

ベリタスソフトウェアCEO

G a r y B l o o m

ゲイリー・ブルーム



interview

世の中のビジネスがe化するにつれて、サーバーの信頼性に対する要求もきわめてシビアになっている。そのため、ストレージ（ディスク装置）でも、集中管理や冗長化、バックアップなどが不可欠になっている。このストレージ管理の分野で活躍し、SAN（Storage Area Network）管理からデータバックアップまでのソフトウェア製品を提供している「知る人ぞ知る大物企業」がベリタスソフトウェア社だ。ベリタスは米国でオラクルやサン・マイクロシステムズと「VOSイニシアチブ」を結成しており、その技術は、SIベンダーからも強く信頼されている。

このベリタスの社長兼CEOを務めるゲイリー・ブルーム氏は、昨年秋、オラクルの副社長から転身して話題を呼んだ。そのブルーム氏に、ベリタスがそこまで注目されているのはなぜか、話を聞いた。

聞き手：編集部 高橋正和
Photo: Watari Tokuhiro

転職したのは CEOになりたかったから

☞：オラクルでの輝かしい地位から、ベリタスに移ったのは、どういった理由からでしょうか？

ブルーム：企業のCEOとなって、自分で会社を経営したかったからです。オラクルは素晴らしい会社だと思っていますし、成功してもいます。ただ、オラクルではラリー・エリソンという強力な人物がCEOの座に就いているため、自分がCEOとなる機会を求めてベリタスに移りました。

また、ベリタスはオラクルとパートナー関係にあり、私もいっしょに仕事をする機会がありました。その当時から将来性の高い企業という印象を持っていました。さらに、規模的にも自分にとってちょうどいい大きさの企業だと思いました。そこで、ベリタスからCEO職の話があったときに、喜んで受けました。

☞：オラクルにいた時代、ベリタスに注目したのはどういった点でしょうか？

ブルーム：2つの材料を持っている点から、ベリタスは成長し、より重要な企業となると考えていました。1つは、ストレージ業界の標準を持っていることです。この分野で

は、ベリタスの製品が業界標準になってきています。そしてもう1つは、幅広いハードウェアやシステムに対応していることです。

この2つは、まだ今ほど大きくなかった10年前のオラクルに似た部分であり、そのため今のオラクルのように重要な企業になると考えています。

ストレージの信頼性が重要

☞：ベリタスというのは、ひとことで言うと何を提供する企業でしょうか？

ブルーム：「データアベイラビリティを提供する企業」です。つまり、データを守り、そのアベイラビリティ（停止したり消失したりせずに利用しつづけられる能力）を提供し、それらを高性能に実現するのがベリタスのソフトウェア製品です。

具体的な分野としては、SAN管理、ボリューム管理、データのレプリケーション（ミラーリング）、バックアップなど、それぞれのレイヤーで製品を展開しています。

☞：現在ではストレージの重要度がより高くなっているのでしょうか？

ブルーム：はい、2つの部分で重要性を増しています。1つは、ストレージそのものの重要性、そしてもう1つはストレージのソフトの重要性です。この両者ともベリタスのビ

データを収めたコンピュータシステムは、いまやビジネスそのもの。停止は許されません。

ビジネスを牽引しています。

現在、データ量は爆発的に増えており、企業のデータへの依存度も大きくなっています。特にインターネットによりデータ量も依存度も大きくなりました。そのため、データアベイラビリティがとても重要になっています。

今日ではコンピュータシステムはビジネスを支援するだけでなく、いまやビジネスそのものになっています。そのため、システムが停止するとビジネス自体が止まり、収益に直接影響します。したがって、たとえばシステムに障害が起きたときなどにもサービス停止時間なしにバックアップシステムに切りかえるなど、システムが止まることなく常に利用できる必要があります。

そうした背景から、信頼性の高いストレージの重要性が高くなっています。私の個人的な予測では、データアベイラビリティ市場は100億ドル以上の規模になると考えていますし、その中でベリタスは50億から70億ドルぐらいのシェアを狙いたいと考えています。

☞:サーバーやストレージのメーカーとは競合しないのでしょうか？

ブルーム:競合する部分もあります。しかし、一方、それらの多くの企業とパートナー契約を結んでいます。実際、サン・マイクロシステムズやマイクロソフト、EMCの製品に、われわれのいくつかのソフトウェアがバンドルされています。そのため、各社の製品を買ったとき、最初からベリタスの技術が入っているわけです。そして、組みこまれたソフトウェアより高度なストレージ管理のための製品を別途提供している形です。

さらに、ベリタスの製品はさまざまなメーカーのシステムに対応しており、それが価値となってユーザーからの需要があると見ています。

ソフトウェアベンダー全体で見ても、バックアップなど特定の分野で競合する企業はありますが、我々のようにトータルな製品を提供する企業はありません。つまり、データアベイラビリティ全体という広い分野で見ると、競合企業はありません。

☞:ちなみに本誌ではインターネットデータセンター(iDC)に注目しています。iDCのような存在は世界的に大きな潮流になっていると思いますか？

ブルーム:はい、世界的なトレンドだと思います。企業はビジネスの目標を達成したい、そしてビジネス自体に特化したいと思っています。そこで、iDCやマネージドストレージプロバイダーの側がデータアベイラビリティやシステムの性能などを受け持ち、企業側はビジネスの目標だけに特化していきたい、という需要が大きいのではないかと思います。

知名度が課題

☞:どれぐらいの企業がベリタスの製品を使っているのでしょうか？

ブルーム:正確なところは把握していませんが、フォーチュン2000企業の80パーセントほどが使っていると思います。



ゲイリー・ブルーム

米VERITAS Software Co. 社長兼CEO

IBMとChevronにおけるメインフレーム分野の技術専門職を経て、1986年にオラクルに入社。副社長を務め、マーケティング、サポート、研修、提携、M&Aなどを指揮、eビジネスを先導した。また、オラクルビジネスオンライン、オラクルモバイル・ドットコム、オラクルeトラベルの取締役も務めた。2000年11月にベリタスソフトウェアに社長兼CEOとして就任。



G a r y B l o o m



Q:80パーセント!ただ、正直なところ、サンやオラクルなどに比べると一般のビジネスマンには馴染みが薄いようにも思います。

ブルーム:実はベリタスは、ソフトウェア業界で時価総額が4位、売り上げでも上位10社に入っています。年間成長率も、1996年から1999年は毎年50パーセント以上、1999年から2000年は72パーセントとなっています。また、ナスダック100銘柄などにも入っています。

その割に知名度は高くありません。実際、より小規模で知名度の高い企業も多くあります。システムのバックエンドにある技術的で複雑な部分を扱う企業であること、複雑なものを簡単にするために見えない部分で働く企業であることが、ユーザーに知られにくい要因であるかと思います。

Q:パートナー企業は世界で何社ぐらいでしょう。

ブルーム:とても多いです。少なく見ても50社、おそらく100社ぐらいあると思います。日本企業でもたとえば、日立データシステム、NEC、伊藤忠テクノサイエンスなどがあります。

パートナーは2つの点で重要です。1つはわれわれの製品はパートナー企業を通じて販売することが多いためです。特に日本では完全に間接販売方式をとっており、すべての製品をパートナー企業経由で販売しています。

2つ目は、ベリタスの製品は多くのハードやシステムで動くことが重要だということです。そのためにパートナー企業との連携が重要になっています。

日本でもブランドや流通、サポートを強化

Q:日本市場の見こみは?

ブルーム:ベリタスにとって、非常に大きな機会があると思っています。日本では、消費者も含め、インターネットがより重要になってきているところです。われわれの技



術はそうした発展に貢献するものであり、日本のインターネットの成長を支援できるのではないかと考えています。

日本でのビジネスの拡大については楽観的に考えています。ベリタスの全世界での収益のうち、日本の収益は1999年には2.5パーセントでした。これを、2001年には4.5パーセントにする計画です。また、現在、日本のベリタスソフトウェア株式会社の従業員は75人ですが、2001年末までには160人に増やす計画です。中でも、テクニカルサポートを35人に増やします。それにより、24時間365日のサポート体制など、流通やサポートを強化します。

Q:日本企業にベリタス製品は普及していますか?

ブルーム:サーバーなどに最初から組み込まれている基礎的な製品については、日本の企業にもかなり浸透していると思います。ただし、より高度な、データベイラビリティを高めていく製品については、これから浸透していくところだと思います。そういう意味で、日本のマーケットはまだまだ広がっていく可能性を持っていると考えています。

その一環として、2001年の目標として、日本でベリタスのブランドを築き上げるためのキャンペーンを実施していき、エンドユーザー企業にもベリタスの名前を浸透させていく計画です。

Q:ありがとうございました。





[インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ] ご利用上の注意

このPDFファイルは、株式会社インプレスR&D(株式会社インプレスから分割)が1994年～2006年まで発行した月刊誌『インターネットマガジン』の誌面をPDF化し、「インターネットマガジン バックナンバーアーカイブ」として以下のウェブサイト「All-in-One INTERNET magazine 2.0」で公開しているものです。

<http://i.impressRD.jp/bn>

このファイルをご利用いただくにあたり、下記の注意事項を必ずお読みください。

- 記載されている内容(技術解説、URL、団体・企業名、商品名、価格、プレゼント募集、アンケートなど)は発行当時のものです。
- 収録されている内容は著作権法上の保護を受けています。著作権はそれぞれの記事の著作者(執筆者、写真の撮影者、イラストの作成者、編集部など)が保持しています。
- 著作者から許諾が得られなかった著作物は収録されていない場合があります。
- このファイルやその内容を改変したり、商用を目的として再利用することはできません。あくまで個人や企業の非商用利用での閲覧、複製、送信に限られます。
- 収録されている内容を何らかの媒体に引用としてご利用する際は、出典として媒体名および月号、該当ページ番号、発行元(株式会社インプレス R&D)、コピーライトなどの情報をご明記ください。
- オリジナルの雑誌の発行時点では、株式会社インプレス R&D(当時は株式会社インプレス)と著作権者は内容が正確なものであるように最大限に努めましたが、すべての情報が完全に正確であることは保証できません。このファイルの内容に起因する直接のおよび間接的な損害に対して、一切の責任を負いません。お客様個人の責任においてご利用ください。

このファイルに関するお問い合わせ先

株式会社インプレスR&D

All-in-One INTERNET magazine 編集部

im-info@impress.co.jp