

パンドウイトコーポレーション日本支社
支社長 須崎 弘明氏

独自のケーブリング戦略とソフトウェア戦略でデータセンタ市場にソリューション提案

昨年末の政権交代以来、国内の投資マインドは回復の兆候を見せており、それはネットワーク市場においても例外ではない。特に、前政権下において多くペンディングとなっていた官公庁や地方自治体の(データセンタを含む)ネットワーク案件が再び動き出す見通しであるのに加え、様々なエンタープライズや事業体において、データトラフィックの急膨張により高速大容量のネットワークシステムの構築が喫緊の課題ともなっている。

前号のTopicsにて、国内ネットワークケーブリングベンダでトップシェアを誇るPanduitが日本のケーブルメーカーである通信興業・富士電線とアライアンスを組んで、Cat.6Aケーブルを普及させることで国内10GBASE-T市場の活性化を目指すという記事を掲載した。同社がこだわったのは、日本のユーザに受け入れられやすい製品を提供することだ。同社の「AXテープ」を用いたCat.6Aケーブルは、日本のインストラの間で評価の高いUTPケーブルに使い勝手が非常に近い。また、PIMIに代表されるソフトウェアも、ユーザの望むワンストップのマネジメントに向けてバージョンアップを繰り返している。ここでは、同日本支社 支社長の須崎氏に今後の日本のネットワーク市場の動向と展開についてお話を伺った。



■プロフィール■

須崎 弘明 (すぎき ひろあき)

1983年日本ヒューレット・パッカード(株)に入社、コンピュータ及び関連製品事業の直接販売と間接販売に幅広く従事、テリトリー営業部長、チャネルマーケティング本部長等を歴任、1999年に退社。

その後、システムインテグレーション、外資系ソフトウェアの販売に従事、2006年クオークジャパン(株)の代表取締役役に就任、ビジネス拡大を指揮。

2010年11月にパンドウイトコーポレーション日本支社に入社、2011年7月より支社長として日本支社のビジネス全体を統括、現在に至る。

3社アライアンスのシナジーはユーザーズに対応する多様性

OPTCOM: 先般の通信興業及び富士電線とのアライアンスによる具体的なシナジー効果について教えてください。

須崎氏: 両社に供給するAXテープ自体の技術的な面は3年前と同一だが、今まで我々1社で行ってきたことを3社で行うことの意味は大きい。例えば、パッチコード等の様々なアプリケーション部分の製造ノウハウやコストリダクションの方策を両社は各々有しており、最終製品のバリエーションは1社で供給していた時より多様になる。つまり、今回のアライアンスによって、我々はより多様なマーケットニーズに対応することが可能になった。また、両社は品質面及びデリバリー面において市場の評価が高い。その点も重要だ。

既に3社合同のジョイントセミナーは開始しているが、今後はFlukeもジョイントセミナーに参加することになった。協業は通興、富士、

Flukeで限定メンバーとは考えていない。条件によっては、他のベンダと協業する可能性もある。

——御社のCat.6Aケーブルについて、3年前と変化した点はありますか。

3年前にAXテープを使ったCat.6Aケーブルを発表した時は、26AWGの導体を使用していたこともあり、Insertion Lossの規格(TIA-568-C)上パーマネントリンクで60m、チャンネルリンクで70mという使用制限があった。よって、ケーブリングの環境がCat.6Aと他のケーブルの混在となり、想定していた程にはCat.6Aケーブルが伸びなかった。しかし、現在の23AWGの導体を使用した第2世代の製品は、ある程度の細径を維持したまま100mの規格長もクリアしている。今後、日本のCat.6A市場がさらに拡大していく中で様々なケーブル径や価格のニーズが出て来ると思うが、AXテープを使用したCat.6Aケーブルを普及させていくことで、その中のコアの仕様とマーケットを

作っていきたい。

ネットワークとファシリティの融合が市場拡大のブレークスルー

——日本のネットワーク市場の伸びが遅い理由は何でしょうか。

日本のエンタープライズの内部において、ファシリティ(PHY)とネットワーク(L2-3以上)が完全に区分されていることが、10GBASE-Tのような大容量ネットワークの普及が進まない要因のひとつと認識している。特に、ネットワークのIT担当者が、あまりネットワークインフラ自体に興味を持っていないことが大きな問題だ。ネットワークインフラ及びケーブリングに関知しない風習が、要因としては一番大きい。一方で、国内外の金融会社におけるIT担当者はネットワークインフラのファシリティに重大な関心を寄せている。そのようなネットワークとファシリティの融合を意識したエンタープライズが増えてくれば、ネットワーク市場も拡大してくるだろう。まさに、そこがブレークスルーで、

IT担当者の意識をネットワークインフラに引いてくるようなアクションが我々に求められるだろう。我々がそこに適応するプロダクト、つまりネットワークとファシリティが関わらざるを得ない製品を投入することが重要だ。他社では、高レイヤの側からの製品アプローチをしているベンダが多いが、我々は低レイヤ(PHY)からのアプローチを行っていく。日本ではインストーラの発言力が強いので、PHY市場で認知度の高い我々の強みが活かせるのではないかと考えている。

以前の我々は、ケーブルリングに近いベンダというイメージが強かったと思うが、近年のユーザーでは熟や仮想化といったアプローチも増えており、トータルパッケージの提案を求めるケースが増加している。我々も、仮想化に最適なケーブルリングということで10GBASE-Tを推奨するのみならず、PIMのようなマネジメントソフトウェアも含めたトータルソリューション提案を進めている。

感覚的な使用感目指すワンストップソフトウェア

——PIMやその他の製品については如何ですか。

日本においては、伸びてきているとはいえDCIM市場の大きさはまださほどではない。ただ、近年はデータセンタ自体の規模が大きくなってきている。以前は、ラックが200～500台規模のデータセンタが主流であったが、ここ5年ほどで3,000台overや10,000台overの収容能力を持つ大型データセンタも増えてきている。また、クラウドもスケールメリットによるコストリダクションを進めて競争力を強化しており、それに伴ってインフラ部分の規模も増えてきているので、最近ではレイヤの上位下位に限らずファシリティに近い所で管理しようという関心は出て来ている状況だ。PIMの引き合いも急激ではないが増えてきており、これまでの啓蒙活動の効果が出来たようだ。

PIMについては、年内にVer.5.0へのアッ

プグレードを予定している。詳細はまだ申し上げられないが、「直感的に使いやすい」ようにインターフェースをリニューアルする。我々は、昨年パワー系の会社を買収した。従来はケーブルリングやラック、フロアのアセットマネジメントのマネジメントがメインだったが、将来的にはパワーの部分も統合を図り、ソフトウェアによってパッケージングするつもりだ。サイトマネージャを超えて、ITマネージャがマネジメントするところまで進化を目指す。初期のPIMでは、ひとつひとつの情報を深掘りし過ぎてユーザーが欲しい情報まで辿り着けなかった部分もあったが、現在では横に拡げて、ワンストップで見えやすい方向にシフトしている。

ラックは、PDUなどシナジーを見込みやすいということで近年注力しており、今年の3月にキャビネットをメジャーアップデートしている。CiscoのNexusにも対応しており、エンドユーザーの評価が顕著に高まっているのか、インストーラを介さず直接の引き合いも増えてきた。これは、Structured Cablingではない市場の発見にも繋がるので、Structured Cabling普及の課題を学べることは我々にとっても大きな収穫だ。

40/100Gは光製品群で対応

——10Gより上のネットワークについては、どのような製品群を充当させてゆくつもりですか。

我々の戦略の一つの目玉は10GにおけるAXテープを用いたCat.6Aだが、もうひとつの目玉は40/100GbEにおけるファイバプロダクトだ。今夏には新製品のリリースを予定しており、リニューアルしたファイバプロダクトのラインナップの展開を考えている。ファイバ製品のアライアンスという意味では、既に昨年よりCiscoと共同セミナーも行っており、北米のエンタープライズに対してはファイバプロダクトの売上げも急激に伸びている。日本国内では、MTPのソリューション

が漸くインターフェースとして認知されてきたので、それをトリガーにして市場を作っていきたい。

——当面、ターゲットとなるのはどのマーケットでしょうか。

やはり、40Gの光ではファイナンスの取り組みが一番早い。ただ、日本国内では、ToRへの接続というよりネットワーク間で接続用途が多くデータセンタのPodそのものも小さいので、現状では40Gにはやや早いかという印象も受ける。ただ、外資では最初からToRを持って来たり、国内でも通信キャリアやキャリアに近い大手コンテンツプロバイダでも既に検討を始めているところが存在する。実は、Ciscoだけでなく、HPやDellも10GBASE-Tと40G-SR4のセットを推奨している。周囲のベンダも共に動いていることは、今後の市場拡大にも寄与するのではないかと。

今後の方向性

——今後の企業戦略については如何ですか。

協業については、特にCiscoに対して、今年4つのテーマを掲げている。10GBASE-T、40/100G、熱対策、管理がキーワードだ。これらについてはCiscoの方向性とも符合しており、今年はこのキーワードに沿った製品・サービス展開をしていきたい。

また、会社としては、パワー系とIA(Industrial Automation)の2点に収斂する。パワー系については、早く我々のソリューションに統合して製品化を図ることで、ユーザーのパッケージ化のニーズにより近づくことが可能になる。IAについては、我々のエレクトロニカル部門とのシナジーが見込める。エレクトロニカル部門は、日本支社においても約4割ほどのポーションを占めており、マーケットも安定的だ。両方を癒合したインフラ構築をマーケットに対して提案していきたい。