

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

business partner

Navigator

2008
vol.36
Presented by Otsuka Corporation

巻頭特集

いよいよ改正金融商品取引法がスタート 中小・中堅企業に必要な リスク管理と情報管理の処方箋 デジタルプレゼンテーションの極意

第二特集

New
Year
Opinion

2008年を飛躍の年に
手を携えて大変革の波に乗るために
株式会社大塚商会 代表取締役社長

大塚 裕司

ITベンダーのキーパーソンに聞く
2008年わが社の展望と戦略！

大塚商会グループ会社
年頭メッセージ
2008年のソリューションを
ご提案します

Focus

ネットワーク

『VMware Infrastructure 3』
新バージョンデビュー
ユーザーの信頼を高めるパートナープログラム

BP Navi Value

大塚商会

実践ソリューションセミナー2008 開催!!

◆全国BP通信
地域密着!!全国のパートナー課が強力にサポート!!
BP事業部東日本営業部東京本社パートナー課

【新連載】コラム

柳原秀基の目から鱗のIT夜話
コンサルタントに聞け IT導入指南



CONTENTS

- 20 New year Opinion
**2008年を飛躍の年に
手を携えて大変革の波に乗るために**
株式会社大塚商会 代表取締役社長 **大塚 裕司**
- 22 ITベンダーのキーパーソンに聞く
2008年わが社の展望と戦略!
- 32 大塚商会グループ会社年頭メッセージ
2008年のソリューションをご提案します

● ITソリューション

- 37 巻頭特集
いよいよ改正金融商品取引法がスタート
中小・中堅企業に必要なリスク管理と情報管理の処方箋
- 76 第2特集
五感へ訴求! デジタルプレゼンテーションの極意
- 84 Focus
ネットワーク
『VMware Infrastructure 3』新バージョンデビュー
ユーザーの信頼を高めるパートナープログラム
- 83 Case Study
セールスアップのための事例研究
- 96 CAD情報 オートデスク
サブスクリプション・プログラム

● BP Navi Value

- 50 実践ソリューションフェア開催!!
- 52 全国BP通信 地域密着!! 全国のパートナー課が強気にサポート!!
BP事業部東日本営業部東京本社パートナー課

● 製品情報

- 34 New Products
- 90 Market Report Enterprise編
- 92 ソフトウェアカタログ

● コラム

- 36 売れるショップに売れる人 最終回 島川 言成
 - 86 業務改革・改善のためのIT活用とは 最終回 田中 亘
-
- 新連載
- 19 IT Trend Watch 元麻布 春男
 - 75 最新 ITキーワード
 - 88 柳原秀基の目から鱗のIT夜話【第1夜】
 - 89 コンサルタントに聞け
IT導入指南【第1回】

NEW
YEAR
OPINION

2008年を飛躍の年に 手を携えて大変革の波に乗るために

2007年の前半は絶好調なるも 後半は一服感

2007年の日本経済を振り返ってみますと、1月から6月までは日本全体の景気が好調でした。日経平均株価も1万8000円を超え、ここ数年来の最高値をつけるなど、明るい話題も多かったと思います。しかし、新入社員の採用難など、企業としては痛しかゆしの面もありました。

一方、7月に入るとサブプライムローン問題が表面化し、原油高が本格化して日経平均が1万5000円を割るなど、前半とうって変わって湿りがちになりました。為替も円高に振れました。まあ、上期が好調でしたのでちょっと踊り場に来たところなのかもしれませんが、とにかく動きの激しい1年でした。大塚商会はいろいろな業種、規模のたくさんのお客様に支えられていて、全体の景況感がよく見える立ち位置にいるため、余計に動きが大きく見えるということもあるのかもしれない。

引き続き2008年の世界経済は先が見えにくい状況にあるのですが、バブルがはじけた後の株価が6000円だったことを思うと、今の水準はまだ高いといえるでしょう。それと、6000円時代を生き抜いた企業の基礎体力は相当なものです。また、輸出の割合が大きいメーカーなどとは違い、私どものようなITディストリビューターは為替の影響を受ける度合いが比較



ビジネスパートナー事業部担当・塩川公男取締役兼
常務執行役員と

的小さいということもありますので、それほど心配はしていません。

投資という観点で見れば、大きな工場などを建てるというのは、よほど景気の先行きを見定めてからでないとできませんが、IT投資というのは業務の効率化でコストを圧縮するために行うので、費用対効果ははっきりしていれば投資メリットは見やすいということがあります。従って、先行きは不透明ではありますが、景気減速の私どもの業界への影響は限定的ではないかと思えます。

2008年はITビジネスが 大きく変革するスタートの年

変化が速いのはIT業界の常ですが、2008年はその変化が大きい年になると思います。今年のキーワードとして大塚商会は次のように考えています。

まずIT環境ですが、Windows Server 2008が登場します。Windows Server 2003はすでに定評のあるサーバOSですが、時代の趨勢に合わせて、さらにセキュリティが強化されています。Server 2003登場からちょうど5年、リプレース時期が来ているため大きな商材になるでしょう。

また、今年はサーバの仮想化がさらに進む年になるでしょう。仮想化によって管理・運用コストの削減はもちろんのこと、環境問題対策としてのグリーンITソリューションにもなります。それにつれてソフトウェアのライセンス体系も影響を受けることになるでしょう。

次に通信環境ですが、WiMAXの実用化が始まります。これでモバイル環境は変わって行くことでしょう。また、NGNもスタートします。まだ全体像がはっきりしないところがありますが、有線の通信にも確実に大変革が起きるでしょう。

社会環境では、SaaS志向がより強く出てくると思います。特に中堅・中小のお客様にとってみれば、初期投資が少なく、いわば従量制でソリューションが導入

株式会社大塚商会
代表取締役社長
大塚 裕司

できるので、いままでよりも広範なお客様に提案でき、ビジネスチャンスが広がると思います。

そして企業環境としてはJ-SOX法の実施があります。上場企業だけでなく、上場企業と取引のある企業全体に内部統制が要求されます。業務量が増大するのは確実ですが、ITを使ってそれをどれだけ効率化するかが本格的に要求される年です。

ビジネスパートナー事業部の 昨年の実績と今年の目標

大塚商会のビジネスパートナー事業部の2007年の実績としては、特に前半、ハードウェアの売り上げで厳しい面がありました。外資系PCメーカーが価格破壊的な戦略をとり、それが長く続いたことも響きました。

また、地域別で見ますと首都圏がわりに好調な半面、関西圏も含めたそれ以外の地域がふるいませんでした。そんななかでも、おかげさまでなんとか売り上げを伸ばすことができました。

情報提供も大切な役割

大塚商会のようなディストリビューターはほかにもいくつもありますが、大塚商会がどちらかといえばSIerさんに強いとすれば、一方で店頭系に強いところ、拠点がたくさんあって身近だということなど、それぞれに特色があり、競合しつつも共存共栄しているといえます。

大塚商会はほかのディストリビューターに比べて地方の拠点が多くはありません。しかしながら地方からの引き合いも結構あって、理由を聞くと大塚はコンペしないから頼むのだといわれることもあります。

特に地方では最新情報が少なく、わざわざ大塚商会から商材をとっていただいているのは、売るための最新情報をもらえるためだ、という話もよく聞きます。大塚商会はパートナー様にライフラインまで供給する

という意気込みでおります。ぜひお声をお掛けください。

サービス&サポートにより注力

私どもがパートナー様にご提供しているソリューションの中で、これからますます注力していこうとしているのがサービス&サポートです。SEをパートナー事業部に常駐させて、サポートに当たらせるということも始めました。最初はパートナー様と競合するイメージがあるので、積極的に行ってはいませんが、ぜひやってほしいという声にお応えすることになりました。

また、大塚商会にはパートナーの皆様のご希望にお応えできる多くのグループ会社がございます。オフィスの設計から受託開発まで、技術力とサポート力で必ずやお役にたてることと存じます。お困りのことがあればご遠慮なくご相談ください。

大塚商会の2008年のスローガンは「お客様の目線で信頼に応え、お客様と共に飛躍する」です。パートナー様とともに飛躍の年にするべく努力いたしますので、今年もより一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。



巻頭
特集

いよいよ改正金融商品取引法がスタート

中小・中堅企業に必要な リスク管理と 情報管理の処方箋

改正金融商品取引法、通称「日本版SOX法」がいよいよ2008年4月から適用される。対象となるのは上場企業とその連結対象の企業だけだ。直接的には中小・中堅企業には関係しない。しかし、それらの企業と取引関係にあたり、新規取引を結ぼうとする場合、取引条件に大きな差がなければ、内部統制のための対策を整えた企業を優先的に採用することが考えられよう。情報管理が未整備と判断されれば取引対象からはずされたり、取引条件に影響を及ぼしてしまう可能性もある。はたして中小や中堅企業でIT面での内部統制が不十分だと、どのような問題が起こりうるのか。逆に内部統制の対策を整備することで、どのような効果が期待できるのか。企業活動にITがますます利用されている現状から、パートナー様がお客様にセールスするため、内部統制の確立のためのソリューションを紹介しながら見ていく。

中小や中堅企業でも内部統制は重要

中小・中堅の企業にとって、「内部統制」というだけでは捉えどころがなくなってしまう。取引先を思わぬトラブルに巻き込んで迷惑をかけるために最低限のリスク管理は必要だ。パートナーのお客様のリスク管理への対応でアプローチしよう。

内部統制を確立しないと既存取引に影響を与える?

「うちは、内部統制の対策なんか必要ないよ」。こう話されているパートナーのお客様はいないだろうか。ここ数年、企業の内部統制の必要性が声高に唱えられてきた。そのせいか、特に中小や中堅企業の中には「内部統制」という言葉に聞き飽き、騒ぐばかりで実態のないオオカミ少年のように受けとめている例もあるようだ。しかし、中小や中堅企業にとってもいよいよ内部統制の対応いかなが、事業規模の維持や拡大のための要件になろうとしている。

改正金融商品取引法が、3月期決算の上場企業とその連結対象の企業に対しては、2008年の4月から始まる会計年度から適用される。これらの大企

業ではすでに、同法に対応するための内部統制の体制が整えられつつある。

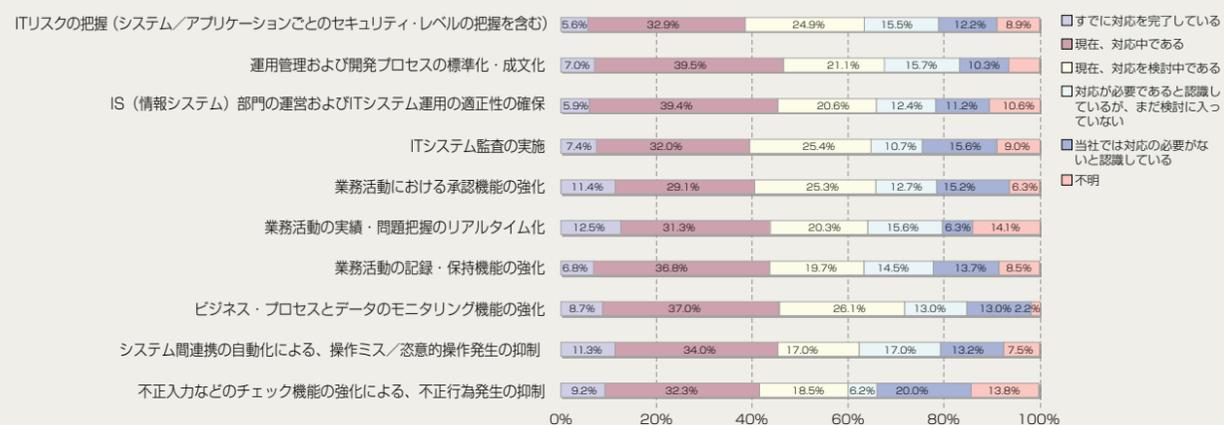
こうしたコンプライアンスの流れは、中小・中堅企業にとって、カヤの外の問題だろうか。実はそんなことはまったくない。内部統制のための体制を整備した上場企業などは、取引先の中小・中堅企業に対しても、情報の適切な管理や内部統制の実施を要求してくる可能性があるからだ。それに対応できない企業は、取引を停止されなくても、取引条件で制約されかねない。

したがって今現在すでに上場企業などと取引のある中小や中堅の企業は、なるべく早く内部統制のための体制を整備する必要がある。さらに現時点では上場企業などと取引はないが、将来的に取引を行うことを望んでいる企業にとっても、内部統制対策は整え

ておくべき課題なのだ。

ここ数年は食品や建設業界など、さまざまな企業による偽装や違法行為が大きな問題となった。企業が管理している個人情報流出してしまった事件も、数多く起こっている。こうした問題が発覚すると、その企業の経営は深刻な打撃を受けかねない。その企業自体の内部統制が不十分だった場合だけでなく、個人情報の流出や建築強度の偽装などの例に見られるように、取引先の不手際が原因で企業の信用が大きく損なわれる場合もあるのだ。それだけに大手の企業は今後、取引先である中小や中堅の企業にも内部統制の確立を強く求めてくることが予想される。規模の大小にかかわらず、すべての企業にとって内部統制の確立は避けて通れないといえよう(表1参照)。

■ 表1 内部統制対策にとるべき施策と対応状況



出典 IDGジャパン

中小や中堅企業ではリスク管理が当面の課題

それでは中小や中堅企業がITの分野で内部統制を確立するには、どのような対策が必要なのだろうか。

最近では「内部統制」という言葉が一般化、あるいはわかりにくいと受けとめられるようになったため、その対策の名称に「内部統制」という単語は用いず、「G.R.C.ソリューション」と呼ぶ例も一部のベンダーで出ている。Gはガバナンス(Governance:企業統治)、Rはリスク管理(Risk Management)、Cはコンプライアンス(Compliance:法令遵守)を指している。

「ガバナンス」は経営者が決めた戦略に向かって、どう組織を動かしていくのが課題であり、「コンプライアンス」は、どうやって組織のすみずみにまで法令遵守の姿

勢を徹底させるかということが課題である。しかしどちらの課題も、中小や中堅企業の場合、組織規模の大きい大企業ほどの対策が必要になるわけではない。なぜなら組織が単純かつコンパクトであれば、経営者の決めた方針を社員に徹底させやすいからだ。したがって中小や中堅企業の場合、まず取り組むべきはリスク管理こそが最優先の課題になってくる。

特に対策はとっていないにもかかわらず、これまでリスク管理の面で問題が発生せずに済んでいた企業は、たまたま幸運だったと考えておくべきであろう。内部統制のために努力しない企業は下りのエスカレーターに乗っているようなものといえるのではないだろうか。一定の対処をしてはじめて現状を維持でき、なおかつそれ以上の経営努力をしないと業績向上は望めない。これが、今の中小・中堅企業の経営を取り巻く環境なのである。

ユーザー情報やログの管理は多くの企業が導入済みか検討中

リスク管理を筆頭として、中小や中堅企業がIT面での内部統制対策には、どのようなものがあるか。それらは、どれくらい実施されているのか。IDGジャパンが2007年春、日本版SOX法対応で利用中あるいは導入検討中の技術や製品に関して、企業に複数回答でアンケート調査したのが、表2である。

これによるとアクセスや操作のログ管理を導入済み企業は約半分、導入検討中の企業をあわせると約7割に達する。内部統制からは目的が少し外れるが、リスク管理のためにバックアップやリカバリを導入済みの企業も5割を超えている。

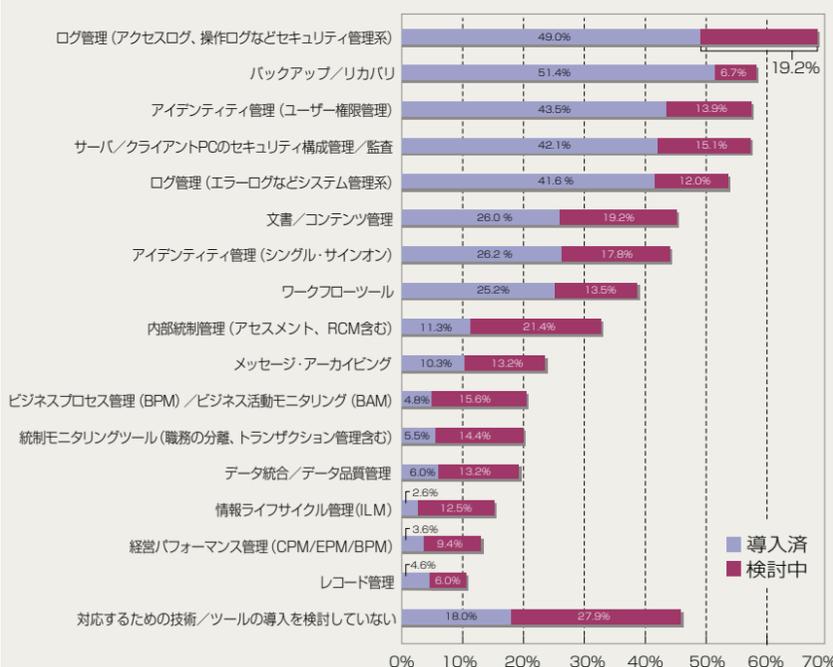
それらに次いで多いのが「ユーザー情報管理」「サーバ/クライアントPCのセキュリティ構成管理/監査」「エラーログなどシステム管理系のログ管理」の3項目で、いずれも4割強が導入済みだ。

その一方、個々のソフトウェアを使う度にユーザーIDやパスワードを入力するのはなく、最初に1度の認証ですべてのソフトウェアを利用できるようにするシングルサインオンや、ワークフローツール、文書/コンテンツ管理を導入済みの企業は、それぞれ25%前後。それ以外の項目の導入率は、いずれも1割程度以下でしかない。したがって今後は、これらの導入が多くの企業にとっての課題となるだろう。

内部統制の確立で生産性と企業の信用が向上する

内部統制の確立は、単に「問題の発生を防ぐ」という「目に見えない」効果をもたらすだけではない。その企業の生産性を

■ 表2 日本版SOX法対応で利用中あるいは導入検討中の技術/製品 (複数回答)



向上させ、その企業に対する外部からの評価も高くなるという積極的な効果も期待できるのだ。

有限会社テクノロジー・マーケット・リサーチ社代表のアナリスト古田 英一朗氏は「企業が内部統制のための体制を整備すると、社員の襟がピシッと立ちます。勤務時間中に業務と関係のないWebサイト

を見るなどして遊ぶ人がいなくなり、仕事の効率や生産性が上がって残業が減った例もあります」と語る。

つまりきちんと内部統制をしていれば、問題のある社員や生産性の低い社員がいる場合、すぐにわかってくる。こうした人は居心地が悪くなり、辞めるか態度を改めようとするので、結果として業務遂行上

問題のない社員が多くなり、社内の雰囲気も変わり業務の生産性が上がってくるのだ。

その結果として、その企業は業績が向上し取引先からの信用も増す。上場企業の場合、社内の内部統制を整備したことを株主総会で報告した結果、株価に良い影響をもたらすこともあるようだ。

具体的な対処法とソリューションとは

社員、管理者のログ操作の収集だけでは対策をとったことにならない。モニタリングレポート分析で現状を把握し、問題点に対処してこそ内部統制の確立につながる。手間をかけずに容易に導入できる内部統制ソリューションなら、お客様を支援できる。

ログのモニタリングで企業の問題点を可視化する

アンケート調査によるソリューションの導入傾向では、ログ管理の導入率が高いうのだ。といっても、実際にはログを「とっている」ことに安心して特に解析などはしていない企業が多いのが実状ではないだろうか。もちろんログをとっていると公表するだけでも一定の効果は期待できるが、その状態に留まっていたら内部統制として十分ではない。より確実なリスク管理のために企業は、次に何をすべきだろうか。

パートナーの皆様がお客様にアプローチする際に、問いかけとして、「社員のID管理やログによる監査は定期的に行っていますか。またその重要性を伝えていきますか」と、尋ねてみてほしい。

皆が同じIDとパスワードを使っていたり、上司が部下に仕事を手伝ってもらうために自分のIDやパスワードを教えているとすれば、ログを見ても実際に操作した人を特定することはできない。

逆にIDとパスワードの管理が徹底できていれば、情報漏えいを疑うことが可能だ。たとえば、その日時は東京にいたはずの社員のIDとパスワードで、誰かが大阪からアクセスした記録があれば、IDとパスワードが外部に漏れたのだと判断できるからだ。ログをとればなしにせず、各ユーザーの識別を確実に正しい正確にモニタリングすることの重要性を伝えていただきたい。

また、どのような対策が次に必要なのか知るためにも、モニタリングは役に立つ。月ごとや四半期ごとなど定期的にログを集計し、分析したレポートを作成する。ユーザーの識別を確実にしたうえでログをモニタリングすることで、社内の内部統制上の問題点が見えてくる。たとえば、営業担当者なのに社内にいる時間が長い人だとか、自分の業務に関係のない情報にアクセスしている人がいたら、ログのレポートから明らかになってくる。それらの人を処罰するのではなく、問題

行動を注意したり本人の適性にあった部署へ異動させるといった組織的対処をすることにより、内部統制を確立できる。その結果、会社の生産性を向上させることにつながり、モニタリングが単に問題の発生を未然に防ぐ以上の効果が期待できる。

二重のログ監視機能を備えるOSKの「eValue」シリーズ

中小・中堅企業では、ひとりの社員が社内の情報システム全体を管理している例も多く、この場合、その管理者が不正をしても周囲からはわからない。それを防ぐために、システム管理者による操作ログを記録することも必要になる。

大塚商会の関連会社であるOSKが提供している「eValue」シリーズの「EasyPortal」や「Visual Finder」『Advance-Flow』は、全社員が行った操作ログ情報を管理者が確認できる「操作ログ機能」で不正なアクセスをチェックすることができる。この機能とは別に、システム

管理者の操作ログを監視する「監査者機能」がいずれにも搭載されている。この二重の監視機能によって、システムの信頼性が確保されるので、容易に内部統制対策に利用することができる。

またドキュメント管理ソフトである「Visual Finder」は、社内の文書や図面などのドキュメントに関して、ユーザー/グループがどれを閲覧や利用できるのかを設定でコントロールできる「アクセス制御」機能により、セキュアな管理を可能にする。さらに「Visual Finder」を利用すると、企業が記録している膨大なログのうち必要な部分だけを選んで閲覧することもできる。

また、情報保護対策として「セキュリティ強化オプション」が別売りで用意されている。これは、あるドキュメントを特定の社員や部課員は見ることができても、設定により印刷やファイルの保存をできなくすることを可能にする。

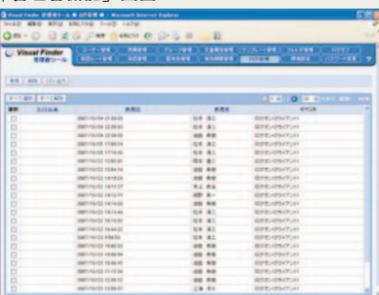
ワークフロー管理用のソフト「Advance-Flow」は、帳票の電子化と、社内での申請や承認のプロセスを支援するためのソフトだ。申請書への入力内容のチェックと、適切な中間承認者や最終承認者への送付を自動で行う。承認のプロセスが迅速化され、どこまで進んでいるか目に見えるようになると同時に、申請・承認の操作ログ監視により不正な承認行為を抑止する効果が期待できる。

「EasyPortal」は、Web形式のポータルによるグループウェアだ。これを導入すると、ユーザーはひとつのポータルから社内外のさまざまな情報へアクセスできるようになる。その際、その社員に必要な情報は表示されないように管理者が設定できるのだ。これらのソフトは、Windows Server製品と親和性の高いアプリケーションなので、Active

内部統制に対応する製品例 OSKの情報系ソフト「eValueシリーズ」

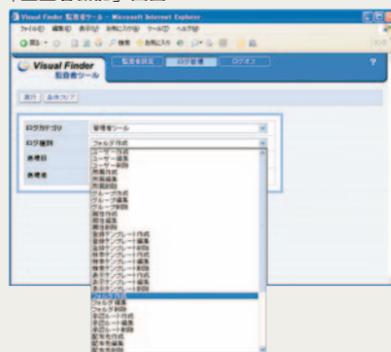
操作ログ機能
一般ユーザの操作ログを監視する「管理者機能」とシステム管理者の操作ログを監視する「監査者機能」の二重監視によりシステムの正当性を確保する

「管理者機能」画面



「Visual Finder」

「監査者機能」画面

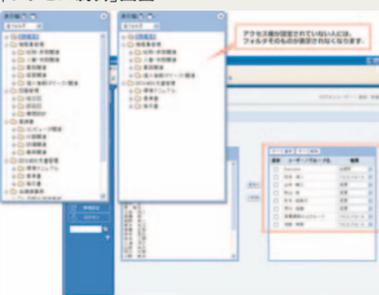


「Visual Finder」

アクセス制御

ドキュメント登録時にユーザー/グループのアクセス権限を設定し、更新や削除を制御できる

「アクセス制御」画面



「Visual Finder」

承認フロー設定

承認ルートは、部署の統廃合や組織の改編など変化に柔軟に対応する

承認フローの例



「Advance-Flow」

販売アライアンスパートナー制度

OSK製品の販売を行うパートナーに対し、お客様への各種提案・見積り、デモやプレゼンの教育・支援をする「セールspartner制度」がある。各製品の販売や導入・保守サポート、支援などは大塚商会BP事業部経由でOSKが担当する。随時申し込み受付中。相談は担当のBP営業まで。

Directoryのシングルサインオン機能との連携で何度もパスワードを入力する必要がない。また、人事異動に伴うメンテナンスの工数削減でも大きなメリットがある。

「Advance-Flow」と「Visual Finder」の2つを組み合わせることで、より高度な利用方法も可能となる。どのドキュメントを社内でも共有するか、そして、その承認をとる作業を自動処理できるようにするのが「Advance-Flow」だ。これまで社内の各部署が独自に持っていたドキュメントを共

有すれば、ある部署で新たなドキュメントを作成する必要が生じた際もはじめから作成するのではなく、他の部署が以前に作成したドキュメントを少し編集するだけで用が足りる場合もあり、作業が効率化されると期待できる。さらには社内に通達したドキュメントに関して、誰が目を通して誰が未読か把握することも可能になる。

この「eValue」シリーズはWeb形式のソフトウェアなので、他のソフトウェアに影響を及ぼすことなく安価に導入できる。「SMILE α」シリーズと連携させれば、

基幹業務のデータのうち必要なものを、社内の他部署の社員が共有できるようにすることも可能だ。

このように、リスク管理のためには、ログのモニタリングとともに、社内の文書や情報の管理も必要になる。機密性の高い文書や情報は業務上の必要性と権限のある社員だけが閲覧したり利用できるようにして、外部への漏えいを防がなければならない。

ログのモニタリングはミスへの対処のためにも有効

「社員の操作ログを会社がモニタリングすると、『社員を信用していないのか』と、社員に反発されてしまう」と、パートナーのお客様から導入に抵抗感を示される場合もあるだろう。

このような場合に、前出の古田氏は「『これは、社員皆さんの潔白を証明するためなんですよ』と説明すればいいのではないのでしょうか。人間は悪意がなくても、うっかりミスをすることはあります。プロ野球選手でも守備でミスをする可能性を考え、他の選手がバックアップにつきます。ログのモニタリングは、社員のミスに気づいて対処を施すためにも、あるいはきちんと仕事をしている社員を評価するため

にも役に立つのです」と話す。ただし社員を納得させるためには、社長による操作もログをとってモニタリングの対象にするべきと古田氏は付け加えている。

ログのモニタリングは、その企業の対外的な評価を高めることにも貢献する。何かあった時に取引先などから尋ねられてもログの集計レポートを見せて説明すれば、「なるほど、ちゃんとやっている会社なんだ」と納得してもらえるようになる。これだけでも社内の内部統制について説明責任を果たすことができる。

システムの管理を自動化するソリューションも登場

中小や中堅企業では分析のための専門者がいない場合も多いので、自動的にレポートを作成してくれるソリューションも必要になる。

ログを定期的にモニタリングして月ごとなどで集計すれば、その月に発生した操作ミスや不正アクセスを把握することができる。しかし月の途中で重大な操作ミスや不正アクセス、システムの障害などが発生した場合、企業に大きな被害をもたらしかねない。それを防ぐためにはシステムを自動的に監視し、何か問題が発生した場合には即座に通報してくれる体

制を整えておくと便利だ。

そのためのソリューションとしては、たとえば、『BOM for Windows』がある。これはWindowsベースのサーバに不正アクセスが行われたり、何らかの障害が発生する予兆を感知した場合、自動的に管理者へ通報を行ってくれるというものだ。

さらに管理を自動化および強化するためのソリューションとして、『Systemwalker Desktopシリーズ』（富士通）などもある。これを導入すると、社内ネットワーク上に存在するハードウェアとソフトウェアの情報を自動的に収集してデータベース化することが可能だ。操作のログを記録するだけでなく、許可されていない操作を拒否したり、不正なアクセスを遮断することができる。ファイル単位でアクセスを制御したり、データを暗号化して情報の漏えいを防ぐことも可能だ。

●

パートナーの皆様は、お客様に対して、まずは社内のリスクの所在を探り、リスク対策を行うことを促し、次の段階で管理や内部統制の確立を担保するソリューションで整備することを提案していただきたい。そのうえで対応策をどの程度まで実施するかは、それぞれの企業が費用対効果も考慮したうえでの経営判断となるだろう。しかし、内部統制のためのソリューションには、『eValue』シリーズをはじめここで挙げた商材のように、少ないコストで大きな効果が見込めるものも多い。それぞれの企業の実情とお客様ニーズに合ったソリューションを提案すれば、高い成約率を期待できるはずだ。

パートナー様が、内部統制ソリューションについてお客様に提案される時には、大塚商会BP事業部にお気軽に問い合わせさせていただきたい。

内部統制に対する社員の意識を高めるためのパッケージ商材

内部統制のためのシステムを導入しても、それだけでは内部統制は確立されない。問題となる行動をしないよう、社員への教育を徹底することが大切だ。

何をしてはならず、何をすべきか説明するだけではいけない。どれだけ注意しても真剣に受けとめず、聞き流してしまう社員は必ずいるものだ。どうしてやってはいけないのか。もしもやってしまうと、どういう事態に発展してしまうのかを、はっきりとイメージさせるようにすることが重要になる。大塚商会が提供しているパッケージ教材『納得! 実践! 内部統制』を利用すれば、『EasyPortal』のeラーニング機能で内部統制の基礎知識を社員に教育できる。あるいは大塚エデュケーションサービスの利用を提案することも、考えてみるとよいだろう。

『VMware Infrastructure 3』新バージョンデビュー ユーザーの信頼を高めるパートナープログラム

仮想化時代のリーダー

急速に拡大している仮想化市場。その中心を担うVMEウェアの新しい提案が2007年12月に販売開始された『VMware Infrastructure 3』新バージョン(ESX 3i/3.5)といえよう。VMEウェアの国内代理店で、ITインフラのソリューション・ディストリビュータである株式会社ネットワーク(以下ネットワーク)は、仮想化の実績を積み、多くの企業から信頼を集めている。VMwareの新製品の内容と、同時に変更されたライセンス体系やパートナー体系などをネットワークに聞いた。

2011年には500億超規模に急拡大する仮想化市場

バーチャライゼーションソフトウェアを使用した仮想化市場が急速に拡大している。IDC Japanが提供する「国内バーチャライゼーション/HAクラスタリングソフトウェア市場 2006年の分析と2007年～2011年の予測」(J8370101)によると、仮想化市場は2006年で58億3,000万円となった。これは、ビジネス環境の変化やコンプライアンス、技術の成熟や実稼働環境への導入が進み、仮想化によるサーバコンソリデーションのコストメリットが実証され始めたことによると考えられる。これまで仮想化の導入に二の足を踏んでいた企業の導入が、ここにきて一挙に進んだことになる。

同資料によると、国内バーチャルマシンソフトウェア市場は年間平均成長率(CAGR:Compound Annual Growth Rate)39.8%で成長し、2011年には311億8,100万円市場に成長すると予測されている。一方、国内バーチャルユーザーインターフェースソフトウェア市場は、CAGR 17.4%で伸長し、2011年には232億2,900万円になるとされている。この数字からも、仮想化をキーワードとす

る市場がいかに大規模であるかということが容易に読み取れる。

ハードウェアとソフトウェアを分離する新しい付加価値を提案したVMEウェア

ITインフラのソリューション・ディストリビュータであるネットワークは、2000年からVMEウェアの国内代理店として活躍し、全製品を通して数多くの導入事例およびコンサルティング、サポート実績がある。現在では、「VMware VACパートナー」として認知を広げている。

2007年12月には、「VMware Day 2007」と題した『VMware Infrastructure 3』新バージョン(ESX 3i/3.5)の発表会を、

東京・名古屋・大阪・福岡の4都市で開催。定員を超える多くの参加者を記録した。

「仮想化という技術に、とても多くの方々が関心を抱いているというのが実感できるイベントでした。また、VMEウェアがIT業界のスター企業であるということも体感できました」と、ネットワーク専務取締役マーケティング部長の森田 晶一氏は語る。

これまで注目されていた企業を見ると、メインフレームで利用してきた技術をより多くの顧客企業が容易に利用できるようにするケースが多かった。しかしVMEウェアは、それらの技術を使ってきたく新しい価値を生み出したのである。

1999年VMEウェアは、デスクトップPCの中で仮想マシン環境を構築し、Windows 2000/NT/98/95/Linuxなどが同一マシン上で稼働するという提案を行った。品質が高いだけでなく、多くの環境を1台のデスクトップ

PCに集約できる環境は利便性が高いため、ビジネス市場でも受け入れられた。同社は、2001年にはサーバ製品の仮想化を実現する製品を投入し、2003年にはこれまでの仮想化市場に革命を起こす『VMotion』を投入した。

『VMotion』は、エンドユーザーに影響を与えずに、稼働している仮想マシンを物理サーバ間で移動する技術。これまでにない柔軟性と可用性を提供する『VMotion』により、顧客企業に新しい管理手法を提示することに成功している。

「当時は、サーバ製品をどう使えばいいのかわかりませんでした。しかし『VMotion』の投入で、VMEウェアの考えがはっきりとわかりました。彼らは、ハードウェアとアプリケーションを完全に分離するという付加価値を生み出したのです」(森田氏)。

ライセンス体系も新しくなりより広いユーザー課題に応える

そのVMEウェアの新しい提案のひとつが「ESX 3i」だ。これは、仮想化ソフトウェアのサイズを32Mバイトとし、USBフラッシュメモリなどのデバイスからブートすることで仮想化環境が利用できるというもの。万が一ハードウェア障害が起きたとしても、USBフラッシュメモリを差し直すだけで仮想環境を継続して利用できることになる。扱いも容易であるため、市場を広げる起爆剤としての期待も高い。

図2 各エディションの機能

リソース管理 パワー管理	DRS DPM			
稼働中のゲストOS移動 稼働中のディスク領域の移動	VMotion™ Storage VMotion			
可用性	High Availability	High Availability	High Availability	High Availability
バックアップ バッチ適用 集中管理	Consolidated Backup Update Manager	Consolidated Backup Update Manager	Consolidated Backup Update Manager	Consolidated Backup Update Manager
	VC Agent	VC Agent	VC Agent	VC Agent
Storage Virt. Enterprise VMs	VMFS Virtual SMP™ ESX Server 3i	VMFS Virtual SMP™ ESX Server 3i ESX Server 3.5	VMFS Virtual SMP™ ESX Server 3i ESX Server 3.5	VMFS Virtual SMP™ ESX Server 3i ESX Server 3.5
	ESX Server 3i	VI Foundation	VI Standard	VI Enterprise

ライセンス保守(9-17時/24時間365日) 現Starterと同額 現Standardより値下げ 現Enterpriseと同額
※ESX Server 3iのエディションのみ初年度保守加入は任意(その他のエディション/VC/オプションは必須)

「ESX 3i/3.5」の登場により、ライセンス体系も若干変更されている。利用できる機能によって、「ESX Server 3i」「VI Foundation(旧Starter)」「VI Standard」「VI Enterprise」を用意した。さらに、「VI Foundation」「VI Standard」「VI Enterprise」のプラットフォームとして「ESX Server 3i」「ESX Server 3.5」を選ぶことができる。ライセンス体系の変更によって顧客企業の選択肢の幅を大きく広げ、よりニーズにマッチしたソリューションを提供できることになる。また、有償でエディションのアップグレードにも対応しており、小規模システムや部門などからのスモールスタートを可能とした。

研修を受けた認定パートナー資格の取得が必要

また、VMEウェアでは、レガシーアプリケーションのホスティングからサーバ統合、ITインフラストラクチャの最適化など、多様化する顧客の課題に応えられる信頼できるパートナーとビジネスを推進させるという意味から、パートナープログラムの改編を行っている。新しいパートナープログラムでは、VMEウェアの認定を受けたパートナ

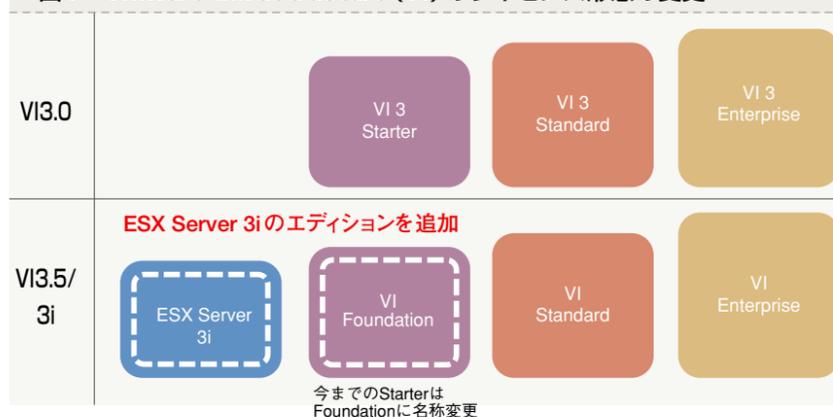
ー以外では、同社製品を扱うことができなくなる。

「お客様の要望に応えるためには、サーバやネットワーク、ストレージなどの深い知識が必須となります。だれでも仮想化製品の扱えるようにすると、最終的にお客様の課題を解決できないということにもなりかねません。新しいパートナープログラムは、お客様からの信頼を獲得するために必要だと思います」(森田氏)とのことだ。

仮想化市場は、非常に巨大な市場だ。仮想化ソフトウェアそのもの以外にも、それらのプラットフォームであるハードウェア、ストレージサービスなど、周辺のビジネスチャンスも大きい。仮想化をキーワードとする巨大な市場は、すでに立ち上がっているのである。

現在、技術・知識の習得など、VMEウェアに投資をすることで、そのフィードバックは確実に受け取ることができるだろう。仮想化市場は、大きなビジネスチャンスを秘めた市場だ。ビジネス環境の変化や、コンプライアンス、技術の成熟で、仮想化市場は急成長している。その仮想化市場をどれだけ獲得できるかが、パートナーの課題と言えるだろう。

図1 VMware Infrastructure (VI) のライセンス形態の変更



売れるショップに売れる人

最終回

正しいようで誤解している基本

島川 言成 氏

当連載は、いよいよ、最終回を迎えることになりました。締めめの定番は「まとめ」です。「売れるショップに、売れる人」も定番を外すことはやめましょう。売れるショップ、売れる人になるための「まとめ」は”こんなことをやっていませんか？”と問いかけてみたいと思います。ドキリとした問いかけがありましたら、そこを修正していただきたいと思います。

筆者が秋葉原の量販店でマネージャーを務めていたとき、自店・他店を比較して、いろいろなことに気付き、レポートを作成していました。通称「アキバ」を卒業した現在も、定期的にそれを続けています。競争が常態という場所ですが、市場には優勝劣敗の法則があります。現在にも通用する”問いかけ”を紹介しましょう。

■いつでも”いらっしゃいませ!”を使う店員が働いてませんか？

ショップで働くひとを店員と呼びますが、このような店員が案外多いものです。店頭応対用語の筆頭に「いらっしゃいませ」がありますが、朝礼や研修などで何度も唱和させながら、唱和させる側も本来の意味を理解せず、ただ明るく・快活に・元気にと指導することがあります。デパートの食品売り場が典型的な事例で、意味知らずの「いらっしゃいませ」が見込み客を逃します。接客マニュアルを読めば、お客様の来店を促すための言葉、お客様と店員の距離感を縮めるための言葉、お客様を歓迎するための言葉、と記載しているでしょうが、本来の「いらっしゃいませ」で留意すべきは、使うタイミングです。

■お客様に”こちらがお得です”と商品を推奨してませんか？

規模の大小に関わらず、大半の店員が使う言葉です。インターネットが普及する以前でしたら、大胆に使うことが許された言葉ですが、産地直販サイトや価格比較サイトが当然となった時代の「こちら」は、下手をすると押し付け商売になる危険が伴います。売場面積が地域最大だとしても、推奨商品は在庫の中のひとつに過ぎません。市場に出回っているすべての商品をカバーしているわけではないのです。商品ライフサイクルが短く、しかもグローバル市場の時代です。購入後まで考えて、お客様側に選択させる言葉を考えるべきでしょう。

■競合店を意識して”他店より値段が高い場合は店員にお問い合せください。対応いたします”と店内放送してませんか？

潔いサービスだと感じているのはショップの自己満足です。



秋葉原に同様のショップがありますので、筆者は何度か問い合わせてみましたが、実際に対応してくれた店員は一人もいませんでした。某店では「お客様、当店ではインターネットのショップは対象外としています」と胸を張られました。「どうして？」と確認すれば、「ネットショップはおとり価格を提示したり、実態のないお店もありますから」と説明しました。筆者が問い合わせた競合店は実際に存在するショップで、住所は某店から徒歩数分の場所です。それも説明すれば「そちらで購入してください」とけんもほろろ。「店内放送に言葉足らずのところがありまして、大変、申し訳ありませんでした」と謝罪するだけのことを、どうして指導していないのでしょうか。

まだまだ紹介したいことがあります。「お知らせ」がありますので、またの機会に譲りたいと思います。当連載は今回で締めとなりましたが、次号から「知ればお得な、最新IT用語検定！」という連載を開始します。筆者は専門学校でマーケティング関連の講師をしながらこの隔月刊誌に連載していますが、IT業界にとっての2ヵ月という期間は、他の業界の1年分にも相当するのではないかと感じています。四者択一のクイズと解説を交えることで、読者の皆さんのIT感度の向上に役立てられればと考えています。次回からの新連載も、ぜひ、お楽しみください。

島川 言成

パソコン黎明期から秋葉原有名店のパソコン売場でマネージャーを勤め、その後ライターに。IT関連書籍多数。日本経済新聞社では「アキババラ文学」創生者のひとりとして紹介される。国内の機械翻訳ソフトベンチャー企業、外資系音声認識関連ベンチャー企業のコーポレート・マーケティング部長を歴任。現在、マイクロソフトのサイトで「Weeklyコラム」を連載している。セキュリティ関連ベンチャー企業のマーケティング部門取締役、ゲームクリエイター養成専門学校でエンターテインメント業界のマーケティング講座も担当。

業務改革・改善のための

IT活用とは

最終回

業績管理のキーポイントは現場での正確なデータ収集

前回、業績管理という視点で、ITをもっと活用する方法やテクノロジーについて解説した。そこで今回は、正確な業績管理のために取り組むべき課題や仕組みについて考えていく。これまで、多くの企業が営業成績や販売実績という形での業績を視覚化し管理しようと取り組んできた。しかし、その成果を発揮できた成功例は、あまり多くない。その大きな理由には、現場と経営層の連携が理想通りに機能していないことだ。

田中 亘氏

筆者のプロフィール／筆者は、IT業界で20年を超えるキャリアがあり、ライターになる前はソフトの企画・開発や販売の経験を持つ。現在はIT系の雑誌をはじめ、産業系の新聞などでも技術解説などを執筆している。得意とするジャンルは、PCを中心にネットワークや通信などIT全般に渡る。ITという枠を超えて、デジタル家電や携帯電話関連の執筆も増えてきた。

業績管理も管理会計も重要なのは現場のリアルなデータ収集

業績管理の基本は、ビジネスの現場で起きている変化を的確に把握・管理し、次の一手を打てる体制作りにある。単に結果を知るだけであれば、財務会計ソフトなどの売り上げや売掛金などの数字を集計するだけでよい。しかし、そうした管理会計の数字だけでは、著しくグローバル化する現在のビジネスでは、正確な経営判断や次の戦略を立案することが困難になっている。ERP(Enterprise Resource Planning: 経営資源計画)に代表される管理会計システムの多くは、ビジネスの現場で動いているリアルな数値データではなく、仕入や販売などの結果が損金や経費などの数字情報として集められる。そのため、その数字の原因や根拠を知るには、財務部門や経営企画部の担当者が、手間をかけてそ

のデータが発生した現場から情報を収集しExcelで集計する、といった作業を踏まなければならない。しかし、せっかく集めた数字も、収集作業に手間取れば情報としての鮮度が失われてしまう。

こうしたデータ収集の遅れを防ぐために、ERPシステムでは、経費清算などの処理を現場に振り分けたり、他の業務システムと連携して、自動的に売掛金や買掛金などのデータが入力されるようになっている。それでも、「入金という金額」として集められた情報だけでは、個々の業務に特化した正確な業績を管理することはできない。

ビジネス現場で使う数値指標を見極める重要さ

販売や製造、流通やサービスなどの業種や、あるいは営業や購買、搬

送や広報など業務の違いによっても、個々の業績を判断する数値指標には違いがある。例えば、製造業であれば仕入れから製造にいたるまでのあらゆる部品や原材料を管理し、その生産効率や歩留まりを把握し改善していく必要がある。営業であれば、営業成績だけでなく、客単価や平均受注率、リードタイムなど、販売効率を改善するためにチェックすべき指標が数多くある。

こうした業種や業務に特化した数値指標を正しく見極めることが、業績管理における重要な第一歩となる。単にBI(ビジネス・インテリジェンス)ツールを導入するのではなく、あらかじめ何をデータとして収集しモニタリングするのかをきちんと考えておかなければ、目的とする業績管理は実現できない。言い換えれば、対象となる数値指標がしっかりと把握できていれば、どのようなITツール

でも、目標とする数値を管理することが可能になる。

例えば、BI専用のツールではなく、グループウェアの掲示板や電子会議機能を活用しても、現場で動く数値を的確に収集することはできる。集めた数値を自動的に集計したり、他のソフトに転送することを考えると、グループウェアだけでは不可能なケースはあるが、営業部門であれば、SFA(Sales Force Automation)などを活用して、営業成績の管理も実現できる。製造業であれば、生産管理システムから得られる数値を活用したり、流通業であれば貨物情報を活かせることもある。

業績管理のためのシステム構築において重要なポイントは、現場で発生している生のデータを的確にリアルタイムに近い形で、いかに収集するかにある。どんなに立派なシステムを構築しても、現場からリアルなデータが入力されなければ、ITを活

かした業績管理は実現できない。

課題は収集データの的確な分析とPDCAサイクルに向けた取り組み

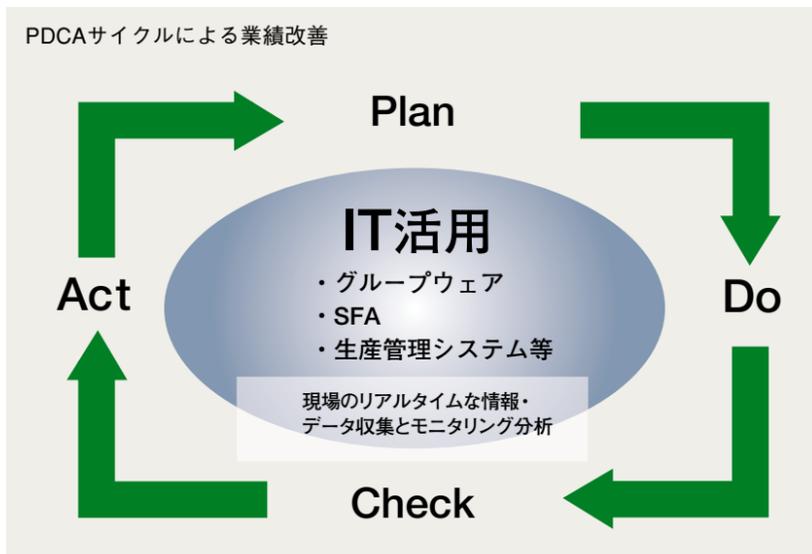
従来の業績管理では、成績を並べてみたり、次年度の予算案や計画立案のために、過去の実績を記録しておく、といった取り組みがされてきた。予算を編成する部門では、過去の実績から推測して、将来の予測を立てる。しかし、往々にして計画というものは、何事も過小に設定してしまいがちになる。また、予算計画だけを優先すると、「計画のための計画」を作るだけに終始し、本来の目的である業績向上や発展に向けた積極的な取り組みが欠落してしまうケースも多々ある。そうならないためには、業務だけではなく、企業全体を通じたパフォーマンス(業績)としての数値データを正確に収集・分析し、そこから次の改善や計画につ

ながるアクションへと結びつけていかなければならない。つまり、業績管理にも、製造業で行われているような「PDCAサイクル」が求められるのだ。

管理のための数字ではなく、改善に結びつく有用なデータへと活かすためには、数字の的確な分析だけではなく、その結果から次のアクションへ発展させるためのITの仕組みや組織作りが重要になる。単なる管理や計画のためだけのデータ収集ではなく、集められた情報ができるだけリアルタイムに計測され、指標との正確な差分が表示されることだ。その結果に基づく判断や行動までを一連のプロセスとすることによって、はじめてITによる明確なビジネスへの貢献が可能になる。

その取り組みは、すでに一部の企業では競争力向上のための一環としてはまっている。つまり、業績は管理するものではなく、モニタし比較検討しなければ、ビジネスにとって何ら意味をもたない。そしてそのためにITツールやソリューションを導入することが、重要な経営課題となる。

ビジネスとITが切っても切れない重要な関係となっている現在において、収益改善のために投資するITもあれば、効果や効率のために構築するITもある。そしてこれからは、改善や向上のためにも、ITを活用していくことが、最も重要な取り組みだといえるのだ。



難攻不落のユーザーをつかめ

柳原秀基の目から鱗のIT夜話

text x Motoki Yanagihara 【柳原秀基】

1980年代から国内機械製造メーカーの社内SEを経験。主にAS/400、Windows NTによるシステム構築を担当。Windows系ユーザコミュニティの設立に参画し、代表を務める。現在は大阪市立大学大学院創造都市研究科博士(後期)課程に学生として在籍しつつ、大学非常勤講師、講演、運用管理系ソフトウェアベンダーへの助言、開発支援を行っている。Microsoft MVPを受賞。著書に「システム管理者の眠れない夜」(IDG)など。

第一夜

システム提案書は担当者の悩みと企業丸ごとを理解して作成すべし

IT NIGHT TALK

連載の狙い

私は20年近く、ユーザ企業側のIT担当者として仕事をした経験を持っています。その間、常にユーザ側の立場で、インターネットの利用や業務システムを導入する仕事と関わってきました。順調に稼動するものもあれば、大失敗に終わったものもあります。こうした経験をもとに『システム管理者の眠れない夜』(IDG月刊誌)という連載を書いてきました。これはすでに10年を超え、なかば私のライフワークになりつつあります。

さて、本コラムでは、情報システムの企画・検討・導入作業を通じて、私が「ユーザー側のSE」として何を考え、何を感じていたのかを綴っていきたいと思います。時にはベンダーの立場の方々に苦言を呈することがあるかもしれませんが、お読みいただくことによって、今まで以上にユーザーの立場に共感を覚えることができるのではないのでしょうか。その共感こそがユーザーとの信頼関係を築く第一歩だと思うのです。

IT担当者の悩み

今回は連載1回目ですので、私が企業の中で情報化を進めていく上で、常に悩んでいた事をお話しましょう。企業の情報化戦略などといった話ではありません。もっと身近な問題です。

意外に聞こえるかもしれませんが、それは「この仕事で自分は評価されるのだろうか?」ということでした。約20数年前、私が勤める企業ではじめて情報化を担当した当時、設備担当の部署に所属していました。部員はエンジニアばかりですが、ほとんどは機械工学や土木建築系であり、部門の情報化を担当しているのは私一人だったのです。上司の部長もITについてはほと

んど分りませんので、普段の仕事で彼からの指示を待っているわけにはいきません。一方、ソフトの動きがおかしいというだけで他部署のあちこちから呼び出されました。月末には彼らの残業にもつき合わされました。とにかくてんでこ舞いでしたが、パソコンユーザが抱えるさまざまな問題点を現場で把握できるので、それなりにやりがいもありました。

しかし、上司の部長は怪訝な表情です。部下が何のために忙しくしているのか、理解できないからです。こうした状況は、今日においても中小規模の会社でITに疎い上司を持ったIT担当者に、共通の悩みではないでしょうか。

IT担当者が自信を持って仕事ができるように

というわけで、読者の皆さんにお願いします。客先で情報システムの担当者に会ったら、ぜひその上司にも面会してほしいのです。そして、その上司が情報システムとその担当者の働きを、どのぐらい理解しているのかを聞き出してください。もしあまり理解していないのなら、おそらく、担当者は上記のような悩みを持っていることでしょう。そしてぜひ、その悩みを共有してほしいと思います。そして、単にシステムの商談だけでなく、ユーザ企業の経営の中で、情報化が持つ意味や、他社事例までを含めて提案を行ってほしいのです。その提案書はきっと上司の目にも入ることでしょう。

企業の中で情報化という仕事の位置づけはますます重くなっています。ところがまだまだ、経営層がそのように認識していない企業も多いのです。そうした企業のIT担当者を応援できるのは、読者の皆さんかもしれません。

IT Trend Watch

文：元麻布春男

SaaS化の 隠された思惑

Web 2.0、SaaS、Cloud Computing、最近よく耳にするこれらのキーワードに共通するのは、アプリケーションをサーバ側に、データをデータセンター側に、それぞれ移動させたいという思惑だ。現在のコンピューティング環境は、主要なアプリケーションがPC上で稼働し、PCのハードディスクにデータが記録される。これをすべてユーザーの手元にあるPCから排除しようというわけだ。

こうした動きの背景には、インターネットに代表される高速ネットワーク技術の発達と、毎日のように報道されるセキュリティの問題がある。高速なネットワークを利用し、サーバ側で大半の処理を行ってしまうと、ユーザーが操作する端末は必ずしも高性能である必要はない。むしろ端末を簡素化することで、ソフトウェアのバージョン管理やユーザーサポートといった業務を軽減することができる。

その一方で、クラッカーやマルウェアといったコンピュータ犯罪や、PCの盗難や置き忘れによるデータの漏えい・紛失は、大きな社会問題になりつつある。これを防ぐには、管理が行き届かなくなりがちな末端のPCにデータを置かなければよい。データを持たず、アプリケーションを実行せず、サーバへアクセスするブラウザとネットワークさえ利用できれば、端末は何でもいい、という発想だ。

こうしたユーザーにとっての利点と同時に、これは決着がついてしまった感のあるPCというプラットフォームから、産業をシフトさせたいというIT企業の思惑でもある。現在ITの主流となっているPCの骨格は、

x86プロセッサとWindowsの組み合わせであり、富はこの2つを支える2社、IntelとMicrosoftに集中しがちだ。従来型のコンピューティングモデル、言い換えれば2社が勝利をおさめている戦場に、このこ出て行っても、互換性という武器であっさりと返り討ちになるのは分かっている。コンピューティングの主役をサーバに移すことで、新しい戦いやすい戦場で戦いたい、という思惑は当然あるだろう。

そもそも1980年代にPCが誕生したのは、ユーザーが自由に使える計算機が欲しい、というニーズからであった。当時のITの主流であるメインフレームコンピュータによるコンピューティングは、厳重に管理されており、ユーザーの自由を許容しなかった。サーバベースのコンピューティングは管理が容易な反面、管理過多になりがちだ。しかし四半世紀を経てPCの自由は、時に行き過ぎだと見られている。PC(クライアント)ベースのコンピューティングは、ユーザーの自由が確保されるものの、放任になりがちでもある。

今、コンピューティングの中心をサーバ側にシフトさせようという動きが顕在化しているのは、企業ユーザーの管理への要求、IT企業が望むパラダイムシフトの欲求がマッチしているからだ。管理から自由へ、そしてまた管理へと振り子は触れるのだろうか。

text x Haruo Motoazabu 【元麻布春男】

IT系雑誌やインターネットのコラムなどで広く活躍するフリーライター。執筆歴は15年以上におよぶ。1960年生まれ。





コンサルタントに聞け
IT導入指南
社団法人中小企業診断協会IT利活用研究会

第1回

SaaS導入のポイントはコストとリスクマネジメント

最近、SaaS (Software as a Service)を導入する企業が増えてきました。SaaSとは、提供されるソフトウェアの機能(サービス)のうち、ユーザー側で必要としている機能を必要なときに利用し、ユーザーが利用した分だけの料金を支払うサービス形態です。

多くの場合、サービスはネットワークを介して提供されています。この点では、ASPと大した違いはありませんが、もともとネットワークを介した提供を前提としているため、ASPに比べて操作性が格段に向上したといわれています。また、基本的にはカスタマイズに限界のあるASPと違い、SaaSはユーザー個別にカスタマイズしたサービスが提供でき、他のソフトとの連携も大幅に向上しています。このようにASPが抱えていた課題を克服したサービスと考えられます。

ここで、SaaSを導入する際のコストについてパッケージソフトと比較してみます。

パッケージソフトの場合、購入したすべてのユーザーに同じ機能が提供されるので、必要のない機能に対しても料金を支払うことになります。そのうえ、物流コストに対する費用負担も発生します。また、ラン

ニングコストの面で、特に中小企業などで安価なパッケージソフトを導入した場合、ITに強い社員が本業以外の仕事としてサポートなどを担当することが多く、直接数字に表れないコストが発生します。この点ではSaaSを導入した方がコストダウンになります。

コストダウンが図れるということで、企業ばかりでなく、大学や医療機関での導入も増えてきています。一般的なソフトばかりではなくERPパッケージなどの基幹システムをSaaSで導入するケースも出てきています。

しかし、既存の社内システムとの高度な連携や各種情報セキュリティの観点などから、導入をためらっている企業は多くあります。また、SaaSサービスを提供している企業が突然サービスを停止することも考えられ、ある時、社内の重要なシステム・情報が消滅するリスクもあります。その点パッケージソフトを導入した場合は、システムの突然停止は回避できます。

SaaSを導入検討のポイントは、上記のメリット・デメリットを踏まえたうえの総合的な視点で、よく検討することが大切です。(文責:小松和弘)

		ASPサービス	SaaS	パッケージ製品
パフォーマンス	操作性	中	高	中
	カスタマイズ	低	高	低
	システム連携	低	高	低
コスト	コスト	中	高	低
リスク	サービス継続性	低	?	-