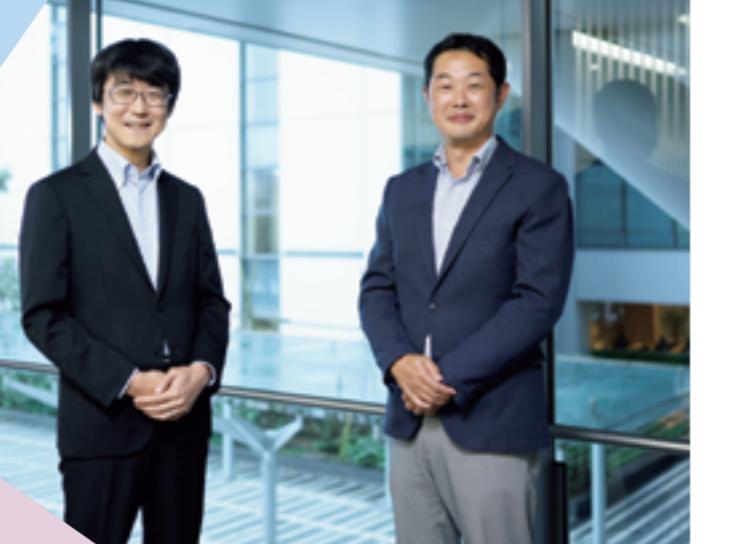


NEC iStorage 25th

<https://jpn.nec.com/istorage/>



(右から) NECのインフラ・テクノロジーサービス事業部門データストレージ統括部大西雄二統括部長と週刊BCNの日高編集長

インフラ・テクノロジーサービス事業部門
データストレージ統括部

大西雄二 統括部長

特別対談

週刊BCN
日高 彰 編集長

製品企画段階から

ユーザーの声を反映

パートナーと共に価値創造モデルを追求

NECが2000年に「iStorage」ブランドの最初のストレージ製品を発売してから25年が経過した。IT市場が変化するにつれ、データの安全な保管場所という当初の役割に加え、「企業のデジタル変革を支える基盤」としての重要度を増している。今回、週刊BCN編集長の日高彰が聞き

手となり、インフラ・テクノロジーサービス事業部門データストレージ統括部の大西雄二・統括部長に、DXやクラウド時代における「iStorage」の役割と強み、ニーズに対応する製品ラインアップ、そしてユーザーの課題解決に向けたパートナーとの「共創」をテーマに語ってもらった。

DX推進を支えるインフラの重要性
オンプレ需要も増加が続く

日高 「iStorage」ブランドの製品が登場してから今年で25年を迎えました。この間、NECとしての製品の位置付けや、ユーザー企業からの要求はどう変化しましたか。

大西 NECのストレージは、メインフレームがシステムの中核だった時代から長い歴史があります。2000年からはストレージ製品そのものの価値をより訴求すべく、iStorageブランドを立ち上げ、ラインアップを拡大してきました。基幹業務向けのSANストレージを皮切りに、プライベートクラウド、AI基盤など向けの「Mシリーズ/Vシリーズ」、ファイルサーバー向けの「NSシリーズ」、バックアップ用テープ装置の「Tシリーズ」、ディスクバックアップ製品の「HSシリーズ」などを展開しています。

その役割も、お客様の大切なデータを確実に保管するというものから、今では「お客様のデジタル変革を支える基盤」へと変化し、NECの中でもストレージ事業は重要度を増しています。性能と可用性への要求が高まるごとに、長期利用に対するニーズも増えています。iStorageは、こうした長時間稼働、長期保守に対応し得る製品として進化を続けています。

日高 デジタル変革を支える基盤というお話をありました、既に存在する業務を効率化するだけでなく、ビジネスの革新や競争力強化につながるような、DX視点での価値がITに求められる時代になりつつあります。DXを推進する企業に向けて、iStorageはどのような貢献が可能でしょうか。

大西 DXというとアプリケーションレイヤーが注目されがちですが、それを支えるインフラのレイヤーも重要です。業務負荷やコストの削減だけでなく、データの利活用で経営を改善していくためには、ITインフラに柔軟性・高性能・セキュリティが一層求められます。iStorageは、ビジネスの成長や変化に応じた柔軟なリソースの拡張を実現できます。また、ランサムウェアの脅威や災害時に備えてデータを安全・確実に保管し、業務継続を可能にすることをお客様に貢献します。

日高 IT市場全体の中では、クラウドへの投資が伸びています。オンプレミスのハードウェア製品だからこそ提供できる価値が改めて問われていると感じますが、今、iStorageを導入する企業は、ストレージ製品に何を期待しているのでしょうか。

大西 クラウドはITインフラの迅速導入、スケーラビリティといったメリットがある一方で、想定した性能が出ない、予想外にコスト高になった、といった声も多数聞かれます。お客様もそういった状況を踏まえ、クラウドとオンプレ

ミスを適材適所で使い分ける傾向が進んでいます。オンプレミスが選ばれる代表的な用途としては、低レイテンシーが要求される基幹業務システムやAI開発、機密情報の保管などがあり、近年のセキュリティ問題への対策などもあってお客様から根強いニーズがあります。業界でITの需要全体が拡大した結果、クラウドの成長とともに、お客様の重要なデータをオンプレで置いておきたいというニーズも広がり、iStorageへの引き合いも増えています。また、クラウドライクなスケーラビリティを求めるお客様向けには、STaaS (Storage as a Service) の従量課金サービスも用意しており初期投資(CAPEX)を抑え運用費用(OPEX)として計上したいお客様を中心に引き合いが増加しております。

長期にわたり安定して使える安心感 ニーズに応える充実のラインアップ

日高 多くのメーカーからさまざまなストレージ製品が発売されていますが、iStorageの強みをあらためてご説明いただけますか。

大西 まず、iStorageは25年の実績があり、NEC自身もこの日本の地で125年の歴史を持つ企業として、お客様そして販売パートナー各社と共に歩んできました。この点は、海外メーカーと新興メーカーとの大きな違いです。長年iStorageをご活用いただけてきたお客様からの貴重なフィードバックを蓄えてきた先達の知見こそが当社の大きな強みであり、その強みを、次の世代が引き継ぎ、技術の目利きの力をさらに磨いて、今に至っています。

ストレージに限らずサーバーやネットワークなどを含めたITインフラ全体のポートフォリオがあり、安心して提案、ご利用いただける体制を有することも強みの一つです。NECのストレージは、お客様のシステムのライフサイクル全体で、しっかりとサポートを継続し、構築から保守までNECグループがワンストップで一貫した対応を行っています。しかも、NECフィールディングによる全国342拠点(2025年3月末時点)という国内トップクラスの保守体制により、万一の際も迅速な対応が可能です。NECグループのアセットと、全国各地の販売パートナーとの連携により、地域のお客様にもきめ細やかなサポートを提供しています。

日高 IT製品の生産は海外への委託が主流となっていますが、NECグループは現在も国内に生産拠点を保有しています。開発・生産・サポートを国内で提供できる体制を持つことは、ストレージ事業においてどのような強みになっているのでしょうか。

大西 最新技術のいち早い実装という点では海外メーカーが先行するケースも確かにありますが、その分、仕様の変更や機能のサポート終了が早々に行われるため、安定した仕様で長期にわたって使いたいお客様が困惑されているというケースをよく耳にします。当社も、もちろん新しい技術のキャッチアップを進めるとともに、製品に実装する際には、お客様の声を反映させることを重視しています。お客様やパートナー各社が求める機能やスペックを長くサポートしていく方針を明確にしていることから、iStorageにはリピーターのお客様が多いのが特徴です。

サポート面では、ユーザーインターフェースやマニュアルが全て日本語で、問い合わせも日本語で対応するので、国内のお客様には安心してご利用いただいている。販売パートナー向けの支援も充実させており、安心してお客様に提案いただける製品と考えています。品質向上に向けては、「品質を文化」として、品質マインドの醸成に加え、お客様視点での品質基準やプロセ

ス改善に愚直に取り組んでおります。

日高 システム構築中に何かつまづくことがあったときも、メーカー自身の技術者と日本語でやりとりできるのは、販売パートナーにとっても安心材料ですね。直近では、どのような製品の販売に注力していますか。

大西 プライベートクラウドの利用拡大やDX推進で、企業は「高性能」と「コストパフォーマンス」の両立を求めています。そのニーズに対応すべく、オールフラッシュモデルを含む「iStorage Vシリーズ」を中心に販売を強化しています。Vシリーズではすべてのモデルで重複排除・圧縮機能を搭載しており、ストレージコストの削減に貢献します。

昨今、社会問題にもなっているランサムウェアへの対策として、データ保護の重要性が再認識されているのはご承知の通りと存じます。そのVシリーズでは、管理者も書き換えできないスナップショットデータのデータ保護期間機能(SecureSnap)を搭載し、またHSシリーズでは、遠隔地やクラウドでのレプリケーションなどデータをより安全に保管するサービスを提供。Tシリーズでは、暗号化による書き込みで紛失や盗難時のデータ流出を防止するなど、iStorageシリーズ全体でお客様のニーズに合わせたソリューションをご提供しており、省庁や医療関係などで引き合いが高まっています。

パートナーとの「共創」を推進 価値の融合で、ビジネス拡大を図る

日高 今後、販売パートナーとどのようなビジネスをつくっていきたいとお考えでしょうか。

大西 NEC全体として、モノの販売を中心とするかつてのビジネスからの転換を図っており、パートナーの方々と共にビジネスを創る「共創」を目指しています。NECの持つ価値とパートナーの方々が持つ価値を融合し、それぞれのお客様に提供することで、お客様を含めた、みんなが「三方よし」となるような企画づくりを推進していきます。そして、その成功例を増やして、横展開を図りたいと考えています。

iStorageの展開においては、例えばVDI(仮想デスクトップ基盤)の構築やバックアップの構成など、お客様の課題に対するソリューションの企画検討段階からパートナーと連携しているケースが多数あります。当社がもつノウハウ等の強みや事例等の情報と、パートナー各社の強みを重ね合わせて、ともにビジネス拡大に貢献していきます。

日高 NECグループでは、企業のDXを推進するさまざまなオファリングを「BluStellar(ブルーステラ)」ブランドの下で強化されています。BluStellarの中でiStorageが果たす役割を教えてください。

大西 BluStellarは「お客様を未来へ導く、価値創造モデル」です。DXを実現する「プロダクト/サービス」、それらを顧客ニーズに合わせて組み合わせた「オファリング」、オファリングを経営課題軸で束ねた「BluStellar Scenario」で構成します。

iStorageも、BluStellarを構成するキーワードですが、プロダクトアウトではなく、お客様視点で、お困りごとに對して解決策を提示し、NECの他のインフラ製品やサービスと一緒にオファリングのかたちとして創っていく取り組みを進めています。DXやAI活用が進む中でデータは増え続けており、iStorageを活用いただくシーンはさらに広がると言えています。今後も、顧客価値につながるオファリング、製品、サービスの迅速な提供に努め、新たなビジネスをパートナーの皆様と共に創っていきます。