

インタビュー

Data Utopia（情報活用の理想郷）を実現する シンプルなデータ管理基盤を提供

シンプルなデータ管理基盤の提供で急成長を続けるネットワーク・アプライアンス（以下、NetApp）。本年1月より日本法人の代表として、市場志向型経営への転換で3年後ビジネス規模2倍の事業目標達成に向けて取り組む最近の状況を、大家万明社長にうかがった。

2007会計年度、ワールドワイドで 年間成長率36%を達成

——はじめに、最近のビジネスの状況からお聞かせください。

大家 NetAppは、本年5月23日にワールドワイドの業績を発表しましたが、2007会計年度（2006年5月～2007年4月）は、売上高28億ドルで対前年比36%増と、前年に引き続いて2年連続して30%を超える年間成長率を実現しています。このような急成長を後押しする背景は、ちょうどIP統合が始まった時期とよく似ています。私自身IPの分野に長年携わり、前職の日立製作所時代のビジネスユニットを10年で400億円規模に育てあげましたが、そのスタートポイントは現在のような感じでした。IP統合によるネットワーク化は、ここ10年間の一番大きなパラダイムシフトでしたが、今始まっているのがストレージの統合です。現在、サーバと1対1で接続するDAS（Direct Attached Storage）と呼ばれるストレージがまだまだ中心ですが、ここにきて増大するデータを効率よく管理するためにストレージ資源の共用や一元管

理が行えるNAS（Network Attached Storage）やSAN（Storage Area Network）といったネットワークストレージの市場が急速に拡大してきています。SOX法なども、市場拡大を後押しする大きな要因となっています。まさに“The Time is Now”であり、IPを活用したネットワーク化の時代から、本格的な情報活用のための情報管理基盤を整備する時代が始まろうとしている今こそ、ビジネス拡大のチャンスだと捉えています。

——そういった状況下でも他のベンダーは、貴社ほどの成長率で伸びてはいませんが…。

大家 NetAppは、ネットワークストレージ市場全体の伸びを凌ぐペースで成長していますが、それは製品のアーキテクチャそのものと、バイト当たりのコストが他社と比べて優れている点があげられます。特にソフト主体のシングルアーキテクチャという点は高く評価されています。



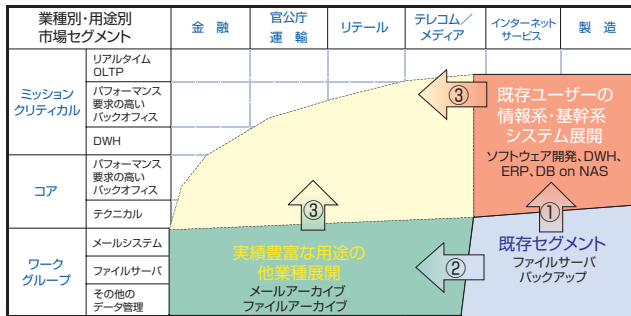
日本ネットワーク・アプライアンス(株)
代表取締役社長 大家 万明氏

「質」の高い情報活用には 「シンプルなデータ管理基盤」が必要

——内部統制環境の構築、CSRや法規制対応など、周辺環境が変化する中、本格的な情報活用の時代における情報管理基盤として、どのような点が重要とお考えですか。

大家 大きく3つのポイントがあげられます。第1に非常に多用途・多面化する情報に対する「質」の確保、第2に大量の「生データ」の確実な蓄積と自在な利用、第3に様々な情報管理要件にシンプルな操作で迅速に対応できることです。NetAppは、これら3つの要件を満たす“Data Utopia（情報活用の理想郷）の実現”をビジョンとして掲げ、「質」

既存ビジネスの拡大に加え、他のセグメントでのビジネスを拡大



- ① 既存セグメントから情報系・基幹系システムへの展開拡大
- ② 既存セグメントでの用途を他業種へ展開
- ③ 新規セグメントの情報系・基幹系システム展開

図1 国内市場での事業規模拡大に向けた販売戦略

の高い情報活用を可能にする「シンブルなデータ管理基盤」を提供することによって、最も信頼されるストレージベンダーを目指しています。

顧客価値と顧客満足を核とした経営にシフト

——本年1月、日本法人の社長に就任されましたが、国内市場においてどのような点に軸足を置いて経営の舵取りを行っていますか。

大家 日本国内の成長率は、ワールドワイドと比較して高いほうではありませんが、それでも二桁の成長は続けています。しかし、国内ではまだまだワークグループ向けストレージベンダーというイメージが強いと思っています。したがって、ワークグループから企業内データセンター基盤へ、ファイルサーバから基幹系・情報系システムのデータ管理ソリューションへとといったように、大規模向け市場の開拓に注力しています(図1参照)。そのため、①販売チャンネルのさらなる活性化(新パー

トナープログラム/新市場対応、ソリューションセリング)、②営業・サービス組織の強化(個から組織力へ/年20~30%の人材増強)、③企業認知度の向上、の3つを中心にお客様の価値とお客様満足度を核とした市場

志向型経営への転換を図ることに軸足を置いています。

——特に、今年度の重点ターゲットとして、どのような市場に注力されていますか。

大家 もともとと製造業界は強いので、この分野での情報系・基幹系システムへの展開を加速すると同時に他業界への水平展開に注力しています。また、日本版SOX法への対応をトリガーに、メールアーカイブやファイルアーカイブのソリューション展開に力を入れています。内部統制関連では、外資系のお客様での導入がすごい勢いで拡大しています。さらに、海外のテレコム業界では、NetApp製品の導入が拡大していることから、日本でもテレコム/メディア業界でのビジネスを拡大していきたいと考えています。そして、今後のFC-SANやIP-SANを含めた基幹系システムの増加に向けた製品サポートと、システムの最適化を図るサポートサービスにも注力していきます。

——ソリューション展開にあたってシ

マンテックをはじめとするパートナー戦略を強化していますね。

大家 シマンテック、オラクル、マイクロソフトに加え、最近では仮想化技術のVMwareとのパートナーシップも進めています。日本国内においてはパートナーとの関係強化が必要です。そのためには、当社のHi-touch営業、パートナー営業、BizDev営業との連携による顧客、SIer、チャネルへの統合的なアプローチを展開していきます。

3年間でビジネス規模を2倍に

——社長に就任されて半年が経過しましたが、手応えはいかがですか。

大家 冒頭お話したように世の中のトレンドとお客様のニーズの乗算で、市場が急速に活性化し始めていますし、十分手応えを感じています。

——最後に、中期の経営目標をお聞かせください。

大家 本年5月より新会計年度が始まりましたが、2010会計年度までの3年間でビジネス規模を2倍にしたいと考えています。2008会計年度は「事業成長基盤の構築」時期、2009会計年度は「コアコンピテンシーの確立」時期、2010会計年度は「業界内リーダーシップの確立」時期と位置づけ、2009会計年度には前年比30%増を達成したいと思います。この目標は決して無謀ではなく、十分達成は可能だと思っています。

——本日は有難うございました。

(聞き手・構成：編集長 河西義人)