

週刊 **BCN**

WEEKLY BUSINESS COMPUTER NEWS

2023.6/12 Mon
vol.1972 第2部

<https://www.weeklybcn.com/>

Lenovo

性能やデザイン、
環境にも配慮した
新しい取り組み
レノボが追求している
サステナビリティ

intel®
xeon®
PLATINUM

Intel® Xeon® Platinum Processor



photo by Naoki Ohashi

ジョン・ロボトム
代表取締役社長

日本のサーバー市場拡大に「レディ」

独自技術、高い性能、幅広い製品ラインアップで パートナーとともにサステナブルに取り組む

2022年に「ThinkSystem x86サーバー」の30周年を迎えたレノボ・エンタープライズ・ソリューションズ。それに合わせてレノボグループの販売チャネルを一本化するなど、日本市場での売上拡大に向けた取り組みにも力が入る。同社のサーバーにはどのような強みがあり、どのような情勢判断に基づいてビジネス戦略を立てているのか――。同社のジョン・ロボトム社長に話を聞いた。

エネルギーと人材の課題はあるが 国内サーバー市場は今後も伸びる

―― 昨年、ThinkSystem x86サーバーの30周年を迎えました。現在のIT市場をどのように見えていますか。

日本の多くのお客様が最も気にされているのは、どのようにすればDXをさらに加速できるのか、そのDXを収益化できるのか、ということです。実現するためには、パブリッククラウドとプライベートクラウド／データセンターをそれぞれどう活用していくか、非構造のビッグデータからビジネスに役立つ知を引き出す分析、ハイパフォーマンスコンピューティング、エッジコンピューティングをどう使うか、セキュリティといった具体的な課題も達成しなければなりません。

その一方で、エネルギーコストの上昇が企業のDX推進を阻む要因の一つとなっています。DXを加速しようとするれば電力を多く使うことになるのは避けられず、限られたIT予算の中でやりくりするのは決して簡単ではないからです。また、日本では技術者などの人材不足も深刻な問題になっています。

このような状況にあるIT市場に向けて、当社はThinkSystem x86サーバー 30周年を機に、今までになかった種類と数のプロダクト、ソリューション、プラットフォームを昨年発表しました。これらはITのさまざまな領域で使っていただくことができますから、DXに向けてのお客様の課題やDX推進阻害要因を解決するのに役立つと考えています。

―― では、サーバー市場の動向はどうでしょうか。日本ではやや縮小傾向にあるといわれていますが。

調査会社のデータには、日本の今後2～3年のサーバー市場はフラットに推移するという予測があります。つまり、市場はあまり拡大せず、出荷台数の伸びも見込めないということです。

ただ、レノボとしては日本のサーバー市場はこれから拡大していくと見えています。理由はいくつかあります。

まず、グローバルのサーバー市場は25年までに1350億米ドル（約18兆2250億円）へと拡大するものと見られます。当社は市場のそれだけの成長に見合った投資をしており、例えば、レノボグループのCEOは研究開発予算を2倍にして、1万2000人の研究者を新たに雇用すると昨年発表しました。なお、この数字はサーバーだけでなく、全ての事業領域に対するものです。

また、サーバーとストレージを扱うInfrastructure Solutions Group (ISG)の22年第3四半期（10～12月期）のグローバルの売り上げは、前年同期比で48%増加しています。しかも、特定の地域だけ増加しているのではなく、北米、中国、欧州で同じように伸びていますから、サーバー市場は世界的に成長していると見ていいでしょう。

―― つまり、サーバー市場は世界的に拡大しているのだから日本でも伸びるはずだ、ということですね。

そうです。日本は大きな国ですし、もともと市場も大きいので、これからは拡大するしかありません。

日本のサーバー市場が拡大すると見ているもう一つの理由は、かつての規模に必ず戻らなうという読みです。新型コロナウイルスによるパンデミックによって減ったサーバーの売り上げも、その影響がなくなれば元に戻るは

ずですし、日本の企業がDXを推進しようとしているのですから、少なくとも数年前のレベルには戻ると考えるのが妥当でしょう。

―― 日本のサーバー市場が縮小した要因として、世界的な半導体不足による納期遅延の影響も指摘されています。

確かに、当社も多くのお客様やパートナー様にご迷惑をおかけした時期がありました。当社は世界でいくつかの工場を運営していますので、工場間で部品を融通して対処しようとしたのですが、思うようにいかなかったところがありました。

ただ、現在では供給能力とリードタイムは元に戻っています。社内では部品のありかの可視化や優先度を定める仕組みを改善しましたし、工場新設と増床によって生産能力も高めました。ですから、日本のサーバー市場がいつ拡大しても、当社はレディな状態になっています。ぜひ通常納期でご発注ください。また、ディストリビューターの在庫も活用し一部の製品は即納もできますので、納期が厳しい案件についてもぜひご相談ください。

豊富なラインアップと優れた機能 グリーンIT、HPCやエッジにも力を入れる

―― ThinkSystem x86サーバー 30周年だった昨年には、約50機種の新製品が登場しました。サーバーには、他社の製品と比べてどのような優位性がありますか。

当社サーバーの強みの一つは、さまざまな用途やワークロードに対応できるラインアップが用意されていることです。具体的には、一般企業向けの汎用サーバーだけでなく、ハイパフォーマンスコンピューティング（HPC）向け、ハイバースケーラー（大手パブリッククラウド）やクラウドサービスプロバイダー（CSP）向け、ミッションクリティカル業務向けの高信頼性モデル、エンタープライズSMB用のモデル、IoT用のエッジサーバーなども用意しています。

また、当社のサーバーはそれぞれの領域で卓越した機能と能力を発揮し、それによって高いポジションを得ています。

例えば、ハイパフォーマンスサーバーの領域では世界シェアの1位を取っており、大学や研究機関、製造業、クラウドなど、さまざまな分野で使われています。実際、TOP500（コンピューターの性能ランキング）に登場するスーパーコンピューターの3分の1ほどはThinkSystemベースですし、The Green 500（消費電力当たり性能）でもThinkSystemは1位を獲得しています。

エッジサーバーも、力を入れている領域です。先日発表した「ThinkEdge SE450」にはGPUを搭載できますから、監視カメラが設置されている場所で画像を解析し、その結果だけをクラウドに送るといった使い方が可能です。建造物の外壁をドローンで撮影してメンテナンスの要否を現地で判断するのに最適でしょう。当社のエッジサーバーは、有線ネットワークを使うのが難しい農業などの分野でも活躍しています。

個別の技術では、サーバーを水で冷やす「Lenovo Neptune液体冷却技術」にも強みがあります。これはIBMが10年以上前に開発したもので、当社がそれを引き継いで発展させてきました。液体は空気よりも熱を取り出す力が強いので、従来のサーバーに組み込まれていた冷却ファンを省くことができます。冷却ファンはサーバー全体の消費電力の10%以上を消費していますから、CPUやGPU、電源装置、メモリを全て液冷にすることによって、その部分を削減することができるのです。さらにデータセンタールームに空気として排熱されませんので、空調コストを削減できます。

また、サーバー購入時に「CO₂オフセットサービス」も提供しています。お客様が自らグリーンITを実現するのに加え、レノボを介して国連承認の植林プロジェクトなどを支援することで、地球全体のCO₂バランス適正化に貢献していただけます。日本でも既にオフセットを導入していただいたお客

様が出てきています。

―― 可用性や信頼性についてはいかがでしょうか。

ボストンにあるInformation Technology Intelligence Consulting (ITIC)の調査結果では、PCサーバーのエリアにおいて当社のサーバーが9年連続して信頼性で1位となっています。この調査が対象としているのはメンテナンスなどの計画停止を除くunplanned downtime（不時停止）で、レノボのサーバーは1%以下。この値は他のサーバーメーカーよりも圧倒的に小さく、これより信頼性が高いプラットフォームとしてはメインフレームくらいしかないでしょう。ご存知のように、レノボのサーバーはIBMをそのルーツとしており、そのアーキテクチャーやデザインにはメインフレーム時代から受け継がれてきたエンタープライズファーストのマインドが色濃く反映されています。

可用性や信頼性を高く維持するには、適切な運用管理をすることも欠かせません。当社には「Lenovo XClarity」と呼ばれるサーバー管理ツールがありますので、毎日の稼働状況モニタリングのほか、インストールやパッチ適用などの作業を一元的に効率よく実施するのに役立つと思います。

ソリューションに力を入れながら パートナーとの連携を重視したい

―― 今後、日本市場ではどのようなビジネス戦略でサーバービジネスを進めていかれますか。

一番は、パートナーの皆様と一緒にやっていくことです。今後は、もっとソリューションベースでビジネスを展開していくつもりです。パートナーの皆様がお持ちのソリューションについても、当社が支援を提供する「アウトカムベストソリューション」(OBS)としてエンドユーザーにお届けできるようにしたいと思います。

そこで、レノボグループは新しいパートナー制度「Lenovo 360」を22年4月に始めました。かつての販売体制ではPCとサーバー／ストレージが別々になっていたのですが、Lenovo 360ではそれを一本化。PCやエッジからサーバー・クラウド、サービスを含めたトータルなソリューション提案を行うほか、相談をお受けする体制を整え、パートナー様とともにレノボグループの総合力を生かしていきます。

また、これまで取引がなかったベンダーの皆様にもさまざまな情報を提供していきます。お付き合いの幅が広がれば、当社のサーバービジネスは拡大することでしょうし、結果として、日本を支援していくことになると思います。

―― 今は、エンドユーザーのニーズも多様化しています。OEMやカスタム品にはどのように取り組まれますか。

設計・開発部門にはフレキシビリティがあり、これまでも地域別モデルを作ってきました。医療などの業種別モデルについても、十分に実現の可能性があると思います。

―― 日本市場での具体的な成長目標はありますか。

グローバルではナンバー 3のポジションに戻すことができましたので、厳しいと予測される23年度についても、確実に成長するものと信じています。先ほども申し上げたように、日本市場はさらに拡大すると見えていますので、その増える部分を確実に押さえていきたいと考えています。

日本市場で、これからやっていきたいことはたくさんあります。ハイブリッドクラウドはさらに増えることでしょうし、Neptuneの液冷技術を活用したグリーンIT化、GPUに最適化されたサーバーによるデジタルツインやAIといったDXの推進、エッジサーバーでのIoTデータのリアルタイム処理や5Gインフラストラクチャーへの実装なども有望な領域だと思います。

このような成長を実現するためにも、日本各地のパートナー様との関係をさらに強化していくつもりです。地方で広めたものを、都市部に戻していくことも考えなければならないのかもしれないですね。



(左から) 伊藤真次 レノボ・エンタープライズ・ソリューションズサービスビジネス統括本部統括本部長、森本茂幸 ソフトバンクソリューションエンジニアリング本部エンタープライズクラウド開発第1統括部、早川哲郎 レノボ・エンタープライズ・ソリューションズソリューション・アライアンス本部本部長

Photo by Masaya Kakegawa

お客様のサステナビリティ貢献に向けた サービスを提供するレノボ CO₂排出量の相殺へ

サステナビリティ（持続可能性）への対応が重要な経営課題となった今、サーバーなどのIT資源についても環境性能が重視されている。そこで、レノボは「CO₂オフセット・サービス」を2022年に開始。CO₂排出量をクレジット（排出権）の購入で相殺できるようにした。このサービスを22年12月に自社のSaaS「ビジネス・コンシェルデバイスマネジメント」用基盤に導入したのが、大手IT企業として知られるソフトバンクだ。同社の森本茂幸・ソリューションエンジニアリング本部エンタープライズクラウド開発第1統括部統括部長、レノボ・エンタープライズ・ソリューションズの伊藤真次・サービスビジネス統括本部統括本部長と早川哲郎・ソリューション・アライアンス本部本部長に、導入の経緯と効果を聞いた。

MDMサービス用基盤の更改の際にCO₂の オフセット・サービスも導入

—— まず、ITに関するソフトバンクの事業戦略について教えてください。

森本 今、ソフトバンクは「Beyond Carrier」（キャリアを超えて）という成長戦略のもと、ITによる情報革命で世の中を幸せにしていこうと目指しています。その中で私の部門はSaaS事業を担当し、自社で開発したサービスをお客様に提供しています。

—— そのSaaSは具体的にどのようなものですか。

森本 11年5月11日にリリースした「ビジネス・コンシェルデバイスマネジメント」というMDM（モバイルデバイス管理）のサービスです。これは企業からの情報漏洩をコントロールするだけでなく、セキュリティに関わるデバイスのポリシー制御もできるサービスで、現在ではiPhoneとAndroidのスマートフォン、およびPCに対応しています。おかげさまでビジネスは好調で、契約数は大きく伸びています。

—— 好調の要因は何だとお考えですか。

森本 世の中がスマートフォンに向う流れをいち早くキャッチし、セキュリティやデバイス証明書を企業のお客様に提案したことだと思います。スマートフォンはメールもグループウェアも使えますので、かつてはPCで行われていた業務をスマートフォンで行うオフロード化がこの10年で目覚しく進みました。また、自社開発と運用を行っているため、ユーザーインターフェースなどの改善も柔軟に迅速に対応できます。

—— そのビジネス・コンシェルデバイスマネジメントに、何か課題はありまし

たか。

森本 事業としては、高度な機能をすばやくリリースし続けるとともに、キャリア品質を保ちながら利用料を抑えることが求められています。そのためにはパブリッククラウドを全ての基盤とすればよいとの考えもありますが、お客様のセンシティブなデータを安全に格納するには当社の回線が入っているデータセンター、つまりオンプレミスのほうが適しています。そこでハイブリッドの形態も利用する部分もありながら、重要なデータはセキュリティを担保できる当社環境で構築しています。また、「政府情報システムのためのセキュリティ評価制度」（ISMAP）のクラウドサービスリストに登録されることを目指しました（22年6月30日登録済み）。

—— 昨今はサステナビリティへの対応も重要になっています。

森本 はい。ただ、SaaSの場合はクラウド事業者がサステナビリティに対応しますので、利用されるお客様が環境問題に対する自分たちの貢献を意識されることはあまりありません。一方、ソフトバンクグループ全体で環境への各種コミットを打ち出しており、社会全体への貢献を何らかの形にしたいという思いがあります。そこで、ビジネス・コンシェルデバイスマネジメントの基盤を22年12月に更改する際に、いろいろ検討した結果、CO₂をオフセット（相殺）するサービスを導入しましたので、そのことをさりげない形でお知らせしようと考えています。

Lenovo サービスでCO₂を相殺、 Nutanix HCIの遠隔複製でDR対応

—— ビジネス・コンシェルデバイスマネジメント用の基盤更改にあたって、レノボ・エンタープライズ・ソリューションズはどのような提案をしたのです

か。

早川 当社は、ビジネス・コンシェルデバイスマネジメント用の基盤として、Nutanixベースのハイパーコンバージド基盤（HCI）を19年にソフトバンク様に納入しました。ビジネス・コンシェルデバイスマネジメントのユーザー数は順調に増え続けているとソフトバンク様からうかがいまして、追加の基盤として、スケーラブルに拡張していけるNutanixベースの基盤を提案することになりました。

—— ISMAPのクラウドサービスリストに登録できる仕様であることも要件だったのですか。

早川 はい。大規模地震などを想定したディザスタリカバリー（DR）も要件の一つに挙がっておりまして、東京以外の地域にあるソフトバンク様のデータセンターにもNutanixベースの基盤を導入するシステム構成を23年に構築し、拡大する予定です。Nutanixの標準機能に含まれている非同期複製を常時実施していれば、大きな災害に見舞われたときもビジネス・コンシェルデバイスマネジメントのユーザーのデータが失われてしまうことはありません。

—— サステナビリティについては、CO₂をオフセットするためのサービスを提案されたわけですね。

伊藤 今回は、Nutanixベースのハードウェア基盤とあわせて当社の「CO₂オフセット・サービス」を提案しました。このサービスでは、まず、業界の世界標準である「PAIA」（Product Attributes to Impact Algorithm）方式を採用し、製造段階から5年間の運用期間の製品のライフサイクルで排出する総CO₂の量を算出します。その排出量に見合ったクレジットを購入していただくと、当社のグローバルパートナー企業であるClimeCo（米ペンシルベニア州）を通じてCO₂オフセットの証明書を手に入れる仕組みです。今回は40台のHCIに対してCO₂約1230トン分のクレジットを購入していただきました。

—— そのクレジットで、どのような相殺が行われるのでしょうか。

伊藤 クレジットでいただいたお金は植林、バイオマス発電、太陽光発電、風力発電などの国連承認の環境プロジェクトに投資されます。それによって削減された温室効果ガス排出量を認証してCO₂のボランティアクレジットの証明書を発行するのが、第三者機関のグローバルパートナー企業であるClimeCoの役割です。

CO₂オフセット提案はレノボだけ “故障知らず”と短納期にも満足

—— 採用の決め手は何でしたか。

森本 ビジネス・コンシェルデバイスマネジメント用の基盤の更改にあたっては、もちろん、ITベンダー数社に提案をお願いしています。提案の内容は各社さまざまでしたが、もっともはっきりした違いが見られたのはサステナビリティへの対応でした。22年の時点でオフセット・サービスを提供しているのはレノボ・エンタープライズ・ソリューションズ様だけで、他のITベンダーは対応できないか、対応できるとしても実施時期は先になるという説明でした。

—— CO₂オフセット・サービスの先進性を高く評価されたわけですね。

森本 これまでも、私の部門はITベンダーの皆さんに「シリアルナンバー 1番のように最新の技術を持ってきていただきたい」と申し上げています。最初のうちは多少の不具合が出るかもしれませんが、良いことは早く始めたほうが良い、というのが私たちの基本的な考え方です。

—— 更改にあたってはNutanixベースのレノボHCIソリューションを選ばれました。このHCIを3年近く使われての評価はいかがですか。

森本 実績として、このレノボHCI基盤は1回も故障していません。ディスクドライブのスワップが発生することはありませんが、Nutanixが自動的に代替処理をしてくれますので、ダウンタイムは発生しません。NutanixベースのレノボHCIソリューションは頭一つ抜きんでいる、というのが私たちの評価です。

—— 22年はサーバーなどの納入遅れが業界で多発しました。デリバリーは順調でしたか。



森本 他社の製品では納期通りに入ってこないケースがかなりありましたが、この件については納入の遅れはまったくありませんでした。おそらく、レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ様の内部でいろいろと配慮していただいたのだと思います。年度内の納期も遅れることなく守られましたので、非常に助かりました。

早川 ソフトバンク様向けのこの案件では当社の営業部門ががんばって部材を集めたのですが、実際のところ、社内では22年後半あたりからサーバーの部品供給は改善しています。また、お客様の希望納期になるべく間に合わせるために、成約間近となった段階でサプライチェーン側と話を進めるようにしています。このほか、NutanixのHCIについてはキッティングとヒートラン（慣らし運転）を済ませた状態でお客様のサイトに搬入していますので、基本的にはすぐに使っていただけるのが特徴です。今回のキッティングとヒートラン作業は、当社との関係が深いNECパーソナルコンピュータ様の米沢事業場で行いました。

ソフト開発のスピード化を狙って マイクロコンテナ化を現在検討中

—— ソフトバンクが今後に期待されることは何ですか。

森本 ビジネス・コンシェルデバイスマネジメントは、当社が社内で開発しているソフトウェアです。ですから、最新の技術を取り入れることによって、品質を保ちながら開発のスピードを少しでも高めたいと考えています。現在は仮想システム上のソフトウェアとして作っていますが、これをアプリ開発も一体となり、マイクロ化していきたいと思っています。コンテナベースのアーキテクチャーによりクラウドシームレスな世界にしようというのが、われわれの狙いです。そうすれば、疎結合ならではの利点を生かしたスピード開発ができるようになると思います。



早川 確かに、ソフトウェア開発のトレンドは仮想システムでの統合からコンテナでのサービス提供へと移っています。コンテナは可搬性が高いので、パブリッククラウドでもオンプレミス基盤でも同じように動作するソフトウェアを作るのが容易。ソフトウェアを自製する文化を有するソフトバンク様には非常に親和性が高い技術だと思います。その際は、プロプライエタリーなテクノロジーではなく、オープンなものを採用されると良いでしょう。当社では業界標準のテクノロジーを使ったシームレスなハイブリッドクラウドとして推進しています。

森本 Beyond Carrierを目指す当社とSmarter Technology for Allを掲げるレノボ・エンタープライズ・ソリューションズ様との間では、ベクトルが一致していると思います。マイクロコンテナの技術をディープダイブしていくにあたって、ぜひ協議させていただければと思います。

—— 両社のパートナーシップについて、レノボ・エンタープライズ・ソリューションズのお考えはいかがですか。

早川 クラウドはこれからあらゆる場面で使われていきますので、サーバーに対するクラウドサービスプロバイダー（CSP）の需要が高くなっていくことは確実です。そうしたCSPのお客様はデータセンター内で数千台のサーバーを運用されていますので、電気料金の高騰によるインパクトは非常に大きく、省電力化のためのソリューションを求めています。幸い、当社にはサーバーの省電力化技術やLenovo Neptune直接水冷の技術がありますので、電力削減に大きく貢献できると考えており、こういった先進的なテクノロジーをソフトバンク様にも提供させていただきたいと考えています。

伊藤 お客様にCO₂オフセット・サービスを提供するのと並行して、当社自体もサステナビリティに向けた取り組みを強化していきます。当社は世界に35カ所の製造拠点を持っていますが、その35カ所を含めた企業全体の中期目標として、30年までに製品、部材調達、およびロジスティクスから発生する温室効果ガスを25%削減、50年までにネットゼロを達成することになっています。



(左から) 酒井宏一郎 デジタルテクノロジー・ソリューション営業部ゼネラルマネージャー、白川琢朗 レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ・製品・パートナー営業統括部ストレージ営業部部長兼事業開発マネージャー

photo by Naoki Ohoshi

レノボとパートナーの協業でランサムウェアの脅威に対抗

レノボは、「ポケットからクラウド」まで、つまりPCからサーバー、ストレージ、ソフトウェア定義基盤、サービス型基盤などの幅広い製品・サービス・ソリューションを提供している。特にサーバー、ストレージなど企業インフラ向け商材のほとんどは、同社のパートナー企業を経由してユーザー企業に届けられていく仕組みだ。国内パートナービジネスの実情について、デジタルテクノロジーの酒井宏一郎・ソリューション営業部ゼネラルマネージャーと、レノボ・エンタープライズ・ソリューションズの白川琢朗・製品・パートナー営業統括部ストレージ営業部部長兼事業開発マネージャーに話を聞いた。

Lenovo ThinkSystem DM でよりスマートなデータ管理ソリューションを提供

バックアップに強いパートナーを探していた

—— まず、デジタルテクノロジーの現況について教えてください。

酒井 当社は1988年に創業し、今年で満35年を迎えます。当初は、UNIXサーバー、ストレージ、バックアップ製品などを輸入販売していました。国内第1号パートナーになっている製品も多く、当時は最先端の製品をいち早くお届けすることが当社の強みでした。2009年にDTSグループ入りをしてからは、ソリューションビジネスに徐々にシフトしていき、現在のビジネスの中心は、IAサーバーを使った仮想基盤の構築、旧基盤からのデータ移行、新基盤のデータ保護の3領域となっています。お客様の口座は累計で約2300社ありますが、ビジネスの柱となっているのは、大学や独立行政法人などの研究開発組織(R&D)と従業員500人以下の中堅・中小企業です。

—— どのようなことがきっかけで、デジタルテクノロジーはレノボ・エンタープライズ・ソリューションのパートナー企業になったのですか。

酒井 そのものの始まりは、当社がUNIXサーバーからIAサーバーへと軸足を移した03年9月に日本IBM様と代理店契約を交わしたことでした。このときはUNIXサーバーから「System x」への移行がビジネスの中心で、日本IBM様のSEからLinuxやVMwareを載せるときのさまざまな知見を伝授していただきました。

—— その後、日本IBMのサーバーやストレージのビジネスがレノボ・エンタープライズ・ソリューションズに移されます。

酒井 実のところ、移管後しばらくは足が遠のいていました。しかし、22年夏にストレージとバックアップの領域で協業の可能性があるとお話がレノボ・エンタープライズ・ソリューションズ様からあり、担当領域の整理などをした上で、22年からパートナー企業として再度やらせていただくことになりました。

白川 私はストレージビジネスの責任者として、当社の今のストレージビジネスに賛同していただき、協業が可能なパートナー様を探しています。その過程で浮上したのが、バックアップやリストアに強みがあり、仮想化の移行ソリューションやVMware関連の案件を得意とされているデジタルテクノロジー様だったというのが今回の経緯です。具体的には、22年春にお声をかけさせていただきました。夏から本格的に話を進めていきました。

ランサムウェアの脅威を背景にバックアップ案件が増加

—— ストレージやバックアップに関して、日本のIT市場はどのような課題をかかえているのでしょうか。

酒井 最もはっきりしているのは、データ容量の増加です。この5年で倍になっているのではないのでしょうか。その多くはただ保管されているだけで、データの管理や保護に対する意識が低い企業も多く、バックアップをとっていない例も散見されます。

白川 当社が接しているお客様では、保管しておく義務が法的にあるなどの理由から、捨てるに捨てられずに、ただアーカイブされているケースも多いようです。最近では、電子帳簿保存法の改正によって、データを保管すべき場面

も増えました。ただ、大手企業ではそれらのデータを安全に保管するためのソリューションがすでに導入されているのに対し、ミッドレンジ以下の企業では「バックアップはマイナスのコスト」というイメージがまだ色濃く残っています。

—— データ容量が増える要因として、DXの進展も考えられますか。

酒井 一概にDXが要因とはいえません。むしろ、個々のファイルの容量が画像などによって大きくなり、ファイルの数も増えていることが、データ容量の増大を招いているのではないでしょう。

白川 医療系では電子カルテや医用画像情報システム(PACS)の導入が進み、製造系では3D CADでの設計やIoTを活用したファクトリーオートメーション(FA)の導入が今後急速に広がっていくものと思われます。そうしたデジタル化をDXと呼ぶのであれば、DXによってデータ容量が大きくなっているという見方でもできるでしょう。

—— 日本の企業はランサムウェアに対してどの程度の危機意識を持っているのでしょうか。一般的には、ランサムウェアによるデータ消失や暗号化への対策としてバックアップ／リストアのソリューションが有効だといわれていますが。

酒井 現実には、ランサムウェア対策としての引き合いは非常に多くいただいています。当社は「データ保護の本当の目的はバックアップしたデータを正しくリストアできることである」と考えており、その意味で、データ保護のソリューションは「リストアソリューション」と呼ぶことにしています。

白川 当社と調査会社のIDCが日本含むアジア太平洋企業554社を対象に最近実施した調査^(※)では、45%の日本のCIOが「ランサムウェアをきっかけに、データ保護とビジネス継続性の対策を取らなければならないと考えようになった」と回答しています。当社としては、このような調査データをもとに、どんなアプローチでお客様に提案していけばいいかをデジタルテクノロジー様と検討していくつもりです。

データ容量増とデータ保護の課題解決へ

—— そのような課題に対して、両社はどのようなソリューションを日本のIT市場に提案されるのでしょうか。

白川 一つは、サーバーレジリエncyを確保するためのバックアップやデータ保護のソリューションです。従来、バックアップソリューションにはあまりフォーカスが当たることがなく、二の次、三の次の存在になっていました。しかし、ランサムウェアの脅威によって投資の優先度が上がってきているのは確かで、お客様の反応も非常に強くなっています。

酒井 ソリューションの中核となるのは、ファイルサーバーとバックアップツールです。ランサムウェアに強いファイルサーバーとしてわれわれは「Lenovo ThinkSystem DM」シリーズを推しており、バックアップ／リストアツールの「Veeam」と組み合わせたソリューションをお客様に提案しています。当社はVeeam日本法人発足時からのパートナーで、21年には国内唯一のコンサルティングパートナーである「Veeam Accredited Service Partner」として認定され、エンドユーザー様はもちろん同業のSler様からVeeamのライセンスと役務のお引き合いをいただいています。

白川 当社のThinkSystem DMシリーズはハイブリッドフラッシュを搭載したNASストレージで、最新の機械学習(ML)技術に基づくプリエンティブ検出を内蔵しているのが特徴です。ランサムウェアは感染後しばらくたってから発症するといわれておりますので、いかに早く発見して、感染前のバックアップからリストアするかが重要になります。バックアップで回復できる期間を過ぎてから発見されることがないようにするために、MLベースのプリエンティブ検出機能は必ずお客様のお役に立てると思います。また、当社はVeeam



Softwareとワールドワイドのアライアンスを締結しており、お客様のサーバーレジリエncy確保とデータ保護をハードウェアメーカーとしての立場でご支援しています。

—— 両社の協業に対して顧客はどのように反応していますか。

酒井 レノボ・エンタープライズ・ソリューションズ様に対して、お客様の多くはポジティブ、ネガティブのどちらのイメージも持たれていないというのが実情です。このたびの協業を通じて、当社は「レノボ・エンタープライズ・ソリューションズはこのような企業で、このような製品・サービスを持っており、エンドユーザー対応もしっかりしている」とお客様に説明していますので、やがては正しいメッセージが広まっていくと確信しています。

白川 レノボはPCのブランドブランドがとても強いですが、サーバーやストレージなどのインフラ系ビジネスについてもパートナー企業の方が発信していただくことによって、エンドユーザー様の当社に対する認知度も高まるはず。そのためにも、パートナー企業の方にはさまざまなマーケティング支援をしていきたいと考えています。

従量課金型バックアップに向けてサービス内容を検討中

—— レノボ・エンタープライズ・ソリューションズのパートナー支援策に対する評価を聞かせてください。

酒井 顔が見える対応をいただいていることに感謝しています。営業面であれ、技術面であれ、何かあったときに素早的確な対応をいただいています。エンジニアの方々のスキルも非常に高いですね。

白川 コロナ禍の時期はフェーストゥフェースの対応を維持するのが難しく、パートナー企業の皆様から当社の存在感や製品認知度などに関してさまざまな意見を頂戴しております。IBM時代からビジネスの多くをパートナー様経由でいただしており、当社の基本方針はパートナーファーストであることに変わりはありません。長かったコロナ禍も明け、徐々にフェーストゥフェースでの対応も急速に増えてきております。引き続き、泥臭くやらせていただき、パートナーの皆様に頼っていただける存在になりたいと思います。

—— 両社の協業を通じて、今後、どのような価値あるソリューションが生まれるのでしょうか。

酒井 現在、両社で検討を進めているものとして、VeeamベースのバックアップソリューションをAs-a-serviceモデルで提供するビジネスモデルがあります。当社は、これまでさまざまな製品を従量課金制で提供してきましたし、パブリッククラウドを利用する企業が増えた今、従量課金制に対する世の中の理解も深まってきました。データ容量が毎年増えていくことを考えると、何年も先の予測データ容量をもとに大規模なソリューションを購入するよりも、実際に使った分だけの料金を払うほうが合理的ではないでしょうか。

白川 その背景には、当社のインフラストラクチャーサービス「Lenovo TruScale」を拡充したいという戦略があります。Lenovo TruScaleには、ベアメタルサーバー、ストレージなどのIaaSサービスをラインアップしていますが、その一つとして、グローバルレベルでBaaS (Backup as a Service) が今年初めにリリースされました。デジタルテクノロジー様はバックアップ／リストアに強く、国内唯一のVeeam Accredited Service Partnerでもあるわけですから、ぜひ一緒にソリューションを作り上げていきたいと考えております。これから準備しなければならないことはたくさんありますが、日本のユーザー様にもしっかりお届けできるよう努めたいと思います。

酒井 営業面でも技術面でも手厚いご支援をいただいておりますので、従量課金制のバックアップ／リストアに限らず、両社の協業はこれからもさまざまな広がっていくことでしょう。両社でブランドを互いに高めていくことによって、結果は自ずと付いてくるものと確信しています。

(※) 出典：IDC InfoBrief_Smarter Data Management Playback - Where Smarter Data Management Take Centre Stage_April 2023_IDC Doc_AP2414211B

サーバーをデータセンターから解放し、
エッジ環境での稼働を実現

ThinkSystem SE350 シリーズ

製造ライン、店舗、物流施設など、多様なエッジ環境で使用することを
考えて開発された新世代のエッジ・コンピューティング・サーバーです。

Lenovo

エッジ・コンピューティング環境で共通に抱えている課題を解決



堅牢性

動作温度: 0~55℃*
粉塵、衝撃・振動への耐性



セキュリティ

物理及びサイバー改ざんの検知
暗号化されたストレージ



設置性

軽量コンパクトで
ラック・壁・棚に設置可能



管理性

XClarityによるリモート管理
モバイルアプリからの
アクティベーション



接続性

WiFi、LTEに対応
有線との複合的なネットワーク



高性能

サーバークラスの処理能力
AIアクセラレーター
仮想化スタックに対応

ThinkSystem SE350 エッジ・サーバー

- 1ソケット Intel Xeon D-2100、最大16コア
- TruDDR4 メモリー、最大256GB
- データ・ストレージ 最大16TB (SED対応)
- 強化されたセキュリティ、不正検知 & 暗号化
- WiFi / LTE / 有線ネットワークへの対応
- NVIDIA T4 GPU の搭載をサポート
- 冗長AC電源 / 単一DC電源に対応
- 高さ: 40mm、幅: 215mm、奥行: 376mm
- 最大重量: 3.75kg
- 稼働温度 0~55℃*、対応衝撃 30G*、対応振動 最大3G*

* 構成により稼働温度、対応衝撃、対応振動が異なります。

ThinkSystem SE350



ThinkSystem SE350 有線モデル

ThinkSystem SE350 無線対応モデル

お問い合わせはこちら！

法人のお客様向け見積依頼
・ご購入相談窓口



Tech_ISR@lenovo.com



Intel® Xeon® Processor



Windows Server 2022

Modernize to boost your business