

未来を見据えた新たな判断が求められている

ガートナー ジャパン株式会社
エンタープライズ・インフラストラクチャ担当
バイスプレジデント 亦賀 忠明(監修)
アナリスト 青山 浩子(執筆)

概観

ここ数年、Linuxやオープンソース・ソフトウェア(以下、OSS)は、政府、各種団体、ITベンダーなどの活動に刺激される形で世界はもとより日本市場でも普及した。既にLinux & OSSは、黎明期から普及期へと移行したと言ってよいであろう。一連の過程の中で、プレイヤーも拡大しつつある。実際、Linux & OSSの議論は、これまでのディストリビュータ中心の世界から、多くのSierを巻き込んだものへと変化してきている。

一方、Linux & OSSは次のステージへと向かいつつある。世界的にLinux & OSS市場は、「安価である」といったイメージが先行しその可能性が議論されてきたクライがある。しかしながら、ここへ来て、「Linux & OSSは必ずしも安価なソリューションとは限らない」といった見方や、「削減すべきコストは製品だけではなくシステム・ライフサイクル全体のコストである」といった考え方が主流となるに従い、単に製品TCOのみでLinux & OSSが議論されることも少なくなってきた。さらに、「ビジネス合理性」や「変化への対応」といったことも昨今のインフラに求められる要件として重みを増しつつある。これらの変化は、Linux & OSSの将来を考えるにあたって重要な意味を持つ。議論のポイントが「製品からシステムへ」、また、「テクノロジーのためのテクノロジーからビジネスのためのテクノロジーへ」と移行するに従い、これまでのような製品コストの観点でのみLinux & OSSを訴求することは難しくなっている。即ち、Linux & OSSには、新たな訴求ポイントが求められている。こうした市場環境の変化は、Linux & OSS市場にとって、

今後さらに重みを持つようになるであろう。Linux & OSSを推進する団体は、早急にLinux & OSSの真価を改めて追求し、かつ訴求すべき時期に入ったと言える。

ディストリビュータの動向

2005年の主要ディストリビュータのビジネス状況は、おおむね好調であり各社とも増収増益となっている。主要ディストリビュータは、それぞれのマーケットにおいてユーザーとの対話を深め、その結果として自社のサービスの強化を図っている。

最大手の米Red Hatは、6 - 8月期決算で、純利益が前年同期比42%増の1,670万ドル、契約ベースでの売上高は前年同期比56%増の5,460万ドルとなった。日本国内ではIBMとの協業により、技術育成分野への取り組みやコンサルティングサービスを一層活発なものとしている。また、6月には、Red Hat Directory Serverを市場に投入した。これは、米Red HatのAOL/Netscape社の買収によって、その技術資産を受け継いだものである。加えて、Fedora Projectといったコミュニティ活動への参画についても、より積極的に関わることを表明している。

米Novellの2005年2 - 4月期決算は、売上高が前年同期比1%増の2億9,700万ドルとなり、SUSE LINUX Enterprise Server (SLES)の売上高は800万ドル、サブスクリプション契約数は1万9千件となり、第1四半期決算の発表時(売上高:1,500万ドル、サブスクリプション契約数:2万1千件)よりもやや弱含みなものとなった。一方、Novellは、「仮想化」「データセンター」をキーワードに、OS提供だけにとどまらないソフトウェア群の統合的パッケ

ージを強化し、次への布石を打ちつつある。また、OpenSUSE ProjectとしてコミュニティベースでLinuxディストリビューションを開発するためのWebサイトを開設し、改めてコミュニティとの協調戦略を打ち出した。9月末には、このOpenSUSE Project発足後初の製品となるNovell SUSE Linux10.0日本語版を発表するなど、その活動は引き続き活発である。

MIRACLE LINUXの2005年度売上高は対前年度比で26%増となり好調であった。継続的に注力しているサポート事業が45%増とサポート事業がビジネスを牽引している側面が見られる。同社の活動では、引き続き日中韓の共同開発製品Asianuxを軸とした「アジア標準Linux推進活動」を展開していることが注目される。また、同社はもともとORACLEデータベースとの親和性が一つの強みであったが、昨今では、こうした強みだけでなく、NECとともにオープンソフト環境の強化を図るなど市場開拓にも力を入れている。例えば、MIRACLE LINUXとNECは、2005年5月、有力なオープン・ソースである、Samba、Apache、MySQL、PostgreSQL、JBossなどをある程度完成されたシステム・スタックとして捉え、このスタック全体の導入支援からサポートまでを一貫して提供すると発表した。また同社は、テレコム市場に焦点をあて、CGL2.0.2や2005年9月に公開されたLSB3.0に準拠させた製品提供を行い、標準化、相互運用性の強化を図る構えである。

TurboLinuxは、これまで、どちらかと言えば、コンシューマー製品としての存在が目立っていたが、昨今では、コンシューマー製品に加え、エンタープライズ製品の強化を進めている。また、最近のTurboLinuxは、これまで以上にメッセージ性を強めてきている。例えば、2005年10月20日、同社は記者発表会を開催。席上、同社の社長は「デスクトップで企業環境を変える。OS独占市場を変えて日本や世界経済の流れを変えたい」とし、Linuxにより企業のPC環境はもとより、IT産業の構造をも革新したいという強い意向を示した。

このように、主要ディストリビュータのビジネスは、従来のOS+サポートという均一なものから、ユーザーとの対話の中でサポートを強化し、また、それぞれ他社を先行する形で差別化を図ろうとする形で多様化しつつある。

一方で、ディストリビュータのビジネスを見ると、他のITセグメントと同様、新たな収益を中国に求める動きも活発化しつつある。実際、米Novellは中国における事業拡大を発表し、Turbolinuxを追撃しつつある。またAsianuxは開発拠点を中国とし、そこから日中韓へと展開する構えである。今後、各ディストリビュータでは、中国をさらに戦略市場と捉える傾向が強まるであろう。この結果、国内ディストリビュータの競争は、国内のみならず中国での競争へと発展していくものと考えられる。

各国政府、団体の動向

OSDLや日本OSS推進フォーラムなどの団体や政府は、継続的に日本のLinux市場を左右するキー・プレイヤーである。

経済産業省の2005年度OSS予算を見てみると、これは2004年度の1.5倍(14億2千万円)となっており、絶対額としてはまだまだそれほど大きいとは言えないものの、着実に力を入れてきていることが分かる。また、2004年末のe-Japan重点計画特命委員会にて「政府システム調達におけるOSS利用の促進について」を公表するなど、政府システムでのOSS利用を具体的に促進する動きなども注目できる。そして、自治体や教育現場でのLinuxデスクトップ実用化検証や省内にLinuxデスクトップを実験的に導入するなど、引き続きLinux & OSSの啓蒙や育成を展開中である。

一方、世界に目を移してみると、ヨーロッパでは、2005年5月、EU(欧州委員会)がオープンソース・ソフトウェア・プロジェクト「FLOSSWorld」に出資し、世界規模でのOSSの普及を促進している。また、2005年5月にドイツミュンヘン市において、1万4千台のLinux移行プロジェクトが商用LinuxではないDebian/GNU Linuxで導入され大きな話題となった。EUが出資支援を行っていることや、導入規模と言った点でヨーロッパは最もOSS推進への取組みが熱心である。

アメリカでは国防総省での採用やNASAでのOSS導入・移行がセキュリティの面から推奨されている。州単位での行政にかかわるOSS調達法案は数多くあるものの、一般的に公表されている導入実績は少ない。アメリカでは、「セキュリティ」といったビジネス要件が第一義となってLinux

が採用されていることは他国と異なる点である。また、アジアでは、中国、韓国で公共機関を中心に導入が進められている。実際、韓国や中国では金銭的な政府支援が積極的に行われ、導入促進要因となっている。

世界のLinux & OSSの公的支援という点で見た場合、ヨーロッパの大規模な公共機関への導入実績やアジアの公的な資金援助といった具体的なOSS支援に比べ、一見、日本が立ち遅れていると言わざるを得ない状況のように思えるが、日本では「Linux & OSS採用推進」に焦点を当てているというよりも「特定ソフトウェアへの依存排除」という観点からの支援色が強いと見られる。

OSDLの世界における所属団体数は、2005年7月時点で71へと拡大した。このことは、2003年の団体数が28であったことからすれば、急速な進歩である。OSDLは、企業、大学、エンドユーザーまで幅広いメンバーから形成されている。また、日本OSS推進フォーラムも幹事団7名、顧問団14名の大手企業、学識者で構成され、オブザーバーには経済産業省、総務省がアサインされている。

しかしながら、この半年では取り分け目立った活動報告はなされていない。今後、OSDLがその存在意義を活性化するためにも活動内容を少なくとも定期的に公開するといった努力が求められる。この産官学連携の団体活動が、今後LinuxだけでなくOSSの発展に貢献するものと期待される。

Linux & OSS の普及と課題

Linux & OSSがWebやエッジ・サーバといったインターネット・フロントエンド系で拡大していることは既に周知のこととなりつつある。では、アプリケーション・サーバやビジネス・アプリケーションといったミッドからバックエンド領域ではこの状況はどうであろうか。

この一例として、ガートナーITデマンド調査室が2005年5月から6月にかけて行った「利用中の主要なERPパッケージのプラットフォームOS」の結果を紹介したい。結論から言えば、この調査においてLinuxをERPのプラットフォームOSとして利用していると回答したのは0.4%であった(図1参照)。また、OSSの中でも利用されていることが多いとされるTomcat/Apacheについても、「利用中の主要な

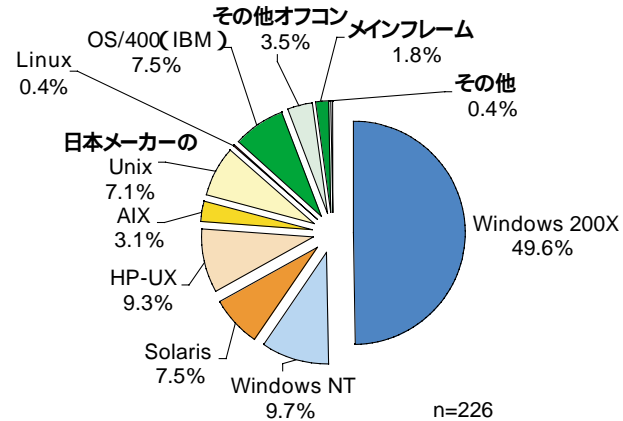


図1 利用中の主要なERPパッケージのプラットフォームOS (1つ選択)
出典：ガートナー (ITデマンド調査室) / 調査：2005年5月

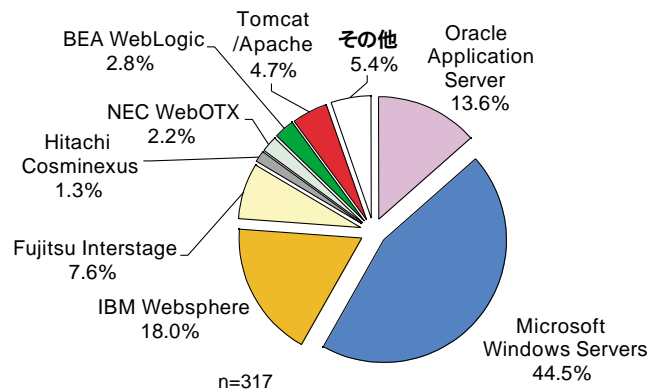


図2 利用中の主要なWebアプリケーション・サーバ (1つ選択)
出典：ガートナー (ITデマンド調査室) / 調査：2005年5月

Webアプリケーション・サーバ」の回答では4.7%とまだ低い利用率であることがわかる(図2参照)

これらの調査結果は、Linux & OSSの利用実態を捉える一例ではあるが、それぞれ参考になるデータであろう。

今後の展望

前述のように、直近の調査では、Linuxのバックエンドへの浸透はまだまだである。しかし、ガートナーでは、Linuxは、時間をかけながらも着実にバックエンドへ向けて普及するものと考えている。一方、国内でのLinuxへの関心は、今やOSSに拡がりを見せ始めた。それではLinux &

OSSには明るい未来が待っているのみかと言えば、必ずしもそうではない。逆に、悲観論のみかと言えば、またそれも正しいとは言えない。ここで、Linux & OSSの将来をより冷静かつ具体的に展望するためにも、改めてその成長要因と阻害要因を確認しておく必要がある。

ここで、基本に立ち戻れば、Linux & OSSの一つの特性は「自由に改良できる」ことである。しかしながら、逆にこうした自由は、システム全体の複雑性へと跳ね返る。“自由・多様性”対“複雑性”の問題は、Linux & OSS市場固有の問題ではなくIT産業全体の問題である。この大きな問題を、今後、どのように解決していくかが、各プレイヤーが直面する課題となる。

さらに、多様性という観点で考えた場合、多様なソフトウェアを組み合わせ高度な付加価値のあるものにするにはどのようにすべきかといった観点でも、各プレイヤーは改めて検討する必要に迫られている。開発コミュニティには「優れたソース」はあるが、「アーキテクチャ」や「ビジネス・モデル」はない。それをどのように提供するのか考えるのはLinuxやOSSに関わるディストリビュータやITベンダーである。即ち、オープンソースを真に形のあるもの、真に使えるものにする役割は、ディストリビュータやITベンダーが担っているのである。しかし、これらのプレイヤーの議論を見ると、まだ確立された真価の提示はなされていない状況である。ここでは、例えば、ばらばらなオープンソース技術を製品化もしくは導入することのみが目的化しているようにも見える。積み木を積み上げる、即ち“個別技術を寄せ集めることが必ずしも全体として最適化されたシステムとはならない”ことは既に業界の了解事項になりつつある。このような状況を各プレイヤーは改めて認識して、今後求められるであろうモデルを、ユーザーを巻き込んだ形で確立していくべきであろう。

Accelerator(成長要因)	Inhibitor(阻害要因)
<ul style="list-style-type: none"> - 低コストというイメージ - セキュリティが強いイメージ - ベンダーが基幹系Linuxサーバを強化 - サポートサービスの拡充 - 対応アプリケーションの増加 - 政府のバックアップ - 新たなビジネスとしての期待 - 知の創造の場 	<ul style="list-style-type: none"> - モメンタムの低下 - エンジニア不足 - ライセンス問題 - ビジネス合理性への視点移動 - コスト高になる可能性 - マイクロソフトのキャンペーン

図3 Linux & OSSの現状
出典：ガートナー（2005年10月）

今や、Linux & OSSは、商用ソフトウェアのオープンソース化、ベンダー内部開発からコミュニティ主導開発、ユーザー共同での開発といった様々な流れを作った。しかし、「実際に使えるのか？」という疑問に答えるために、LinuxやOSSを推進するサプライヤーは、さらなる実績を作ることが求められる。また、こうした実績をもとに、より高度な適用に向け技術のブラッシュアップを行うべきであろう。

一方、Linux & OSSを推進するユーザーは「コスト」といった視点だけでなく、LinuxやOSSの意義をベンダーとともに追求することも再検討すべきであろう。こうした、ベンダーとユーザーの相互対話が繰り返されることによって、Linux & OSSは真にユーザー・ニーズに近いものとなるであろう。

LinuxやOSS市場を見るうえで、技術者不足の問題は引き続きクリアすべき課題である。しかし、この状況は次第に改善の方向に向かっている側面もある。例えば、LPI-Japanが2005年5月に発表した統計結果によれば、「Linux技術者数は述べ4万人を突破し、日本ではこの1年で倍増、世界では国別でNo.1の増加率」となっている。但し、アプリケーションの利用が少ないといった点のみを切り出して考えたとしても、技術者の絶対数不足がこの要因となっている可能性はあり、技術者数はまだまだ改善すべき状態であると言えよう。

ガートナーでは、国内におけるディストリビュータ以外のLinuxソリューションプロバイダーは、SIer、IHV、その他を合わせ約80社にのぼると見ている。そのうち30社がLinuxのハードウェアリセラー（ハードウェアベンダーを除く）であり、54社がサポートサービスを提供し、Linux上でのアプリケーション開発に携わっているのが44社である。

Linux & OSSは新たなステージに入った。具体的な、またはマクロ的な課題も改めて浮き彫りとなりつつある。こうした課題を改めて提示し、かつその解決を着実に実行したプレイヤーが今後のLinuxやOSS発展のリーダーとなるであろう。新たな変化をチャンスとするかリスクと捉えるか、各プレイヤーには、未来を見据えた新たな判断が求められている。