

JCSSA米国エグゼクティブツアー2006レポート

2006年10月16日～21日

JCSSAは今年、社団法人化 10 周年の節目の年を迎えた。これまで、エンドユーザーの目線で最適なIT(情報技術)を提供することを目指し、各種委員会活動などを進めてきている。今回のツアーは、会員役員企業の経営層を中心に、ビジネスパートナーとなる企業との情報交換や次の事業へつなげるた意見交換などを目的に実施し、各社との懇親られた。

大塚会長は「4年ぶりのツアー開催となり、の米国主要企業の訪問で、最新の情報を得さらに次のビジネスにつなげられるような意見交換ができ、非常に充実した」と振り返った。

16日は米マイクロソフト本社に訪問し、ケン・ターナーCOO(最高執行責任者)との意見交換をはじめ、同社の企業向け製品ロードマップについて説明を受けた。

2日目は、カリフォルニア州へ場所を移し、アップルコンピュータ、トレンドマイクロを訪問。アップルコンピュータでは、「Mac OS X」の説明や好調な業績についての解説があった。またトレンドマイクロからは、最新の米国でのセキュリティ市場の動向や最新のアプライアンス製品の戦略などが紹介された。

3日目はHP本社、グーグル本社、アドビシステムズを訪問。HPからは、PC関連の事業、製品戦略についての説明があった。グーグル本社では、日本人社員の方々と意見交換できた。最後に訪問したアドビシステムズでは、ブルース・チゼンCEOのご挨拶を始め、新製品について詳しい説明を受けた。



米国各社とも今回のツアーを意味のあるものと位置づけ、双方の懇親を深めることで次の事業へ進展させる場として考えている。「日本に戻って、再度話を詰めた」という声も随所で挙がっていた。

今回は大塚商会の大塚社長をはじめ、九十九電機・鈴木淳一社長、ジェイエムシー・香月誠一会長、シー・シー・ダブル・金成葉子代表取締役、ソフトクリエイト・林宗治社長、東芝情報機器・山下文男社長、サンワサプライ・山田哲也社長のほか、日本事務器、セイコーアイ・インフォテック、リコー・ヒューマン・クリエイツ、エレコム、リコー、キヤノンマーケティングジャパンなどから首脳が参加。

鈴木・九十九電機社長は「情報交換に加え懇親の良い機会になっている。日本での次の事業につなげていきたい」とコメントしたほか、シー・シー・ダブル・金成葉子代表取締役は「毎回参加してきたが、このツアーでは(市場の流れや最新動向など)“風”を感じることができる。今回も風を感じられた。日本での事業に生かしていく」と述べている。

大塚JCSSA会長は、米国同時多発テロ以来、米国ツアーを控えていたが、来年以降も同様のツアーを継続開催していく意向を示していた。(了)



米国
めの
も図

今回
られ、
見交

ビ
見交
ブに

JCSSA米国エグゼクティブツアー報告写真版

成田で元気に結団式（10月16日）



無事にシアトル空港に到着（10月16日）



スターバックス1号店を視察



スタバ本場の珈琲を堪能



いよいよマイクロソフト様本社へ到着



プレゼンルームに勢揃い



ケビンターナーCOOとの懇談会



ケビンターナーCOOと記念撮影



マイクロソフトストアで記念グッズの購入



マイクロソフト幹部とディナーの懇親会



シスコへ移動しアップル様へ（10月17日）



アップル様幹部とランチで懇親会



トレンドマイクロ様へ訪問



マリオットにてトレンドマイクロ様説明会



トレンドマイクロ佐藤様と和食で懇親会



シスコの夜の合同懇親会



ヒューレットパカード様訪問（10月18日）



インクジェットの迫力あるサンプル



効率の上がる業務用ディスプレイ



デジタルホームのHP大型TV



今回のハイライトの一つ・グーグル様本社訪問



12棟のグーグルキャンパス



アドビシステムズ様本社ビル



アドビ様本社前で記念写真



アドビ様ブルースチゼンCEOよりご挨拶



新しいアクロバットの詳細説明



アドビ様らしいユニークな部屋パネル



アドビ様との中華料理での懇親会



ショッピングツアー（10月18日）
フライズ・エレクトロニクス（家電店）



ショッピングツアー（10月19日）
マイクロセンター（パソコンショップ）



コンプUSA (パソコンショップ)



ベストバイ (家電店)



オフィスデポ (事務用品)



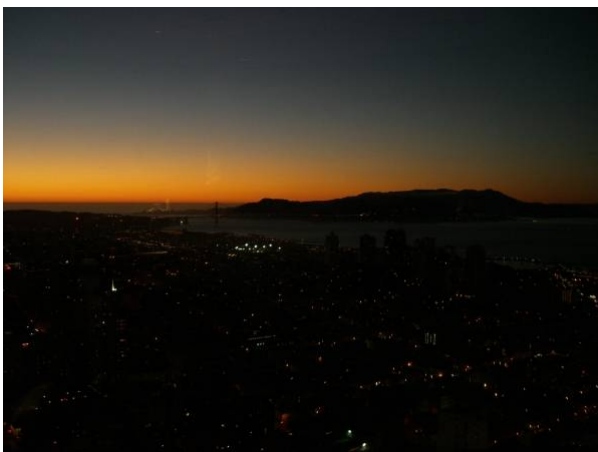
ステープルズ（事務用品）



バンカメビル52FでHP様とさよならパーティ



52Fからの素晴らしい金門橋の夜景



以上4泊6日の大変中身の濃い米国ツアーでした。（松波）

JCSSA 米国エグゼクティブツアー2006 視察記
(参加者用)

社団法人日本コンピュータシステム販売店協会は大塚祐司会長を団長とした「JCSSA米国エグゼクティブ視察団」を組織し、2006年10月16日から21日の6日間の日程で米国主要IT企業を訪問し、米国IT産業の最新事情を視察した。参加者は大塚裕司団長を始めとする16名。

今回の視察ツアーで訪問した企業は米国ワシントン州のマイクロソフト、カリフォルニア州のアップルコンピュータ、トレンドマイクロ、ヒューレット・パッカード、グーグル、アドビ・システムズの6社。その他カリフォルニア州サンノゼ近郊のコンピュータ販売店を視察した。

10月16日月曜日

視察団の一行が最初に訪問した企業は、ワシントン州レドモンドに本社を構えるマイクロソフト。シアトル空港到着後、税関検査を終えたその足で小雨が降る中、同社を訪問した。

同社では最高業務執行役員のケビン・ターナー氏から歓迎の言葉を受け、ボブ・エルスワースディレクターから同社のエンタープライズ・ビジネスの今後についてレクチャーを受けた。

マイクロソフトは現在、「People Ready Business」というキャンペーンを展開している。これはマイクロソフトが企業の属する社員の役割をIT推進を積極展開しようという呼びかけで、社員力を経営力に活かそうというものである。

社員の行動力、交渉力、洞察力、判断力を活かして、パートナー企業との収益性の高い顧客関係の構築、業務プロセスの改善、革新的な製品・サービスの提供、関係強化を行い、その結果、ソフトウェアの役割の明確化、IT基盤の最適化、インフォメーション基盤の最適化を促進させようというものである。

マイクロソフトが現在進めているビジネス展開は、デスクトップエリア、サーバー・ビジネスアプリケーション、エンタテインメント、オンラインサービスの4つの分野で、コマース市場とコンシューマ市場の2つの市場を360度の眼で捉え、コマース市場のワークスタイルの演出と、コンシューマ市場のデジタルライフの演出をマイクロソフトが支援するという。

マイクロソフトは2007年初頭に「Windows Vista」「Office 2007」リリースの準備を進めており、パートナーの支援拡充に乗り出したいと考えている。

マイクロソフトは Windows XP を 2001 年 10 月にリリースして以来 5 年間、Windows の新バージョンを大々的に発表していなかった。マイクロソフトは、利益と売上高の大半を Windows と Office から得ており、2007年初頭に予定している「Windows Vista」「Office 2007」のリリースは、同社の今後のビジネス展開を占うものと言える。

また、マイクロソフトはコンシューマ市場にも積極的で、今回市場に投入する容量 30G バイトの「Zune」デジタルメディアプレーヤーは、11 月中旬に発売される。これはアップルコンピュータの「iPod」と直接競合する商品で、連動する「Zune Pass」音楽サービスを紹介する目的から、「Zune」デバイスには「Zune Pass」サービスが扱う楽曲、ミュージックビデオ、そして映画のダイジェスト版がプレインストールされてくる。Zune Pass の利用料金は 1 カ月 14.99ドルあるいは 3 カ月 44.97ドルの予定である。

マイクロソフトによると、Zune ソフトウェアは、Apple の iTunes ソフトウェアが採用する AAC フォーマットをはじめ、人気の高い複数のフォーマットを再生できるようになるとのことである。

10月17日

マイクロソフトの訪問を終えた一行は、翌17日、カリフォルニア州へ移動し、アップルコンピュータおよびトレンドマイクロを訪問した。

iPodの大ヒットで勢いづくアップルコンピュータは絶好調である。iPodがMacの販売を促進し、MacがiPodの販売を促進させる相乗効果がでているようだ。

視察団が訪問した翌日に発表された同社の第4四半期決算発表によると、MacとiPodの売り上げが30%以上も伸びたことが追い風となり、第4四半期に48億4000万ドルの売上高と5億4600万ドルの純利益を計上した。前年同期は売上高が36億8000万ドル、利益が4億3000万ドルだ

アップルコンピュータの最高経営責任者（CEO）スティーブ・ジョブズ氏は、「アップルコンピュータは、今四半期の好調な決算で素晴らしい1年を締めくくった。2007年はアップルコンピュータ史上、最もエキサイティングな新製品を出してゆく」と述べた。

アップルコンピュータは第4四半期に、前年同期比35%増となる870万台のiPodと、前年同期比30%増となる161万台のMacを販売したという。デスクトップは前年比4%増にとどまったが、ノートPCの売上はMacBookが初めて四半期を通して売られたことが追い風となり、56%の大幅増となっている。

iTunes StoreをはじめとするiPod以外の音楽関連製品やサービスの売り上げは4億5200万ドルだった。これは前年同期より71%多い。また、周辺機器などの各種ハードウェアの売り上げは2億9700万ドルで1年前とほぼ同じ。ソフトウェアやサービスなどの売り上げは、前年同期比7%増の3億1600万ドルだった。

アップルコンピュータは、今後インテルチップを搭載したMac、そしてiPodを中心に、製品のラインアップの拡張、ビジネスパートナーの拡充、ミュージックビジネスに注力し、プロシューマ市場、コンシューマ市場に積極展開していく予定である。2007年には次世代のMacXOSの発表も予定されている。アップルコンピュータ本社訪問後、アップルコンピュータと同じくカリフォルニア州クパチーノに米国オフィスを構えるトレンドマイクロを訪問した。

同社は情報セキュリティに対して企業、個人にかかわらず、情報セキュリティ対策を積極敵に進めているが、情報セキュリティに対して完全に防御することはできないと考えており、その不安はみんな変わらず持っているとして、ウィルス、スパイウェア、スパム、そしてハッカーからの脅威に対し、ニーズにあったソリューションの提供を展開していくことにしている。対象は大企業、中小企業にとどまらず、コンシューマとコンピュータユーザー全般を対象としている。

同社は情報対策のPDCAとして、Monitor（監視）、Enforce（強化）、Revnt（予防）、Recover（復旧）のルーチンを提唱し、コマーシャル市場、コンシューマ市場に適切な対応策を展開するという。

ルーターメーカーとして確固たる地位を築いているシスコとトレンドマイクロの提携は、インターネットの普及による情報セキュリティの脅威に対し、ハードメーカーとソフトメーカーの協業による情報セキュリティ脅威防止のチャレンジといえる。

日本市場でもトレンドマイクロの躍進はうかがえる。ソースネクストによる更新料無料ソフトの登場やジャストシステムの参入など、このところ話題が尽きないセキュリティソフト市場だが、ランキングも大きく変動している。BCNランキングによると、これまで首位を走ってきたシマンテックが9月第4週、トレンドマイクロにその座を明け渡した。これで160週以上にわたって維持してきたシマンテックの連続首位記録が途絶えた。さらに、「ウイルスバスター2007」の立ち上がりが好調で、パッケージ別のランキングでもトレンドマイクロが首位を獲得している。

トレンドマイクロでは、都心の主要量販店を中心に、大々的な店頭キャンペーンを実施したという。ソフ

ト自体の機能強化に加え、値ごろ感も高まり、さらに販促活動の相乗効果で、見事スタートダッシュに成功したようだ。

10月18日水曜日

早朝よりヒューレット・パッカード本社を訪問した。

今期売上900億ドルとなる同社は「HPを世界でトップのIT企業にしよう」という合い言葉のもと、焦点をITに絞り込んで成長していくこと、適切な投資をすること、生産性を向上させること、経営指針をこの3つのポイントに絞り、事業を展開している。

その事業展開の中心にいる人物が最高経営執行責任者マーク・ハード氏である。マーク・ハード氏は、経営資源を研究開発と営業展開の2点に集中させ、良いものを作って販売するという、物作り企業の原点に戻り、収益構造を改善させた。その結果、2005年売上870億ドルが2006年900億ドル超の売上になる原動力となった。

同社はエンタープライズ、PCクライアント、イメージ分野を中心に、ハードウェア、ソリューションを展開しているが、モバイル市場が今後大きな市場に成長すると予測し、モバイル市場に対し、積極的に展開していくとしている。

調査会社ガートナーの発表によれば、ヒューレット・パッカードはDellを抜き、ほぼ3年ぶりにPCメーカーとして世界第1位に返り咲いたとのことである。

ガートナーによれば、第3四半期のHPとDellのPC出荷台数の差はわずか11万台だった。「四半期に5900万台という市場の大きさ考えれば、この差は比較的小さい」とガートナーは言っているが、「ただ、より重要なのはDellとHPの市場シェアの曲線だ。Dellは減少しつつあり、HPは継続的にシェアを伸ばしつつある」(同社)という見方は、今後の両社の流れを予測する意見として興味深い。

正午近くに、グーグルを訪問した。

ここはなかなか視察できないということであったが、今回は村上社長のご厚意で実現した。外観以外はすべて写真禁止で、中を視察できたのは貴重な体験だった。完全フレックスタイムの勤務、いつでも入れるフィットネスジム、朝昼晩フリーで食べられる社員食堂など、ユニークな福利厚生を行っている。社員数はこの3年間で8倍となり、現在8000人ということである。そのうち5000人がこの本社の12棟の建物で勤務しているそうである。新興企業のダイナミズムを感じながら、社員食堂でおいしいランチをご馳走になった。

次のアドビさん訪問までの時間に、フライズ・エレクトロニクスのショップを見学した。

ここはインカ帝国のコンセプトの店で、内装、外装がそのテーマに合わされている。中はさすがに広く、ざっと2000坪以上の1フロアに、PCやAVや家電が置かれている。またAVソフトやゲームソフトも充実させていた。セルフサービスで買う売場と高額商品の接客売場が組み合わされており、販売員の動きも効率的になっていた。レジが30台以上も並び、日曜にはフル稼働するそうである。地域一番店という迫力のある店であった。

夕方からアドビシステムズの本社を訪問した。

マクロメディアとの合併については、お互いに補完し合う関係と言うことであった。またアクロバット8についての詳細なプレゼンがあり、来年発売に向けての意気込みを感じた。今回はアクロバットコネクという商品も同時発売し、TV画面を通じて双方向のコラボレーションができるような新商品も登場する。来年の発売イベントをよろしくとのことであった。