

Zabbixから見たオープンソースの 開発とビジネスの裏側 #2

Zabbix Japan 代表 寺島 広大



自己紹介

- ・ Zabbix Japan代表
 - ・ サポートエンジニア
 - ・ トレーニング講師
 - ・ アプリアンスや周辺ツール開発など

- ・ Zabbixとの関わり
 - ・ ZABBIX-JPコミュニティ設立 **12年**
 - ・ Zabbix社員として **6年半**
 - ・ Zabbix Japan設立から **5年**

Zabbix Japan 5周年

- ・ 6月のInterop Tokyoでは大バナー出しました



Zabbix Conference Japan 2017スポンサー



Internet Initiative Japan



3年計画のプレゼンテーション

- ・ 2016(4周年) : OSS開発や海外で働いた経験から
- ・ **2017(5周年) : OSSのビジネスとマーケティング**
- ・ 2018(6周年) : OSSと共に進化するITを考える(仮)

その前に
Zabbix 4.0?



昨年のクロージングスピーチ

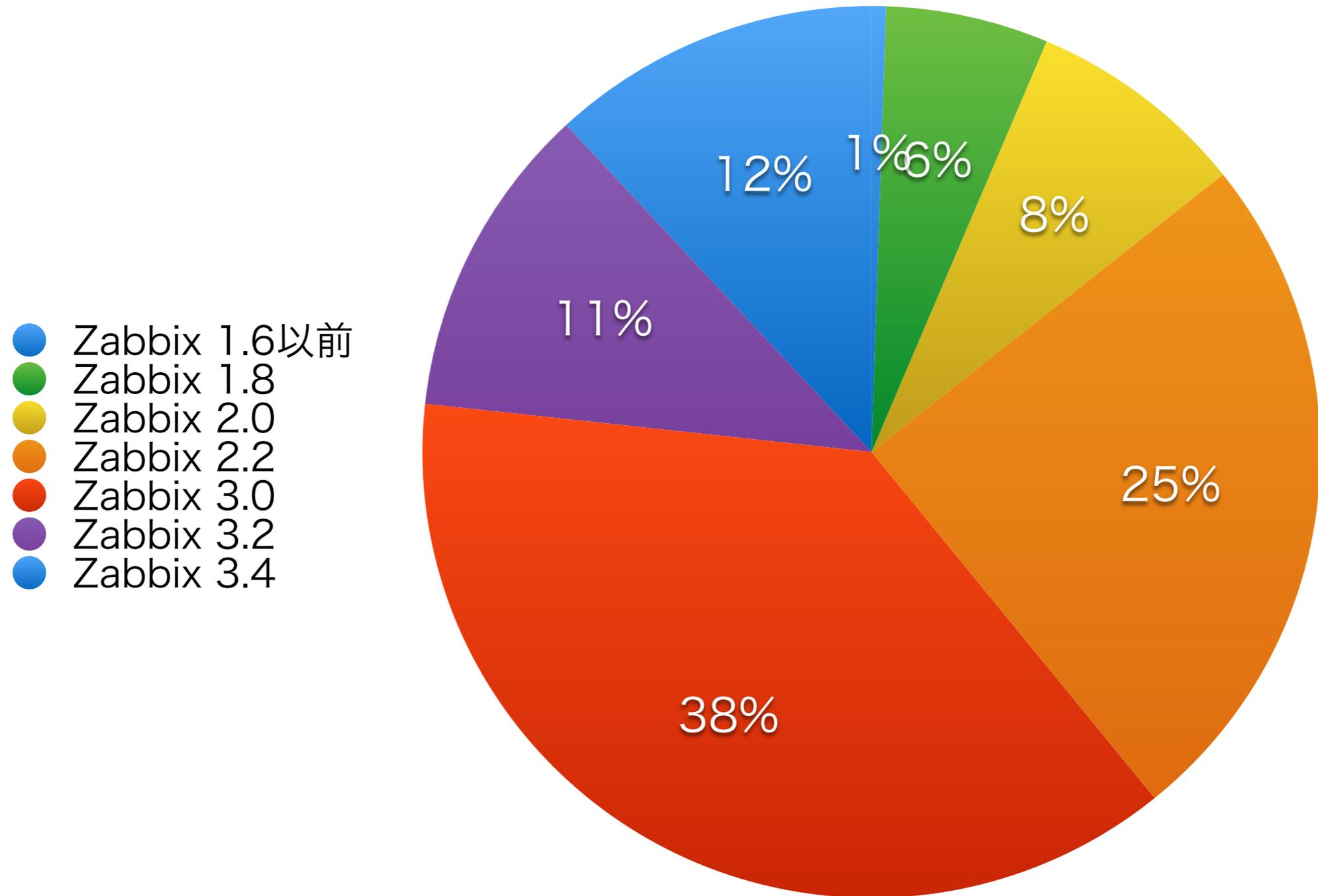
- …ご参加いただきありがとうございました。来年のカンファレンスではZabbix 4.0がリリースされている予定です、最新の情報をお伝えできると思いますので、ぜひ来年もご参加ください。…

4.0リリースならず

- 3.4のリリースが遅れました

	リリース	開発終了	問合せ サポートのみ
Zabbix 1.8	2009/12	2014/11	
Zabbix 2.0 (LTS)	2012/05	2017/05	2019/05
Zabbix 2.2 (LTS)	2013/11	2019/08	2021/08
Zabbix 3.0 (LTS)	2016/02	2021/02	2023/02
Zabbix 3.2	2016/09	2017/11	
Zabbix 3.4	2017/08	2018/03	
Zabbix 4.0 (LTS/予定)	2018/Q1	2023/Q1	2025/Q1

来場者の利用バージョン (アンケートから)



- Zabbix 1.6以前
- Zabbix 1.8
- Zabbix 2.0
- Zabbix 2.2
- Zabbix 3.0
- Zabbix 3.2
- Zabbix 3.4

オープンソースソフトウェアで ビジネスをすること



Zabbixは全機能がオープンソース

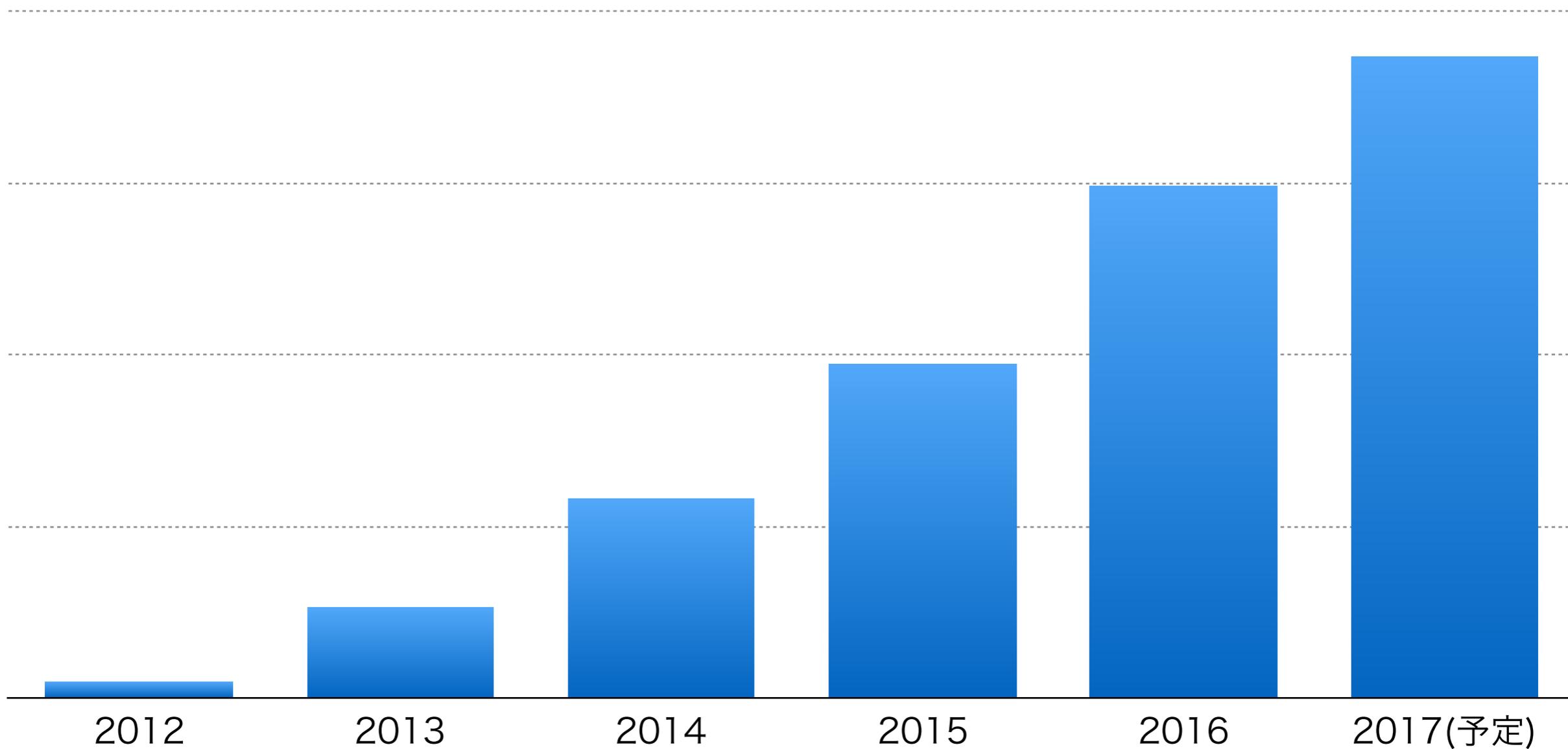
- ・すべての機能をオープンソースで開発
- ・サポートやトレーニング、開発サービスが収益
- ・SIビジネスは基本的に行っていない
- ・個別企業向け開発も行っていない

どうやって儲けてるんですか？

- ・ 無料のものではビジネスにならない？
- ・ サポートもそれほど売れると思えない？
- ・ コミュニティフォーラムでも十分なのでは？

Zabbix Japanの成長

売上



Zabbix Japanの成長

	2012年	2017年
社員数	2	8
国内パートナー数	10	49
オフィスの広さ	6畳	100畳



SI vs Zabbix

	SI	Zabbix
開発 構築/運用	人月	-
ライセンス	-	-
サポート	-	年間契約サービス

有償ソフトウェア vs Zabbix

	有償ソフトウェア	Zabbix
ライセンス販売	あり	-
サポート	ライセンスのxx%	年間契約サービス

SaaS vs Zabbix

	SaaS	Zabbix
初期費用	-	-
ランニング	従量課金	-
サポート	ランニングコスト に含む	年間契約サービス

医療保険 vs Zabbix

	SaaS	Zabbix
初期費用	-	-
保険適用条件 (問題発生時の対応)	継続契約	年間契約サービス



収益の目的

- ・ 「ビジネス」というと
 - ・ 売上・利益・成長率
 - ・ 収益そのものが目的？
- ・ Zabbix Japanで捉えている「ビジネス」
 - ・ 開発やサポートを継続していくため
 - ・ 継続できることが目的
 - ・ 急な成長よりは継続的な成長

OSSビジネスの難しいところ

- ・ 開発速度が加速度的に速くなっている
 - ・ OSS全般的に開発は加速度的にスピードアップ
 - ・ 技術的にキャッチアップするだけでも精一杯
- ・ 問題をどうやって修正してもらおうか
 - ・ バグ修正を確実に対応してもらうためには？
 - ・ どこに報告すれば良い？
 - ・ 対応時期は？

Zabbixの優位性

- ・ 企業で開発を行っていること
 - ・ サポートサービスを公式に提供して問合せ・バグ対応など
 - ・ 正式な問合せ窓口と責任が明確
 - ・ 日本語のサポート窓口がある
 - ・ 有償製品とOSSの良いところ取り
- ・ コミュニティの窓口もある
 - ・ フィードバックを効果的に得る最良の手段
 - ・ 次の開発へのアイデアとモチベーション
 - ・ 開発を継続できることが次へとつながる良いサイクル

「OSS」で一括りされることが多いけれど

- ・ 色々なオープンソースの開発形態
 - ・ ボランティアベース
 - ・ 企業として
 - ・ 企業からの支援による団体で
- ・ 色々なオープンソースの開発(継続)目的
 - ・ 個人的な趣味
 - ・ 自社で必要だから
 - ・ ソフトウェアの開発と良い製品の継続開発が目的
 - ・ OSSでリリースしているけれど実際は収益目的

オープンソースソフトウェアと マーケティング



マーケティングってなに？

- Wikipediaより

- マーケティング(英: marketing)とは、企業などの組織が行うあらゆる活動のうち、「顧客が真に求める商品やサービスを作り、その情報を届け、顧客がその価値を効果的に得られるようにする」ための概念である。また顧客のニーズを解明し、顧客価値を生み出すための経営哲学、戦略、仕組み、プロセスを指す。
- 4P - Product(製品), Price(価格), Place(流通), Promotion(宣伝)



モノを売ることの難しさ

- ・ 素晴らしいソフトウェアがあったとしても
 - ・ 適正な価格
 - ・ 販売ルート
 - ・ 営業活動と宣伝広告
- ・ 軌道に乗るまでが大変
 - ・ 販路の確保や営業宣伝にコストがかかる
 - ・ それでも売れるかどうかは分からない

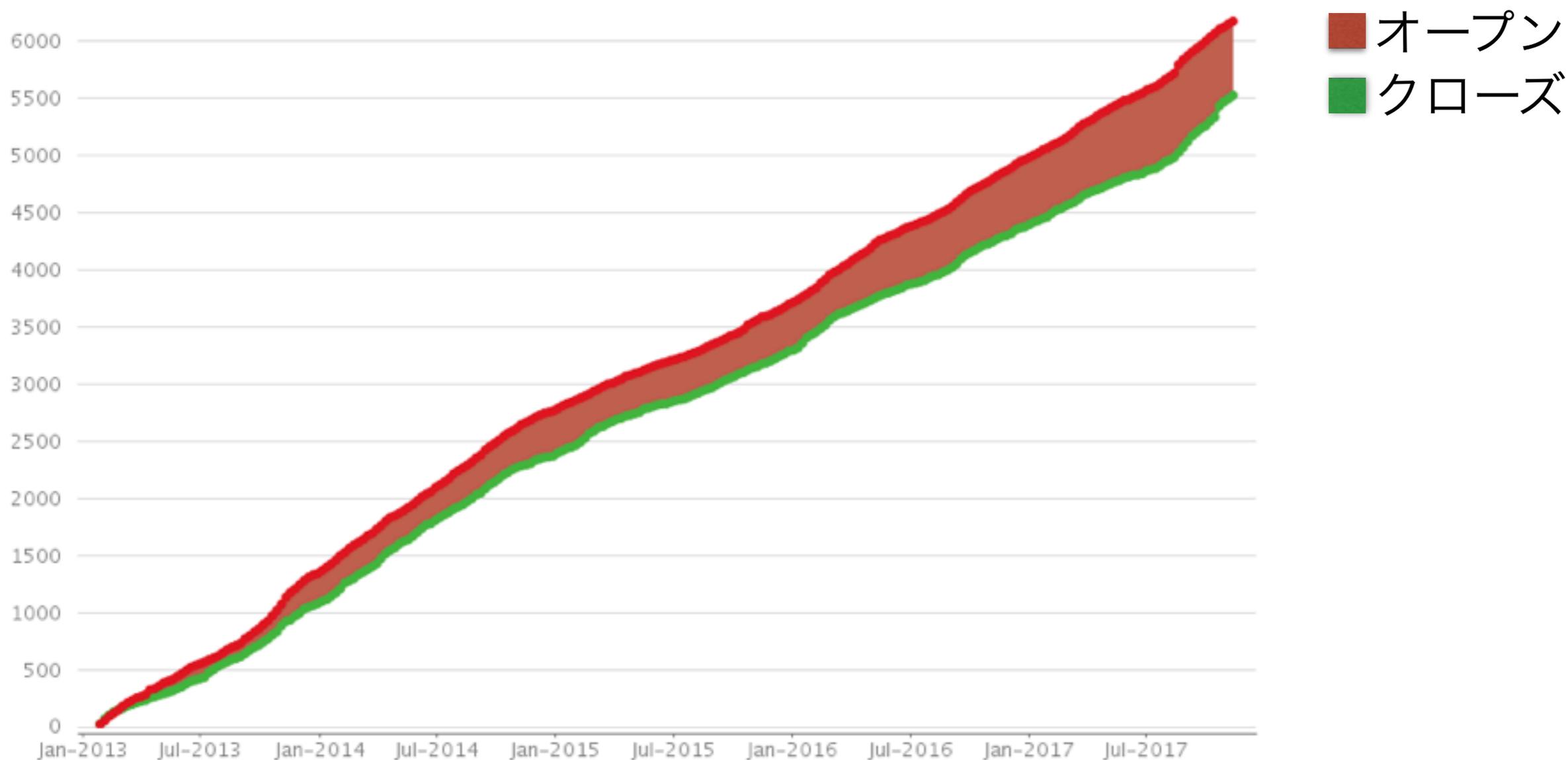


Zabbixの広がり方

- ・ 無償であることにより広がりやすい
 - ・ 利用してもらいやすい
 - ・ 企業の決定/承認とは無関係に現場で使ってもらえる
- ・ 結果として
 - ・ インターネット上の情報が多い
 - ・ 利用者数の増加 ⇒ さらに使いやすくなるの好循環
 - ・ フィードバックも多くもらえる

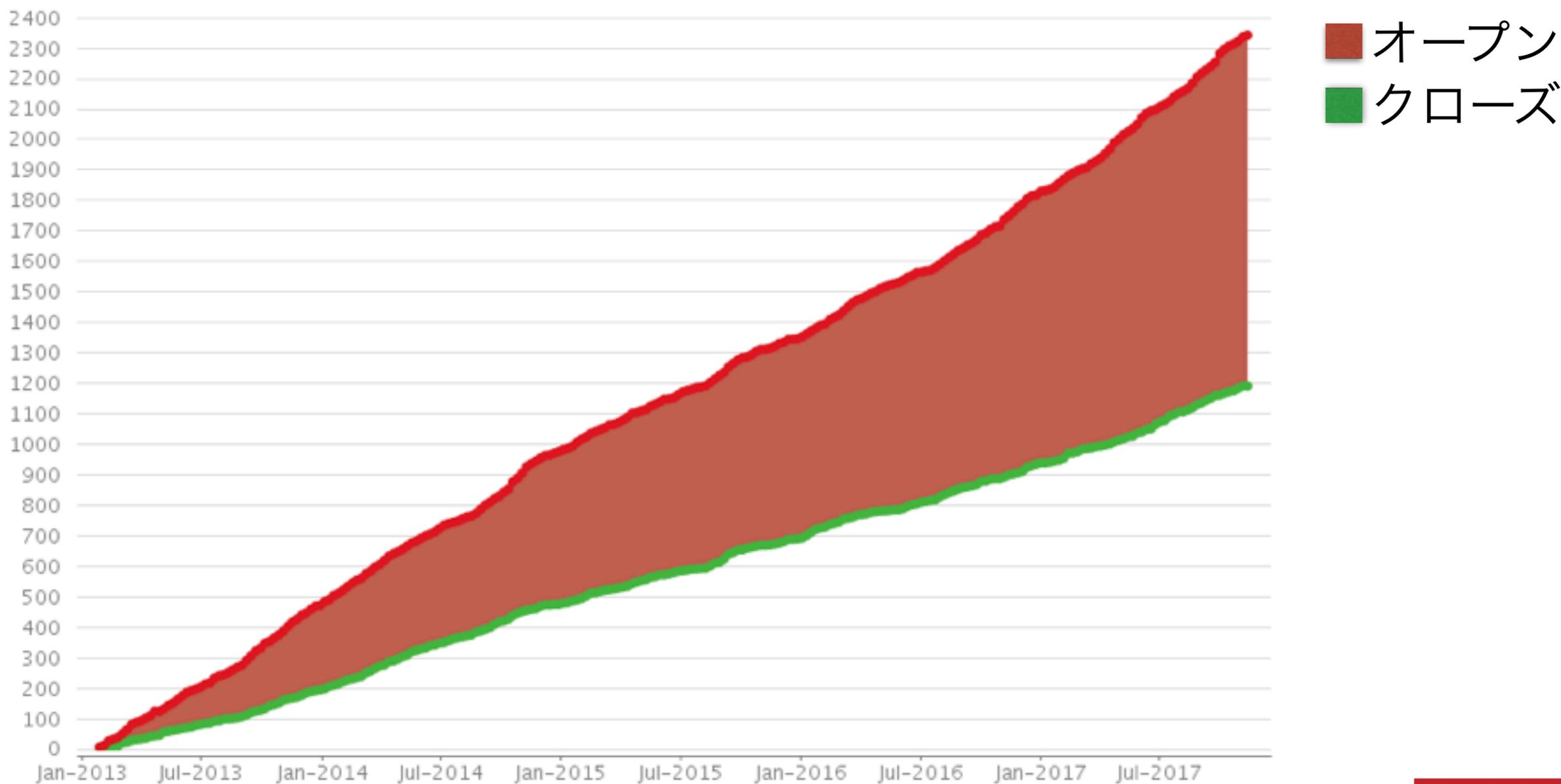
バグチケット数

- 直近5年間のチケット数 vs クローズ数



新機能追加要望

- 直近5年間のチケット数 vs クローズ数

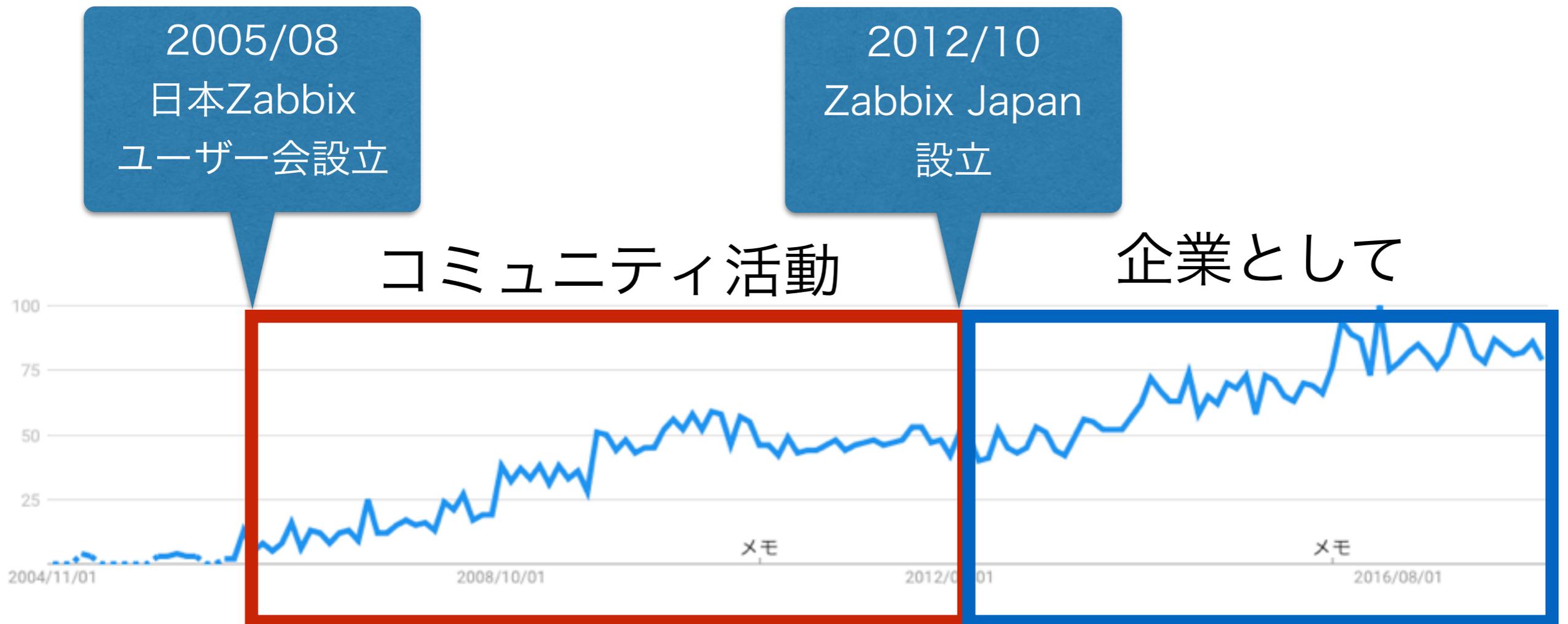


ソフトウェア自体が宣伝広告

- ・ Zabbixの利用ユーザーが増えることが宣伝
 - ・ 口コミやユーザーからの紹介やインターネット上の情報
 - ・ 他のユーザーも使っていることの安心感
- ・ Zabbix Japanでは
 - ・ 積極的な営業活動はしない
 - ・ 認知度向上のためのイベント出展のみ (Interop Tokyo)

日本でのZabbixの広がり方

- 2004年から現在までのGoogle Trend(日本国内)



どのくらいシェアがあるんですか？

- ・ どこでどれだけZabbixが使われているかは不明
 - ・ トラッキングできない
 - ・ 分かるのはダウンロード数とサイトアクセス数くらい
- ・ 製品の改善に集中する
 - ・ どのような機能が求められているのか理解する
 - ・ 地道な改善あるのみ



継続が大切

- ・ 長く継続することで信頼度が高くなる
 - ・ 少しずつでも良いので継続が大切
 - ・ ゆっくりとでも確実に改善を積み重ねる
- ・ Zabbix Japanの方針
 - ・ いきなり大きく広げるよりは徐々に拡大していく
 - ・ シェアやビジネスを優先しない
 - ・ まずは周囲の人がハッピーであること

Zabbix Japanの活動



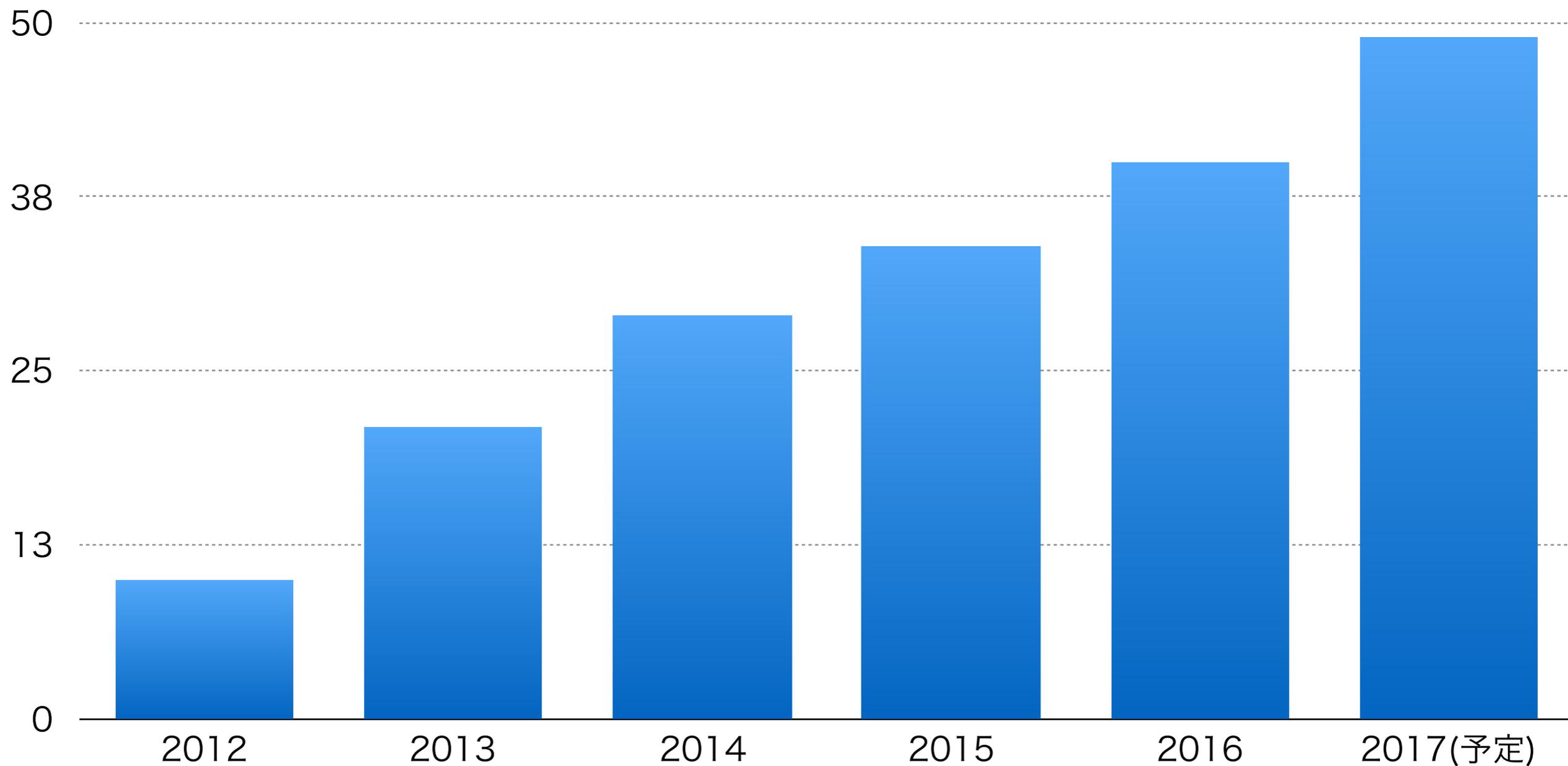
A decorative graphic in the top-left corner consisting of a network of interconnected nodes and lines, resembling a globe or a data network.

パートナーとのビジネス

- ・ パートナーの支援に注力する
 - ・ 販売はパートナー経由のみ
 - ・ SIビジネスは行わない (パートナーの役割)
 - ・ サポートも主にパートナー経由

パートナーの増加

日本国内のパートナー数



日本国内のパートナー

プレミアムパートナー



認定パートナー



リセラー



カスタマーポータル作成

- ・ パートナーやサポートユーザーとスムーズに情報交換

The screenshot shows the Zabbix Enterprise Customer Portal. At the top, the ZABBIX logo is displayed in a red box, followed by the tagline "The Enterprise-class Monitoring Solution for Everyone". Navigation links for "製品" (Products), "ドキュメント" (Documents), "FAQ", "お問い合わせ" (Contact Us), and "ログイン" (Login) are visible. The main heading is "Zabbix Enterprise カスタマーポータル". Below this, a search bar contains the text "ドキュメントとナレッジを検索" (Search documents and knowledge) and a "Search" button. A row of six icons with labels provides quick access to: "製品取扱パートナー" (Product handling partners), "サポート契約情報登録" (Support contract registration), "アップデート情報" (Update information), "ドキュメント" (Documents), "ナレッジベース" (Knowledge base), and "ソリューション" (Solutions). The "イベント情報" (Event information) section lists several training events in Tokyo, including an introductory training on Dec 6th, a certification exam on Dec 7th, and several multi-day training sessions from Dec 18th to Jan 12th. A link "開催予定のすべてのイベントを表示" (Show all scheduled events) is provided. On the right, a product information box for "Zabbix Enterprise Appliance ZS-5300" features an image of the white hardware device.

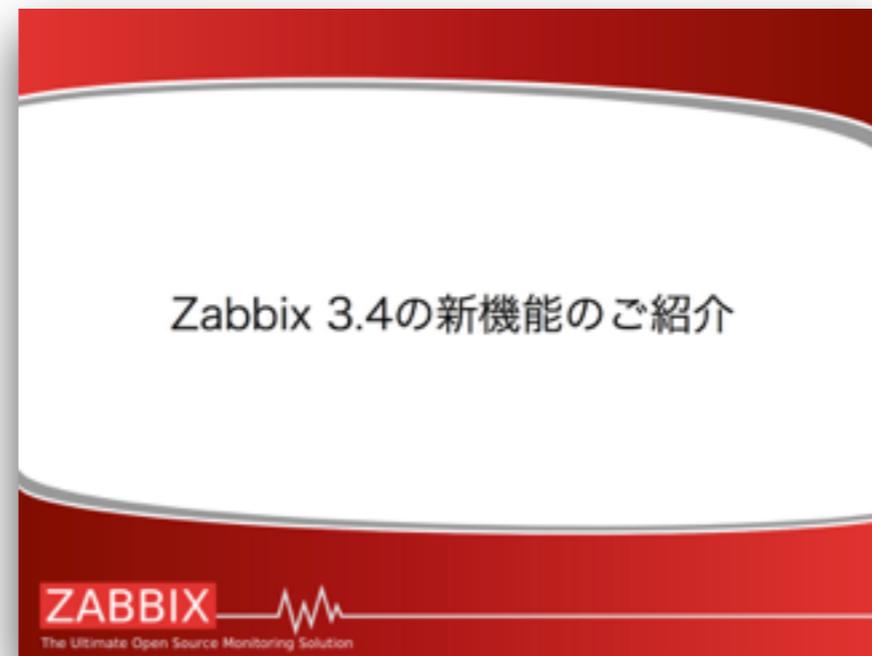
パートナー会や共同セミナー

- ・ 3ヶ月ごとのパートナー会を通算21回
- ・ 共同セミナーを定期的実施



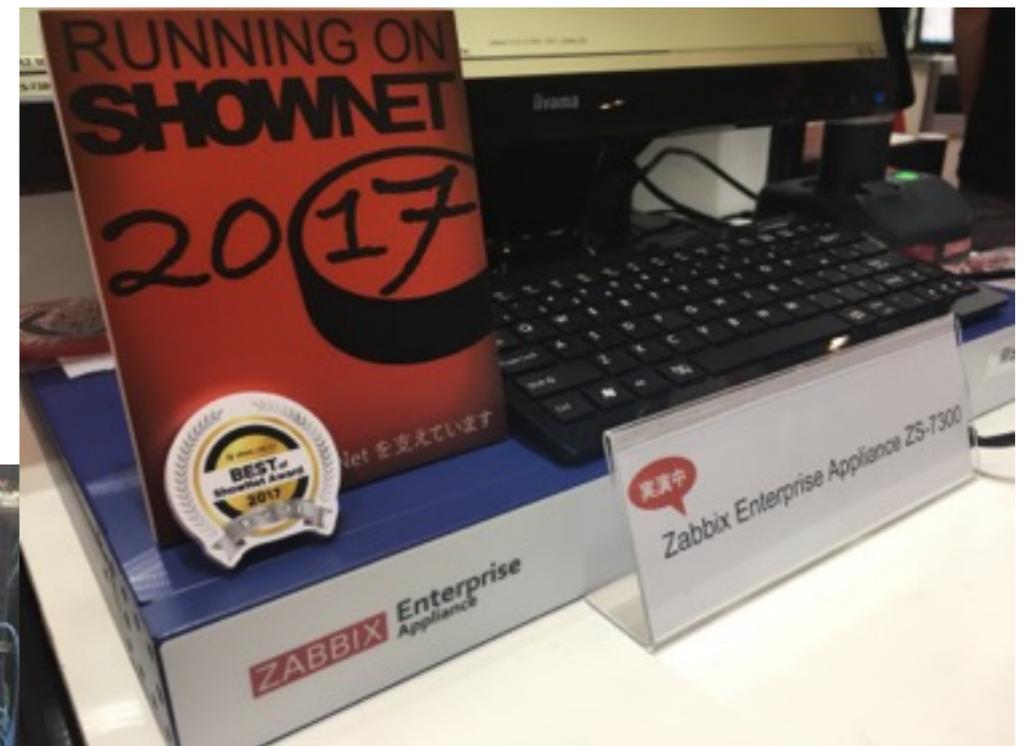
新機能ワークショップ

- ・ メジャーバージョンごとに共同で新機能検証
 - ・ Zabbix 2.2, 2.4
 - ・ Zabbix 3.0, 3.2, 3.4
 - ・ 資料はWebセミナーとして提供 (毎月定期開催)



Interop・ShowNet共同参加

- ・ Interopの共同出展
- ・ ShowNetで共同で構築作業
 - ・ 2014年から4年間





今後の5年間

- ・ 営業マーケティング

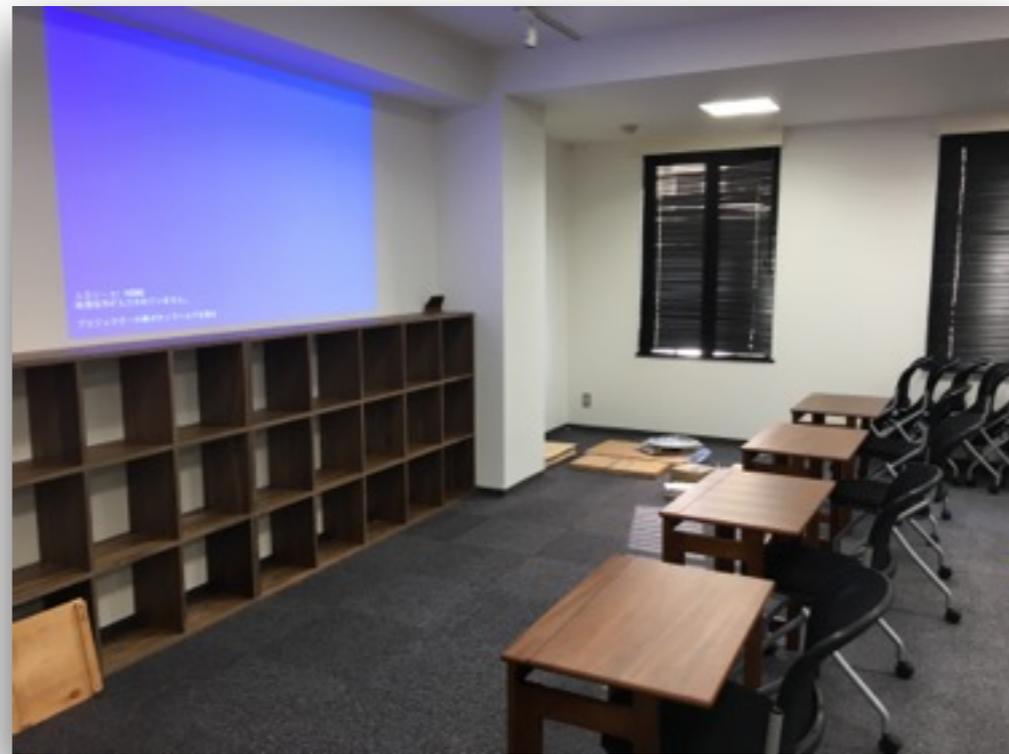
- ・ 不足している情報やツールの提供
- ・ OSSのZabbixならではのマーケティングやアライアンスの方法があるはず

- ・ 技術

- ・ パートナー向けトレーニングの実施
- ・ 技術力の向上や、OSSの技術の考え方
- ・ 開発スピードに対する感覚
- ・ 共同で技術検証などを行なっていきたい

トレーニング・セミナールーム

- ・ Zabbix Japan オフィスを拡張しました
 - ・ 現オフィスビルの5Fフロアを借りました
 - ・ トレーニングやセミナーなど実施していきます
 - ・ 技術勉強会などのために外部の方でも利用できます





募集しています！

- ・ サポートエンジニア
 - ・ 国内向けのサポートエンジニア
 - ・ オープンソースの開発・コミュニケーションに興味がある方
- ・ パートナーアライアンス
 - ・ パートナーと一緒に活動を考えてもらえる方
 - ・ イベントやカンファレンスの運営

日本からの新機能要望



2015/2016のZabbix Conference Japan

- ・ Zabbix 4.0への新機能追加要望を募集

懇親会で要望を受け付け

- ・ Zabbix Japanから開発サービスを利用
 - ✓ 日本国内の意見をまとめて要望
 - ✓ Zabbix 4.0までに実装されることを目指す
- ・ 懇親会参加証の裏にリクエストお願いします



裏面にリクエスト
懇親会で集めます

2016年は3つの要望を選定

- ・ 要望の多かった3つ
 - ・ ヒストリデータのCSVエクスポート
 - ・ ホスト名/DNS名に63文字以上を利用したい
 - ・ 障害対応コメントに対応ステータスを追加
- ・ Zabbix 4.0で…
 - ・ 実装してもらえるように調整しています
 - ・ が、他の開発サービスのリクエストも多く難しいかも

今年も実施します！

- ・ 懇親会で要望を受け付け
 - ・ Zabbix Japanから開発サービスを利用
 - ・ Zabbix 5.0までに実装されることを目指す
- ・ 懇親会参加証の裏にリクエストお願いします

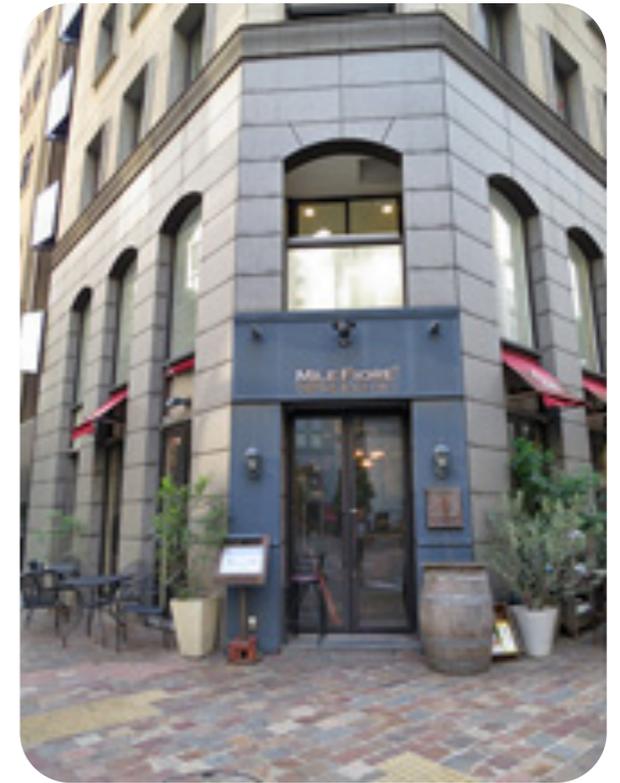


裏面にリクエスト
懇親会で集めます

ご静聴ありがとうございました

- Zabbix Japan LLC

- 東京都港区東新橋2-16-3 カーザベルソーレ8F
- <http://www.zabbix.com/jp>
- 03-4405-7338 / sales@zabbix.co.jp



- Zabbix LLC

- 117 Duelzavas Street, Riga, Latvia
- +371-6778-4742 / sales@zabbix.com

