

ビジネスインフラの 旗手たち

text:長野弘子

photo:Nakamura Tohru (mermaid)

長井: 日本IBMが最近注力している市場や成長分野について教えてください。

小出: 業界全体の動きと同じく、IBMでここ数年で一番伸びているのはサービス事業です。そのなかでも戦略的アウトソーシングやSIの事業がわれわれの事業を大きく支えるようになっており、売り上げも全体の5割を超えています。

長井: サービス事業の伸びが大きいとのことですが、その経緯や背景にあるけん引力は何だったのでしょうか。

小出: サービス事業が伸びている背景の一つには、ハードウェアやテクノロジーがあります。もちろん人材のスキルやノウハウなどの他の要因もありますが、顧客のソリューションの全体を組み立てるわけですから、とくにサーバー群やストレージ群の技術の差別化が鍵になってくると思います。

長井: IBMは「eビジネス」の広告で有名ですが、ITバブルの崩壊に関して、多少なりとも影響はあったのでしょうか。

小出: 米国に端を発したITバブルの崩壊により、われわれの製品やサービス事業にも多少の影響がありました。しかし、IBMの顧客や

ポートフォリオは、ドットコム企業だけではなく通常の産業の企業が多いので、影響も少なくすんでいます。

長井: 企業の業務に対し、新たなeビジネス化を支援してきたということですね。

小出: そうです。現在、多くの企業が構造改革に乗り出し

ており、ERPのような基幹システムを積極的に強化する顧客が増えています。また、サーバー稼働率が20~30パーセントの状態にある企業が、これを契機にサーバーを統合し、ITコストの削減のために投資するといったケースも多く見られます。投資をする分野としない分野

が明確に分かれる時代に入ったと思います。

長井: ブロードバンドの時代が迫っていますが、そのなかでとくに強化している製品や技術はありますか？

小出: ブロードバンドで

は、常時接続で大量のデータがあらゆる場所を移動するため、セキュリティーをはじめ今まで以上に管理すべき分野が増えます。その一方で、IT管理者のスキルを蓄積するにはコストがかかり、人材そのものが不足するという課題もあります。そこで、われわれのハードウェア、ソフトウェア、サービスの部門が一体となり、コンピュータをコンピュータに管理させる「イライザ」と呼ばれるプロジェクトをグローバルに推進しています。

イライザはさまざまな製品に組み込まれています。たとえば、トランザクションが短期間で集中的に入ってきてサーバーがパンクしそうになった場合、自動的にキャパシティーを増やしたり、トランザクションが少ない夜間などはワークロードを縮小してキャパシティーをあまり使わないという風に、今まではオペレーターがやっていたことを、コンピュータが自己判断できるようになります。

長井: イライザを開発した背景を、もう少し

（IT管理者の人材が不足する。
そこで、コンピュータ自身に
管理させる 小出 伸一）

21 Koide Shinichi

小出 伸一

日本アイ・ビー・エム株式会社 理事

こいで・しんいち: 日本IBM社長補佐、IBMアジア・パシフィック社長補佐、IBM CHQ出向、日本IBM経営企画・秘書室長、日本IBM社長室長などを経て、2000年4月に理事に就任。現在、理事 システム製品事業部長。

詳しく教えてください。

小出: IBMは現在、テクノロジー企業として生き残るために模索を続けていますが、業界のなかでの標準化と、標準化のなかでの差別化がわれわれのテーマだと思っています。

オープンシステムは非常に重要なコ

ンセプトですが、そのオープン性のなかでも差別化を図っていく必要があります。その差別化として、イライザのような技術が重要になってくるのです。人件費が一番コストのかかる領域であり、その削減は大きな課題です。その解決のために、コンピュータが自分自身を管理するようになれば、顧客のためにもなるし、IBMのアドバンテージにもなると考えています。

長井:これから注力される分野にストレージがあると思いますが、この分野での戦略があれば教えてください。

小出: ITアナリストでは今後、ストレージエリアネットワーク(SAN)市場がサーバー以上の伸びを示し、売り上げの比率も

サーバーよりストレージの方が完全に伸びるだろうと予測しています。われわれももちろんこの分野に向かっていますが、大変な成長分野ですので、他社も入ってきます。われわれとしては、ハイエンドの顧客

にSANを推進していくなかで、ファイルサーバーなどの関連製品も強化していき、SANとIP-SANを両方組み合わせたいハイブリッドのSANを提供していければと思っています。

長井: iSCSIなどIP-SANの標準化にも非常に熱心に取り組んでいますね。代表的なベンダーであるHP、IBM、サン・マイクロシステムズの3社のな

かで、自社をどのように位置づけているか教えてください。

小出: 顧客のイメージでは、

(ストレージ市場の成長のために各社間の協力が必要) **長井 正利**

IBMは東海岸、HPとサンは西海岸の文化を持った会社だと見られているようです。事業的には、重なる部分もまったく異なる部分もありますし、一概にすべてが競合しているとは言えないですね。

長井: 今後の話ですが、3社間で競争を続けながら協調し、オープンコラボレーションが生まれるという可能性はありますか。

小出: 具体的なプロジェクトは現在のところありませんが、顧客のビジネスを成長させるという使命は共通しています。オープンシステムのなかで3社が共通した価値を提供できる仕組み、また業界そのものが成長するようなコラボレーションができないかと考えています。

長井: ストレージ市場に可能性があると思えば、まず市場を大きくするための協力ができますね。

小出: そうですね、ブロードバンドとストレージの分野の新しいソリューションプロバイダーなどは大きなビジネスチャンスだと思います。その分野では積極的に人材を配置していこうと思っています。

長井: ありがとうございます。

Nagai Masatoshi

VS. 長井 正利

ながい・まさとし: iDC イニシアティブ発起人の1人。サン・マイクロシステムズを経て、2001年8月にエンタレージ・ブロードコミュニケーションズ株式会社を設立。政府の情報通信審議会専門委員にも就く。



（日本のメインフレーム市場は米国の2倍。
今後はオープン化 飯塚 雅樹）

長井:日本ヒューレット・パッカート(HP)の事業規模やその内容を教えてください。

飯塚:3年前に計測器を取り扱うアジレント・テクノロジーを分社し、現在は純粋にコンピュータとイメージング&プリンティングの会社として事業展開しています。日本での現在のビジネス規模は約2600億円で、法人顧客が大きな部分を占めます。UNIXやNTを含めたサーバー中心のソリューションや、ソフトウェアを中心としたソリューションを顧客に提供しています。また、SOHO市場やコンシューマー市場でも、家庭向けPCやプリンターを提供しています。

長井:アジレントを分社化した狙いは何だったのですか。

飯塚:HPは90年代に成長率が少し落ちてきました。その原因に、同じ技術が30~40年も使われる計測器市場と、製品のライフサイクルが数か月であるPCやサーバー市場の違いがありました。この2つの事業のビジネスや投資上の戦略があまりにも異なることから、分けるほうが良いという結論に至り、その後はアジレントもHPも順調に成長を続けています。

長井:日本HPがこれからどのように発展していくかを教えてください。

飯塚:現在のところ、日本では法人向け事業が大きな割合を占めています。HP全体

としての製品ラインは、法人ユーザー向けの基幹業務向けサーバーやストレージ、コンサルティング、サポートサービスなどがあります。法人向けにはバリュービジネス、消費者向けにはイメージング&プリンティング、PC、次世代アプライアンスを含めたボリュームビジネス、この2つをバランスを取って成長させていくというのが、今後の大きな戦略です。

長井:オープンコラボレーションを推進するなかで、いろんな企業と提携していると思いますが、システムインテグレーター(SI)、独立系ソフトウェアベンダー(ISV)などの販売パートナーと、直販の営業部隊のバランスを取るのには難しくはないですか。

飯塚:そうですね、日本で事業展開するうえで一番重要なのは、直販部隊と販売パートナーがバランスを取ることだと思います。直販部隊は、顧客にすべてのソリューションを提供するというより、ハードウェア、OS、ミドルウェアなどの最適なシステムを選ぶ役割を果たしています。そのうえでSIやISVがシステムの導入を行うという形で顧客の業務を支えています。

長井:パートナーと協力しながらも、リファレンスとして技術を蓄積する直販部隊が重要になると思います。そのなかで、日本独自の子会社であるHPソリューション・デリ

22 Iizuka Masaki

飯塚 雅樹

日本ヒューレット・パッカート株式会社 常務取締役

いづか・まさき：コンピュータシステム事業本部エリア営業本部長、エンタープライズ事業統括本部長などを
経て、99年に取締役役に就任。2000年より常務取締役およびビジネスカスタマ事業統括の執行役員に就く。



(ネットで接続されれば独占的な事業は 難しくなる 長井 正利)

バリー(HPSD)の役割を教えてください。

飯塚: HPSDは、「ピザを宅配するように」タイムリーにソリューションを提供する目的で設立されました。とくにインターネットをベースにしており、設立から3年ほど経った現在では、従業員350名、年商150億円以上に成長し、年率50パーセントで伸びています。いずれはNTTデータのようになりたいと思っていますが、まだスタートアップですので、中核となる技術を中心として再利用のできる技術を提供しています。

長井: HPの戦略分野で、hp OpenViewというネットワーク系の管理ソフトの事業規模が急速に拡大していますが、その概要を教えてくださいませんか。

飯塚: hp OpenViewは、もともとネットワーク管理ソフトとして始まったのですが、現在はサービス分野やストレージの管理にも機能を広げ、IPv6にも対応する予定です。HPでは、この製品をオープンなデファクトスタンダードとして確立させる目的で、HP-UXのみならず、Solaris、AIX、NT、Linuxなど多くのOSをサポートしています。とくに、hp OpenViewはインターネット上のパケットの70パーセントを管理するとも言われており、幅広い顧客層に採用されています。

長井: デファクトスタンダードになったパ

ッケージがあれば、それを核にしたいろいろな拡大戦略を展開できますね。

飯塚: そうです。IPv6に加えて、これからの成長分野はやはりストレージですので、hp OpenViewが重要な役割を占めていくものと期待しています。HPはその他にも、表面には出てこないインターネットのバックエンドサーバーなどで貢献してきました。今後は、ブロードバンド時代を担う1社として、コンテンツデリバリーにも投資をしていきたいと思っています。

長井: 代表的なベンダーであるHP、IBM、サン・マイクロシステムズの3社のなかで、自社をどのように位置づけているか教えてください。

飯塚: われわれは自社をオープンシステムのソリューションベンダーと位置づけています。日本はメインフレームがまだ活躍しており、同市場は米国の2倍だと言われています。今後はオープン化を一層進め、ブロードバンド時代のインフラを強力に支えていくメンバーとしてわれわれが活躍できればと思っています。

長井: バックボーンがネットで接続されている状況になれば、どのメーカーも独占的に事業を展開するのが非常に難しくなり、オープンシステムが実現すると思います。ありがとうございました。



Nagai Masatoshi

VS. 長井 正利





23 Suetsugu Tomohiko

末次 朝彦

サン・マイクロシステムズ株式会社 取締役
iPlanet・Eコマース・ソリューションズ統轄本部長兼
iForce 営業統括本部長

すえつぐ・ともひこ: 日本IBMを経て、1999年にサン・マイクロシステムズ株式会社に入社し、同年に取締役に就任。現在、取締役 iPlanet Eコマース・ソリューションズ統轄本部長兼iフォース営業統括本部長。

長井: 末次さんはiPlanet プロジェクトの日本代表であり、iForce事業を統括していますが、それぞれの事業に関してわかりやすく教えていただけますか。

末次: iPlanetは、99年にバーチャルカンパニーとして結成されました。もともとAOLに買収されたネットスケープ・コミュニケーションズが持っていたミドルウェア事業を、AOLとサンが共同で引き継いだものです。ウェブサーバー、アプリケーションサーバー、メッセージングサーバー、ディレクトリーサーバーなどに特化しており、サンのSolaris、HPのUNIX、IBMのAIX、NT、そしてLinuxといったマルチプラットフォームで事業展開しています。

iForce営業統括本部では、独立系ソフトウェアベンダー(ISV)や、システムインテグレーター(SI)、コンサルティング会社、iDC、サービスプロバイダーとの橋渡しを行っています。

長井: 昨年のネットバブルの崩壊に関して、その現状と今後の見通しはどのように見えていますか？

末次: サンがドットコム企業を得意領域としていることは事実ですので、世界市場で

は赤字も計上しています。しかし現在、赤字の幅は縮小し、会社としては4-6月期の黒字転換に向かって順調に回復しており、明るい見通しを持っています。また、日本市場に限ると、非常に堅調ですね。

長井: iPlanetとiForceはともにネット関連事業だと思えますが、それぞれに重点を置いている分野を教えてください。

末次: iPlanetでは、まずディレクトリーですね。IPv6により個体が指数関数的に増えていくとき、それを認証するためのディレクトリーサーバーが重要になります。サービスの提供側と受ける側を認証し、携帯端末などのアクセスを把握するためには、ディレクトリー

が重要になってきます。もう1つの領域がポータルです。単にインターネットの入り口という意味ではなく、企業の持つ情報資産を新たなアプリケーションとしてウェブサービスと組み合わせることで発信していく機能を持っています。たとえば、メールやカレンダーを含めたさまざまな形態のアプリ

ケーションや、ニュースや株価などの外からの情報を、個人や企業、特定のコミュニティにカスタマイズして提供します。

長井: 企業ポータルはまだ浸透していないので、フォーカス分野になるかもしれませんね。

末次: そうですね。次にiForceですが、ISVやSI、iDCなどすべてが戦略的な領域だと考えています。サンはプラットフォームベンダーですので、その上にソフトウェアが構築されるように、ISVを支援する必要があります。また、これらのアプリケーション

(Javaはプラットフォームからの解放。その一段上にウェブサービス 末次 朝彦)

ションや他社製品を組み合わせるソリューションとして顧客に提供する際にSIが不可欠です。ソリューションを顧客に提案する過程でコンサルティング企業も介在します。さらに、システムそのものを1か所に集めてセキュリティー上も運用上も安全な場所にアウトソースするiDCも不可欠な分野だ



Nagai Masatoshi

VS. 長井 正利

と思います。

長井: ウェブサービスに関連する構想「Sun ONE」について教えてください。

末次: 「Sun ONE」(Sun Open Net Environment)とは、既存の情報資産を有効活用しながら、ウェブサービスという新しい体系に合わせたシステムを構築するためのソフトウェアプラットフォーム構想です。構成要素としては、ディレクトリーとウェブサーバーのほか、既存の情報システム資産をつなぐEAI機能を持ったアプリケーションサーバーがあり、一番手前にポータルがあります。これらの要素をiPlanetはすべて提供します。さらに、それぞれの構成要素を持つベンダーの製品とも置き換え可能です。

長井: ダイナミックに連動するネット上のエンジンの一部がSun ONEだと思いますが、今後の展開を教えてください。

末次: Javaはアプリケーションをプラットフォームから解放することを目指しています。われわれは現在、この努力をウェブサービスの領域に一段上げることを目指しています。したがって、サービスポイントが

オープンになり、その上に乗るウェブサービスがプラットフォームから解放されている状態を推進していきたいと思っています。

長井: 代表的なベンダーであるHP、IBM、サンの3社のなかで、自社をどのように位置づけていますか。

末次: 2社は歴史のある大きな先輩で、手強い競合相手

ですが、実はJavaなどオープンに協力して互いのソリューシ

ョンを補完しあうところもあります。競合と協業をしながらオープンなシステム環境を広げていく意味では仲間だと言えます。ブロードバンドの普及問題も含めて、日本ではインターネットを核にしたビジネスの発展はこれからだと思います。技術者や各企業も仕事が広がったり、起業したりするチャンスがあるので、われわれもそこにビジネスチャンスを感じています。今後もサンの得意領域であるスタートアップ企業への支援を続けていきたいと思っています。

長井: ありがとうございました。

(ダイナミックに連動するネット上の
エンジン 長井 正利)

impress TVでも放映 impress.tv

ながの・ひろこ: 東京の雑誌社勤務、ニューヨークのウェブ出版社編集長を経て、ジャーナリストとして独立。著書に『シリコンアレーの急成長企業』インプレス刊 など。



[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