

Cisco UCSビジネスを丸裸に!

ご存じでしたか。スイッチやルータを開発・販売するシスコシステムズ（シスコ）は、最近、「サーバーメーカー」になったことを。シスコは、2009年、サーバーを中核として、大規模な仮想環境の構築に適したクラウド基盤「Cisco Unified Computing System（UCS）」を投入した。現在、サーバーメーカーとしての認知度を高めることに力を入れている。販社は、UCSを担げば、シスコのネットワーク機器にサーバーを追加し、クラウドのICT（情報通信技術）インフラをワンストップで提供することができるので、魅力的な商材になる。この特集では、シスコのUCSビジネスを“丸裸”にし、販社への取材を通じて、UCSの「売り方」を研究する。

取材・文／ゼンフ ミシャ
report & text by Mischa Senf

販社はシスコのサーバーを1つだけ売っている

UCSについての 質疑応答

素朴な疑問に答えます

UCSって どんな製品？

データセンター（DC）などで、大規模な仮想環境を構築するための統合アーキテクチャ。シスコが用意するUCSの製品群は、高性能なサーバーを中核として、ネットワークやストレージアクセスなど、クラウドのICTインフラを形成するツール群で構成する。ターゲットは、DCを運営するITベンダーのほか、自社DCでクラウド環境を運用するユーザー企業。

シスコは、2009年の夏にグローバルでUCSを発表し、10年1月に日本での販売を開始した。ネットワーク機器メーカーであるシスコがサーバーに乗り出した背景には、ソフトウェアによってネットワークを構築する「SDN（Software-Defined Networking）」の普及によって、スイッチやルータなど、従来の主要製品の需要が縮小傾向にあるという事情が存在する。さらに、ハードよりソフトに注力するIBMに代表されるように、既存のサーバーメーカーが新しい事業領域に力を注ぐことによって、ハイエンド向けサーバー市場に“隙間”ができたことも、シスコがUCSの展開に踏み切った要因の一つと考えられる。

シスコ（米国本社）の2013年度の製品別売上構成では、UCSをはじめとする「データセンター」向け商材は、5.5%を占めている。スイッチ（38.8%）やルータ（21.6%）と比べてまだ比率が低いのが、前年度比1.9%の伸びをみせている。UCSは、確実に存在感を表し始めているといえる（図1参照）。

国内では 誰が売っているの？

2010年1月の発売当初、大手システムインテグレータ（Sier）の伊藤忠テクノソリューションズ（CTC）と、日本ユニシスの子会社で、保守に強いユニアデックスの2社が、先駆けてUCSの販売に乗り出した。両社は、シスコのUCS事業の「第一フェーズ」で、販売のパイオニア役を務めてきた。

現在は、シスコのネットワーク機器の有力販社であるネットワンシステムズをはじめ、NTTグループや三井情報など、ICT構築を得意とする各社がUCSの販売を手がけている。シスコの13年度のUCSトップ販社は、ユニアデックスだった。同社は、シスコの弱みであるサーバー保守の部分を自社サービスで補い、受注につなげることによって、前年度比約3倍という勢いでUCSの販売を伸ばし、パートナーアワードを受賞した。

シスコは、このところUCSを中核とするソリューション販売の拡大に動いている。Sierを支援し、UCSにインメモリ型データベース（DB）ソフトウェア「SAP HANA」などを組み合わせて、データ分析ソリューションとして提供している。そのほかに、独立系ソフトウェアベンダー（ISV）と協業し、UCSを活用したインフラと業務アプリケーションのセットでの販売に取り組んでいる。

直近の ビジネス状況は？

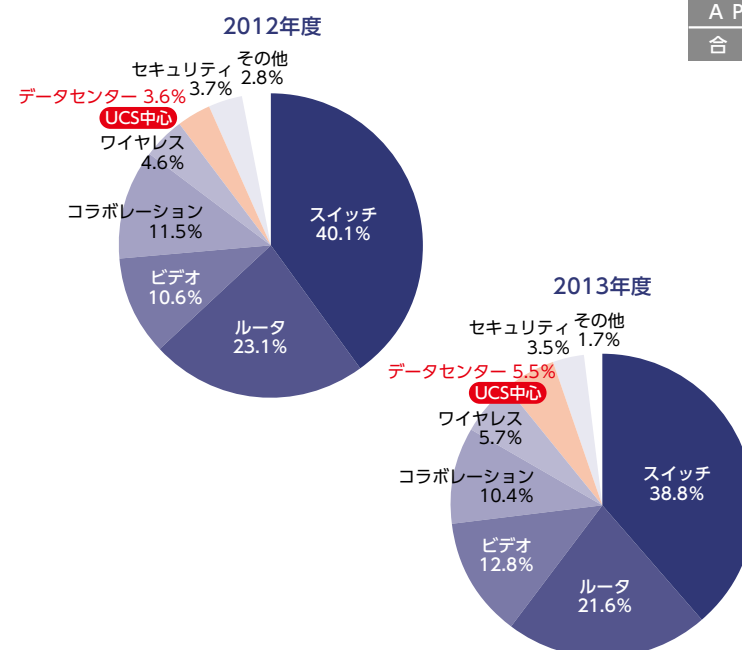
シスコの日本での13年度の売上高は、前年度比7%下がった（図2参照）。UCS事業がまだ本格的に立ち上がらず、通信キャリアのIT投資の削減によるネットワーク機器の売上減を十分に補うことができなかったのだ。

しかし、ここに来てUCSビジネスの拡大の兆しがみえてきている。ディストリビュータのネットワンパートナーズが、13年5月にカスタマイズ要件に短時間で対応する「フルカスタム受注生産＝Build to Order（BTO）」のサービスを開始した。これによって、Sierにとつての負荷が低減し、UCSを提案しやすい環境が整い、UCSの販売活性化につながった模様だ。

クラウドの普及によって、今後もUCSの需要が高まるだろう。調査会社のIDC Japanは、UCSを含めた国内の「クラウド向けサーバー」の出荷台数は、12年の4万1900台から、17年には10万1900台に伸びると予測している（図3参照）。

追い風になっているのは、増えつつあるUCSの構築事例だ。東洋大学は、2012年の創立125周年を機に、白山キャンパス（東京・文京）の校舎を新設し、新しいパソコン教室の仮想デスクトップ環境のインフラにUCSを採用した。販売・構築はCTCが手がけた。UCSの主な導入事例は13面の囲み記事で紹介する。

図1 シスコの製品別の売上構成比（%）



シスコの「2013 Annual Report」をもとに「週刊BCN」編集部で作成

図2 シスコのグローバルビジネスの状況

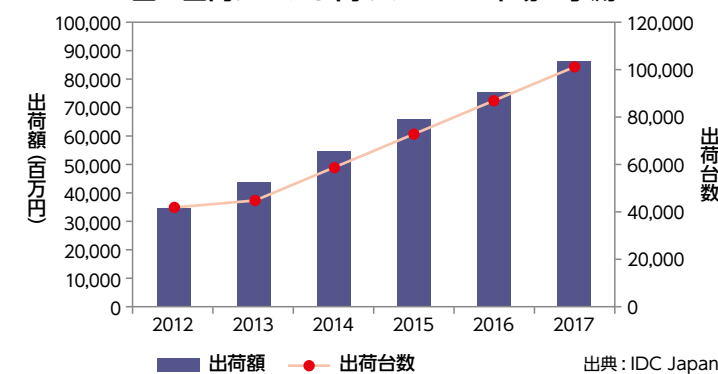
	2013年7月27日期の売上高 (売上比率)	2012年7月28日期の売上高 (売上比率)
アメリカ	2万1653 (57%)	2万168 (55.5%)
E M E A	1万49 (26.4%)	1万24 (27.6%)
A P J C	6327 (16.6%)	6134 (16.9%)
合 計	3万8029	3万6326

日本 7%減
中国 5%減
インド 34%増

売上金額の単位は、100万米ドル
EMEA＝ヨーロッパ、中東、アフリカ
APJC＝アジア太平洋、日本、中国

シスコの「2013 Annual Report」をもとに「週刊BCN」編集部で作成

図3 国内クラウド向けサーバー市場の予測



出典：IDC Japan

売る苦勞が新市場を生み出す

2014年はUCS本格展開の元年

シスコの販社はどんな工夫をして、UCSを売っているのか。
販社の取り組みを追い、UCSの「売り方」を探る。

UCSの流通構造を分析すると、NTTグループ、CTC、ネットワングループ、日本ユニシスグループという、大きく四つのプレーヤーが強い存在感を発揮している。各社はフロントで「競合」として戦いながらも、バックでは「協業」をすることもある。

橋渡し役を務めているのは、ICTベンダーの三井情報だ。同社は、ディストリビュータのネットワンプートナースからUCS製品を仕入れて、三井物産グループとして案件を統括するかたちで、サーバーの構築や保守を、三井物産を主要株主とする日本ユニシスグループのユニアデックスに委託。三井情報としてネットワークなどを組み合わせて、システムを客先に納入する。こんなふうな、ネットワングループと日本ユニシスグループは、それぞれがUCSの展開に注力しながら、グループ会社をうまく活用して、「競合」をUCSビジネスに巻き込んでいるわけだ(図4参照)。

UC追加でシスコ色を出す

CTCとともに、草分けとして2010年からUCSの販売を行っているユニアデックスは、企画や技術支援に携わる「UCS推進センター」を立ち上げている。およそ30人のメンバーで、UCSの事業展開に専念するチームだ。このチームを尖兵として、UCSの提案活動に力を入れている。

UCSを担当する戦略マーケティング部マーケティング二室の山口政博マーケティンググル

販社の営業現場の本音

UCSの販売は楽しくない!?

「UCSの販売は、正直、めんどくさい」。ディストリビュータとしてSlerにUCSを提案するネットワンプートナース第2営業部の若手セールス、遠藤康一郎氏は本音をこう漏らす。



第2営業部 遠藤康一郎氏

UCSのサーバーは、従来のネットワーク機器に対して、メモリやHDDなど追加で提案するオプション品が多いので、見積作成には倍以上の時間がかかるそうだ。技術部隊だけではなく、営業サイドにも、UCS案件はこれまでの仕事の枠を越えて負担の増加をもたらしているのだ。

遠藤氏の愚痴に、上司が口を挟む。第2営業部の若月孝昭部長は、「うちが成長するためには、UCSの取り扱いには不可欠」と、力説する。ネットワーク機器とサーバーのワンストップ提案によって、案件の売上規模が拡大し、ビジネスの幅がぐんと広がるからだ。ネットワンプートナースでは、見積書を作成するにあたって、営業を支援する専門部隊を設けるなどして、サーバーの提案を後押しする環境づくりに取り組んでいる。



第2営業部 若月孝昭部長

事業の拡大を目指して、会社の方針は「UCSに注力」としている。遠藤氏は、UCSビジネスの重要性を頭に叩き込んで、営業活動に励んでいく覚悟を決めている。ネットワンプートナースとしてディストリビュータ側できめ細かくサポートし、「Slerに手間をかけさせない」ことで、リピート案件の獲得に結びつける考えだ。

ープマネージャーは、「オンラインゲーム事業者など、最先端の技術に敏感なお客様に重点的に提案する」と、UCSのターゲット戦略を説明する。提案の切り口とするのは、他社の仮想化ツールやストレージなども取り入れて仮想デスクトップ環境を構築するなど、コスト削減やワークスタイルの改善を実現するソリューションだ。

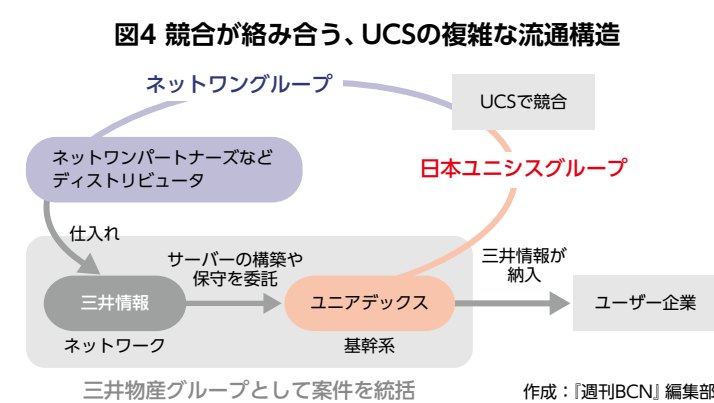
ユニアデックスは、デルやHPなど、ほかのサーバーメーカーと比べて、シスコはUCSのサポートが弱いことを逆手に取って、自社による保守サービスなどを武器にして、UCS案件を受注すること

が多いという。さらに、「他社が構築を行った案件で、当社が保守の部分を担当させていただくというケースもある」(山口マネージャー) そうだ。

3月1日付で、シスコのユニファイドコミュニケーション(UC)の構築を強みとするネットマックスがユニアデックスに統合される。ユニアデックスは、シスコの全ポートフォリオを提案することが可能になるのだ。山口マネージャーは、「これから、UCS基盤にUCのツールを載せて、“シスコカラー”を前面に出した提案ができるようになる」とみて、シスコ事業に大きな期待をかけている。



ユニアデックス 山口政博 マネージャー



「営業」ではなく「体感」してもらう

「『シスコのUCSは』ということは一切アピールしない。訴求するのは、あくまで当社として考えているワークスタイルのあり方だ」——。旧東京中央郵便局の敷地に建設され、2013年にオープンしたJPタワーの24階で、ネットワンプートナースはお客様を迎える。同社は昨年、本社を移転したことをきっかけとして、シスコ製品を用いた仮想デスクトップ環境やビデオ会議などを自社導入し、新しいワークスタイルを体感できるスペースを設けた。

これまで200社以上の企業の経営者などに見学に来てもらい、シスコ製品の機能などについての説明は一切することなく、実際に何ができるかを体感してもらった。ビジネス推進グループの岩本智浩参事は、「お客様にデモを見てもらうのは、こちらから提案に行くよりも案件化しやすく、商談をクロージングできる確率が高

い」と喜ぶ。先方を訪問し、技術や製品の説明をするなど足で稼ぐのではなく、お客様を自社に招き、「ビジネス」を切り口として、UCSを基盤とする案件を獲得するわけだ。

岩本参事は「お客様の幹部の方に、トップダウンで決めていただくのが一番手取り早い」とみている。ネットワンプートナースのトップ営業を活躍させ、デモを見せる活動を加速することによって、導入の決裁権を握るキーパーソンを味方につけてUCSの販売を拡大しようとしている。

UCSを活用してゲノム解析

UCSの販社は、UCSをユーザー企業に提供するだけでなく、自社が展開するサービスの基盤に採用することもある。



ネットワンプートナース 岩本智浩 参事

三井情報は、UCSのサーバーやデータ解析ツール「SAP HANA」を活用し、ガン細胞のゲノム解析を行うサービスの基盤をつくっている。さらに、M2M(マシン・トゥ・マシン)サービス事業者に対してクラウド型のM2Mプラットフォームを提供するサービス「絆-ONE」にも、UCSを採用。このように「UCSをツールにして、ビッグデータ関連のサービス事業を進めていく」(ビジネスアライアンス部企画室の伊藤章マーケティングマネージャー)という戦略だ。

シスコ(日本)の平井康文社長は、UCS事業の本格的な拡大を目指して、販社に向けた支援を手厚くしようとしている。シスコと力を合わせて、ユーザー企業にいち早くUCSの利点を理解してもらうか。販社の動きに注目したい。



三井情報 伊藤章 マネージャー

日本列島に普及する UCS

全国で進む導入

セガ(東京・品川)が展開するオンラインゲーム「ファンタシースターオンライン2(PSO2)」の裏で、UCSのサーバーが動いている。ユニアデックスが、2012年にUCSを活用した「PSO2」のプラットフォームをセガに納入した。

UCSは、独自ツールによって設定が簡単で、短時間でセットアップできることを特徴としている。「サーバーが成田空港に着いたら、その日のうちにセットアップを終わらせたい」。セガのシステム担当は、ユニアデックスに厳しく要求した。都内までの搬送に必要な時間も考えれば、サーバー設定には半日しかない。ユニアデックスのエンジニアたちは、懸命に作業に集中し、設定を数時間で完了。セガの要求に見事に応えた。「UCSだからできた」と担当者は振り返る。

1. ユーザー
2. 販社
3. 導入時期
4. 組み合わせた主な他社製品
5. プロジェクト

「Cisco UCS」を活用した主な構築事例

1. 日本無線
2. NTTデータ、NTTデータ先端技術
3. 2012年3月
4. NTTデータの構築・運用サービス「BizXaaS」
5. 日本で初めて、高電圧直流を利用した商用システム基盤を構築し、日本無線に社内システムとして納入

1. セガ
2. ユニアデックス
3. 2012年
4. 非公開
5. 2012年7月にリリースしたオンラインゲーム「ファンタシースターオンライン2(PSO2)」のプラットフォームを構築

1. 大阪府教育委員会事務局
2. NTTネオオメガ
3. 2014年1月(発表)
4. ヴィエムウェアの仮想化ソフト、ネットアップのストレージ
5. 大阪府内の約170校の全府立学校の教職員が利用するシステムを統合し、パソコンを仮想デスクトップに移行

1. 愛知県
2. ネットワンプートナース
3. 2014年1月(発表)
4. ヴィエムウェアの仮想化ソフト、EMCのストレージやバックアップ装置
5. 愛知県のプライベートクラウド基盤と遠隔バックアップシステムを構築した。大型の汎用機で稼働している12個の業務システムと個別のサーバーで動いている業務システムを同基盤に移行する

1. 東洋大学
2. 伊藤忠テクノソリューションズ(CTC)
3. 2013年9月(発表)
4. ヴィエムウェアの仮想化ソフト、EMCのストレージ、トレンドマイクロのウイルス対策
5. 東洋大学・白山キャンパス(東京・文京)のパソコン教室と図書館の仮想デスクトップ環境を構築

作成:「週刊BCN」編集部

UCSの有望市場となるのは、オンラインゲーム事業者のほかに、デスク

トップの仮想化が進んでいる教育機関や地方自治体だ。ネットワンプート

ムズは、この1月、震災対応を急ぐ愛知県に、プライベートクラウド基盤と遠隔バックアップのシステムを入れたと発表した。愛知県は、UCSサーバー、ヴィエムウェアの仮想化ソフト、EMCのストレージやバックアップ装置などを使って構築した基盤を生かし、大型の汎用機で稼働している12個の業務システムと個別のサーバーで動いている業務システムを同基盤に移行する。データは県外のDCにバックアップすることで、東南海地震に備えた事業継続の対策を図る。

「日本のお客様は先行事例が大好きだから、たとえ競合が手がけた導入案件でも、提案の追い風になる」。販社各社は、口を揃えて語る。従来は、UCSを提案しても、商談相手に「認知度が低いので、導入するのが怖い」と言われ、受注につながらないケースが多かったと聞く。2014年は、UCSの本格展開の元年。認知度をさらに高めて、実ビジネスに結びつける動きが活発になるだろう。

NEXT WEEK

2014.2 / 10 MON
vol.1517

すべてのB2C市場はオムニ化に向かう
小売業界だけにとどまらない一大トレンド

販売チャネルの違いを顧客に意識させない「オムニチャネル・リテイリング」。2013年後半から大手小売各社の取り組みが話題になったことで、にわかに注目度が高まった。オムニ化は小売業界にとどまらず、すべてのB2C市場を巻き込む。膨らむ一方の期待にIT業界はどう応えるのか。

12 Special Feature

BCN 2014.2 / 3 MON vol.1516

第3種郵便物認可

第3種郵便物認可

2014.2 / 3 MON vol.1516

BCN

Special Feature 13