大塚商会の販売最前線からお届けするセールスノウハウマガジン

BP Navigator

usiness artner

2020 Vol. 111

総力特集

アフターコロナの パートナービジネス

巻頭インタビュー

作家、心理学者、心理コンサルタント
早稲田大学オープンカレッジ講師

晴香 葉子氏

在宅勤務の不安をなくす
リモート時代のメンタルケア

Presented by Otsuka Corporation

大塚商会の販売最前線からお届けするセールスノウハウマガジン

BP Navigator
usiness artner

2020 Vol. 111

CONTENTS

巻頭インタビュー

8 作家、心理学者、心理コンサルタント
早稲田大学オープンカレッジ講師
晴香 葉子氏
在宅勤務の不安をなくす
リモート時代のメンタルケア

ITソリューション

14 総力特集
アフターコロナの
パートナービジネス

48 くらうどーる 連載
くらうどーるでAdobe・Autodeskの
販売がスタート!

54 モビリティビジネス Starter Book(スターターブック)
NPO日本ネットワークセキュリティ協会(JNSA)の
チェックリストで見るウィズコロナ時代のモバイルセキュリティ

56 HCIの売り方!
にわかに注目されるHCIソリューションを追う!
Azure Stack HCIのメリットや提案シナリオとは?

コラム

69 IT基礎技術の可能性

71 最新ITキーワード

BP Navi Value

32 標的型メール訓練
初期ミーティングからテスト・事後指導まで専任エンジニアへ一貫でお任せ
アルファネットの標的型メール訓練サービスでセキュリティ意識の向上を

34 サーマルカメラソリューション
この時期だから必ず売れるアルファネットのサーマルカメラ製品群
既存顧客への提案はもちろん、新規顧客の獲得商材としても提案したい

36 サプライビジネス
お勧め商材を厳選した「快適ベストセレクション」が
リリースされました!

38 パートナー様のビジネスに付加価値をプラス
One Stop & Value Added

製品情報

60 BP SELECTION -セレクション-

その他

73 BP Navigator Back Number／AD Index

第56回

ニッポンの
BP TOP INTERVIEW
元気人

各界の最前線で活躍する
オピニオンリーダーに
IT業界復活のヒントを聞く

作家、心理学者、心理コンサルタント
早稲田大学オープンカレッジ講師
晴香 葉子氏

在宅勤務の不安をなくす リモート時代のメンタルケア

新型コロナウイルスへの感染予防対策として在宅勤務が当たり前になった今日、1人で働くことの不安や孤独感にさいなまれるビジネスパーソンが増えているようだ。どうすれば、平穏な心を保って仕事に専念できるようになるのか？　在宅ワークを乗り切るためのメンタルヘルス管理や、リモート会議の生産性を高め、離れていてもチームとしての一体感を保つためのコミュニケーション方法などについて、作家で心理学者、心理コンサルタントの晴香葉子氏に聞いた。

第三の居場所の喪失が自粛疲れの原因の1つ

BP：新型コロナウイルスの感染拡大に対応して政府が緊急事態宣言を出した今年4月から5月にかけて、企業が社員に在宅勤務を促す動きが広がりました。普段とは違う働き方を余儀なくされた結果、今まで感じたことのないストレスや不安に悩まされた方が、かなりいらっしゃるようです。これは心理学的に見ると、どういう現象なのでしょうか。

晴香葉子氏（以下、晴香氏）：在宅勤務を強いられた方々が不安やストレスを感じるようになったのには、3つの大きな理由が考えられます。

1つは、新型コロナウイルスの感染拡大に対して「終わりのない恐怖」を感じてしまったこと。

2つ目は、いままでの日常が突然奪われ、仕事の進め方や暮らし方を急激に変えざるを得ない状況に追い込まれてしまったこと。

そして3つ目は、職場と家庭以外の心安らぐ場所（サードプレイス）を奪われてしまったことです。

まず第1の理由ですが、そもそも人間が感じる不安には、「理由が明確な不安」と「何となく感じる不安」の2種類があります。

入学試験や仕事のプレゼンテーションのように、目の前に迫っていることを「うまくこなせるだろうか」と感じるのは、理由が明確な不安です。こうした不安は、ことが終わってしまえば解消されるので、一時的、特定的な不安であると言えます。

これに対し、何となく感じる不安とは、「自分はこのままでいいのかな」といった漠然とした理由で感じるものなので、長期的、かつ持続的に続きます。

今回のパンデミックでは、具体的な脅威ではあるものの、解決の見通しが立たず、終わりが見えないことが、いつまでたっても不安が解消しない状態に人々を追い込んでしまっています。

本来、理由が明確な不安は一時的なものですが、先がまったく見えないことが、「何となく怖い」という気持ちを長引かせてしまっているのです。

2つ目の「仕事や生活で急激な変化を求められてしまったこと」は、わたしたちのストレスの大きな原因になっていると考えられます。

わたしたち人間の心には、無意識のうちに変化に伴うリスクを避け、現状維持したいという心理が働きます。

例えば、スマートフォンを買い替えたときに、自分の使いやすいように設定を変えたほうが便利であることはわかっているのに、現状を変えたくないので、初期設定のまま使い続ける方は意外と多いのではないでしょうか。

また、人間は、ある程度のことは自分で処理したい、自分の欲求どおりにしたいという気持ちを持っています。

それが制限され、いつもの働き方ではなく、在宅という働き方を強制されてしまったこともストレスに結び付いたのだと言えます。

BP：3つ目の「サードプレイス」を奪われたとは、どのような状況でしょうか。

晴香氏：サードプレイスとは、カフェや図書館、スポーツジムなど、職場でも家庭でもない、文字通りの「第三の居場所」です。

わたしたちは、仕事帰りや休みの日などにそうしたサードプレイスを訪れることで、息抜きをしています。

ところが、在宅勤務によって家にいることを強制されると、息抜きができなくなり、知らず知らずのうちにストレスがたまってしまうのです。いわゆる「自粛疲れ」と呼ばれる現象ですね。

これらの3つの理由が折り重なって、不安やストレスが蓄積していくのだと思われます。

不安感をプラスに変えて心の平静を取り戻す

BP：緊急事態宣言が解除されて以来、在宅勤務からオフィス勤務に戻す動きも広がっていますが、今後、新型コロナウイルス感染拡大の“第二波”“第三波”がやって来ると、再び在宅勤務せざるを得なくなる可能性があります。不安やストレスをためないようためには、どうすればいいでしょうか。

晴香氏：まずは、不安感に負けないようにするための生活習慣を心掛けていただきたいですね。

これからの10年は、IT分野に携わる皆さんにとって、
大きく社会貢献できる、真の頑張りどきです。

よく眠り、栄養バランスの取れた食事を取り、適度に運動することは不安やストレスを取り除くための基本です。

また、不安な気持ちを引きずりにくくするような舞台装置(生活環境)を設定してみることもお勧めします。

わたしたち人間の記憶や行動は、そのときの気分によって影響を受けるものです。例えば、同じ動画を見ても、気分がいいときに見るのと、そうでないときに見るのとでは、残る記憶に違いがありますよね。これを“気分の一致効果”と言います。

この効果を逆に利用し、生活環境にちょっとした仕掛けをすれば、その日の気分を高めることができるのです。

例えば、部屋をすっきり片付けてみたり、気分が上がるポスターや絵画、グッズ、家族写真などを置いてみたりするだけでも、不安感やストレスは、かなり和らぐはずです。

朝、目が覚めて、お気に入りのポスターや絵などを目にしたら、それだけでも元気のスイッチが入るのではないでしょうか。

BP:それなら手軽にできますし、すぐにでもやってみたいですね。

晴香氏:その他にお勧めしたいのは、不安感をプラスに変えることです。

不安は人間だけでなく、すべてのほ乳類が感じる心理です。目の前に恐ろしい敵が立ちはだかったり、太陽が沈んで暗闇が訪れたりすると、ほかの動物に比べて力の弱いほ乳類は、どうしても恐怖を感じてしまうのです。

つまり、わたしたちは不安とともに生きていかざるを得ないのですから、うまく折り合いをつけ、逆に利用していくしかありません。

不安な気持ちは、それを何とか解消しようとする行動を誘発します。新型コロナウイルスの感染が拡大すれば、「よし、マスクをしよう」とか「帰ったら手洗い、うがいをしよう」という行動を促すわけです。

不安に対する行動や備えを万全にすれば、安心感が生まれます。「準備を整えた」という達成感が不安に打ち勝って、心穏やかになれるのです。

BP:新型コロナウイルスだけでなく、大雨や地震などの自然災害でも、備えをしっかりしていれば、不安が解消されそうですね。

晴香氏:不安を解消する方法として、バーチャルなサードプレイスを作ることもお勧めしたいですね。

先ほども述べたように、職場でも家庭でもないサードプレイスが失われてしまったことが、心のバランスを崩しやすい原因となっています。

そこで、気晴らしとなる第三の居場所をオンライン上に求めてみるのです。

オンラインゲームを楽しむのもいいでしょうし、最近ではPCやスマホの画面上で博物や絵画などを楽しめるバーチャルミュージアムも増えています。

また、在宅勤務なら通勤時間がなくなるので、その時間を利用して、今までやりたいと思っていたけど、なかなかできなかった勉強や趣味を始めてみるのもいいかもしれません。

ちなみにわたしは、自粛期間中、家にいることが多かったので、以前から興味があったオンラインの書道教室に入門しました。

オンライン上ではさまざまな趣味や勉強の講座が開かれていますので、ストレス解消と自分磨きを兼ねて始めてみてはどうでしょうか。

IT業界関係者にとってこれからの10年がチャンス

BP:ところで、在宅勤務が当たり前になってから、それまでは対面で行っていた会議や営業をリモートで行う機会が増えました。画面越しに行う会議や営業は、なかなかスムーズにいかず、

作家、心理学者、心理コンサルタント
早稲田大学オープンカレッジ講師
晴香 葉子氏
HARUKA YOUKO

◎Profile

東京都出身。成城大学大学院文学研究科修士課程修了。文学修士(コミュニケーション学)。学芸員資格取得。IT系企業に技術職として就労経験のある心理学者。ビジネス経験を積みながら、各種学校にて、応用心理学、心理カウンセリングなどの手法を学び、カウンセリングスクール講師を経て、ビジネスパーソンを対象にした心理カウンセラー・講師として独立起業。カウンセリング実績は1万時間を超える。著書は76万部を超え、海外でも4冊出版。執筆・講演・研修実績も多数。テレビなどのメディアでも心理解説を担当。2018年3月 成城大学大学院博士後期課程修了。現在、豊富な知識と実績をもとに、企業に対するコンサルティング、執筆、講師活動を行っている。早稲田大学オープンカレッジにて、「WBP(世界のビジネス心理学)」講座を担当。近著『小さなことに落ち込まないこころの使い方』が青春出版のベストセラーに。「auヘッドライン・ニュース EX」にて悩み相談コーナー好評連載中。「現代日本執筆者大事典 第5期」(日外アソシエーツ2015)」に現代日本を代表する執筆者5000人の一人と して紹介。

相手の表情や気持ちも読みにくいという声もあるようです。リモートによるコミュニケーションを円滑に進める方法があれば教えてください。

晴香氏:対面の会議とリモート会議の大きな違いは、すべてが記憶ではなく、記録に残ることです。

対面の場合、誰が何を話したのか、ということを議事録に残したとしても、その場の雰囲気などは記憶にしか残りにくいですよね。

ところが、リモートの会議は録画できるので、すべて記録として残ってしまいます。その結果、長々とした説明や、あいまいな意見を述べることはマイナスになってしまうので、なるべく単純明快に自分の意見を述べられるように、事前準備をしっかりしておくことが大切になります。

あらかじめ、会議で伝えたいことの要点を整理しておくことをお勧めしたいですね。

BP:忙しいお客さまにリモートで営業するときには、なおさら事前の要点整理が重要でしょうね。

晴香氏:ただし、効率優先で会議を進めようとすると、何となく場の雰囲気が殺伐としてしまうので、互いを和ませるために、心の温度が上がる言葉を掛け合うこともお勧めします。

会議の終わりに、「お疲れさま」とか「ありがとう」「明日もよろしく頼むね」「がんばろうね」といった、相手の心の温度が上がるちょっとした言葉を添えてあげると、離れた場所にいても部門やチームの一体感が強まり、一緒にがんばろうという気持ちになれるのではないでしょうか。

さらに、最後は会議の参加者全員がにっこり笑って終わらせるようにするのが理想です。

笑顔は世界共通のコミュニケーション方法で、本能的に互いの関係性を強め、安心感を与え合う効果があります。

日本人には、会議などの場面で笑顔を見せることに慣れていない方も少なくありませんが、照れずに、勇気を出して笑ってみましょう。

BP:画面だと表情が伝わりにくいので、多少オーバー気味に笑ったほうがいいのかもしれませんね。

最後に本誌読者にメッセージをお願いします。

晴香氏:新型コロナウイルスの感染拡大によって、すべての人がステイホームを余儀なくされた今年の3月は、日本人にとって、これまでの生活様式を大きく変えざる得なくなるボーダーラインだったと思います。

いまでは、在宅勤務やリモート会議、電子署名、セルフレジ、バーチャルコンサートなど、生活でもビジネスシーンでも、あらゆることがリモートでできるようになりました。

これらの変化は急激に起きたことですが、実は、技術的にはすでに準備ができていたことなのです。

使える技術はそろっていて、それを活用すれば新しい生活やワークスタイルがすぐに実践できることがわかったのですから、今後あらゆる面で技術の実用化が一気に加速するでしょう。

これからの10年は、さらに新しい生き方、働き方の概念が生まれ、それらを支えるIT技術へのニーズが高まっていきます。IT分野に携わる皆さんにとっては、大きく社会貢献できる、真の頑張りどきがやってくるのです。

不安やストレスに負けることなく、ぜひ頑張ってください。BP

総力特集

アフターコロナの パートナービジネス

緊急事態宣言が解除され、長らく続いた自粛ムードは段階的に緩和されている。今後、第2波の感染拡大が懸念される中で、経済活動が再開される。しかし、新型コロナウイルスは、消滅したわけでなく、対抗手段も確立されていない。新型コロナウイルスの感染拡大を防ぎつつ、経済活動を行わなければならないのだ。そこで今回の特集は、今後のパートナー様のビジネスで押さえるべき商機のポイントを考えてみたい。

Part.1
under-current

キーワードは「リモート」・「非接触」・「スピード」 DX推進が待ったなしの課題に

新型コロナの流行は、ITビジネスのあり方を大きく変えたように見える。だがその底流にあるものは、本質的に変わっていない。むしろ以前から指摘されてきた課題が喫緊のものになったと言えるのだ。まずは危機が浮き彫りにしたアフターコロナのキーワードを考えたい。

まだまだ課題が山積 モバイルワークの現実

新型コロナの危機は、ビジネスの形を大きく変えることにつながった。第1波こそ乗り越えたものの、その治療薬・ワクチンが開発されるまでは、コロナリスクとの共生が求められることになる。ワクチン開発には最短でも1年以上の時間が必要になると見られるだけに、ITビジネスについても一過性のものにとどまらない腰を据えた対応が必要になることは間違いない。

ではウィズコロナのITビジネスはどういう方向に進むのだろうか。まずはキーワードに基づきその方向性を探っていきたい。

最初に挙げたいキーワードは、「リモート」だ。緊急事態宣言を受け、十分なお準備てがないまま在宅勤務を導入し、結果的に一定の成果を上げることができたエンドユーザー様も多い。第2波への備えという観点からも、モバイルワーク導入への取り組みがいっそう進展することは間違いない。

働き方改革の目玉とも言えるリモートワークは、ホワイトカラーの生産性向上という観点からも、従業員のワークライフバランス実現という観点からも、多くの企業が避けて通れない課題だ。コロナ禍の在宅勤務を経て、特に働き手からモバイルワーク継続を求める声も多い。だが今後、モバイルワークが全面的に普及するかと言えば、それはまた別の話になる。

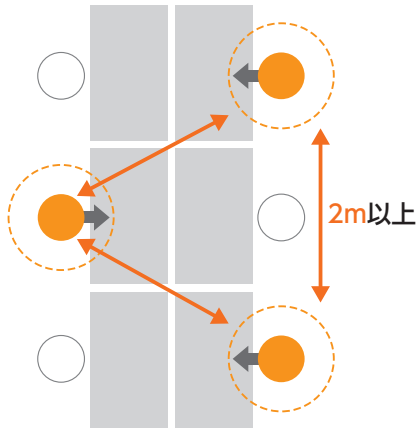
現実問題として、モバイルワークを前提として、今後の組織の維持・成長の図式が描ける企業は少ない。競合他社と競い合い、マーケットで生き残るうえで、企業には常に自己改革に取り組むことが求められる。改革の旗振り役をトップが担うとしても、実際に汗をかくのは常に現場を知る人間である。その役割までモバイルで行えると言い切れる企業は限られているのが実情だ。

Microsoft Teamsなどのコラボレーションツールは本来、業務改革まで視野に入れた、クリエイティブなコミュニケーションを活性化させるためのツールだ。だが、それを実現するには、組織のあり方そのものを変える必要がある。真のモバイルワーク移行を実現するうえでは、組織改革が大きな課題になるはずだ。

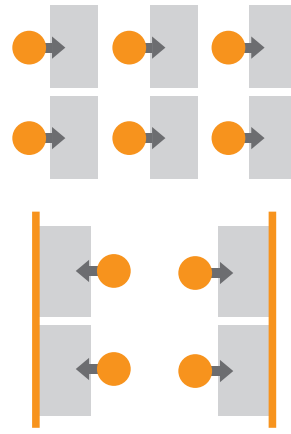
●ウィズコロナのITキーワード

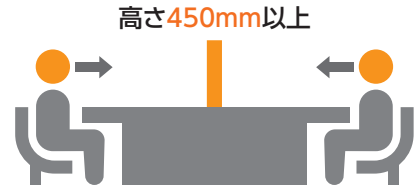
大項目	中項目	商材その他
リモート	リモートワークの再検証	●コラボツール ●クラウド型勤怠管理システム ●人事評価システム
	クラウド移行	●既存オンプレミスサーバーの見直し
非接触	オフィス業務の見直し	●電子サインソリューション ●オフィスデザインの見直し
	Webセミナー	●Webセミナーツール ●Webカメラ ●USBマイク ●AVミキサー
	営業のオンライン化	●オンライン商談ツール ●ノイズキャンセリングヘッドセット ●動画編集ソフト
スピード（経済の不透明化）	経営の可視化	●BIツール ●基幹システムのデータ活用
	企業や部署を越えた協業	●コラボツール
新しいセキュリティ	ゼロトラストセキュリティ	●IT資産管理 ●UTM ●MDM

●ウィズコロナのオフィスレイアウト例



ソーシャルディスタンスの確保


座る向きを変える



デスクトップパネルの設置

スタンドパネルの設置

また、モバイルワークの全面的導入では、就業規則や人事評価の仕組みの見直しなど、総務・人事部門の取り組みも必要になる。従業員が不公平感を抱くことがない仕組みの整備は喫緊の課題になるはずだ。

一方で業務手順がルールとして定着している、また、移動に費やす時間が多い営業担当の仕事については、今後もモバイルワークへの移行が活性化することは間違いない。ウィズコロナの世界では、オフィスに最小限のオンプレミスサーバーと管理要員だけが配置し、企業活動そのものはモバイルワークを主軸に行うという変化も既に表れつつある。

不透明化する景気がDX推進を加速させる

第2のキーワードは「非接触」だ。コロナ禍は、小売り・サービス業界において、キャッシュレス化やオンライン販売の促進につながった。オフィスワークでも、ソーシャルディスタンス（社会的距離）確保を目的としてオフィスレイアウト変更に取り組むエンドユーザー様が少なくない。それと共に注目したいのが、電子サイン・電子署名や営業活動のオンライン化という動きだ。

コロナ禍で行う在宅勤務において大きな課題となったのが、各種契約に伴う印鑑の押印だった。日本独自の商慣習でもある印鑑を前提とした紙ベースの契約業務は今後見直しが進むことは間違いない。特に権利や守秘義務など関係者が多数に及ぶ契約では、インターネットを介してスムーズに契約が締結できる電子サインの普及が進むはずだ。

契約までオンラインで行うか否かはともかくとして、電話や電子メール、そしてWeb会議ツールで商談を進める営業のオンライン化も確実に進展するはずだ。これまでも東京のベンダーと地方のパートナー様などではオンライン営業が一般化していたが、ウィズコロナでは営業担当との関係性を前提とした商談でも普及が進むはずだ。

またインターネットを介してセミナーを配信するWebセミナー（オンラインセミナー・ウェビナー）にも注目したい。コロナ禍のWebセミナー普及は、開催が困難になった会場型セミナーの代替を目的としたものが大部分だった。だが実際に運用を開始し、職場や自宅からセミナーに参加することが可能なWebセミナーのメリットに気づいたエンドユーザー様は多い。営業活動の観点では顧客とのリアル接点が確保できないなどの課題が残るものの、ウィズコロナ以降もマーケティング施策においてWebセミナーは大きな役割を果たすはずだ。

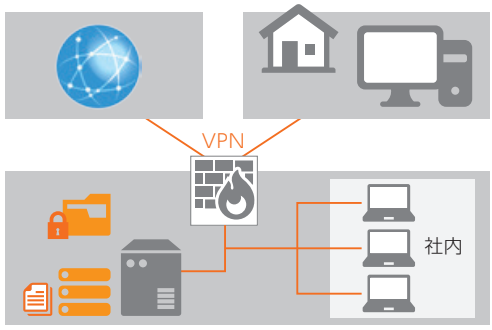
次に挙げたいのが「スピード」だ。コロナ禍は世界経済にかつてない不透明性をもたらした。第二次世界大戦後、最悪の景気後退につながる可能性も指摘されているだけに、その影響は深刻だ。

こうした中、これまで以上に大きな意味を持つのが、経営判断の迅速化や部署・組織を越えた業務プロセスのいち早い構築というDX（Digital transformation）につながる課題だ。経営判断の迅速化のカギを握るのが、経営状況の可視化であることは間違いない。月次決算にあわせて独自帳票を作成する企業も多いが、それだけでは市場の変化にリアルタイムで対応することはできない。BIツールのようなサービスによる、業務システムが蓄積

●ゼロトラストセキュリティの考え方

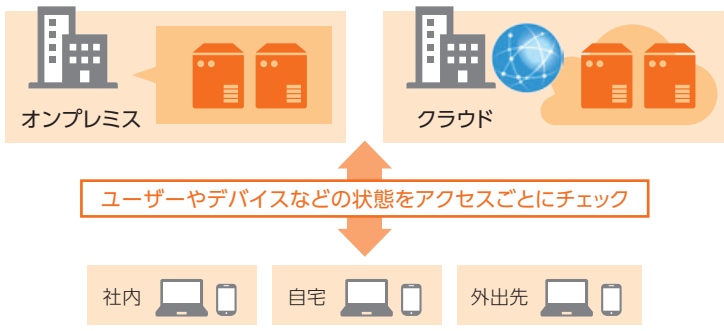
従来の境界型セキュリティ

社内と社外との間に境界をもうけ、ここで脅威を防ぐ。情報資産は社内ネットワーク内で保管／管理する



ゼロトラストセキュリティ

内部・外部の境界ではなく、情報資産に対するすべてのアクセスに対し、ユーザーやデバイスなどの状態を毎回チェックし、アクセスコントロールを実施する。



するデータ活用ソリューションのニーズは今後さらに高まるだろう。

また柔軟で効率的な組織基盤づくりにおいて注目したいのが、Microsoft Teamsのようなコラボレーションツールの活用だ。経済の不透明化は、競合他社も含めた協業の流れを加速させることにつながる。部署や組織の垣根を越えたプロジェクトのスムーズな進行を可能にするコラボレーションツールの需要は今後さらに高まる。

モバイルワークが求める新たなセキュリティ概念

最後に挙げておきたいのが「新たなセキュリティ概念」というキーワードだ。緊急事態宣言に伴う在宅勤務への全面的な移行においてエンドユーザー様の多くが直面したのが、VPNやファイアウォールによるセキュリティを前提とした既存ネットワークの通信容量不足という課題だった。その背景には、そもそも大部分の企業にとり、全従業員がモバイルワークに移行するという状況自体が想定外だったという事情がある。特にファイアウォールの処理速度が、モバイルワーク促進のボトルネック障害になるケースが考えられる。

こうした中で注目されるのが「ゼロトラストセキュリティ」と呼ばれる新たな考え方だ。これまでネットワークセキュリティは、ファイアウォールによりネットワークの内部と外部を分離したうえで、内部のネットワーク・デバイスをセキュアに保つという考え方が主流だった。その一方で、マルウェア攻撃の巧妙化や、内部犯による情報漏えいへの対応という面で、その限界を指摘する声も少なくなかった。ゼロトラストセキュリティは「社内は安全である」という前提に基づく従来のセキュリティ概念と異なり、「すべて信用できない（ゼロトラスト）」という考え方を前提に、たとえローカルなネットワーク内のやり取りであっても安全性のチェックやログ取得を行う点に大きな特徴がある。

具体的には、ローカルなネットワークかインターネット経由かを問わず、トラフィックのつど、以下のような観点でデバイスのセキュリティレベルを確認することがゼロトラストセキュリティの基本的な考え方になる。

●アクセスを求めているのは登録済みデバイスか

●搭載するアンチウイルスソフトの定義ファイルは適切に更新されているか

●承認外のアプリケーションが搭載されていないか

●IDが外部に漏えいしていないか

デバイスの持ち出しやBOYDを前提としたモバイルワークの一般化が、ファイアウォールによる内外の切り分けを前提とした従来のセキュリティ対策に新たな課題をもたらすことは間違いない。現実問題として、モバイルデバイスの状態を常時監視するMDMツール導入を進めるエンドユーザー様も多い。業務効率の確保という観点ではまだまだ課題も多いが、モバイルワーク普及に伴うファイアウォールのボトルネック化を回避する解の一つとして注目したい。

アフターコロナのIT市場を俯瞰する中で気づいた方も多いはずだが、実際のところ、新型コロナ対策として求められるものは、DXをはじめ、既に多くのエンドユーザー様が直面してきた課題にほかならない。景気は不透明感を増しているが、直近の調査では、企業のIT投資意欲は高い状態を維持している。ITビジネスにおいて、アフターコロナは大きな商機になるはずだ。

Part.2
アフターコロナ
の注目商材

電子サインソリューションや モバイル対応の勤怠管理に注目

ウィズコロナのITビジネスが、これまで企業が直面してきた課題の延長線上にあることは間違いない。ここからはその中でも特に注目したい商材・ソリューションについて考えていく。まずは、いくつかの商材をピンポイントで取り上げてみたい。

押印のための出社を不要にする電子サインソリューション

コロナ禍のリモートワークでは、押印のためだけに出社を余儀なくされるケースも目立った。アフターコロナ社会では、これまで続いてきた印鑑文化の見直しや契約業務のペーパーレス化に注目するエンドユーザー様も多い。

契約業務のペーパーレス化において大きな役割を果たすのが、Adobe Signなどの電子サインソリューションだ。そのメリットは、モバイルワークの活用促進だけにとどまらない。

まず挙げられるのが、業務効率化、コスト削減に関する効果だ。首都圏を中心として不動産管理を手掛ける企業の事例では、賃貸契約の更新に電子サインを取り入れることで大幅な業務コスト削減を実現している。

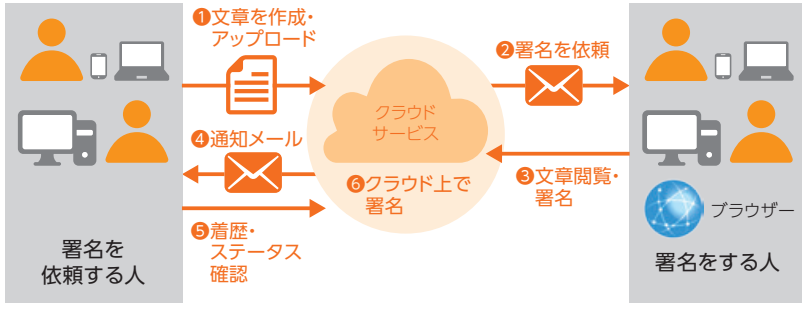
こちらの事例では、契約更新時期が近づくと、紙の契約書を返信用封筒と共に契約者に郵送する方法で更新手続きを行っていた。スマートフォンやタブレットによる電子サインに基づく方法への切り替えは、契約書の出力や封入といった手順の大幅な省力化につながっている。電子メールで電子サインへの移行の可否を確認したうえで、了解を得た契約者に対し、署名手続きのアドレスを送信し、サイン入力を行うという手順への利用者の反発はこれまで特にないという。

電子サインは今後、守秘義務契約、コンテンツ契約や技術ライセンス契約、業務委託契約や調達契約、雇用契約（労働条件を記載した書面が別途必要）など幅広い分野で普及が進むと考えられる。

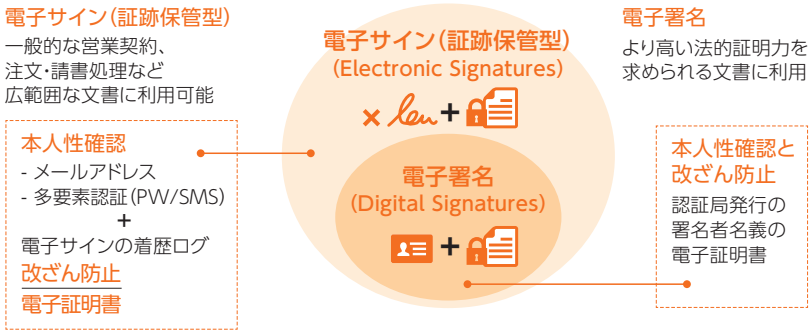
なお、電子サインには、一般的な「電子サイン」と「電子署名」という二通りの方法がある点も押さえておきたい。その違いは、物理的な印鑑を例に考えると分かりやすい。印鑑には認印と、市区町村に印鑑登録されて「印鑑登録証明書」により誰の印鑑であるかが証明される実印とがある。例えるなら前者が電子サイン、後者が電子署名ということになる。

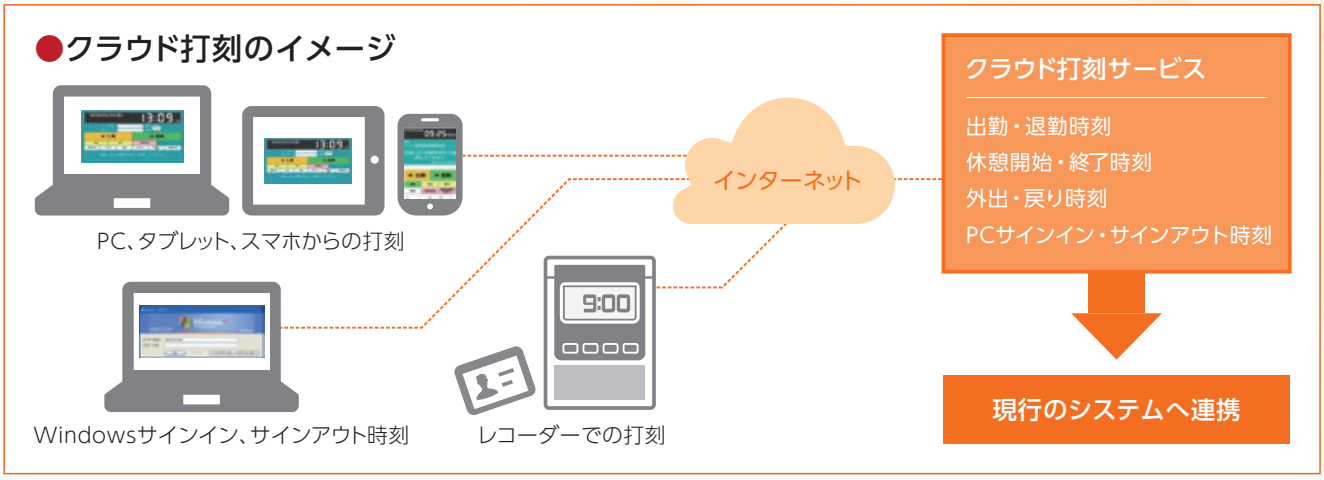
Adobe Signを例にすると、電子サインの本人証明は電子メールアドレスやパスワード、IPアドレスや署名依頼から署名に至る履歴ログに基づいて行われる。これだけでも十分な法的証明力を持つが、印鑑登録証明書に相当するよ

●電子サインの仕組み



●電子サインと電子署名の位置づけの違い





うな公的な認証が行われるわけではない。それに対し、認証サービスプロバイダが発行する電子証明書が付与され、より高い法的証明力を持つのが電子署名だ。そのため、電子署名は行政機関への申請書類や不動産取引など、より高い本人証明が求められる文書において利用されることになる。電子サインソリューションは双方の仕組みに対応することが一般的だ。Adobe Signの場合、200超の認証局に対応している。

また電子サインソリューションには、本人証明と共に、契約文書が改ざんされていないことを証明する仕組みも必要だ。Adobe Signの場合、署名済み文書はクラウド上に保管され、作業履歴をタイムスタンプ付きの監査証跡として記録することで改ざんが行われていないことを証明する。

モバイル促進という観点では、領収書保存の電子化にも注目したい。スマートフォンのカメラを使い、金額や日付を自動読み取りするソリューション導入は、コンプライアンスの観点からも有効だ。複数回の法改定で保存ルールの要件が緩和され、電子化に踏み切りやすい状況が整いつつある今、領収書保存の電子化に踏み切る企業も少なくないと見られる。

もちろんMicrosoft Teamsなどのコラボレーションツール未導入のエンドユーザー様へはその提案も重要な課題だ。また、特に名刺情報のデジタル化ソリューションに注目するエンドユーザー様も多い。

モバイルワークの勤怠管理が喫緊の課題として浮上

モバイルワーク導入では、コラボレーションツールなど業務を直接的に支援するツールだけでなく、総務・人事分野に関連するツール導入も求められる。勤怠管理はその分かりやすい例だ。タイムカードで勤怠管理を行ってきたエンドユーザー様の場合、モバイルワークの勤怠状況の正確な管理は困難になる。自己申告による管理は、常にその真正性が問われている。特に働き方改革の一環として残業時間の削減に取り組もうとする際、勤務実態の実態が不透明であることは大きな課題になっている。

こうした中、注目したいのがPCやスマートフォンによる打刻に対応するクラウド勤怠管理ソリューションだ。データ集計の効率化、リアルタイムの勤怠状況把握はモバイルワーク対応だけでなく、働き方改革を進めるうえで重要な役割を担う。

モバイルワーク普及は、勤務形態を問わない新たな人事評価の仕組みづくりに取り組む契機にもなるはずだ。その方法は各社それぞれが考えていくべき課題だが、パッケージ化されたシステムの導入も今後は進むはずだ。

セキュリティの見直しも重要なポイントだ。ゼロトラストセキュリティの第一歩になる、BYODも含めた業務デバイスの棚卸しに取り組もうとする際にまず提案したいのが、ソフトウェアのインストールや更新状況の管理やPC操作ログ取得などの機能を備えるIT資産管理ツールの活用だ。またWindows10搭載PCのウイルス定義ファイル更新状況や、個人情報と企業情報の切り分けなど、多彩な機能を備えるMicrosoft Intuneにも注目したい。

モバイルワークに伴うオフィス機能の縮小という動きには、IP電話によるスマートフォン内線化にも注目したい。2025年をめどにした東西NTTのアナログ回線廃止計画もあり、回線の見直しが喫緊の課題となっているエンドユーザー様も少なくない。ウィズコロナだけでなくアフターコロナまで見据えたネットワークの見直しは意義ある提案になるはずだ。

Part.3
オンライン営業

営業のオンライン化は自社導入と顧客提案の両方向で取り組みたい

コロナ禍は、営業のオンライン化の促進にもつながっている。ITビジネスの観点では、その積極的な活用と共に、エンドユーザー様へのノウハウ提供も強く求められる。Web会議ツールだけでなく、CRMやSFA、さらに動画編集ツールなど提案商材も幅広い。

着々と整備されてきたオンライン営業の土壌

オンライン営業とは、電話やインターネットによる訪問営業以外の営業活動を総称する言葉だ。コロナ禍に伴うソーシャルディスタンス確保は、顧客先への訪問からWeb会議ツールへの移行を余儀なくした。この動きはオンライン営業の本格普及につながろうとしている。

営業のオンライン化はインターネットの普及と共に欧米を中心に導入が進んだが、国内における普及はこれまで大きく出遅れていた。その背後には、経済活動が大都市圏に集中し移動時間の短縮化というオンライン化の第1の効果が見えにくいことに加え、営業担当との人間関係を重視する日本ならではの商慣習があった。

だがその一方で、営業のオンライン化を受け入れる土壌は着々と整備されてきた。B to Cのeコマースの普及は、B to Bにおいても、購買担当者が商談に先立ちインターネットで広く情報を収集する行動の一般化につながっている。その中で興味をひいた商材について、自社業務に即したより詳細な説明をまずはオンラインで得たいと考える購買担当者は決して少なくない。

また、アフターコロナのWebセミナー普及などの動きとの関連にも注目したい。リアルセミナーと違い、Webセミナーは地域を問わず参加することが可能だ。より幅広い営業リード(見込み客)を活用するうえでも営業のオンライン化は避けて通ることができない課題になるはずだ。さらに付け加えるなら、これまでも展示会への参加やセミナーの開催、オンラインによる各種コンテンツ配布などを通して蓄積した営業リードを活用しきれていない企業は少なくない。コロナ禍に伴う、訪問営業を前提とした商慣習の変化は、営業のオンライン化に積極的に取り組もうとする企業に大きなビジネスチャンスを生むはずだ。

ITビジネスの観点では、自社の営業活動のオンライン化と共に、エンドユーザー様に対する情報提供や関連ソリューションやツールの提案が求められることになる。まずは、オンライン営業のメリットを簡単に整理しておこう。

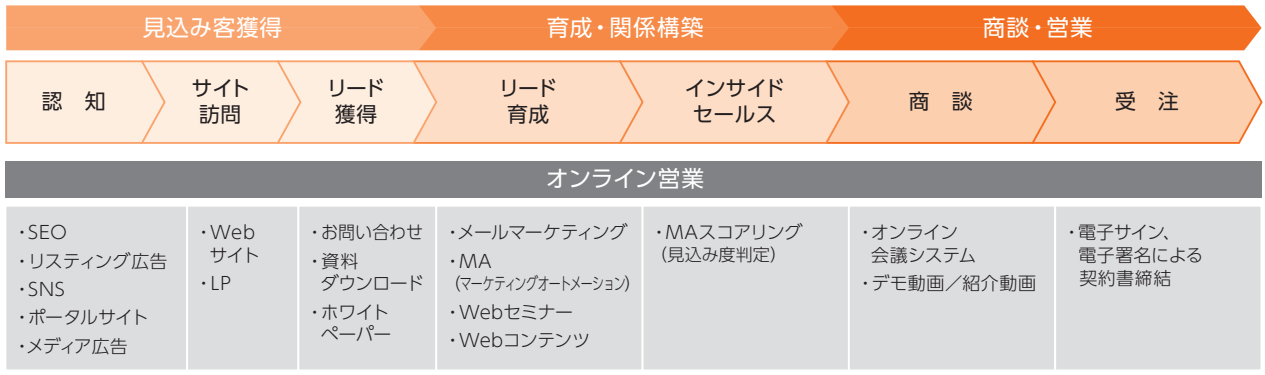
まず挙げられるのが、営業担当が移動に費やしてきた時間や交通費、資料の印刷費削減などの目に見える効果だ。それに伴い、営業がより効率的にかけられるようになる点も大きなポイントである。

一方で営業のオンライン化には課題も少なくない。第1のポイントは営業部門とマーケティング部門とのより緊密な連携の実現である。オンライン営業は、セミナーの開催や各種資料

●オンライン営業ツールの選定ポイント

通話方法	音声・映像共にインターネットで完結するタイプと通話のみ電話回線を利用するタイプがある。後者は電話でオンライン商談に自然に誘導できる特長を備える。
接続品質	通信環境も関係するが、音声や映像の品質は製品によって違いがある。トラフィックが混み合う時間帯の安定性も含め確認しておきたい。
参加人数	製品によっては一商談への参加人数に上限が設定されていることがある。
基本機能	メモ・チャット機能、画面・ファイル共有機能、録画・録音機能などの操作性を確認。
営業支援機能	専用ツールの場合、トークスクリプト表示や自動議事録作成などの機能を備える製品もある。
セキュリティ	商談では自社と顧客の機密情報を取り扱う。セキュリティの観点は一般的なWeb会議システム以上に重要な意味を持つ。

●オンライン営業の流れ



の配布を通して得た営業リードをベースに展開することが一般的だ。そのため、商材やソリューションごとに想定された顧客像をはじめとする、両部門の情報共有はこれまで以上に大きな意味を持つことになる。

また本格的なオンライン営業の導入には、訪問営業との役割分担を明確化しておく必要がある。オンライン営業にはリード発掘・リード育成を主に担う形や、Web会議ツールなどを使ってより具体的な営業提案やクロージングまで担う形など、いくつかのパターンがあり、訪問営業の役割分担のあり方も商材属性や顧客属性、案件の規模に応じてそれぞれ異なる。まずは営業業務を棚卸ししたうえで、訪問営業とオンライン営業の役割分担に関するルールを整備する必要があるだろう。

Web会議ツールは機能と共に音声品質にも注目

次に営業のオンライン化に必要なツールについて考えていこう。まず挙げられるのが、オンライン営業ツールだ。Microsoft Teamsなどの汎用的なWeb会議ツールのほか、提案内容をシナリオ化したトークスクリプトの表示など、オンライン営業に特化した機能を備える製品もある。画面の一角にトークスプリトを表示する機能は、商談の進め方やヒアリングの標準化への貢献が期待できる。

オンライン商談では、カメラの映り方も当然気になるが、それ以上に注目したいのが音声品質だ。訪問営業と比べ、表情の変化やボディランゲージはどうしても伝わりにくくなるのに対し、声の大きさやトーン、テンポの変化は非対面であっても伝わりやすいことがその理由だ。ツール選定では、機能や使いやすさに加え、音声品質の比較も大切なポイントになる。

また、よりクリアな音声を伝えるという観点では、ヘッドセットの見直しも効果的だ。ノイズキャンセリング機能を備えるヘッドセットであれば、キーボードの操作音や電話の呼び出し音などを軽減することが可能になる。

次に注目したいのが、顧客管理システム（CRM）や営業支援システム（SFA）の活用だ。特に、オンライン営業部隊と訪問営業部隊が営業活動を分担する場合、詳細な顧客情報やそのステータスをチーム全体でシステマティックに共有する仕組みが不可欠になる。また、マーケティングチームが顧客情報を共有し、より効果的な施策を打ち出すうえでも、CRMなどの整備は大きな意味を持つ。

最後に考えておきたいのが、多様なフォーマットの資料がより活用しやすくなるというオンライン営業の特長だ。PowerPointなどで作成した訪問営業用資料の転用だけでなく、動画資料の活用にも注目したいところだ。

Web会議ツールの場合、画面共有などの機能を使うことで、動画による説明を商談にスムーズに組み込むことが可能だ。特に注目したいのがデモンストレーションの動画による代替である。Web会議ツールうえでデモンストレーションを行うこともちろん可能だが、トラブルが発生しやすく、営業担当が操作に集中する必要があるデモンストレーションとオンライン営業との相性はあまりよくない。営業のオンライン化はデモンストレーション動画などの動画資料を商材ごとに用意する動きが進むと考えられるが、こうした動画資料を逐一外注することは、コストだけでなく、スピードや品質という観点でも課題が多い。今後は、簡単な動画を内製化する動きも進むと考えられる。Adobe Creative Cloudが提供する動画編集ツールや動画編集用PCにも注目したい。

Part.4
Webセミナー

ニーズに対応しツールを軸に関連サプライ品まで含めた提案を

コロナ禍に伴い活用が進んだもののの一つがWebセミナーツールだ。その役割は今後さらに大きくなることが予想される。Webセミナーのメリットと課題についてあらためて整理したうえで、ツール選定のポイントを考えていきたい。

開催コストを大幅削減 今後もセミナーの主流に

Webセミナー（ウェビナー・オンラインセミナー）の活用も、アフターコロナにおいて目立つ動きの一つだ。リアルセミナー開催が困難という状況の中、必要に迫られやむなくWebセミナーへの移行を試みる中、そのメリットに気づいたエンドユーザー様も少なくない。

まずは、Webセミナーのメリットについて押さえておこう。メリットとしてまず挙げられるのは開催コストの大幅削減の実現だ。リアルセミナー開催には、ある程度の人数が収容できる会場レンタル費用や会場の受付・案内スタッフの人件費のほか、セミナーを全国各地で開催する場合には移動時間や交通費も必要になる。自社の会議室でPCを使って配信が行えるWebセミナーであればそのコストは不要だ。また旬のテーマを扱う人気セミナーなどでは、会場キャパを超えた参加申し込みがあることも珍しくないが、そうした心配も不要になる。

参加者にとってもメリットは少なくない。リアルセミナーであれば時間をやり繰りして会場まで足を延ばす必要があるが、Webセミナーであれば自席のPCやスマートフォンでセミナーに参加できるうえ、過去のセミナーがライブラリ化されている場合は業務の空き時間の情報収集にも活用できる。質疑応答がチャットで気軽に行える点に魅力を感じる参加者も多い。さらに、国内・海外を問わず、インターネット環境さえあればどこからでも参加できることは、開催者・参加者の双方にとって大きなメリットと言えるだろう。

こうした特徴を持つWebセミナーは、これまで既存顧客へのよりきめ細かな情報提供・フォローアップのほか、新卒採用の会社説明会、社員のスキルアップなどを目的に利用されることが多かった。新規顧客開拓まで含めたリアルセミナーの役割を代替するうえでは、もちろん課題もある。

まず挙げられるのは、参加者とのリ

●Webセミナーの特長

	Webセミナー	会場型セミナー
参加方法	ライブ配信の場合、配信時刻にあわせてPC、タブレット、スマートフォンで受講。録画配信の場合、いつでも視聴できる。	会場まで足を運ぶ。遠方からの参加は、スケジュール調整や交通費捻出が必要。
参加人数	ツールの接続可能人数に応じるが、1万接続に対応するツールも。	会場規模に応じた制約がある。
準備	告知や参加申し込みへの対応のほかは、自社会議室などを利用した最小限の準備で開催可能。	会場を手配し設営を行ったうえで、当日は受付や案内、資料配布などの対応が必要。
費用	セミナー会場が不要になる。	会場設営費、スタッフ人件費、交通費などの費用が必要。
コミュニケーション	●参加者の反応が見えにくい。 ●チャットで講師に質問できる。 ●セミナーを使った対面営業が行えない。	●参加者の反応に応じたセミナー内容の調整が可能。 ●質疑応答への参加のハードルが高い。 ●対面営業によるリード確保が可能。

アル接点を確保できない点だ。この点については、オンライン営業の枠組みにおけるWebセミナーの位置づけという観点も含め、考えていく必要がある。

参加者の反応を見ながらセミナーを行うことに慣れたベテラン講演者の場合、参加者の顔が見えないことに戸惑うこともある。Webセミナーは参加が容易な一方、退室もまた容易だ。興味・関心が持てない、メリットがないと参加者が判断すれば即座に退室すると考えた方がいい。多くのWebセミナーツールが備える、チャット機能や挙手機能による双方向コミュニケーション活用も含め、Webセミナーという新しい形式に対応した内容の見直しも必要になる。

●Webセミナーツール選定のポイント

配信方法	Webセミナーには、ライブ配信と録画配信の二つの配信方法がある。双方の配信方法に対応していることが一般的だが、動画作成の多様な機能を備える録画配信に特化したツールもある。
参加方法	ブラウザーで参加できることが基本だが、専用ソフトのインストールが必要な場合もある。
ライセンス形態	ID数に応じた月額課金が基本。開催頻度によってはプリペイド方式の方が割安になることもある。
機能	チャットやセミナー資料の共有、動画配信、アンケートなどの機能に加え、挙手機能などを備えるツールもある。

配信方法や開催頻度などニーズに見合った提案を

現在、市場には多くのWebセミナーツールが登場している。エンドユーザー様のセミナーの目的や内容、開催状況などに応じた提案が求められる。次にツール選択のポイントを見ていきたい。

まず注目したいのが、配信方法だ。Webセミナーの配信には大きく、ライブ配信と録画配信（オンデマンド配信）の二つの方法がある。参加者の反応次第で微妙な軌道修正が行える、独特な一体感の醸成が可能なライブ配信に対し、録画配信は資料や字幕の効果的な挿入を通してより分かりやすく内容が伝えることが可能になる。Webセミナーはライブ配信を前提に一部コンテンツをライブラリ化することが一般的だが、録画配信を前提により高品質なセミナーを配信したいと考える場合、動画作成・編集と配信の二つの機能を一体化した製品も登場している。

セミナーへの参加方法も注目したいポイントの一つ。専用ソフトのインストールが必要になる製品もあるが、参加しやすさという観点ではブラウザーから参加できることが理想になる。

チャットや動画を含むセミナー資料の共有、アンケートなどの基本機能については、すべてのWebセミナーツールがほぼ横並びで備えていると考えていい。参加者視点に基づく見やすさ、講演者や開催者の操作性という観点で、体験版やデモ画面を見比べることが必要だ。また、一部ツールが備える挙手機能にも注目したい。リアルセミナーでは、一体感や双方向性を醸成する目的で講演者が挙手を求めることも多い。挙手機能はその役割をオンラインに移行したもので、マウスをクリックするだけで講演者の問いかけに答えることができる。退室が容易なWebセミナーの成功は、参加者をいかにセミナーに引き込むかが大きなカギを握る。挙手機能などを通し、双方向のコミュニケーションを図ることは大きな意味を持つはずだ。

ライセンス形態の違いにも注目したい。Webセミナーツールの多くは月額制だが、その開催頻度はエンドユーザー様によってそれぞれ違う。月に1度程度の開催であれば、プリペイド方式のツール提案を考えてもいいだろう。

最後にWebセミナー関連のサプライ製品について見ていこう。Webセミナーは、ソフトをインストールしたPCが1台あれば今すぐにでも開催可能だ。ただし、参加者の印象という面では、映像や音声の品質が大きな意味を持つ。新規顧客開拓を前提にしたWebセミナーを考えるエンドユーザー様にはWebカメラやUSBマイクの提案が必須だ。

PC内蔵マイクはPC操作音を拾ってしまうため、Webセミナーには外部マイクが不可欠と考えていい。Webカメラは実売1万円程度のものであれば、PC内蔵カメラを超えた品質の映像が得られる。また、ディスカッション形式など、複数の話者が登場するセミナーを開催することが多いエンドユーザー様の場合、複数カメラの映像の切り替えや合成、音声ミキシングなどの機能を備えるAVミキサーの提案も大きな意味を持つはずだ。BP

日本マイクロソフト

どこでもセキュアなオフィスになる Surface が実現するニューノーマルな働き方

新型コロナウイルス感染症の流行は、社会に大きなインパクトを与えた。危機的状況を乗り越えて企業を成長させるにはデジタル化を加速し、リモート/オフィスのいずれにおいても高い生産性を実現する環境を整える必要がある。そんな状況で改めて注目されているのがMicrosoftのSurfaceだ。今回はSurfaceビジネス本部シニアプロダクトマーケティングマネージャー土屋 奈緒子氏にアフターコロナのニューノーマル(新常態)な働き方と、Surfaceが果たす役割について話を伺った。

リモートワークで生産性を向上

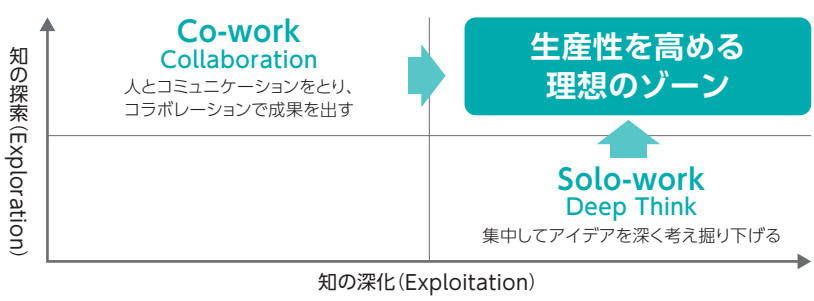
リモートワークにおいて生産性を向上するには、1人で集中して思考し作業する「Solo-work」と、誰かとコミュニケーションしながら共同で作業する「Co-work」の両面をサポートする環境が不可欠である。

Solo-workで重要なのは、思考の流れを止めることなく集中して作業ができる環境だ。「自宅で1人だと集中できる」「オフィスで机に向かう方が捗る」など、人によってSolo-workに適した環境は異なるが、Surfaceであれば、どんな場所でもすぐに仕事ができる。一方、Co-workで重要なのは、常に質の高いコミュニケーションを維持し、活発なアイデア出しや共同作業を簡単に行うことができる環境だ。「SurfaceとMicrosoft 365を組み合わせることで、チャット、オンライン会議、共同作業を手軽に実現できます」(土屋氏)。

Surface ビジネス本部
シニアプロダクトマーケティングマネージャー
土屋 奈緒子氏

Surfaceの特長の一つは、すべてのモデルでタッチ操作やペン操作ができる点だろう。細かい文字を拡大したり、Webページやドキュメントを指でスクロールしたりといった操作は、スマートフォンやタブレットで慣れている人も多

●生産性向上に必要な Solo-work と Co-work



リモートワークではノートPCとして

オフィスの机ではデスクトップとして

移動中はタブレットとして

いことから、一度使うと戻れないと思わせるほどに便利だ。キーボードやマウスを使いにくいような狭い場所でも利用できるというメリットも大きい。

さらに文字やイラストを簡単に書くことができるSurfaceペンを使えば、思い付いたアイデアを素早く手書きメモで記録する、共同作業でPowerPointやPDFに説明を手書きする、文字で伝えにくいことを図で説明するなど直感的で思考の流れを止めない操作が可能になる。

場所を選ばないフレキシブルなワークスタイル

場所や時間を選ばずに仕事をするには、モビリティが重要になる。自宅やオフィス内での移動、外出時の持ち歩きやすさ、一日安心して作業できる長時間駆動のバッテリーなどSurfaceはリモートワークに必要な要素にこだわっている。

また、3 in 1のSurfaceは、場所やシーンによってさまざまな使い方ができる。リモートワーク時はノートPCとして利用し、オフィスではSurface ドックを使って大型モニターに接続すればデスクトップPCのように利用できる。さらに移動中など手軽に使いたい時には、キーボードを外してタブレットとして使用することができるなど、フレキシブルな働き方を実現できるように設計されている。

●テレワーク導入で受注が増加しているSurfaceのLTE対応モデル

リモートワークで課題に上がることが多いのは、インターネットへの接続だ。PCは持ち帰ったものの家のネットワークが脆弱だったというケースも多い。そんな状況で導入する企業が増えているのが、SurfaceのLTE対応モデルだ。会社としてはPCとネットワークの両方を支給することで、テレワーク環境でもネットワーク遅延などのストレスがなく、生産性の向上を実現することができる。

Surface Pro X
With LTE Advanced Pro

Surface Go 2
LTE Advanced

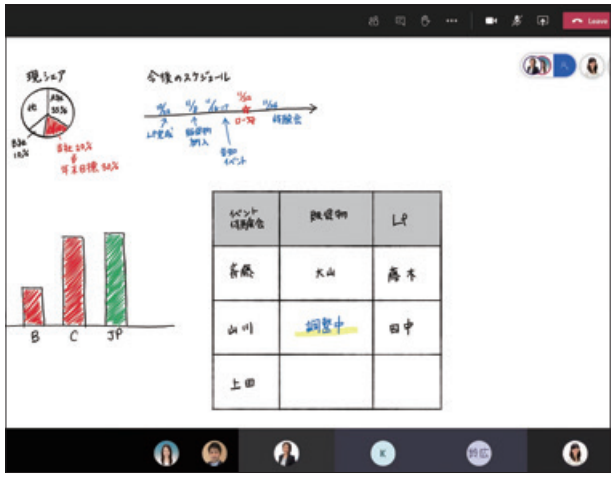
Surface Pro
LTE Advanced

チームの共同作業を支える Surface + Microsoft 365

Microsoft 365には、チャット、オンライン会議、共同編集などを手軽に実現できるMicrosoft Teamsをはじめ、チームの共同作業を支えるさまざまなツールが提供されている。

また、無料で利用できるMicrosoft Whiteboardを使って、チームメンバーとデジタルホワイトボードを使ったやり取りも可能だ。ペンで手書き文字や図を書いたり、画像ファイルや付箋を張り付けて注釈を書いたりなどデジタルホワイトボードならではのさまざまな機能が利用できる。Microsoft Whiteboardは誰でも利用できるツールだが、同じドメインのOffice 365のアカウントを持っているメンバー間では、ボタン1つで共有可能だ。なお、ホワイトボードのデータはクラウド上に保存される。

「メンバーで同時に書き込めるMicrosoft Whiteboardは、Teamsからも利用できるので、オンラインミーティングしながらの利用にも便利です。フリーハンドで書いた表、円や四角などの図形を自動認識させることもできますし、ブレインストーミングには付箋を使うこともできます」(土屋氏)



効果的なオンライン会議を実現するDual Far-field スタジオ マイク、フロント 5MP、リア 8MP の1080p フル HD ビデオ対応の高性能カメラ、振動音など不要な音を除去するチューニングが施されたDolby Audio Premium スピーカーを搭載するなど、Surfaceに搭載されているカメラやマイクは、オンライン会議に最適化された設定になっている。

指向性マイクを搭載したSurface Headphonesを利用すれば、よりクリアな音声のオンライン会議が可能になる。また、Surface Headphonesには、ノイズキャンセリング機能が搭載されており、オフィスや外出先で集中力を高める時にも効果的だ。

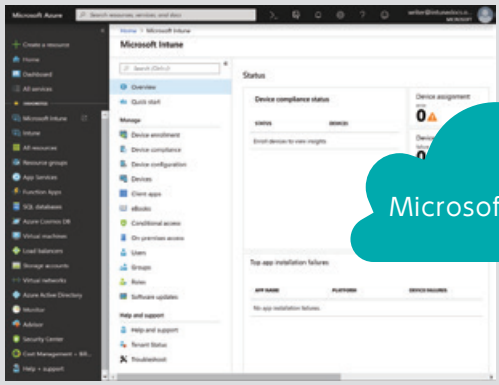
一元的に統合された モバイルデバイス管理機能

リモートワークの導入によって、従業員が利用するデバイスの管理が大変になったという声もよく聞かれる。しかし、Microsoft 365のIntuneを使えば、すべてのデバイスのファームウェア、ドライバー、更新プログラムを一元的に管理できる。さらにSurfaceには特有の管理機能

●一元的に統合されたモバイルデバイス管理機能

Microsoft Intune でファームウェアもドライバーも、更新プログラムも一元管理

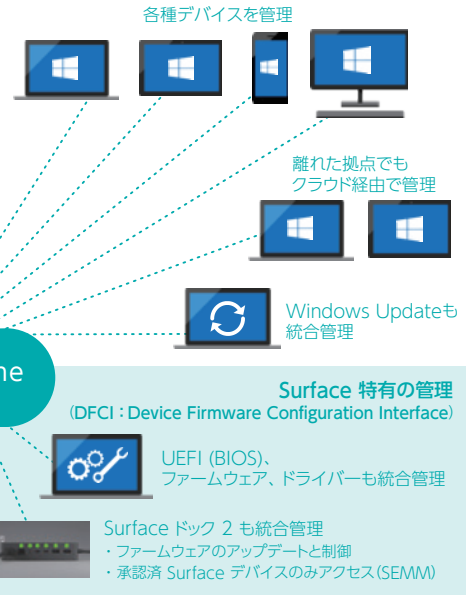
Microsoft Intune でのデバイス管理イメージ



Microsoft Intune 管理画面イメージ

IT 管理者

管理コンソールはブラウザでクラウドにアクセスして利用



選べる Surface ライン アップ

現場作業員	店舗従業員	外回り販売員	お客様担当営業	オフィス ワーカー	エグゼクティブ	エンジニア データ アナリスト クリエイター

であるDFCI(Device Firmware Configuration Interface)が搭載されており、UEFI (BIOS)レベルまで管理できる。また、Intuneでは、Surfaceドック2も管理できる。

また、Intuneを使えば、デバイスの導入やリプレイスの際にも、クラウドベースでシンプルな展開が可能になる。

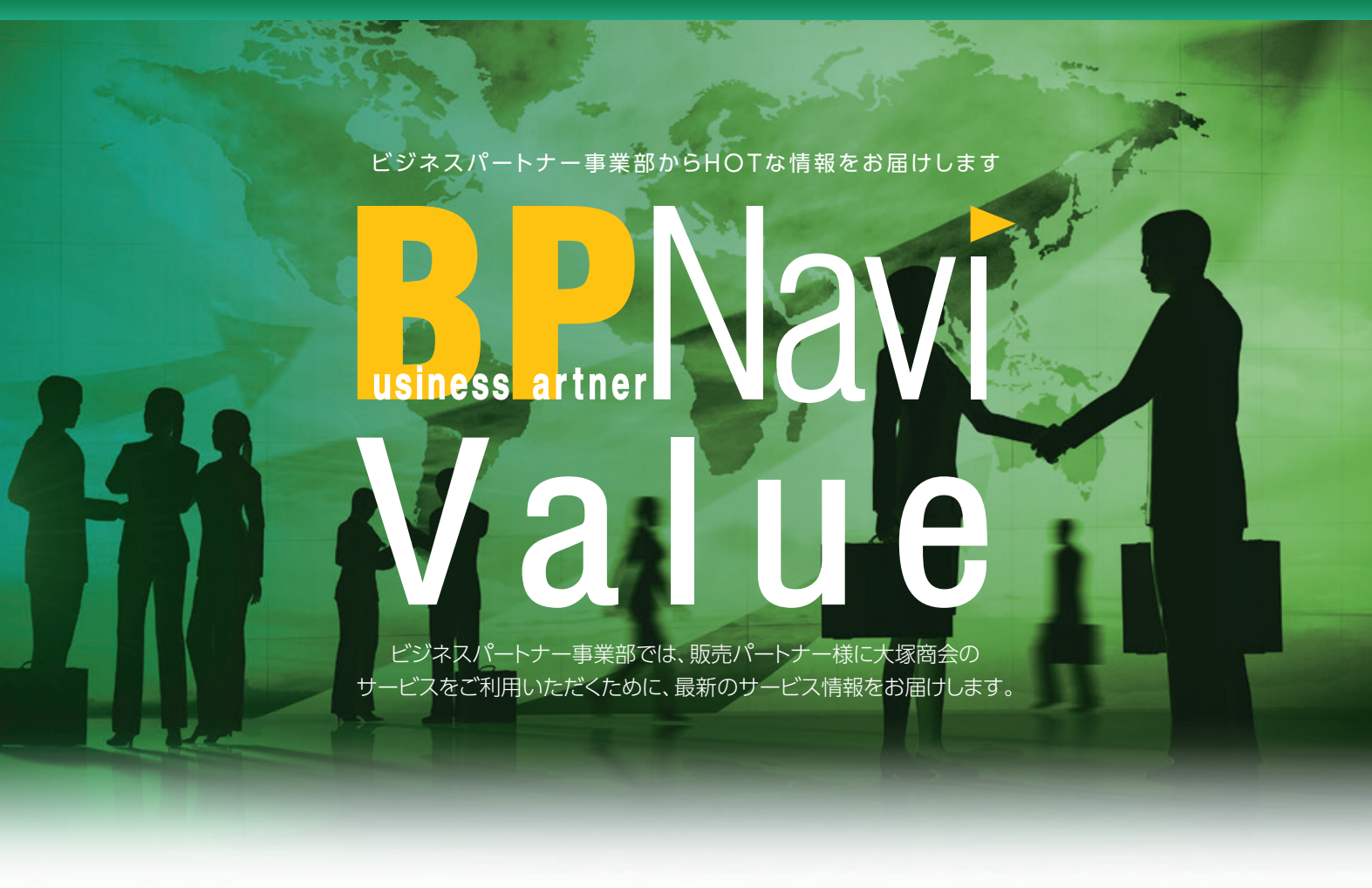
高いセキュリティが場所を選ばない働き方を実現

リモートワーク環境の生産性向上に欠かせないもう一つの要素は、高いセキュリティ機能だ。Surfaceはリモートワークに最適化された設計となっており、OSが起動する前のチップやファームウェアのレベルから、日々利用するアプリケーションやクラウドのレベルまで多層的に保護されている。Microsoft AzureやMicrosoft 365のセキュリティ機能やデータ保護機能との連携も意識した設計となっており、一貫したセキュリティを実現している。

リモートワークのデメリットをメリットに変える

危機的状況下において、十分な準備期間もなくリモートワークを実践した企業の中には、セキュリティへの懸念や生産性の低下などのデメリットばかりが目立ってしまったケースも多い。しかし、本来リモートワークとは働き方改革においても中核となる施策であり、場所にとらわれない新しい働き方は企業と従業員の双方に大きなメリットをもたらすことができる。

「働く場所を選ばず、生産性を向上する機能を提供し、高いセキュリティ環境を維持することができるSurfaceであれば、リモートワークのデメリットをメリットに変え、アフターコロナのニューノーマルな働き方をサポートすることができます」(土屋氏)。



ビジネスパートナー事業部からHOTな情報をお届けします

BP Navi Value

ビジネスパートナー事業部では、販売パートナー様に大塚商会の
サービスをご利用いただくために、最新のサービス情報をお届けします。

標的型メール訓練

初期ミーティングからテスト・事後指導まで専任エンジニアへ一貫でお任せ
アルファネットの標的型メール訓練サービスでセキュリティ意識の向上を 32

サーマルカメラソリューション

この時期だから必ず売れるアルファネットのサーマルカメラ製品群せ
既存顧客への提案はもちろん、新規顧客の獲得商材としても提案したい 34

サプライビジネス

お勧め商材を厳選した「快適ベストセレクション」がリリースされました! 36

BP事業部Information 40

BP事業部 組織体制のご紹介 42

大塚商会ビジネスパートナー事業部お問い合わせ先 43

企画・設計・構築			教育ビジネス	インターネットサービス	保守・PC買取・データ消去サービス				サプライビジネス
システム構築支援	導入支援	オフィス・ネットワーク回線	アプリケーション教育	Web回線提供サービス	PC・周辺機器修理	データ復旧	契約保守	PC・買取データ消去サービス	TPS-SHOP

企画・設計・構築　システム構築支援

標的型メール訓練

初期ミーティングからテスト・事後指導まで専任エンジニアへ一貫でお任せ アルファネットの標的型メール訓練サービスでセキュリティ意識の向上を

2015年に日本年金機構が被害を受けて個人情報を漏えいさせたことで、広く認知されることとなった標的型メール。大きな組織ほど被害は甚大となり、信用を大きく損ねるおそれがある。対策として有力な、標的型メール訓練サービスを手がけるアルファネットに、その有効性や特徴を聞いた。

リモートワーク導入が進む昨今 攻撃メール対策も重要に

アルファネットは企業のセキュリティ教育やペネトレーションテスト、内部情報漏えい対策など、多くのセキュリティソリューションを手がけている。その柱ともいえるサービスが、標的型メール訓練だ。標的型攻撃は、情報の詐取が達せられるまで繰り返されるため、回避は困難。「陥るのは当たり前」を前提に、攻撃を受けたときに被害を最小限に抑えるための対応を訓練する趣向だ。

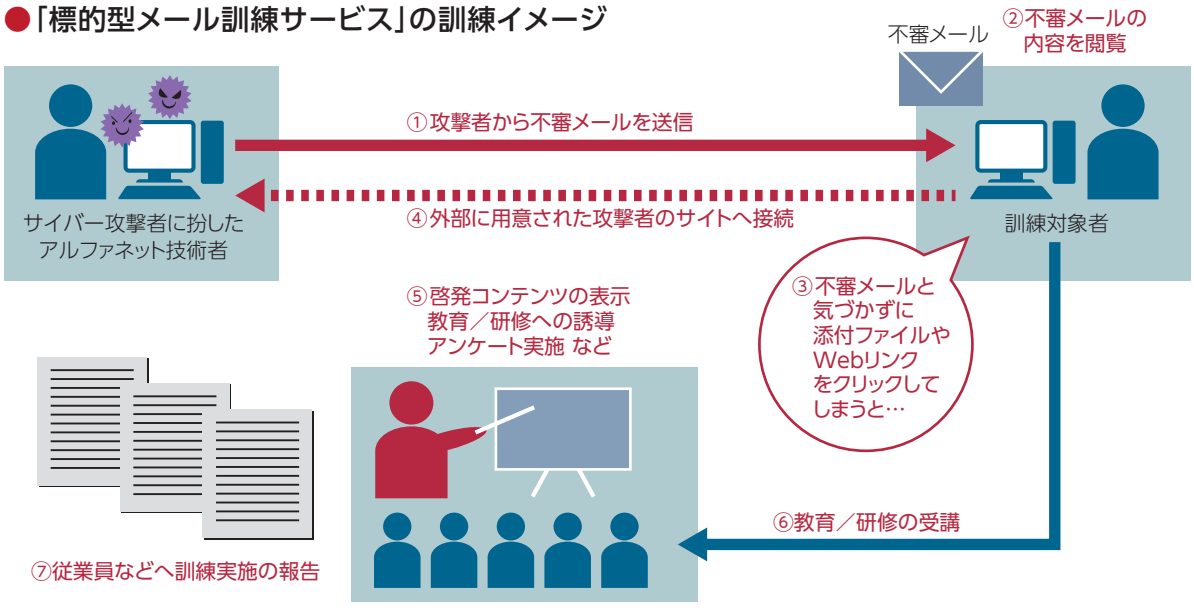
訓練は従業員に標的型メールを疑似体験させる形で進行。標的型メールを偽装した不審メールを実際に送信し、添付ファイルやリンクをクリックしたか否かといった各人の対応を見る。こうした結果をもとに教育や研修を実施したり、アンケートを行ったりと、組織全体のセキュリティ意識を高めていくのが狙いだ。

コロナ禍の影響でリモートワークを採用する企業の増加に伴い、メールによる攻撃も増えている昨今、同サービスはより重要性を増しており、同社のソリューション販売を担当する営業の加藤　真理奈氏は「標的型メール訓練はリモートでも実施できる意味もあり、今こそ必要」と、需要に自信ありと語る。各社が同様のサービスを取り扱うなか、アルファネットならではの強みは何か。担当エンジニアの松下 直哉氏に聞いた。

専任エンジニアが担当することで エンドユーザーに寄り添った提案を

「弊社のメール訓練は、1つの案件について、1人のエンジニアが最初から最後まで一貫して担当する点が大きな特徴です。訓練のためにお客様はどのような準備をすればいいかといった打ち合わせに始まり、訓練用メールの送信や結果の集計、そこ

●「標的型メール訓練サービス」の訓練イメージ



から導き出されたセキュリティ対策のレポートまで、全て専任者が担当します」と、松下氏は専任制のメリットを語る。初期のヒアリングでお客様が訓練を通じて何をしたいのか目標を明確にし、最後はそれに合わせて報告内容を編集する。このようにユーザーに寄り添ったサービスが提供できる点は、専任制の賜物だと強調した。最終的な目標は、仮にお客様が危険なメールを開いてしまったとしても、ルールに沿って管理部門へ報告できる体制づくりが重要と話す。サービスの最後には、その実現を目指して提案やサポートを実施しており、例えば訓練メールと思って報告を怠る人がいたとしても、「報告の練習でもある」と指導しているとのこと。効果について、実際に利用者からは好評を博しており「従業員同士で情報共有がよく行われるようになり、不審なメールへ冷静に対応する、組織としての文化が醸成された」との声も上がっているという。

この訓練を定期的に利用することで、新入社員にも熟年の社員にもセキュリティ意識が浸透し、リテラシーの平準化が進むケースも。回を重ねることで、従業員が慣れてしまうケースはないか、疑問に思われるかたもいるかもしれないが「その可能性はあるが、実施の間隔が空いても記憶が薄れて油断してしまうケースもある」と松下氏が教えてくれた。あくまでも体感だが、訓練用メールは初経験者の2～3割が引っかかってしまうところを、訓練を重ねると最高で1～2%までに削減できた事例があるという。新人の参加や操作ミス、といった要因もあって、完璧に対応できるケースはないが、程よい期間で反復するのが望ましいとのことだ。また、2回目以降はメールの巧妙さを上げてほしいといった要望が入ることも多く、アルファネットでは逐次対応。実際の攻撃メールも年々巧妙化する性質上、効果的な利用法といえる。

大事を招いてしまう前にリスク回避へ投資を

多様なメリットのある標的型メール訓練サービスは、セキュリティソリューションを1から構築することなく、全てアルファネットに任せられる点で、パートナー企業としても扱いやすい商材といえる。「弊社は営業面で直接エンドユーザーとアタッチできていないが、その部分をパートナー様に拾っていただくことでWin-Winの関係を築ける」と松下氏は話す。また、同サービスは2015年に年金機構の情報漏えいが発覚して以来、認知度が上がったとのことで、これもセールスのヒントとなりそうだ。「数年前までは利益に直結しないサービスと認識されていたが『リスクを回避するための投資』という目線を持っていただきたい」と、加藤氏は語る。利用者の7割は定期案件となっており、一度利用してもらえればその重要性に気付いてもらえるため、最初のアプローチが重要。大きな組織ほど情報漏えいのリスクは高いため提案しやすい。

株式会社アルファネット
東日本ソリューションサービス部
サイバーセキュリティ課
上級エンジニア
松下 直哉氏

株式会社アルファネット
東日本ソリューションサービス部
ソリューション販売課
加藤 真理奈氏

なお、受注のピークは年末・年度末が多いため、ちょうどこの6～7月は、より余裕を持ってサービスを実施できるとのこと。最後に「お客様が意識していない潜在的なニーズがあるので、ぜひその部分をパートナー様に引き出してほしい」と、加藤氏は営業のポイントを教えてくれた。

企画・設計・構築

システム構築支援

サーマルカメラソリューション

この時期だから必ず売れるアルファネットのサーマルカメラ製品群 既存顧客への提案はもちろん、新規顧客の獲得商材としても提案したい

新型コロナウイルスの感染拡大が社会問題となっている中、コロナウイルスがすぐそこにあるという前提の「新しい様式」で社会や経済活動を動かす必要がある。その中で大事になるのが、ウイルス感染の原因となる密を発生させない行動をすることや、活動にかかわる人たちの万全な健康管理だ。ITインフラをトータルでサポートするアルファネットは、人の発熱※のスクリーニングに特化したトータルソリューションを提供している。

発熱が心配な人を確実に捉える、一次検査と二次検査

その健康管理の手段の1つとして行われるのが体温測定だ。体温測定を行うことで、体調不良やウイルス感染の可能性のある人をスクリーニングする。例えば、店舗であれば、客を入店させる前にエントランスで検温し、37.5℃を超えている場合は入店させないようにするといったことを行う。企業の会社員が対象であれば、オフィスに入る前の検温で37.5℃を超えていたら帰宅させるといった対応を取る。店舗や会社員のように多数の人に対して検温を行う際には、1人1人に体温計を配って検温するのは非効率で現実的ではない。そこでよく活用されているのが、サーマルカメラだ。

発熱が心配な人を確実に捉える、一次検査と二次検査

アルファネットの発熱スクリーニングソリューションは、サーマルカメラを利用する。サーマルカメラとは、人の目に見えない遠赤外線を使って、物体の表面温度を測定するカメラのこと。例えば、電子体温計では熱伝導を利用して直接肌に検査部を当てて測定するが、サーマルカメラは非接触で物体から出る熱線（遠赤外線）の強度を測定することで肌の表面温度を割り出す。

アルファネットが提供するHIK VISIONのサーマルカメラは、多く普及する工業用のサーマルカメラとは異なり、人体表面の温度計測に特化している。工業用では、マイナス数十度～数百度での広い測定温度である代わりに、測定精度が粗くなる一方、人体表面用の場合は、想定温度の範囲を人体温度の範囲である30～45℃に狭めることで、測定精度を±0.5℃程度にまで高めている。

発熱スクリーニングは、集団をまとめて検温する「一次検査」、心配な体温であった人だけに絞り込んで正確に検温する「二次検査」の二段構えになっ

運用に合わせて3つのタイプからお選びいただけます

	ハンディタイプ	カメラタイプ	顔認証リーダタイプ
	DS-2TP31B-3AUF	DS-2TD1217B-3/PA	DS-K1TA70MI-T
運用方法	手持ち又は三脚設置で本体モニタで確認	三脚又は天井に設置しパソコンやNVRで確認	卓上設置金具又は据え置き設置金具
工事の有無	不要	必要（配線・取付）	必要（配線・取付）
測定可能温度	30℃～45℃	30℃～45℃	30℃～45℃
測定誤差	±0.5℃	±0.5℃	±0.5℃（ブラックボディを使用しない場合）
測定距離	1m	3m程度	0.5 ～ 1.5 m
同時計測数	1人（1ポイント）	10人（10ポイント）	1人（1ポイント）
機器保証	メーカー保証（2年）センドバック対応	メーカー保証（2年）センドバック対応	メーカー保証（2年）センドバック対応
カメラ本体価格	¥240,000（税抜）	¥890,000（税抜）	¥422,500（税抜）

※感染症の予防及び感染症の患者に対する医療に関する法律で、「「発熱」とは体温が37.5℃以上を呈した状態をいい、「高熱」とは体温が38.0℃以上を呈した状態」と定められている。

ている。一次検査では、サーマルカメラでまとめて検温。37.5度以上で発熱した人を検知(て、アラートを鳴らす。さらに二次検査へ検知された人を送り、体温計で再想定する。このような二段構えにすることで、多人数でも短時間で効率よく検温し、発熱した人を探し出すことが可能なのである。

さまざまなサーマルカメラを状況に応じて使い分ける

アルファネットが取り扱うサーマルカメラには、ハンディータイプ、タレットタイプ、顔認証リーダータイプがあり、予算や用途に応じて選べる。「DS-2TP31B-3AUF」(HIK VISION)は、手に持って使える小型軽量タイプのサーマルカメラで、温度をリアルタイム検知しディスプレイに表示するとともに、スナップショット撮影も行える。スナップショットはMicro SDカードに格納できる。160×120のサーマル解像度の非冷却焦点面アレイを備え、熱を素早く検出できる。充電式のリチウム電池で駆動し、最大8時間の連続使用が可能である。

ハンディータイプは検温担当者が手に持って検温を実施してもよいし、三脚に固定しておいて通りすがりの人を検知してもよい。カメラ画面に表示された人の額部を検温するようになっており、人の体温をカラーコンター表示する。発熱を疑う温度に近くなるほど白っぽく表示される。こちらはオフィスや店舗のエントランスで、入場する人、ひとりひとりに対して検温を実施する際に適している。

人の往来が激しいエントランス、混雑した店舗などでの検温は、タレットタイプの「DS-2TD1217B-3/PA」(HIK VISION)が適している。タレットタイプは、ハンディータイプと比べて多機能であり、サーマルと可視光のデュアルカメラでのリアルタイム検温が可能だ。この製品は、ノートPCをLAN接続して使用するが、異常検知の出力はカメラ単体でも行える。この製品は、10人以上の複数人数を同時かつ瞬時に検温可能である。密集状態で移動していても検温が行える。体温はカラーコンターと併せ、対象人物付近に数字も表示する。

さらにAIで人物の顔を検出し、光学映像の該当の人物に温度表示をすることができる。温度超過を検知した場合、光学映像からその人物を特定し、警告音を鳴らしたり、フラッシュ光を点滅させたりすることが可能だ。なお、顔認証では、対象の人がマスクをしていても問題ない。

また、ハードディスクレコーダーなどと接続することで録画ができる。録画記録をしておけば、温度超過した人物がいつ通過したのか、後から簡単に検索することが可能だ。カメラからのアラーム出力接点をNVRに入力(接点入力を活用)しておけば、人物を検索しやすくなる。

サーマルカメラと顔認証リーダーを一体化した新製品が、「DS-K1TA79MI-T」(HIK VISION)である。こちらは絶対温度を測定するサーモパイル方式ではないため、短時間で長距離から表面温度が測定できる。また検温を行いながら、顔認証を利用した入退管理が行える。設備の出入り口に設置し、出入りする本人が自分の体温をセルフチェックできる。

ファシリティエンジニアリング営業部
FE営業3課　係長
瀬谷 葉子氏

ウイズコロナ時代に、ぜひ確保したい「売れ筋商品」

アルファネットのサーマルカメラは、教育機関や店舗、オフィスなどさまざまなシーンで活用ができる。また同社は、サーマルカメラやITに詳しくない人でも問題なく導入できるサポート体制になっている。これまでの導入実績と経験に基づいて、顧客の課題に合わせた最適なサーマルカメラの運用方法を提案。デモの実施も対応可能であり、設置工事や設定も行ってくれる。

新型コロナウイルスと共に生きる「ウイズコロナ時代」と言われる今、同社のサーマルカメラ製品群は「売れ筋商品」ということで、非常に引き合いが多い。営業の新規開拓のフック的な商材としても有効になる。また、勢いよく在庫がはけてしまうこともあるとのことなので、ご興味をお持ちの方は、事前に問い合わせいただきたいということだ。

サプライビジネス

TPS-SHOP

サプライビジネスをサポートする製品カタログ
お勧め商材を厳選した「快適ベストセレクション」最新号（Vol.32）がリリースされました!

TPS-SHOPは、パートナー様がリスクなく、今すぐにオフィスサプライビジネスをスタートできるサービスです。大塚商会では春と秋の年2回、TPS-SHOPの総合通販カタログ「快適オフィスサプライ」を発行しています。「快適オフィスサプライ」から掲載アイテムを厳選した「快適ベストセレクション」の最新号（Vol.32）がリリースされました!

春と秋の年2回発行される快適ベストセレクション

大塚商会では春と秋の年2回、OAサプライ、文房具（文具）、PCハード・周辺機器等、事務用品/オフィス用品の総合通販カタログ「快適オフィスサプライ」を発行しています。また、5月と11月の年2回、「快適オフィスサプライ」の発行後にその内容を厳選して再編集した「快適ベストセレクション」を発行しています。サイズはA4判と共通ですが、16ページにまとめているので、非常に軽量です。

TPS-SHOPの代理店契約をされているパートナー様が新規開拓のための営業をする際や、PC、サーバー、ソフトウェアなどの取引のあるエンドユーザー様にサプライについてのご提案をする際など、商談時のツールとして最適な冊子です。

内容は「快適オフィスサプライ」の抜粋ですので、価格やお申込番号等は共通です。ただしFAXオーダーシートは付属していないため、「快適ベストセレクション」の情報のみでご利用される場合はWEBからの注文のみの対応となります。冊子の価格は1部150円とこちらもお手頃で、入手方法は当社営業への申し込みとなります。ぜひお求めいただき、ご活用ください。

今すぐ必要な商品を中心にセレクトしたベストアイテム

掲載商材は、メディアからOA/PC消耗品、事務機器/家電、文具/事務用品、そしてPCアクセサリなどです。大塚商会が提供する膨大な商材から、売れ筋の消耗品、あるいは緊急に必要になるケースが多い商品、そして予算稟議の手続きや大掛かりな搬入作業が必要なくお求めやすい商品を厳選しています。

例えば、「メディア」カテゴリでは、CD-R・DVD-R/-RW/+RW/DL・Blu-ray Discを複数国内メーカーにて、スピンドルケース/薄型ケース・プリンタブル対応と豊富に用意。LTOテープも取り扱っています。

また、「OA/PC消耗品」カテゴリでは、最も需要が高いコピー用紙はコストパフォーマンスに優れるプライベートブランド「TANOSEE」製品に絞っており、ラベルシールは定番のエーワン製品。トナーカートリッジはカラー（ゼロックス・エプソン）・モノクロ（エプソン・キヤノン）用をそれぞれご用意しています。

「事務機器・家電」カテゴリでは、昨今の事情に合わせてUSB充電器やモバイルバッテリー、iPadと組み合わせて使えるキーボード付きタブレットケースといったアイテムを各種取りそろえたほか、「Qi」対応ワイヤレス充電器といった最新アイテムもご用意。大きな会議で便利なマイク付き拡声器スピーカーといった入手の難しいアイテムもチョイスしました。大量に必要になりやすい各種アルカリボタン電池やカメラ用電池をしっかり取り揃えているのも注目です。

「文具・事務用品」カテゴリは、各種ファイル類や付箋紙、デスクボックスや文書保存箱といった定番の消

最新号「快適ベストセレクションvol.32」がリリースされました。

TPS-SHOP運営によるストックビジネスの3つのメリット

1、導入ハードルが低い

ボールペンやクリアファイルなどオフィスで使用頻度が高く、
なおかつ低価格のものが多いので、提案時に受け入れてもらいやすい。

2、顧客の囲い込みができる

TPS-SHOPの強みは自社のサービスとして展開できる点にあります。
IT機器やソフトウェアだけでなく、消耗品もカバーすることで、顧客の囲い込みにつながります。

3、毎月収益が上がる

消耗品は年に数回ではなく、毎月何かしら購入されます。
1社1万円でも100社なら月に100万円と右肩上がりに積みあがっていくビジネスです。

耗品のほか、足りなくなるまで放置されがちなホワイトボードマーカーをご用意。その他、度重なる自然災害により現在需要が高まっている防災グッズを特に充実させており、救急用品セットや非常用品セットから簡易トイレ・折り畳み担架・防災毛布まで取り揃えております。

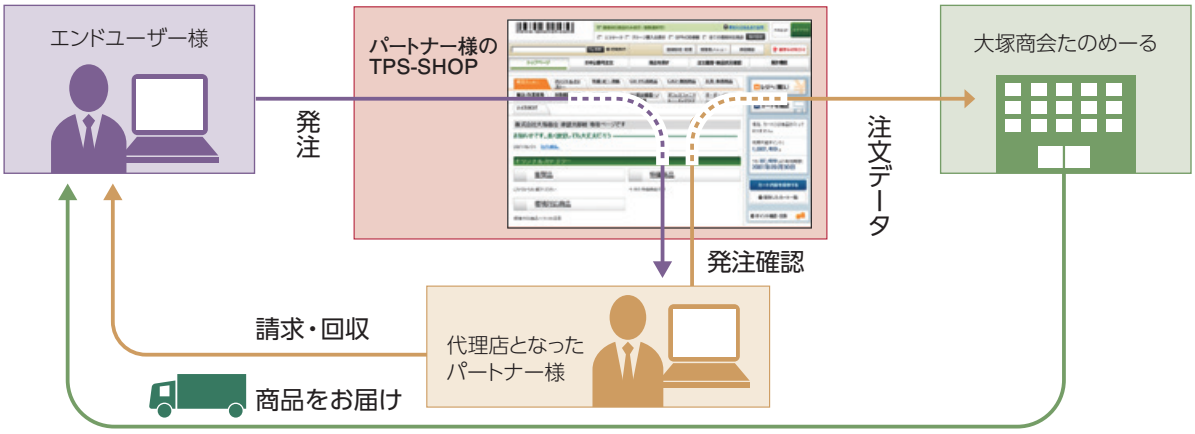
オフィスで必要な周辺機器を網羅 セキュリティグッズもご用意

冊子の中で大きくページ数を使用しているのは、「PCアクセサリ」カテゴリです。モニタをはじめ、キーボード・マウス、各種フラッシュメモリメディア、外付けHDD/光学ディスク、USBハブ、NAS、有線および無線ネットワーク関連機器など、PC本体を除く周辺機器一式を網羅。フラッシュメモリメディアは業務用途で今なお需要のあるコンパクトフラッシュを取り扱っているほか、マウスは低価格な有線スタンダードタイプから最新のワイヤレスエルゴノミックマウスまで豊富に取り揃えています。ネットワークケーブルは30mまでの各種のほか、コネクタ無し・最大300mの長尺巻きをご用意。コネクタ単品とセットでご購入いただくことにより社内ネットワーク配線にも対応でき、その際必要になるケーブルカバー類も同時に取り扱っています。OAクリーナーやエアダスターといった定番のお掃除グッズはもちろん、各種キャリングバッグもご用意。家具類は頻繁に足りなくなるものではないので少数の取り扱いとなりますが、机上ラックと簡易スツールをラインナップしています。

そして、現在大きな問題と見られているのがオフィスのセキュリティ対策。オフィスの机を中心とした身の回りにもセキュリティリスクは多く潜んでいます。例えば、モニタ画面に取り付けて、のぞき見を防止するセキュリティフィルターです。低価格タイプからマグネットタイプ、タッチパネル対応タイプまで、サイズは最大27インチサイズまで、各種取り揃えています。そしてPC本体を机に固定するワイヤーロックや貴重品を収納するセキュリティボックス、不正な有線接続をブロックするためのポートカバーはUSB用とイーサネット用をラインナップ。この機会にご提案をぜひご検討ください。

■TPS-SHOPの運用の流れ

エンドユーザー様から注文を受けた商品の配送は、大塚商会が受注から納品まですべて代行します



情報提供・案件支援

プレサポート

案件支援

- 技術的プレサポート(サーバーサイジング等)
- メーカーへの強力な交渉力

情報提供・販売強化施策

- リセラー様向け商材・サービス勉強会
- 各種セミナー・イベント企画

One Stop &

パートナー様のビジネスに

エンドユーザー様のオフィスでの困りごとを
パートナー様とともに解決いたします!

機器リプレース提案へ

メンテナンス

- データリカバリサービス
- PC／周辺機器修理サービス(PSC)

機器使用終了

- データ消去サービス
- OA機器リサイクルサービス(廃棄サービス)

機器使用延長

- 延長保証サービス (PC・ワークステーション)
- BPワランティ・BPワランティα

スマホやタブレットでQRコードを

サプライビジネス

- 導入後の消耗品販売による
  ストックビジネス(TPS)

豊富な製品の調達・複合的なサービスの提供

- 大塚商会の豊富な在庫
- ハード・ソフト・インターネット関連サービス・クラウドの複合販売

受注から導入へ

Value Added

他にはない付加価値をプラス

新規の導入からリプレースまで、
大塚商会は、エンドユーザー様のビジネスライフサイクルを
パートナー様とともにバックアップいたします。

読み取り各動画をご覧ください。

導入&構築

- クライアント導入支援サービス
- サーバー導入支援サービス
- LAN導入支援サービス
- インフラ基盤構築
- CTOセンター(東京・大阪)
- プリ・インテグレーションセンター

教育&運用支援

- 企業スクール(集合型)
- Eラーニング(企業ユーザー&技術者様向け)

サービス&サポート

アフターサポート

BP事業Information

他社にないアドバンテージで パートナー様のビジネスを支援いたします

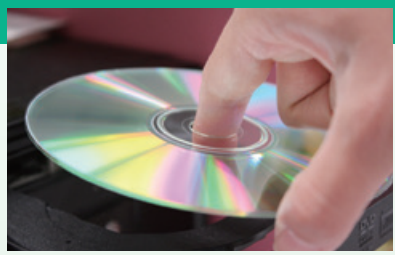
大塚商会のビジネスパートナー事業部は、ソリューション・ディストリビュータとして、一般のハード・ソフト・周辺機器はもちろん、サプライ製品や、専門性の高いCAD関連システム・教育支援サービスまで豊富に取り扱っています。必要な製品を、短納期で確実にお届けできる物流システムを完備。Service&Supportと連携し、納品後の修理やデータリカバリーまで迅速に対応いたします。

1 ハードウェア販売 (PC・サーバー)

サーバーからPCまで、豊富な品揃えと在庫をご用意しています。Service&Supportとの連携により、ご指定のPCスペックにカスタマイズ可能。また、特定のアプリケーションをインストールしての納品にも対応いたします。大量納入時のパレット納品も可能です。

2 ソフトウェア販売 (パッケージ販売・ライセンス販売・SaaS流通)

サーバー用ソフト、OS、各種パッケージソフトからライセンス販売、クラウドを利用したSaaSまで、あらゆる形態のソフトウェアを、マルチベンダー対応でご用意しています。おすすめのソフトウェア情報を、本誌と会員様向けBtoBサイト「BP PLATINUM」でご紹介しています。



3 周辺機器販売

オフィスに必要な周辺機器を豊富に取り揃えています。必要なものを必要な時に、全国各地へ迅速に配送できる物流システムを完備。幅広い品揃えと在庫、エンドユーザー様のニーズに合わせた商品を迅速にご提供します。

4 サプライビジネス

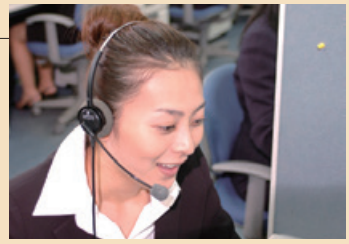
間接材購買の一元管理とコスト削減に効果的なMRO調達支援システム(TPS-SHOP)。1万点以上の商品を掲載したオフィスサプライカタログをベースにWeb化しています。手元のPCから簡単に商品を発注できるだけでなく、利用状況に合わせたカスタマイズも可能です。

●BP事業部ならではのアドバンテージ

回線ビジネス

大塚商会のインターネットサービスは、インターネット接続からホスティング、ASPサービスまでをトータルにご提供します。パートナー様が行う「インターネットサービス代理店制度」では、販売ノルマや在庫リスクがなく、契約本数に基づいたインセンティブをお支払いします。

CAD関連サービス・販売



専門性の高い各種メーカーのCADソフト・周辺機器を豊富に取りそろえています。効率的な設計環境の構築から運用支援まで、万全のサービス&サポートを完備。パートナー様のCADソリューションビジネスを強力にバックアップします。アフターサポートには、たよれーる電話サポートをぜひご活用ください。(※有償)

教育ビジネス

パートナー様主催の研修を行うことが可能です。研修における、コンテンツ作成から講師派遣、運営まで代行します。また、企業スクールの開催やeラーニングでの学習などパートナー様のセールスに役立つ多彩なプログラムをご用意しています。

Service & Support

PCおよびサーバー機器の故障やデータの復旧など、マルチベンダー対応により一括で修理が行えます。また、LAN接続やフロア工事などのネットワーク機器の配置設計から工事までワンストップで対応いたします。

BP事業部の
最新情報を発信!

BP PLATINUM

お探しの商品の価格や在庫を、専用ホームページでタイムリーに参照できるWebシステムです。Webサイト上で見積を作成できるので、パートナー様の顧客対応のスピードアップを実現します。

- 豊富な在庫
- 多彩な機能
- 安心のサービス

お近くの担当営業にご相談ください

BP事業部 組織体制のご紹介

大塚商会ビジネスパートナー事業部　組織図

パートナー様の再販用の商品/商材を御提供している卸販売の部門です。営業&スタッフ約250名での体制です。

- BP事業部
  - 東日本営業部
    - パートナー1課
    - パートナー2課
    - パートナー3課
    - パートナー4課
    - パートナー5課
    - パートナー6課
    - アシスタント課1係
    - アシスタント課2係
  - MA・CAD営業部
    - 特定パートナー1課
    - 特定パートナー2課
    - 東日本CAD課
    - 札幌パートナー課
    - 中部パートナー課
    - アシスタント課3係
  - 西日本営業部
    - 関西パートナー1課
    - 関西パートナー2課
    - 西日本CAD課
    - 広島パートナー課
    - 九州パートナー課
  - BPMRO営業部
    - 東日本MRO販売1課
    - 東日本MRO販売2課
    - 西日本MRO販売課
  - NBくらうどーる1課
  - NBくらうどーる2課
  - 企画販促1課
  - 企画販促2課

支援体制

- TSC（技術）技術支援
- CSP販売支援
- サプライ販売支援

大塚商会ビジネスパートナー事業部　お問い合わせ先

商材やサービス&サポートのご希望やご不明な点がございましたら、お近くのパートナー課までお問い合わせください。

お問い合わせメール	support@bp-platinum.com	
	〒102-8573　東京都千代田区飯田橋2-18-4　大塚商会本社ビル7階	
パートナー1課	TEL　03-3514-7771	FAX　03-3514-7791
パートナー2課	TEL　〃　-7782	FAX　〃　-7791
パートナー3課	TEL　〃　-7772	FAX　〃　-7792
パートナー4課	TEL　〃　-7784	FAX　〃　-7792
パートナー5課	TEL　〃　-7773	FAX　〃　-7793
パートナー6課	TEL　〃　-7788	FAX　〃　-7793
特定パートナー1課	TEL　〃　-7774	FAX　〃　-7791
特定パートナー2課	TEL　〃　-7785	FAX　〃　-7796
東日本CAD課	TEL　〃　-7775	FAX　〃　-7795
MRO販売1課	TEL　〃　-7780	FAX　〃　-7761
MRO販売2課	TEL　〃　-7780	FAX　〃　-7761
NBくらうどーる1課	TEL　〃　-7782	FAX　〃　-7791
NBくらうどーる2課	TEL　〃　-7740	FAX　〃　-7811
企画販促1課	TEL　〃　-7777	FAX　〃　-7781
企画販促2課	TEL　〃　-7700	FAX　〃　-7979
	〒553-0003　大阪府大阪市福島区福島7-20-1　KM西梅田ビル	
関西パートナー1課	TEL　06-6456-2714	FAX　06-6456-2752
関西パートナー2課	TEL　06-6456-2751	
西日本CAD課	TEL　06-6456-2718	
西日本MRO販売課	TEL　06-6456-2730	
札幌パートナー課	〒060-0001　札幌市中央区北一条西3-2　井門札幌ビル	
	TEL　011-281-6241	FAX　011-281-6244
中部パートナー課	〒460-0002　愛知県名古屋市中区丸の内3-23-20　HF桜通ビルディング	
	TEL　052-955-3615	FAX　052-955-3637
広島パートナー課	〒730-0037　広島県広島市中区中町8-12　広島グリーンビル	
	TEL　082-545-7481	FAX　082-545-7485
九州パートナー課	〒812-0011　福岡県福岡市博多区博多駅前2-19-24　大博センタービル	
	TEL　092-476-6030	FAX　092-476-6039

当社ならではのサポートで売上をGet!

販売パートナー様 大募集!!

大塚商会BP事業部の2大アドバンテージ

①マルチベンダーであらゆるご要望にお応えします。
②当社ならではのサービス&サポートをご提供します。

商談の大小に関わらず、パートナー様の案件を担当営業にご相談ください。
売上拡大のきっかけは1本のお電話から始まります!

パートナー様のONE STOP SOLUTIONがここにあります

すべてのノウハウをご活用ください

システムインテグレーションやサービス&サポートに専門特化し、
技術力、サポート力でパートナー様のビジネスを強力に支援いたします。

株式会社ネットワールド
http://www.networld.co.jp/

最新のITインフラ製品を提供する
ソリューション・ディストリビュータ

株式会社OSK
http://www.kk-osk.co.jp/

卓越した開発力による
ソフトウェアの開発と販売

サイオステクノロジー株式会社
https://sios.jp/

オープンソースソフトを軸に
最先端の製品とサービスを提供

System Integration

技　術　力　　サポート力　　提　案　力

Service & Support

株式会社アルファネット
http://www.anet.co.jp/

ITインフラに特化した
サポートサービスインテグレーター

株式会社アルファテクノ
http://www.pc119.co.jp/

PC修理、データの復旧、消去を
迅速に行うPCレスキューカンパニー

株式会社ライオン事務器
https://www.lion-jimuki.co.jp/

事務用品とオフィス家具の
総合メーカー

弊社営業担当者までご相談、お問い合わせください。

cloud-all
くらうどーる 連載19th

くらうどーるでAdobe・Autodeskの販売がスタート!

「くらうどーる」で、新たにAdobe Creative CloudとAutodeskの販売が開始された。クリエイターやエンジニアから高く評価されるツール群の追加は、クラウドビジネスの幅を広げる大きなチャンスとなる。

くらうどーるでパートナー様のストックビジネスを支援

アドビやオートデスク製品のサブスクリプションモデルが、いよいよくらうどーるからも購入できるようになった。プロ仕様のツールとして広く支持されている両社のツールは、まだまだ潜在的なユーザーが多く、有望な商材だ。

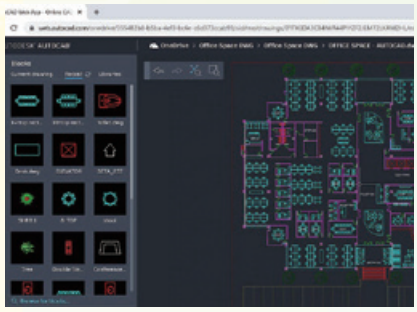
マイクロソフト製品のサブスクリプションでも知られるくらうどーるには、顧客の囲い込みや営業の効率化といったクラウドビジネスのさまざまなノウハウが蓄積されている。

アドビやオートデスク製品でも、製品情報、FAQといった情報提供、顧客の契約状況の管理を容易にするなど、パートナーさまのビジネスモデルを毎月売上が計上できる「ストックビジネス」へとシフトする支援体制が整っている。

また、クラウドビジネスを始めるための販売システムの構築やライセンス管理体制の確立を支援するコマースプラットフォームも提供されている。

●待望のアドビ、オートデスク製品がくらうどーるに登場

グラフィックデザインツール「Photoshop」はPCに加え、タブレットでの操作も強化されている。



Webアプリでも操作が可能な「AutoCAD LT」は自宅や外出先からでも操作が可能だ。

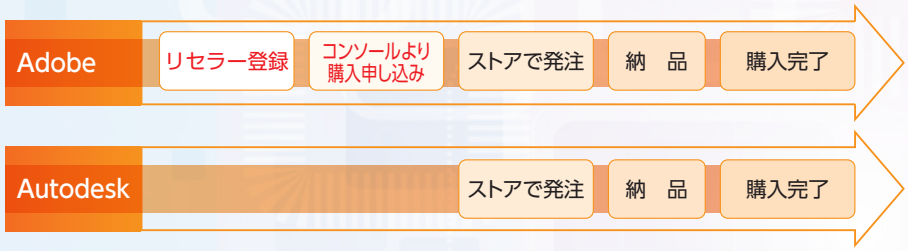
くらうどーるのメリット

- 自動更新なので更新忘れの心配なし
- 自動更新で発注や更新手続きの手間を軽減
- 便利な解約予約機能を搭載
- サイト上で購入履歴が確認可能
- 契約書レスで少額、複数回注文も簡単に対応可能

くらうどーるは、エンドユーザー様にもメリットがある。サブスクリプションの購入・追加・解約はエンドユーザー様自身で操作可能なWeb上で完結するため、面倒な更新手続きや煩わしい契約書管理が不要。また、「代理ログイン」によって、エンドユーザー様の代わりに手続きすることも可能だ。

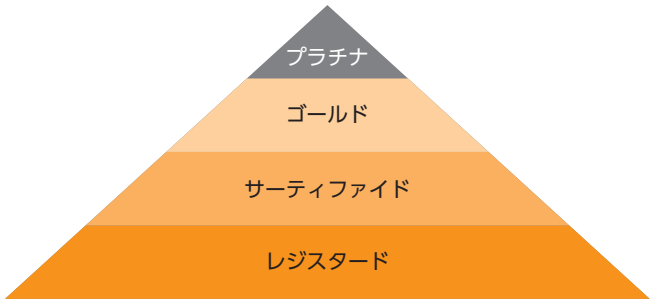
ストアから購入する方法

両社ともストアから注文が可能だが、アドビ製品を販売するには、リセラー登録およびリセラーコンソールからの購入申し込みが必要になる。



アドビ製品はリセラー登録が必要

アドビ製品を販売するには、リセラー登録が必須だ。くらうどーるでAdobe Creative Cloudのサブスクリプションを販売するには、事前にサーティファイドリセラーに登録しておく必要がある。サーティファイドリセラーに登録すると、アドビへの顧客情報登録やユーザー管理を行うリセラーコンソールが利用できる状態になる。



アドビのリセラーコンソール

契約期間とライセンスの追加・解約

くらうどーるは、顧客にもメリットがある。ライセンス管理に課題を抱える企業は多いが、いずれのサブスクリプションモデルも1年契約で、契約満了日の前日までに申し出がない場合には、翌年も1年契約が自動で更新されるため、更新をうっかり忘れることはない。更新手続きや契約書管理といった煩わしい業務も不要だ。

ライセンスを追加する際には、他のライセンスの契約満了日と揃えるため、追加した日からの月割り課金となる。すべてのライセンスが同じタイミングでの更新となるため、更新時期を管理する煩わしさがない。なお、アドビのライセンスは1ヵ月に満たない日数は課金されない。

また、ライセンスの解約（減数）は、契約更新のタイミングでのみ可能。減数・全解約ともに即時解約ではなく解約予約となっており、更新数量の確定日の前日まで予約及びキャンセルできる。

● 契約期間について

ライセンスは1年ごとの自動更新。ライセンスを追加しても、先行して契約しているライセンスと終了期間を合わせるため、月割り課金となる

サブスクリプション ラインナップ

Adobe Creative Cloud／AutoCAD LT

両社ともに製品が多く、サブスクリプションモデルも多岐に渡る。ツール単体から契約することも可能だが、ユーザーの業務に合わせて複数のツールを利用するような契約になることが多い。

Adobe Creative Cloud

アドビが提供するサブスクリプションモデル「Adobe Creative Cloud」には、Acrobat、Photoshop、Illustratorをはじめとするクリエイター向けツール(Creativeアプリ)が20種類以上含まれている。さまざまなクリエイティブ分野に対応が可能なCreativeアプリが1種類からサブスクリプションで利用可能となっており、すべてのアプリがセットになったコンプリートプランも用意されている。

複数のCreativeアプリを利用する際、単体プランとコンプリートプランのいずれを選択するかが問題になる。使わないCreativeアプリが多くなるので割高だと思われがちだが、3種類以上利用するのであれば、コンプリートプランのほうが割安になることが多い。

ただし、くらうどーるから提供されるAdobe Creative Cloudのライセンスは「一般企業向け」である。アドビは教育機関向けに安価なライセンスを用意しているため、ユーザーが教育機関の場合には、通常の物販ライセンスでの購入を推奨する。

Acrobat Pro DC

PDFファイルの作成、編集、注釈、署名を行うツール。PCだけでなく、タブレットやスマホなど場所やデバイスを問わずPDF共有して共同作業を継続し、作業進捗をトラッキングできるほか、PDFファイルをMicrosoft Office形式のファイルに変換することもできる。また、入力可能なフォームを利用した電子署名などの機能を利用することも可能。

Photoshop

高機能なグラフィックデザインツール。PCやiPadから写真の編集や合成をはじめ、デジタルペイント、アニメーション、グラフィックデザインまで幅広く利用されている。

Illustrator

ベクターアートやイラストレーション、デザインを作成するツール。高品質なイラストレーション、ロゴ、パッケージデザインなどの制作に最適。

●アプリケーション一覧

Acrobat Pro DC	Animate	Stock（10枚・40枚・750枚/ 月）
Acrobat Standard DC	Audition	Captivate
Illustrator	Spark	FrameMaker
Photoshop	After Effects	RoboHelp
InDesign	Dreamweaver	Presenter Video Express
InCopy	Lightroom	Technical Communication Suite
Premiere Pro	Dimension	Fresco
Premiere RUSH	XD	

Autodesk（AutoCAD LT）

オートデスクの製品は、製造、建築、土木インフラ、CG/映像などの分野において、アイデアをコンピュータでデザイン・設計し、可視化するCADツールが中心となっている。2D作図、図面、ドキュメントの作成が可能なAutoCAD LT、3Dモデリングおよびビジュアライゼーションまで可能なAutoCAD、公共向け電子納品用図面の作成に対応したCALS Toolsなどさまざまなサブスクリプションモデルが用意されている。

タブレット向けアプリやWebアプリも提供されているため、在宅勤務での設計・編集作業、現場での図面確認といった業務でもストレスなく高性能なCADツールを利用することができる。

AutoCAD LTを中心とした各業種向けのサブスクリプションプランが多く提供されているが、他のツールや業種向けのモデルについても、順次取り扱いが追加される予定となっている。

AutoCAD LT

精度の高い 2D 作図とドキュメント作成を行うCADツール。モバイルアプリやWebアプリを利用すれば、自宅や外出先からも図面の作成、表示、編集が可能。

AutoCAD including specialized toolsets

2D・3D汎用CADに機械設計ツール、建築設計ツール、モデル ベースのGIS、マッピング機能などの業種別ツールが利用可能。Webアプリ、モバイルアプリでどこからでもワークフローを実現。

● 製品一覧

	製品名	用　途
汎用ソフト	AutoCAD LT	2D作図、図面、ドキュメントの作成
電子納品向け	AutoCAD LT with CALS Tools	電子納品用の図面データ（SXF）作成支援。SXF（sfc /P21）対応。
製造系 3D設計	Inventor LT	3Dパーツの作成
	AutoCAD Inventor LT Suite	Inventor LT + Auto CAD LT バンドル
建築系 3D設計	Revit LT	3D建築設計、設計図書作成のためのシンプルな 3D BIM
	AutoCAD Revit LT Suite	Revit LT + AutoCAD LT バンドル
業種バンドル	AutoCAD – including specialized toolsets	2D・3D汎用CADに機械設計ツール、建築設計ツール、モデル ベースの GIS、マッピング機能などの業種別ツールが利用可能。Webアプリ、モバイルアプリでどこからでもワークフローを実現

モビリティビジネス Starter Book(スターターブック)

第15回 ～ ウィズコロナのセキュリティ 編 ～

NPO日本ネットワークセキュリティ協会(JNSA)のチェックリストで見るウィズコロナ時代のモバイルセキュリティ

今回のコロナ禍で多くの企業が、従来のオフィス勤務から在宅のテレワーク勤務へシフトした。今後もしばらくはコロナと共存しながら社会活動を続けていかなければならないため、いったんオフィス勤務に戻ったとしても、再度テレワーク体制に戻る可能性もあり得る。ウィズコロナ時代にある今日、企業の業務システム管理においてチェックすべきモバイルセキュリティに関する注意点のリストをJNSAが公開している。

テレワーク環境で低下するセキュリティレベル

2020年に入ってから、全世界規模の新型コロナウイルス感染拡大が深刻な社会問題となっている。日本国内においては同年4月に緊急事態宣言が政府から発令された。緊急事態宣言中の多くの企業で、従業員の自宅を拠点にしたテレワーク(在宅ワーク)にシフトさせる動きが見られた。テレワークに従事する従業員の全てがITやセキュリティの知識を熟知しているわけではないうえ、システム管理者のサポートは完全にいきわたらない可能性もある。つまり、テレワークにシフトした環境下では、通常の出勤時と比べて、セキュリティレベルが落ちてしまうというリスクがあるのだ。さらに、同宣言が解除された後には、企業はテレワーク体制から通常の勤務体制に徐々にシフトしている。

日本ネットワークセキュリティ協会(以下、JNSA)はそうした状況で、セキュリティレベルが低い環境で感染したマルウェアやウイルスが企業内の業務システムに流入し、感染拡大してしまう恐れがあると指摘する。感染拡大を防止すべきは、新型コロナだけではない。

緊急事態宣言下で実施したテレワークは、今後の新型コロナの感染状況によって、再度実施することも出てくる。いわゆる「ウィズコロナ」的社会活動が今後も主になっていくだろう中で、企業の業務システム管理においてチェックすべきリストをJNSAが分かりやすくまとめている。

●緊急事態宣言解除後のセキュリティ・チェックリスト

1.停止したシステムの再稼働における注意事項

- ☐ 長期間停止していたシステムの動作確認を行う
- ☐ 長期間停止していたシステム構成機器のセキュリティ対策の最新化を行う
  (OS・ソフトウェアの最新化、アンチウイルスソフト定義ファイルの最新化等)

2．テレワークで社外に持ち出した機器を社内NWに接続する際の注意事項

- ☐ 持ち出した機器（端末や外部記憶媒体等）が紛失していないか棚卸し確認する
- ☐ 端末のセキュリティ対策が最新化されているか確認する
  (OS・ソフトウェアの最新化、アンチウイルスソフト定義ファイルの最新化等)
- ☐ 持ち出した機器（端末や外部記憶媒体等）がマルウェアに感染していないか確認する
- ☐ 無許可のソフトウェアがインストールされていないか確認する
- ☐ テレワーク期間中に、社内システムに不正アクセスされていないかログ等を確認する
- ☐ 社内NWに接続した端末から不審な通信が行われていないか監視を一定期間強化する

3．緊急措置としてテレワークを許可した業務やルールを変更した業務の扱い

- ☐ 緊急措置として許可した私物端末利用（BYOD）の利用実態について確認する
  (私物端末のセキュリティ対策やマルウェア感染の有無、私物端末に保存されていた業務関連資料の削除確認等)
- ☐ 緊急措置としてテレワークを許可していた業務やルールを変更した業務のリスクを再評価する
- ☐ 再評価により、リスクが許容できると判断された業務については、引続きテレワークを継続すべく、
  必要に応じてセキュリティポリシー等の改訂を行うことを検討する
- ☐ 再評価により、リスクが高いと判断された業務については、一旦元の運用に戻し、
  テレワークができる手段を検討したうえで、テレワークの可否を判断する

4．Withコロナフェーズに向けた、業務見直しとセキュリティ対策

- ☐ 第二波など緊急事態宣言の再要請に備え、業務移行の手順、必要なサービスを整理する
- ☐ テレワークにより負荷が集中した従業員や業務の洗い出しと対応の見直しを行う
- ☐ テレワークにより負荷が集中したサービスの洗い出しと対応の見直しを行う
- ☐ テレワークにより業務効率が下がった業務の洗い出しと対応の見直しを行う
- ☐ テレワークにできなかった業務の洗い出しと今後の対応について検討する
- ☐ 脱押印のためのオンラインワークフローや電子署名サービスの導入について検討する
- ☐ 社内業務だけでなく、顧客や外部委託先との契約上、テレワーク化することができない 業務やサービスについて、
  テレワークができる手段を検討し、顧客や外部委託先と協議の上、 必要に応じて契約条件の見直しを検討する
- ☐ 今までのIT投資やセキュリティ対策の優先順位を見直し、 テレワークを前提とした社内IT投資やセキュリティ対策について検討する
- ☐ テレワークを前提としたシステム構成管理やログ設定の見直しを行う
- ☐ クラウドサービスや社内外で安全かつシームレスに業務を実施するための ゼロトラストネットワークの導入を推進する
- ☐ テレワークを前提としたセキュリティインシデント発生時の体制や対応について 再検討を行うと共に、そのための教育や訓練を行う
- ☐ これを機会に、リスクの再評価を行い、セキュリティポリシーにおいて形骸化した項目を 見直すと共に、
  社員等への周知やセキュリティリテラシーの向上を行う

※出典:NPO日本ネットワークセキュリティ協会(JNSA)https://www.jnsa.org/

各チェックリストの内容とチェックポイント

チェックリストの1は、システム管理

部門が動作確認を実施する内容である。パートナー様が管理されている場合は、機器のOSやソフトウェアのアップデートが実施されているかも確認し、最新化する必要がある。チェックリストの2は、テレワークで持ち出した機器を社内ネットワークに接続する際の注意点である。

急きょシフトしたテレワーク体制下では、従業員の端末全ての状況を把握し切れていないケースがある。エンドユーザー様で、資産管理ソフトやモバイルデバイス管理(MDM:Mobile Device Management)を用いた集中管理をされていれば、そのような管理は容易である。そうでない場合は、管理サービスの導入を強くお勧めしたい。システム管理者が端末のリストを確認しながら、上記のチェックリストを確認するのは非常に非効率だからである。端末のセキュリティ対策の最新化や、マルウェア感染のチェック方法のレクチャーなどもパートナー様の主導で実施したい。

チェックリストの3は、テレワークへのシフトがあくまで、緊急事態宣言下での短期的な"緊急処置"であった場合に留意すべきリストだ。緊急処置であった場合は、端末の扱いやセキュリティなどのルールは暫定的に決められたはず。今後は再度、テレワークの体制に戻る可能性は高い。その際に、当時の暫定ルールのリスクを評価せずにそのまま適用してはならないということだ。また、完全在宅勤務の場合、オフィス勤務と在宅勤務を必要に応じて混在した場合など、ウィズコロナ時代を乗り切る柔軟な体制に備えたルール決定をし、確実なセキュリティ担保を目指すべきである。

アフターコロナへ向けた業務変革とは?

チェックリストの4は、一見するとセキュリティ対策関連の内容だと思えないが、JNSAは「企業・組織におけるセキュリティ対策の目的は、あくまで業務やビジネスを安心・安全に提供するためであり、セキュリティ対策だけを検討しても意味がない」と説明している。

前述の「急措置としてテレワークを許可した業務やルールを変更した業務の扱い」のリストとも関連するが、まずは緊急事態宣言下での暫定的なテレワーク体制による業務の評価を実施したうえで、テレワークを考慮した恒久的な業務遂行方法の見直しをすべきだ。

テレワーク業務を展開すると、現場から否定的な意見があがることもある。例えば、「営業や打ち合わせは対面で話すべき」「オフィスでなければ仕事が進められない」といったこと。しかし、これらの訴えの中には、客観的な評価を欠いた、個人の経験に基づいた主観的な意見である場合もかなりある。JNSAは「本当にそうなのか、冷静に評価するべき」だと述べている。

「オフィス出勤をベースに、少しずつテレワークを入れたらどうなるか」といった考え方から入るのではなく、「もし全業務でテレワークを採用したら」「全営業でオンラインシステムを使うなら」と極端なケースから想定して検討を始めることをJNSAは勧めている。その方が、新しいアイデアが出やすいのだという。そうした検討と併せ、従来の業務をアウトソーシングできるかの検討も有効だ。

また、営業や打ち合わせは、「自らの足で客先へ赴き、対面ですべき」という根強い考え方から、過去の国内ではWeb会議があまり普及してこなかったが、コロナ禍で一気にその取り組みが広がった。急に採用したものの、テレワーク環境で、インターネット接続環境の帯域不足などが起こり、音声や映像が途切れるといったこともあった。

今後のテレワークの環境整備においては、IT投資やシステム構成の再検討が必要である。昨今、「デジタルトランスフォーメーション(DX)」という言葉がトレンドであるが、業務をデジタル化するには業務プロセスやルールを大幅に変え、多額な投資となることから、二の足を踏んでいた企業が少なくなかった。今回のコロナ禍が、業務変革を強く促すきっかけになっている。BP

>>> HCIの売り方! 第5回 Azure Stack HCI 編

にわかに注目されるHCIソリューションを追う! Azure Stack HCIのメリットや提案シナリオとは?

HCI市場が拡大する中、マイクロソフトのAzure Stack HCIがにわかに注目を集めている。Windows Server 2019 Datacenter Editionの標準機能でHCIを容易に構築できるため、コストメリットが非常に高く、Azureとの親和性が高いのが大きな特長だ。そうした中、日本ヒューレット・パッカード株式会社は、Azure Stack HCIとハードウェアを組み合わせたHCIソリューションを展開している。そのメリットや提案シナリオについて話を伺った。

ハイブリッドクラウドに適した Azure Stack HCIの導入メリット

ここ数年、ハイパーコンバージドインフラストラクチャ(HCI)市場が堅調に推移している。

そうした中、HPEは、ハイブリッドクラウドに対応したHCIソリューションを積極的に展開している。既にHPE SimpliVityを先行導入して好調を続けているが、現在は、マイクロソフトのAzure Stack HCIに対応したHCIソリューションの拡販にも力を入れている。

特にAzure Stack HCIは、①高速・高性能、②セキュア、③管理のしやすさ、④クラウド連携の容易さ、さらに⑤経済的という5つのメリットをもたらすという。

①高速・高性能は、Windows Server 2019をベースにした最新のテクノロジーを利用しながら、さまざまなパーツを自由に組み合わせることで実現される。例えば、Windows Server 2019にインテルの最新のメモリなどを搭載することで、1300万IOPSというギネスブックに挑戦できるような高速処理が可能になるという。また、重複排除に対応していることも特長だ。Storage Solutionのレビューメディアが、同じハードウェアでAzure Stack HCIとVMware vSANの動作検証を実施したところ、Azure Stack HCIは、読み込み速度が4.2倍速く、書き込み速度が2.8倍速いことが判明。性能面でも非常に優位な結果となった。

②セキュアについては、Windows Server 2019に実装された多層防御の機能に加え、HPEのSilicon Root of Trustによるハードウェアレイヤーのセキュリティ対策を組み合わせることで強化される。例えば、マザーボードへの改ざんも未然に防げる。

③管理のしやすさは、無償ツールのWindows Admin Centerによって実現される。HCIの管理がブラウザ上で効率的に行え、小規模から大規模のハイブリッドクラウド環境に対応。また、定期的に利用者の要望を取り入れてアップデートされており、スマートフォンを操作するような感覚で手軽にHCIの管理が行えることを目指している。

④クラウド連携の容易さは、Azureとの親和性が高く、ハイブリッドクラウドを簡単に構築できることだ。例えば、社内のファイルサーバーをクラウド上に設置し、よく使うデータだけオンプレミスのサーバーで管理。あるいは、基本はオンプレミスのサーバーで運用し、Azureでオフサイトバックアップの管理を行うこともできる。また、Azure Monitorを利用し、HCI上で何か障害が発生したときに、スマートフォンで通知を受け取ることも可能だ。

⑤経済的、については、基本的にWindows Server 2019 Datacenter Editionのライセンスと、ハードウェアさえあれば、HCIのインフラを低コストで構築できる利点がある。ほかのHCIソリューションと違って、3ノードでも高額なスイッチを購入する必要がないので大幅なコスト削減につながる、特にインフラ投資を極力抑えたいと考えている企業には適した商材といえる。

日本ヒューレット・パッカード株式会社
ハイブリッドIT事業統括本部
プロダクトアーキテクト統括本部
原 聖氏

HPEの対応機器の優位性と具体的な提案シナリオ

HPEは、Azure Stack HCIに対応したハードウェアを早くから提供しており、業界随一のラインナップを誇る。例えば、本社やデータセンターには、『HPE ProLiant DL380 Gen10』などのラックサーバーを設置。支店などのリモートオフィスには、『HPE ProLiant ML350 Gen10』のようなタワー型サーバーを設置。さらには工場には、耐衝撃性や耐振動性に優れた『HPE Edgeline EL8000』を設置する。また、ストレージのディスクをたくさん積める『HPE Apollo 4200 Gen10』を用意するなど、HCIを構築する場所や用途に応じた豊富な製品群を取りそろえている。

また、ハードウェアのCPUクロック・コア数やメモリ容量、NIC枚数・タイプ、ディスク容量・本数、ライセンスなどを自由に設定して、Azure Stack HCIに対応した最適なインフラ整備が行える構成ガイドも提供している。

特にHPEのハードウェアの優れた特長は、Silicon Root of Trustによって、手薄になりがちなハードウェアのセキュリティ対策も万全になることだ。具体的には、マザーボード上に小さなCPUを搭載し、ハイパーバイザーの動作元となるBIOS(SystemROM)の改ざんを防止する。

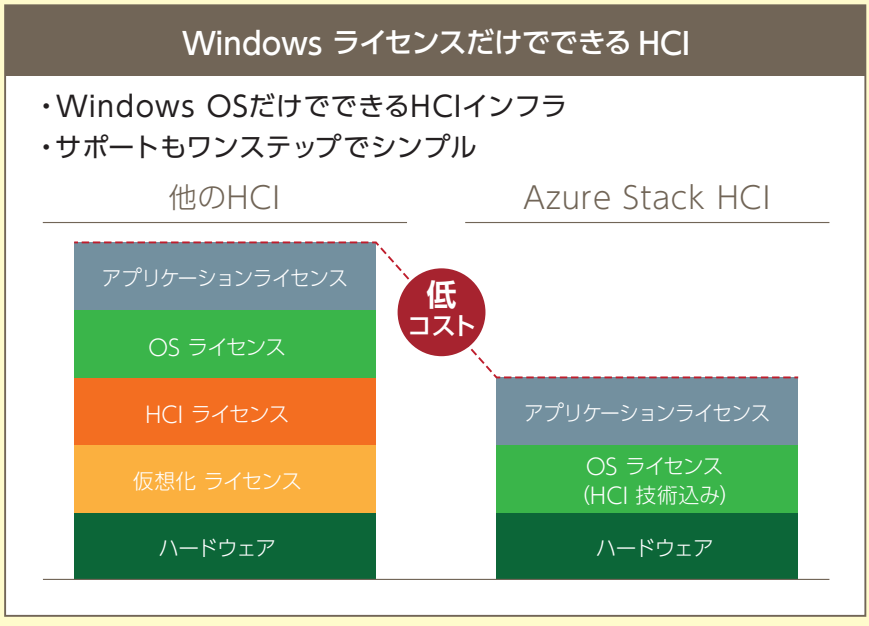
さらに、AI予測分析機能のInfoSightが、HPE ProLiantサーバーにも提供されるようになった。InfoSightは、もともとNimble Storageで誕生した技術。ネットワークに接続された世界中の導入済み製品のセンサーから集めた実稼働データを分析することで、ハードウェアの障害などの予防保守を実現する。これまで人間が勘と経験で、なんとなくシステムの調子が悪いと感じていたことを、AIとマシンラーニングによって自動化した画期的な技術といえる。

HPEのハードウェアを組み合わせたAzure Stack HCIソリューションは、主に①ブランチオフィスなどの拠点での利用、②VDI(Virtual Desktop Infrastructure:仮想デスクトップ基盤)のインフラ整備、③高性能SQL向けインフラ基盤。④高信頼・エンタープライズ向け仮想化基盤、⑤スケールアウトストレージの5つのユースケースを想定している。

そうした中、HPEは、パートナー様との協業体制も強化している。日本ヒューレット・パッカード株式会社 ハイブリッドIT事業統括本部 プロダクトアーキテクト統括本部の原 聖氏は、「現在は、HCI市場の拡大、ハイブリッドクラウドの浸透、Windows Server 2008のEOSなど。パートナー様がエンドユーザー様と商談するきっかけとなるテーマがいくつもあります、それに伴い、当社では、HCIソリューションの提案シナリオを数多く用意しています」と語る。

例えば、「既存のインフラを見直してパフォーマンス・コストを高めたい」「セキュリティを強化したい」「ビジネスの継続性を強化したい」「AI対応やDevOpsなどアプリ環境を最新化したい」といった要望に対して、最適なソリューションを提供している。

HPE SimpliVityとAzure Stack HCIの市場のすみ分けについては、基本的に、前者は中・大規模向けで、後者は小～大規模まで幅広いターゲット層になるという。「Azure Stack HCIの売りの一つはコストパフォーマンスがよいことです。その特徴をうまく使い、まずはHPE SimpliVityを提案され、コスト面で合わない場合にAzure Stack HCIが提案されるケースも見受けられます。特に日本では、まだオンプレミスで運用しているエンドユーザー様が多いので、ハイブリッドクラウドの利活用を推進するための商材として、ぜひ有効活用していただきたいです」と原氏は語る。



BP
–セレクション–
SELECTION

【BCP対策特集】

地震や豪雨などの災害やパンデミックなどに対応するためのBCP（事業継続計画）対策は、多くの企業にとって喫緊の課題となっています。大企業を中心に取り組みは進んでいますが、まだ取り組みができていない企業も数多くあります。そこで今回はBP事業部がお勧めするBCP対策製品についてご紹介します。

CONTENTS

① 特集～BCP 対策
② 新製品
③ おすすめ製品

Possibility of IT basic technology
進化するIT基礎技術の可能性

text by 石井英男
1970年生まれ。ハードウェアや携帯電話などのモバイル系の記事を得意とし、IT系雑誌やWebのコラムなどで活躍するフリーライター。

5Gで新たに利用可能になるSub 6とミリ波とは

2020年は、東京オリンピックの開催と5Gの商用サービス元年として歴史に残るはずだったが、新型コロナウイルスに対処するために、オリンピックは延期となり、全国に緊急事態宣言が発令される事態となった。しかし、5Gサービスは当初の予定通り、NTTドコモ、au、ソフトバンクの3大キャリアによって3月末に開始された。

5Gは、現行の4Gの後継となる第5世代移動通信システムのことで、「高速・大容量」「低遅延」「多接続」という3つの利点を持つ。現行の4Gに比べて、速度については約20倍の最大20Gbps、低遅延については約10分の1の1ms、多接続については約10倍の1平方kmあたり100万デバイスを実現する。こられの5Gの特性を活かした新たなビジネス分野への応用が期待されているのだが、こうしたパフォーマンスの大幅な向上を可能にしたのが、新たな周波数帯の利用である。5Gでは、Sub 6と呼ばれる6GHz未満の周波数帯とミリ波と呼ばれるより高い周波数帯を使うことができる。これまでの4Gでは、主に3.5GHz帯や2GHz帯、1.7GHz帯、800MHz帯などが使われてきたが、5Gでは、3.7GHz帯と4.5GHz帯のSub 6と、28GHz帯のミリ波が使われる。ミリ波のミリは、波長が1mm～10mmであることを示しており、厳密には30GHz～300GHzが該当するのだが、5Gで使われる28GHz帯もミリ波と呼ぶことが多い。

電波は、基本的に周波数が高くなるほど、直進性が強くなり、障害物の後ろに回り込みにくくなるため、広いエリアをカバーするのが難しくなる。また、ミリ波は、水分による減衰が大きいため、雨に弱いという欠点もある。その反面、周波数が高くなれば、使える帯域幅も広くなるため、通信容量を確保でき、速度を高めやすくなる。例えば、3.7GHz帯や4.5GHz帯の場合、キャリア1社あたりに割り当てられる帯域幅は100MHz単位（NTTドコモとauは2枠の200MHz幅が割り当てられた）だが、ミリ波の28GHz帯では、キャリア1社あたりに割り当てられる帯域幅は4倍の400MHz単位となる。そのため、広いエリアはSub 6でカバーし、都心部などの混雑エリアをミリ波でカバーするという運用が考えられる。

技術的には、Sub 6は従来の4Gで扱っている周波数とあまり変わらないため、実装が容易だが、ミリ波は周波数が一桁変わるため、アンテナや基板設計の難易度も上がる。そのため、各キャリアから登場する最初の5Gケータイは、Sub 6しか対応していない端末も多い。NTTドコモを例に挙げると、5Gケータイの第一弾として発表された6機種のうち、ミリ波に対応するのは、サムスン電子の「Galaxy S20+」と富士通コネクテッドテクノロジーの「arrows 5G」の2機種のみだ。しかし、3月にスタートした5Gサービスは、まだSub 6の基地局しか運用されていないのだ。NTTドコモでは、2020年6月からミリ波対応基地局の運用を始める予定だが、当初はミリ波が使えるエリアはごく限られたものになりそうだ。また、ミリ波の特性上、エリア内であっても窓際しか使えず、建物の奥では電波が届かないという可能性もある。

そもそも、Sub 6でのエリアカバーも現行の4Gに比べればごく限られており、国内キャリアで最大のインフラを誇るNTTドコモでさえ、サービス開始時に使えるのは全国150カ所に限られる（基地局は500局）。2020年6月末の時点で、ようやく47都道府県で使えるようになり、全国の政令指定都市を含む500都市をカバーするのは2021年3月末の予定だ。NTTドコモの5G基地局数は、2022年3月末で2万局を予定しているというが、それでも現行の4G基地局が2018年度で20万局を超えているのと比べると、10分の1以下にすぎない。5Gの高速通信や低遅延といった恩恵をどこでも享受できるようになるには、まだ数年はかかるだろう。

どうせ5Gケータイを購入するのなら、より高速な通信が可能になるミリ波に対応した製品を選びたいという気持ちもわかるが、現時点での5Gサービスの理論最大速度は、Sub 6が下り最大3.4Gbos、上り最大182Mbpsなのに対し、ミリ波が下り最大4.1Gbps、上り480Mbpsであり、上り速度は約2.6倍に向上するが、下りは約1.2倍しか向上しない。そのため、スマートフォンにおいて、ミリ波対応のアドバンテージを感じる場面はあまりなさそうだ。現時点では、ミリ波対応端末を選ぶ必要性はそれほど大きくないのだ。BP

富士通コネクテッドテクノロジー製のミリ波対応5Gケータイ「arrows 5G」

ゲームセンターのリソースを活用する「フォグゲーミング」の可能性

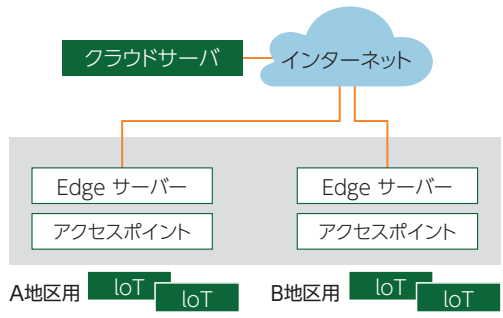
【Fog gaming】

世の中で使われているITソリューションは、実行するためのハードウェアリソースがどこにあるかで、クラウドとオンプレミスに大別できる。最近は、インターネットを通じて、必要なリソースを必要な分だけ利用するクラウド・コンピューティングの人気が高まっているが、サーバーなどのハードウェアリソースを自社で管理するオンプレミスにも、機密保持の面やシステム障害に自社で対応できるなど、オンプレミスなりの利点はある。クラウドでもオンプレミスでもない、第3のコンピューティング・プラットフォームとして注目を集めているのが、フォグ・コンピューティングという概念だ。フォグとは霧を意味し、手の届かないところにあるクラウド(雲)ではなく、より近いところにあるハードウェアリソースを活用する分散型コンピューティングモデルである。具体的には、工場や店舗などに置かれたハードウェアを利用して分散処理をするイメージだ。フォグ・コンピューティングでも、クラウドを一切使わないというわけではなく、フォグで処理したデータをさらにクラウドに送って最終的な処理を行うソリューションが一般的だ。生データをそのままクラウドに送る場合と比べて、フォグ・コンピューティングでは、データ通信量を削減できるため、コストの節約につながり、応答速度の面でも有利だ。フォグ・コンピューティングと似た概念として、エッジ・コンピューティングという言葉があるが、エッジ・コンピューティングのほうが、よりモノや生データに近いデバイス、例えばスマートフォンや組み込みマイコンなどを活用するイメージである。フォグ・コンピューティングはシスコシステムズが提唱した概念であり、2015年に同社やArm、Dell、Intel、Microsoft、プリンストン大学により、OpenFogコンソーシアムが設立され、規格の標準化が進められている。

2020年6月に、セガが「フォグゲーミング」と呼ぶ構想を研究開発中であることが明らかにされた。フォグゲーミングは、フォグ・コンピューティングのゲーミング版ともいえるもので、全国のゲームセンターのハードウェアリソースをクラウド的に使うイメージだ。具体的には、ゲームセンターに設置されている業務用ゲーム機のCPUやGPUを流用して、分散処理を行うことで、コストダウンと低遅延を実現するというものだ。プレイヤーは最寄りのゲームセンターにアクセスすることで、自分が所有しているPCなどのハードウェアリソースでは負荷が高い、ハイクオリティなゲームをプレイできるというのが、フォグゲーミングの狙いだ。すでに、クラウドで処理を行い、その結果をプレイヤーの端末に返すクラウドゲーミングは実用化されているが、クラウドゲーミングでは、ネットワーク的に遠い場所に存在するクラウドとやりとりするため、遅延(レイテンシ)が生じやすく、MMORPGなど、多少の遅延が許されるゲームは問題なくとも、FPSのような素早い反応が重視されるゲームには向かないという欠点があった。各地に存在するゲームセンターへのアクセスなら、遅延を低く抑えられる。また、ゲームセンターの運営者にとっても、客が少ない時間帯や営業時間外でも、フォグゲーミングの利用者から利用料金を徴収できるという利点がある。

このようにフォグゲーミングは、プレイヤー側にもゲームセンター側にもメリットがある構想だが、現在、各地のゲームセンターに設置されている業務用ゲーム機(中身はほぼPCである)が、そのままフォグゲーミングに対応できるわけではない。セガとしても、フォグゲーミングはまだ研究開発段階の技術であり、その実用化は早くても2021年以降となるだろう。セガは、ゲーム開発・販売を行っている会社であるため、フォグ"ゲーミング"とうたっているが、技術的には、ゲーム以外の用途(AIの学習や推論、新薬創成など)でも、ゲームセンターのハードウェアリソースを活用することは可能であろう。フォグ・コンピューティングは、クラウド・コンピューティングの次に来る技術として目されており、フォグゲーミングがその発端となることを期待したい。BP

●フォグ・コンピューティングの図



フォグ・コンピューティングでは、近くにあるハードウェアを使って処理を行うため、遅延を減らせる

BP Navigator Back Number

vol.107
総力特集 Windows 7 EOS後
ITビジネス、次の一手!

CAD情報
The future of making ～創造の未来～
「Autodesk University Japan 2019」レポート
ジェネレーティブデザインが顕著な効果をもたらす

2019.11発行

vol.108
総力特集 ITビジネスのトレンド予測
2020年に提案すべき課題解決ソリューション

2020.1発行

vol.109
巻頭特集 安心・安全なネットワーク環境の提案を目指す!
ネットワークセキュリティ入門!

CAD情報
AMPS Designer
高度な解析機能と快適な操作性をリーズナブルに
コスト削減と顧客の信頼を勝ち取るCAE　ほか

2020.3発行

vol.110
緊急特集 モバイルワークの
松・竹・梅

CAD情報
ONE TEAM EXTENSION JAPAN 2020レポート
苦境を乗り越え「もう誰にも止められない」
オートデスクが目指す未来の形 ほか

2020.5発行

「BPNavigator」Web版もご覧ください!!

BP Navigator toGO

「BP Navigator to go」がBPプラチナサイトで
http://bp-platinum.com/
ご覧いただけます。

AD index

Arcserve Japan	P.52	デジタルアーツ	P.28
RSUPPORT	P.72	DYNABOOK	P.47
ASUS	P.6～P.7	日本HP	表4
インターコム	P.30	日本ヒューレット・パッカード	P.58
EIZO	P.53	日本マイクロソフト	P.24～P.27
NEC	P.4	富士通	P.74、表3
エプソン	P.46	マウスコンピューター	P.68
シャープマーケティングジャパン	P.45	リコー	P.29、P.70
シュナイダーエレクトリック	P.59	レノボ・ジャパン	P.12～P.13
Sky	表2、P.3		

BP Navigator

コモド国立公園(インドネシア共和国)
インドネシアにあるコモド国立公園は、1991年、ユネスコの世界遺産(自然遺産)に登録された。世界最大のトカゲであるコモドオオトカゲが棲息していほか、イルカやウミガメなどの他の希少生物も棲息している。

●第111号
令和2年7月28日発行

編集 Editorial Staff
高橋　実 …… Minoru Takahashi
浜野一成 …… Kazunari Hamano

制作 Production
(株)ハッシュ …… HASH Corp.

デザイン Design
長井智史 …… Tomonori Nagai
中島大樹 …… Hiroki Nakajima

製版・印刷 DTP Production Printing
株式会社SouGo …… SouGo.CO.LTD

企画 Sales Planning
石田　徹 …… Toru Ishida

広告営業 Advertising Sales
鈴木広介 …… Kousuke Suzuki

テキスト Text
鈴木聖一 …… Seiichi Suzuki
沓澤真二 …… Shinji Kutuzawa
北原静香 …… Shizuka Kitahara

撮影 Photo
相澤　正 …… Tadashi Aizawa

編集・発行
株式会社大塚商会 ビジネスパートナー事業部
〒102-8573
東京都千代田区飯田橋2-18-4
記事に関するお問合せ
Tel.03-3514-7777
広告に関するお問合せ
Tel.03-5412-8011

※印刷・製本には十分注意して造本しておりますが、万一、乱丁・落丁がありましたらお取替えしますので、お手数ですが上記までご連絡ください。

会社名、製品名などは各団体の商標または登録商標です。

本誌掲載記事の無断転写を禁じます。

2020 Printed in Japan