

# TECHAISLE TAKE

VENDOR, PRODUCT & MARKET STRATEGY ANALYSIS

レポート: HPE

## 中小規模システム向けハイブリッド IT

中小企業やチャネルパートナーが抱える  
ハイブリッド IT のニーズを HPE が解決

2018 年 10 月



アナリスト

ANURAG AGRAWAL

techaisle  
www.techaisle.com

Data You Can Rely On | Analysis You Can Act Upon

# 中小企業やチャネルパートナーが抱える ハイブリッド IT のニーズを HPE が解決

絶え間なく変化する IT を理解するために、中小企業は絶え間なく努力する必要があります。米国の中小企業（社員 1～99 名）1,500 社以上を対象にした Techaisle の最近の調査では、**83%の中小企業が、3年前に比べてテクノロジーがますます重要になっていると答えています。また、半数以上の中小企業が、昨年は弱点に対処するためのテクノロジーの採用が増加したと答えています。**クラウドによって中小企業は最先端のテクノロジーを容易に利用できるはずですが、**59%の中小企業が、クラウドテクノロジーはわかりにくいと回答しています。**中小企業は、複雑なインフラストラクチャ基盤の上でビジネスアジリティを実現するための、明確な道筋を求めています。

サポートやガイダンスが最も必要とされる分野に、ハイブリッド IT があります。Techaisle が調査した中小企業および中堅企業のクラウド導入状況によると、80%強の中小企業が、オンプレミス環境（プライベートクラウドを含む）を外部のパブリッククラウドとすでに接続しているか、今後接続しようとしています。こうした会社は運用部門のデジタルトランスフォーメーションのニーズに応えようと努めています。Techaisle が実施した中小企業および中堅企業のデジタルトランスフォーメーションの傾向調査によると、40%以上の中小企業が、先進的かつ「総合的」なデジタルトランスフォーメーション戦略をすでに策定し、ほぼすべての中小企業が何らかのデジタル化やデジタルトランスフォーメーションイニシアチブを進めています。

中小企業では複数の並列環境をサポートできないため、大企業より早い時期にハイブリッド IT が根付きました。しかし、中小企業のハイブリッドへの進展は順調ではありませんでした。ハイブリッド IT ソリューションとしてチャネルパートナーが小規模企業に勧める製品と、小規模企業が実際に求めている製品に大きな隔たりがあったからです。とはいえ、Techaisle の調査では、中小企業のハイブリッドインフラストラクチャへの移行支援にベンダーが力を入れていることがわかっています。たとえば、HPE が最近発表した中小規模システム向け製品は、中小企業の懸念に対処するため、中小規模システム向けのハイブリッドテクノロジーを簡素化して導入しやすくし、ハイブリッド IT 環境を実現してデジタルトランスフォーメーションへの道を開いています。

HPE は、[HPE Silicon Root of Trust](#)（シリコンレベルの信頼性）を実現したセキュリティ機能を搭載する ProLiant Gen10 サーバーと、Microsoft Azure サービスを活用した 5 つのハイブリッドクラウドソリューションを発表しました。規模が極めて小さい会社に対しては、パッケージ化したワイヤレスネットワーク、安全性の高いサーバー、Aruba の Wi-Fi アクセスポイントとスイッチを提供する小規模オフィス環境向けソリューションを提供しています。

## 小規模オフィス環境向けにワイヤレスネットワークをパッケージ化

投資費用や予算の不足は、デジタルトランスフォーメーションの大きな障害です。Techaisle の調査によると、60%近くの中企業が、デジタルトランスフォーメーションを阻害し、全体的なテクノロジーの拡大やモダナイゼーションを妨げる要因として、投資費用の不足を挙げています。多くの IT リーダーは IT の価値、つまり IT への投資がビジネスにもたらす利益に注目しています。しかし、デジタルビジネスで回収できる利益は実証が難しく、経営陣は数字の上での IT 費用を懸念しています。HPE は最近の製品で、小規模企業のこうした問題への対処を支援しようとしています。

HPE の小規模オフィス環境向けソリューション(ワイヤレス機能をパッケージ化)は、小規模な小売店、診療所、専門的サービスやパーソナルケアを提供するオフィスなど、小規模でありながらも顧客体験を重視し、稼働停止のない IT を必要としている会社のオンプレミス環境に最適です。データの面から言えば、こうした会社の運営は顧客データを格納するローカルストレージに依存しており、ビジネスアプリケーションやデータ、POS(販売時点管理)システム、電子カルテなどの重要情報を、安全かつ効果的にバックアップする必要があります。HPE はこうしたニーズに応えるため、安全性の高い HPE ProLiant Gen 10 サーバーと Windows Defender 対応の Microsoft Windows Server を含むソリューションを、Aruba のアクセスポイントおよびスイッチと組み合わせ、電話、プリンター、端末を接続し、Pointnext サポートサービスを追加しています。また、このソリューションは Microsoft Remote Desktop Services (RDS) を搭載しており、基幹業務アプリケーションにサーバーから簡単にアクセスできます。HPE ファイナンシャルサービスの月ごとの予測可能なサブスクリプションを通じて、すべての HPE 製品を利用できます。

小規模オフィス環境向けソリューションには 2 つの構成があります。社員 25 名までの小規模オフィスの場合、HPE ProLiant ML30 Gen10 サーバー、OfficeConnect iOS または Android アプリケーションを通じて管理する HPE OfficeConnect OC20 アクセスポイント、OfficeConnect 1920S スイッチ、Windows Server 2016、Microsoft RDS が HPE ソリューションに含まれます。OfficeConnect モバイルアプリケーションを使うと、ネットワークを数分で稼働させることができ、リモートでどこからでもネットワークを監視することができます。

社員 50 名ほどの小規模企業の場合、HPE ProLiant DL20 Gen10 サーバー、Aruba Central でクラウドから管理する Aruba Instant アクセスポイント、Aruba 2530 スイッチ、Windows Server 2016、Microsoft Remote Desktop Services (RDS) が HPE ソリューションに含まれます。Aruba Instant アクセスポイントとクラウドベースでシンプルな Aruba Central により、今日の企業は運用を簡素化し、より多くの時間をビジネス価値の実現に使うことができます。Aruba Instant アクセスポイントのゼロタッチプロビジョニングは、まさにプラグアンドプレイで利用できます。Instant アクセスポイントを電源やネットワークに接続するだけで、自動的にセットアップと構成が行われ、面倒な作業や 専門知識は必要ありません。

こうした小規模企業向け製品を発表した HPE は、小規模なチャネルパートナー、特に小規模企業を顧客とする MSP や代理店などのニーズにも応えようとしています。MSP は製品販売時にマージンを取り、小規模企業のインフラストラクチャを管理することで長期的なサービス収入を得ることができます。リセラーはソリューションの導入、POS などのほかのソリューションとの統合、およびソリューションの管理や維持を行うことができます。

## HPE と Microsoft によりビジネスに不可欠なハイブリッドクラウドサービスの提供が容易に

買い換えの周期に合わせてその都度購入し展開する取引から、限られた数のオンプレミスアセットと増え続けるオンデマンドサービスを組み合わせる「ハイブリッド IT」アプローチへと、市場は否応なく移行しつつあります。中小企業のお客様が、ターンキーシステムからニーズの進化に合わせたハイブリッド環境への移行を選択したことを、Techaisle の調査が明らかにしています。

Techaisle の調査によると、中小企業は外部サービスと効率的なテクノロジーを組み合わせ、IT 関連費用を削減したいと考えています。サービス重視の主なソリューションにクラウドやマネージドサービスがある一方で、費用効果の高いテクノロジーとして、仮想化やコンバージドインフラストラクチャがあります。コスト削減の方策をこうした分野に広げ、各アプローチに潜む危険を避けることで、中小企業の IT マネージャーはコストを抑えながらも今までどおりの IT サービスを提供できます。

HPE は、この市場ニーズに 5 つのハイブリッドクラウドソリューションで対処しようとしています。こうしたハイブリッドクラウド製品は、Microsoft Azure サービス対応の HPE ProLiant Gen10 サーバーのコア機能をベースに構築され、生産性の強化、IT サービスデリバリの向上、さらには利益拡大への道を SMB に開いています。内容は次のとおりです。

- ハイブリッドファイル/バックアップ
- ハイブリッド Web ホスティング
- ハイブリッド仮想化
- ハイブリッド開発/テスト
- ハイブリッドデータベース

これらのソリューションは、以前はオンプレミス環境向けに提供されていましたが、クラウドコンポーネントとして Microsoft Azure が統合されたため、ハイブリッドクラウド環境のコア要素として利用できるようになりました。このソリューションの発表は、HPE の既存のインストールベースの Windows Server 2003/R2 および Windows Server 2008/R2 から、Windows Server 2016 または Windows Server 2019 に移行するタイミングで行われました。

中小企業のクラウド採用に関する Techaisle の調査では、クラウドを利用している 65%の小規模企業と 83%の中堅企業が、プラットフォームとして Microsoft Azure を検討しています。HPE 製品は Azure を使いやすくすると同時に、ハイブリッドアプローチを簡単に管理できる別の方法も提供しています。たとえば、中小規模システムでは高可用性やピーク時対応のため、オンプレミスでもクラウドでもデータベースを実行することがありますが、その際に事業継続のニーズに応えるため、Azure によるファイルバックアップを使ったり、信頼できるチャネルパートナーが所有するプライベートクラウドを使うことができます。また、中小企業はミッションクリティカルな用途の場合はオンプレミスで仮想化アプリケーションを実行し、それ以外の用途の場合は Azure やプライベートクラウドで実行することができます。

## Techaisle の見解

### 市場

中小企業にとって統合は非常に大きな挑戦です。Techaisle が中小企業と中堅企業を対象にオーケストレーション、自動化、統合のトレンドを調査したところ、81%の小規模企業と 95%の中堅企業がクラウドベースのシステムとオンプレミスのシステムを統合して、クラウドからオンプレミスまでデバイスを接続できるようにしたり、クラウドベースのビジネスアプリケーションやデータを社内アプリケーションと統合したり、ローカルやリモートのリソースを組み合わせ活用したりしています。こうしたイニシアチブは複雑で高額になりやすく、調査によれば、費用超過、複雑化、スタッフの IT スキル不足の 3 つが、SMB にとって統合を妨げる大きな障害であることがわかっています。

### 製品

チャネルパートナーはニーズや課題に対処するため、開発、ステージング、テストのための環境をベンダーパートナーに求めています。パートナーは多くのサービスを提供できるよう尽力しており、SMB のお客様のオンプレミスまたはクラウドのプラットフォームに ERP/CRM アプリケーションを展開する前に、自社のデータセンターで繰り返しカスタマイズします。HPE のソリューションは、パートナーが活動しやすいよう設計されています。

### 課題

複数の IT サービスデリバリープラットフォーム、つまり各種クラウドに加えてオンプレミス、コロケーションベース、ホステッドインフラストラクチャなどを使用すると、システムの接続、バランシング、最適化が複雑になります。その結果、こうしたプロセスにオペレーターの操作が必要になり、それがボトルネックとならないよう、自動化やオーケストレーションのツールが必要になります。HPE は次の段階として、ハイブリッドワークロードのオーケストレーションと管理をサポートするツールを開発、展開する必要があります。現在、54%の中小企業が容量不足に警戒しており、38%が策定した計画に伴うワークロードの移行を手動で行っていると答えています。今後のハイブリッドでは、手動でハイブリッドをサポートするやり方に代わり、ツールを使用した戦略を採用する必要があります。また、HPE などのサプライヤーは、こうしたツールをオールインワンソリューションやローカル/クラウドのハイブリッドソリューションに統合することで、複雑さを軽減する必要があります。

## Techaisle について

Techaisle は、中小規模システムを対象とする IT 市場調査および業界分析を行っています。市場参入の戦略には、調査から得られる豊富なインサイト、活用しやすいデータ、詳細な分析が欠かせないという考えの下に、Techaisle は設立されました。戦略的なプランニングに役立てるには、様々な市場のデータに整合性が必要であることを踏まえ、総合的な視点からインサイトにアプローチし、世界中の中小企業やチャンネルに関する一貫した分析を各地域に提供しています。Techaisle はこれを目的として中小企業やチャンネルに関する調査を行い、市場の傾向、機会、購買行動、購入意思、IT の優先順位などの把握に努めています。そのチャンネル調査では、中小規模システムのクラウドコンピューティング、マネージドサービス、モビリティ、ソーシャルメディアの利用、仮想化、ビジネスインテリジェンス、ビッグデータ、コラボレーション、ネットワークなどの新しいテクノロジーを扱うほか、世界中の代理店やチャンネルパートナーに関する詳細な情報を提供しています。Techaisle のインサイトは、強力なデータ主導の考えに基づいており、さらには一次調査にも業界の知識にも精通したアナリストが分析しています。Techaisle が提供するサービスには、シンジケート調査、カスタム一次調査、コンサルティング、競合他社の情報、セグメンテーション、予測分析などがあります。詳しくは、[www.techaisle.com](http://www.techaisle.com) をご覧ください。

窓口担当者:

電話番号: 408-4597751

5053 Doyle Rd, Suite 105, San Jose, CA  
95129

| 米国

| シンガポール

| インド

techaisle

WWW.TECHAISLE.COM

DATA YOU CAN RELY ON | ANALYSIS YOU CAN ACT UPON