

3D プリンターの最新情報と PC の新型モデル、VR や AR のデモを見学した。高速3D プリンターは昨年からのアップデートとして年末のカラー対応や来年以降の金属マテリアル対応などの情報が得られた。

PCについては前段のセッションで説明のあったセキュリティ関連の機能に加え、デザイン性と堅牢性を重視したモバイル型の実機を見ることができた。



#### ◆ビジネス概況とまとめ

グローバルでの Q3 (5-7 月期)も伸長し、グローバル、国内ともに二けた成長が続いている。

防衛省が国内サイバー対策に対して米基準を義務付けになる(2/9 の日経記事) 今後は二次受け、三次受けにも厳格な基準が求められる。

日本と米国のセキュリティ基準について、日本の ISO27001 と米国 NIST SP800-171 の大きな違いは、ISO27001 は侵入前が主な対策基準になる一方、NIST SP800-171 は検知→対応→復旧(レジリエンス)が義務付けられている点異なる。

国防総省との取引企業が準拠を義務付けられることになっているため、この基準準拠に対して一つのビジネス需要が発生することが期待される。

また、マルチベンダ対応のデバイス管理サービス HP Analytics & Proactive Management “APM”の紹介を受けた。

#### ● 10月17日(水) 12:20~14:00 Hewlett-Packard Enterprise 社

パロアルトの HP Executive Briefing Center にてセッションが行われた。サーバービジネスの概況と、戦略についてのアップデートが行われた。

#### ◆サーバービジネスと戦略目標

サーバービジネスは非常に順調。2018 年第 1 四半期の国内サーバーシェア(データセンタ向け)は出荷額シェア 1 位。Windows Server 2008/R2 のサポート終了を 2020 年 1 月 14 日に控え、稼働中 x86 サーバーの 30%、約 46 万台がまだ 2008 である。2020 年 3 月末までの 30 万台のサーバー更改需要が見込まれている。

Windows Server 2008 運用を続けることのリスクの周知と入れ替えの必要性を訴えた。サーバーハードウェア側にもセキュリティチップを搭載しており、脆弱性対策等からの入れ替えアプローチ加速を訴えた。

また、HPE のグローバル戦略である「デジタルトランスフォーメーション」加速のために従来型の IT とクラウドを柔軟かつシンプルに組み合わせる「ハイブリッド IT」と IOT 時代において端末近くで高度な処理を行うことを可能にする「インテリジェントエッジ」の実現においての解として、異なる専門分野の 25,000 人の IT エキスパートで構成されたチームで一貫したサービスを提供するという組織「POINTNEXT」の案内が行われた。

#### ◆Hewlett Packard Enterprise Strategy Update セッション

HP 社の 75 年の歩みから始まり、「すべてがコンピューターにつながっている」にいる現代社会はまさに「ハイブリッドな世界」であることを強調。またクラウドコンピューティング、ハイブリッド IT、Intelligent Edge と IoT をユーザーへ導入加速させるための「サービス部隊」である「POINTNEXT」が中心のセッションとなった。

HPE が持つテクノロジーリーダーシップと広範囲で関係性を構築しているエコシステムによってユーザーへのアドバイザリ/トランスフォーメーションサービスの提供と、ユーザーごとの課題解決を図るために 6 万人の従業員のうち半分近くがこのビジネスに取り組んでいる。

Q:Nimble と SimpliVity を融合することはしないのか？

A:もちろん考えており、コマーストラージに含まれている。これまでも様々な技術を融合させて提供している。具体的には Nimble に実装されている管理機能 InfoSight を SimpliVity へも拡張していく。

Q:アセット管理のビジネスでユーザー環境がマルチベンダーの場合、IBM に競合して負ける場合が多い印象がある

A:GreenLake (従量課金型ソリューション) が日本でもそれなりに強いとみている。POINTNEXT を活用してもらいたい。

Q: IBM はハード販売を捨てて運用とかサービスに向かっているが、POINTNEXT はアセットマネジメントにはあまり力を入れていない印象である。ハードウェアからのアプローチではなく運用面からのアプローチのほうが成功するのではないか？

A:トレーニングのスキームを用意している。次のセッションでこの点においても説明を行う。

Q:HCI のビジネスにおいて、NUTANIX や、VMware 連合に対してのアドバンテージは？

A:VMware は HPE から見て大きなユーザーであり、また HYPERVISOR 型の仮想化ソフトとして VMware は非常に優れていると考えている。(今後フォローアップする)

他質疑応答が行われた。

#### ◆Future Trend セッション 「New Trends in Hybrid IT」

デジタル変換により顧客の成果と経験が向上する、という観点から、それではどういったポイントによってハイブリッド IT 導入を決定されていくのか、ユースケースを中心に Traditional から Cloud に至るまでの各インフラ環境を“HPE OneSphere”を利用することでマルチクラウド環境をシンプルに管理できることの説明が OneSphere のサンプル画面を交えて行われた。OneSphere は AWS や Azure などのパブリッククラウドと、HCI(SimpliVity)や HPE Synergy などのオンプレミスをもとめて管理できるクラウドサービスであり HPE のソフトウェア戦略の基盤になる。

全体として、複雑化している IT 導入およびライフサイクル管理(デプロイメント管理)をシンプルにするというアプローチ強化がよく伝わるセッションであった。

Q:どうやって商売につなげていくのか、どこで選ばれるのか(投資金額か?)



A: Comfortable point (on-pre, cloud どちらも)しつくりくるものが選ばれる

Q: 日本市場では「いいアイデアだね」と言ってから、実際に慣れて導入されていくのに 3 年かかるのだが米国では？

A: シリコンバレーの時間軸は結果が出るまでに 9 か月 (3Q) のため、この間に結果を出すことが求められる。他活発な質疑応答が行われた。

### ● 10月17日(水) 15:00~17:30 メラキ/シスコシステムズ社

Cisco Meraki からは、Cisco の変化と、社内見学を通して働く環境作りへの取組みの説明があった。Meraki は 6 年前 100 億だったが現在は 2,000 億となり Cisco の全製品も Meraki と同じコンセプトでの商品作りを行っている。売り切りからサブスクリプションに変わっていている。

テクノロジーをシンプルにすることで、エンドユーザーの担当者がもっと注力したいことに時間を注げるようにすることをミッションとしている。

Cisco のコンポーネントは全部見える化しており、安全・安心と自分で危険を察知するようなネットワークを提供していく。

単一のダッシュボードで、複数の機器を管理することでどこの拠点のどの機器に問題が発生しているかが簡単に調べることが出来る。

また社員が働く環境も従来の Cisco とは違い、Meraki 独自の環境となっている。

人材を獲得する上で、競合する google や Facebook といったソフトウェア会社と同様の職場環境を作る必要があるというのも理由のひとつである。

社員全員の写真が壁に貼ってあったり、飼い犬と一緒に出社したりと日本企業ではなかなか考えられない仕事環境も見ることが出来た。



ネットワーク No1 メーカーの Cisco が、

新しいことへの投資と変化への挑戦を続けているのが非常に参考になった。

### ● 10月18日(木) 8:30~17:00 ショップツアー

毎年定点観測を行っているショップツアーであるが、今回は前回と比べても旧来店舗のあらたな顧客獲得や EC との差別化による生き残りへの取組み、一方でアマゾン傘下店ではプライム会員制度を使ったユーザー囲い込みの施策と、各自の色合いがくっきり分かれる点が印象的な視察ツアーとなった。

#### ◆10:00～ Walmart Supercenter San Jose

今年は店内の巨大な「Pickup Tower」と無人レジのシステム導入が印象的であった。

EC サイト上で注文し、このタワーに Order Number を入力するかスマホの画面をかざすことでタワーから注文商品が取り出せる仕組み。比較的大きな商品は周囲に置いてある pickup locker に納められる。実店舗の強みを活かして EC の顧客流入を増やす戦略を取っている。滞在中は利用者を見かけなかったが、EC と実店舗融合への模索は今後も気になる点である。



#### ◆10:50～ Fry's Electronics Sunnyvale

家電量販店。前回のスローガンは“WE MATCH INTERNET PRICE”であったが、今回はフライズの EC サイト「Fly's NOW」で 15 時までに注文すると、当日配送を無料で行うという告知がされており、実店舗よりネットに注力する方向性を感じられた。店内の品ぞろえは大きく変化していないが、STEM(米国のハイテク教育)向けのアイテムの品揃えが充実していた。

とはいえ通常品は店頭欠品も多く、問い合わせでもネットで購入するように言われるケースもあり。ショップとして返品可能を強調するせいか、返品後再販売していると思われる商品が多くあって、店頭での買い物体験はあまりリッチとはいえない印象であった。



#### ◆13:15～ Best Buy Santana Row

サンタナ・ロウという立地からか、ディスプレイも洗練されて品揃えも充実しており、詳しい従業員も多く配置されている。正攻法の実店舗の強みを活かす戦略を感じる。

#### ◆13:50～ Amazon Books Santana Row

話題の「アマゾンの実店舗」を訪問。Amazon が持つ膨大な販売データをもとに、売れ筋の商品に絞って販売している。一般的な書店と異なり表紙を前にする展示方法や、Amazon のサイト上と同様にレコメンド機能も実店舗内で実現している。

また、アマゾンプライム会員ならばその時点での Amazon サイト上の価格と同じ価格で購入



できるため(専用アプリか店内の端末で確認可能)、定価の 2 割～3 割ディスカウントして購入できる。(注:日本のプライム会員は非対応)

ゆったりと読書するためのソファなども用意され、居心地の良い雰囲気醸成している。個人的にはどうやって物理的な陳列を行っているのかが気になった。(通常の書店と異なり、ジャンル別でもなくまたインデックス順でもないため)

#### ◆14:25～ Whole Foods Market Santa Clara

Amazon に買収された高級食品スーパーマーケット。ここでもプライム会員であれば値引きがあるなど、Amazon 会員を対象とした囲い込み施策が行われていた。店頭はこれまでのホールフーズと品揃え的に大きく変わらないようだが、生鮮食品ジャンルへの Amazon の取り組み強化がうかがわれるショップであった。



#### ◆15:30～ Office Depot San Mateo

当初立ち寄り予定であった Staples San Mateo が直前で閉店となっており、急遽訪問。いわゆる Office Depot(文具、雑貨)であるが、オンラインオーダーの店頭ピックアップなど、やはり EC を強化して生き残りを図る動きが目立っていた。

#### ◆16:30～ Target Open House San Francisco

ディスカウントストアの Target が展開している IoT 製品のスマートハウス展示スペース。コネクテッドデバイスやホームネットワーク製品を中心に、実製品の横に説明用の液晶画面を設置して自由に触ることができる。また、VR 体験なども備えている。販売よりむしろ情報収集と発信基地としての立ち位置を模索する仕組みだと感じられる。

本年ツアーも実り多く全員無事に帰国した。

