

平成 29 年 3 月 29 日

国際産業技術株式会社
〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 1-1
神田橋安田ビル 3F
TEL:03-3233-8001(代表)
www.ksgnet.com

Synology エンタープライズパートナーシップ&プレスカンファレンス イベントレポート

2017年3月15日、国際産業技術株式会社（以下、KSG）は、都内で「Synology エンタープライズパートナーシップ&プレスカンファレンス」を開催し、台湾のストレージベンダーである Synology の Enterprise Tier1 パートナーとして、製品販売とサポートを行うと発表しました。

Synology の素晴らしい機能を日本のユーザにもっと知って欲しい

カンファレンス冒頭、セッション1では、KSG 代表取締役社長 立花和昭が登壇し、32期目を迎える KSG のプロフィールを簡単に紹介しました。「現在 KSG は、サーバを中心とした ICT 製品および、ソリューションの販売・構築・保守を手掛けています。」

立花は、今回の Enterprise Tier1 パートナーとしての発表に至る経緯として、「自身が3年ほど前から個人的に Synology のストレージを使っており、その機能に感動を覚えました。この感動をほかの人にもぜひ知って欲しいと思い、Synology にアプローチを始めました。」と語ります。また、「日本のエンタープライズ製品の商習慣には、特有な部分も多いですが、Synology が日本市場でも受け入れられるように KSG が協力し、ビジネスチャンスを広げていきたいです」と述べました。



Synology への思いを語る KSG 代表取締役社長 立花和昭

Synology は、日本のユーザに最高のサービスを提供する

セッション2は、Synology CEO Vic Hsu 氏が登壇し、「このカンファレンスで、Synology の販売戦略や日本市場への期待をご理解いただきたい」と述べました。

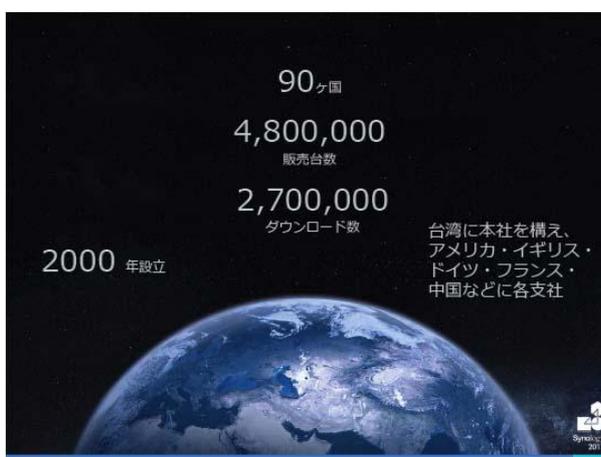
2000年、台湾に設立された Synology は、現在、アメリカ、ヨーロッパ、中国に拠点を持ち、製品は、世界の90カ国で販売され、販売台数は480万台に及んでいます。

Vic Hsu 氏は、「Synology のすべての NAS 製品は、[DSM \(DiskStation Manager\)](#) と呼ぶ独自開発の OS を搭載しています。DSM は、これまでに300万ダウンロードの実績があり、昨年のバージョンアップ時には、1カ月で100万におよぶダウンロードの反響があり、驚いています。」と OS についての紹介に続き、「Synology 製品は、ユーザの声とトレンドを取り入れた製品で多くのファンを獲得しています。Synology はその期待に応えるために、700名ほどの社員のうち63%はエンジニアを採用しています。研究開発に多額の投資する技術集団です。」とアピールしました。

また、「ハイエンドな製品にしか搭載していないような機能を Synology 製品に搭載することを使命としています。」と述べ、2016年に米国メディアの[Tech Target が行った調査の結果](#)を披露し、ミッドレンジ NAS のランキングで1位を獲得した、自社製品の技術力の高さに胸を張ります。

続いて、「日本市場への参入にあたっては、まずはヘビーユーザーへの訴求を考えました。その理由は、ヘビーユーザーは、良いものを他のユーザに奨めてくれるからです。」と、2016年に、日本市場では、売り上げの85%、台数ベースで88%の成長を見せた背景を述べました。「Synology 製品の NAS 製品が、いかに好調かということは、2年連続でアマゾンジャパンのベストセラーを獲得している点や、価格コムでも最高のシェアを獲得、さらに BCN でも8カ月のベストセラーを獲得していることから証明できます。」とアピールしました。

「日本のビジネス市場は成長期だと感じており、あらゆる規模の企業が自社製品を体験することを希望しています。そのためには、現地の強力なパートナーが必要だと考えました。そして、豊富な経験を持つ KSG は、日本のお客様に最高のサービスが提供できると確信しています」と Vic Hsu 氏は、スピーチを締めくくりました。



日本市場への期待を語る Synology CEO Vic Hsu 氏

日本のエンタープライズ市場に合わせた販売施策を展開

セッション3は、KSG 執行役員 岩尾昌則による国内の Synology 販売施策が語られました。岩尾は、日本のストレージ市場は、仮想化やクラウド向け、フラッシュアレイを中心に伸びていくと予測しました。Synology 製品は、相対的に高評価が得られているとし、日本でポジションを獲得したいと意気込みを語りました。

「エンタープライズストレージとして最も重要なことは壊れないことですが、Synology の上位製品には5年保証が付いています。ミッドレンジ以下でもおおむね3年保証がついており、これは品質への自信と故障率の低さを示しています」と述べた。

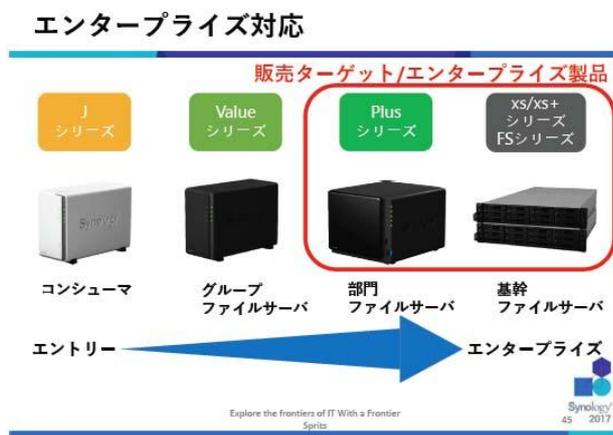
さらにオープンソースのファイル管理システムで、ストレージ障害に対処するという前提で開発された「[Btrfs](#)」に対応している点を解説しました。不正データの自動修正やコピーオンライト機能などを実装する次世代ファイルシステムに対する評価と、今後主流となると予測する新しい技術の先進性について説明しました。

高速なバックアップ処理に加え、容易に [HA 構成](#) ができ、さらにアンチウイルスなどのセキュリティ対策も怠りない高性能な Synology 製品の特徴を挙げ、「Synology のエンタープライズ NAS は、日本のストレージ市場に新たなポジションを開拓する」と、日本市場に向けて積極的に売り込んでいく意気込みを示しました。

KSG は、Synology のエンタープライズ製品の4つにカテゴリ化された商品群のうち、上位の2シリーズ「Plus シリーズ」「FS/XS(+)シリーズ」をメインでサポートします。また具体的な製品の提供として、HDD 組み込みモデルを提供し、KSG が選定した標準 HDD・耐久性の高い HDD を組み込んだモデルをすべての筐体で用意します。

保守体制では、離島を除く全国 105 拠点を利用した日本全国 4 時間対応を目標とした体制を提供します。保守メニューとしては、メーカー標準保守（センドバック）以外にも「翌営業日オンサイト」や「24 時間 365 日受付、当日オンサイト」までカバーします。

また、KSG はオリジナルキャンペーンとして、機器を現地で設置・接続するだけで HA 構成のストレージが利用可能になる「Synology Plus シリーズ HA パック」を展開すると発表しました。



Synology 製品の優位性と日本の販売戦略について語る KSG 執行役員 岩尾昌則

ストレージ市場が面白くなってきた

セッション4は、[ジャストプレイヤー](#) 代表取締役 CEO/CTO の瀧康史氏が、カンファレンスのゲストとして登壇しました。瀧氏は、ストレージにまつわる日本の市場背景を紹介しました。

「これまでの日本のストレージ市場は、高額な SAN ストレージが主流となり、安価な NAS と 2 極化してしまいました。その結果、仮想化基盤を作るために多額の資金が必要になりました。ところが、その後、オンプレミスからクラウドへの流れが、技術の向上を加速させました。」

この流れは、エンタープライズ SSD の台頭を生み、アップパーコンシューマーのストレージを強化したとの持論を展開します。そして「待ち望まれたミッドレンジ製品が登場したことでストレージ市場が面白くなってきた。」と話します。このようなエンタープライズ SSD の台頭は、ローエンドからのアプローチでミッドレンジを巻き込みコモディティ化していると指摘し、この流れが新しい市場を開拓することを期待しているとのことでした。

Synology 製品は、まさにこの流れに乗る製品といえ、日本に新しいミッドレンジの市場を作り、今後、飛躍的に伸びていくことが期待されます。



エンプラ Storage のトレンド推移

Before:

- File Server
 - Protocol: NFS, CIFS/SMBv1
 - Usage:
 - ✦ 共有エリアとしての利用。
 - ✦ データの集中管理として、HOMEやDocumentsの集約
 - ✦ 大容量が欲しい

Current:

- Raw Volume Storage(SAN Storage), Unified Storage
 - Protocol: iSCSI, NFS, SMBv2
 - Usage:
 - ✦ 仮想マシンのためのボリュームとして利用
 - ✦ 高速である必要がある

← 仮想サーバの台頭

JP JUSTPLAYER その壁は10速度

Synology 製品がメインターゲットとするミッドレンジの市場への期待を語る、ジャストプレイヤー 代表取締役 CEO/CTO の瀧康史氏

本イベントレポートについてのお問合せ先
国際産業技術株式会社 マーケティング部
担当: 高橋
メール: pr@ksgnet.com 電話: 03-3233-8005