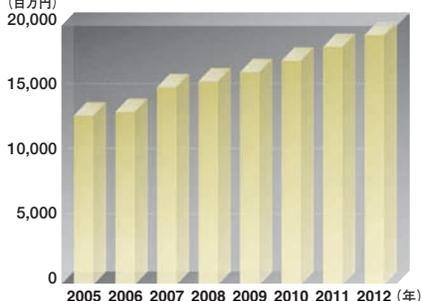


国内SMB向け外付型ディスクストレージの売上規模



SMB (中堅・中小企業) 市場でストレージ機器の需要が増えている。これまでストレージ需要が少ないとされてきた市場だったが、日を追うごとに増え続けるデータを管理する重要性を認識してきているためだ。そのためITベンダーにとっては、ストレージ関連事業がSMBを開拓する柱のひとつに浮上しているといえる。ただし、このビジネスに“旨味”をつけるにはストレージを中心にさまざまな製品・サービスを提供することがカギとなる。キーワードのひとつに挙げられるのが、IPベースでSAN (ストレージ・エリア・ネットワーク) を実現する「IP-SAN」だ。「IP-SAN」を中心に、SMBの導入を促す秘訣を探ってみよう。

# ストレージ拡大のカギ

# IP-SAN

### 市場は平均4.8%増で成長 データ管理の重要性を認識

IDC Japanによれば、国内SMB向け外付型ディスクストレージシステムの売上規模は2007年に前年比14.3%増の152億円。大企業を含めると市場全体の伸び率は前年比1.1%増だったとしており、SMB需要の増加が市場拡大のけん引役であることを示している。また、同社はSMB市場の伸び率として12年まで年平均4.8%増で推移すると予測。ITベンダーにとっては、SMB向けストレージ機器の販売が事業拡大につながるという。

そもそも、ここに来てSMBのストレージ導入が増えているのはなぜか。それは、SMBがデータ管理に関する必然性を意識し始めているためだ。彼らはこれまで、データ蓄積については「サーバーだけで十分」と考えていた。しかし、企業内のデータは増え続けている。システム管理者にデータ管理負担が重くのしかかってきた。また、重要なデータをバックアップしておく必要性も認識されつつある。最近ではJ-SOX法の適用で上場企業がデータ管理を徹底的に行っているなか、取引先にも同程度のデータ管理を強いているという事象もある。そういったさまざまな事情から、SMBはストレージ機器導入に踏み切っているというわけだ。

IDC Japanによれば、国内ストレージ市場でSMBが占める割合は、現段階で10%にも達していないという。裏を返せば、ベンダーにとっては新規開拓できる広大な市場があるということだ。ビジネス的にはこれまでサーバーとのセット販売が主流といわれていたストレージビジネスだが、それだけでなくストレージを中心とした製品・サービスの提案で案件を獲得できる可能性も現れつつある。

### IP-SAN対応製品が続々とソリューション創造が重要に

ストレージを中心とした製品・サービスのひとつとして、ネットワークインフラを含めた提案、特にIP-SANが挙げられる。IP-SANは代表的なSANであるFC-SAN (ファイバ・チャネル接続するSAN) と比べ、安価

## SMBの導入を促進する秘訣は!?

なイーサネットスイッチで構築することが可能である。そのためFC-SANユーザーから注目を集めてきた。FC-SANユーザーは全国に多くの拠点を持つ大企業が中心となっている。コスト削減の観点から、大企業の間ではIP-SANにリプレースするケースが多かったといえるだろう。

低コストでSANを構築できるということから、「IP-SANがSMBにも普及するのでは」という見方が出てきている。そこで、ストレージメーカー各社は、ここに来てIP-SANのインタフェースとなる「iSCSI」を採用した機器を続々と市場に投入。しかも、100万円以下などに機器の価格を抑えてSMBでも購入できる環境を作り上げようとしている。

ただ、「実際にSMBでIP-SANのニーズが高まっているのか」という疑問も出てくる。というのも、SANを構築するユーザー企業の多くは、各拠点に点在するデータを管理することが目的だからだ。1オフィスしかないSMBにとっては、もともと1か所にデータが集中していることから、SANを構築するメリットを認識していない可能性が高い。となれば、iSCSIを提案していくうえでメーカーや販売代理店などによるソリューションの創造が重要になってくる。内蔵ディスクや外付けディスクの代わりに、iSCSIストレージ機器で安く、簡単に、信頼性の高いことを訴え、導入後、FC-SANのようにIP-SANを利用して統合環境にしていくことを促すことが必要というわけだ。

### “IP-SAN Ready”の環境を作る 仮想化や業務アプリなどで提案

ストレージ関連事業を手がけるベンダーにとって、iSCSI対応のストレージ機器でSMBを掘り起こすことが難しい状況ではあるものの、IP-SANの提案によるビジネスには大きな魅力がある。IP-SANの案件を獲得できれば、ストレージ機器の販売に加えてネットワ

ークインフラのリプレースなどにつながる可能性があるためだ。1顧客あたりの売上単価を高めるには、IP-SANは最適の商材と考えられるのだ。

では、SMBのニーズが少ない現状のなかで、iSCSI対応のストレージ機器を販売するにはどうすればいいのか。SMBを中心としたユーザー企業動向の調査会社であるノックリサーチの岩上由高シニアアナリストは、「ストレージ機器の単品売りで、IP-SAN環境の基盤を作っていくことが当面のビジネスではないか」と分析する。価格が100万円を切ったということは、SMBにとっては購入しやすい状況になったということ。まず低価格をアピールすることで導入させ、ニーズが高まってきたら迅速に対応するという“IP-SAN Ready”の状態を広げていくというわけだ。SMBによるストレージ導入率が低いだけに、需要を掘り起こして顧客として確保、次のチャンスとしてIP-SANを視野に入れることがビジネス拡大に結びつくのではないかと。

また、「ストレージ仮想化をアピールしていくのはどうか」という提言もある。サーバー仮想化で、「仮想化」に対する関心や認識が高まっていることも事実だ。これを利用してストレージ仮想化環境でIP-SANが効果的であることを訴えるのも導入を促す策のひとつといえる。さらに、「業務アプリケーションの統合」という観点で、IP-SANを提案するという手もある。

SMB向けIP-SAN市場が立ち上がっていない今、それをプラスに捉えて、「市場を創造する」という意識でいち早く提案していくのも重要なこと。こうした意識が、新たなビジネス機会を生むきっかけとなる。売り手にとっては、他社に先行することが市場で主導権を握る要となりそうだ。メーカーは、IP-SANを切り口に新しい販売代理店を開拓していくことが求められるだろう。

SMB向け  
ストレージ市場特集

NEC

<http://www.istorage.jp/>増え続ける情報に  
「iStorage」で応える

企業が扱うデジタル情報は、日々増加し続けている。数年前から語られている「情報爆発」が、すでに現実のものとなり始めているのだ。経済産業省は、「2006年のインターネット内の情報流通量は637Gbps（ギガビット/秒）だが、25年には121Tbps（テラビット/秒）まで増加する」と試算している。つまり、あと20年足らずで、およそ190倍の情報流通量になるというのだ。企業内で扱う情報量も、これに比例して増加していきだろ。情報の保管庫として「ストレージ」が注目されるようになったのは、自然の流れだといえよう。なかでも、ストレージとサーバを高速なネットワークでつなぐSAN（Storage Area Network）は、データを効率的に格納・利用できるため、多くの企業で導入されている。

NECでは、エントリーからミッドレンジ、ハイエンドまで、すべての領域をフォローする「iStorage」ブランドを提供し、幅広いラインアップをそろえている。「iStorage」は、汎用機の流れを継ぎ、歴史に裏付けされた信頼と実績を備えたブランドだ。

「これまでハイエンドからミッドレンジのSANストレージを中核に販売してきましたが、ここ数年、中堅・中小企業システムにおいてもデータ量が増加し続けており、信頼性・拡張性が高いストレージへのニーズが高まっています。価格を抑えたSANが欲しい

高信頼・高可用ながら、コストを抑えたSANを提供

iSCSI対応の「iStorage E1」が  
ビジネスチャンスを創出

企業で扱うデジタル情報は、増加する一方だ。日々増え続ける情報をどう管理するのかという課題は、企業規模に関わらず大きな問題となっている。高信頼・高可用のSANが注目を集めるようになったのも、当然の流れだと言えよう。NECは、SANのエントリーモデル「iStorage E1」によって、新たな市場を創出しようとしている。同社の戦略について、ITプラットフォーム販売推進本部・ストレージ販売促進部・マネージャーの高橋英樹氏に話を聞いた。



iStorage E1

いというお客様の声に応え、08年1月に最小構成で89万8000円という値付けの「iStorage E1」を発売しました」と、ITプラットフォーム販売推進本部・ストレージ販売促進部・マネージャーの高橋英樹氏は語る。

「iStorage E1」はiSCSIに対応しているため、安価なNICやIPスイッチでSAN環境を構築することができる。SANで一般的なファイバチャネルの場合、ファイバチャネルスイッチやケーブル、高価なホストバスアダプタの導入など、システム構築のコストが課題となっているが、「iStorage E1」は既存の環境を生かすことができるため、導入コストを大幅に圧縮できる。

「システム構築時のコストに関する課題は、iSCSIによって解決することができます。ファイバチャネルで構築する場合と比べると、コストをおよそ4割ほど圧縮します。「iStorage E1」は、これまで当社がリーチできなかった新たな市場を創出するでしょう」（高橋氏）。

しかし、いくら安くても、信頼性や可用性が十分でなければ、重要なデータを保存する保管庫として適切ではない。何らかの障害によってストレージにアクセスできない状態になると、業務の停止に陥ることがあるからだ。不測の事態に陥らないために、「iStorage E1」にはさまざまな機能が搭載されている。例えば、電源、ファン、コントローラなど主要部品の冗長化や、ハードディスクドライブが2台同時に故障してもデータ保護を実現するRAID-6、

停電時のキャッシュメモリ上のデータ保護機能などによって大切なデータは守られるようになっている。エントリーモデルではあるが、同社が蓄積してきた上位クラス製品の技術を応用し、信頼性を高めているのだ。

「ストレージは重要な情報を保存する場所なので、信頼性や可用性の確保は非常に重要です。「iStorage E1」には、当社がこれまで蓄積してきたノウハウを余すことなく投入しています。信頼性を高めたデュアルコントローラ構成は、非常に注目されていますね」（高橋氏）。

「拡張したい」という要望に対して、柔軟に対応できる。ストレージ基本筐体に増設筐体を追加していくことにより、段階的な容量拡張も可能だ。最大構成でハードディスクドライブを60ドライブ搭載できるため、SASを使った場合で最大物理容量は27TB（テラバイト）、SATAを使った場合で60TBになる。これだけあれば、ミッドレンジストレージ並みの容量拡張性を確保できるだろう。

「高可用・高信頼で拡張性に優れた「iStorage E1」ですが、ストレージの管理などは非常にシンプルです。GUI形式のナビゲートによって、専門知識がないお客様でも、簡単に設定することができます。また、ストレージの状態監視や構成変更、障害通知なども容易です。誰もが操作できる管理環境も提供しています」（高橋氏）。

ビジネスの付加価値に  
ストレージを活用

SANを導入する場合、専任のストレージ管理者を配置し、運用・管理する体制が求められることが多い。しかし中堅・中小規模システムの場合、専任の管理者を配置することは難しい。また、運用・管理にかかる負荷を軽減させたいというニーズも強い。ストレージの信頼性を高めながらも管理・運用を容易とするため、「iStorage E1」では、GUIを採用している。「iStorage E1」は、大容量のファイルサーバとして使われ

ITプラットフォーム販売推進本部  
ストレージ販売促進部  
マネージャー  
高橋 英樹 氏

るほか、ネットワーク経由でのサーババックアップや仮想化によるサーバ統合・ストレージ統合という目的でも使用できる。販売店にとってはビジネスチャンスを広げる商材と言えよう。

「iStorage E1」は、サーバビジネスが中心だった販売店などでも扱いやすい商材だ。現在のビジネスに付加価値として利用しやすく、システム拡張なども提案しやすい。「販売店様に対しては、地域ごとの販売店会議などでご紹介していますが、非常にいい反応をいただいております。驚いています。貸出機などを留意して実際に評価していただいておりますが、非常に好評ですね」（高橋氏）。

また、サーバ/ストレージともにNECで提案すれば、販売後のサポートも万全だ。販売・サポートサービスまでワンストップで提供できるNECの強みと言えるだろう。

「iStorage E1」は、新規市場を創出し、販売店にも新しいビジネスチャンスをもたらす商材と言えよう。ストレージの重要性が高まるなか、NECの狙う市場が本格的に立ち上がる公算は大きい。新時代を切り開くNECに、市場の期待が高まっている。

## 簡単スタート

シンプルでミスのない導入

ストレージの専門知識のないシステムエンジニアでも、GUI形式のナビゲートによりストレージのセッティングが可能

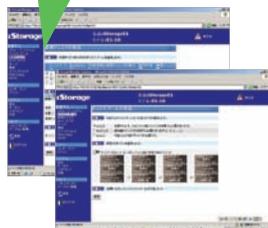


- ユーザID、管理IPアドレス、iSCSI設定
- 搭載物理ディスクからRAIDグループを構成
- RAIDグループから仮想ディスク、ホットスベアを構成
- 仮想ディスクを各サーバに割り当て

## 簡単操作

ビジュアル表示画面で一元管理

ストレージの情報や操作をGUIで可視化し、誰もが操作しやすい管理環境を提供



- ストレージの構成情報管理・変更
- 障害監視
- メール、SNMPによる障害、警告の通知