

JCSSA米国エグゼクティブツアー2007レポート

2007年10月15日～20日

日本コンピュータシステム販売店協会(JCSSA、会長＝大塚裕司・大塚商会社長)は15日から米国主要コンピュータ/ソフトメーカーと情報交換を行う「JCSSAエグゼクティブツアー」で渡米し、主要米企業との意見交換を行った。今回は会員役員企業首脳ら20人が参加し、米インテル本社を皮切りにフォーティネット、ネットスイート、アドバイシステムズ、ヒューレット・パッカード(HP)、ゲーム、アップル本社を訪問した。

◇ ◇ ◇

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米国企業との情報交換や次の事業へつなげるための意見交換などを目的に実施している。以前からJCSSAが恒例で行っていたが01年の米国同時多発テロ以来休止していた。昨年4年ぶりに開催し好評だったことから今年も企画、前回を上回る参加となった。



ツアーに際し大塚会長は「米主要企業本社を訪れることは普段は経験できない大きなチャンスになる。訪問企業だけでなく、参加企業間での懇親もできる良い機会、将来の大きな財産になる」と意義を述べ、継続して続けていく考えを改めて示した。

■1日目、インテル■

15日は、シリコンバレーにあるコンピュータ量販店fry's ELECTRONICS(フライズ・エレクトロニクス)を視察後にインテル本社[サンタクララ]を訪問、日本法人の吉田和正共同社長自らが出迎えた。



インテルからはパソコンの最新CPU(中央演算処理装置)の「vPro」やサーバーCPUの最新の技術動向、次世代高速無線通信技術「WiMAX」技術について本社の担当者が解説。とくにWiMAXは、このほど日本でも2.5Gヘルツ帯の事業免許の申請が行われたばかりで関心も高い。インテルはこの技術を世界規模で積極推進していくことを強調していた。

低消費電力化への取り組みとして(1CPUに複数の演算器を搭載した)マルチコアの技術戦略について説明もあった。マルチコア化は環境などを意識し高性能化と省電力化を両立させるもので、インテルでも数年来開発を強化している。その結果、05年にシングルコアで110?ツ/1コアだった

ものが07年にクアッドコアで12.5T²/1コアまで削減した。

プロセッサ(CPU)の技術革新についてインテルは「チックタックモデル」を採用しているという。2年ごとに開発プロセスの革新をしその間で新アーキテクチャを投入する。65ナノ²、新アーキテクチャ、45ナノ²、新アーキテクチャ、32ナノ²という流れだ。

吉田インテル共同社長は「日本を代表する団体と意見交換と懇親の場が設けられたことを嬉しく思う」と述べた上で、今後も米国本社での情報交換の場の提供や日本での技術情報の共有の場を積極的に作っていく考えを明らかにした。

■フォーティネット、ネットスイート、アドビシステムズ■

日本コンピュータシステム販売店協会(JCSSA)のエグゼクティブツアー一行は2日目、Fortinet(フォーティネット)米本社[サニーベール]、NetSuite(ネットスイート)米本社[サンマテオ]、アドビシステムズ米本社[サンノゼ]を訪問。今回は、現在急成長している新興企業への訪問をすることで最新情報の収集にも努めた。



ネットワークセキュリティの機能を1サーバーですべて管理できる「UTM(統合型脅威管理)アプライアンス」で急成長を遂げているフォーティネットは、ケン・ジーCEOが迎え入れ、「日本市場は重要で、今後、パートナーを拡大していく上で今回のような機会を大切に情報交換などを積極的にしていきたい」などと話した。

設立して7年の企業だが、シスコやジュニパーネットワークスなどネットワーク大手を猛追してきた。



全ての技術を自社開発していることも特徴で、日本でも本格的に事業展開をしようとしている。すでに大塚商会をはじめ日本での販売活動を始めており、UTM市場の拡大とともに市場への浸透を目指している。

企業向けのアプリケーションシステムをSaaS(ソフトウェア・アズ・ア・サービス)で提供していくネットスイートも注目の企業だ。98年にオラクルCEOのラリー・エリソン氏とエヴァン・ゴールドバーグ氏の2人

で設立した同社は、企業の業務システムをオンラインで利用できるようにする仕組みを提供している。現在はSaaSに注力しており、案件も好調。CRM(顧客情報管理)サービスではセールスフォースドットコムに対抗している。CRMは主要機能を入れて1人1万5000円/月で利用できるという。直販だけでなく間接販売でも展開していく。

昨年から引き続き訪問したアドビシステムズでは「アクロバット」の戦略とコミュニケーションツール「クリエイティブ・スイート(CS3)」について情報交換をした。

「アクロバット」は企業の業務環境が大きく変わる中でコミュニケーション力をいかにして高めていくかに焦点を当てていくという。Kevin M Lynch氏は「PDFを作ることから活用する段階に入ってきている」と強調した。「CS3」は日本で 62%の成長をしており、Dave Burkett副社長は「今後はビデオ市場への浸透なども図っていく」と話していた。



■ヒューレット・パッカード(HP)、グーグル、アップル■

3日目はHP[クパチーノ]、グーグル[マウンテンビュー]、アップルコンピュータ[クパチーノ]を訪問した。

HPは、パソコンやIAサーバーが好調に推移し世界シェアで1位を維持していることを説明し、今後もさらに規模を拡大させる考えを示した。現在はコンパックとの社内システムの融合を進めており、世界に 80 箇所あったデータセンターを3箇所に集約している。現CEOのマーク・ハード氏は徹底したパートナー戦略と明確なコスト削減策により業績を押し上げることに成功した。製品面では

今後はブレード(刃型)サーバーに注力していく考え。また、次世代デジタルライフを実現する「スマートホーム」を、日本企業に向けて初めて公開した。



エグゼクティブ・ブリーフィング・センター(EBC)敷地内に今年8月に建設した次世代デジタルライフを実現する「スマートホーム」は同社が北米で提案を加速しているデジタルライフスタイルを実現するコンセプトハウスで、リビングルームからキッチン、寝室、書斎まで各部屋の家電やAV、コンピュータがネット

ワークで接続されている。

HPのパソコンやウィンドウズのホームサーバーによるシステムに加え、パートナー企業と連携したシステムがすべて集中制御できるようになっている。スピーカーなどはKlipsch(クリップシュ)社製を採用したほか、家電関連はWhirlpool(ワールプール)社製の冷蔵庫やオーブンなどがつながる。Voodoo(ヴードゥー)PCの買収に伴い新規参入したゲームシステムも展示されている。

リビングルームには8月から発売したインターネット接続から映像配信、家庭用機器への接続などを集中的に管理できる 47 インチの大型薄型テレビを使った「メディアスマートテレビ」を設置し、音楽や映画のダウンロードからインターネットでの情報収集などを一つのリモコンで制御。1080pのフルHD(ハイビジョン)による高画質映像で映画も楽しめる。

HPは北米市場でコンシューマ向けの次世代ライフスタイルの提案を強化している。家電やIT(情報技術)各社が始めている各種デジタル機器がネットワークで全てがつながるスマートホームの提案にも注力してきた。

公開したコンセプト住宅は、毎年米国で開催される家電関連の世界最大級の展示会「CES」で実演展示したものをクパチーノに移設したもので8月に完成した。すでに米国内や世界各国からのエグゼクティブなどへの公開を始めていた。

現在、コンシューマ向けのデジタルライフスタイルを実現するシステムの提案は北米が中心で日本に向けた販売は行われないが、日本HPは来年度以降に日本国内でコンシューマ向けPCの販売を加速させる意向も示しており、将来はデジタルホーム関連の販売を始める可能性もある。

なお、今回のスマートホームに設置されるAVやサーバー機器などのみで約7万ドルで構築できる(同社)という。

その後、グーグルとアップルに訪問。グーグルは昨年と比べ社員数が倍増するなど急成長は続

く。アップルもMacとiPodがいずれも好調。2ケタ増を記録していることを明らかにした。

今回のツアーは昨年からさらに参加者が増えた。シー・シー・ダブル金成葉子社長は「非常に有意義な時間が過ごせ、最新技術動向が得られる。参加者の懇親も図れるため、来年以降も続けていきたい」などと話していた。(了)

(水品 唯氏：電波新聞社)

