「NetApp Focus 2005」に見る 最新ストレージソリューション

去る5月26日、今年7周年を迎える日本ネットワーク・アプライアンス主催のユーザーカンファレンス「NetApp Focus2005」が開催された。基調講演とブレイクアウトセッション（同社ストレージの活用事例、パートナー各社のストレージソリューション、NetApp社の技術動向）の二部構成からなる7周年記念イベントのうち、基調講演の内容を中心にレポートするとともに、イベント会場で発表された新製品「FAS3000シリーズ」について紹介する。

去る5月26日、日本ネットワーク・アプライアンス㈱(以下、ネットアップ社)主催の7周年記念イベント「NetApp Focus 2005」が、六本木アカデミーヒルズ40にて開催された。

同社国内初のユーザーカンファレンス開催に先立ち、鈴木康正社長は、「1998年の創業から7周年を迎え、お陰をもちまして社員数も100名を越える規模にまで拡大、国内設置台数も6,000台を越えるまでになりました。」と挨拶。続いて、決算の都合で来日できなかった米ネットアップ社のトーマス・メンドーザ社長が、ビデオを通じて講演を行い、ネットアップ社の成功の理由について語るとともに、今後の日本市場での更なる成長への期待について述べた。

メンドーザ社長は、「設立13年間で世界で4番目に大きなストレージ・ベンダーに成長しました」と誇り、その理由を「最小限の投資で最大限の成果を得るという基本的なニーズを満たす、高い成長率を見込める分野に焦点を絞ってきたから。それは、共通アーキテクチャの特長である管理の容易性を活かしたWindowsやLinux環境でのデータ統合、さらにはディザスタリカバリー、リモート・オフィスのコスト削減の4つに加え、キャッシング分野とパートナーシップ戦略にあります」と語った。

日本ネットワーク・アプライアンス㈱ 代表取締役社長　鈴木　康正氏

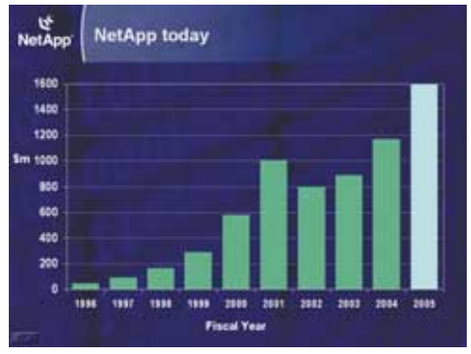
米ネットワークアプライアンス社 社長　トーマス・メンドーザ氏

また、日本市場に関して、「日本での成長率は50%を超え、ネットアップ社にとって最も高い成長を遂げています。成長の理由の1つに当社のパートナーシップがあげられます。マイクロソフト、オラクル、SAPとの提携がすべて成功し、お客様にとってネットアップ製品は買いやすい製品になりました。さらに重要なことは、日本における当社のパートナー企業が当社に対して素晴らしい投資成果をあげ、市場にソリューションをもたらしたことにあります。1年前、ネットアップ社はサポート対応の人材への投資を33%増加し、お客様のアプリケーションの利用を促進するSEとパートナーを支援する営業の両方を強化しました」と述べて、日本市場への期待の大きさを強調した。

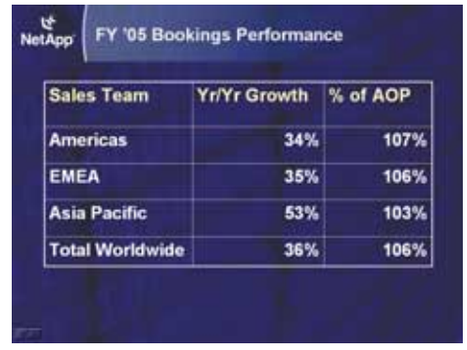
シンプリシティ、イノベーション、成長

統合ストレージソリューションを提供する代表的なベンダーとして、1982年の創立以来、“シンプル”なデータ管理を実現するテクノロジーや製品の開発と、パートナーの開発を行ってきたネットアップ社。2005年会計年度は、対前年度比37%増の16億ドルを達成した（スライド1-1）。「シンプリシティ、イノベーション、成長」をテーマに基調講演を行ったアジアパシフィック担当副社長のトム・チン氏は、「好調な

米ネットワークアプライアンス社
アジアパシフィック担当
副社長　トム・チン氏



スライド 1-1　売上推移



Sales Team	Yr/Yr Growth	% of AOP
Americas	34%	107%
EMEA	35%	106%
Asia Pacific	53%	103%
Total Worldwide	36%	106%

スライド 1-2　2005会計年度の成長率

成長を続ける日本市場において、今後も積極的に投資を行っていく」とアピールした。

日本を含むアジアパシフィック地域で、対前年比53％の成長率を実現

ネットアップ社は、1992年の創業以来急激な成長を続け、1995年の上場から5年間は毎年100％の伸び率を達成。2002年度には、ネットバブルがはじけ、IT企業が軒並み大幅に低迷する中、20％の落ち込みで済んだとはいうもののマイナス成長を味わった。しかし、翌年は9億4,600万ドルの売上を達成している。

昨年、ストレージ市場全体の成長率は6％に留まっているものの、同社は35％以上の成長を達成。2007年会計年度には30億ドル企業を目指すビジョンを掲げているが、このままの成長率で推移するともっと早い時期に達成できる見込みという。

トム・チン氏は、「ネットアップ社は、米州、ヨーロッパ・アフリカ大陸、そして日本を含むアジアパシフィック地域を中心にビジネスを展開。中でもアジアパシフィック地域では50％を超える成長率を達成しました。これはワールドワイドでの平均成長率36％を大きく上回っています。いずれの地域も、AOP（年間事業計画）を上回る実績を実現しています。私自身、非常に活気のある市場であるアジアパシフィック地域を担当していることを誇りに感じています」（スライド1-2）と語る。

「ワンチーム」の精神で、さらなる市場拡大を目指す

アジアパシフィック地域に対する2006年会計年度の目標は、これまでの実績と同様、50％を越える成長を目指すが、「これはもはや期待値ではなく、当たり前の値である」（トム・チン氏）という。

ネットアップ社では、最近「ワンチーム精神」という営業スローガンを打ちだした。これは、パートナー各社やSIerと一丸となって顧客をサポートしていく意味合いを込めたものである。同社製品群の最大の特長は、“シンプリシティ”と“イノベーション”にある。「イノベーションは、何も自分たちで生み出すだけのものではない。お客様からも来るものだと考えている。今年度の重点施策は、お客様やリセラー各社の話によく耳を傾けて、ワンチームの精神を展開していくことです」（トム・チン氏）と話す。

好調な日本市場への投資を倍増

トム・チン氏は、好調な日本市場への投資を倍増し、日本法人のリセラーやお客様に対するセールスサポート・インフラを強化するとともに、マーケティングにも力を入れていく方針を示した日本法人を支援していくことをアピールした。

そして最後に、「今年度も50％をまた上回る成長率を期待しています。弊社のビジョン・製品、そして日本国内のサポートチーム、またこの7年間の実績に基づく日本市場に対する期待を基盤として、ワンチームの精神を展開していきたいと思っています。“ラッキー7”の7年目は終わりましたが、これからはさらに末広がりの8、アジアでは8は大変縁起の良い数字とされていますので、今年もさらなる成長に向け取り組んでいきたい」と述べ、基調講演を締めくくった。

ミッションクリティカルな業務システムへのDB on NASソリューション適用時の留意点

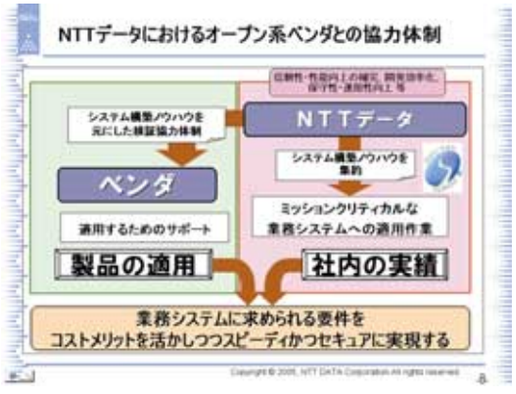
㈱NTTデータ
基盤システム事業本部長
山田　伸一氏

「NetApp Focus 2005」において、㈱NTTデータ　基盤システム事業本部長の山田伸一氏が、大規模ミッションクリティカルな業務システムへのNAS製品の適用について基調講演を行った。NTTデータは2002年からネットアップ社のNAS製品の検証を開始。ソリューションとして取り込むとともに、昨年7月には日本ネットアップ社へ出資を行うまでになっている。

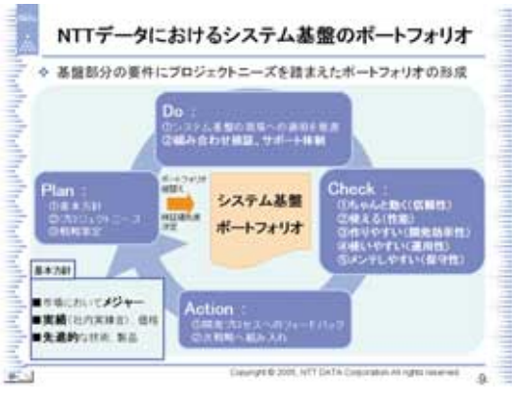
オープン化時代にSIerに求められるベンダー連携

山田伸一氏は、オープン技術は、ハードウェアを中心にメインフレームの技術に追いつきつつあり、時流はネットワーク、サーバ、ストレージ、OS、ミドルウェアといったシステム基盤のオープン化に移行しているとしたうえで、「信頼性／可用性、性能保証、開発効率性、運用性／保守性といったシステム基盤の要件を長期で安定的に満たすためには、SIerとしてのベンダー連携が不可欠」と語る。

実際、NTTデータでは、ミッションクリティカルな業務システムに求められる要件を、コストメリットを活かしつつ迅速かつセキュアに実現するため、オープン系ベンダーとの協力体制を敷いている（スライド2-1）。しかも、市場においてメジャーであること、実績（自社実績含む）及び価格競争力、先進的な技術・製品であることを評価したうえで、自社で詳細な検証を行ってからプロダクトのポートフォリオに加えるといった基本方針を持つ（スライド2-2）。



スライド2-1　オープン系ベンダーとの協力体制

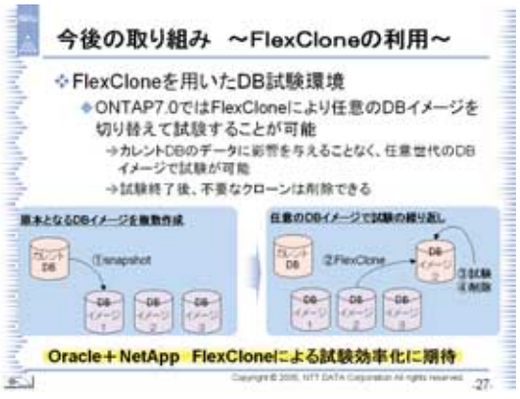


スライド2-2　システム基盤のポートフォリオ

ネットアップ社製品について、システム基盤における要件を詳細に検証

システム基盤を構成するコンポーネントの中でも、「顧客のデータを格納するデータベース（DB）とストレージの2つが最も大切と考えている」と述べ、「2002年当時は、NFSの上でDBを動かすなんてとんでもないと思っている人たちが沢山おり、私自身もそう思っていました。しかし、2002年9月に米ネットアップ社のユーザー企業の訪問調査を開始し、ミッションクリティカル分野での2年以上の実績と、運用段階のコストが非常に低く容易であること、アプリケーションの開発・維持管理に効果があること、Oracleと連携したサポート体制をユーザーが評価していたことから、NTTデータでのポートフォリオへの組み入れ計画をスタートさせました」（山田

スライド 2-3　ネットアップ社製品の魅力



スライド 2-4　今後の取り組みー FlexCloneの利用ー

スライド 2-5　NTTデータのシステム基盤ソリューション

伸一氏）と語る。

2002年10月から検証を開始して、2003年５月にはネットアップ社と共同で検証センターを開設、2003年11月には次期社内情報システムに導入、2004年７月には日本ネットアップ社に出資し、以降いくつかの大規模な基幹系システムに適用する検証や、多数のSI案件向けに検証等を実施している。

「日本の市場では、品質に対するお客様の要求が高いことから、慎重な検証を行いました。基幹システムで使用するストレージは、サーバベンダーが組み合わせて持ってくることが多いが、ネットアップ社の場合はそうではなく、我々がリーダーシップをとってミッションクリティカルな基幹系システムでの組み合わせを検証する必要がありました。」（山田伸一氏）

検証は、信頼性／可用性、性能保証、運用性・保守性、開発効率などいろいろな観点から実施。少し厳しいかなと思うくらいの要件のプロジェクトに適用するということで、細部にわたり検証を行ったという。

2002年に検証を始めた当初はNTTデータにもネットアップ社の製品を使ってシステムを構築するというノウハウが蓄積されていなかったこともあってか、11件の要件項目のうち、満足できるレベルのものは２つしかなかったものの、現在ではお互いにノウハウも蓄積され、ほぼすべての点で満足できるレベルに達しており、「安心して使えるようになってきました」という。

今後の取り組み

システム基盤として見たネットアップ社製品の魅力について、

- **全製品で１つのOSという統一されたアーキテクチャ**
- **マルチプロトコル対応**
- **Snapshot、FlexCloneを利用した高い開発効率性による運用性・保守性の向上**

をあげ（スライド２-３）、「今後さらなる検証により、ミッションクリティカル業務への適用に期待をかけたい。またONTAP7.0では、FlexCloneによる任意のDBイメージを切り替えて試験することが可能で、Oracle+NetApp FlexCloneによる試験効率化に取り組んでいきたい」（スライド２-４）と話した。

さらに、新製品のミッドレンジストレージ「FAS 3000シリーズ」についても、「FC／SATAの両方に対応できるため、案件に応じて使い分けられる。ソリューション化にあたって、性能・可用性検証を行って、それぞれ最適な提案領域を見つけていきたい」と述べた。

最後に、情報ライフサイクル管理（ILM）を、Oracle DBとNetApp NASストレージの組み合わせにより実現するDB on NASソリューション「d 'solna（ディーソルナ）」をはじめとするNTTデータの基盤システムソリューションについて紹介し、基調講演を終えた。

プライマリにSATAを活用するミッドレンジの新製品「FAS3000」シリーズ

米ネットワークアプライアンス社
プロダクト・アンド・パートナー担当
副社長　パトリック・ロジャーズ氏

日本ネットワーク・アプライアンスは5月26日、「NetApp Focus 2005」の開催会場で、ミッドレンジの統合ストレージ製品「FAS3000シリーズ」と、仮想化ゲートウェイ「V3000シリーズ」を発表した。

FC／SATAの両方に対応 競合製品の2倍の価格性能比を実現

FAS3000シリーズは、NAS/FC-SAN/IP-SANのいずれにも対応可能な統合ストレージ製品で、FAS200シリーズとFAS900シリーズの中間に位置するミッドレンジ製品。同社では、データセンターのストレージに求められている要件の70%以上が、モジュラー式のミッドレンジ・ストレージで処理できることと、ストレージ全体の需要は年率45%で成長しているのに対しミッドレンジ・ストレージは50～55%の割合で伸びていることから新製品を市場投入したとしている。

米ネットアップ社のプロダクト・アンド・パートナー担当副社長のパトリック・ロジャーズ氏は、「EMCやHPなど競合モジュラー式ストレージ競合製品と比べ、2倍の価格性能比を実現した」とアピールした。

FAS 3000シリーズは、最大168スピンドル・50TBまで容量を拡張可能な「FAS 3020」と、最大336スピンドル・84TBまで拡張することができる「FAS3050」の2つのモデルを用意。シェルフごとにFCディスク、SATA（シリアルATA）ディスクを選択して混在利用でき、性能を重視するならFC、コストパフォーマンスを重視するならSATA、と柔軟に選択できるようにしている。

スライド 3-1

スライド 3-2

ネットアップ社ではFASシリーズをプライマリストレージとして、またNearStoreシリーズをニアラインストレージとして位置付けているが、FASシリーズでSATAディスクをサポートすることにより、ストレージ選定時の選択肢がより広がったとしている。同社では、SATAディスクはFCディクスに比べ安価であるが信頼性に劣るという欠点を、独自技術の「RAID-DP」（2重パリティRAID）によって信頼性をハイエンドクラスまで高め、プライマリでの使用を可能にした。

「RAID-DPは、RAID-1より優れたデータ保護性を持ち、RAID-5より4桁上（10,000倍）の性能を持つ。プライマリストレージにSATAを利用する製品は他社にない。」（パトリック・ロジャーズ氏）

一方、「V3000シリーズ」は、NAS/SANヘッドの役割を果たす製品で、「V3020」と「V3050」の2モデルを用意している。V3000シリーズは、他ベンダーのストレージアレイに対応しており、既存のストレー

ジ資産の活用や、ヘテロジニアス環境でネットアップ社が提供する管理ソフトの使用などを可能にする。

FS3000シリーズ/V3000シリーズの概要

ネットアップのストレージは、ハイエンドからローエンドまで専用OSの「Data ONTAP」を搭載しており、単一アーキテクチャでNFS／CIFS／FCP／iSCSIのマルチプロトコルに対応できるのが特長であるが、FS3000シリーズ、V3000シリーズは、特に価格性能比を大幅に向上しているのが最大の特長である。以下に今回発表の新製品の概要を示す。

＜FAS3000シリーズ＞

①統合I/O搭載モジュラーシステム

- 8×2Gb FC及び8×GbE搭載
- 大半の構成ニーズに対応
- 6ラックのユニットに収納

②優れた拡張性

- 最大84TBのストレージ容量
- 最大336スピンドルのFC、SATA
- PCI-xスロット6個
- 最大20のFCポート数
- 最大28のGbEポート数

③エンタープライズ・クラスの管理機能

- リモートLAN管理（RLM）による機能強化

＜V3000シリーズ＞

①価格性能比の向上

- 最大2倍のパフォーマンス
- 大半の構成に対応する統合I/O

②FAS3000シリーズと同様の優れた拡張性

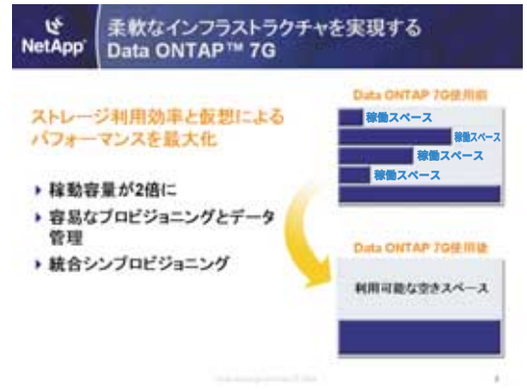
③FAS3000シリーズと同じエンタープライズ・クラスの管理機能

なお、製品に搭載されるData ONTAP 7Gでは、FlexVol（フレキシブルボリューム）、FlexCloneといった新機能が盛り込まれている。ストレージ仮想化技術によるFlexVolを利用すると、アプリケーションごとにボリュームを管理する必要がないため、ストレージ容量を有効に利用できるようになる。ロジャーズ氏は、「一般的なストレージは30～40％程度しか利用されていないが、この機能を利用している企業の中には、70～80％の稼働率を達成した企業もある。この機能を有効に用いることで、コストをかなり節約できる」と述べている。

また、FlexCloneは、write可能なフレキシブルボリュームイメージを、瞬時にしかもフルコピーのオーバーヘッドなしに複製（差分データだけを格納）する機能である。クローンとして複製されたフレキシブルボリュームは、透過的な仮想コピーとして、バグの修正、バージョンアップやアプリケーションの事前テスト、大型データセットに対するシミュレーション、効率的なシステムのディプロイなどに効果的に利用できる。

以上、FAS3000シリーズを中心に新製品を紹介した。新製品の日本市場での展開について、日本ネットアップ社の鈴木康正社長は、「SATAディスクのサポートでILMを1つのコントローラヘッドのもとで構成できると同時に、Data ONTAP 7Gの機能と組み合わせることでボリュームを分けてディスクのスピンドル効率をアクセスに反映させることが可能になった。FAS3000のような統合型で最大容量の大きな製品を提供することなどによりユーザーのTCO削減に寄与できる」としたうえで、「当社は現在、ミッドレンジからハイエンドのNAS市場で6割強くらいのシェアを持っているとされているが、新製品の投入で、今年度は85％くらいまでいくのではないか」と、期待感を述べた。

写真1　FAS3050



スライド3-3

お問い合せ先
日本ネットワーク・アプライアンス㈱
マーケティング本部
E-mail：info@netapp.co.jp
URL：http://www-jp.netapp.com/