

JCSSA 米国エグゼクティブツアー2022 研修レポート

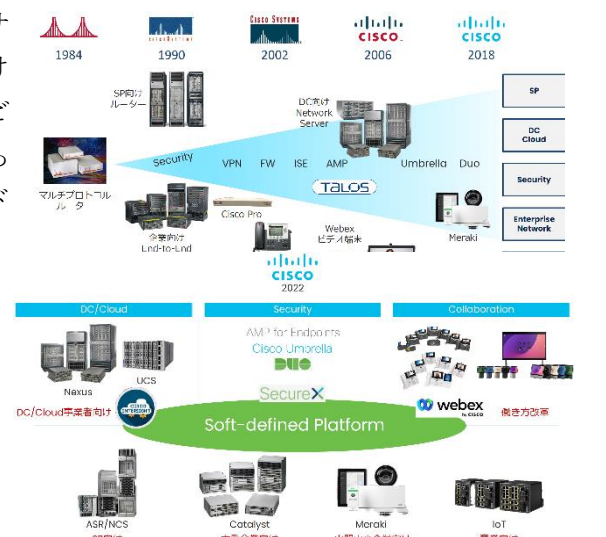
日本コンピューターシステム販売店協会(JCSSA)は、三年振りに米国エグゼクティブツアー(2022年10月16日~22日)を実施した。大塚裕司団長(大塚商会社長)と林宗治副団長(ソフトクリエイティブホールディングス社長)をはじめとする一行17名は、シリコンバレー、サンフランシスコのITベンダー9社【①Cisco Systems社 ②Trend Micro社 ③HPE社 ④HPI社 ⑤Google Cloud社 ⑥Palo Alto Networks社 ⑦Advanced Micro Devices社 ⑧Lenovo社 ⑨Salesforce社】を訪問した。このツアーは、会員幹部がシリコンバレーの最新トレンド把握、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、定点観測を行う形で実施している。

① 10月17日(月) 9:00-12:00 Cisco Systems社

シスコシステムズ本社においてセッションが行われた。オープニングはシスコ日本法人のパートナー事業のトップである大中さんから、シスコの歴史が語られた。

1984年のマルチプロトコルルーターから始まり、サービスプロバイダー向けとエンタープライズ向け市場に分化し、そして、中堅中小企業向けのサービスを投入し順調に売り上げを拡大していった。さらにセキュリティーサービスの強化やユニファイドコミュニケーション領域にも進出し、世界の企業の働き方改革を進めていった。2000年ごろにはCisco Pro というラインナップで大塚商会と協業するがうまくいかずその経験が、現在の中堅中小企業向けサービスであるMerakiの日本の展開にも生かされ、現在は大きなビジネス展開になっている。

現在のシスコは6兆円の規模にまでなっており、特記すべきはソフトウェア事業規模が世界6位で、かつ、サブスク比率も44%とビジネス転換を推し進めている。さらにサステナビリティに力を入れてESG経営を進めている。最後にパートナーサービスとシスコのサービスを組み合わせ、ビジネス拡大をすることをモットーにしているシスコの思いが語られた。



2022年度 シスコ ビジネスサマリー

2022年度 決りトピックス 売上高186億ドル 3%増 純利益118億ドル 12%増 東京支社 年販売上最高 サブスクリプション売上比率 (Q4) 44%	Purpose & Vision Purpose To power an inclusive future for all Mission Changing the way we work, live, play and learn Vision (Japan) Trusted partner to Strategic Partner	サステナビリティ (GX)への取り組み 2040年までにネットゼロ (スコープ3) 再生エネルギー 利用率 (Silicon One) 66% 再生可能エネルギー (66%100%達成) ハイブリッドワーク (オフィス別) 稼働率70% ショーン投資 (100年000億円) 投資先企業 (2022年11月現在)
ソリューション戦略 Re-imagine applications アプリケーションの再構築 Power hybrid work ハイブリッドワークの最適化 Secure enterprise 企業セキュリティ Transform infrastructure インフラストラクチャの革新	ソフトウェア戦略 ソフトウェアサービス比率 53% 事業規模 世界第6位 セキュリティ 第1位 (*) クラウド & ネットワーク エッジ AI & リモート	ブランディング 働きがいのある会社 米国 第1位 (Fortuneベスト100) 日本 第2位 (大塚商会部門) フラントブランド 世界第16位 (Interbrand 2021)

次のセッションでは、Orchestrating Transformation「デジタルトランスフォーメーションの取り組み」というテーマで、Customer ZeroのDirectorであるJoel Barbier氏よりセッションが行われた。Joel氏は約20年シスコで、戦略立案とシンクタンクの役割である。現在世界で大きなテーマになっているデジタルトランスフォーメーション(DX)の重要性とディストラクション(破壊的なイノベーション)にどのように対応していくのか?を多くのお客

様に提言を行っている。多くの経営者からのアンケート結果では、企業は 10 社のうち 3.5 社は数年のうちに姿を消し、90%の企業はディスラプションが大きな脅威になっているとのこと。

そして、多くの企業は DX のやり方がわからないため、その脅威に対応できていないと回答している。そのやり方を教えるために、「DX 実行戦略」という本を出版した(Amazon で購入可能)。

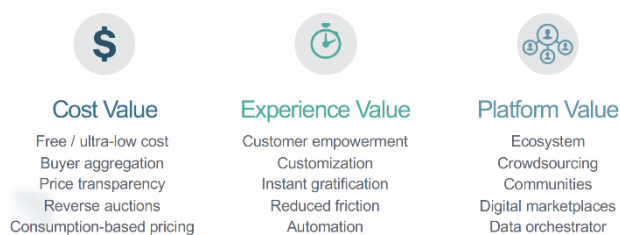
そのやり方とは、テクノロジーだけでなく、ビジネスモデルを変えることが変革につながるということ。そのために、3 つの価値の形を理解する必要がある。「魅力的な価格」、「体験が良い」、「プラットフォームでだれでも体験できる」、である。(右図)Uber やテンセント WeChat などディスラプションが起きているサービスに共通している。

DX を企業がうまく実施していくためには、Agility 俊敏性が重要であり、成功する企業はさらに、Hyperawareness お客様をよく知る、FAST EXECUTION 素早く実行する/ INFORMED Decision Making 情報に基づいて意思決定することが重要である。これを継続的にやり続けなければならない。

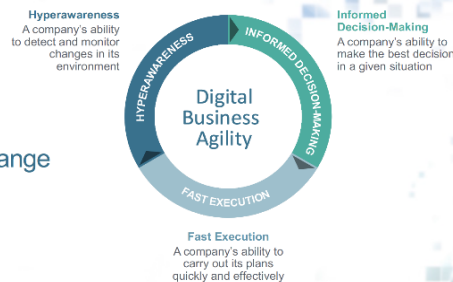
さらに、企業の組織上の問題を解決が必要である。それは組織ごと、事業部ごと、ファンクションごとに分断して実施していくと、サイロ化してシナジーが出ないことである。それを解決するために、「オーケストレーション」な組織体制を作っていく必要がある。The Transformation Orchestra(右図)をベースに、何を達成したいのか? から落とししていく。攻めたいのか? 守りたいのか?

何の障壁を打破していくのか? 優秀な人材をどう雇うのか? どうやってビジネスモデルを構築するのか? それらを解決する、どの事業部の人にかかわってもらう必要があるのか? といった、計画を立て、リーダーシップの元クイックに実行し、改善サイクルを回していくことで、DX を成功させることができる。シスコもこの仕組みで自らを変えていった。ハードを売っていたシスコは、スピードが遅かったため、ソフトウェア、サービス、コンサンプションモデルに自分たちを変えていった。また、サブスクモデルを始めたので、カスタマーサクセスのため、人材をあつめていった。ライフサイクルで、お客様に使いこなしていただき、契約更新をしてもらう形に強力なリーダーシップの元かえていった。その体験を語っている。最後に、大塚裕司さんから、指揮者はだれが的確で、何年ぐらいのタームで動かしているか? という質問があった、回答として、上層部から上から落とししていくしかない、シスコ

Three Forms of Value



Agility as Foundational Capacity to Change



The Transformation Orchestra



はチャックロビンズであった。しかし実際は、それぞれの部門が一緒になってチェンジしていった。また共通のビジョンを会社全体で見えるようにする必要があると回答があった。最後のセッションでは、Cloud infrastructure Software Partner GTM の Sr. Director である Brian Shoda 氏より、「Capturing Business Opportunities in Digital Transformation」というテーマで講演された。

フォードからテスラ、RIVIAN(電気トラックメーカー)を例に出した自動車業界の変遷から現在の DX の状況を説明された。DX を実現するには、ライバルができないこと、ユーザがつかったら、昔のやり方に戻りたくないようなものをとらえることが重要である。シスコの 2020 年は大きく変わった転換点の年であった、多くの人がコロナで出社できない現在のハイブリッドワークになっている、一度ハイブリッドになると、社員はその体験に適応してしまっただけ戻ることができない。対面で会えることの良さと、リモートの良さを合わせていかなければならない。シスコの体験が語られた。

各セッションを通して、シスコの自社をモデルとした革新的な取り組みとそれをお客様の経営層に伝え、お客様の DX を推し進めたいという意気込みが感じられた素晴らしい内容であった。

作成 : PHONE APPLI 石原洋介

② 10月17日(月) 15:30-17:00 Trend Micro 社

@San Jose

Agenda

ーTrendMicro 新井上席執行役員

TrendMicro 社(以下同社)の取り組み概要の説明

ーFelix Sterling CLO&Executive Vice President

地政学的なリスクそれらに対する TrendMicro の対応の説明

ーRhea Tahiliani Sales Director、Dave Awasthi Sr. Sales Engineer

同社主力 EnterPrise 向け機能(Vision One)の北米事例紹介

ーDaniel Ewing Strategic Partner Manager

Vision One 運用事例の紹介

Summary

TrendMicro 社は現在テレワーク主体で同社オフィスではなく、近隣ホテルの MTG ROOM への訪問となる。

ーTrendMicro 新井上席執行役員

Cyber Security の理想像としては、リスクの迅速な特定、素早い意思決定、予防的な攻めの対応が重要であり

同社 Vision One を中心とした迅速な状況把握、リスク評価、リスク対応のスピード強化が重要であることを念頭に全体管理を Vision One 中心に、① エンドポイントセキュリティ、メールセキュリティ、②クラウドセキュリティ、③ネットワーク、IoTセキュリティの3軸に分けて、トータルセキュリティストラテジを構築している。日本ではエンドポイントの印象が強いが、アメリカではクラウドセキュリティが強く、OT(Operational Technology) 環境への取り組み強化を TXOne Networks を立ち上げ対応中。脆弱性問題の60%は同社が発見しており、これまで弱かった監視ファンクションも同製品群で強化し、ダッシュボードも充実させ可視化強化を狙う。近年、アクティビストの ValueAct Capital の株式保有を歓迎し、企業価値向上を目指す。

ーFelix Sterling CLO&Executive Vice President

Cyber Security の構築にあたり、近年の異常気象、地政学的アンバランスによる、データ駆動形ビジネスに大きな影響を与える状況となっており、これまでのモデルから脱却し、真の Global 企業としての取り組みを展開されている。China リスクに備え、R&D の多国籍化、アクセス管理、データ公開ポリシー強化を推進、Russia 問題に関しては、アメリカ、EUU の Russia 制裁に準拠し、Russia 内の外国籍企業のサポートを継続する一方、政府によるデータ公開(ソースコード提供等)の厳格な拒否等一貫した制作、SaudiArabia/MEA のアメリカ依存低減施策等を考慮し、有望視されている日本主導の関係構築を実施している。

上記状況より、グローバル一貫主義より参入障壁に対しデータローカライゼーションを AWS、Azure、Google 等と連携し、各国状況にあわせた取り組みを実施。ソフトウェアアライアンスの BSA 後継も実施し、過激派のリサーチと勧告、ゼロデイイニシアティブ、各国の法執行

機関への協力、暗号通貨への脅威の対応も実施とする。

—Rhea Tahiliani Sales Director、Dave Awasthi Sr. Sales Engineer

NeoPhotonics 社での Vison One 導入事例を元に、可視化強化によるモニタリング性能の脅威詳細の把握、脅威サマリー表示等の説明を受ける。同社の問題点を洗い出し、迅速な状況把握による脅威対応に寄与している事例紹介を受ける。大塚社長より、マルウェア対応に対しての脅威が想定より出ていないことの指摘に対しては、検知システムにて事前に隔離されているため、データとして現れていないとのコメント。日本ではランサムウェアが社会問題となっており、隔離脅威の詳細も見えやすくするべきとの指摘あり。

—Daniel Ewing Strategic Partner Manager

Managed&Professional サービスとして、NERdsThatCare 社での 20 名で 4000 エンドポイントの管理の実現の紹介と COALFIRE 社での同社製品での FedRAMP 認証配下での DSM(Data Security Management)展開の事例紹介を受ける。

全体を通して、データ開示に対する一貫した姿勢と貫いており、有力なセキュリティ製品展開会社であることは明白である。各種セキュリティ製品提供会社の統合監視型移行は各社が実施している状況であり、EDR から XDR 化を目指す今後の製品強化に期待する。



作成：アイ・オー・データ 堀英司

③ 10月18日(火) 8:30-10:30 Hewlett Packard Enterprise 社

Silicon Valley Customer Innovation Center においてセッションとオフィスツアーが行われた。

前回訪問時(2019年)にここはPalo Altoから移転したばかりのHPE本社所在地であったが2022年4月にHPEはテキサス州に本社を移転したばかりである。

◆ 会社概要

日本ヒューレット・パカード合同会社(2021年6月に合同会社化)パートナー営業統括本部長の西村氏より会社の概要と3つの戦略「HWプラットフォームの提供」「HPE Green LakeによるAs a Service戦略」「DXプラットフォーム推進」について、また日本国内の事業体制の説明などが行われた。

◆ IT Trends & Use Cases

HPE COMPUTE AND STORAGE セッション

Elias Alagna氏によるセッション。

HPEのサーバー、インフラおよびストレージの最新情報とユースケースについての説明が行われた。

ビジネス速度、変化がますます速くなっている中で、よりシンプルな導入や運用管理が求められているが、同時にセキュリティ対策も必須になる。単に高速な機械をアセンブリして提供するだけでなく、それぞれのビジネスシーンに応じたサーバーの活用方法、エッジとクラウドそれぞれを「手軽に組み合わせ最適化させる」HPEのコンセプトがより明確化されたサービスおよび商品展開になっていることが示された。

HPEのサーバーは「Secure by Design」(設計に組み込まれたセキュリティ)のコンセプトのもとセキュリティ強化がなされている。そしてリプレイス時のデータ消去の問題は情報漏洩の観点から重要であるが、資源保護の観点からも単なる破壊にとどまらない再利用可能な消去方法が求められている中、NIST SP 800-88基準によるワンボタン消去機能などの紹介がなされた。HPEの独自性の高い機能(他にもサーバー構成の変更をさせないよう設計上対応されているなど)についても参加者が改めて関心を持って聞いていた。

また、HPEのAs a Service戦略の中心である「HPE GreenLake」についても改めてユースケースなどの紹介が行われた。従量課金型でオンプレミスサーバーを利用できることなど、企業においてパブリッククラウドへの移行がなかなか進みづらい部分をうまく解決するサービスとなり、日本市場においての親和性が高いことから引き合いが増えていることが説明された。

Q: どのようなユースケースが増えているのか

A: エネルギー面でのコストダウンを目指す際の選択肢としてなど。製造業で非常に大きな電気を消費する半導体メーカー企業など。また、エッジコンピューティングにおける優位性も選ばれる理由の一つ。

Q: ボックスストレージとオブジェクトストレージ、それぞれのストレージがどれくらいで売れているのか

A：全体の取り扱い量でいえばブロックストレージが 6-7 割を占めているが現時点ではオブジェクトストレージが伸びている。

Q：AMD と Intel の比率や供給状況はどれくらいか

A：インテル（Xeon）7割、AMD（Epyc）が3割ぐらい。特定用途、たとえばChip設計などではAMDのシェアが高くなっている。

サプライについては、特定の部材が集中的に不足しているが、少しずつ状況は改善している。

など、活発な質疑応答が交わされた。

◆SHOW CASE 事例紹介

CIC 内にあるパノラマ型のスクリーンを備えたシアタールームにて動画による事例紹介が行われた。

HPE は As a Service カンパニーとして、すべてのネットワーク、データセンター、クラウド、エッジそれぞれをカバーし、あらゆる形態のビジネスを強力にサポートしている。

まずは事例として、イングランド・プレミアリーグの強豪「トッテナム ホットスパーFC」が本拠地とするトッテナム・ホットスパー・スタジアムの事例が紹介された。FC 側が目指す「歴史に名を残すスマートなスタジアムを作る」「もっと観客の体験を高めたい」というミッションを HPE が HPE Pointnext と HPE Aruba で実現した事例「インテリジェント・スタジアム」の紹介が行われた。

6万2千を超える観客に快適なネットワーク環境を提供するだけでなく、音響や照明、発券からデジタルサイネージ、配信インフラなどすべてがネットワークでつながり、エッジで取り込まれたトランザクション情報をデータセンターで処理して高いレベルでのカスタマーエクスペリエンスを実現する取り組みがわかりやすく紹介された。

また、HPE がオフィシャルパートナーとして参画している F1 チームの Mercedes-AMG Petronas における事例紹介においては、本選までのわずかな時間で、高機能なエッジコンピューティング、膨大なセンサーからの情報、他チームとコース状況といった膨大なデータを高速処理し、チームのパフォーマンスを超えて優勝へとつなげる HPE の取り組みが紹介された。F1 といえば最高峰のモータースポーツであり、投入される技術は最先端かつどこか一般社会とは遠いものを感じられるが、近い将来、インフラ等の課題はありつつもすべての自動車がエッジコンピューティングによる自動運転支援などを受けることにつながる未来を感じさせる事例紹介であった。

◆CIC 内展示

CIC 内にある展示スペースにて、事例でも紹介されたトッテナム・ホットスパーFC の事例展示や HP の最初のユーザーの一人でもある Disney への協力、サーバーやストレージ、ネットワーク機器の実機を見学し、活発に質問がなされた。

作成：ハイパー 望月真貴子

④ 10月18日(火) 11:00-12:00 HP inc.社

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

◆ Welcome Address

日本 HP 那須氏より日本 HP の概況について紹介された。昨年 (2021 年) 大島から品川に本社移転。

◆ HP Security セッション

Parag Dixit 氏と Shankar Balakrishnan 氏によるセッション。

サイバー犯罪による世界経済への影響は約 8500 億ドル、そしてその侵害の 7 割はエンドポイントから始まっている。それに対しサイバーセキュリティの専門家は不足している。これに対する HP のアプローチは “Secure by design” (設計に組み込まれたセキュリティ) というものである。このたび強化された HP Wolf Security ポートフォリオ、およびユーザー事例紹介、VM による脅威隔離の実演が行われた。

HP Wolf Pro Security は、マイクロ仮想マシンによるセキュリティ脅威の隔離と次世代アンチウイルス (NGAV) によりすべての PC のセキュリティ対策強化を目指すソリューションである。

ソーシャルエンジニアリングなどによる「うっかりクリックしてしまう＝従来のセキュリティ製品では防げなかった」セキュリティ脅威からの保護およびリカバリーを、IT 管理者の手を煩わすことなく実現しており、高齢者向け医療ケア事業を展開する Masonicare 社の事例紹介とインタビュー、また実際にマイクロ VM が悪意を持った “Edward Teach 氏 (ランサムウェア)” のファイルをリアルタイムで隔離する実演、また、新しくなったダッシュボード画面のデモンストレーション (脅威が発見され、隔離されたとするステータスを実際に見ることができた) などが行われた。

参加者からの質問

Q: ハードウェアで動作するとあるが、HP 製の PC でのみ動作するのか? (HP Wolf Pro Security)

A: 仕様要件を満たせば他メーカーの PC でも動作する

Q: ドキュメントファイル、ブラウザアクセスの隔離は確認できたが、実行形式のファイルではどうか

A: 実行形式のファイルにおいても脅威の動的分析が行われているため問題ない
など活発な質問が行われた。

また、セキュリティブランド「Wolf Security」のひとつとなった、独自チップで実現されている「HP ENDPOINT SECURITY CONTROLLER」の最新機能についてのセッションが行われ、悪意ある周辺機器による BIOS 乗っ取りから復旧させる Sure Start のデモンストレーションが行われた。

Wolf Pro Security および Sure Click Enterprise、Sure Access Enterprise といったソリューションのマルチベンダ対応も紹介され、HP 社がエンドポイントのセキュリティ保護に対して世界規模で高い課題感をもって取り組んでいることなどが伝わるセッションとなっ

た。

◆ Showcase ツアー

CWC 内ショールームにて HP の最新の PC とワークステーション、3D プリンタの新機能について説明を受けた。

先ごろ発売された第三世代の HP Elite Dragonfly G3 Notebook PC の実機については、これまでの 2-in-1 タイプからクラムシェル型になったもののその重量が変わらずに駆動時間が伸びるなど、最近の使用用途に合わせた機能に変更されていた。

また、産業用 3D プリンタ Jet Fusion 5200 の紹介が行われた。前回の訪問時には実利用はまだ一部の印象であり試作品用途が大きい印象であったが、実製品の製造、量産に本格的に使用されていることや、量産をサポートするためのオプション類の紹介などが行われた。材料の再利用性を上げるなどの、環境配慮についての説明もなされ、持続可能性についての取り組みはもはや当然のこととして企業が取り組む優先的な課題になっていることを強く意識させるセッションとなった。

作成：ハイパー 望月真貴子

⑤ 10月18日(火) 12:30-15:00 Google Cloud 社

- 場所 : [Google Cloud Space - California](#)
- Google 参加 (敬称略)
 - John Solomon, VP and GM Chrome OS
 - Bronwyn (Bron) Hastings, Vice President, ISV Ecosystem & Channels
 - Hisayuki Ishizumi, Managing Director, Partner, Japan
 - Tomotsugu Takanashi, Partner Development Manager, Google Cloud
- 式次第
 - 1. 昼食 / Project Starline 見学
 - 2. ChromeOS Update
 - 3. Welcome
 - 4. 製品デモンストレーション (Workspace, Glass)
- 1. Project Starline
 - ハードウェアとソフトウェアを組み合わせ、友人、家族、同僚が都市や国を離れていても一緒にいるように感じられるようにする技術プロジェクト
 - 機械学習、コンピュータビジョン、空間オーディオ、ライトフィールドディスプレイシステムなどを組み合わせることで、まるで対面しているかのような奥行きと臨場感を実現
 - Google 社員による利用を測定したところ、従来のビデオ通話と比較して以下のような結果が得られた
 - 手振りが 40% 増、頭のうなずきが 25% 増、眉毛の動きが 50% 増など、非言語的な行動がより多く見られた
 - 会話や会議の内容を思い出すよう求められた際に、30%近くも記憶力が向上した
 - 視点追跡の実験では、会議の相手に 15%以上集中し、Project Starline を使用することで視覚的な注意力が高まったことが示唆された
 - Google の従業員だけでなく、メディア、ヘルスケア、小売などの分野の 100 社以上の企業パートナーにも Google のオフィスでデモに参加してもらい、体験やビジネスへの応用についてフィードバックを得ている
 - 現在、Salesforce、WeWork、T-Mobile、Hackensack Meridian Health などの企業パートナーとの早期アクセスプログラムを通じて、テスト活動を拡大している
 - 画像



■ 動画 [Project Starline: Feel like you're there, together](#)

■ 出典

- [How we're testing Project Starline at Google](#)
- [Project Starline expands testing through an early access program](#)

● 2. ChromeOS Update

- 日本郵便が ChromeOS を採用
- 日本郵便では旧端末を再利用するために ChromeOS Flex を活用

- Nordic Choice Hotels ではランサムウェアへの対策として ChromeOS Flex を採用

- 画像



- 動画 [How Nordic Choice Hotels quickly recovered from a ransomware attack with ChromeOS Flex](#)

- 出典

- [日本郵便： リモートワーク環境の整備と端末管理のコスト削減を、Chromebook 導入で一度に実現 | Google Cloud 公式ブログ](#)

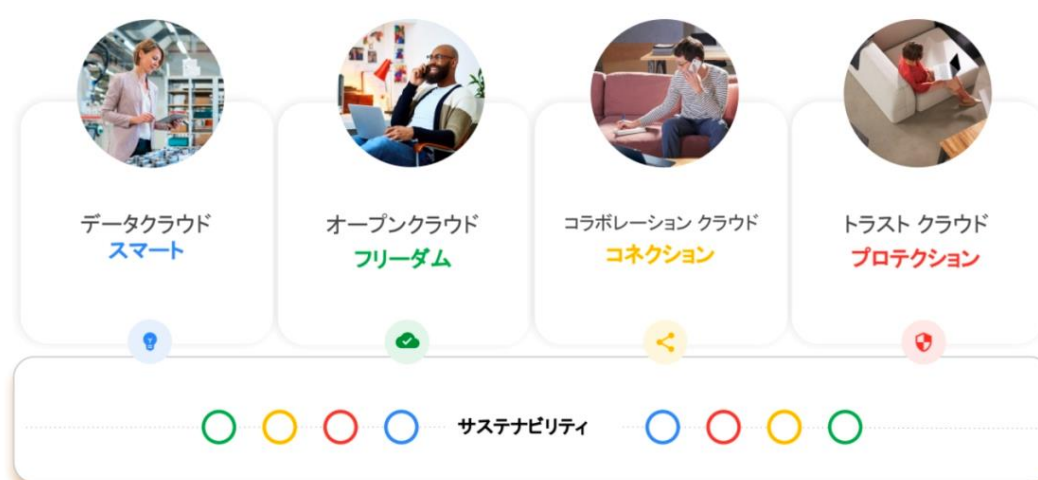
- 3. Welcome

- Google Cloud 事業は 2018 年以降平均 44% の成長
- 日本で 2024 年までに 1000 億円の投資を行う計画
- 2023 年に国内初のデータセンターを千葉県に開設するほか、日本からカナダまでをつなぐ海底ケーブルを新たに作るなどインフラを強化する。さらに日本のデジタル人材の育成にも投資し、2024 年までにあわせて 1000 億円の投資を予定
- 「データクラウド」「オープンクラウド」「トラストクラウド」「コラボレーションクラウド」の 4 つで構成されるトランスフォーメーションクラウドで変革を推進する
- 世界で 30 億人以上が Google Workspace を利用している
- Google に切り替えた大企業の 68% が、切り替えてから売上が増加したと回答
- Google に切り替えた大企業の 84% が、切り替えてからより革新的になったと回答

- Google に切り替えた人の 58% が、働き方に「かなりの好影響」を与えていると回答
- ファーストリテイリング、ウーブン・プラネット、日本航空への導入実績がある
- Google Cloud を \$1 販売した場合、パートナーは現時点で \$6, 2025 年までに \$8 の収益を獲得

■ 画像

トランスフォーメーション クラウド



■ 出典

- [Alphabet Investor Relations](#)
- [米グーグルのピチャイ CEO 独占取材 日本に 1000 億円投資、その狙いは? 【WBS】 \(テレ東 BIZ\) - Yahoo!ニュース](#)
- [「A+G」で広がる Google Cloud、トランスフォーメーションクラウドで変革を推進：製造 IT ニュース - MONOist](#)
- [30 億人以上に広がる Google Workspace の価値](#)
- [Report: Google Workspace vs. Microsoft 365](#)
- [ファーストリテイリングが「有明プロジェクト」の取り組みを紹介 Google Cloud Day| ECzine \(イーシージン\)](#)
- [ホーム - Google Cloud Day: Digital '21](#)
- [Google Cloud Next '22 が開幕、データ担当者・IT 担当者など 6 つの役割に向けたさまざまな新サービス・新機能を紹介 - クラウド Watch](#)

● [The Google Cloud Business Opportunity For Partners](#)

- 4. 製品デモンストレーション (Workspace, Glass)
 - Glass は、企業がアウトプットの質を向上させ、従業員がより賢く、より速く、より安全に働けるよう支援するウェアラブルデバイス
 - Meet on Glass を使えば、会議の参加者は装着者の一人称の視点を体験し、リアルタイムでビデオ会議に参加可能
 - Meet on Glass は録画して会議の主催者の Google ドライブへ保存された後、会議を確認したり、参加できなかったユーザーと共有可能
 - Google Workspace は公益社団法人日本文書情報マネジメント協会が審査する「電子取引ソフト法的要件認証」を取得している

■ 画像





- 動画 [Glass Enterprise Edition 2: A hands-free device for smarter and faster hands-on work](#)
- 出典
 - [Glass](#)
 - [ビデオ会議を録画する - Google Meet ヘルプ](#)
 - [Google Cloud、Google Workspace の JIIMA 認証取得を完了 | Google Cloud 公式ブログ](#)

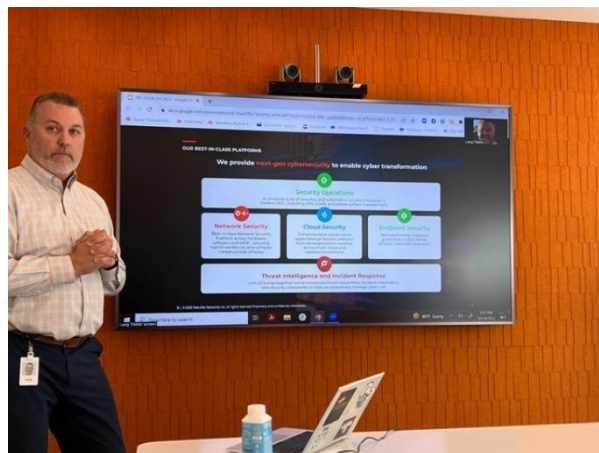
作成：アイエスエフネット 本村誠基

⑥ 10月18日(火) 15:30-17:00 Palo Alto Networks社

今回、はじめての訪問先となる。サンノゼにある本社にてコマース市場・チャネルセールスのメンバーとブリーフィングを実施。

◆販売戦略

サイバーセキュリティ市場において、幅広い製品ポートフォリオを持ち、市場評価としてもゼロトラストをはじめ殆どの領域でリーダー評価を受けている。過去4年間で14社の企業買収、100以上のプロダクトをリリースし、プロダクトポートフォリオの強化を進め、パートナービジネスにおいてもチャンスを広げている。従来の強みであるネットワーク Firewall からエンドポイント、クラウドまでを網羅。ゼロトラストの領域ではNo.1ポジションのイメージが強く、エンタープライズに



強いベンダーという印象であったが、今後はコマース (SMB) 市場のビジネスを加速させる。2023 年は販売パートナーやディストリビューター中心のスケールモデルの立ち上げのために JAPAN チームを強化、パートナープログラムの拡充を図り、「XDR、SASE、クラウド」の製品で顧客数を増やすこと、パートナー連携で8万社の顧客へのクロスセル・アップセルの展開など、かなり大きな方針転換になると感じられた。一方で対象製品群としては、導入後の運用サポートの必要性が高く、販売パートナーもしくはディストリビューターでのサポート体制構築やマネージドサービス化も含めた収益モデルの建付けの検討が必要であると感じた。

◆Cortex XDR セッション

Cortex XDR は、「エージェント (デバイス、サーバなど)、Firewall、クラウド」からデータを収集し、グローバルプロテクトというサービスを展開している。

PaloAlto 製品だけでなくサードパーティー製品からもデータを収集することでインフラ全体の情報を可視化し、迅速な多層防御を実現化するためにセキュリティアナリストの煩雑な作業 (調査・対策) をできる限り自動化するなど、管理工数軽減が追求されている。

グローバルでは、MSSP (マネージドサービス) 型で展開するパートナーが増加し、リセールのみでのパートナーよりビジネスの成長度も高くなっているが、日本の MSSP は数社で、継続して増加させたいとのこと。機能面も年々強化されてお



り非常に魅力的な製品群であると感じ、最低ライセンス数などの制限の緩和やコスト面が日本のコマース市場にマッチすれば非常に面白い製品であると感じた。

◆Q&A

Q 得意なセグメントは？

A Firewall は3年前から業界トップとなっている。第4世代FW「PA400」は商業市場向けとして展開。

Q サプライチェーンの状況は？

A 競合他社より良い。商業向け製品はディストリビューター在庫を調整中。

作成：ダイワボウ情報システム 土方祥吾

⑦ 10月19日(水) 8:30-11:30 Advanced Micro Devices 社

2015年以來3回目の訪問となる

AMDは53年以上の歴史があり、イノベーションを推進、日本では1975年より47年にわたりテクノロジーとエコシステムに投資アジアでは最初の拠点として設立。

日本ではコンシューマー市場がほどよく成長、今後はパートナー協業を強化する予定。

また日本のマーケティングに対する独自投資と

して、Webサイトの日本語化、カスタマイズされた日本のコンテンツをAMD HEROESを通して展開している。

今後5年間日本市場は見通しが良く、人材の投資を強化、リセラー、ディストリビューター各社のプログラムを充実、強化していく予定。



クライアント向け Ryzen シリーズ

ノート PC 向けクラス最高、高性能、最先端セキュリティ機能搭載の Ryzen6000 シリーズを展開、更にエンタープライズ向け管理機能搭載、電力消費、バッテリー駆動時間の向上を図ってきた。また今後人口知能エンジンを搭載したチップも展開する予定。

日本での展開は、NEC、レノボ、HPI とは既に連携のうえ Ryzen 搭載のノート PC 展開中で今後 Dynabook や富士通とも連携していく。

サーバー向け EPYC シリーズ

サーバー市場では、グローバルで2017年以前は1%以下のシェアだったが、「Zen」アーキテクチャーをリリースして以降、「Zen2」「Zen3」とテクノロジーを進化させてきた。

これにより性能向上、電力効率やコストパフォーマンスも改善され、日本の直近のサーバーシェア（ラックサーバー）が24.7%まで伸ばすことができた。

また「Zen4」アーキテクチャーを採用した最大96コアを搭載する「Genoa」を今年発売予定で、更にクラウドコンピューティング需要にフォーカスした「Bergamo」も準備し、すべての領域をカバーする製品群を用意することでビジネスを伸ばしていけると考えている。

最後に峰岸さんから以下興味深い話がありました。

- ・ EPYC を搭載したスーパーコンピュータの「Frontier」が世界一となる
- ・ 64bit Linux 及び Windows は AMD64 (x86-64) ベースです
- ・ 上記の AMD64 (x86-64) は AMD から Intel にライセンス提供されている
- ・ 生産は台湾 TSMC へ委託、コストパフォーマンスが発揮できる
- ・ パートナー様、エンド様へプロモーション活動を活性化する

作成：SB C&S 木下努

⑧ 10月19日(水) 13:00-15:00 Lenovo 社

1. 安田副社長からの全体総括

- ・ **THINK PAD 30周年** いままでの30年これからの30年を説明
そのために新しい技術をうみだしてくれる3社のパートナーから技術トレンドを紹介
内容は新たな音/映像やタッチの進化・FPGAの技術トレンド
- ・ **実績総括**
オフィスから仕事を開放
従業員 75,000名
開発拠点 17か所 AI中心
売上 10兆
四半期 前期並み
グローバルではPCメーカーがレノボ含む15%Downしている中
前期並みキープができてるのは nonPCで37%アップしている為。
Edge Cloud 製品群が増えてきていることも要因の一つ。
- ・ レノボは2050年ネットゼロエミッションを指針として2030年3月までの目標を定めESG経営に取り組む

2. ThinkPad innovation R Ross

- ・ レノボのイノベーション担当
社会の流れに対する商品創造 変化する社会ニーズに対応する方法を紹介
- ・ 今回は仕事環境の変化に対応するため ニーズに対応できるパートナーを紹介
ニューノーマルに対応するため 3つの分野の対応
 1. ハイブリッドのワークモデル
ハイブリッドの仕事をこなすためにはオーディオ、ビデオ、カメラの性能が非常に重要
鮮明な音声やクリアな画像を提供できるドルビー社からオーディオ技術の最先端技術を紹介
 2. 究極のユーザーインテリジェンス
User Experienceの進化の紹介
ThinkPadのキーボードを現実的に進化させるセンシル社最新ソリューションの紹介
 3. ESG 環境社会 コーポレートガバナンス
ESGはイノベーションの中でも高い順位となる
カメラソリューション向上のためのAI活用、ラティスセミコンダクタによる最新AIを紹介

レノボでは時代の変化に対する商品を常に追求する
大和から横浜へのイノベーション追求

3. PC Technology Innovation Dolby DDully

- ・レノボを仕事遊びに妥協しない人たちへの最適マシンにするために開発
そのための重要コンセプト

1. 最も自然な会議
2. パワフルなA I 低い消費電力
3. 信頼性ある商品作り

- ・アマゾン ベライゾン テスラ ナイキ等先端企業にたいして
Video コミュニケーションを提供
そのための Dolby Atmos Dolby vision という技術を紹介

1. Dolby Atmos

オーディオを創造的に没入できるシステム

映画や画像を小型のディスプレイでは通常味わえないものを味わえるものとする

2. Dolby vision

色彩とコントラストについて

全てのリテールを見ることができる 例えば暗闇でも人の表情が見て取れる

Dolby Atmos によって映画が再現 エンターテイメントはストリーミングに変化 このよ
うなコンテンツをレノボPCによって再現される

映画だけではなく music の体験も生まれ変わる

-アップル music

-アマゾン music

-TIDAL

このストリーミングをレノボPCで再現できる

- ・このように多くの一流の人たちがドルビーを利用
ドルビーこそが デイファクトスタンダードになっている。

4. Technology intro for Lenovo Sensel AZarraga

- ・タッチパネルの最新技術動向

キーボード打ってクリックするのが 従来のPC

機械制御のキーボード これではカスタマイズできない スマートではない

スマートサービス タッチベースのものを改革する

- ・需要要素は

・タッチ さわる

・フォース おす力

- ・しょっかく 感覚

レノボ PC をこの力を使って世の中にだしていく

3つのボタンがヴァーチャルに変化クリックもソフトウェアで制御

この3つのテクノロジーを同時採用は SENSEL だけ

アップル等も同様機能あるが SENSEL は業界標準の3倍

また 競合他社では外付け部品で実現しているが SENSEL はサーキットボードに組み込まれる

そのため設計はシンプルで低コスト

設計上多くのセンサを取り付けられるので、多くのカスタマイズが可能

また SENSEL は明確なロードマップを提示

-2023年には タッチパネルのような形でボードに直接書き込める進化

-2024年にはより感覚的なキーボードに

このようなキーボードをもとに レノボ PC のさらなる進化を目指したい

5. THE LOW POWER PROGRAMMABLE LEADER LATTICE DBEADLE

- ・AI 技術生産量最大のカンパニー

ラップトップへのかかわり方がよりパーソナル イノベーティブな時代になり

このようなラップトップになるためには AI 技術が必須

AI によって生活をスマートにする

NETFLEX でも何が見たいかをリコメンドする デバイスが私たちがよく理解生活を豊かに 私たちの健康を理解しよくしてコラボレーションを強くする

- ・レノボ PC では ThinkPad X1Carbon ,YOGA ,X1 NANO と連携

大和 横浜 ラーレ (オーストラリア) と技術連携

ハードウェアとソフトウェアとの連携 ラティスのネットワークのソフトウェアを

FPGA のなかで動かす

FPGA は超低消費電力で作動している・

さらに低消費電力が UPGRADE でき安定的安全性が担保される。

これにより 机のうえの PC がすぐ起動し、常にわれわれを見てくれている。

例えば PC にわれわれが目線を合わせるとすぐ起動する等パブリックスペースでのセキュリティに優れている

1つ1つは小さいかもしれないが、積み重ねが消費電力マイナスに貢献しより便利にしかも低消費をめざしている

・一般家庭での電力は3%が PC だが毎年7%増えてきている。低消費は ESG 観点からも大変重要

健康改善にも貢献コンピュータ画面をみるのも20分毎に6M 先のものを見るよ PC がかってにやってくれる。

座る姿勢も PC が AI 利用し警告を発してくれる。

OS ではなく F P G A に内蔵していく これによって電力消費を抑える F P G A にオフロード

このような画期的なシステムをもってレノボ P C のさらなる進化し貢献していきたい

今回紹介したパートナーとともにさらなるレノボの進化に多くの期待をもっていただきたい。

ありがとうございました

皆様の視察が有意義であったことを願っております

作成 : NEC 木下隆之

⑨ 10月19日(水) 15:30-17:30 Salesforce 社

@Salesforce Innovation Center, Salesforce Tower



前回 2019 年に続き、今回 2 度目となる訪問。前回同様、Salesforce Tower 60 階にあるゲスト向けのセミナーエリアにてセッション発表を行なう予定。

➤ 61 階 オハナフロアツアー

前回同様、セミナー会場の一つ上の 61 階で開催されたオハナフロアツアー。オハナはハワイ語で「家族」を意味。従業員はもとより、お客様や取引先、業界や地域など、かかわりを持つ人々を家族同様に尊重し、大切に向き合おうという価値観のもと、それらの方々に開放された寛ぎのスペースがオハナフロア。サンフランシスコ市内を 360 度一望でき、カフェスペースも常設されており、社員の交流やイノベーションを育むのにちょうど良いスペースとなっている。セールスフォース社のツアーガイド 2 名により、フロア一周し、各風景や施設の設備、展示品の説明などが行なわれた。

特に関心を引いたのは、壁や柱に植えられた 120 種類の植物は全て生花であり、森の中にいるような空気を本当に作り出していること。このような空間で働けるのは入社した甲斐があるというものである。

➤ ウェルカムスピーチ

日本からリモートで、セールスフォース・ジャパンの古森副社長が挨拶。

日経新聞でも取り上げられた、「世界的な『大離職』が起きた 21 年を経て、今は、『今は経営陣や管理職と従業員の間に緊張関係が生じている。CEO はオフィスに戻るよう求め、従業員は抵抗している』という記事を引用し、戦略的 Slack の買収も引き合いにこの後のセッションへ続く取り組みについて話された。

<https://www.nikkei.com/article/DGXZQOGN042JU0U2A001C2000000/>

➤ エンプロイ・サクセス

アリッサ・メイさんによるエンプロイ・エンゲージメント（従業員エンゲージメント、企業に関する従業員との関わり方）のセッション。

まず、我々聴講者への質問でなぜ社員の体験が大切かを投げかけ、会場が人の繋がり、ナレ

ツジ共有、離職防止やモチベーション維持などさまざまな意見が発せられる。このキーワードを踏まえながらセールスフォースのエンプロイ・サクセス・ジャーニーの話が説明された。

曰く、エンゲージメントが高い社員はパフォーマンスが高く、低い社員はメンタルヘルスの問題など起こりやすいと社内のデータを説明。会社としては出社を期待したいが、強制はせず、自主性に任せる方針が語られた。

では、どうやってエンゲージメントを高めるか。独自の方程式に触れる

文化 + テクノロジー + データ = エンゲージメントの高い従業員

つまり、自分の価値観と会社の価値観（文化）が合い、IT技術の力で会社生活のストレスが起こらない仕組み（含む Slack 活用、社員向け FAQ）を作り、それらに関するデータを取得できていればエンゲージメントが高まるとのこと。

CRMの会社らしく、C=Customer を E=Employee に置き換えて、カスタマーサクセスならぬエンプロイ・サクセスとそのジャーニーをマーケティング視点と同様の切り口で行なっている。入社前の応募情報や面接、内定後の質疑内容などから始まり（リード獲得と同じ考え）実際に入社した時には既にある程度の従業員データが備わっており、それをもとにオンボーディングを進めている。

また、目標管理には、V2MOM (Vision, Values, Methods, Obstacles, and Measures) の指標を使い、93%の社員が目標を達成する仕組みを説明した。

また、Philanthropy（慈善活動）への会社からの支援も説明。エンゲージメントに役立てているとのこと。

最後に Better Never Best、終わることのない改善は続くと結ぶ。

その後会場からの質疑

Q. 社員に出社を求めるのか？ A. 求めているが、必須ではない。データ上、出社が減りエンゲージメントが下がっている。社員のやり方は尊重したい。

Q. Philanthropy（慈善活動）は具体的にどうやるのか？ A. 社員の手を渡す。会社は機会を与えるが、決めるのは社員本人。

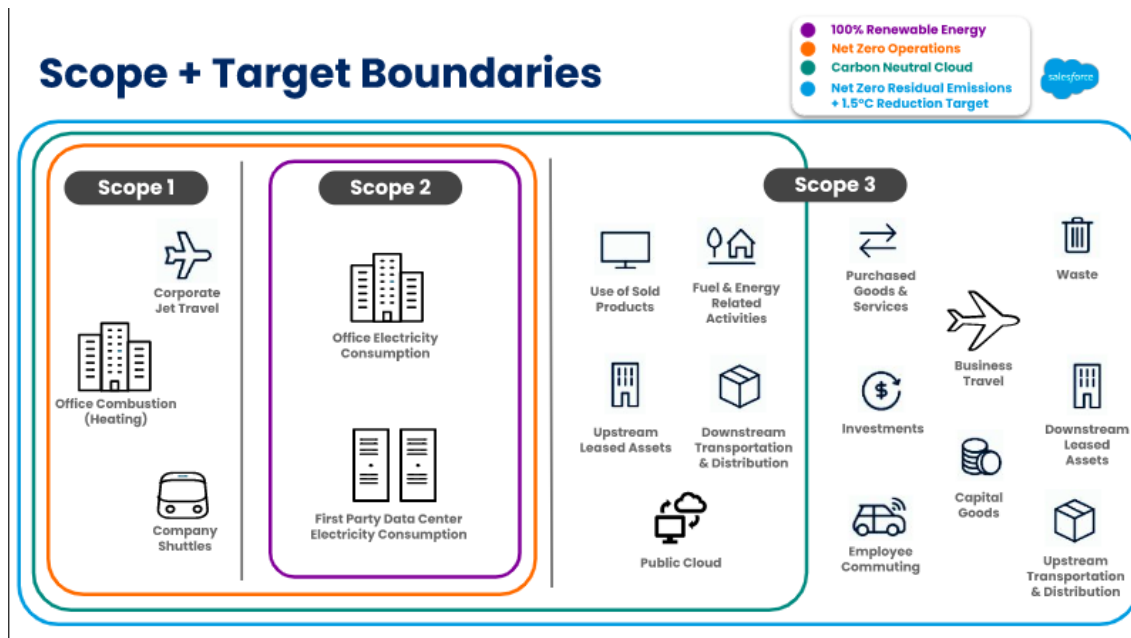
Q. どうしようもない社員をどうする？ A. エンプロイリレーションチームがあり、そこからアドバイスを貰える。部下とマネージャーの関係に関するトレーニングなどプログラムはある。

➤ セールスフォースの SDGs への取り組み

アマダさんによる Salesforce Sustainability の説明。

2030年までに50%の炭素排出削減、2050年でネットゼロを目指し取り組んでいる。質問から改善ポイントを探しており、データセンターはどうやって運営されるのか？顧客はどんな事業をしているのか？出張はどうやって行くのか？収入を得ているのはどんな組織からなのか？そういった疑問をもとに例えば、データセンターなどのサプライヤーは、

Sustainability Exhibit (持続可能性に関する別紙)への同意が必須で、コントロールの効かないパブリッククラウドは自社では利用し難い。このような取り組みは特定の人物や組織が行うのではなく、社員全員の仕事と思わせ取組まないといけない。



削減への取り組みは、オフィスや自社所有の乗り物など自社でコントロールしやすい Scope1 から投資先やクラウド環境など他社の影響の強い Scope3 まで分割し、それぞれに削減目標を定めて取り組んでいる。また、地域によってはポリシーを満たすことが難しい、例えば、オーストラリアは石炭火力発電が中心なので、代わりにソーラーパワーの会社に投資するなど地域に合わせた融通は利かせている。

植林の活動も行っており、前のセッションでも触れた Philanthropy (慈善活動) との関連性もある。

その後の会場からの質問

Q. 在宅と出社はどちらが良い？ A. 在宅の方が削減できたとのデータがある。出張の飛行機は排出が大きいのでその分の削減もあった。ただ、対面での必要性は高いと考えるのでリモート偏重にはしない。

Q. 3年間に比べ社会貢献のメッセージが強くなったがなぜ？ A. 過去5年も関心はあったが、声が小さかった。言わないと広がらないのに気がつき、周りを巻き込むようになったのが最近である。

作成：AXLBIT 長谷川章博

● 10月20日（木）オブショナルツアー

◆ショッピングツアー

サンノゼ周辺のを中心に、3年ぶりのショッピングツアーを行った。今年度は Apple Visitor Center、BEST BUY、Office Depot、Meta 店舗を訪問した。

定点観測として実店舗の生き残り策は毎年印象深いが、新型コロナ禍を経て、いったいどういった売り場づくりに注力しているのかを見ることができた。

量販店ではもともとオンラインでオーダーしたものを店頭で受け取るサービスには力を入れていたが、新型コロナ禍を経てどの店も “Curbside Pickup”（入店せずに車まで商品を持ってきてもらえるサービス）をかかげている。ただし滞在中実際にサービスを利用しているところは見なかった。

また、どのショップにおいても店員はマスク、手袋をつけているが、客が入店する際のマスク着用や消毒などの基本的対策はほとんど呼びかけられていないように感じた。

◆ Apple Park Visitor Center 10:30

有名な円盤形の Apple 社屋の向かい側にあるビジターセンターでは、Apple の製品およびグッズの販売、使い方のセミナーなどが行われている。カフェコーナーもあり、観光地化している。VR にて Apple 社屋をいろいろな角度から見ることができるデモも体験できる。新型 iPhone が発売になったばかりということもあり、平日にも関わらず人出が多く、活気のある印象。

◆BEST BUY Santana Row 11:40

サンタナロウにあるベストバイは家電量販店として、これまでも何度かツアーで訪れている。ベストバイについては PC 関連の説明ができる店員がもともと多かった印象だが、その点は変わらなかった。またマウスやキーボードなどの周辺機器も以前に比べて充実している印象。日本もそうだが、ゲーミング PC の需要が高いようで、目立つところに展示されていた。PC 価格は Celeron 搭載の 300 ドルクラスから i7 搭載の大画面ノートの 2000 ドルクラスまで並んでおり、売れ筋がわかりづらいが一様にノート PC が中心になっていることが見て取れた。前回に比べて家庭用ゲーム機の売り場が拡大していた（PlayStation、XBOX、Switch）。

◆Office Depot 13:30

Office Depot へ。ここはコピー紙などの消耗品の需要も多いからか、カーブサイドピックアップのアピールが多かった。また、取扱品としては事務用品や日用品だけでなく、家庭用 PC 家具（デスクやチェアなど）等の品ぞろえが充実していたのが印象的だった。家庭時間が増えたことによってか、収納雑貨の品ぞろえもかなり充実しており、こういった品は実際に見て買う需要が高いため、注力していることがうかがわれた。

とはいえ前回訪問したショップは閉店しているなど、実店舗の苦戦は続いていることが感じられた。

◆Meta Store 14:30

Meta (旧 Facebook) が 2022 年オープンさせたばかりの実店舗「メタストア」をツアーでは初めて訪問した。

サンフランシスコ国際空港からほど近い Burlingame にあり、静かな印象。

VR ヘッドセット「Quest2」や撮影してそのまま Instagram のストーリーに投稿できるサングラス「Ray-ban Stories」などが展示されており実際に試することができる。ここはあまり広くないこともあって、マスク消毒を呼びかけられていた。

実際に試してみると、VR 環境下で自分が見えている映像がスクリーンで周囲でも見ることができるなど、meta が進めるメタバースのイメージが初めての人にもわかりやすい展示がされていた。また、サングラスについては見えている画像が簡単に撮影 (動画、音声) でき、危険性を感じつつも非常に興味深く見学、体験した。

◆Staples 15:30

文具、事務、オフィス用品の販売店であるステイプルズを訪問した。Office Depot 同様に文具、事務用品、日用品が中心であるが、比較的低価格路線にして価格競争力を上げていることがうかがわれた。

また、こちらも家庭用オフィス家具、PC 周辺機器の品ぞろえを充実させており、在宅ワーク需要の取り込みに注力している様子であった。

印象的だったのは店の一角にあるプリントサービスのコーナーで、様々な人がメモリーやスマートホンから書類を出力するために訪れていた。(精算はクレジットカードのみ) 出力サービスの需要というのは日本ではコンビニがカバーしているが、こういったニーズが米国でも高まっていることを感じさせた。

●ショップツアーまとめ

これまでのショップツアーでは、Amazon との戦い (もしくは住み分け) に比重が高く、オンライン注文して店頭受け取りするサービスに注力する様子が見られたものの、新型コロナ禍を経て、在宅ワークにともなうラストワンマイルでのサービス提供に注力する姿勢が目立った。これを機に困り込みに注力する動きも目立ち、個人事業主向けのオフィスサービス (プリント出力、DM 発送やチラシ作成の代行) など (実態としての取り組み成果は定かでないが) を提供する動きがみられた。

今回は歴史的な円安のさなかでの訪米であったことと、米国は特に物価高に見舞われていることもあって、日本からのツアーとしてはとにかく何を見ても高価に見えてしまうという状況であった。

IT 企業のシリコンバレー脱出も始まっており、今後 IT の世界的中心地としての役割がどうなっていくのか注視していく必要があると感じるツアーとなった。

作成：ハイパー 望月真貴子