

営業・マーケティング戦略について

コアマイクロシステムズ株式会社
営業・マーケティング統括 執行役員
吉政 忠志

Mail:yoshimasa@cmsinc.co.jp

平成21年11月13日

ビジネスの差別化とは
投資対効果の追求の結果、実現できるもの
であると考えています。

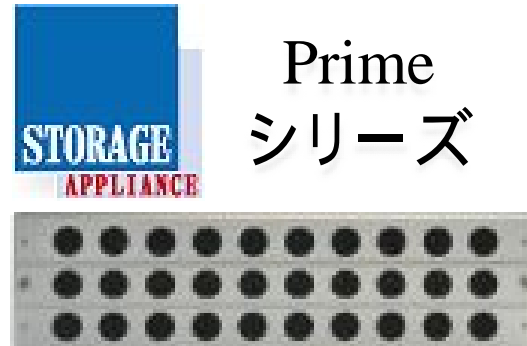
他にはない性能と企業努力によって
弊社は皆様のビジネスに
一味違った付加価値を提供したい
と考えています。

重点製品

他社製品と差別化が明確で、ビジネス効率が
良い下記製品を重点製品とします



Solid STOR
Super CACHE
Super SSD



Prime
シリーズ



Data
SAFE

クラス最速で
競合価格差が1/3

NexentaStor唯一の
アプライアンス

業界唯一の小型NAS
統合バックアップを実現

上記3製品を全国規模のパートナーシップと保守ネットワークで
皆様のビジネスを支えます



重点3製品の役割



Solid STOR
Super CACHE
Super SSD



Prime
シリーズ



Data
SAFE



ハイエンドのブランド確立

中規模案件の確保

販社内商材横展開

弊社知名度向上

短期売り上げの確保

販社拡大



商流

量販系

SIer

ISV系販社



販路展開イメージ



Solid STOR
Super CACHE
Super SSD



Prime
シリーズ



Data
SAFE



製品発表

ISV
提携

事例
報道発表

セグメント別の製品
報道発表

流通様と
の提携

量販系
パート
ナー様
による
実績
拡大

モデル
販社
獲得

販社内商材
横展開

流通様
経由の販
社支援

販社拡大



“ストレージ・ソリューションのリーディング・プロバイダ” コアマイクロシステムズ株式会社
Copyright © Core Micro Systems Inc., All rights reserved.



Solid STOR / Super CACHE / Super SSD戦略

DRAM型とFlash型の違いをご存知ですか？

DRAM型の耐用年数は100年強。
Flash型には書き込み制限があります。

I/Oについては、DRAM型 ≧ Flash型です。

SSDを検討される際には
搭載SSDの種類をご確認ください。

ターゲットシステムとビジネスチャンス

1. ターゲットシステム

- Solid STOR / Super CACHE / Super SSDの特性を活かしたI/Oインテンシブ（特にランダム）が発生するDB系のエンタープライズシステム

2. ビジネスチャンス

- DBのチューニング等ソフトウェア面での改修を行うも一過性であり、I/Oボトルネックを改善しない限りシステム全体のパフォーマンスが期待値に達しないケース

3. 解決方法

- システム全体のパフォーマンスを向上させる場合は、下記の選択肢になります。
 - ソフトウェア側の更なるチューニングを行う
 - 現在利用しているサーバ及びRAID装置を更に増設する
 - **Solid STOR / Super CACHE / Super SSDなどのSSD系を購入する**



重点ターゲットシステム

重点ターゲット: オープンソース系DB ミドルレンジシステム

－ 理由

- ユーザのコスト意識が高い
- システムについて統一ブランドであることを希望しない
- DBチューニングの工数が見合わないケースが多い(結果が出ないこともある) 一般的なDB全般に言えます
- 大型汎用RAIDでは予算に合わない



Solid STOR事例：ラボネットワーク様

1. 当該システムの状況

- システム用途：プリントサービス用写真補正データ用データベース
- 使用DB：PostgreSQL
- 状況
 - システム設計当初の想定よりはるかに上回るオーダーが発生
 - DBのチューニングには時間を要し、システムロジックの見直しに大きなコストが発生する状況であった
 - DBのインデックスを効率化しようとするトライ＆エラー的なアプローチが必要となり、実際のピーク時の負荷を与えてみないと効果の検証が困難であった



2. 対応

- 対応策
 - Solid STOR事前検証プログラムを利用
- 結果
 - DBの表領域にSolid STORを適用することによりプリント前工程の処理性能が実測で4倍に高くなることを確認
 - アプリのCPU使用率が向上しており、システムのボトルネックがディスクのI/O待ちからCPU処理へ移動したことで、より高速なサーバーの導入によって更なる性能の向上が期待できるようになった。

事前検証プログラム

パフォーマンスレスキューを目的とした事前検証プログラムを下記の通り、無償で展開します。

1. 対象製品: Solid STOR / Super CACHE / Super SSD
2. 対象期間: 1ヶ月間
3. 対象エリア: 日本国内
4. 費用: 無償

遠方に弊社エンジニアを派遣する場合は宿泊費、交通費の実費を頂くことがあります。

5. お願い事項

- 対象システムのアプリケーションエンジニアの方の評価プロジェクトの参加をお願いいたします。
- テストシステムのご用意をお願いいたします。
- 対象製品導入のクライテリアを定義させてください。(どれだけのパフォーマンス向上が目標なのかROIイメージを共有させていただきたく)





Primeシリーズ系戦略

仮想環境の普及の一つの理由は、
コスト抑制のニーズです。

仮想環境の場合、ストレージに負荷がかかるため、
仮想環境用のストレージには堅牢性と
ハイパフォーマンスさが求められます。



コストのひっ迫に……
(次の課題になります)

NexentaStorを搭載したアプライアンス
「Primeシリーズ」で
安価で堅牢なストレージの構築をお勧めいたします。

戦略展開概況

1. 現状の進捗状況

- Nexenta社と国内初の代理店契約を締結済みです。
- NexentaStorはドライバー等で一部ハードウェアを選ぶため、アプライアンスを中心にビジネス展開を考えています。

2. ターゲット

- 現在は仮想環境向けのストレージシステム
- 学校関係や研究機関向けのNFSストレージ

3. 今後の展開

- 仮想環境に力を入れているパートナー各社とアライアンスを進めています。
- 今後は用途別にセグメントを分け、用途別アプライアンスを計画しています。
- RedHat社KVMなども睨み検証を進めていきたい

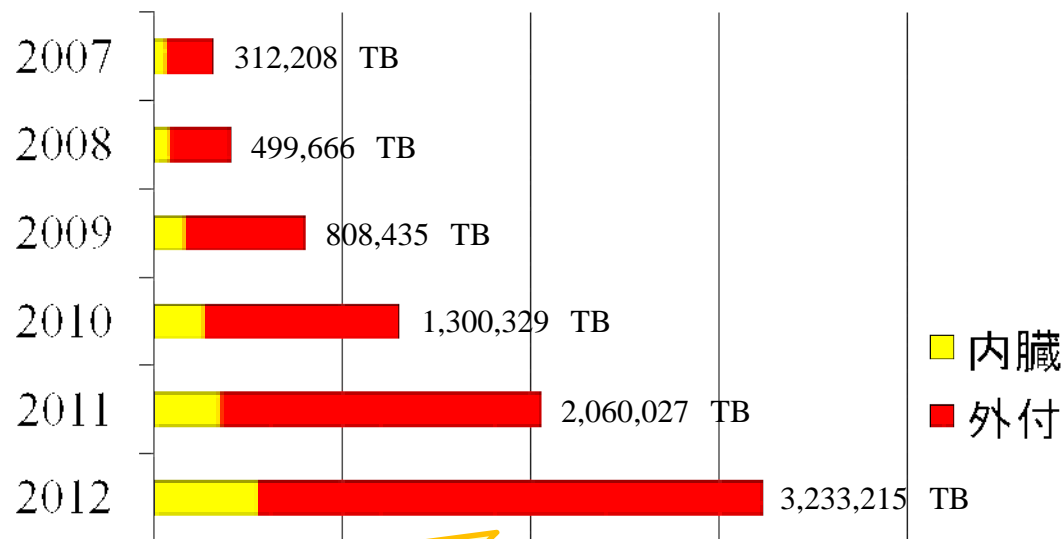




Data SAFE戦略

国内ディスクストレージシステム市場動向

国内ディスクストレージシステム市場出荷容量予測(IDC 2008)



特に増加が著しいデータ

電子メールデータ

画像データ

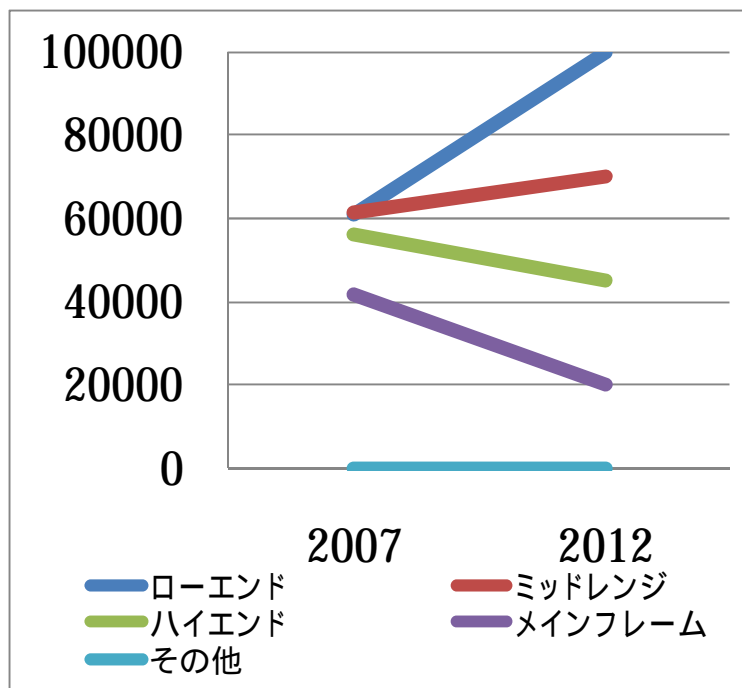
研究開発データ

複製データ(災害対策/バックアップ)

長期保存データ(コンプライアンス対応)

non-ITデータ(デジタル監視カメラなど)

国内外付ディスクストレージシステム市場クラス別売上額予測(IDC 2008)

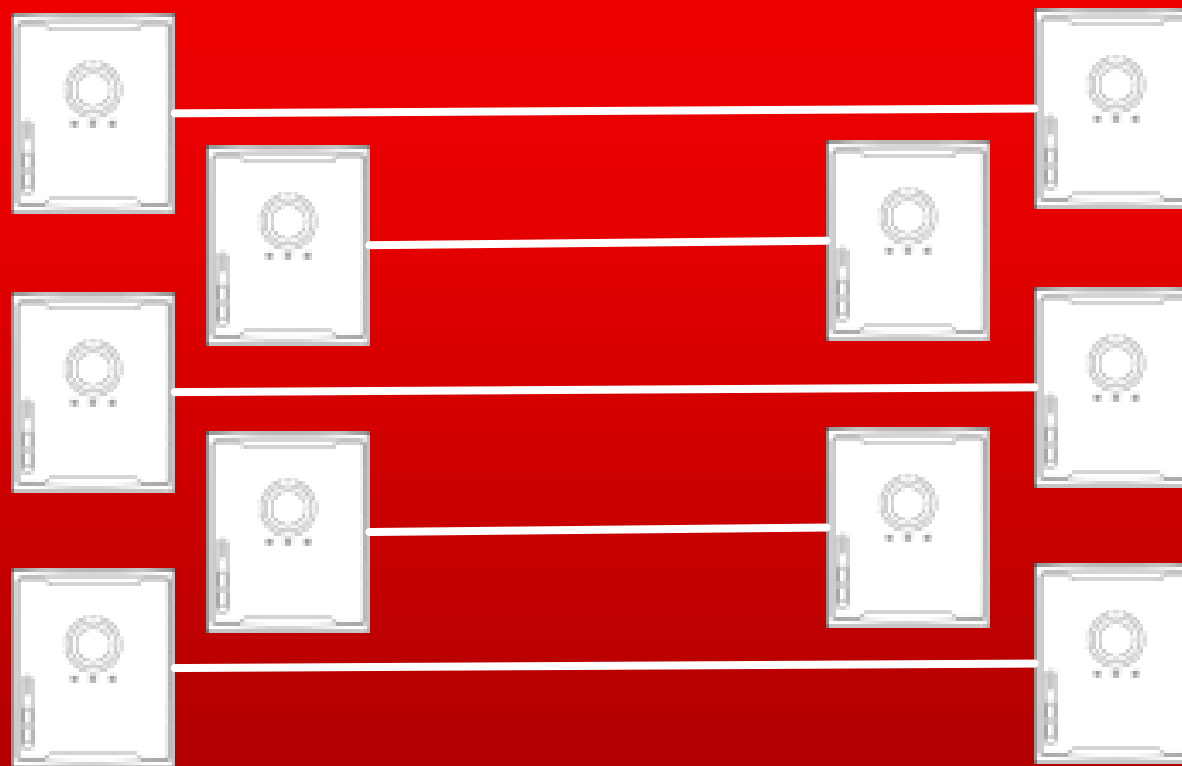


外付型ストレージの出荷容量は急増中！

ハイエンドストレージは売上減少へ、ローエンドストレージが増加傾向に。

データ増加に対応するために、ローエンドストレージの追加を行った
ストレージの低価格化により、中堅企業への普及が進行した

TeraStationやLAN DISKなどの小型NASの
バックアップは同数を対抗設置し
レプリケーションする方法になります。



10月15日報道発表: Data SAFE

複数の小型NAS(Tera Station / LAN DISK等)やLinux / Windowsベースの
ファイルサーバをエージェントレスでバックアップする「Data SAFE」を発表
～ 業界初！エージェントレスバックアップを低価格アプライアンスで実現～

業界初のエージェントレスで複数の小型NAS(Tera Station / LAN DISK等)やLinux/Windowsベースのファイルサーバを統合バックアップするアプライアンス製品「Data SAFE」を12月1日より販売開始することを発表いたしました。標準価格は実行容量4TB～で本体標準小売価格58万円～(税抜)と低価格での提供を実現しています。初年度の販売目標は500台を見込んでいます。

弊社は、近年、導入が急増している小型NASに対して、統合的にバックアップがとれる手軽なソリューションが存在していなく、市場から強い要望を頂いているため本製品を発表いたしました。

本製品はエージェントレスのバックアップ・アプライアンスであるため、保護対象サーバへのエージェント等のインストールが一切不要であるため、ファイルサーバを運用できるお客様であれば誰でも簡単に設置・設定ができ、現在保護されていないTera StationやLAN DISK等の小型NAS及びLinuxやWindowsファイルサーバを統合的かつ低コストでデータ保護ができるようになります。また、本製品は遠隔バックアップ機能を標準で搭載しているため、遠隔地にData SAFEを設置することで、簡単に事業継続計画(BCP)や災害対策(DR)向けのシステムを低コストで構築できるようになります。

詳細は: <http://www.cmsinc.co.jp/news/2009/news2009101501.html>

日経ITPro様(システム運用管理部y門週間アクセスNo1)を初めに日経BPnet様BCN様、朝日新聞様、Yahoo!ニュース様EnterpriseWatch様など多くのメディアにご掲載いただきました。

ITpro アクセスランキング	
システム運用管理	プラットフォーム
昨日	累計
昨日	累計
2009年10月15日～10月18日	
1	小型NASとファイル・サーバー向けバックアップ装置、コアマイクロシステムズが発売
2	デルが容量1.6TBのLYC-4テープ装置を販売
3	【変わるIT運用管理者の役割と責任】変わるIT運用管理者の役割と責任(前編)



“ストレージ・ソリューションのリーディング・プロバイダ” コアマイクロシステムズ株式会社

Copyright © Core Micro Systems Inc., All rights reserved.

Data SAFEとは

複数のTera StationやLAN DISK等の小型NASから
Win/Linux等のファイルサーバを簡単バックアップ

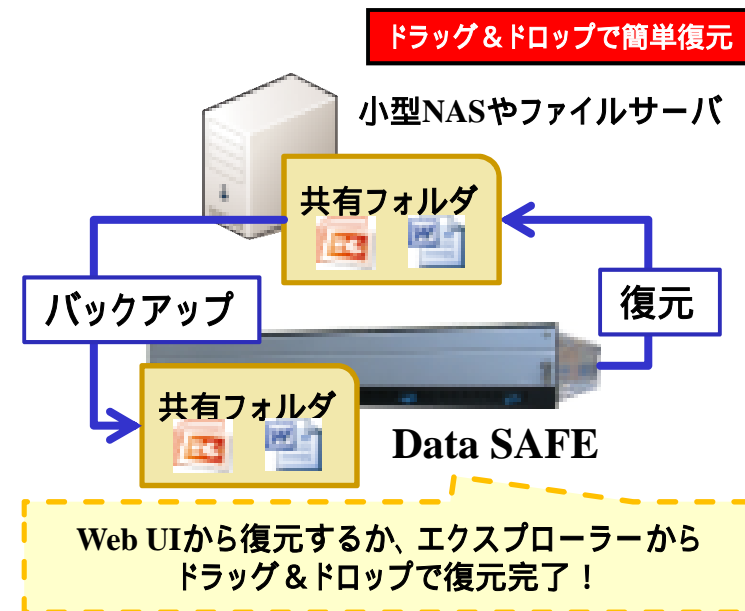
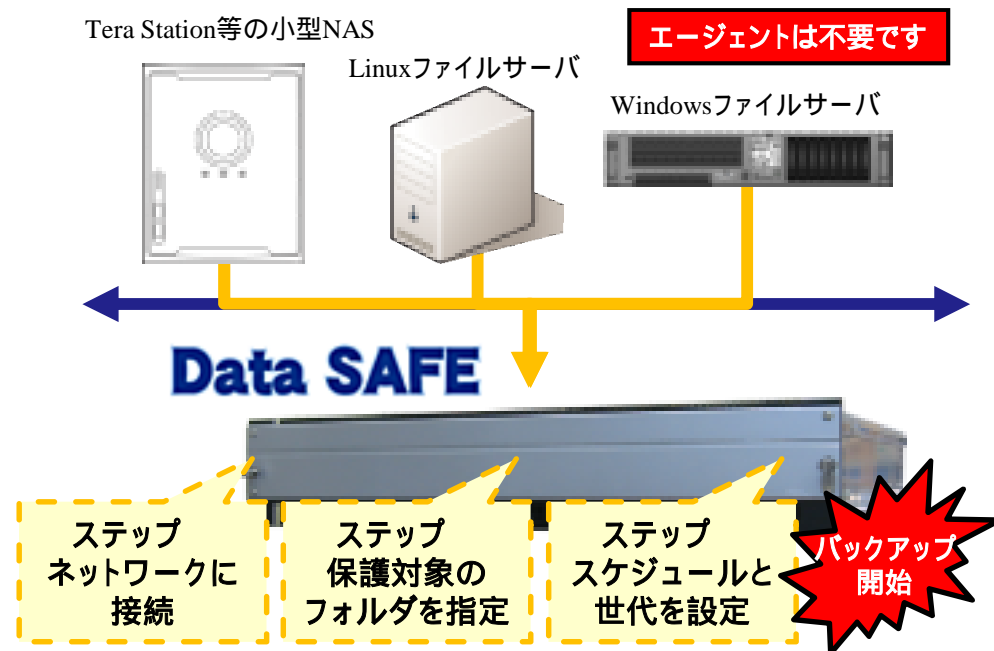
Data SAFE



エージェントレス・ファイルサーバ統合バックアップ

接続も簡単！

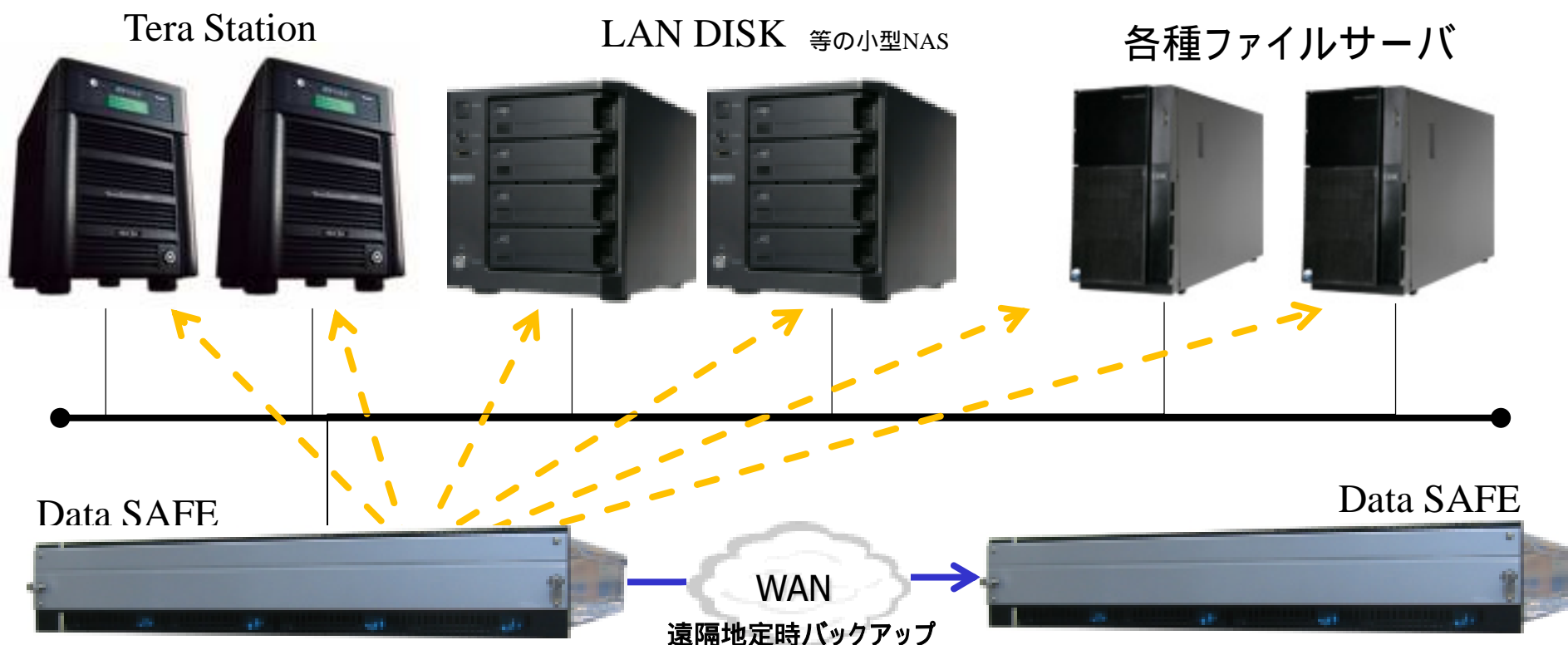
復元も簡単！



実効容量4TBで58万円、10TBでも98万円の低価格！

「Data SAFE」は
シンプルなバックアップアプリケーションがゆえに、
売りやすく買いやすく、
接続相性が良いため、メンテナンスも容易です。

BCP・DR対策システムイメージ



**WAN越しに遠隔地定時バックアップも
簡単かつ低コストで実現できます**



ターゲットのお客様とビジネスチャンス

1. ターゲットのお客様

- 複数のTeraStationやLAN DISK等の小型NASやWindows、Linux等のファイルサーバを複数台所持しているお客様
 - 特にCAD系システムを導入されているお客様や工場内のファイルサーバにその傾向があります

2. ビジネスチャンス



「**重要なデータ**のバックアップを実施している」(野村総研2007)

81.8%

- 対象システムの普及率はほぼ100%ですが、バックアップを取っていないシステムは意外に多く、実際は20%を超えていると予想。
- 接続相性が抜群であるため、「とりあえずバックアップしておきたい」そんなニーズに応えることができます。(残予算ビジネス)



パートナープログラム「BizStor」

運用開始は12月1日からです

概要

1. パートナープログラム名称：「BizStor(ビズストア)」
名称「BizStor」は、パートナーの皆様とビジネス(Biz)のノウハウを共同で蓄積(Stor)し、共に発展したいという思いを込めて命名いたしました。
2. 目的：
 - － 弊社のパートナー様に弊社製品の販売及びシステム構築、運用サポートを効率的に支援することを目的としています。
3. 対象：
 - － 弊社製品を販売される法人様
 - － 弊社販売経路における一次店様、二次店様
4. 対象製品：
 - － 弊社全ラインナップ



概要

1. ご利用方法

- プログラムガイドに記載されている登録方法に従い、当プログラムに登録することで、ご利用が可能です。

2. ご利用料金

- プログラムガイドに料金が記載されているものを除き、原則無料でご利用できます。

3. ご登録条件：

- 秘密保持契約の締結
- 一次店様は売買契約の締結
- 所定の登録用紙の送付
- 指定トレーニングコースの受講
- システム障害時の1次切り分けをBizStorパートナー様が行っていただくこと



パートナーカテゴリ

BizStor Distributor

対象：流通業様

ビジネス形態に分けた
呼称を用いています

BizStor Appliance Reseller

対象：弊社ハードウェア製品を販売するリセラー様

BizStor Software Reseller

対象：弊社が取り扱うソフトウェアのみのリセラー様



ご支援フロー

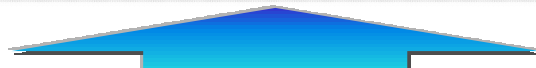
お客様



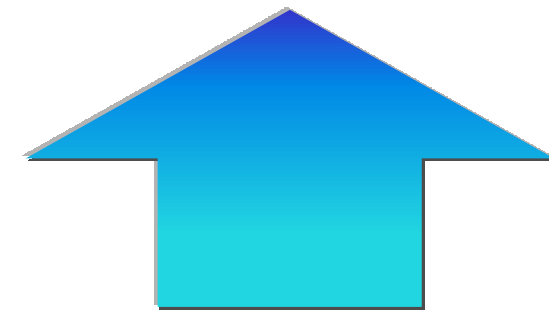
BizStor Reseller様



BizStor Distributor 様



お見積りの提出・納品・
共同マーケティング
バックエンドサポート



営業支援・販促支援
お客様のご紹介



ご支援内容

営業支援

- ・お客様先への同行
- ・見積もり構成支援
- ・特別割引のロック

販促支援

- ・メルマガの提供
- ・セールスマテリアルの提供
- ・セミナー企画・集客・運営支援
- ・パートナーログインへのアクセス

技術支援

- ・製品情報・評価版の提供
- ・バックエンドサポート
- ・エンジニア育成トレーニング



特別割引ロック

1. 申請条件

- 全商流がパートナー登録をしていること
- 当社製ハードウェアが含まれる製品
- 初回発注分の基準価格が1000万円を超えるもの
- 所定の申請書に必要情報がすべて記入・捺印されていること

2. 有効期限

- 優先特別割引適用お見積もり発行の1か月以内
- 但し、お客様側の社名が入った印鑑による捺印がされた延長申請書が有効期限内に当社に提出された場合は、最長で1カ月延長することができる。

3. 内容

- 上記有効期限内において、ご提供金額より低いお見積金額を適用パートナー以外には提出しません。

4. 優先特別割引の停止

- 上記有効期限内において、お客様側の社名が入った印鑑による捺印がされた停止申請書が有効期限内に当社に提出された場合は、優先特別割引の適用を停止します。



パートナーシップ締結状況

1. 流通業様

- ダイワボウ情報システム様
- ネットワールド様
- ソフトバンクBB様(法務プロセス中)

2. リセラー様

- 大興電子通信様
- テービーテック様
- 日本セパレートシステム様
- ネクストイット様及び通販サイト「TOKUSURU」
- 菱洋エレクトロ様





皆さまのビジネスのために製品を作り、
皆様とともにビジネスを築き上げていきたいと考えています。

皆さまのビジネスを全力でご支援申し上げますので、
引き続き宜しくお願いいたします。