



米国シリコンバレー視察ツアー

報告書



一般社団法人コンピュータソフトウェア協会

平成 26 年 4 月

【目次】

I. 視察団メンバー	1
II. スケジュール	1
III. はじめに	2
IV. 視察等報告	3
[シリコンバレー]	
● EMC 社 視察報告	
● CISCO SYSTEMS 社 視察報告	
● Apple 社 視察報告	
● ベンチャーキャピタリスト 大澤氏との面談報告	
● BOX 社 視察報告	
● CipherCloud 社 視察報告	
● Plug & Play Tech Center 視察報告	
● Marketo 社 視察報告	
[サンフランシスコ]	
● TechShop San Francisco 視察報告	
● Engine Yard 社 視察報告	
V. 米国シリコンバレー視察ツアーの総括	3 3
VI. 参加者の感想	3 4

I. 視察団メンバー

	氏名（敬称略）	会社名
団長	竹原 司	(株)デザイン・クリエイション
団員	五十木 正	(株)ワークスアプリケーションズ
団員	村瀬 正典	(株)バーズ情報科学研究所
団員	芳賀 紳	(株)インフィニテック
団員	吉田 一也	(株)アスペックス
団員	畑山 義久	(株)フュージョンアイ
団員	稲垣 哲	(株)フュージョンアイ
団員	吉原 和彦	(株)オープンストリーム
団員	佐藤 孝幸	(株)タイムインターメディア

II. スケジュール

日付	訪問先等	備考
4月20日 (日)	16:00 成田出発 (UA-838) 9:10 サンフランシスコ到着 14:00 ~ 16:00 オープニングセッション ※サンブリッジ・グローバル川鍋氏より	(宿泊地) シリコンバレー
4月21日 (月)	(午前) EMC 社 訪問 (午後) CISCO SYSTEMS 社 訪問 Apple 社 訪問 (夕方) 懇親会 グローバルカタリストパートナーズ 大澤氏と会食	(宿泊地) シリコンバレー
4月22日 (火)	(午前) BOX 社 訪問 CipherCloud社 訪問 (午後) Plug & Play Tech Center 訪問 Marketo 社 訪問	(宿泊地) サンフランシスコ
4月23日 (水)	(午前) TechShop San Francisco 訪問 Engine Yard社 訪問 (午後) 自由行動 各自市内観光等	(宿泊地) サンフランシスコ
4月24日 (木)	朝食後チェックアウト 13:00 サンフランシスコ出発 (UA-853)	
4月25日 (金)	成田着 (16:00) 解散	

Ⅲ. はじめに

今回のアメリカ視察は、アジアビジネス研究会に於いて、アジアでのITビジネスを考える前に、その源であるアメリカの状況をまず見ておく必要があるのでは、という研究会メンバーからの提案で始まった。

訪問先のアレンジが非常に大きな関門であったが、アメリカ在住の友人から、シリコンバレーで長年、IT向けのベンチャーキャピタル事業を行う サンプリッジ社 を紹介してもらい、同社の川鍋氏の尽力で、ようやく実現にこぎつけることが出来た。

大企業、新興企業、インキュベーションの3つの領域で、それぞれ特徴的な企業を選定いただいて訪問した。また、現地でベンチャーキャピタル事業を長年営む、元三菱商事出身の大澤さん（Global Catalyst Partners）にも、詳しく現地の事情を伺った。

これらの方々のご尽力と、CSAJ事務局メンバーの献身的な活動の結果、大変充実した視察とすることが出来た。

関係の皆様方に、深く感謝申し上げたい。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会
理事 アジアビジネス研究会 主査
株式会社デザイン・クリエイション
竹原 司

IV . 視察等報告

【 EMC 社 視察報告 】

記：株式会社デザイン・クリエイション
竹原 司

1. 日時：平成26年4月21日（月） 9:00～13:00
2. 場所：Silicon Valley Executive Briefing Center (EBC)
2831 Mission College Blvd, Santa Clara, CA 95054
3. URL: <http://www.emc.com/>
4. 面会者：Joyce Tompsett (Director, Executive Briefing Center)
Susheel Kaushik (Senior Director, Product Management, Pivotal)
Michael Foley (Director, Marketing Science Lab)



5. 訪問内容：

①企業概要

情報管理ソフトウェアおよびストレージ製造の企業。 企業向けストレージ製品として、ディスクアレイ装置やストレージ管理ソフトウェアを製造している国際企業。

売上高 1 兆 7300 億円。従業員 48500 人。

②訪問記

ストレージのメーカーとして有名な会社である EMC 社を訪問した。最初の訪問先である。

社外の人に会社の方針を説明するためのセンターが用意されており、その責任者の女性が EMC の会社としての戦略を詳しく説明してくれた。

センター内には来訪者専用の会議（講義）室が幾つか用意されており、10人が講義を受けるには広すぎるくらいの会議室で、EMC についての説明を頂いた。

今回の訪問では、次の 3 部構成となっていた。

- ・ Briefing
- ・ Pivotal
- ・ Marketing

【 Briefing 】

EMC の戦略についての概略的な説明、EMC がどこに向かっているのか、どう対応していくのかの概略を説明頂いた。

EMC は過去に、売上が 80 億ドルから 50 億ドルまで低下した時があった。そこからユーザーからの意見を聞く企業として変化し、売上が回復して現在に至っている。最大の転機は、2004 年に、VMware を買収したことである。当時は、まだ、仮想化

技術がどのような成長を遂げるか誰も予想できなかった段階での買収であった。アナリストもこの買収を評価しなかったが、結果的には、この買収が EMC を救うことになった。

また、EMC は2004年頃からストレージ事業だけでなく、様々な研究開発、事業買収の投資を行っている。収益の12%を研究開発、13%を買収や投資に充てており、50億ドル以上をイノベーションに投資している。

EMC の組織構成は、EMC、VMware、Pivotal の大きく3つの企業から構成されている。それぞれは独立した企業だが、グループとして企業間の横連携を意識しながら技術・情報の共有を行っていることを強くアピールしていた。

事業買収によって商品が重複しているケースも発生しているが、EMC では「重複はギャップ（隙間がある）よりも良い事」という考え方だ。

【 Pivotal 】

EMC はITテクノロジーの成長と共に変化してきた。最初はメインフレーム（EMC のストレージソリューション）、次にクライアントサーバ（VMwareによる仮想化ソリューション）、その次がクラウドになる。クラウドでは大量のアプリケーション、大量のユーザー、大量のデータが存在する。

Pivotal は、インターネット上の大量の情報を「アプリケーション、データ、分析」の3つのサイクルをいかに早く回せるかに注目し、そのソリューションを提供する。Pivotal が定義する新時代の新プラットフォームへのソリューションとして3つのファブリックに大別し、「アプリケーションファブリック」には新しいミドルウェア（Cloud-ready Middleware、Spring++、Newframework）、「データファブリック」には新しいデータベース（GemFire、SQLFire、Greenplum、PivotalHD、Hadoop）、「クラウドファブリック」には新しいOS（Cloud Foundry）などの様々なソリューションを提供する。

データベースを超える概念として、DATA LAKE（データの湖）というコンセプトを打ち出している。多様なデータ源泉から流れ込むデータが貯まる湖という意味である。従来のような単一の構造を持つデータではなく、多様な構造のデータが混在する環境を意味しているという。

【 Marketing 】

EMC のマーケティング分析担当のDirector から、EMC が現在市場のような情報をもとにどのようなマーケティング分析を行っているかの説明を受けた。

マーケティング部門として大きく2つ「PREDICTIVE ANALYTICS」と「DATAMANAGEMENT」に分かれる。今回は、EMC の技術（特にPivotal製品）を使ったマーケティング分析が紹介された。インターネットに氾濫する情報をPivotal製品を使って収集、分析し、次のマーケティング活動のアクションに繋げている実事例が紹介され、EMC が過去の売上低下から復活した「ユーザーからの意見を聞く企業として変化」が実践されていることを実感した。

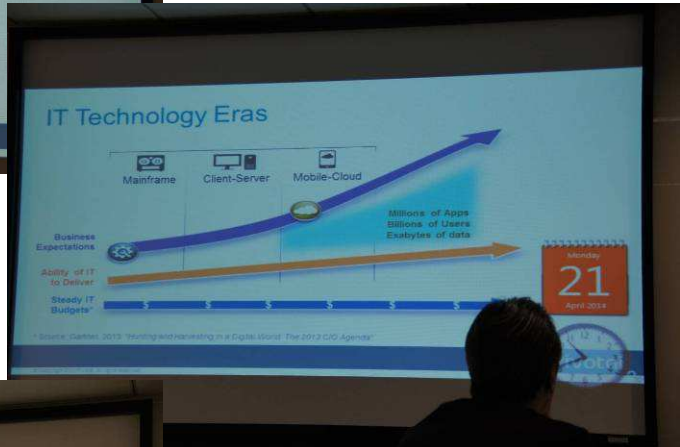
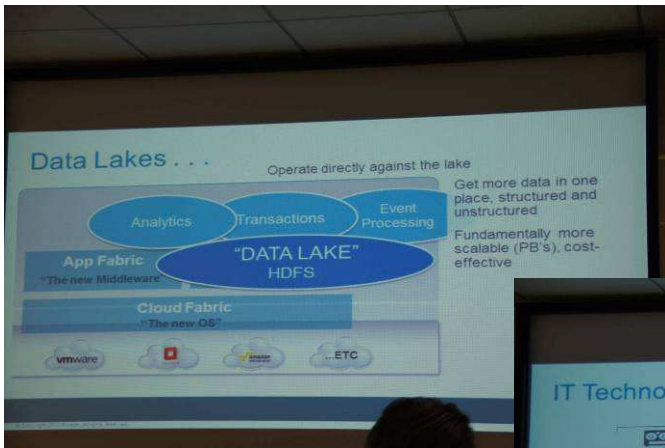
③所感

EMC が次世代のITに対して意欲的に多額の投資を行っている姿勢や、BtoBのマーケティング活動にソーシャルからの情報までも取り入れて参考にしている事には感心した。

これまで、EMC が買収した企業は、EMC 色が薄くそれぞれ独立企業として運営されている印象が強かったが、今回説明を聞いた限りでは、必ずしも EMC 色に染めるのではなく、それぞれの企業の特徴は残しながら、情報の連携によってグループを形成しているという印象を受けた。

単なるハードウェアメーカーに留まっていたら、今、EMC はアメリカには存在しなかっただろう。2001年の売上の下降時期に CEO に就任し、現在も会長兼 CEO を続ける Joseph M. Tucci 氏の先見性と決断力によるところが大きいと感じた。





Human Face of Big Data: Singapore Taxes

Oliver Senn, a senior research engineer with the Singapore-MIT Alliance for Research and Technology (SMART), spent five months working on a joint initiative to give real-time data and insights to citizens to help them improve their city.

DOES SINGAPORE COMPLAIN TOO MUCH?

THE MOST REQUESTED TOPIC:
 IT (giving) Singapore traffic jam complain hot complain cold complain
 no seat complain hungry complain no money complain library

The dashboard includes a bar chart for 'Does Singapore Complain Too Much?', a line chart for 'Singapore Traffic Jam Complain', and a map of Singapore. A URL is provided: <http://public.tableausoftware.com/views/SingaporeTaxes/DoesSingaporeComplain>

PREDICTIVE ANALYTICS

Predictive analytics using EMC technology for marketing insight and the ability to predict customer behavior to ensure relevant communication.

DATA MANAGEMENT

Improving marketing effectiveness and efficiency through accurate, relevant and complete data.

EMC COE Partners: Nutanix, ShredIt

A speaker is pointing to a large screen displaying the slide content. The screen features a central graphic with 'Insights' on the left and 'Data platforms' on the right, with several small portraits of people.



【 CISCO SYSTEMS 社 視察報告】

記：株式会社フュージョンアイ
稲垣 哲

1. 日時：平成26年4月21日（月） 13:00～14:30
2. 場所：San Jose Executive Briefing Center
300 East Tasman Drive Building 10 San Jose, CA
3. URL：<http://www.cisco.com/c/en/us/index.html>
4. 面会者：高際賢一氏
5. 訪問内容：



CISCO のエグゼクティブブリーフィングセンターへ訪問しました。



入り口には大きなカンパニーロゴ



CISCO でインターンをしている高際賢一さんに案内していただきました。
(高際さんについてはFacebook 公開しているとのこと。)

<https://www.facebook.com/giwacchi>)



ソーシャルメディア上の CISCO に対する意見等を
リアルタイムでモニターして対応しているとのこと。



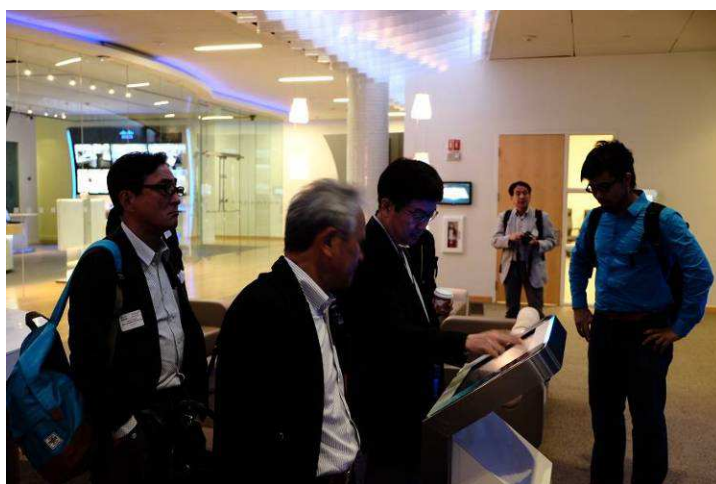
ハッシュタグを収集しているところ



CISCO の提唱する「Internet of Everything」どれくらいつながっているかのデモ画面。



画面を操作して理解を深める一行。



初代ルーター（英語ではラウターと発音します）も展示されていました。



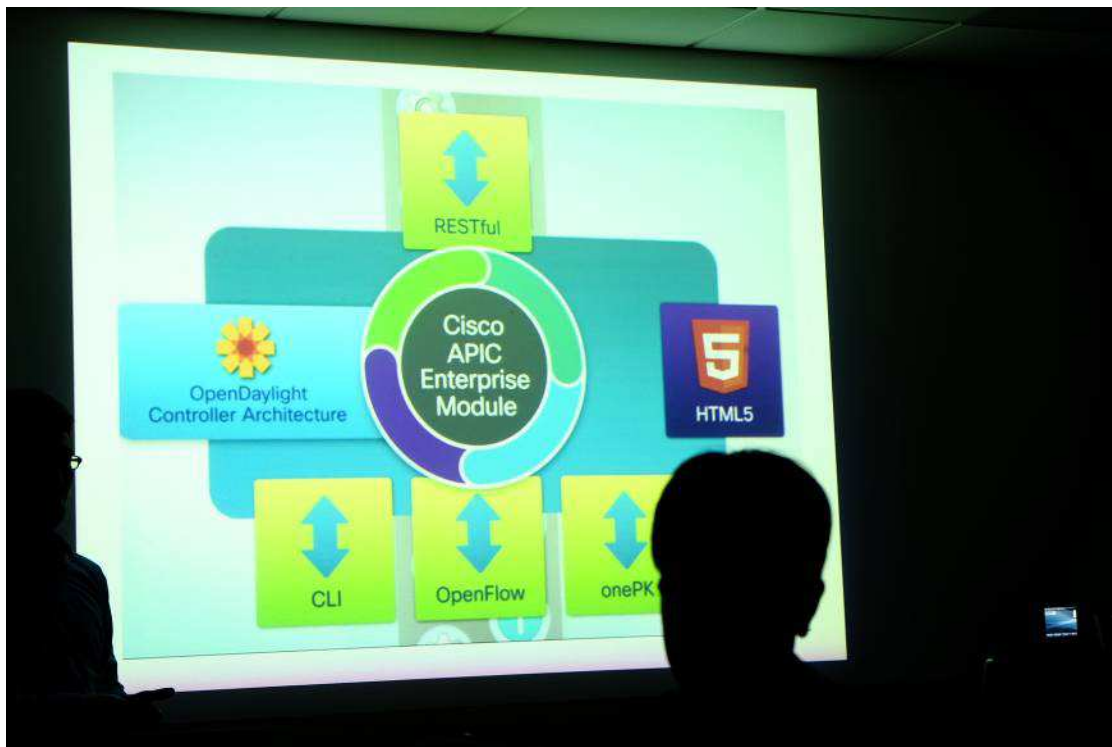
iRobot というロボットも開発していた。



無人受付システムで実際別の部屋にいる受付の方とコミュニケーションをとることができた。



最後に高際さんが CISCO で開発している SDN (Software Defined Networking) について説明をしていただいた。下の写真は APIC(Application Policy Infrastructure Controller) についての説明をしているところです。



ただ、時間が足りず詳細な内容までは聞けませんでした。

【 Apple 社 視察報告】

記：株式会社デザイン・クリエイション
竹原 司

1. 日時：平成26年4月21日（月） 15:00～16:30
2. 場所：1 Infinite Loop, MS 301-3FMW Cupertino, CA 95014
3. URL：<https://www.apple.com/>
4. 面会者：Yasuo Kida (Software Engineering manager)
5. 訪問内容：

①企業概要

インターネット、デジタル家電製品および同製品に関連するソフトウェア製品を開発・販売する多国籍企業である。

②訪問記

シリコンバレーにあるアップル本社を訪問。iOSの日本語関係の開発を担当させているソフトウェアエンジニアリング部門マネージャの木田さんにご案内いただいた。

木田さんは、日本のアップルでアルバイトをしたことが縁で入社され、日本からアメリカのアップル本社に移られた方で、25年以上もアップルで働いているという。

アップルは世界的な製品を出しているにも関わらず、開発メンバーは極めて少なく、全社で1000人程度。デザインに至っては10人程とのこと。自分が担当した部分が全世界の人が毎日使う製品の中に見える、ということで、非常に大きな働き甲斐がある会社だと話された。

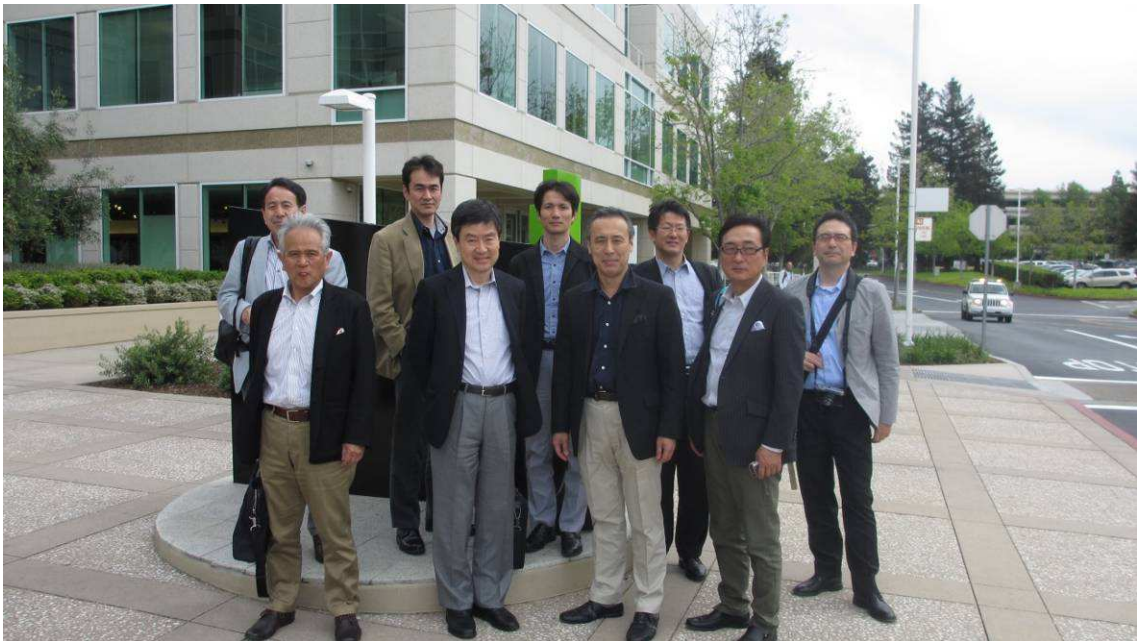
スティーブ・ジョブスが存命中は、年に何度か製品レビューがあり、木田さんも、直接やり取りされたとのこと。映画や本にあるような激しいやり取りはなかったそうだが、ジョブスは、自分の意見を強く持った人でありながら、ディスカッションの中では、メンバーとの交流を通じて意見はどんどん変わって行き、終わったあとも考えなおして追いかけてメールが来ることもしばしばあったという。細部までトップがこだわる究極の職人芸的開発気質は、今もそのまま引き継がれ、ソフトウェア部門のトップが、ジョブスに変わって開発メンバーとの直接ミーティングを続けているという。

木田さんはほんとうに柔軟な方で、仕事をする喜びを全身で表している人である。定年もないアップルで満足するまで働き続けるそうで、これほど幸せな開発者を生んだジョブスには、改めて敬意を表したい。

本社内部は、全ての場所で写真撮影は禁止されている。エントランスに続くビルの奥には、4階までの高い吹き抜けを囲むガラスのドームがあり、その中に4本の絵のように美しい木が植えられ、その下に白いベンチがあって社員がMacで仕事をしていて。中庭は広い芝生と林でリスが走り廻り、リゾートのような雰囲気。時間制限が一切ない中で、選ばれたメンバーが世界最高の仕事を楽しんでいるという風景は、エンジニアの理想郷であると感じた。

③所感

- ・最大でも3階層程度のフラットな組織。
- ・10兆円を超える売り上げ規模にも関わらず、製品数を極度に絞り込むことで、少数精鋭での開発体制を堅持し、優秀な社員に高いモチベーションを与え続けている。
- ・新規製品に関しては、社員に関しても機密保持が徹底されており、その部分の関係する一部の社員しか知りえない。
- ・人材の採用は、開発チームに任せられ、チームの合意で人材の選定を行う。定期採用や新卒一括採用などはない。
- ・小さなベンチャー企業が多数集まったような組織運営となっている。日本の大企業とは、まったく異なる組織運営がなされていた。
- ・日本の電気メーカーが総崩れになった原因は理解できたが、少数のヒット商品に全社の運命がかかるアップルの体制にも、別の意味のリスクがあると感じた。



【ベンチャーキャピタリスト 大澤氏との面談報告】

記：株式会社ワークスアプリケーションズ
五十木 正

1. 日時：2014年4月21日（月）18：00～21：00
2. 場所：Sunnyvale のレストラン
3. URL：http://www.gc-partners.com/management_osawa.php
4. 面会者：Global Catalyst Partners（GCP）大澤 弘治氏
5. 訪問内容：

①企業 & 大澤氏紹介（web から転載）

米国、欧州並びにアジアのシードステージのIT関連ベンチャーに積極的な投資を行っている。GCPには、多くの機関投資家に加え日米のトップIT関連企業が出資している。GCP 設立以前は、14年間、三菱商事で情報産業関連の事業開発や投資に従事。同社在職中、1999年までの6年間は、同社米国法人のパロアルト事務所にて、シリコンバレーの半導体・通信・コンピュータシステム関連のベンチャー企業への出資、並びにベンチャー企業と日本企業を中心とするアジア企業とのビジネスデベロップメントを積極的に展開し、多くの事業機会創出に貢献。（慶応義塾大学工学部卒）

②質疑応答

GCP が現在投資中で hot なものは二つあり、一つ目が「Financial Service(非公開)」、二つ目は「Voice Recognition(声、リズム、音程の検索エンジン) <http://www.soundhound.com/>」という鼻歌でも楽曲検索ができる優れものですでに数億回ダウンロードされている。

質問 『Googleがロボット会社を積極的に M&A しているとの話を聞きますが、その狙いは何でしょうか？これまで internet は情報で社会を便利にしてきましたが、今後は cloud とロボットを連携させ人間ではやりにくいことやできないこと、例えば放射能汚染地域での作業ロボットなどを作ることで人類社会に貢献しようとしているのでしょうか？』

回答 『GoogleはGoogle Xというグループを持っており、直接Googleの事業とは関係ないものの、将来重要となるであろうと思われる分野に長期的な視点で投資を行っています。ロボットもこういった取り組みの一つだと思います。御既承の通りGoogleは自動運転技術の商業化を発表しており、勿論買収しているロボット技術もこういった実用分野への利用も大いに意識しているものだと思います。また私見ですが、いま「感性価値」、「感情価値」を如何に生み出していけるかに多くの企業が取り組んでおり、ロボットは「感性価値」に訴求する一つの方法では無いかとも考えています。』

③所感

テニスで真っ黒に日焼けし精悍で鋭い眼差しは絵に描いたようなシリコンバレーのベンチャーキャピタリスト。しかし会話が進むにつれ謙虚で物腰が柔らかく気さくな人柄に魅かれていく。紹介者の川鍋氏が尊敬してやまない理由はここにあり、我々も一夜にして魅せられてしまった。だからこそseed情報もこの人に集まってくるのかと合点。

大澤氏によれば投資案件の成功率は約2割という。これはかなり高いと思う。とはいえ4割が失敗、2割が収支トントンという過酷な投資活動を20年以上もシリコンバレーで継続されていることに敬服。



<懇親会>

大澤氏との会食：レストラン前にて

【 Box 社視察報告】

記：株式会社オープンストリーム
吉原 和彦

1. 日時： 平成26年 4月22日（火） 9:30～ 10:30
2. 場所： 4440 El Camino Real, Los Altos, CA 94022
3. URL： <https://www.box.com/home/>
4. 面会者： ディパック ムーティ 氏（グローバル戦略 最高責任者）
5. 訪問内容：



①企業紹介

オンラインでテキストの作成やファイル共有などができるセキュアな企業向けオンラインストレージサービスを提供。

②サービスの特徴

オンラインで必要なファイルコラボレーション機能と管理機能を備えた、セキュアで便利なクラウドサービス。（10GBまで無料）

コラボレーション機能・・・フォルダ単位、ファイル単位で共有設定

管理機能・・・グループ単位のアクセス制御、7段階のアクセス制限設定

セキュリティ機能・・・ファイルは暗号化で保存

他のサービス（DropBox）との違いは、法人向けを意識した徹底的なセキュリティです。フォーチュントップ500社の99%が活用し、世界中の22万以上の企業が利用しています。また、APIを無償で公開し、他のサービス（salesforce.com等）との連携にも力を入れています。

③オフィス見学

従業員数は、約2,000人。そのうち、500～600人が本社に勤務しています。全プロジェクトの状況など手書きでボードに記入やメイン取引先を大きく廊下に明記するなどをして、オンラインストレージサービスを提供している会社ですが、オフラインも大事にしていることが伝わってきます。また、大型商談受注時に鳴らす大きな鐘や2階から1階へは降りるための滑り台（もちろん、エレベーターや階段も利用可）など、遊び心のあるオフィスになっています。

④その他

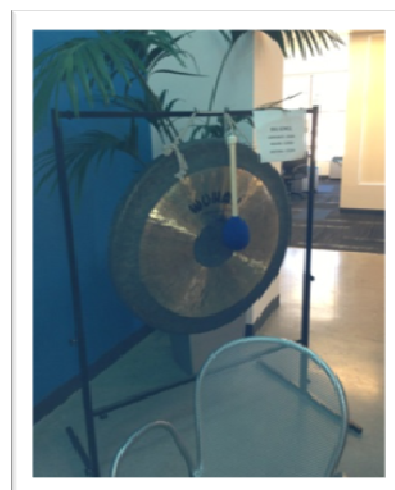
プロダクト戦略、日本でのマーケット戦略などを聞いてみたかったのですが、残念ながらタイムアップ。続きは、2014/5/20にBox world tourが東京（マンダリンオリエンタル東京）で行われます。興味がある方は、ぜひ、足を運んでください。



BOX社前集合写真



<写真1> 滑り台



<写真2> 大型商談受注時の銅鑼



<写真3> Box社前

【Cipher Cloud 社 視察報告】

記：株式会社バース情報科学研究所
村瀬 正典

1. 日時：2014年4月22日（火） 11:30～12:30
2. 場所：Cipher Cloud 本社（San Jose）
3. URL: <http://www.ciphercloud.com/>
<http://www.ciphercloud.jp/>
4. 面会者：Dev Ghoshal (Senior Vice President)
5. 訪問内容：



①企業概要

- ・2010年設立、3年で350人以上の社員、25か国260万人のユーザー
- ・10以上の特許
- ・顧客：ヘルスケア、ガバメント、バンク、フィナンシャルサービス
- ・日本総代理店：(株)サンブリッジ（SunBridge Inc.）、日本情報通信(株)（NI+C）
- ・ソリューション概要：様々なクラウドサービスのデータを暗号化/トークン化により保護するサービス。鍵の管理は企業で行うことができ、安全なクラウド利用を実現するソリューション。

②ソリューション

クラウドを利用する経営者の心配事としては、DataProtection（データ保護）であり、RegulatoryCompliance（個人情報などのコンプライアンス）であり、DataResidency（センシティブなデータが企業外にあること）である。クラウドへの期待と心配がここにあり、グローバルな企業にとっては、違う国々で違う法律が問題となる。一つのプラットフォームでこれらへの対応を実現するのが ciphercloud のソフトウェアである。

クラウドサービスとしては、Salesforce、Force.com、Chatter、Box、Office 365、Microsoft Exchange Online、Gmail、Amazon Web Services（一部英語版のみ）に対応。

AES256という現状で最高の暗号化も利用可能である。暗号化した上で、検索・ソートが可能であり、パフォーマンスに負荷をかけないために、10以上の特許を持っている。

日本企業としては、F社のコールセンターシステムでセールスフォースを利用しており、そのセキュリティとして利用されている。

③質疑応答

質問：暗号化に関して、移行はどのように行うことになるのか

回答：1つとしては、前のデータはそのままにして、新規データから暗号化する。

2つ目は、ローダーで一括暗号化して運用を開始する

質問：費用は

回答：salesforce 費用に more10% 程度

質問：暗号化ソフトは独自ソフトを開発しているのか

回答：暗号化ソフトは開発していない

質問：GoogleのBigTableには対応するか

魁皇：Gmailのみ

④所感

訪問したオフィスは、数週間前引っ越したばかりであり、3回の本社移転を行っているとのことであった。2010年設立の会社の急激な成長を表しているといえる。社長は、ログの収集・管理を行うソフトウェア会社である元 ARC sight（現 HP）の出身で、Web サービスへの素養があり、現在の会社を設立したと考えられる。

ゲートウェイを通して、クラウドサービス上への暗号化や暗号キーの管理は、一見ありそうなシステムであるが、暗号化したデータの検索・ソートでのパフォーマンスへの負荷を軽減した特許にその本質があると思われる。

日本への進出も始まっており、その勢いが伝わってくる会社訪問であった。更なる成長に期待を期待したい。

以上



【Plug & Play Tech Center 視察報告】

記：株式会社バース情報科学研究所
村瀬 正典

1. 日時：2014年4月22日（火） 13:00～14:30
2. 場所：Plug & Play Tech Center（Sunnyvale）
3. URL：<http://www.plugandplaytechcenter.com/>



4. 面会者：Jackie Hernandez (Vice President of Operations)
プレゼンター：Hitoshi Kawanabe (Vice President, SunBridge Global)
5. 訪問内容：

①企業概要

- ・世界各国から300以上のスタートアップ企業が集まるインキュベーション施設。シリコンバレーのなかでも規模・サービスのクオリティにおいて、高く評価されている。
- ・2006年設立
- ・PayPal、Dropboxなどを輩出
- ・250以上の企業パートナー
- ・200以上のベンチャーキャピタル、投資パートナー
- ・20以上のインターナショナルパートナー
- ・20以上の大学パートナー
- ・Plug & Play Tech Center自身もスタートアップ企業へ投資

②質疑応答

質問：在籍する企業数は、

300社程度、リーマン後は、一時期70社程度まで激減。

質問：オフィスの賃貸料は

約9㎡で700ドル/月

質問：在籍する日系企業は、

日立、Panasonic、富士通、TIS、ChatWork、ベネッセ、福岡県

④所感

起業家がいって、オフィススペースやデータセンターといったインフラがあり、ベンチャーキャピタル・支援企業が集い、アドバイザー（メンター）もおり、企業が成長するのに必要な人事・給与といったサービスも提供され、集まることによるコラボレートがあり、発表するイベントやミーティング、ワークショップ・セミナーが開催される場所、それがPlug & Play Tech Centerであった。Plug & Play Tech Centerが自らをSilicon Valley in a boxと呼ぶように、会社設立前のseedといわれる段階からexitである上場・M&Aまでシリコンバレーがどうやってまわっているのかわかる場所であり、あたかもシリコンバレーが一つの箱の中で体現されている場所であった。

オフィススペースを見学する中で、日本のみならずアメリカ進出を目指し、ここにオフィスを置いたChatWork株式会社 (<http://www.chatwork.com/ja/>) を紹介いただいた。山本社長のアメリカ進出への熱い思いに感心させられるとともに、成功をお

折りしたい。

食堂のレジで、ビットコインの使用が可能であった。決済は、画面に表示されたQRコードをスマホで読み取り、操作して終了。アメリカでは当たり前か、Plug & Play Tech Center が新しいものを取り込む風土があるためか、不明であるが、日本では、今後お目にかかれないであろうものを体験できた。

以上



ビットコイン決済画面



700ドル/月の広さ

【 Marketo 社 視察報告】

記：株式会社フュージョンアイ
稲垣 哲

1. 日時：2014年4月22日（火） 15:00 ～ 16:00
2. 場所：Marketo, Inc. Headquarters
901 Mariners Island Blvd.
Suite 200 (Mail) Suite 500 (Reception)
San Mateo, CA 94404
3. URL：http://www.marketo.com/
4. 面会者：Amy Guarino (Vice President, Business Development)
5. 訪問内容：



①企業紹介

Marketo は7年前に設立した企業で従業員25人、顧客企業が100社から従業員600人、顧客企業が3000社に成長した。また関連アプリケーションが200ほど15社のパートナー企業により開発されている。最初はマーケティング・オートメーションを技術担当者に頼んで実施していたが、マーケッターが直接実施できるよう変更したとのこと。

②内容と写真



Marketo 本社を訪問しました。ビルの外は緑に囲まれのんびりした感じです。



5階の入り口です。HighFiveという会議室で製品説明をしてもらいました。



製品説明していただいたのは Amy Guarino (Vice President, Business Development) です。

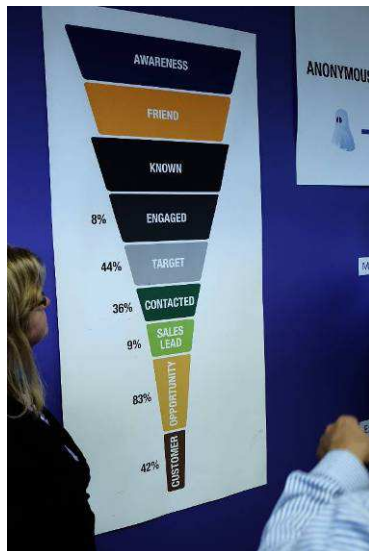


来月、株式会社電通イーマーケティングワンと SunBridge コーポレーションによる Marketo 日本法人の合弁会社設立にあたり来日するそうです。

顧客企業の業界、業種は限定されていないようです。日経企業の名前もあるようです。



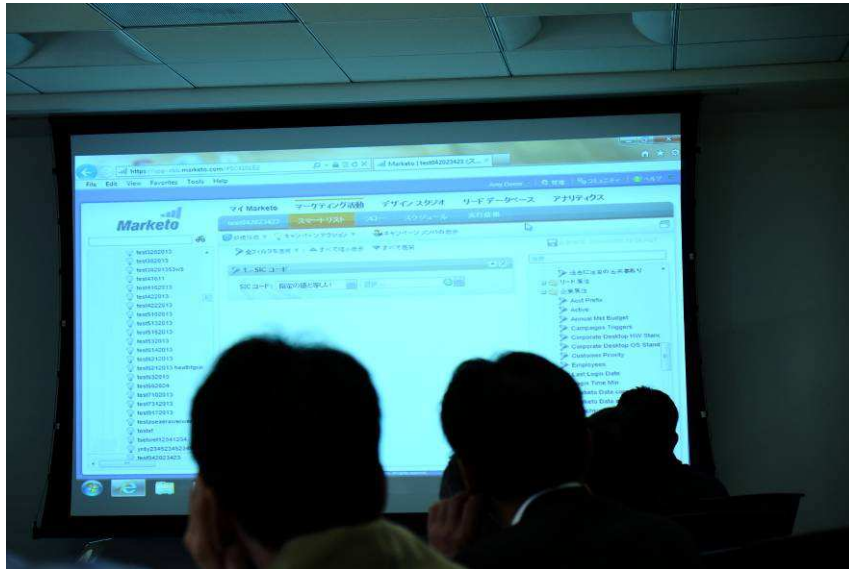
今まで人が製品を買うまでのプロセスが変わってしまったことを説明いただきました。製品情報を与えられるのではなく、自分が調べられるようになった為です。



Marketo の考えるマーケティング・オートメーションの活動は、営業が顧客へアクセスする時には、42%の確率で契約を結ぶところまで見込み客を絞ることだそうです。このプロセスで実施する活動を事細かに定義しているそうです。



製品のデモ画面を見せていただきました。今回は顧客がフォームなどのランディングページにアクセスした場合、30秒後にE-Mailを送信、3日後にさらにメールを送信するという動作定義が簡単にできるという説明でした。



今回はマーケティング・オートメーションのコンセプトを理解するのに、時間が足りませんでした。しかし、今後日本で展開されるマーケティング・オートメーション市場を理解する上で有意義な時間であったと思われまます。

【TechShop San Francisco 視察報告】

記：インフィニテック
芳賀 紳

1. 日時：2014年4月23日（水） 9:30-10:30
2. 場所：TechShop San Francisco
926Howard Street, San Francisco, CA 94103
3. URL：<http://www.techshop.ws/tssf.html>
4. 面会者：Matthew Schutte
5. 訪問内容：



①企業概要

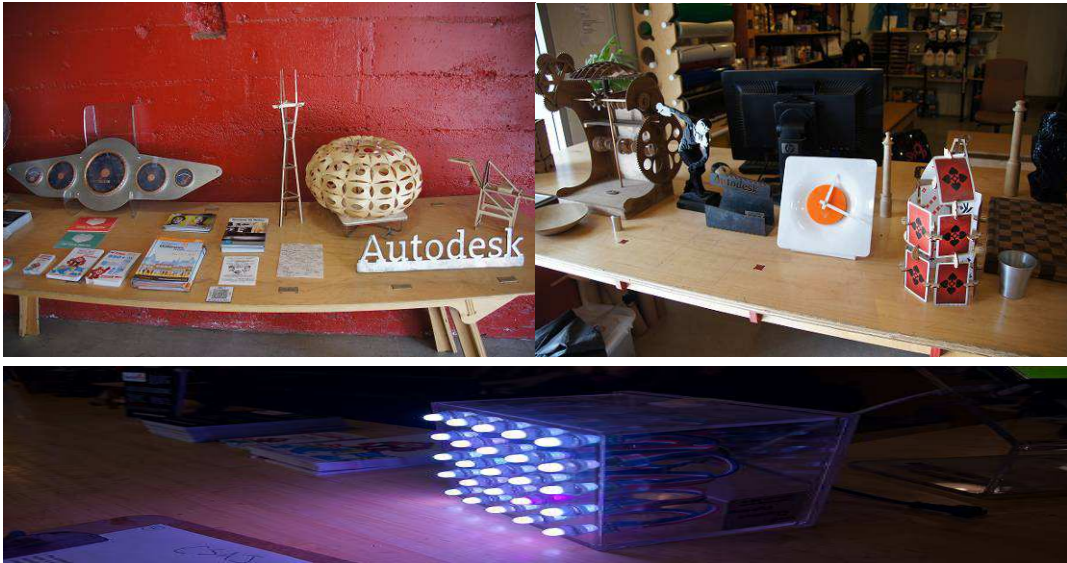
- ・2006年設立。
- ・現在、全米に8か所、ロンドン、ミュンヘンにも広がっている。
- ・SF0に1200名のメンバーが在籍。（会費125\$/月）
- ・アイデアをカタチに変える工作機械や道具がそろっていて、モノづくりに専念できる環境が提供される。大型設備としては1,000万円を超えるようなNC工作機械もある。旋盤、3Dプリンタ、射出成形機などもそろっている。これらの設備はコンピュータシステムで統合され、3次元CADで設計したモデルで、実際の製品をつくり出すことができる。
- ・オープンソースソフトウェア開発手法と同様、モノづくりのコミュニティを大事にしている。
- ・初歩からモノづくりを教えるクラスもあり、機械の使い方や材料に関する知識なども学ぶこともできる。
- ・最も成功した事例としてスマホ・クレジット決済サービスを提供するスクエアがある。今日数百万の顧客を有するスクエアのクレジットカードリーダーのプロトタイプはここで作成された。

②訪問記

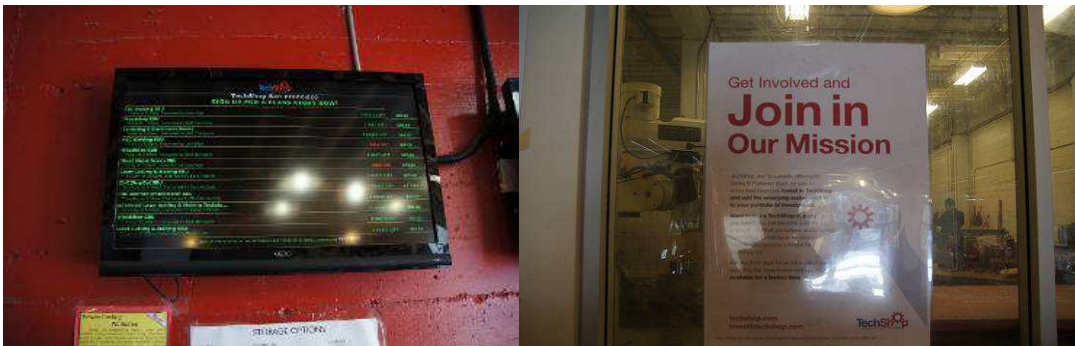
・今回、個人的に「3DRobotics」社訪問を希望としてあげが、残念ながら実現せず、その代りにコーディネータの川鍋さんが選んでくれたのがここ「TechShop」かな？
3DRobotics社の社長でかつ「メーカーズ」著者、クリスアンダーソン氏が予想する「21世紀のメーカーズ」を生み出すDIY工房チェーン。



○入口を入ると工房で作られた作品が並んでいる。



○工作機械、ツール操作習得のためのコースも用意されている。（有料）



○いよいよ、プラスチックの防護メガネを着用して、中へ入ると旋盤や工作機械、コンピュータ制御のNCマシン、はたまたレーザーカッターや、ウォータージェットまで揃い、まさに蒲田の町工場が集合したような雰囲気である。



○金属、木工や紙そしてプラスチック素材のモノづくりに必要な機器（塗装まで）が全て揃っている。（Matthew Schutte氏の熱い！！説明）



○圧倒されつつ2階に上がると 3DPrinter 研究開発製造の会社が同時 2 色刷り 3DPrinter を試作中。



○知人の会社（同様にオープンソースから始めています）に比べ、精度が高そうな印象。（ヘッドの違いか？）因みにこの会社は、3dRobotics 社のようにハードウェア、ソフトウェアとともにモジュール提供をするビジネスモデルである。（一度購入するとモジュール交換のみでグレードアップできる仕組み）参考になる。

○基板を作る方、色々な素材でメガネを作る方、なにやら工作をされている皆様を横目で見ながら最後、木材のレーザーカッター加工を拝見し、ツアー終了となった。（アメリカ製である）



○参考までに、同様の動きはこの西海岸のみならず東海岸でも始まっているらしく、MITから始まった「Fab Lab」は、16か国45ラボに広がっているよう

である。

③所感

・日本では、未だよく知られていない「MakerMovement」。本場アメリカでは、「21世紀の製造業」「ものづくりの復権」がはじまっている。(3Dプリンタだけではない)

Matthew Schutte氏の熱い熱い説明にもその一端が感じられた。

○モノ作りは、もっとクリエイティブでなければならない。

○大企業依存ではなく、「ユーザーエクスペリエンスデザイン」を。

○コミュニティを大事にし、意見を出し合い、オープンソースソフトウェアと同様に協働で作り上げる。などなど(60年代 SF0 FlowerMovement の如く熱い！)

「どんなものをどんなシナリオでお客様に提供し、喜んで頂けるか？」

もう一度「モノづくりの原点」に立ち戻る必要を感じた次第である。

以上

【 Engine Yard 社 視察報告】

記：株式会社アスペックス
吉田 一也

1. 日時：2014年4月23日（水） 11:00 ~ 12:30
2. 場所：500 Third Street, Suite 510
San Francisco, CA 94107
3. URL：https://www.engineyard.com/
4. 面会者：

Jim Burleigh（COO）：jburleigh@engineyard.com

技術部門幹部として25年以上の経験があり、過去にORACLE、Salesforce.com、Cloud9に在籍。Cloud9ではCEO、Salesforce.comでは社員番号6番だった。

Rob Walters（CTO）：rwalters@engineyard.com

5. 訪問内容：

① 企業紹介

クラウド環境を使った開発、実装、運用を管理するためのアプリケーション管理プラットフォーム（PaaS）をサービスとして提供する企業。

このPaaS環境を各企業が利用するメリットとしては次のようなものが挙げられる。

- ・ 開発者は、アプリケーションの開発だけに集中することができる。
 - ・ 運用者は、セキュリティの維持、運用環境のスケラビリティへの対応が容易
 - ・ 経営者は、少ない投資、少ないリスクでアプリケーションサービスを提供可能
- また、このサービス提供には高い専門知識を持ったサポートチームとプロフェッショナルサービスチームがオプションサービスとして用意されており、サービスの信頼性を高めている。

Engine Yard は2006年に設立され、現在では120人以上の社員、1000以上の顧客を持つ企業に成長している。

サービスの適用分野（Use Case）は多岐に渡り、SaaS、Eコマース、モバイル、キャンペーン／プロモーション、CMS／ウェブサイト、ソーシャル、ゲーム、コーポレートAppsなどの実績がある。

パートナー／インベスターとしてAmazon、CITRIX、HP、Oracle、Verizon、Microsoft などがある。

② 質疑応答

質問：対応環境としてWindows AzureがあるがWindows OS環境も対応可能か？

回答：Windows OSはサポートしていない。Windows Azureで動作するLinux OSが対象。

質問：このサービスはEngine Yardのプラットフォームを使ってクラウドを利用するイメージか？

回答：その通り、いくつかのIaaS環境を提供するベンダーを選択して、その上で動くStack群やCode群を自由に選択でき、その選択した構成環境下でアプリケーションサービスを構築・運用できる。構築したサーバ毎に課金する。追加でテク



ニカルサポートなどを提供している。

質問：利用料金はいくら？

回答：金額のイメージとしては、クラウドの利用料の 110 %～ 130 %のコスト。

③ 所感

クラウドでのインフラ提供（IaaS）は、数社の大手のベンダーが高機能で低価格なものを提供しており、この分野で中小企業、ベンチャー企業が同様にサービスを提供してもニッチな領域で生きるか消耗戦を強いられる状況の中、この Engine Yard は、この大手クラウドベンダーの IaaS を利用し、ベンダーサービスに付加価値を乗せて PaaS で提供することにより新しいクラウドサービスのビジネスを生み出している。

クラウド利用の複雑性を担保・排除しクラウド利用における企業の悩みを解決するサービス。着目点はすばらしい。これはオープンソースの Linux を商用利用としての付加価値を提供している RedHat や Suse などと共通する発想のサービスであると感じた。

PaaS、SaaS 提供企業や社内システムを自社開発、自社運用を行う企業においては特に有用なサービスの選択肢となると思われる。

一方の見方として、多くの日本企業は IT 部門が縮小しており社内システムを SI ベンダーへ委託しているケースが少なからず存在する。このような企業においては、このサービスが有効に作用するかは疑問が残る。何故なら Engine Yard のサービスが SI ベンダーとしての付加価値を損なう捉え方もできるため。

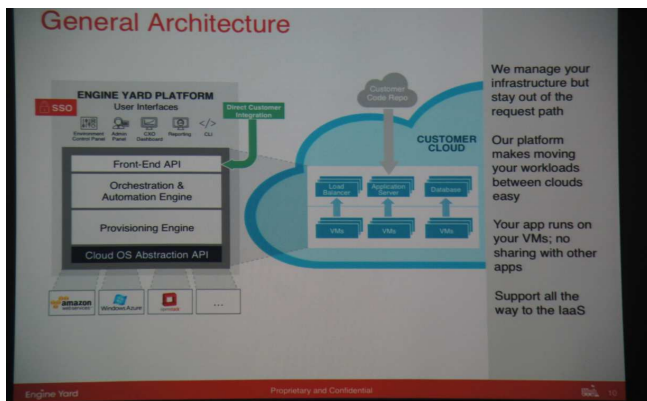
何れにしても、日本では企業におけるクラウドの利用はアメリカより遅れているため、今後このようなサービスは国内での注目度は必然的に高くなると考える。また、Engine Yard もサービス適用範囲や柔軟性を高めるため機能強化の計画があり、今後のサービス内容や位置づけも変化し更なる魅力あるサービスになるものと考えられる。

IT イノベーションのスピードが速いアメリカにおいては、このようなサービスを活用し、短期間・低コスト・低リスクで、高度なアプリケーションサービスの構築を行いビジネスに結び付けているのだと痛感した。今後もこのようなサービスは競争が激化するのではないだろうか。

今後、Engine Yard のような幾つかの企業を定点観測することにより、今後のクラウド市場の大きな流れを見ることができるのではないだろうか。



【集合写真】



【サービスのアーキテクチャ概要】



【オープンなオフィス】

IV. 総括

【訪問先 概要】

1. 大企業

- | | |
|-------|--------------------|
| ①アップル | スマートフォン・タブレット・パソコン |
| ②シスコ | ルーター・通信サービス |
| ③EMC | ストレージ+仮想化ソフトウェア |

2. 新興企業

- | | |
|------------|------------------|
| ①BOX | 企業向けコンテンツ共有サービス |
| ②マーケット | マーケティング・オートメーション |
| ③エンジンヤード | クラウド利用基盤サービス |
| ④サイファークラウド | クラウド・セキュリティ・サービス |

3. インキュベーション

- | | |
|----------|----------------|
| ①プラグ&プレイ | IT企業インキュベーション |
| ②テックショップ | ものづくりインキュベーション |

訪問した大企業は、いずれも30年前後の歴史をもつITの巨人ばかり。そのスケールの大きさと、現在の成功にも関わらず、将来を見つめる真剣な眼差しには圧倒された。

新興企業は、いずれもクラウドサービスを指向し、これからのITビジネスはクラウドを通じたサービスを抜きにしてはあり得ないという印象を強く受けた。また、どの企業も創業数年で世界規模に達しており、その急速な成長は、世界から集まる才能あふれる豊富な人材と、その人材の高い流動性から来る苛烈な競争、そして、それを支える潤沢なリスクマネー、さらに、それら新興企業の新サービスを果敢に導入して競争を優位に乗り切ろうとする積極的なユーザー、これらの総合の結果だということを認識できた。しかし、残念ながら、そのいずれも、日本にはないものであった。

シリコンバレーを代表するインキュベーション・センターは、ペルシャ人の絨毯売りが成功して手にしたビルを使って始めたという。かつてフィリップスが所有した巨大なビルに、各国から集まった300社のベンチャー企業が入居して世界企業になる夢を紡いでいる。さらに、入居以外の700社の新興企業に様々な支援を行っている。日本の企業も何社か入っていた。

しかし、成功して出口にたどり着ける企業は、ほんの一握り。8年の歴史で40社程度にすぎない。しかも、そのほとんどが、M&Aで大企業に買収されている。自力でIPOに至った会社は、わずかに2社！ しかないという。

それがシリコンバレーの実態であり、新興企業が生き残れる確率は、日本よりはるかに低いと言える。しかし、その分、生き残った企業は、強くなり、世界企業に成れるのだ。そこには、日本とはまったく異なる企業の生態系があった。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会
理事 アジアビジネス研究会 主査
(株)デザイン・クリエイション
竹原 司

VI . 参 加 者 の 感 想

アジアビジネス研究会でのアジア各国訪問は人脈構築・パートナー探し・市場調査が主目的にあり、現地で新しいテクノロジーを見聞することがほとんどなかった。しかしいまやアジアの優秀な人材は米国で学び挑戦し、持ち帰ったテクノロジーは日本よりも進んでいることがあると感じていた。今回はそれを反省し我々が先進テクノロジーやサービスを学んだ上でアジア市場を見直すことにしたが、その最初のステップとしての目的は果たせたと考えている。

企業視察の成功のカギは現地コーディネータの技量次第である。今回のサンブリッジ社川鍋氏 / 渡辺氏の訪問先選定・実現交渉・通訳は実に見事だった。短期間に多くの収穫を得られたのはお二方の努力奮闘の賜物である深く感謝している。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会
理事 アジアビジネス研究会
(株)ワークスアプリケーションズ
五十木 正

~~~~~

今回、シリコンバレーを訪問し、プレゼンテーションの中で ecosystem という言葉が印象的であった。覚えている限り、少なくとも3社でこの言葉が使われており、Plug & Play Tech Center では、SILICON VALLEY ECOSYSTEM という言い方で、協力的な共同体 (Collaborative Community) や先輩起業家による指導 (Peer-to-Peer Entrepreneur Mentoring)、投資家との機会作りのイベント、ワークショップといった環境 (生態系) を言っていたと考えています。また、Marketo 社でも提供しているシステムを説明する際に ecosystem という言い方がされており、提供するプラットフォームにのる他社製アプリケーションとのコレボレーションで多岐にわたる処理を実現することを言っていたと思っています。1社の独善的なシステムではなく、他社との共生により発展を目指す ecosystem の考え方に触れるツアーでした。

今回のツアーは、いわゆる大企業のみならず、新興企業ならびにそのインキュベーション施設を訪問し、その思いに触発される大変有意義なものでした。

お手伝い頂きました SunBridge Global の川鍋氏、LAJET Business Consulting の渡辺氏、IP Devices, Incの岸本氏に感謝申し上げます。

一般社団法人コンピュータソフトウェア協会  
理事 アジアビジネス研究会  
(株)バース情報科学研究所  
村瀬 正典



個人的にシリコンバレー／サンフランシスコの企業訪問は、5年ぶりであります。先般も先進的な情報収集や多種多様な刺激を持ち帰りましたが今回は、前回にも増して素晴らしい内容でありました。

- ・ 訪問初日、現状 Biz を更に増幅させた M&A を成功させた EMC に続いて Cisco にインターンシップ中の Takigawa さんの説明と個人スキルの高さに感動。さらに念願の apple 本社見学が実現！木田さんありがとうございました。
- ・ 二日目は、Box, CiperCloud, Plug&play, Marketo とめぐり、エコシステムが環境系のお話ではなくビジネスの循環生態系を意味することを初めて知りました。
- ・ そして最終日。個人的にも興味津々でありました Techshop で「MakerMovement」を体験、EngineYard 商品は、弊社内ですぐにでも取り入れたく、早速アポをとる予定です。米国発の先進的な動きを短期間に体験、学習することは中々、難しいかと思えます。そんな意味で今回、コーディネート頂いた SunBridge Global の川鍋さん、LAJET Business Consulting の渡辺さん、IP Devices, Inc の岸本さん、誠にありがとうございました。

**(株)インフィニテック  
芳賀 紳**

~~~~~

今回の訪問先の全てにおいて感じたことではあるが、この Engine Yard だけを見ても、技術力、発想力、経営スピード、多くの要素において日本企業とは明らかな差を感じた。このように溝を開けられている状態で、多くの日本企業が謳っている「グローバル展開」に勝算を見出すことができるのだろうか、あらためて危機感を覚えた。

グローバル企業を目指すなら、グローバル企業の状況をその肌で感じ、グローバル企業と同じスピードに変わっていなければ勝ち残ることは難しいのではないだろうか。

**(株)アスペックス
吉田 一也**

初めてCSAJのツアーに参加させていただきました。その動機は自社が創業15年を経過し、これから20周年に向けた目標を構築する上での参考にと思い立った次第である。

EMC や CISCO 社の訪問においては当社の本業における人材育成の指針として大いに参考となった。Cloud や BigData のトレンドを背景に単なるストレージ製品、ネットワーク機器製品からSWや仮想化技術を複合化させてきた戦略は明快で、これらを改めて確認できた。

一方インキュベーション企業などにおいては、いわゆる日本人気質と真逆で「新しもの好き」「はったり大ぼら好き」文化がベースでIT集積地の活力の源泉になっている。分かり易く言えば自分の持っている能力や技術をいかに大きく見せるか、その大ぼらが各社各社の成長の原動力になっている。まさにベンチャー精神の基本。創業20年に向けて当社に最も必要なものだと感じた次第です。

最後に現地でお世話になった川鍋さんや元三菱商事の大澤さん、ご両人ともご縁のある方だったのには驚きました。同時に渡辺さん、岸本さん、何かとお手数おかけしましたがありがとうございました。

**(株)フュージョンアイ
畑山 義久**

~~~~~

今回はCSAJ様のツアーに参加させていただきました。ありがとうございました。

IT企業の事業企画に携わるものとして、IT業界の事業がどこに向かうのか、また先端技術を生む風土など、持ち帰れたらと思って参加しました。ツアーの訪問企業の構成がすばらしく、老舗の大企業、新興企業、インキュベーターオフィスと、事業の成長段階を見ることができました。新興企業、インキュベーターオフィスの風土、特に新しいことに楽しそうにチャレンジする様は是非見習わなければと思います。また、大企業で働く人々がとても生き生きしていたことが印象深いです。このような企業に成長できたらと思いました。海外旅行、留学、業務上海外からの技術者と交流することはありますが、海外の職場を実際に見ることができたのは貴重な経験です。今回このツアーを企画、支援していただいた皆様に感謝します。ありがとうございました。

**(株)フュージョンアイ  
稲垣 哲**

今回のツアーでは、ハードウェア中心だった大企業がスピーディにソフトウェア（サービス）シフトする取り組みを知ることができ、また、日本進出を進めている新興企業のサービス理解と上位マネジメント層とのリレーションシップを構築することができました。訪問したどの企業も現状維持ではなく、進化しながら成長することを「普通」として、事業に取り組んでいる印象を受けました。また、起業家をサポートするため、場所の提供だけでなく、その他必要な投資家やインキュベーターを引き合わせ、その企業を成長させ、そして、大企業に売却、もしくは、IPOする。その後、成功した起業家がまた別のビジネスにチャレンジする（もしくは、起業家を支援する）、というシリコンバレーエコシステムを垣間見ることができたことも、非常に良い刺激となりました。

帰国後、今回のツアーで訪問した企業数社の日本支社を訪問する予定で、継続的に情報交換を行っていきます。ネットを使い、情報はいつでも収集できる時代となりましたが、やはり、現地に行き、肌で感じることの大切さを改めて感じました。今回のツアーを企画、支援いただいた皆様、ありがとうございました。

**(株)オープンストリーム  
吉原 和彦**

~~~~~  
久しぶりのシリコンバレー、刺激的でワクワクした4日間であった。

視察し面談し関係者の話からのまずは私なりのネガティブシンキング..。

EMC や Engine Yard のクラウドプラットフォーム、BOX のクラウドサービス、TechShop の3Dプリンタいずれも日本でも盛んで遜色ないのでは。Marketo のオートマーケティングは将来性抜群でも日本での実用化には時間がかかりそうだし、世界競争の波にさらされてM&Aを加速するEMC、マイクロソフト、Apple や CISCO などの大企業戦略はソフトバンクやサントリーとそう変わらない..。ここで私は時間が逆流する。

30年前、私はパソコン（ミニコン）による制御系システムをいくつも開発していた。OSもアプリも目的別に手作り、公開しない自分だけのノウハウ、私の得意分野であった。そこに突然、初めて名前の聞くマイクロソフトがパソコン汎用型OS、MS-DOSを発表、IBMをはじめ多くのメーカーが採用し始めた。MMI 以外は私の手作りOSとほぼ同じ..、と思うまもなく10年もたたずに同じ年頃のビル・ゲイツは月のかなたへ飛躍した。

たとえ今日が同じでも明日、1年後、5年後には技術や市場面で決定的な差がつく、そう、世界中の人材、ビッグマネー、金脈を育て上げる人々が闊歩しバチカンのごとくIT聖地のプライドとして最高の労働環境と地の果てまでの神経細胞を張り巡らすシリコンバレーは進化のプロセスが我々と異なる宇宙人。農耕土着、地域密着、共存共栄、物質より精神とDNAに刻み込まれていると信じている私たちはどう対処すべきか、同化か鎖国か、興味津々、あと20年は現役でいたいと感じた今回の旅でした。

**(株)タイムインターメディア
佐藤 孝幸**