

パートナー営業統括本部長 西村より 年頭のご挨拶

2021年最初のHPEパートナー通信となりました。
新年あけましておめでとうございます。
昨年は100年に一度と言われる疫病により、世界中で生活や仕事が大きく変化せざるを得ない状況となりました。おそらく、コロナ後もまるで元に戻ることはなく、「New Normal」の時代へと移っていくと思われまます。
今後はリモートとリアルが共存する世界となり、仕事ではテレワークやオンライン商談・イベント・セミナーが当たり前になり、オンライン診療・授業も定着し、企業も業務の見直しが迫られ、デジタル化、DXが加速すると考えます。
これにより、今までとは違う特徴や機能が強みとなると予測しています。
そんな状況下での、HPEの戦略と注カソリューションについて端的にご紹介させていただきます。



取締役 常務執行役員
パートナー営業統括本部長
西村 淳

【2021年の戦略】

下記4つのDXを支えるソリューションに着目し、DXに必要な不可欠なプラットフォームを最適な環境で提供することに注力してまいります。

- 1, 5G/IoT、エッジコンピューティング基盤の導入
- 2, 働き方改革ソリューションの提供
- 3, 全社的データ活用基盤の構築
- 4, 既存インフラのハイブリッドクラウド運用への変革

具体的には、働き方改革を促進するテレワークソリューションや、情報システム部門におけるリモートからの運用、監視／管理など、成長市場への協業も加速しようと考えています。
また、中堅中小企業市場、ならびにエリアビジネスの強化、また、営業・エンジニア向けトレーニング支援策も充実させます(全てオンラインで提供いたします)。

【注カソリューション】

「2022年までにすべてのポートフォリオをas-a-serviceで提供可能にする」会社への変革に向け、エッジからオンプレミス、クラウドに至る複合的なインフラを密に連携・シンプル化させ、<Edge-Centric>、<Data-Driven>、<Cloud-Enabled>という3つの領域で、DXによるビジネス価値創出により多くの時間を費やせる環境をご提供することで、お客様のビジネス変革の加速に貢献することを目指します。

中堅中小企業向け製品としては、その筐体の小ささで、さまざまな用途が見込めるMicroServer Gen10 Plusや、セキュリティ面で絶対的な差別化機能を持つProLiantでは人気の100シリーズが復活しております。
もちろんAIによる障害予兆機能を持つInfoSight搭載のNimbleストレージの販売強化をいたします。
また、Arubaではこの状況にあった、コロナ感染者追跡ソリューションの発表や、昨年非常に好評でしたGreenLakeの低価格帯向けパッケージ「Swift」を発表しております。

コロナの猛威はまだ終息を見せず、困難な状況は続き、なかなか従来のような頻度で直接お会いすることは適いませんが、HPEは変わらず「Customer First, Partner First」で、先進のテクノロジーを提供し、パートナーの皆さまとともに新しい「New Normal」の時代の企業、社会に貢献させていただく所存です。
本年もどうぞ、よろしくお願いいたします。