

COHESITY

Cohesity Japan設立のご紹介

江尾浩昌

Cohesity Japan株式会社 代表取締役

Cohesityとソフトバンクが合弁会社を設立

- Cohesityとソフトバンクが合弁会社「Cohesity Japan株式会社」設立
- 代表取締役役に江尾浩昌が就任
- Cohesity Japanは、データの保護、管理、インサイト取得を可能にするテクノロジーを日本企業に提供
- 日本企業は自社のデータインフラストラクチャを近代化し、データをビジネス資産として、より有効に活用することが可能に



営業本部 所在地：東京都中央区銀座 6-10-1 GSIX 13階

Cohesityとソフトバンクのパートナーシップ

- Cohesity
 - 最新データインフラストラクチャテクノロジーを提供
 - ソフトウェアにより、企業が自社データを管理し、その価値を引き出すことを可能に - これが情報革命の鍵となる要件
- ソフトバンク
 - 充実した企業販売支援と国内代理店ネットワークを提供
 - テクノロジーインフラストラクチャに関する専門性
 - 機械学習と人工知能に関する知見



Cohesity会社概要

- 設立：2013年
- 本社：300 Park Ave #1700, San Jose, CA
- CEO: Mohit Aron (Nutanix共同設立者、Google File Systemのリードエンジニア)
- 従業員数：合計1,000名 (日本は7名から開始。2019年中に20名に増員予定)
- 30か国にて事業展開、このたび日本も加わる
- グローバル売上高が前年比で300%増 (2018年度)

世界の投資会社、ITメーカーが注目

SoftBank

SEQUOIA

Google
ventures

Hewlett Packard
Enterprise

CISCO

Morgan Stanley



www.cohesity.com/ja/

経験豊かな経営陣



Mohit Aron
創業者兼CEO



Rob Salmon
COO



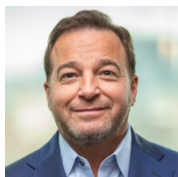
Apurv Gupta
チーフ
アーキテクト



Lynn Lucas
CMO



Vineet Abraham
エンジニアリング
担当SVP



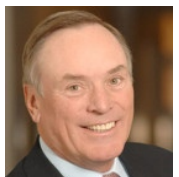
Mark Parrinello
グローバル営業
担当VP



Lorenzo Montesi
財務担当VP



Paul Whitney
最高人材責任者



Dan Warmenhoven
取締役



Bill Coughran
取締役



Carl Eschenbach
取締役会
オブザーバー



Deep Nishar



我々のビジネスモデル - コンシューマ市場との比喻



我々のビジネスモデル-コンシューマ市場との比喻



我々のビジネスモデル－コンシューマ市場との比喻



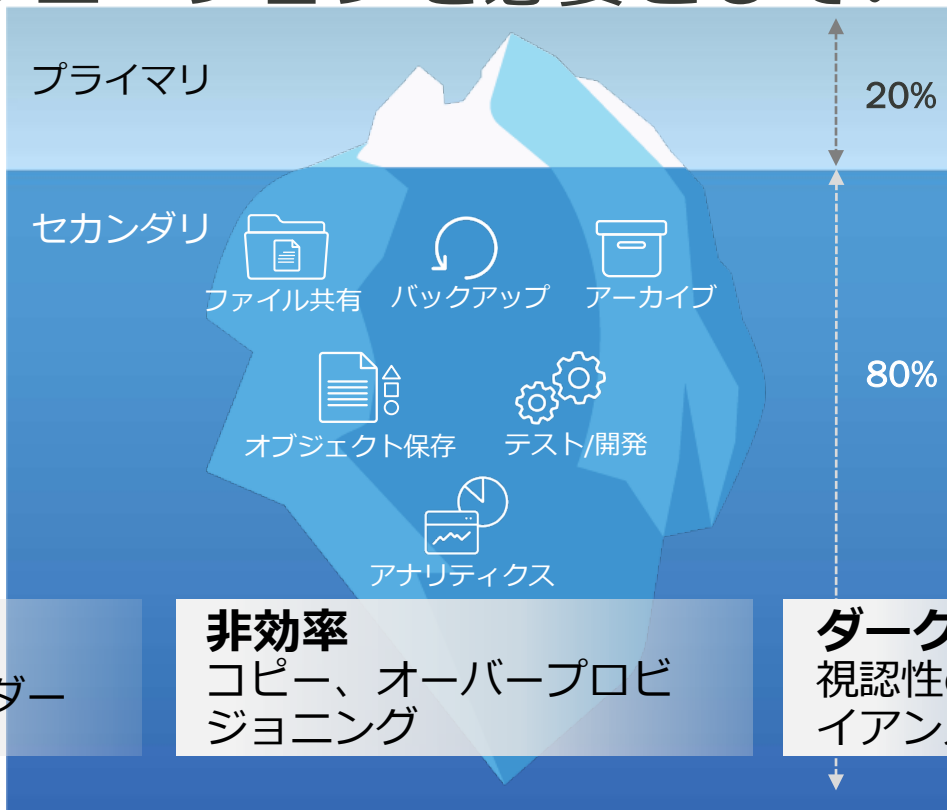
複数の機器をひとつにまとめる

ひとつのUIで、すべてのアプリとデータを管理

機械学習による効率改善

機能を追加する App Store

データインフラストラクチャはスマートフォンのようなソリューションを必要としている



クラウド導入が問題を複雑化



断片化

複数のサイロとベンダー

非効率

コピー、オーバプロビジョニング

ダーク

視認性の乏しさ、コンプライアンスリスク

マスタータ断片化は日本企業にとって深刻な問題*

91%

セカンダリデータが断片化している /
長期的にはほとんど管理**不可能**になる

- 注:

本調査結果は、2018年10月に独立系市場調査会社であるVanson Bourneが実施した調査に基づいており、複数の業界にわたる平均年商196億ドルの日本企業100社からの回答が反映されています。

データ断片化による幅広い影響

40%

データ断片化により、コンプライアンス上の重大な問題、罰金、評判低下などが生じることを懸念

35%

データ断片化により、インサイトが欠如し、カスタマーエクスペリエンスが損なわれることを懸念

43%

データ断片化により、会社の競争力が損なわれることを懸念

50%

データ断片化による問題に対処するため、IT予算が枯渇することを懸念

- 注:

自社のデータが断片化していると考えている企業からの回答に基づく

マスタータ断片化に対するCohesityソリューション

プライマリ

セカンダリ



機械学習



グローバルなUI



アプリマーケット
プレイス



データ保護



ファイルと
オブジェクト
ストレージ



アーカイブ/
LTR



テストと開発へ
のアクセス



分析/検索



マーケット
プレイスアプリ
(Cohesity)

splunk>

マーケット
プレイスアプリ
(サードパーティ)



カスタム
アプリ

COHESITY DataPlatform

ひとつのプラットフォーム
全てのワークロードとデータ

ひとつの UI
簡素化された管理

機械学習
効率

アプリ実行
インサイト提供

両社共通のビジョン

- セカンダリデータとアプリケーションが持つパワーを引き出すことにより、情報革命をさらに促進
- データを最大限に活用することを妨げる、インフラストラクチャ面での問題を解消
- 日本企業による、データを活用したエキサイティングな新しいカスタマーエクスペリエンスと、ブレークスルーとなるイノベーション実現を可能に



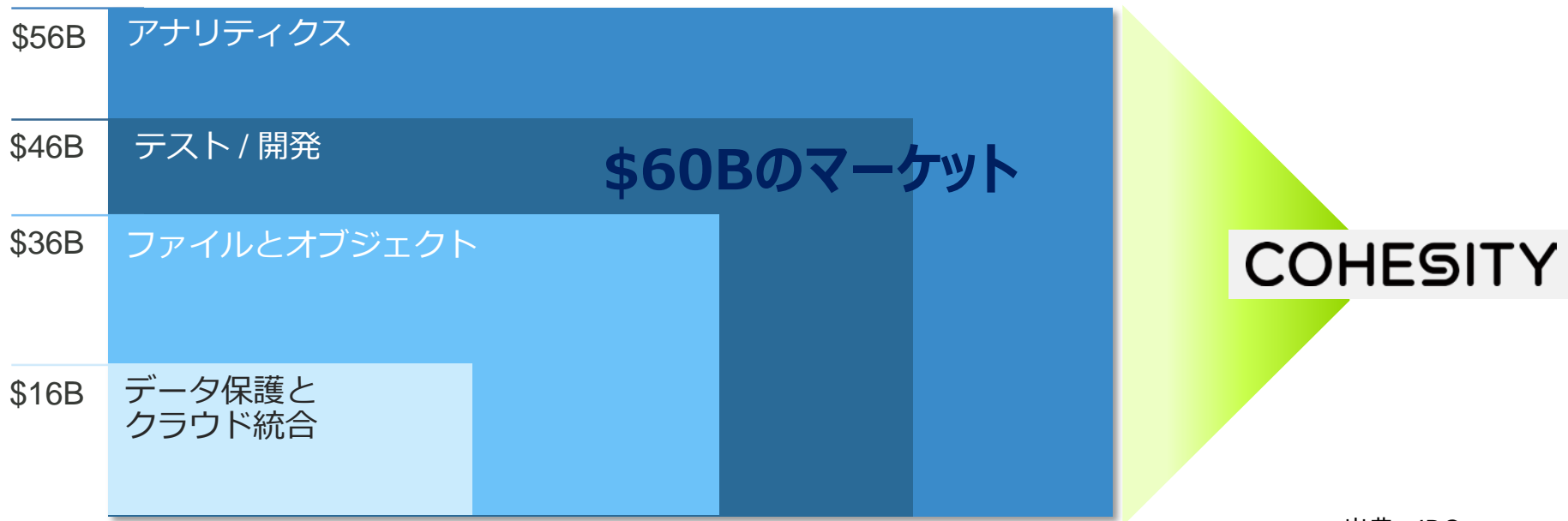
COHESITY

Cohesity Japan 日本市場における機会

江尾浩昌

Cohesity Japan株式会社 代表取締役

単なる「セカンダリ・ストレージのベンダー」 に有力ベンチャーキャピタルが投資する理由



出典: IDC

リサーチ結果で、顧客はすでに変化への準備ができていることが現れている

戦略計画立案の前提

Gartner[®]

「50%以上の企業は既存のバックアップインフラに満足しておらず、より良い新しいソリューションを模索する事が大きな課題となっている」*1

「2022年までに企業データの80%以上が、企業とクラウドデータセンター内のスケールアウト型ストレージシステムに保存される。
現在の割合は40%」*2

出典: Gartner, Market Trends

Source: 1: Expand Your Software-Defined Storage Market by Leveraging Backup and Archiving, Santanu Patro, 13 June 2018. 2: Gartner, Magic Quadrant for Distributed File Systems and Object Storage, Julia Palmer, Raj Bala, John McArthur, 18 October 2018.

日本市場の課題 (日本企業のIT化が何故遅れたのか)

- 日本経済が直面している労働人口減少問題を乗り越えて、持続的な成長基盤を作り上げるためには、生産性を上昇させる事が不可欠
- 日本の労働生産性は25年前のアメリカやドイツの労働生産性の水準に留まっている
- 生産性を向上させるためには、全要素生産性(Total Factor Productivity, TFP)と資本装備率の上昇が必要
- 日本企業のほとんどの産業では企業年齢が35年以上たっている企業が産業産出の半分以上を占める
- 経営者の意識 - ITや情報システム投資が「極めて重要」米国75%、日本16%
- IT導入費用が高いこともITの普及を阻害する要因の一つである

出典: 独立行政法人 経済産業研究所「日本企業のIT化が何故遅れたのか」
乾 友彦 (経済産業研究所)、金 榮毅 (専修大学) REIT Discussion Paper Series 18-J-014

Cohesity Japanのミッション

- Cohesity Japanは変革の進んでいないセカンダリーデータ市場、特にバックアップにおいてハイパーコンバージドを促進
- Cohesity Japanは国内市場のこの分野においてマーケットシェアNo. 1をとる
- 先進的な技術革新をこれまでの市場普及スピードよりも速く国内市場に広げる
- 日本市場から要求される品質を保ちつつ、全世界で時差の無い製品提供を試みる
- お客様に提供可能なオプションを早期段階で提供し市場での技術浸透を促進
- 実績のある業界トップクラスの人材を採用しお客様に知識と経験を持って販売支援にあたる

Cohesity Japanの市場開拓アプローチ

- 100%チャンネルパートナーによる販売
- 全国レベルの製品販売とサポート体制
- グローバルOEMも順次国内展開開始
- 以下のようなケースをモデルとして実績を作り将来の拡大に注力:
 - 旧来のバックアップソリューションを置き換え
 - バックアップからアナリティクス、ディザスタリカバリ、ランサムウェア防止、コンプライアンスへと拡張
 - クラウドへの安全な移行を実現

ディストリビューター



リセラー



パートナー合同説明会

- 国内新規販売パートナー募集説明会を開催
- 場所: 東京コンファレンスセンター品川
- 日時: 2019年4月25日 15:00 - 18:00
- 対象:

国内の主な販売パートナー企業様
システムインテグレーター様
クラウドサービスプロバイダー様

- 目的:

Cohesity Japan 2019年8月 - 2020年7月期 販売パートナー合同説明会

<https://news.mynavi.jp/itsearch/seminar/281>



Mohit Aron
創業者兼
最高経営責任者

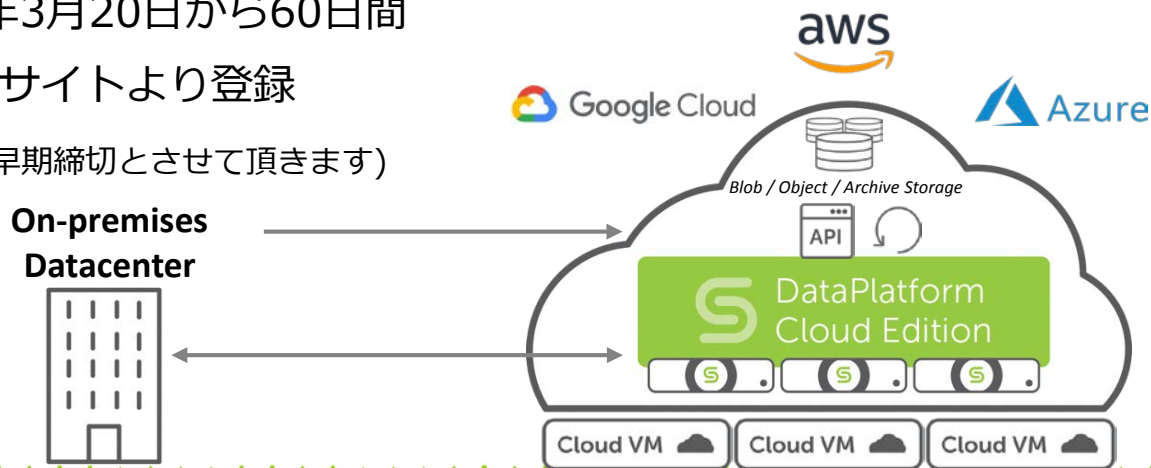


Todd Palmer
グローバルチャネル担当
副社長



DataPlatform クラウド版キャンペーン

- Cohesity DataPlatformクラウドエディション
- 20TBサブスクリプション 1年間無償
- 新規または既存クラウドライセンス購入の大手企業のお客様対象
- キャンペーン期間: 2019年3月20日から60日間
- 応募方法: プログラム専用サイトより登録
- 限定100社 (応募多数の場合は早期締切とさせていただきます)



アーリーアダプタープログラムの発表

- 初期トライアル導入顧客に対してファイナンスプログラムをご用意
- Cohesity C4300スタンダードモデル (物理48TBモデル)
- 36ヶ月リース、月額料金 99,800円にて提供 (1社1台限り)
- 応募期間: 2019年3月20日 - 5月20日まで
- 応募方法: プログラム専用サイトより登録
- 詳細については専用サイトにてご確認下さい
- 限定50社 (応募多数の場合は早期締切とさせていただきます)
- 注意事項: 与信審査完了後、リース契約手続きが条件となります



世界中の1,000社近い企業からの信頼

