

オープンソースの新時代を築く、サクセスストーリー

OPEN EYE

vol. 22
2016 February

INDEX

トップインタビュー Top Interview 就任のご挨拶:レッドハット株式会社 代表取締役社長 望月 弘一

ユーザー事例 Success Story 株式会社大和総研

“利用者目線”をベースにITを活用し、社外とも連携してイノベーションを加速せよ!

ユーザー事例 Success Story パナソニック インフォメーションシステムズ株式会社

需要創造の源泉は“お客様起点”、顧客ニーズを掌握して真のITソリューションの提供を

○レッドハット 最新レポート | Microsoft®とRed Hatの連携がハイブリッドクラウドを加速する!

トップ

Top Interview

インタビュー

オープンソースソフトウェアによる包括的なソリューションで、お客様のビジネスイノベーションに大きく貢献したい

2015年11月、レッドハットでは代表取締役社長に望月弘一(もちづき ひろかず)が就任いたしました。今回は、望月から就任のご挨拶をさせていただくとともに、今春スタートする新年度に向けて、昨年度の総括ならびに新年度の抱負をご紹介させていただきます。

オープンソースソフトウェア (OSS) がもたらす企業の変革とは

今やITは、企業活動において必要不可欠なインフラとなり

ました。それは単に業務効率化を支援するものというだけでなく、画期的なビジネスモデルを生み出す、あるいはビジネスモデルを変革するドライバーとして活用されるようになってきています。

たとえば、移動したい個人と車の所有者をマッチングするUber(ウーバー)や“民泊”に市民権を与えたairbnb(エア

ビーアンドビー)などのサービスは、既存のタクシー業界や宿泊業界の存在そのものを脅かすまでに急成長してきています。こうした破壊的なビジネスモデルを支えているものこそがITであり、さらに現在、先進的なユーザー企業ではOSSを採用してより速く、より低廉に、高品質な情報システムを作り上げ活用する、という動きが強まっています。皆様のビジネスモデル変革を支える“Enabler(=陰の立役者)”としてのOSSの存在感が、ことさら大きくなってきていると言えます。

言うまでもなくOSSは、特定ベンダーの思惑で作られたも

のではなく、ユーザーコミュニティから、ユーザー自身の手によって生み出されるソフトウェアです。盛り込まれる機能もすべてユーザー視点に根ざしたものであり、常に進化を続けています。商用製品のようなライセンス料も必要ありません。

今ではこうしたOSSの有用性が、お客様企業の間でも広く認知されるようになってきています。ITコストの最適化や基幹システムの機能補完という傾向の強かった従来の利用用途から、OSSの高品質な機能そのものを使いたい、あるいはOSSを採用してシステム導入のスピードを上げ、環境変化に柔軟に対

OSSはユーザー企業のビジネスモデル変革を支える“Enabler(=陰の立役者)”として、大きく存在感を増している

レッドハット株式会社 代表取締役社長

望月 弘一

グローバル企業の半数以上が ITプロジェクトでまずOSSを検討する。 OSSは既に“デファクトスタンダード”になった

応できるようにしたい、というご要望が増えてきています。

レッドハットは20年以上にわたり、OSSを企業システムの中で使いやすくすることを考え続けてきた会社です。OSSの注目度が上がるとともにお客様からのレッドハットに対するご期待も高まり、我々がお役に立てる場面がさらに広がってきていることを強く実感しています。

事業成長を遂げた2016年度の総括

レッドハットは、2016年度も前年に引き続き堅調な成長を続けています。米国本社における第3四半期(2015年9月~11月)の売上高は対前年同期比で15%増となり、2003年度以降、55四半期連続となる事業成長を達成してきています。日本市場においても同様に推移しており、これもひとえにお客様、パートナー企業の皆様のお力添えあつての賜物だと心より感謝しております。

レッドハットでは3年前から、「クラウド/モバイル」「ビッグデータ&IoT」「データセンターの刷新」という3つのソリューションエリアに焦点を当てて事業を展開してきていま

す。2016年度の総括としては、まずクラウド/モバイル事業でOpenStackのビジネス(=Red Hat Enterprise Linux OpenStack Platform)が順調に伸び、売上は対前年比で60~70%増と勢いある成長を遂げることができました。官公庁や製造業のお客様を中心に多くの業種で採用いただいております。評価期からいよいよ導入期が到来、2017年度以降は普及に入ると予想しています。またクラウド認定サービスプロバイダーの拡充も図り、国内では既に40社のクラウドプロバイダーとパートナー契約を締結しています。2015年11月にはマイクロソフトもパートナーに加わり、パブリッククラウドサービスであるMicrosoft Azureの基盤としてRed Hat Enterprise Linux (RHEL)をご利用いただけるようになりました。最終的には、300社との協業体制を築きたいと考えています。

さらに昨年は、クラウド/モバイル分野の製品として、Dockerアプリケーションのシステム基盤となる次世代PaaS製品 OpenStack Enterprise 3と、モバイルアプリケーションの基盤となるRed Hat Mobile Application Platformを発表、国内での提供を開始しました。製品ラインナップを充実させたことで、我々がお客様にご提案できるソリューションの幅も大きく広がったと自負しております。

2つめのビッグデータ&IoT事業では、レッドハットのソリューションフレームワークである“リアルタイムビッグデータシステム”を導入したビッグデータ分析の事例が出てきています。IoT事業基盤の構築も進めており、組み込みデバイスに搭載するテクノロジーをプロモーションしていくための“組み込みディストリビューターパートナー制度”の実施も発表しました。さらにビッグ

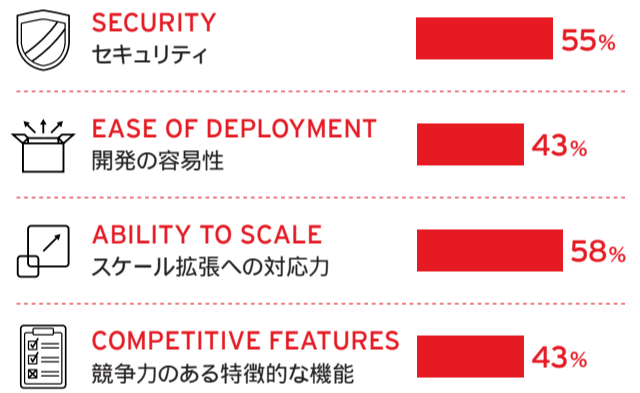
データを保管する器として、我々のSDX (Software Defined Storage) 製品であるRed Hat Gluster Storageをご採用いただく事例も出てきており、着々と実績を積み重ねています。

そして3つめ、データセンターの刷新に関しては、お客様のなかでメインフレーム環境のオープン化が進んでいます。アプリケーションのモダナイゼーションを進めるという観点からも、中央官公庁や通信業のお客様を中心にRed Hat JBoss Middlewareの採用が加速しており、特にビジネスルールエンジンのRed Hat JBoss BRMSについては、引き続き市場シェアトップ(35.1%)の位置を堅持しています(注1)。

ような、ビジネスイノベーションを起こすためのトレンドに変わってきているのです。実際、グローバルにおけるOSSプロジェクトの数は、2007年の約10万件から2015年には100万件以上に伸びているという報告(注2)があり、さらに現在のOSSの重要性を物語っているのが、グローバル企業の66%が、何らかのITプロジェクトに着手する際にまずOSSを検討するというデータ(注3)です。特に堅牢なセキュリティや開発容易性、スケール拡張への対応力、競争力のある特徴的な機能などの領域でOSSが期待されており、既にIT環境においてOSSは“デファクトスタンダード”になったと言えると思います。

▼ OSSに期待するテクノロジーイノベーション

66%のグローバル企業は、オープンソースが最初の選択肢



レッドハットはさまざまなテクノロジー領域に経営資源を投入して、OSSの品質向上と利用促進に貢献する

OSSへのコミットメントの目的とは

先にも述べた通り、現在のOSSはお客様企業のビジネスモデル変革を支えるEnablerとしての役割が強くなってきています。従来のようなUNIXの代替品としてのLinuxといった位置付けではなく、OpenStackやHadoopなどに代表される

OSSのリーディングカンパニーを自認するレッドハットは5,000以上のOSSプロジェクトに参加し、OSだけでなくミドルウェアやコンテナ技術、クラウドおよび仮想化、ストレージに至るさまざまなテクノロジー領域に経営資源を投入して、OSSの品質向上と利用促進の増加に貢献するために鋭意尽力しています。



プロフィール

望月弘一(もちづき ひろかず)

レッドハット株式会社 代表取締役社長

1986年 日本アイ・ビー・エム入社、2007年グローバル・ファイナンス事業部長兼執行役員に就任
2010年 デイモンションデータジャパン 代表取締役社長に就任、2015年まで同社の日本事業を統括
2015年11月より現職

さらなるイノベーションに貢献する2017年度への取り組み

現在IT業界では、調査会社のガートナーが提唱する“パイモダリティ = 2つの流儀”というIT利用の在り方に注目が集まっています。ミッションクリティカルな領域を対象としたシステムの安定性や堅牢性を重視する従来型のIT利用(モード1)と、柔軟性や機敏性を重視する革命を導くためのIT利用(モード2)です。

レッドハットでは、これまでこの2つの視点から製品ポートフォリオを拡充してきましたが、2017年度も引き続き、OSに加えてソフトウェアインフラ、ストレージ、ミドルウェア、PaaS & モバイル、統合管理プラットフォームという6つのレイヤーの製品ラインナップを充実させていく予定です。さらにお客様のビジネスイノベーションを実現するためのITアドバイザーとして、コアコンピタンスであるRHELとコンテナ技術をベースに、クラウド、ITマネジメント、アプリケーションプラットフォームという大きな3つの柱を育ててまいります。OSSを活用した包括的なソリューションをご提供することで、お客様にとってなくてはならないパートナーとしてアピールできる機能と体制を具備していくことを目指します。

RHELとコンテナ技術の領域では、既に1,000社を超える販売パートナー様が存在しますが、今後も各社との協業体制を第一義に据え、モード1に相当する物理/仮想環境に関わるパートナーシップだけでなく、モード2でもパブリック/プライベート各々のクラウド領域でパートナーシップを拡充していく予定です。パブリッククラウド関連ではCCSP(認定クラウド&サービスプロバイダー)制度を設け、既に40社以上のパートナー企業様にご参加いただいております。プライベートクラウド関

連でも、OpenStackアライアンスパートナーとして約30社様に参画いただいています。先の3つの柱については、プリセールスエンジニアやコンサルタントも増員して、引き続きOSSの価値訴求に注力し、3年後には3本柱の売上比率を50%に近づけるよう拡大していく予定です。

レッドハットを次のステップへ導く方策とは

私は現職以前、約5年にわたってシステムインテグレーターに身を置いていました。その時代に頻りに耳にしたのが、“特定のベンダーに囲い込まれてしまう”ことに対するお客様の危機感でした。ボリュームディスカウントによってインシタルコストは抑えられるが、以後ベンダーのシナリオ通りに動かざるを得なくなる。お客様にはこうしたジレンマが常に付きまとい、ベンダーロックインに対する警戒感が生まれていたのです。

元来、日本企業は自分たちでシステムを解きほぐし、最適なITを組み合わせてインテグレーションしていただくの能力を持ち合わせていました。しかしシステム環境が複雑になるにつれて状況が変わり、結果的にベンダーが全面に立つようになったのです。かつての私はシステムインテグレーターとして、ベンダーによってブラックボックス化したシステム環境を“ホワイトボックス化”することに尽力していました。この動きはかなり異質だったと思いますが、お客様のことを第一に考えれば、ごく当たり前の対応だったと考えています。

私はこの姿勢をレッドハットにも広く根付かせたいと考え、2016年、お客様第一主義を原

RHELとコンテナ技術をベースにクラウド、ITマネジメント、アプリケーションプラットフォームの3本柱を育てていく

点とする“Client as the center of universe”をモットーに掲げました。そしてこのお客様第一主義に基づいて、4つのパリューをご提供していくことを目指します。まず、OSSを利用してフレキシブルかつアジャイルなIT環境を構築すること。次に、構築したIT環境のマネジメントを自動化/簡素化すること、それによって業務をより効率的かつ柔軟に遂行できる環境を作ること。そして最終的に、お客様の革新的なビジネスモデルの実行をご支援することです。

培われた経験を生かして働く環境の整備を進める

私はこれまでのキャリアで、米国やアジア太平洋地域など、言葉や文化の異なる海外で仕事に従事したり、また必ずしも自分の専門ではない事業領域を担当したことがあります。その中で強く感じたのは、個々人の持つ能力やノウハウを持ち寄り、皆で力を合わせて“Oneチーム”として動くことができれば、困難なミッションも成し遂げられるということです。

米国レッドハット 社長 兼 CEO のジム・ホワイトハーストも自身の著書で述べていますが、レッドハットの経営の真髄は“Open Organization”、すなわちオープンで参加型の組織であるという点です。必ずしもトップダウンではなく、皆でアイデアを共有し、透明性のある意思決定を行う。単なる多数決ではなく皆で十分に議論を交わ



しながら、皆の情熱に火をつけ、エンゲージメントを構築していくことが重要なのです。

ただしそのためには、関係するメンバー全員が同じ目的を共有していなければなりません。My StrategyをOur strategyにする、そのためには徹底的なディスカッションが必要です。その過程を通じて、同じ目的を持ったメンバー全員が本気になれば、組織として、企業としてできないことはほぼありません。私はお客様と同様に、レッドハットの社員に対しても真摯に向き合っていきたい。皆が誇りを持ち、達成感を感じられる職場環境を整備していきたいと考えています。

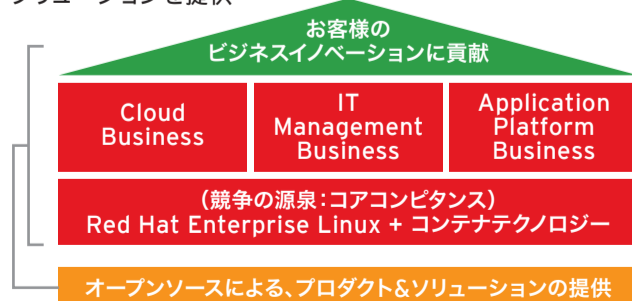
レッドハットの使命は、OSSによって技術革新を目指すお客様、OSSコミュニティの開発者の皆様、そしてパートナー企業の皆様の懸け橋となることです。3月から始まる2017年度もこの思いを胸に、全社一丸となって精進していきたいと思

*注1: 株式会社アイ・ティー・アール 2015年12月発行「システム連携/統合ミドルウェア市場 2015 国内BRMS市場動向」ベンダー別売上金額シェア(2013年~2015年度 予測)

*注2,3: 2015 Future of Open Source Survey Results from Black Duck Software - <https://www.blackducksoftware.com/future-of-open-source>

▼ 2017年度 事業ポートフォリオ

エンタープライズ向けにオープンソースによる包括的なソリューションを提供



▼ 2017年度 お客様に提供するバリュー

柔軟、迅速、革新的なIT環境

ハイブリッドクラウド管理
毎日更新できるビジネスシステム環境
モバイルの活用によるビジネス生産性向上
&お客様の満足度向上

革新的なビジネスモデルの実行支援

リアルタイムビジネスで企業収益に貢献
大容量クラウドストレージ
知的なIoTプロセッサ蓄積と知的解析、実行
IoT組み込み機器ビジネス
スマートメーター、家電、スマート機器

次世代ITマネジメント&自動化

コンテナ技術を活用したアプリケーション管理の自動化
サーバー構成管理の自動化
サーバー環境の自動診断&分析

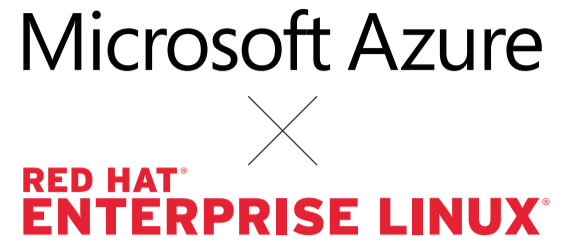
業務をより効率的に、柔軟に

ビジネスディシジョンサービス
リソースの最適化
ビジネスプロセスの自動化、可視化

○レッドハット最新レポート

Microsoft® とRed Hatの連携がハイブリッドクラウドを加速する!

MicrosoftとRed Hatの提携は、 お客様のビジネスにスピードと選択肢をもたらし 企業価値の最大化を支援する



しており、例えばMicrosoft Azure上にあるActive Directoryでユーザー認証をしつつ、RHELを使うことが可能になる。あるいはメディアコンパートのサービスも提供しているので、RHELやRed Hat JBoss Middlewareと組み合わせて、配信先デバイスの解像度に合わせた動画をエンコードしながらリアルタイムに配信することもできるようになる。

また今回の提携により、Red Hat CloudFormsを利用して、LinuxとWindowsが混在するパブリッククラウド/プライベートクラウド間でサービスのデプロイ先を自由にすることが可能となった。そのメリットを、日本マイクロソフト株式会社 マーケティング&オペレーションズクラウド&エンタープライズビジネス本部 OSSエバンジェリストの新井真一郎氏は次のように説明する。

「例えば Docker コンテナをベースに稼働するOpenShiftの環境をプライベートクラウドとMicrosoft Azureの各々で利用しているなら、その間の行き来がしやすくなります。パフォーマンスに季節変動があるようなシステムも含めて、適材適所でクラウドを使い分けることが可能になったということです(新井氏)。

さらに今回の提携で、例えばRed HatのOpenShiftを使ってアプリケーションを開発する際にMicrosoft.NETも選択できるようになった。

「RHELやRed HatのOpenShiftとMicrosoft.NETが統合されることで、システム実装のスピードアップや開発の柔軟性が高まるだけでなく、新たなアプリケーションを開発して短期間で市場にリリースしていくことも可能になります。その意味するところはやはり、お客様価値の最大化ということですよ(藤田)。

2015年11月、MicrosoftとRed Hatはユーザー企業のハイブリッドクラウドコンピューティング導入に寄与する提携を発表した。今後Microsoftは顧客企業に対し、同社のMicrosoft Azure™ 上のエンタープライズLinuxとして、Red Hat Enterprise Linuxを優先的に提供していく。2社の提携について、日本マイクロソフトの新井氏とレッドハットの藤田が語った。



レッドハット株式会社
グローバルサービス本部
プラットフォーム
ソリューション統括部
RHELエバンジェリスト

藤田 稜

(CCSP: Certified Cloud & Service Provider Program)においてレッドハットの認定クラウド&サービスプロバイダーとなったことで、ユーザー企業はRHELやRed Hat JBoss Enterprise Application Platform、Red HatのOpenShiftなど全てのレッドハットソリューションをMicrosoft Azure上で利用できるようになり、一方RHEL OpenStack PlatformとRed Hat Enterprise Virtualization上でも、Microsoft Windows® がサポートされる。

(2)については文字通り、Microsoft Azure上で稼働するレッドハットソリューションを含むオンプレミス/クラウド混在のハイブリッドクラウド環境に対して、統合的なサポートサービスが提供される。

(3)については、統合クラウド管理ソリューションであるRed Hat CloudFormsがMicrosoft AzureおよびMicrosoft System Center Virtual Machine Managerと共に動作可能となり、Red Hat CloudFormsのユーザーは、Hyper-VとMicrosoft Azureの両方でRHELを管理できるようになる。

そして(4)については、RHELがLinux上の.NET Core用の主な開発/リファレンスOSとなり、開発者はRed HatのOpenShiftとRHELを含む各種レッドハット製品で.NETテクノロジーを利用できるようになる。

ハイブリッド環境全体にわたる 統合サポートやワークロード管理などを実現

今回の両社提携によって実現された主な項目は、大きく次の4つが挙げられる。(1)Microsoft Azureユーザーが、レッドハットソリューションをネイティブに利用可能になること、(2)ハイブリッド環境全体に渡るエンタープライズクラスの統合サポートが提供されること、(3)ハイブリッドクラウドデプロイメント全体で統一されたワークロード管理が実現できること、そして(4)新世代のアプリケーション開発力向上のための.NETに関する協業が実現したことだ。

(1)については、Microsoft Azureがレッドハットの認定クラウド&サービスプロバイダープログラム

ビジネスのスピードが劇的に速まり、 お客様のビジネスチャンスも拡大

今回CCSPにマイクロソフトが参加したことで、Microsoft Azure Marketplace上でRHELが提供されるようになり、“従量課金”で利用できるようになった。この点に関して、レッドハット株式会社 グローバルサービス本部 プラットフォームソリューション統括部 RHELエバンジェリストの藤田稜は次のように補足する。

「Microsoft Azure Marketplace上でRHELが提供されるということは、既にインストール済みのRHELイメージがMicrosoft Azure上に用意されていて、お客様はWebのコンソールからそれを選択して『起動』というボタンをクリックするだけで、RHELが動き始めるということです。オンプレミスなら、これまでハードウェアの調達からRHELの稼働開始までに約1か月は必要でしたが、わずか数分間で完了します。お客様のビジネスのスピードは劇的に速くなります(藤田)。

一方でMicrosoft Azureは様々なサービスを提供



日本マイクロソフト
株式会社
マーケティング&
オペレーションズ
クラウド&エンタープライズ
ビジネス本部
OSSエバンジェリスト
新井 真一郎氏

2016年2月18日(木)、日本マイクロソフトとレッドハットは提携発表後初となるイベント「AzuredCon」を秋葉原コンベンションホールにて開催、両社と複数の国内パートナー企業から、今回の協業内容の詳細とMicrosoft Azure + RHELの活用事例などについてご紹介する。イベント内容の詳細は後日、OPEN EYE ONLINE(http://jp-redhat.com/openeye_online/)にてお伝えする予定だ。

▼レッドハットとマイクロソフトの戦略的なパートナーシップ

- マイクロソフトはレッドハットのCCSP (Certified Cloud and Service Provider program) に参加
- レッドハットの製品がMicrosoft Azure上でサポート・提供
Microsoft WindowsがRed Hat Enterprise Linux OpenStack Platformと Red Hat Enterprise Virtualizationでサポート
- オンプレミスの企業環境とMicrosoft Azureで稼働するレッドハット製品を含んだ、ハイブリッドクラウドの統合サポートサービス
- Red Hat CloudFormsで実装する、オープンなハイブリッドクラウドのための管理ツールの統合
- Red Hat Enterprise Linux, Atomic Host, OpenShiftにおけるMicrosoft.NETの統合

◎ レッドハットの製品、サービスに関するお問い合わせはこちらまで >>> セールス オペレーションセンター ☎ 0120-266-086 (携帯電話からは ☎ 03-5798-8510) [受付時間/平日9:30~18:00] e-mail: sales-jp@redhat.com
◎ OPEN EYEの配達先変更、配達停止はこちらから >>> <http://jp-redhat.com/rd/oe1/> ◎ その他お問い合わせ >>> レッドハット マーケティング本部 e-mail: openeye-jp@redhat.com



レッドハットニュースレターにぜひ登録ください!
最新ニュース、キャンペーンやイベント・セミナー情報など、
旬のトピックをお届けします(月1回配信)



OPEN EYE Vol.22
2016年2月 発行

発行:レッドハット株式会社
東京都渋谷区恵比寿4-1-18
tel:03(5798)8500

Copyright 2016 Red Hat Inc. All Rights Reserved. "Red Hat", "Red Hat Enterprise Linux", "JBoss", "OpenShift" および "Shadow Man" ロゴは、米国およびその他の国における Red Hat, Inc. の登録商標です。Linux は、Linus Torvalds 氏の登録商標です。OpenStack Word Mark と OpenStack のロゴは、米国とその他の国における OpenStack Foundation の登録商標/サービスマークまたは商標/サービスマークのいずれかであり、OpenStack Foundation の許諾の下で使用されています。Red Hat は、OpenStack Foundation や OpenStack コミュニティの系列企業ではなくまた、支持や出資を受けていません。Microsoft, Encarta, MSN, および Windows は、米国 Microsoft Corporation の、米国およびその他の国における登録商標または商標です。その他全ての登録商標及び商標の所有権は、該当する所有者が保有します。本誌に掲載された内容の無断複製・転載を禁じます。