



米 国 Cloud Expo & シリコンバレー 視 察 ツ ア - 2015

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 27 年 11 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
● Robert Berger 氏との面談報告	
● CloudVelox 社 視察報告	
● Open Network Research Center 視察報告	
● Tierr44 Technologies 社 視察報告	
● Fujitsu Lab. Of America, Inc. 松本均氏との面談報告	
● Cloud EXPO 見学報告	
V . 米国シリコンバレー視察ツアーの総括	2 3
VI . 参加者の感想	2 4

I. 視察団メンバー

No.	会社名	氏名（敬称略）
1	株式会社デザイン・クリエイション CSAJ理事	竹原 司
2	株式会社ワークスアプリケーションズ CSAJ理事	五十木 正
3	株式会社マイクロソフトウェア CSAJ理事	田中 聰
4	ITエージェント株式会社	恵志 章夫
5	株式会社アスペックス	吉田 一也
6	株式会社インフィニテック	芳賀 紳
7	オー・エイ・エス株式会社	中嶋 崇氏
8	株式会社オープンストリーム	寺田 英雄
9	株式会社オープンストリーム	上野 広一
10	株式会社シイエヌエス	関根 政英
11	センターフィールド株式会社	富田 祐子
12	株式会社タイムインターメディア	武藤 雅幸
13	株式会社大和コンピューター	名越 啓太
14	一般社団法人コンピュータソフトウェア協会	原 洋一
15	米国コーディネーター Internet Protocol Devices, Inc.	岸本 善一

II. スケジュール

日付	訪問先等	備考
11月2日 （月）	17:30成田出発（NH-172） 9:55 サンノゼ到着 （夕食） Robert Berger 氏を囲んで夕食会	（宿泊地） シリコンバレー
11月3日 （火）	（午前）ツアーブリーフィング CloudVelox 社 訪問 （午後）Open Network Research Center 訪問 Tierr44 Technologies 社 訪問 （夕方）懇親会 Fujitsu Lab. Of America, Inc. 松本 均氏を囲んで夕食会	（宿泊地） シリコンバレー
11月4日 （水）	（終日）Cloud Computing EXPO 見学	（宿泊地） サンフランシスコ
11月5日 （木）	（終日）自由行動	（宿泊地） サンフランシスコ
11月6日 （金）	朝食後チェックアウト 11:10サンフランシスコ出発（NH-007）	
11月7日 （土）	成田着（15:20） 解散	

Ⅲ. はじめに

今回のアメリカ視察は、前回2014年春の視察が非常に有意義なものであり、世界のIT革命を牽引し続けるシリコンバレーの実力を目の当たりにしたことから、この「ITの震源地」を今後も定点観測する必要がある、とのメンバーの意見で実現したものである。

今回はクラウド・エキスポの開催に合わせて秋の訪問となった。現地で活躍する起業家の方々や、クラウド領域を深耕するベンチャー企業などを合わせて訪問し、前回の訪問時と同様の熱気とそれを維持するエコシステムを実感することが出来た。

その中でも、着実な変化は進行しており、IoT やSDN、人工知能などの次世代技術に向けての地殻変動が深部で進みつつあることを感じ取れた。

特に、今回は、コーディネーターの Dr. 岸本氏の尽力により、通常では訪問が難しいスタンフォード大学の研究所への訪問や、富士通アメリカの研究所長であった松本氏から、シリコンバレーの多様な側面のお話を伺えたことは非常に有意義であった。

岸本氏、並びに、CSAJ 事務局メンバー、さらに、ご協力いただいた各方面の方々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

【 Robert Berger 氏との面談報告（会食）】

記：（株）オー・エイ・エス
中嶋 崇氏

日時：2015年11月2日（月） 19時より

場所：LB Steak（レストランにて）

経歴：<https://www.linkedin.com/in/rberger>

今回コーディネーターをしていただいた岸本様のご友人である Robert Berger 氏を囲んでの夕食会。場所はサンノゼ市内サンタナロウの LB Steak で行われた。

Robert 氏は現在もシステム開発を続けており、これまで5回のスタートアップを経験されているとのこと。年齢は60歳とのことでしたが年齢よりも若く見える方でした。

Q：アメリカではどうやってベンチャーを立ち上げるのか。

A：まず1番大切なのはアイデア。当然のことながらこれがないと起業をする意味はない。シリコンバレーでは誰が何をできるか、役割が明確になっている。そのため、その状況に合った信用できる人を集めることができる。

Q：アイデアをどのように持ってくるのか。

A：アイデアを考えるのは非常に簡単だけれどもそれを実現するのが非常に難しい。アイデアを出しただけではうまくいくという保証はどこにもない。脇目も振らず進んでいくことが必要かもしれない。

Q：何年もやっているところでは成功するのではないかという感覚みたいなものがでてくるのか。

A：今現在の私の仕事のことだが、私は今働いている会社の最初の従業員。この会社のファウンダーはその分野において長年の経験がある方で、信用できる人のところのアイデアだからこそ今の会社で仕事をしている。

Q：アイデアが出てきたときに先に特許取ったりするのか。

A：先に特許を取るということもあるかもしれないけど、私はしない。特許取るとするのは防御の意味合いが強いと思う。特許取るという事よりもまずは動くものを作ると言う事の方が重要だと思う。特に最近ではソーシャルメディアでアイデアを発表してまずものを作ると言うことが優先になっている。



Q : これまでいくつのベンチャー企業を立ち上げたのか。またそのうち成功しているのはいくつか

A : 5つ立ち上げて、成功したのが1つ。

Q : 成功したベンチャーはどうしているのか。

A : 売却している。

Q : どうして売却したのか。

A : その時がピークでそれ以上もう伸びないと思ったから売却した。うまい具合に人がいてうまい具合にものができるも、マーケットのコンディションが1番いい時に当たらないと成功にはならない。この会社を売却した時はそのチャンスだった。



Q : ロバートさんとしては成功した企業を最後まで経営していくのと、それとも今回のように売却してしまうのとどちらがいいと考えるか。

A : 私個人としては経営にはそれほど興味はない。

Q : 現在は大企業がビジネスの重要な部分を握っている。今後もこのような状況が続くと思うか。

A : 大きい会社に喧嘩を売るのであれば性能が10倍とか、価格が10分の1であるとか、そういうことでもない勝ち目はない。ニッチな分野で言えば必ずしも大きな企業が入ってきていないので、新しい分野を狙って新しい分野を作っていくべきだと考える。大企業も最初から大きかったわけではない。こんなものが成功するはずがないと思っても実際には成功している例がたくさんある。運もあるかもしれないが。

Q : 今一番面白いと思っているテクノロジーはなんですか。

A : Amazon ウェブサービスに1番今興味を持っている。

Q : AIについてはどう思うか。

A : 1980年代のAIの冬の時代を知っているのであまりこの分野で、ということは考えていない。IBMのワトソンはいいものだとおもう。技術の問題はとにかくAIをどのように応用していくかが重要だと思う。ワトソンにしても何にしてもビッグデータがベースになっている。ビッグデータも注目の分野の一つだと思う。

Q : M&Aを行う基準は何になるのか。

A : 目的はいろいろあると思うが一つとしては会社を大きくすること、またもう一つとしては自分たちの持っていないものを補う意味でM&Aを行う。今回のデルとEMC

の話は両者ともクラウド部分の弱さを補う意味での合併だと思う。

Q：サービスを作っている間リリースができない。そうすると機会を逃してしまうのではないか。完全なものを作ってからリリースをするのと、途中であってもより早くリリースするのと、どう考えていますか。

A：どちらも非常に大事。ちゃんとしたものをなるべく早くリリースすること。それが一番重要。

A：今後のロバートさんの展望はどのようなものですか。

Q：2年ないし5年は今の仕事を続けようと思っている。また新たに起業しようとするとお金もパワーも両方必要になって来る。もう数年は今の会社で働いていくことを考えている。



和やかな雰囲気の中でも真剣に答えてくれるところは真剣に、冗談も交えながらの情報交換となりました。スタートアップについては根本的に日本にはないアメリカの業界風土みたいなものを感じました。「とにかくシンプルでわかりやすいアイデアを出すことが重要。それがないと投資家はお金を出してくれない」といったところは日本でも同じだが、そのアイデアを実現するためのプロセスがシリコ

ンバレーでは早く回っていくところが、日本との大きな違いだと感じました。

【 CloudVelox 社 視察報告 】

記：（株）シイエヌエス
関根 政英

日時：2015年11月3日（火） 11:00 ～

住所：3945 Freedom Circle, Suite 240, Santa Clara, CA

URL：<http://www.cloudvelox.com>

面会者：

Chief Executive Officer	Raj Dhingra 氏
Founder & Chief Product Officer	Rajeev Chawla 氏
WW VP of Marketing	Greg Ness 氏



内容：

1) CloudVolex 社の説明

【 会社概要 】

- ・ 2010/10 に 33 ミリオンの投資により設立
- ・ Cisco 社からの投資も受けている
- ・ レガシーアプリケーションのAWSへの移行からスタートした
- ・ HYATTを代表的に約50社のクライアントを保有している

設立後、2年ほどはあまり信頼されていなかったが、岸本氏の記事をきっかけに少しずつ信頼を得、ガートナーの CoolVenor に選ばれるまでに至った。ガートナーはHYATTのシステム 7TB を 1 週間で移行に成功したことにより評価された。

【 サービス概要 】

- ・ 各種システム／データセンターのクラウド環境（※）への移行
- ・ クラウド環境へのディザスタリカバリ環境の構築、移行
- ・ クラウド上での開発環境の構築、移行
- ・ 上記に関わるマネジメント、各種サービスの提供

※ クラウドは AmazonWebService が対象

【 特徴 】

- ・ クラウド移行のコスト削減を実現
- ・ 移行対象の旧環境、新環境間にセキュアなネットワークにより安心して移行可能
- ・ 7TB を 1 週間で移行できるハイパフォーマンス
- ・ サーバだけでなく、ネットワークやストレージ全般の移行のサービスが可能
- ・ 何度でも移行を試せる利便性

2) 質疑応答

Q：既存のデータセンターをAWSへ移行することがメインのサービスなのか？

A：NO。既存センタだけではなく、ディザスタリカバリ環境も対象である

また、必ずしもすべてのサーバではなく、一部はオンプレで残すこともある

Q：このサービスを日本で売るには（価格、ライセンス等）？

A：おおよそ、500\$～600\$／サーバで US では行っている

仮に 1,000 台分のライセンスを購入すれば、その台数のサーバを移行できるということである

Q：ライセンス等は使用する期間に影響はないのか？

A：上述の金額で必要台数を移行するものであり、期間に影響はない

Q：古い OS、古いミドルウェアのバージョンに対応しているのか？

A：これはAWSとその OS、ミドルの対応可否によるものであり、本サービスによるものではない

Q：現在、どのぐらいのメンバーで対応しているのか？

A：50人ほどである

【所感】

日本国内でもオンプレサーバからクラウドへの移行は行われているが、それを専門的に行っている会社は少ないと認識している。突っ込んだ確認はできなかったが、製品を導入することで誰もが容易に移行できるというより、全体のマネジメントやその支援を行うことも含めたサービスであろう。

なぜ実現できるのかといった、具体的な技術的要素や利用した場合のサービスレベルを確認する必要はあるが、コストだけで見れば大きなメリットがあるといえる。国内でオンプレからクラウドへの移行を数多く経験しているが、システム運用やシステム監視を含めると簡単に移行できた経験は少なく、日本版へも対応がなされるのであれば大変興味深く感じた（質問した限りでは、日本の方へ目を向けている感じはなかった）。また、ハイブリッドクラウドと題されているが、日本でいう色々なクラウド環境やオンプレが混在するハイブリッドクラウドという表現と少し違う感覚なのではないかと感じられた。



【 Open Network Research Center 視察報告 】

記：(株)オープンストリーム
寺田 英雄

日時：2015年11月3日（火） 14:00 ～

住所：Palo Alto スタンフォード大学内

1000 El Camino Real Suite 100, Menlo Park, CA 94025

URL：<http://onrc.stanford.edu/>

面会者：

NEC America

Director Optical IP Dev. Div. 岩田 淳氏



内容：

【 概要 】

ONRC(Open Network Research Center) は、NECがスタンフォード大学、UCバークレー大学、各企業と共同で設立した研究所である。

世界的なSDN(Software Defined Network)技術の開発拠点となっており、NPOのOpen Networking Lab.(ON.Lab)によって運営されている。

場所はスタンフォード大学のすぐ近くのMenlo Parkである。

今回、NEC Americaの岩田淳氏(Ph.D; Director/Optical IP Development Division)がSDNの研究動向についてプレゼンテーションして下さった。岩田氏はMr. OpenFlowとも呼ばれる、SDN研究開発のパイオニアである。

【 岩田氏プレゼンテーション要点 】

1、SDNとは？

Software Defined Networkの略。いわゆるネットワーク・インフラの設定・制御を全てソフトウェア化・バーチャル化しようとする技術である。

従来のネットワーク・インフラの構築・運用は、個々のネットワーク機器ハードウェアを個別に設定・調整しなければならず、専門のエンジニアしか理解できないブラックボックスの世界であったが、SDNはそうした調整作業をオープンな仕様にもとづくソフトウェアで全て実行可能にしている。

2、SDNの利点

- ・ネットワーク装置の低コスト化可能
- ・柔軟ですばやいネットワーク管理が可能
- ・ネットワークのバーチャル化が可能
- ・ネットワーク環境設定を丸ごとコピーして、別の場所に展開可能
- ・テスト環境、バックアップ環境を容易に構築可能
- ・ミッションクリティカル、高セキュリティ化に対応
- ・新発想のネットワークサービスの出現

3、 2006年に研究を立ち上げ

- ・当初はSDNのコンセプトは理解されず不可能だと言われた。
- ・ネットワーク・インフラ構築で商売をしている人たちから反対された。
- ・ネットワーク機器大手のCISCO社は当初『SDNは無意味』だと発言していたが、研究成果が出始めると、次第に『実はCISCOもSDNの概念を包含している』などと軟化しだし、現在ではSDN対応を謳うようになった。
- ・NECは現在は名実ともにSDNの世界的リーディングカンパニーである。

4、 商用導入が進むSDN

- ・2011年に世界発のSDN対応機器をNECが発売し、商用導入が広まりつつある。

事例

- ①日通のデータセンター
- ②病院のネットワーク設備
- ③ JR 東：駅構内の通信

今後はテレコム・キャリア領域での採用拡大が見込まれる。

5、 SDN 研究開発スタイルの特徴

- ・オープンイノベーションの導入
- ・ソフトウェアのオープンソース化
ただし心臓部はオープンにしていない。(NECのビジネスの核とするため)
- ・他企業とも協業
- ・SDN パートナースペースの推進 (www.sdnspace.com)
パートナーとの各種協業プログラム

6、 SDN Service Orchestration

- ・ルーター、スイッチなどのネットワーク機器だけでなく、サーバやアプリ層までをすべてまとめた『サービス』としてソフトウェアでコントロール(オーケストレーション)する。
- ・様々なアプライアンスを提供
 - ①攻撃防御
 - ②ロードバランサ
- ・アプライアンスはオンデマンドで即時にサービス投入可能

7、 ONOS とは？

- ・ONOS = Open Networking Operating System
- ・ONOS は、キャリアグレードのSDNコントローラーを実現するための、オープンソースのプラットフォームである。
- ・分散処理でスケールアウトに対応する。
- ・いわゆる従来の『電話局』をデータセンターと同様のSDN技術で実現可能にする。
- ・Distributed core
 - ①分散処理のコア層。分散ノード間の状態の同期・Database との同期と並列処理への対応
 - ②3-way レプリケーション

- ③要求速度別の処理体系（例：パケットの通信は速いが、DB との同期は遅い）
- ・ Application Intent Framework
 - ①アプリケーションに対する抽象化層（API）
 - ②手続き指向（どう処理する？）ではなく、目的 (=Intent) 指向（何を達成したい）のプログラミングモデルを採用。
 - ③システムはアプリの『目的(Intent)』を解釈して、各機器への制御メッセージを生成する。
- ・ オープンソース ONOS エコシステム
 - ON.LAB や企業メンバー(Service Provider, Vendor, Collaborators)、オープンコミュニティによって構成されている。
 - AT&T, NTT コミュニケーションズ、SK テレコム、Cienta, Cisco, Ericsson, Fujitsu, Intel, Huawei, NEC などが参加している。
- ・ ONOS のユースケース（事例）
 - Packet/Optical Integration
 - データセンター間のパケット通信と光通信のハイブリッドネットワーク化
 - 参加者： AT&T, Cienna, Fujitsu, Huawei, Lumentum, Lumen Networks, NEC
- ・ Transport-SDN
 - ネットワークのトランスポート層をSDN化。柔軟で簡便な管理、多層、多ドメイン、マルチデバイスのネットワークを実現。
 - 参加者： NTT コミュニケーションズ , NEC
- ・ Central Office Re-architect as a DataCenter (CORD)
 - 古いネットワーク機器を標準化されたSDN機器で置き換えることによって、設備・運用コストを削減する。
 - 参加者： AT&T, Ericsson
- ・ ACORD(Analytics CORD)
 - SDNによって、ネットワークの稼働状況データをリアルタイムで分析して、ネットワーク運用の自動化などに活用する。
 - 参加者： AT&T, Ericsson
- ・ MCORD(Mobile CORD)
 - CORD にモバイル通信用のエッジプラットフォームを追加して、新しいモバイルサービスを容易に追加したり、運用管理を簡便にしたりする。
 - 参加者： AT&T, SKTelecom, Cavium, Airhop, Spirent, Aroflex, Ericsson

8、What' NEXT（今後の展開）

- ・ OPNFVとの協業
 - OPNFV=Open Platform for NFV。NFVのためのオープンソースプロジェクト。
 - # NFV=Network Functions Virtualization とは？
 - 従来のネットワーク機器を仮想化して全てサーバ上のソフトウェアに置き換える。
 - ONOS Framework (ONOSFW)
 - SDN をベースにした、NFV 実装のためのフレームワーク群

参加者： Huawei, ON.Lab, AT&T, China Mobile, Fujitsu, ZTE, China Unicom

- ・ ONF(Open Networking Foundation) との協業
Interoperability Testing(IOT) PoC for mobile backhaul：モバイル backhaul（モバイル基地局をコアネットワークにつなぐためのネットワーク）のための、相互運用テストの概念実証（PoC:Proof of Concept）
- ・ ONOS ロードマップ
2014年に最初のリリース実施（Avocet Release と呼ばれる）
その後 Blackbird Release, Cardinal Release, Drake Release 実施
2015年12月は、Emu Release を予定
Linux Foundation とパートナー関係

9、質問&ディスカッション

Q：なぜ SDN だとセキュリティが高くなるのか？

A：従来のネットワークはデフォルトでどの経路からも通信を許可していたが、SDNではデフォルトでは何も許可せず、明示的に指定した経路のみ通信を許可するので、危険な通信が発生する可能性を小さくできる。

Q：プログラマーは何人ぐらい関わっているか？

A：初期は 200 名体制であった。現在はもっと少ない。

日本にプログラマーチームを置き、シリコンバレーは前線部隊として、コンセプトづくりや、テスト評価などを行っていた。

Q：オープンソースとビジネスをどのように成立させている？

A：NECとしてビジネスの核になる部分はオープンにしていない。

Q：SDNの導入実績は？

A：これまで約 250 社が導入している。

Q：NECの既存事業とのカニバリゼーションは問題にならないのか？

A：そういう声は常にあるが、しかし自社がやらなければ結局他社がやって負けるだけ。

その他コメント等

- ・ SDNはSI系のビジネスの種になる。
- ・ APIは統一するが、アプリは個々の目的でカスタム開発する。
- ・ SDNへの対応状況は個々のハードウェア毎に確認必要（現状）
- ・ ハードのホワイトボックス化が進む。
- ・ CISCOはSDNの動向をウォッチしている。
- ・ ネットワークのセキュリティ設定の単純化が進む。
- ・ MS AzureがSDNを採用。
- ・ OSのカーネルレイヤーにソフトウェアスイッチが組み込まれるようになる。
- ・ アプリ開発の効率化のためには、素のAPIだけでなくフレームワーク化が必要だが、そこはまだ Mature になっていない。フレームワーク戦争の様相を呈している。

【所感】

SDNの最前線を知ることができ、非常に勉強になった。

1980～2000年代ごろのNECとは全く別のイメージの活動を展開されていて驚いた。

Internet of Things の領域では、ハードウェアに関心が集まっているが、逆にネットワーク技術の領域では、従来ハードウェアだったものをソフトウェア化することが最先端の課題であることが面白い。

ハードのソフト化、ソフトのハード化、あるいはその両方は、今後のビジネスのキー概念の一つだと思う。

レイヤをずらす／横断する、セグメントをずらす／横断することで、新しい発想が生まれていることを強く感じた。

以上



【 Tier44 Technologies社視察報告 】

記：株式会社大和コンピューター
名越 啓太

日時：2015年11月3日（火） 15:30 ～

住所：2394 Walsh Avenue Santa Clara, CA 95051

URL：<http://www.tier44.com/t44/>

面会者：

CEO Clemens Pfeiffer 氏

内容：

【 会社概要 】

データセンターの使用電力・温度・スペースなどの状況をリアルタイムで可視化し、データセンター運用の効率化、最適化を図るアプリケーションを提供する企業。Pfeiffer氏は以前、PowerAssure を立ち上げてこの技術を開発。PowerAssure が倒産後にこの技術を買取り、Tier44 を立ち上げた。Tier44 のアプリケーションはServiceNow というSaaSプラットフォーム上で提供されており、ServiceNow の機能と連携することにより、データセンターの最適化（DCSO）及びインフラ管理（DCIM）が可能となる。

（提供されるサービス）

・キャパシティプランニング

データセンターの機器には定格消費電力が設定されているが、実際の消費電力はそれよりも低い。モニタリングで実際の消費電力を知ることにより、ラック内に配置できる機器の本当の数が知ることが出来る。

データセンターは大量の電力を必要とするが、電力会社は局地的にアロケートできないため、電力不足になりがちである。よって、実際の消費電力を知ることがラック内の容量を限界まで利用する手段となる。

・ラックの最適な配置計算

データセンターは、冷却効率を上げるためにコールドアイル（サーバの吸気側が向かい合わせになった、冷たい空気の通路）とホットアイル（サーバの排気側が向かい合わせになった暖かい空気の通路）が設定されている。しかし、配置によっては冷たい空気と暖かい空気が混ざってしまい、冷却効率が悪化する。よって、データセンター内のスペース・消費電力・温度をモニタリングし、全てを考慮した上で最適な配置を考えることが出来る。



・コストの節約

サーバの使用状況を把握し、自動的に必要な時だけ稼働させることにより電力コストの節約が可能となる。複数のサーバでロードバランシングしており、ピーク時以外は少数のサーバで賄う事が可能である場合、使用状況が低くなった時に自動的に不要なサーバをシャットダウンさせ、必要になった時に再び自動的にサーバを起動させることが出来る。また、異なる地域にデータセンターを保持している場合、より電力価格が安い地域で稼働させることにより、電力コストを下げる事が可能となる。米国ではデマンドレスポンスという、ピーク時に使用を控えた消費者に対して対価が支払われる仕組みがある。この仕組みを利用して、コストを下げた上で対価も得ることとなる。

【質疑応答】

Q：最適な回答を出すアルゴリズム（計算方法）はどうなっているのか？

A：秘密。

Q：どのようなセンサーで状況を監視しているのか？

A：最近の機器には、標準でセンサーが付いている。また、電力についてはUPSやサーバから取得可能。

Q：データセンターとクラウドのサービスをどのように連携させるのか？

A：Tier44のアプライアンスをデータセンターに設置する。アプライアンスの設置はユーザーが行う。

Q：どのような顧客をターゲットとしているのか？

A：100ラック以上のデータセンターを所有する顧客。

Q：Tier44はどのような販路で販売しているのか？

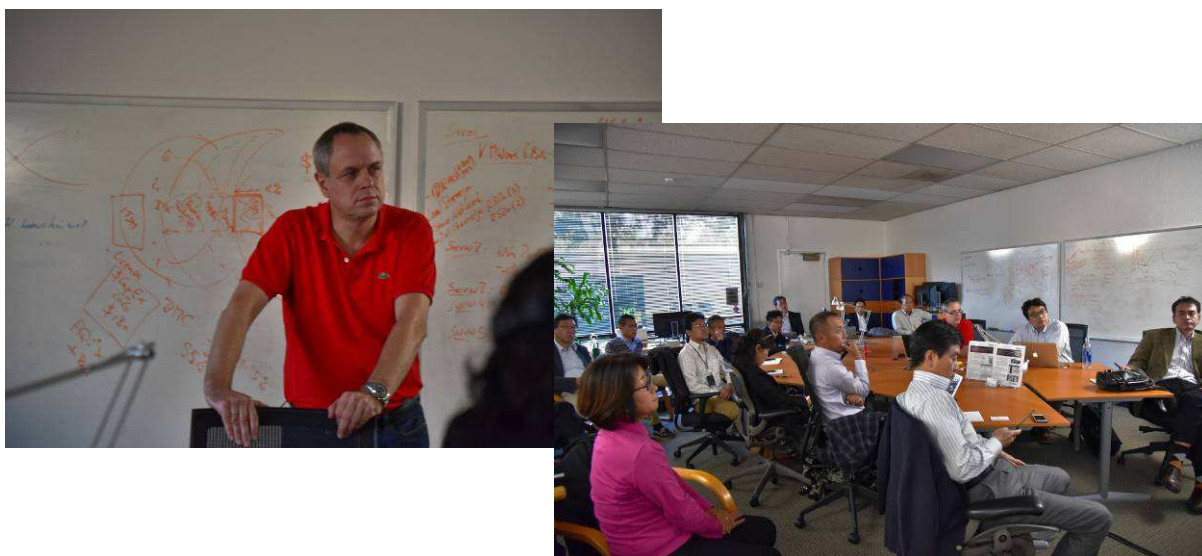
A：Tier44はServiceNowのアドオンとして、ServiceNowストアで販売している。ServiceNowが売ってくると20%のキックバックをする。

Q：価格は？

A：1デバイスに対して1ヶ月1USD

Q：アプライアンスは無償なのか？

A：既存のハードウェア上でバーチャルマシーンとして動作させるのは無償。



Q：Tier44は顧客の理解を得るのが難しいと思われるが、どのように対応しているのか？

A：まずは簡単な機能を売る。その後、難しい機能を売り込んでいく。

Q：毎日の仕事のモチベーションは？

A：これまでは技術への興味だったが、現在は売上がモチベーションとなっている。このサービスは必ず売れると信じている。

Q：日本だとこのサービスのターゲットとなる顧客は10件ほどである。どのようにスケールアウトするのか？

A：アメリカの場合は600ほどの潜在顧客がいる。まずはそこに対して売り込んでいく。

【所感】

業務でデータセンターを利用することはあるが運用側の事情は未知の領域だったので、今回の訪問で知識の幅が広がったように思う。全体的にクラウドへスイッチしていく中、データセンター特化のビジネスが今後うまく行くかどうかはわからないが、技術的には素晴らしい物なので、今後の行く末が気になるところである。

以上



【富士通 松本 均氏との面談報告（会食）】

記：（株）オープンストリーム
上野 広一

日時：2015年11月3日（火）19:00～

場所：Black Angus（レストランにて）

面会者：米国富士通研究所 Executive Advisor 松本 均氏

URL：<http://www.fujitsu.com/us/about/businesspolicy/tech/rd/>



企業及び松本氏紹介（webから転載）

米国富士通研究所は、富士通研究所のグローバル展開の先兵として、1993年のシリコンバレーに設立、現地の大学・研究期間と連携し、研究開発・ビジネスイノベーションを推進している。

主な研究分野は、プラットフォーム技術、ネットワークシステム、コンピュータセキュリティ、ソフトウェア検証、ワイヤレス通信等のチップからクラウドに至るまでの技術分野はもちろんのこと、医療、教育、スマートエネルギー等の業界まで様々である。

松本氏は2006年から2011年まで同所長を務められ、現在はエグゼクティブアドバイザーとして、引き続き同研究所に携わっておられる。

【会談内容】 「シリコンバレーの概要とパラダイムシフト」

●シリコンバレーの北上

昔はシリコンバレーの中心はサンノゼだった

ところが徐々に北上し、パロアルト、現在はサンフランシスコである

[サンノゼ]

元々シリコンバレーと言われている地域

半導体、ハードウェア企業が中心（Intel, Cisco, Apple）

[パロアルト]

スタンフォード大学

全米にあるVCの半分が集まっている

ソフトウェア、ネットワークのスタートアップ（Google, Facebook）

[サンフランシスコ]

PaaS、SaaS、Web2.0、ソーシャルメディア、ゲーム

オンデマンド、コラボレーティブ・エコノミー

新興企業、VC、急成長企業（Twitter, Airbnb, Pinterest, Instagram, Uber）

シリコンバレーで働く若者はシリコンバレーではなくサンフランシスコに住みたい

サンフランシスコの住居費の高騰が酷く、高所得者がアパートを占拠してしまい、中間層は出ていかななくてはならない状況

●シリコンバレーの今（ Silicon Valley Disruption ）

破壊的な技術革新やビジネス展開が行われている

今シリコンバレーには、IT以外のあらゆる企業（メディア、車、金融など）が集まってきており、シリコンバレーに来ればそれらの企業とコラボレーション可能な状況。ただし、集まりすぎて危険な臭いはする（今は第3のバブル期）

「世界の技術の中心」→「世界の業界破壊の中心」（ビジネス震源地）

最新技術をベースに製品作り → 破壊的な事業を構築

グローバル企業に”IT”を販売 → グローバル企業そのものが競合

シリコンバレーは VC の投資のほとんどを占める

2015 Q1 \$6B （全体の 44% ）

●政治・雇用

2012年のサンフランシスコの市長になったエド・リー氏が、サンフランシスコを世界のイノベーションの場にすると宣言

税制対策を行い、ここに来れば有名企業とコラボレーション可能に

昔は Google でさえ給与はそこまで高くなく、ストックオプションで補っていたときもあった

今はどこも引き抜かれるため、ありえない待遇となっている

圧倒的に中国人・インド人が多く、シリコンバレーはアジア人が支えている

アメリカ人はアイデア出しが得意であり、その先きちんと作るのはアジア人が向いている

インターンシップで採用されるなど、現地採用の日本人も増えている

●シリコンバレーの特徴

シリコンバレーには4つのものがある

- タレント（人材）、アイデア、資金、失敗を許容するカルチャー

”Fail Fast” の精神

成功に失敗はつき物、早い段階で失敗し、そこからいかに学ぶかが重要

ここでは失敗は汚点にならず、起業家の間では失敗は名誉の勲章とも言われる

VC は「何回失敗した？」と聞く、失敗がないと逆に怪しい

サービスは早く市場に出し、いち早くフィードバックを得る

失敗を続けて粘りで成功する（ほとんどが成功しない）

ポートフォリオマネジメント

マイクロマネジメントの逆の意味。マイクロマネジメントは、イノベーションを阻害する

例：10個のプロジェクトを試させてくれ

例：1年間は何も言わないでくれ

●パラダイムシフト

オンデマンド・エコノミー／コラボレーティブ・エコノミーへのパラダイムシフトが起きている

今までは物を持つことに価値観があったが、今は共有する時代（シェアリングエコノミー）

大量消費の時代から共有する時代へ

パラダイムシフトを象徴するサービスの台頭（Uber, Airbnb）

かつては10年かけて変化していたものが、今ではわずか1,2年で変化してしまう

●今後の展開

個人がよりパワーを持つ

- 資金も集められるし、作る人も集まる

- 例えば「私はこういうことができます」のように

個人がビジネスをできる時代

個人が持っているものを有効にする時代（フリーエージェント）

自分が持っている財産（物理的なものだけでなく能力なども）を提供するのが、幸せな時代がくるかもしれない

あらゆるエキスパートが他から必要とされる時がくる

シェアリングエコノミー

- 物、スキル、経験、知識

●その他

今後オバマが金を出すのは、ヘルスケア、電力、ITインフラだろう

- アメリカの保険は高すぎる、この部分は日本が優れているところ

今までITインフラへは貢献してきたため、これからはその上で何ができるのかが問われる

- ソーシャルイノベーション

- ソーシャルインフラストラクチャー

- ヘルスケア

- 農業

- エデュケーション

これらそれぞれの分野のプロと組まなければならない

シリコンバレーでは日本ほど、クラウド・ビッグデータ・IoT などには流されていない

Airbnb の話

-Airbnbはホテル税を払っておらず、ホテル業界からずるいと言われているが、消費者は歓迎している

-1つの問題として、近所に知らない人がうろうろしており不安であるという、住民からのクレームがある

- これに対処するために、長期滞在すると値段が上がるようにしたが、それでも Airbnb に物件が流れるため、家賃高騰の原因となっている

【所感】

アメリカに来て18年、シリコンバレーの富士通研究所の所長まで務め、シリコンバレーを知り尽くしたプロフェッショナルでありながら、優しく柔らかい人柄に素晴らしい人間性を感じさせていただきました。

わざわざ資料までご用意いただき、丁寧にシリコンバレーの歴史や現状、今後の展望を含めた話は、シリコンバレーに滞在している雰囲気と相まって、身に沁みて話を聞くことができました。

正直、日本で同じことができるかという、なかなか難しいと感じつつも、今の仕事に活かせるエッセンスはいろいろと戴きました。シリコンバレーのカルチャーをどう日本風にアレンジし融合していくか、社内カルチャーを醸成していく良いヒントを戴きました。

今回このような場をセッティングしていただいた岸本様にも感謝の気持ちです。ありがとうございました。



【 Cloud EXPO 見学報告 】

日時：2015年11月4日（火）10:00～

場所：5001 Great America Pkwy, Santa Clara, CA 95054

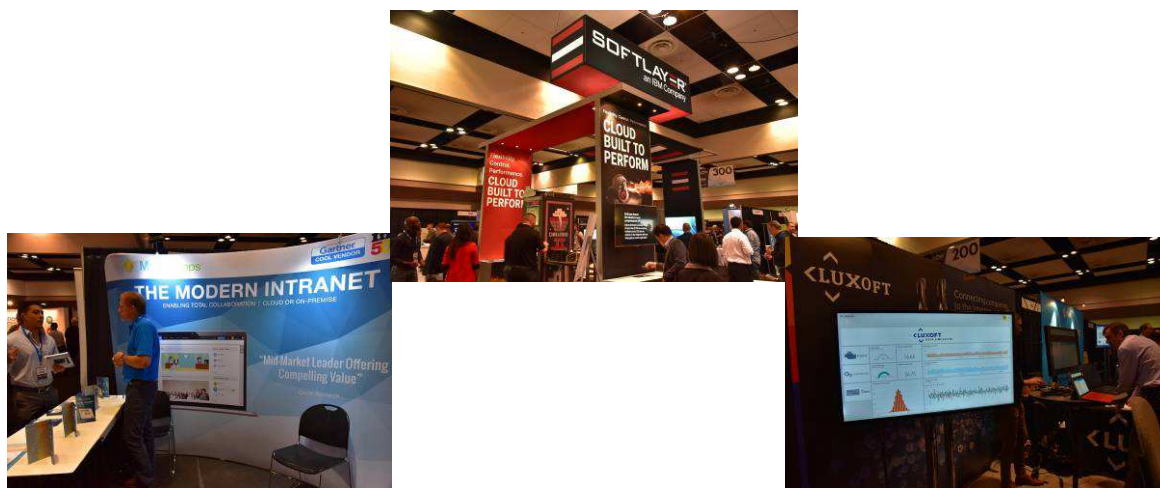
URL：<http://www.cloudcomputingexpo.com/>



< Santa Clara Convention Center >



基調講演者とパチリ！



あまり広くない展示会ではあったが各社ひしめき合ってプレゼンを！

【総括】



コーディネーターの岸本氏 による総括

11月4日参加のクラウドのコンファレンスはシリコンバレーで開催されたとは言え、比較的優先度の低いコンファレンスであり、有名な会社があまり出展していないことでもそれは分かる。シリコンバレーのコンファレンスは一番人気があり多くの人が見込める SF のモスコニーセンター、続いて SJ のサンホゼ・コンベンションセンター、そして最後に我々が参加したサンタクララ・コンベンションセンターと続く。現在のクラウドの市場は大小ベンダーを含め加熱気味である。当初のプラットフォーム提供から、その上でサービスを提供する方向に進化している。

4強のベンダーは Amazon, MS, Google そして IBM だ。現在の battle ground は莫大なりソースを必要とするAIをクラウド上でサービスとして展開するということだ。IBM のワトソンはクイズショウの2011年の Jeopardy で人間に勝利して一躍名前を挙げた。CTOはこれを売名行為の一環としてやったと認めている。それぞれは、クラウド上で機械学習を始めとする、ビッグデータ・アナリティクスなど API を公開することでサービスとして提供している。日本語化および日本市場に一番食い込んでいるは IBM のようだ。

【参加者所感】

(株)シエヌエス 関根 政英

2日目ということもあり来場者が少ないようにも感じたが、キーノートが終了して展示が始まるころに少しずつ来場者が増え盛り上がりを見せた。展示会場がそれほど広くなく、一通り見て回った後に興味がわいたクラウド分析プラットフォームの VITRIA 社、OpenFlow 準拠の SDN 製品を提供する Agema Systems 社、クラウド上でのログ分析ソフトウェアを扱う Logz.io 社のブースを視察した。前日に NEC 様を訪問して SDN (OpenFlow) についてのご説明を聞いた後だったこともあり、早速その技術、製品を見られたことは嬉しかった。

個人的には、自社のビジネスでもあるアナリティクス分野に興味があり、VITRIA 社のサービスに興味があった。英語で全てを理解できていないが、今後詳しく調べてみたいと思う。

総括して規模が小さい点は残念だったが、Cloud/ アナリティクス / ネットワーク機器と興味ある展示があり、一定の満足はできる展示会であったと思う。

オー・エイ・エス(株) 中嶋 崇氏

9:10 より開始となった IBM General Manager の Sandy Carter 氏によるキーノートスピーチを公聴したのち、CLOUD EXPO の展示会開場となりました。

東京ビッグサイトのような会場を想像していましたが、実際にはそれほど大きくない会場でした。Cloud に関する様々な企業の出展がありましたが、Google、Amazon、Apple、Microsoft は参加をしておらず、日本で有名な企業としては IBM、Adobe、HGST、Micron、RedHat でした。私個人としては少々残念でした。

展示の傾向としては、Cloud 管理ツールやディザスタリカバリに関する展示が多くを占

め、HGST や Micron のようなハードメーカーの展示もちらほら見受けられました。私個人としては WebRTC に関する技術情報の収集を目的の一つとしていましたが、見つかったのは Kurento の展示のみでした。

真面目なレポートは他の方におまかせして、今回の視察で私が感じたことを書かせていただきます。

会場の雰囲気は日本と大違いでした。会場に入ると多くの方が無料で提供されているケーキや飲み物に向かい、その食べ物や飲み物を片手に（食べながら！）出展者の話を聞くスタイル。もちろんそうでない人もいます。出展者もそういうことにはお構いなしで熱心に説明をしていました。もう一つの大きな違いはノベルティグッズの豊富さ。日本でも20年ほど前は展示会と言えば楽しみの一つがノベルティグッズでした。サンプル CD やマウスパッドを多くの出展者が配っていました。最近でも残ってはいますが、ノートやボールペンなどがほとんどではないでしょうか。今回視察した EXPO ではノートやボールペンが一番多かったものの、Tシャツなども多数のブースで配っていました。面白いものとしては電話の iPhone につなげる受話器を配っているところもありました。開始直後はそれほど多くなかった見学者も時間が経つにつれて徐々に増え、午後を迎えるころには多くの人で会場が埋まっていました。

今回の視察では、技術に関する質問が英語ゆえにできなかったことが惜しまれますが、アメリカ、特にシリコンバレーの雰囲気を味わえる良い視察となりました。

（株）アスペックス 吉田 一也

Cloud EXPO には2011年にも参加した事があり、その時の EXPO では、SaaS、PaaS、IaaS の縦の分野から様々な業務に対するサービスの横の分野まで幅広いクラウドサービスが多数出展していた。参考になる情報が多かったため、今回は2011年よりイベント規模が拡大していることを期待していたが、実際はその逆で若干縮小されていた印象だった事は残念だった。2011年の参加の際は、日本のクラウドに対する取り組みの遅れを痛感した思いが大きかったが、今回の訪問では、それほどクラウドに対するギャップは少なからずあるものの以前ほどではなかった。ここ数年で日本も、クラウドが「新しいもの」でなく「当たり前」に浸透しており、様々なクラウドサービスを利用する企業が一般的になってきているためそう感じたのかもしれない。また、個人的な穿った見方かもしれないが、ここシリコンバレーでは最新のITトレンドが IoT などの別のキーワードに移り「CloudEXPO」の注目度が低下しているのではないだろうか。そう考えると開催規模が縮小していることも少し頷ける。出展ブースは全体的に PaaS、IaaS 系のサービスに傾倒している印象だった。今は、もはや「プラットフォームは淘汰が進み大手が提供するサービスに集約されたから、その他の企業は、そのプラットフォームを繋いだり迅速かつ安定的に活用するための開発・運用・管理を可能とするサービスの分野で各企業がしのぎを削っている所。」と言っているかのように運用・管理を実現するサービス群が多いように感じた。たまたま今回だけなのかもしれないが、業務アプリのサービスを出展しているブースは本当に少なかった。

以上

IV. 総括

今回のシリコンバレー訪問で強く感じたのは、以前にも増して、インド人の存在感が高まっていることであった。今回訪問したクラウド系のベンチャー企業は、インド人の作った会社が大部分で、CEOからCFO、CTO、からプログラマーにいたるまで、インド人であった。平均的にこれらのベンチャーは3～5年で30億円～40億円を集めて独自の製品やサービスを開発する。日本より一ケタ上の投資額である。人数は、シリコンバレーに20人、インドに30人の合計50人。社長も開発責任者もインド人なら、ここに出資しているベンチャーキャピタルの社長もインド人、そしてここで開発された製品やサービスを最初に使う会社の社長や担当者もインド人、という具合だ。ソフトバンクの後継社長を引き合いに出すまでもなく、アメリカのIT企業幹部のインド人比率は、他のどの国の人よりも高い。シリコンバレーでは、完全にインド人のエコシステムが形成されているのだ。

日本でも近年、ベンチャービジネスの成功には、お金はもちろんだが、それ以外の人材、営業、顧客などの様々な面でのエコシステムが重要であるとの認識が高まっている。シリコンバレーにはそれが完備しているが、そこに日本人が出かけて行っても、このエコシステムには加えてもらえない。日本人が大挙してシリコンバレーに押しかけて、コミュニティを形成できれば話は変わるが、国内での人口減少が続く状況でそれは望むべくもない話である。となると、日本でそのエコシステムを小規模でもいいから作るしかないだろう。しかし、同じ分野で競合しても、シリコンバレーのパワーに勝てるわけもない。日本の特質を生かした方向性の創出が不可欠である。IoTなどは、製造業がまだ、かろうじて強さを残している今は、まだチャンスがあるといえる。

今回、もう一つ感じたことは、訪問したベンチャー企業の全部が、年配者が幹部であり、開発者も50歳以上の年配者が多かったという部分である。SNSのような新しいカルチャーを作るビジネスでは若者が強いが、既存の市場を革新していくようなビジネス系のIT市場では、対象分野での経験がものをいうため、年配者が強いのである。ここにも、元気な年配者に溢れる日本にもチャンスがあると感じさせられた。

シリコンバレー訪問での気づきを日本での事業活性化に生かすことができれば素晴らしいと思う。

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

今回の視察で最も興味を惹いたのは Software Defined Network だった。通信機器 (Hardware) を主力にしている NEC が Software 化にこれほど真剣に取り組んでいたとは、プレゼンテーションを聴き興奮を覚えたのは私一人ではなかったようだ。さらに Cloud Expo にもその製品が展示され米国のビジネスのスピード感をまざまざと見せつけられた思いである。またこのExpoに日本から出展していたのは Transparent Cloud-computing Consortium のみだったと思う。ここの幹事である旧知の中川氏から出展目的を訊いたところ、『売り込まれる』ことにあるとの答えに目から鱗が落ちる思いだった。机に座っているだけで名刺が積まれ、次々とシリコンバレーで開発された新技術の売り込み＝説明を聞くだけで技術トレンドが見えてくるらしい。

【Uber体験記】

サンフランシスコ発のUberは世界 300 都市で利用されているが、日本では道路運送法の制約からタクシーまたはハイヤーのみで試す機会が無かったので当地で利用してみた。サンフランシスコ市内での会議終了後、スマホにインストール済みのUberアプリから現在の地図を開き行先を宿泊中ホテルに指定、表示された見積額を確認した上で空車サインのある車を指定しわずか3分で小奇麗な高級自家用車が到着、5分でホテルまで運んでくれた。その場での支払いは無く credit card で決済され、すぐに右図の日本語領収書がメールで送信されてきた。

実際の走行経路が地図に表示されチップも英会話も不要なので、地理に不案内でチップに不慣れた旅行客にはストレス軽減にもなる。アメリカや中国（滴滴打車など）ではもはや当たり前前の運送サービスになっているが、彼ら訪日外国人のためにも、またタクシーの少ない過疎地でも一般の自家用車を使ったサービスが使えるようになるといいのだが・・・。



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、初参加でしたが、大変楽しく、かつ有意義なツアーに加えて頂き感謝しております。米国側の窓口となって下さった岸本さんのアレンジが素晴らしく、次々とメンバーを入れ替えながら新しい潮流を生み出すシリコンバレーのダイナミズムを徐々に感じ、現地
に足を運ぶ大切さを痛感致しました。

特に感じたのは Amazon / AWS の存在感です。データセンターの余剰 CPU パワーを利用する形で始まったものとは思えない破竹の勢いで、既に利益の半分以上を稼ぎ出していることに驚愕致しました。国境を簡単に越え、スケールメリットが極限に効いてくるクラウドビジネスで、既に 1 強が世界を覆いつつあることに、期待と不安を抱いて帰国致しました。

IT エージェント(株)
恵志 章夫

~~~~~

今回のツアーで一番印象深かったのは、NEC America で SDN の最新情報を聞くことができた事だった。

まず、NEC がこれだけ真剣に SDN に取り組んでいるのは正直驚きだった。SDN 機器の標準化が進み、全てのネットワーク機器が SDN で実現できれば、今まで不可侵領域だったネットワークでのベンダーロックインから解放され、運用の複雑性がまた一つ解消され、運用の複雑性を排除でき、コスト削減に大きな期待ができる。SDN の浸透がもうすぐの所まで来ているのだと実感した。

以前に CISCO を訪問した時に、CISCO の SDN に対する取り組みを聞いた時には「SDN と言っても今までと何も変わらないじゃないか」と幻滅したが、今回の NEC では、より深い情報を得られ、再度 SDN への期待が高まった。

富士通の松本氏や Robert Berger 氏との会食では、話が出来ず少し残念でしたが、参加者の方から聞いた話と、このレポートを総合して情報を得ることにします。

**(株)アスペックス**  
**吉田 一也**

昨年に引き続き、2年連続シリコンバレーを訪問致しましたが、昨年以上普通に訪問先の企業、展示会展展企業から「EcoSystem」という言葉が聞かれ、改めてすっかり定着していることを感じた次第でありました。（遅い！）

特に初参加の CloudEXPO では、Ericssonなど IOT をちりばめた「A Wider Sharing ECOSYSTEM」を提唱したり、この言葉と SHARE という言葉で溢れていたような。（昨年は TechShop でハード的な IOT を見ることはできましたが、この展示会では残念ながら新しい IOT 展示物は、ほぼ皆無。残念でした）また、ServiceNow という会社の存在とビジネス内容を知ったり、実は NEC が、弊社も取り組んでいる IOT（日本でいうところの M2M）ネットワーク基盤に深く関わっていることを知りえたりと大変有意義な研修旅行でありました。

最後に、今回のツアーですが岸本さんの素晴らしいコーディネートと味わい深いご説明に大変感銘いたしました。

（感謝いたします。）次回、またよろしくお願い申し上げます。

**(株)インフィニテック  
芳賀 紳**

~~~~~

今回初めて参加させていただきました。このツアーへの参加は米国シリコンバレーの状況を肌で感じることができ大変有意義な時間となりました。特に印象深かったのは、5回のスタートアップを経験された Robert Berger 様のお話でした。起業のアイデアを出し成功したあとは、その会社で経営をしていきたいとは思っていないとお話を伺いました。5回のスタートアップを経験するというのも日本では難しいと感じましたし、ビジネスはビジネスとしてドライに考えているということに驚きを感じました。

今回の視察では英語の重要性も強く感じました。コーディネーターの岸本様に通訳をしていただきましたが、生の声を聞けないというのは大きなマイナスであったと痛感しました。岸本様の通訳は内容をかみ砕いて表現していただき、また話の中で背景などもフォローいただけたので理解が深まりました。

今回参加メンバーは経営者がほとんどでしたが、経営にかかわる様々なお話を伺えたことも私としては糧となりました。

**オー・エイ・エス(株)
中嶋 崇氏**

欧米の企業やエンジニアと接したときにいつも感じるのは、自分たちのコンセプトやスタンスこそが仕事の出発点であり、それを大切に作る姿勢です。どの企業でも、自分（達）の強みは何であり、どの市場でどうやって勝負しようとしているのかという戦略が明確に説明されることに感銘を受けました。いろいろな質問に対しても、『ウチはこれはやるけど、これはやらない』という線引きがはっきりしていて、こういう部分は自分の仕事のあり方にも取り入れていきたいと感じました。日本のIT業界では当社のように受託開発を生業にしているところも多く、SIなどといえば恰好は良いですが、内実は下請けビジネス的傾向が強いです。そこでは、顧客のさまざまな要望に答えることに重点を置くあまり、独自のコンセプトや戦略が不明確となることも多く、これからの厳しい時代にはそれだけでは生き残れないと感じています。

米国富士通研の松本さんのお話は非常に深みがあり示唆に富むものでした。特にその中で印象に残ったのは『シリコンバレーは、日本ほど流行に流されていない』という点です。これは CloudExpo を見た印象にも通じるものがあります。日本では内実を伴わないキーワード合戦のようになって、技術ブームを作ること自体が自己目的化しているのではないかと思う ことさえありますが、こちらでは、もっと地に足のついた動きをしている印象です。『現在のITのどこにどういう課題があり、それを具体的にどう解決するか？』という観点でそれぞれのプレイヤーが動いています。そうした無数のプレイヤーの動向を集約した結果として、クラウドやIOT というキーワードが出てきているのではないのでしょうか。

ツアーメンバーの何人かの方がUberを利用されており、その好印象を述べられていた点も印象に残りました（私は現地でのユーザー登録がうまくできず断念）。スピード、明朗会計、車両の清潔さなど、従来のタクシーよりも優れているとのこと。米国ではもはや常識化しているようです。早晩、最近増加を続けている訪日旅行者から、『なぜ日本にはUberがないんだ？』という不満が大きくなるはずで、早く日本でも普及してほしいと感じました。

内と外の感覚が強い日本人には、自宅や自家用車をシェアしたりマッチングしたりすることは抵抗があるかもしれませんが、ほかにもシェアを活用できるリソースは世の中にもいくらかあるはず。たとえば、CloudExpo では、iBeacon の設備をシェアして、活用を促進しようとする Sesorberg という企業が出展していました。Tier44 社では ServiceNow という IT 業務のアウトソースマッチングインフラを利用して販売ルートを作ろうという話を聞きました。こうした動きは今後日本でも活発になるだろうと感じます。

最後に、今回このような機会を作ってくくださった CSAJ 様、ツアーメンバーの皆様、そして訪問先等をコーディネートしてくくださった岸本さん、ありがとうございました。岸本さんの歯に衣着せぬ明快な議論は大変楽しかったです。大変感謝しております。またの機会がありましたら、よろしく願いいたします。

(株)オープンストリーム
寺田 英雄

このような海外の視察ツアーは初めての参加であり、且つアメリカ本土も初ということで、いろいろと不安がありました。同行者の皆様が親切に接してくれたおかげで、滞りなく帰国まで過ごすことができました。

一番の思い出は、富士通の松本様との会食です。私が松本様との会食をレポートする役目を仰せつかり、その役得もあって松本様の近いところで、いろいろなお話を伺うことができました。技術的な話だけではなくマインド的なお話しは非常に参考になりました。日本は成功しそうじゃないとチャレンジを認めてくれないというところは、まさにその通りだなと思いましたし、爆発的ヒットが生まれるのは、誰もが成功をイメージしていないところに生まれるのではないかとも思いました。

CloudExpo の会場に着いて少々閑散としていたのに驚きましたが、これも時代の流れ（日本で Cloud ならもっと集まるだろう）なのかと思いました。

最後にコーディネーターの岸本さんの味のある通訳がなければ、私の理解はもっと足りなかったものと思います。我々が聞きたいだろう内容も突っ込んで聞いてくれたように思えます。本当にありがとうございました。

(株)オープンストリーム
上野 広一

~~~~~

初参加させて頂きました。全員初対面で空港集合ということで不安もありましたが、無事に出発できました。

各社を訪問する前に岸本さんのメールによるインプットがあったことが、現地で聞いてみたいことの整理などができて大変有益であったと思います。改めて岸本さんへ感謝を申し上げます。ありがとうございました。

スケジュール的には、現地で事務局が臨機応変に対応してくださり、窮屈なツアーにならずに良かったと思いました。ありがとうございました。

今回、ベンチャー企業を訪問して、私が現在の会社に入社したころの気持ちを思い出しました。何か忘れていたものを取り返したような気がします。また、初対面の方ばかりで最初は緊張しましたが、皆様の会社への思いなどをお聞きすることができ、その点でも大変有意義な旅になったと思っています。こういう新しい出会いを大切にしていきたいと思っています。これからもよろしくお願い致します。

**(株)シイエヌエス**  
**関根 政英**

今回の“米国視察ツアー”につきましては、様々な学び多き旅程となりました。

まず CSAJ 様の海外ツアーに初参加ということで、竹原様の企画運営により素晴らしい内容を満喫させていただきました。また旅程前からコーディネーターの岸本様からの情報などをいただくことで、現地ではさらに興味深く、理解することができました。

シリコンバレーでは、現地皆様のご現状のお声を伺い、本当に良い経験となりました。また CSAJ 様に加盟されている会員様同士の交流の深さは、広い意味となりますが、やはり同じ業界という基本があるためか、違和感なく皆様接していらっしゃる、その輪の中にいられることが大変光栄に思えました。

経営者として今回のツアーは、内容だけではなく皆様方のお話しもたくさん伺え、大変多くを学ばせていただけましたが、今後毎年参加させていただきたいと思うと共に、ぜひこういう経験を社員にもさせたいと実感いたしました。

今回のツアーを企画してくださった CSAJ 様、事務局の皆様、そしてコーディネーターの岸本様、現地でお会いさせていただきました皆様、ツアーで一緒させていただきました皆様、本当にお世話になりました。ありがとうございました。

**センターフィールド(株)**  
**富田 祐子**

~~~~~

前回のツアーに参加した弊社社長から今回のツアーを紹介され、非常に有意義だったということで参加しました。会社訪問で伝聞ではなくシリコンバレーの様子を実際に自分の目で見たり、現地の方との対談を通じてシリコンバレーの空気を感じたことは今後役立つように思われました。また普段は経営者に囲まれて過ごすことはないのも、他のツアー参加者から経営者視点での話を聞いたことも良い経験となりました。

反省点としてはチームの作り方や仕事の進め方についての議論ができなかったことです。ツアー参加者の構成としては経営者が多かったため、会社訪問では主にビジネスよりの質問が多く出されていました。それはそれで価値があるのですが、働き手としては社風や労働環境がどうであるか、また現場のまとめ役としては実際の作業をどう進めていくかということも興味のあるところです。シリコンバレーという世界の最前線で戦う経営者としてこれらをどのように考えて何を実践しているかについてはぜひ聞いておきたかったところです。しかし個人的に重要な点としては SF の聖地の一つであるサンフランシスコを訪問できたことです。

コーディネーターの岸本さんによる調整だけでなく軽快なトークと通訳がなければ今回のツアーは成立しませんでした。ありがとうございました。またツアーを企画していただいた CSAJ 関係各位にも感謝します。

(株)タイムインターメディア
武藤 雅幸

これまではアメリカのシリコンバレーと聞くと、有名なIT企業が集結している、エンジニアにとっては憧れの聖地のようなイメージしか抱いておらず、実際はどのようなエリアなのか全く知りませんでした。今回のツアーで初めて現地を訪れ、ベンチャービジネスの起業をしやすい環境、エコシステムが構築されている素晴らしい地域であることがわかりました。エンジニアとしては技術的に興味を引かれる内容も多く、NECが力を入れているSDNや CloudExpo での展示内容などの最新の技術に触れ、興奮を覚えざるを得ませんでした。

また、今回のツアーでは岸本様という素晴らしいコーディネーターと出会えたことも大きかったと思います。通訳だけではなく様々な事情を加えて説明して頂き、理解の大きな手助けになったことは言うまでもありません。そして今後は、自身でも英語を理解できるようになりたいと強く思いました。

視察ツアー自体は初めての参加となりましたが、非常に楽しく真剣に取り組むことができました。またこういった機会に恵まれることがあれば、進んで参加したいと思います。

**(株)大和コンピューター
名越 啓太**