

★JCSSA 米国トップエグゼクティブ研修ツアー レポート

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）の会員企業
の首脳らで構成した「JCSSA米国トップエグゼクティブ研修ツアー」は10月19—24日、米
カリフォルニア州のシリコンバレー地域にある米国主要コンピュータ/ソフトメーカー、ディーラー
など7社との情報交換を行った。会員の首脳ら16人は米インテルを皮切りに、トレンドマイクロ、
IBM、アドビシステムズ、ヒューレット・パッカード（HP）、米HPの主要ディーラーの1社ダッ
シャー・テクノロジーズのほか、今回初めて日本企業のリコーの現地法人リコーイノベーションズに
も訪問した。ツアーはJCSSA会員の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を行うことが目的。01年の米国同時多発テロ以来休止していたものを0
6年に復活させて以来毎年定点観測の意味も含めて実施している。

□ □ □

08年10月以降の不況の影響で、世界的に09年前半から厳しい経済環境にさらされている。I
T（情報技術）産業も状況は変わらず、日本市場でも主要ITベンダーからは先行きが不透明との声
が多数あがっている。

一方で、ハイテク市場は回復基調となっており、今回訪問したインテルの第3四半期決算（7—9
月）で、マイクロプロセッサとチップセットの出荷数は過去最高となった。HPのディーラーである
ダッシャー・テクノロジーズのアル・チエン副社長は「案件の動きが鈍ってきて12カ月ほど経って
いるが、ここにきてゆるやかに立ち上がり出している」と話しており、米国IT市場でも回復が
見え始めている。

初日に訪問したインテルは、ネットブックやノートパソコン用などが順調に伸びプロセッサの出荷
を大きく伸ばした。吉田和正日本法人社長は「先行きは不透明だが、中国やインドは成長市場になっ
ている。今後は集積度を高めてパワーがあり省電力な製品投入により市場の期待に応えていく」と方
向性を示す。

今回の訪米で特徴的だったのはデータセンターを活用した
クラウドコンピューティングの取り組みを強化する企業が増
えている点だ。インテルでさえもサーバー用のチップ開発で
はなくデータセンター全体での最適化を目指そうとしている。
今年、社内にデータセンターグループを設立し、省電力化や
高効率化に向けた開発・マーケティングを本格化しているこ
とをみてもわかる。



クラウドコンピューティングを積極的に提唱している米I
BMも、この領域で本格的にサービス化するための開発を強化してきている。訪問したIBMソフト
ウェアラボには、1エーカー（約4000平方m）にもなる社内用のデータセンター（＝写真）が作
られ、世界のIBMのクラウドの開発や検証の中核を担う。

IBMは企業内で構築するプライベートクラウドとグーグルやアマゾンのように一般にサービスを
公開し企業や個人が自由にIT資源を使えるパブリッククラウドの両方向から本格的なサービス化を
検討している。

その中で現在実用段階に入っているのが、システム開発の際のサーバーやストレージ（外部記憶装置）の資源を必要な時に必要なだけ使えるようにしていくものだ。これまでのように使用のピークに合わせてインフラを構築しては初期投資が高額になるうえ、使わないときにもシステムの電源を最大で動かしてはコストがかかってしまう。これをクラウドにより必要なときに必要なだけ資源が使えるようにしていくわけだ。

IBMではプライベートとパブリックの良いところを採ったハイブリッド型の実現を目指している。エンタープライズイニシアティブ・クラウドコンピューティングのディマ・リケッシュ氏は「IBMはハイブリッドにするための標準を作ろうと研究している」という。

セキュリティソフト大手のトレンドマイクロも2010年の戦略としてクラウドを掲げた。08-09年は企業のセキュリティをトレンドマイクロのクラウドサービスにより保護するサービスを展開してきた。これを10年にはクラウド環境でのセキュリティやデータ保護を実現するためのサービス化を目指す。

プロダクトマネジメント担当副社長のフランク・クオ氏は「企業内だけでなく社外でも家庭でもあらゆるデバイスにデータが移動するようになるクラウド環境の中でのセキュリティ確保はますます難しくなる」とした上で「トレンドマイクロはクラウドのためのプロテクション（保護）を進めていく」と述べた。

米HPの有力ディーラーの一社ダッシャー・テクノロジーズもクラウドに焦点を当てていると説明。ジョン・ヴィグレッカ上席副社長は「コストを削減して効率を挙げていくシステム構築への引き合いが多く、クラウドにより課題が解決できる」と話す。ブレードシステムなど最新のインフラ機器を活用することでプライベートクラウドの構築支援をしていく考えを示している。

ただクラウドコンピューティングをビジネスとして成立させていくためには課題も多い。そもそもクラウドコンピューティングの定義があいまいで、企業によってとらえ方に若干の違いがある。日本企業でもクラウドを中核とした事業ロードマップと製品ロードマップを打ち出しているところが増えているが、現状ではグーグルやアマゾン、セールスフォース・ドットコムのように具体的なビジネスとして動き出しているところは少ない。

IBMはITインフラをクラウドとして柔軟に提供できるような仕組みづくりをしているが、どのようなビジネスモデルで展開していくか、収益モデルをどのようにしていくかについては明言を避けた。

確実にクラウド環境が台頭していくことは間違いない上、コスト削減や効率化の効果も出ている。しかし、今の段階では、開発途上の部分も多く、実際は来年以降に本格的な動きが出てくるとみられる。

米国市場では先行きの不透明感は否めないものの回復への兆しも見えてきている。日本市場でも同様に、いち早く市場の動きを察知し企業戦略に盛り込むことで、市場回復時のスタートダッシュにつながるはずだ。

訪問主要各社の動向を追う。

インテル

米インテルは、クライアントPC、サーバー、グリーンIT（情報技術）の3テーマを中心に展開を図る。このほど発表した第3四半期の業績では、収益面では厳しさが残ったもののMPU（マイク



インテルでも Windows 7 への期待は大きい

な変革が起こる。インテルはROI（投資対効果）を確実に出せるよう、より高集積化を施し、低価格でパワーのあるプロセッサを出していく」と見通しを示し、「クライアントPCを現在の3億台から5億台へ、さらに14年までに10億台まで拡大させたい」と述べた。

パソコン関連ではネットブックやノートパソコンが成長しMPUの出荷は好調だ。このほど発売になったマイクロソフトの新OS「ウィンドウズ7」への期待は大きい。マーケティングディレクターのアンディ・トリバ氏は「ビスタを導入していない企業が大半を占めるため、7により一気に需要が伸びる」とみる。セキュリティや仮想化などもチップへの組込むことで、より快適な動作を実現させる考えだ。

サーバー関連はデータセンターグループとしてITシステム全体でのサーバー効率を考えるように切り替えた。データセンターの電力消費が右肩上がりになっている背景からサーバー単体での省電力化に加え、設備投資や運用コストも加えた総合的な視点で展開を図ろうとしている。

さらに2年前からはエコテクノロジーグループも開設し、電力の効率的な管理も始めた。電力の最適配分をしていくスマートグリッドのプロジェクトにも参画しており、政府と民間で連携をした展開を訴求する。

米国ではバラク・オバマ大統領が4000万台のスマートメーターの導入を推進するがすべての導入にはまだ数年かかるといわれている。インテルでは、ネットワーク敷設を必要としないWiMAXと連動によるスマートメーター導入などの検討も今後必要になるのではないかと、としていた。

トレンドマイクロ

トレンドマイクロは、09年は企業のセキュリティをクラウドサービスで確保する「スマートプロテクションネットワーク」を展開してきたが、10年にはクラウド環境でのセキュリティやデータ保護を実現させることを明らかにした。

現在、データが企業の情報システムだけでなく、PDAやスマートフォン、パソコンなどのあらゆるデバイスで閲覧できるようになっており端末間でのデータの移動も著しい。そのため企業側での一元管理が難しい上、プロダクトマネジメント担当副社長のフランク・クオ氏は「クラウド環境の中でのセキュリティ確保はますます難しくなる」と指摘する。

同社はこの課題を解決するために10年は、仮想環境、第3世代ネットワーク環境、SaaS（ソフトウェア・アズ・ア・サービス）/PaaS（プラットフォーム・アズ・ア・サービス）/IaaS（インフラストラクチャ・アズ・ア・サービス）、クラウド環境の4つの環境でのプロテクション（保



クラウド環境でのセキュリティが10年の重点戦略

護)を進めていく。

データセンターで主流になる仮想化環境でのセキュリティに加え、ネットワークを俯瞰的にみることで各種デバイスのセキュリティも確保できるようにする。

IBM

IBMではクラウドコンピューティングの方向性が示された。訪問したIBMソフトウェアラボには、1エーカー(約4000平方m)にもなる社内用のデータセンターが作られており、世界のIBMのクラウドの開発や検証の中核を担う。

約1年前にクラウドコンピューティングの浸透を目的に作られたエンタープライズイニシアティブ・クラウドコンピューティングのディマ・リケッシュ氏は「クラウドはサーバーやストレージ(外部記憶装置)などのIT資産の無駄をなくし効率よく利用できるようにする」と話す。

90年代にグリッドコンピューティングが提唱されるようになり、その後、コンピュータを電気や



ガス、水道のように利用できるようにするユーティリティコンピューティングが、さらにアプリケーションをサービスとして利用できるようにするSaaSの展開など、ITベンダーは様々な形で提案を進めてきた。「クラウドはこれらを網羅した」(リケッシュ氏)ものでITシステムの資源を柔軟に利活用出来るようになるものだ。

IBMは企業内で構築するプライベートクラウドとグーグルやアマゾンのように一般にサービスを公開し企業や個人が自由にIT

資源を使えるパブリッククラウドの双方の良い部分を併せ持ったハイブリッド型の実現を目指そうとしている。

現在、世界に20のクラウドセンターを開設し「プロジェクトブルークラウド」として社内クラウドを外部に発信しようとしている。実際、従来はサーバーなどのディプロイ(配置)に数時間かかっていたものが、「ブルークラウドにより数分でできるようになった」(同)という。これによりハードコストを7分の1に削減できたという実績もある。

6月からはすぐにクラウド環境を利用できるようにする「クラウドバースト」を発表しており、多くの引き合いが出てきている。リケッシュ氏は「まずはクラウド環境を使ってもらいたい。ハイブリッド型であれば事前投資をせずに使える」と呼びかけていた。

リコーイノベーションズ

リコーの米国現地法人リコーイノベーションズは顧客やテクノロジー(技術)、Webサービスなどのリサーチをしている。ジョン・バルス副社長(=写真)は「リコーの製品開発や製品品質の向上などに重要な役割を果たしている」という。とくにリコーのサービスは大企業向けには個々にあわせてソリューション展開ができていますが、中小規模の事業者向けにはサービスへの対応が不十分なことから、この領域への改善も命題になっているという。

顧客の潜在的な需要の発掘も進めており、「アドバンスト・ビジネス・センター」では、ユーザーの課題を洗い出し“何が必要か”を検討するユニークなプロジェクトも進めている。



訪問時にはIP（インターネット・プロトコル）アドレスの設定をせずにMFP（デジタル複合機）からデータの出力ができる「App2Me」が紹介された。モバイル端末からでもLANに接続すれば簡単に紙への出力ができるだけでなく、スキャナとしてパソコンやモバイルノートパソコンなどへのコンテンツの取り込みもできる。「カフェなどでも使えるようになる」（マックス・マクファーランド氏）と期待を寄せる。



ネットワークにつなげば自在にデータを紙で出力できる

昨今は電子書籍などの普及が本格的に始まっており、電子書籍閲覧端末のアマゾン「キンドル」が人気を博している。日本でも電子ペーパーを活用した端末の開発販売などが進むが、リコーでは手書きで画面から書き込みができる電子ペーパーの端末を開発し、実用化に向けて検証を進めている。端末間での書き込みの同期もできるため、ネットワークに接続すれば資料を共有し、書き込みをしながらの打ち合わせも可能になる。

4月からはクラウド環境での新サービスの開発も進めており、次世代の製品サービスの投入の早期化を目指す。今後も製品開発の支援をする施策を打っていく方針だ。

http://www.rioh.co.jp/release/by_field/copy/2009/1104.html

<http://www.app2me.jp/>

アドビシステムズ

アドビシステムズは厳しい市場環境の中で順調に業績を拡大している。主力のクリエイティブスイート（CS）の満足度が非常に高いほか、旧バージョンから新バージョンへの移行が円滑に進んだことにも起因している。



アドビ本社【サンノゼ】

今後は印刷業界をはじめ、様々なメディア業界に対していかに同社製品の提供をしていくかも課題で、CS製品のさらなる浸透が課題になっているという。マーラ・シャーマ・シニアディレクターは「各ユーザーに対してユーザー目線からのメッセージを出していく」と話す。最新版のCS 5のアップグレードが現状では予想より少ないことから、どのように良さをアピールしていくかが課題になっており、シャーマ氏は「ウィンドウズ7やアップル

のスノーレパードの発売でチャンスはあるため、良さをアピールしたい」と意気込む。ユーザーは良いデザインを作るだけでなく、成功を収めたいと考えていることから、この需要に応えるPR活動を進める方針だ。

販売に関しては、北米では個人、小規模事業者、大規模企業に分類して提案をする。とくに現在は①新規顧客の獲得②既存顧客のアップグレード③フォトショップやイラストレータからCSへの移行の3つの提案を進めており、北米地域の販売責任者のケーティ・キーディング氏は「ターゲットを明確にして展開していきたい」と語った。

ヒューレット・パカード（HP）

昨年に引き続き訪問した米ヒューレット・パカード（クパチーノ）のエグゼクティブ・ブリーフィング・センター（EBC）では、パソコン事業についての取り組みが紹介された。PSGイノベ

ーションプログラムオフィス・オペレーションマネジャーのクリスチャン・パーペ氏は「コンピューティングはパーソナルなもの」と強調し、“性能、品質、楽しさ”の実現が重要になるとした。さらに製品のデザインをする中では環境への影響も考える必要があると説明。HPではパソコンやサーバーなど幅広い製品群を投入する中で常に環境を意識した開発と販売に注力しており、「競合他社と比較しても先行している」と述べた。



クリスチャン・パーペ氏

同社は年間で研究開発に30万ドルを投じており、研究所からは最新の製品が生まれているという。企業向けの超小型クライアントパソコン「マイクロクライアント」やタッチパネルによるデスクトップパソコンなど、企業向けでも一般市場向けでも人とのインタラクティブ(双方向での対話)を重視した端末開発を重視する。現在は外部の脅威から保護するバーチャルブラウザやGPS(全地球測位システム)を使った位置情報サービス、ビデオ会議の仕組みなど新たな製品サービスの開発にも注力しており、「これからもHPから新たな体験ができるデバイスが出てくる」とした。

一方の日本HPについてソリューションパートナー営業統括本部第一営業本部長の



「パートナーを重視している」と強調。日本HPではマーケティングの4P(プロダクト、プライス、プレイス、プロモーション)ではなく、プロダクト、プライス、プロモーション、パートナーで展開しているとした。また引き続きパソコンやサーバーの東京生産を継続していく考えを示した。景気回復の時期については「来年の4-6月が分岐点になるため、11月以降に営業の強化、専門化をして種まきをしていく」と述べた。

昨年に続き公開された「スマートホーム」は07年8月に建設した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Windowsホームサーバーによるシステムを中心に、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。

リビングルームの大型薄型テレビで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が一元的にできるだけでなく、ハイビジョンによる高画質映像で映画も楽しめる上、キッチンや寝室でもどこにいても同じようにコンテンツが利用できる。ウィンドウズ7のタッチパネルを操作による端末も設置されており、より使い勝手が良くなっていることが強調されていた。

ダッシャー・テクノロジーズ

米HPの有力ディーラーの一社であるダッシャー・テクノロジーズは、北カリフォルニアから米南東部を中心に年商で2万5000-30億ドル規模の企業を対象にシステム構築、販売を行っている。主にメディア、ヘルスケア、地場官公庁、ファイナンス、高等教育機関などが顧客で、現在は「Web2.0やクラウド」に焦点を当てているという。同社の社員は43人で年商は4000万ドル(約40億円)だ。

売上の約7割がサーバー、ストレージ、ソフトの販売で、約3割がクライアントパソコンとプリンタになっており、アル・チエン副社長は「売上は順調に伸びている」と話す。ソリューションアーキ

テクトと呼ぶ専門知識を持つ技術者が企業の課題に合わせたシステム提案をしており、顧客のすそ野を着実に広げている。

【ジョン・ヴィグレッカ上席副社長とアル・チエン副社長に聞く】



ヴィグレッカ上席副社長

—昨年から世界的な不況になっていますが、足元の状況は。

ヴィグレッカ上席副社長 この12カ月は案件の動きが鈍っているが、直近3カ月では投資が戻ってきた。中小企業は引き続き慎重だが、7月以降は再び立ち上がってきていると感じている。ただ、米国の失業率は10%あるため、企業が収益を挙げている一方で雇用は増やさないと「ジョブレス・リカバリー」になっているのが実情だ。ITの世界でも同じで人員を増やさないで効率化を図るソリューションの案件が増えてきている。

—してどのような提案をしているか。

チエン副社長 企業によって異なるが、データセンター関連の提案を行う。またストレージ（外部記憶装置）の拡張に対する需要も多い。

—クラウド、Web 2.0のソリューションとは具体的にどのようなものか。

チエン副社長 非常に幅広い。HPだけでなく他ベンダーも含めて現状で何を提供できるか把握しながら、ソリューションを組み立てている。ひとつは仮想化を軸にしたクラウド化のアプローチもしており、ブレードサーバーとストレージでシステム化を図りコストを50%削減し、性能を150%にした企業もある。

—どのように顧客開拓をしているか。

チエン副社長 イベントやセミナーなどを利用しながら自ら顧客の発掘をしている。これまではIT担当者への提案でも良かったが、この1年はCFO（最高財務責任者）の承認が求められることが多く、CEO（最高経営責任者）をはじめとしCxOとIT部門との両方から攻めている。

—市場競争が激しい中でどのように収益確保をしていくか。

チエン副社長 HPC（ハイパフォーマンスコンピューティング）やOSS（オープンソースソフト）など自社に長けている能力を生かしながら展開していくことだ。これらのノウハウを蓄積し横展開することでコスト競争力をつけている。



チエン副社長

#####

電波新聞社 編集本部 水品 唯