

「Wyse ThinOS」のセキュリティ・管理性の高さを武器にシンクライアントの新たな適用業務を開拓する

シンクライアントに対する企業の関心が急速な高まりを見せている。クライアントOSやデータをサーバで集約管理するというその仕組みから、セキュリティや運用管理など、多様な課題解決に活用を見込むことができるからだ。中でも、近年シンクライアント市場でそのシェアを拡大させているのが、2012年、デルの買収により、同社のデスクトップ仮想化ソリューション強化の一翼を担うことになったワイズテクノロジー株式会社(以下、ワイズテクノロジー)である。ワイズテクノロジーはなぜ多くの企業から支持を集められているのか。また、同社は今後のシンクライアント市場をどのように捉えているのか。ワイズテクノロジー日本法人の代表を務める松浦淳氏に話を聞いた。



ワイズテクノロジー株式会社
日本法人代表

松浦淳氏

仮想デスクトップの普及でシンクライアントの利用が急拡大

——シンクライアントに対する企業の関心が近年になり急速に高まっているようですね。

松浦氏 その背景にはセキュリティ向上やコスト削減など、クライアント環境を巡るニーズの多様化があることは、改めて説明するまでもないでしょう。クライアント端末のOSや各種データをサーバ側で一元管理するシンクライアントであれば、例えばクライアント

PCの盗難などに起因する情報漏えいリスクを一掃でき、OSの集中管理を通じてアップグレードや更新ファイルの配布など、運用管理の手間も大幅に抑えられます。IDCのレポートによるとこれらのメリットの周知が進んだことで、シンクライアント製品の国内での総出荷台数は2011年で約20万台にまで達しており、2012年には約35万台以上にまで成長すると見込まれています。

——現在、どのような企業でシンクライアントの利用が進められているのでしょうか。

松浦氏 従来からセキュリティ意識の高い金融機関などで広く採用されてきましたが、今では製造業や通信、流通、公共機関など、業種業態を問わず広く利用されています。例えば、一般的なクライアントPCでは3～4年ごとにリプレースが発生しますが、シンククライアント端末は構造的に耐久性が高く、その分、リプレースコストを削減できます。また、すでに述べたように情報漏えいの防止や管理工数の削減、さらにワークスタイル変革や事業継続性の確保など、多様な業務課題の解決に活用を見込めます。これらの点を踏まえ、最近では数万台規模の大規模導入も見受けられるようになりました。

もっとも、これほど広く受け入れられるようになったのも、シンククライアントの技術革新があったからこそです。従来からのいわゆる「サーバベース方式」は、1つのサーバ上にある同一のOSを複数ユーザが同時に利用するため、多数のアプリケーションを使用する環境においては、アプリケーションやドライバの互換性などの点で問題が指摘されていました。

この状況を一変させたのが、OSを仮想環境で稼働させる「仮想デスクトップ(VDI:Virtual Desktop Infrastructure)方式」です。この手法であれば、ハイパバイザーによりサーバ上で仮想マシンを複数稼働させ、端末ごとに仮想マシンを割り当てることで、1つのクライアントOSをひとりのユーザが占有して利用することが可能になり、互換性などの問題を抜本的に解決できるのですから。

ニーズに応じた多様な端末の 使い分けが市場拡大に向け重要に

——そうした技術変化は、市場拡大を大きくけん引したようですね。

松浦氏 私たちは2005年に日本法人を設立したものの、2007年までの売り上げはサーバベース方式の製品しか扱っていないこともあり、ほぼ横ばいの状況にありました。しかし、VDI方式の製品投入を機に、従来、私たちがリーチできなかった企業への提案も可能になり、また、ラインナップの強化を併せて進めたことで、2009年以來、対前年比100%以上もの売上増を達成できています。実際、IDCによる「国内におけるメーカー別の出荷シェア」の調査結果でも30.9%と首位を占め、OEM提供先の出荷台数と合わせると約40%に達するほどです。

——市場拡大に伴い、競争も激しさを増しています。そうした中、ワイズテクノロジーの製品が支持される理由はどこにあるのでしょうか。

松浦氏 それは一重にシンククライアントに特化したOSやハードウェアの開発を通じて、シンククライアントのメリットを引き出しつつ、一般的なクライアントPC以上の高い使い勝手を実現できている点にあるでしょう。

すでに述べましたが、三次元CADといった負荷の高いアプリケーションや、モバイル端末での利用など、ユーザのシンククライアントへのニーズはここにきて急速に多様化しています。しかし、ひとつの端末でそれらのすべてに対応することは到底困難です。そこで重要になるのは製品を幅広く取りそろえて、ユーザ目線で最適なものをご提案することです。例えば動画を扱いたいのであれば、端末側で動画処理を行うよう設計された製品を提案するなど、利用シーンに応じた端末の使い分けが不可欠です。これを抜きに今後のさらなる市場拡大は到底困難でしょう。

対して、当社では創業以來、「パフォーマンス」と「管理」、「セキュリティ」の3つを念頭に、Windows EmbeddedとLinuxに加え、シンククライアント専用独自OSの「Wyse ThinOS」を搭載したシンククライアント端末側のラインナップの拡充に取り組み、適用可能な業務領域を切り拓いてきました。中でも私たちの他社に対する差別化ポイントと言えるのが、Wyse ThinOSにほかなりません。

シンククライアントに最適化された Wyse ThinOSで管理性を大幅向上

——Wyse ThinOSの具体的なメリットについて教えてください。

松浦氏 現在、シンククライアント端末用のOSにはさまざまな課題が浮上しています。例えばWindows Embeddedの場合、シンククライアント向けに最適化されてはいるものの、カスタマイズの余地が多く残されており、そのことが管理負荷を増大させる原因となります。もちろん、Windowsと同様のウィルス対策やセキュリティ対策も欠かせません。

対してWyse ThinOSは、サーバ側で稼働する画面を転送するためだけに機能が絞り込まれています。したがって、カスタマイズが一切できず、Wyse ThinOSを搭載した「Wyse T10」などの端末の利用を通じて、管理やセキュリティに要するコストを極限ま

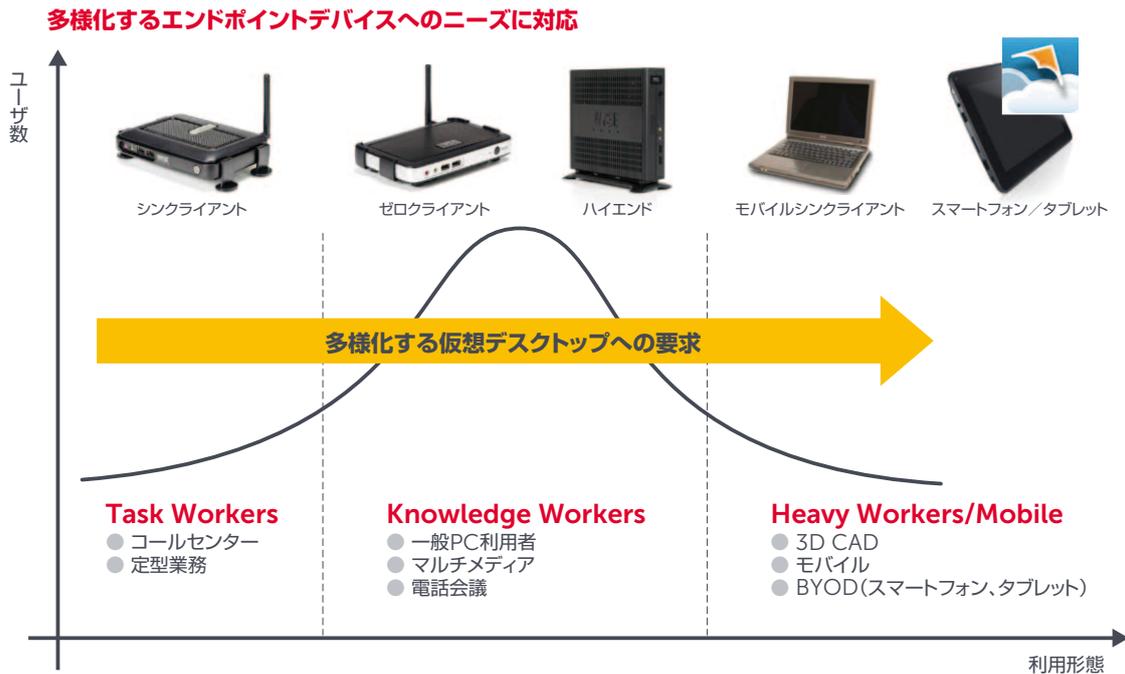


図 Wyseクラウド・クライアント・コンピューティング

で削減することが可能です。また、一般的な業務用クライアントPCはセキュリティチェックなどを含めると起動に10分以上を要することも少なくなく、そのことが業務効率化の妨げとなっていました。しかし、Wyse ThinOSはサイズがわずか4MBと非常に小さく、起動も6秒ほどで完了します。現場業務のさらなる効率化に加え、こまめに電源を落とすことで、消費電力の削減といった課題への対応も実現されるのです。

——Wyse ThinOSで端末の管理性を確実に高められそうですね。

松浦氏 そこでの鍵となるキーワードが、「ゼロコンフィギュレーション」、つまり、端末管理の自動化です。シンククライアントでも端末の管理業務は必ず発生します。例えば、サーバ上のOSのアップグレードにより端末との通信プロトコルに変更が生じた際には、端末側のファームウェアも見直しが求められます。

その場合、各種の管理ツールを利用し、シンククライアント端末へファームウェアを自動配布することで対応にあたるのが一般的でしょう。ただし、端末の台数が数万の規模に上るとしたらどうでしょうか。ファームウェアのサイズに比例して作業に要する時間も長引かざるを得ません。そのため、ファームウェアの更新のために社内プロジェクトを組織し、少なからぬエンジニアやシステム担当者が夜間に何日もかけファームウェアの適用作業にあたることも現実的に少なくないのです。

対して、Wyse ThinOSはその容量の小ささから、1端末あたり20秒ほどでアップデートが完了します。また、起動時に端末が読み

込むコンフィギュレーションファイルなどを基に、画面上に現在の状況やインストール時の注意事項を表示した上で、ダウンロードからインストールまでの一連の処理が自動的に実行されます。つまり、端末管理における担当者の負担をそれだけ軽減できるようになるわけです。Wyse ThinOSを採用した企業の中には、5万台にも上る端末をわずか2名で管理しているケースもあるほどです。

販売面と製品面に加え クラウドサービスも強化

——今後の市場拡大に向け、どのような施策をお考えですか。

松浦氏 シンククライアントの提案にあたっては、端末のみならずネットワークやサーバ、ストレージなども総合的に提案することが求められます。そこで今後は、仮想環境を含めたシステム全体を構築できるパートナーとの協業をさらに深化させていきます。具体的には、1次代理店との連携の下、販売活動をさらに強化するとともに、2次代理店網を拡充させる考えです。

もちろん、マイクロソフトやヴィエムウェア、シトリックスなどの仮想化ベンダーとは、今後も継続して協力関係の維持に注力していきます。幸いなことにワイズテクノロジーのソリューションはパートナー各社から高く評価されており、例えば仮想環境の構築は他社が行うものの、端末に関しては当社の製品を採用いただくなど、幅広く活用されています。

一方で、ソリューションや製品の拡充も欠かせません。そこで、

端末からOS、各種アプリケーションにクラウドサービスが追加されたことで、シンクライアントに関するあらゆるニーズに対応可能なラインナップが整いました。2013年はそれらをEnd-to-Endのトータル・ソリューションとしてより多くの企業に提供することに注力したいと考えています

松浦淳(まつうら・じゅん)

国内大手ハードウェアメーカーにて企業向けネットワーク機器の開発を担当。その後、外資系ソフトウェアメーカーにて、アプリケーション/デスクトップ仮想化のテクニカル・サポート業務に従事。2006年、ワイズテクノロジーに入社。ワイズテクノロジー日本法人の立ち上げに参画する。2008年、同日本法人代表に就任。2011年からはワイズテクノロジー韓国事業の立ち上げも担当し、韓国と日本にまたがるワイズビジネスの全体を統括する。



11.6インチと14インチのディスプレイをそれぞれ採用したWyse ThinOS搭載のラップトップ端末の開発・販売を国内で開始したほか、VMware専用ゼロクライアントの新製品である「Wyse P25」、「Wyse P45」も2012年に発売するなど、ラインナップの強化も推進しています。T10と同様に極限まで機能を削いだゼロクライアント端末はまだあまり知られていないことから引き合いはまだ少ないものの、その高い管理性が周知されるに従って、売り上げは確実に増加するはずで

す。加えて、製品化にあたっては各OSの適切なカスタマイズが欠かせないことから、ソフトウェア面での対応強化も必須でしょう。事実、プロトコルをTCPからUDPに変換する当社のソフトウェアを利用すれば、専用装置を導入することなくWANを介した通信を高速化できるなど、ソフトウェアによりOSの機能拡張も可能です。その結果、従来では困難だった遠隔地を結ぶシンクライアント環境などが実現され、新市場の開拓も見込まれるわけです。

クライアント管理サービスのクラウドでの提供も視野に

——最近では、クラウド・コンピューティングを活用したVDIソリューションも注目を集めていますね。

松浦氏 もちろん、私たちの次なる事業展開に欠かせないのがクラウドソリューションです。当社は3年前からモバイル端末でのリモートデスクトップ環境の実現にいち早く着手し、そのためにクラウド

の活用を進めてきました。そこでの苦労が今、着実に実を結びつつあります。

特に2010年10月からiOSやAndroid OS向けに提供を開始した「Wyse PocketCloud」は、外出先からモバイル端末でデスクトップPCのファイル検索や閲覧が行える利便性の高さが評価され、累計ダウンロード数はグローバルで370万(2012年12月時点)を突破しています。これを突破口にクラウドソリューションを拡充させることで、次なる事業の柱を育て上げようと考えています。

その第一弾と位置付けているのが、クラウドによるクライアント管理サービスです。管理者はその利用を通じ、社内外のPCやシンクライアント端末、モバイル端末などをOSの種類を問わずに一元管理することが可能になります。Wyse PocketCloudとの連携を通じ、ユーザIDを基により高度な管理も実現されます。米国ではすでに「クラウド・クライアント・マネジャー」としてサービスを提供していますが、日本でも2013年の早い段階でサービスを開始する予定です。

端末からOS、各種アプリケーションにクラウドサービスが追加されたことで、シンクライアントに関するあらゆるニーズに対応可能なラインナップが整いました。シンクライアントに関してこれほど幅広く事業を展開しているのは私たちだけと言ってよいでしょう。

2013年は、それらをデルが提供するソリューションのエンドポイント製品群の一つとして、より多くの企業に提供することに注力したいと考えています。より手軽に当社の製品を入手でき、環境整備まで一貫して行える点で、そのメリットは企業にとって決して小さくないはずで