

BP
business partner

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

Navigator

2009
vol. 44
Presented by Otsuka Corporation

今こそ人に投資 伸長する人材育成 ビジネスを狙え!

省エネ法改正で何が変わるのか
電源管理ソリューションでグリーンITに貢献

にっぽんの元気人
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

田原 総一郎氏

巻頭特集

第2特集

巻頭インタビュー

Focus

コスト削減、省エネに効く注目のLED照明
ファウテクノロジー社『LumiDas』の魅力

CAD情報

驚異の更新率を誇る
AutoCAD LTのサブスクリプションを売る

BP Navi Value

実録! BP営業奮闘記
成功事例ファイルNo.6

国内屈指の実績とノウハウを活かし
3次元CADの研修を代行



CONTENTS

● 巻頭インタビュー

- 7** につぼんの元気人
【第1回】フリージャーナリスト
田原 総一郎氏

● ITソリューション

- 18** 巻頭特集
今こそ人に投資
伸長する人材育成ビジネスを狙え!
- 26** 第2特集
省エネ法改正で何が変わるのか
電源管理ソリューションでグリーンITに貢献
- 32** CAD情報
驚異の更新率を誇る
AutoCAD LTのサブスクリプションを売る
- 64** Focus
コスト削減、省エネに効く注目のLED照明
ファウテクノロジー社『LumiDas』の魅力
- 68** Case Study[学校編]
セールスアップのための事例研究
教育分野のICTへの投資は今後も拡大傾向
学校・教育機関のお客様に対する提案の強化を

● BP Navi Value

- 36** 実録! BP営業奮闘記
成功事例ファイルNo.6
国内屈指の実績とノウハウを活かし3次元CADの研修を代行
- 48** Service & Support
サービス&サポートMAP

● 製品情報

- 12** New Products
52 ソフトウェアカタログ
66 Market Report/Enterprise編

● コラム

- 56** 知ればお得な最新IT用語検定【第8限目】
59 最新ITキーワード
61 IT Trend Watch
63 柳原秀基の目から鱗のIT夜話【第九夜】

- 81** BP Navigator Back Number/AD Index

Series

にっぽんの元気人¹

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

米国の金融破綻から始まった
世界同時不況の波は日本にもおよび、
急激な景気収縮により、一気に国内の
景況感が悪化したのは昨年11月。
2009年が明けてすでに
半年を経過しようという現在、
世界は、日本はどうなっているのか。
トンネルの出口はもうすぐなのか。
どこに反撃の糸口があるのか。
各界の最前線で活躍する
オピニオンリーダー『にっぽんの元気人』に
われわれの業界復活のヒントをたずねた。

第1回

フリージャーナリスト

田原 総一郎氏

もう景気の底は打った。 被害者意識から脱して、今こそ守りから攻めへ。

景気は ほぼ底打ちに近い

BP:ズバリ今の日本の景気をどう判断されていますか。

田原総一郎氏(以下 田原氏):非常に大雑把に言えば、私は現在の日本の景気はほぼ底打ちに近いと思っています。株価が下がることはあっても、例えばトヨタにしてもパナソニックにしても在庫調整はほぼ終わっています。トヨタも5月から増産体制に入るわけですから。

今回の不況に関して日本はやや油断していたところがあります。去年の夏まではみんな景気が良かったと思いますが、本当は一昨年夏の夏から景気が悪くなることは予想ができたはずですが、それを予測していた経営者が少なかった。

そこで、昨年秋にいきなり不況が来たということで、少々狼狽したところがあると思います。しかも、この不況で企業の業績が悪くなってきた。普通は、企業の業績が悪くなるということは、経営者が経営に失敗した場合に悪くなる。でも、今回はどの経営者も経営のやり方を失敗したという自覚がありません。

経営に失敗したわけじゃないのにドーンと業績悪化になってしまいました。だから経営者が自分の責任よりも前に被害者意識を持ってしまった。被害者意識になると、攻めじゃなくて守りにな

ってしまう。だからともかく経費節減、経費節減といろんなものを落としていこうと守りになってしまいました。日本は「空気の社会」「空気の国」と言いますから、みんなが不況だ、不況だと口にするので、どんどん不況になったと言えると思います。

BP:不況の発信源でもある米国の現況についてはどう見られていますか。

田原氏:去年の暮れにアメリカを訪問した際に向こうのエコノミストや経営者に会いました。彼らは「この事態をどう乗り切るか」「私はこうしたい」とみんな前向きでした。ところが、日本に帰ってきたら、みんな大変だ、大変だと言っていました。ここが違うなと感じました。

それから私はおそらくアメリカはこれから強烈にITを打ち出してくると思う。ITのバブルが弾けて、それからアメリカは金融にいつて金融のバブルが弾けた。バブルが弾けて、アメリカがダメだと言われるが私はダメとは思わない。アメリカが新しい時代に打ち出すのは必ずニューテクノロジーです。例えば1929年に世界大恐慌からアメリカが立ち直ったのは、フォードの「T型フォード」でした。まさに車が大衆車になった新しいテクノロジーですよ。ですからアメリカは復興に向けて必ず新しいテクノロジーを打ち上げてきます。その中心になるのが私はITだと思います。

中小企業が進むべき 方向とは？

BP:国内の企業の大半が中小企業ですが、この不況脱出に当たって今の企業全体に不足していることはどんなことでしょうか。

田原氏:日本の大企業で有名な企業はほとんど組み立て屋さんです。自動車にしても電機にしてもそうです。これは、今世界の流れと逆とまで言いませんが、ちょっと流れから外れているのではないのでしょうか。

例えば液晶です。日本は液晶だけをとことん追求すればいいのにテレビまで作ってしまう。これによって他のテレビメーカーが全部ライバルになってしまった。もし液晶という部品に徹していれば日本のマーケットを独占できたでしょうし、世界のマーケットも攻められたでしょう。

どうも日本は組み立て会社が親会社で、中心であり、部品がその周辺メーカーだという感覚があって、私はここが違うと思う。部品がなかったら組み立てなんてできないんだから、そこの価値観をこれから変えていかないと日本は世界の流れと共存できないという気がします。

BP:アメリカのオバマ大統領が推進するクリーンエネルギーでも太陽電池や

スチールに部品供給としての日本のチャンスは大きいようですね。

田原氏:太陽電池もスチールも日本が強い分野ですからね。部品はある意味これから非常に活躍することになります。

もう一つの大きな認識の転換は、これまで日本の企業は付加価値が高いものを作ろうと一生懸命取り組んできました。簡単に作れるものなら中国や韓国やあるいはアジアの国々が作ってしまう、だから日本はそういう国に追いつかれないために、付加価値の高いものを作ろうとしてきました。ところが、この認識を転換しなくちゃいけない。

今世界の中で、車やテレビやさまざまな商品をたくさん消費するのは新興国です。特にアジアの国々や南米です。新興国は日本でいえば50年代の末から60年代の初めなんです。日本でその頃ならば、買える車は小型です。トヨタで言えばカローラクラスですよ。いまインドで20万円台の車が大売れに売れているという話もあります。だから、いわゆるボリュームゾーンが大きく変わっているのです。

いかに安いものを作るのか。日本は安いものなら中国や韓国やインドに負けるんじゃないかと心配しますね。だけど質が高いのに価格も安ければ売れますよね。これからは、そういうちょっと難しいニーズに応じなければならない。これには今日本の企業が規模の



Series
にっぽんの元氣人¹
 各界の最前線で活躍するオビニオンリーダーに
 IT業界復活のヒントを聞く

田原 総一郎
 Souichirou Tahara

◎ Profile

1934年、滋賀県出身。60年、岩波映画製作所入社、64年、テレビ東京(当時は東京12チャンネル)に開局とともに入社。77年に独立し、87年から「朝まで生テレビ!」、89年から「サンデープロジェクト」のキャスターを務める。新しいスタイルのテレビ・ジャーナリズムを作りあげたとして、98年、ギャラクシー35周年記念賞(城戸賞)を受賞。現在、早稲田大学特命教授として大学院で講義をするほか、次世代のリーダーを育てる「大隈塾」塾頭も務める。

大小を問わず、どこも非常に頭をいためている。でも逆にそこが新しいチャンスになります。

アジアの内需で 活性化を図る

BP:日本の将来についてお聞きます。これから少子高齢化が進み、経済も落ち込むと心配する声が多いようですが。

田原氏:日本はこれから少子化で人口減少社会になります。人口減少社会になると、経済は振るわなくなります。マーケットが小さくなるわけですから。じゃあ日本の将来は暗いのかというと、私は暗くないと思っています。

誤解を恐れずに言えば、これからは国内の内需を日本の内需と考えるのではなく、アジアの内需を日本の内需と考えるべきだと思う。

これまでの世界経済はアメリカの一極集中で進んできました。特に冷戦が終わってからはアメリカの一極でした。ところが2008年の金融破綻、大不況が起きました。そんな中でもアメリカは強いとは思いますが、一極という形からじわじわと多極になっていくだろうと。そ

れを予測していたように、ヨーロッパはユーロという通貨を作っていた。つまり、ヨーロッパはドルに対抗できる二極目を作ろうとしています。では世界は二極になるのかというと、私はさらに増えて第三極が出て来るとと思っています。第三極は何かというとアジアです。私は10年以内にアジアが世界の中心的マーケットになると思います。人口も圧倒的に多いですし。そのために、日本はアジアの国々との関係を深めて、アジアのために尽くしていくという形をとらなければならない。

私は日本の将来の内需は、アジアの内需と考えるべきだと思っているのです。そうすれば夢や希望はいくらでも広がっていくと私はそう考えています。

パワーポリティックスから ワードポリティックスへ

BP:大塚商会の今年のスローガンは「ITでオフィスを元気にし、お客様の信頼に応える」です。ITに関して田原さんはどうお考えですか?

田原氏:ITの時代は80年代から始まりました。80年代の初めにパソコンが登

場し、オフィス革命を起こしました。パソコンの発達によって、具体的には87、88年頃からアメリカが、コンピュータと通信の「スーパーハイウェイ構想」をクリントン内閣で打ち出しましたね。だから80年代初頭から始まって80年代後半になってIT時代がドーンと来る。90年代はまさにIT時代でした。90年の終わりにインテルの業績が非常に悪くなり、株価が落ちて日本でもアメリカでもITバブルが弾けた。そこからアメリカは金融屋になっていく。そういう歴史がありますから、私にとってITという古い、というイメージがありましたが、これからは80年代のITとは異なる21世紀のITとはこれなんだというビジョンを打ち出す必要があると思います。

いまはワードの時代だと言われている。「ワードポリティックス」という言葉もあります。例えば「パワーポリティックス(権力政治)」に対して、「ワードポリティックス」と。つまり「言葉」なんです。国民をあるいは消費者をうならせる言葉、これが時代を作っていく。21世紀のIT。大塚商会にとってこのネーミング作りが大事だと思う。そこが勝負だと思っています。期待しています。 **BP**

巻頭
特集

今こそ人に投資

伸長する 人材育成 ビジネス を狙え!

景気停滞期に入り、サーバやPCなどのIT機器がこれまでのように売れなくなっている中で、パートナー様は何をどのように訴求していくべきなのか。マンパワーを強化する「人材育成」はその答えの一つだ。「人材育成」という新たな武器でセールスを行うことで、これまで接点のなかった総務や人事への営業の機会も出てくるだろう。また、IT機器の販売プラス人材育成という付加価値を付けた差別化も可能となる。今こそ伸長する人材育成ビジネスが狙い目だ。

不況下だからこそ「人」に投資する価値がある

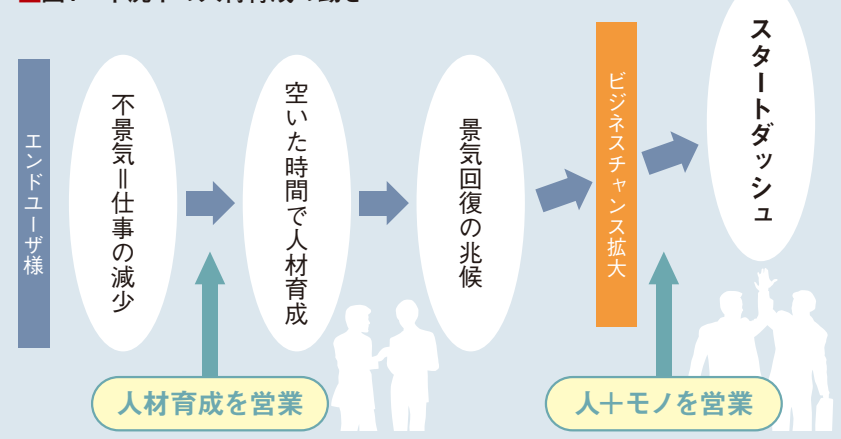
空いた時間で社員のスキルアップを図る企業が増えている

世界的な景気の低迷により、多くの企業で「コスト削減」が叫ばれている。この不況下で、生産性を向上させるためには、「既存の人材リソースをいかに最大限に活用できるかどうか」がカギになる。人材教育や研修などを活用し、いち早く一人ひとりのマンパワーを強化することが急務と言えるだろう。

「不況下において、企業がより効率的に収益を上げるためには、2通りの方法が考えられます。1つめは、ITを活用して業務効率を向上させるIT投資、2つめは、一人ひとりのマンパワーを強化する人材育成です。コスト面を考えた場合、大規模なIT投資を実現することが難しいというのが実情です。そこで現在、人材育成が注目されています」と大塚商会 技術本部 生産効率推進部 兼 エデュケーションセンター 部長 広瀬 弘文氏は語る。

いくら人材教育がIT投資よりコストがかからないといっても、不況下ではできる限りの支出は抑えたいものだ。しかし広瀬氏は、「不況の今だからこそ、積極的に人材教育に取り組まなければならないと考える経営者が、少しずつだが増えている」という。その理由を尋ねると、「一部の企業で、余裕ができた時間を人材教育に活用して、社員をスキルアップさせようという動きが見られます。そのような企業の場合、景気に回復の兆候が見られたときにスタートダッシュしようと考えているため、人材教育を先行投資と捉え積極的な

■図1 不況下の人材育成の動き



投資を行っています」と広瀬氏は積極的な人材教育への投資の現状について語る。

■ヒューマンリテラシー教育や中堅層・管理者への教育がトレンド

現在の人材育成のトレンドは大きく分けて3つに分類される。(1) 技術教育、ヒューマンリテラシー教育(一般社員、技術者への教育)、(2) 企業全体に関わるビジネスルールの習得(情報セキュリティ、コンプライアンス)、(3) 職位に求められる能力開発(新入社員、中間管理職、マネージャー研修など)。

(1) 技術教育、ヒューマンリテラシー教育では、最近はコミュニケーション能力やリーダーシップなどヒューマンリテラシーに関する教育が大きなトレンドになっている。仕事のプロフェッショナルを育てるためには、業務

に対する高度な知識が必要だ。しかし、知識の徹底ばかりに注力し、個々の能力が発揮できないという課題をどこの企業も抱えている。その点を解決する手段として、生産性をより効率的に向上させるためには、知識教育プラスヒューマンリテラシー教育が不可欠と言える。

(2) 企業全体に関わるビジネスルールでは、2009年4月入社予定の新社会人などを対象にトレンドマイクロが実施した「情報セキュリティ意識に関するアンケート」(P20 グラフ1)において、興味深い数字が出ている。調査結果によれば、新社会人の96.5%が「就職を機に情報

■図2 人材育成の3つのトレンド

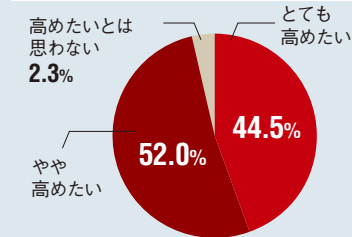
- 1 技術教育、ヒューマンリテラシー教育
一般社員、設計者、IT技術者など
- 2 企業全体にかかわるビジネスルールの習得
情報セキュリティやコンプライアンスなど
- 3 職位に求められる能力開発
新入社員、中間管理職、マネージャー研修など

セキュリティ意識・スキルを高めたい」と思っており、自身の情報セキュリティ意識やスキルが「社会人として通用する」と思っている人は13.9%しかなく、残りの56.4%は「通用するかどうか不安」、27.4%は「通用しない」と回答したとのことだ。つまり、新社会人のほとんどが情報セキュリティなどのスキルを高めたいと思っているのだ。企業側は、このニーズに応えるためにもセキュリティなどに関する人材教育を行う必要がある。

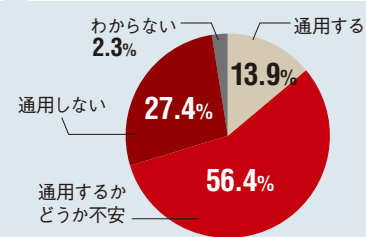
(3)職位に求められる能力開発では、「新入社員や若手社員に対しての教育はどこの企業も実施している」と思いま

■グラフ1 新社会人の情報セキュリティ意識

Q 就職を機に情報セキュリティ意識・スキルを高めたいと思いますか



Q あなたの情報セキュリティの意識・スキルは、社会人として通用すると思いますか



出典：トレンドマイクロ「情報セキュリティ意識に関するアンケート」

すが、彼らを育てる技術というのは、みなさん案外知らない」と広瀬氏は中堅社員や管理職への教育の必要性を語

る。うまく部下を育てることを教育すれば、それが自社内の文化になり、長い間効果が続いていくのだ。

講師の熱意が伝わってくる「リアルスクール」

短時間で効率的に受講 研修で得た知識・経験で即戦力化

パートナー様が企業の総務や人事に対して営業活動を行っていくためには大塚商会のエデュケーションサービスをぜひご活用いただきたい。大塚商会では、これまで多くの企業のさまざまなニーズに応えてきた豊富な実績とノウハウの蓄積がある。

エデュケーションサービスは大きく「リアルスクール」と「eラーニング」に分けられる。

「リアルスクール」では、ITスキル講習やヒューマンスキル研修などあらかじめメニューが用意されている「定期開催コース」と企業の要望に合わせた細かいカスタマイズに応える「オーダーメイド研修」の選択が可能だ。

パートナー様がエンドユーザ様に「リ

アルスクール」を提案する際には、まずはヒアリングを行ったうえで、その要望に合った「定期開催コース」の内容を確認してほしい。その上でさらに強化したい部分を「オーダーメイド研修」で補うなど、それぞれを組み合わせることで、エンドユーザ様にとっても最適で効率的な研修提案が可能になるだろう。

「リアルスクール」の1つめのメリットは何といっても目の前で講師が直接指導する点にある。講師による授業は熱があり、臨場感がある。そのため、後々まで印象に残ることが多い。また「短期間で即戦力」になる点も2つ

めのメリットとして挙げられる。短期集中型の「リアルスクール」は、業務から切り離されて集中できる。日々、多忙を極める社員にとって、短い時間で効率的に受講できる点は魅力と言える。また研修の熱が冷めないうちに、会社に戻ってから研修で得た知識・経験を実践すれば、即戦力化することは間違いない。そして3つめのメリットとしては受講者のモチベーション維持が挙げられ

■図3 リアルスクールの3つのメリット

1 直接指導で講師の熱が伝わり印象に残る

2 短期間で即戦力に

3 企業に合わせたカスタマイズが容易

る。「リアルスクール」では他者と顔を合わせて話し合うグループ討議などもあり、常に刺激を受ける状態にある。そのため、受講者のモチベーションが維持され、高い学習効果が得られることが大きな特徴だ。以上の3つのメリットがパートナー様がエンドユーザ様に対して「リアルスクール」を提案する際のポイントとなる。



eラーニングは2012年度には1,000億円市場に

いつでも、どこでも学習できる eラーニングの導入が増加傾向に

ここ数年で急成長を遂げている「eラーニング」は、PCやネットワークなどのITを活用した学習のこと。当初はCD-ROMなどのメディアで教育素材が配布されていたが、ブロードバンドなどのインフラが普及し、ここ数年でASP/SaaSによる提供が一般的になったことで多くの中小企業への導入が進んでいる。

「eラーニング」のメリットとしては、時間・場所の制限がなく、コンテンツを利用して繰り返し学習が可能のため、「いつでも」「どこでも」「だれでも」手軽に学べる点が挙げられる。

また、最近では「エコ」という考えから「eラーニング」を選択する企業が増えているという。「講師や受講者の移動にともなう二酸化炭素の排出量を削減するため、eラーニングを選択するお客様が増えています。eラーニングの市場

を見ると、急激な伸びを見せた後、一時期は踊り場の状態でしたが、エコの話題が出始めてからまた伸長し始めている」と広瀬氏は説明する。

2つめのメリットとしては、ビデオや音声といったメディアが活用できる点が挙げられる。特に最近では「動画の活用」が「eラーニング」のトレンドになっている。不況で、教育にかかる人の移動コストや研修の費用を少しでも削減したいという企業に導入が進んでいるのだ。例えば、本社で「リアルスクール」の講義を行い、その様子をビデオカメラで収録し、それをアーカイブ化する。その動画を支社でeラーニングとして受講する、などの活用例も増えている。「お客様のなかには、ストーリーミング再生のほか、iPodなどの携帯機

器にコンテンツをダウンロードして講義を視聴するケースもあります。ビデオ再生に加え、説明資料を配付すれば、よりリアルに近い研修を共有することが可能になります」と、広瀬氏は動画の活用について語る。

3つめのメリットは、社内の従業員に幅広く教育できる点が挙げられる。例えば、新しい商品・サービスなどを開発した際、それを一斉に全社に伝えるといったケースに活用できる。「新しく登場したサービスや知識を従業員に周知徹底させる知識教育のために、eラー

■図4 eラーニングのメリット

1 時間・場所の制限がなく、繰り返し学習が可能

2 移動経費を削減、さらにCO2排出量削減でエコに貢献

3 ビデオや音声といったメディアが活用できる

4 社内の従業員に幅広く教育できる

ニングを利用するお客様も増えていま
す。社内に新しい知識を普及させるこ
とが主な目的です」と、広瀬氏は「知識
教育」として活用される「eラーニング」の
実情について説明する。

ミック経済研究所が発表した「eラー
ニング市場の現状と展望に関する調査
結果」によれば、2007年度のeラーニ
ング関連の総市場は319億円で前年比
26.2%増。2008年度以降も平均成長率
26%と引き続き拡大し、2012年度には
1,000億円市場に達する見込みとのこと
だ。この数字からも人材育成市場に大
きなビジネスチャンスがあることがわか
る。伸長するビジネスにいかに食い込
み、利益を得ていくのか。これまで人
材育成ビジネスを扱ってこなかったパ
ートナー様もぜひ大塚商会のエデュケ
ーションサービスを活用して、人材育成
ビジネスにチャレンジして欲しい。

「人材育成」を切り口にした
新しい営業の提案

最後に、パートナー様が実際に「人材
教育」を売る方法について考えてみよう。

広瀬氏は「不況下でなかなかモノが
売れない時代ですが、人材教育を付
加価値として提供すれば、他社との大
きな差別化になる」と、一歩突っ込ん
だ提案をする。

さらに「当社が揃えるさまざまな教
育コンテンツを利用して、モノプラス人
材教育をセットにしてアプローチすれ
ば、パートナーの皆様においても、今
までなかなか入り込めなかったお客
様にアプローチできます」と広瀬氏は
メリットを強調する。「人材教育」は、労
働生産性の向上には欠かせない投資
だ。生産性を向上させるIT投資と本

業界屈指の豊富なコンテンツを誇る
システム・テクノロジー・アイの『iStudy』

株式会社システム・テクノロジー・アイ
の『iStudy』は、業界でもトップクラスの
300種類以上のコンテンツを揃えるeラ
ーニングサービスだ。

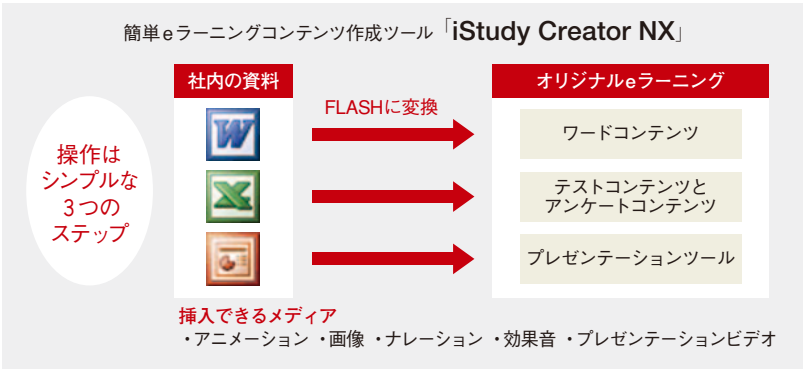
発売開始当初(1999年)は個人向け
のITベンダー資格試験に対応した問題
集ツールなどを販売していた。そんな同
社の強みは「基本的に現在も個人の方
を対象にした価格設定になっているの
で、一般的な企業向けのeラーニングよ
りもコストメリットが高いのが特長です」
と同社代表取締役社長 兼 最高執行役
の松岡 秀紀氏は語る。

また、2003年には、ITSS (ITスキル標
準)に基づいてITスキル診断を行うサー
ビスを開始した。全国規模のスキル基
準となっているため、自社のエンジニア
が全国的にどのぐらいのスキルなのか

判定することができる点が多く、企業か
ら支持されている。

そんな同社に最近の傾向について聞
いてみると、あるソフトが売れているとい
う。それは、自社専用のカスタマイズし
たeラーニングが簡単に作成できる
『iStudy Creator NX』だ。このソフトは
Microsoft Power PointやExcel、Word
で作成したファイルをボタン1つでFlash
に変換し、自動的にサーバにアップロー
ドすることができる。「不況になったため、
これまでアウトソーシングしていたeラ
ーニングコンテンツを自社で作る会社が
増えたため逆に売れ行きが伸びている」
と松岡氏は語る。

コストメリットとカスタマイズ性を両立
させることが、今後のeラーニングビジネ
スのカギとなりそうだ。



質は変わらない。売る際にも、これま
でのノウハウは活用できるはずだ。広
瀬氏によれば「人材教育をきっかけに
モノを売る、またはモノを売ったきっ
かけに人材教育を売るという2通りの
考え方で、お客様に幅広く提案するこ
とができる」と続けた。

人材教育を新たな武器にすれば、パ
ートナー様にとってもビジネスの幅が広
がることは間違いない。今あるリソー

スを最大限に活かすためにも人材育成
のメリットを伝え、「リアルスクール」や「e
ラーニング」など、お客様のニーズに応
えた人材育成の方法を提案していくこ
とが、新たなビジネスチャンスにつな
がっていくことだろう。 **BP**

巻頭特集でご紹介した「リアルスク
ール」や「eラーニング」についての詳細
は弊社担当営業までお気軽にお問い合わせ
ください。

■パートナー様向けメーカー資格一覧

※紹介している資格一覧のURLはパートナー様専用サイト「BP-Platinum」でも掲載しております。

現在、IT業界には多数のメーカー資格がありますが、その中でもパートナー様がエンドユーザ様に営業展開を行う上で、有利になる資格をピックアップ
しました。得意分野の強化やこれまで扱っていなかった分野なども含めて、この機会にぜひチャレンジしてみたいかがでしょうか。 ※アルファベット順

CA	トレーニングコース 対象 管理者・技術者・コンサルタント URL http://www.ca.com/jp/education/content.aspx?cid=143114
EMC	無償コース 対象 資格取得を目的とした方 URL http://japan.emc.com/partners/velocity/advantage-partner-program.htm 有償コース 対象 技術取得を目的とした方 URL http://japan.emc.com/partners/velocity/advantage-partner-program.htm
日本ヒューレット・パカード	HP 認定プロフェッショナル・プログラム 対象 販売店SE、システム管理者 URL http://h50146.www5.hp.com/partners/certification/program_list.html
IBM	ノーツ/ドミノ認定トレーニング 対象 開発者、システム管理者 URL http://www.otsuka-shokai.co.jp/products/edu/trn/laec_default.html IBM 技術者認定制度 対象 販売店SE、システム管理者 URL http://www-06.ibm.com/jp/profesnl/index.html
Microsoft	マイクロソフト認定資格プログラム(MCPプログラム) 対象 インフラSE URL http://www.otsuka-shokai.co.jp/products/edu/trn/msu_default.html マイクロソフト認定アソシエイト(Microsoft Certified Associate Program) 対象 プレセールス・プレSE URL http://www.otsuka-shokai.co.jp/products/edu/trn/mca_default.html マイクロソフト認定 アプリケーション スペシャリスト/MCAS(Microsoft Certified Application Specialist) 対象 OfficeやWindowsについての利用スキルを認定 URL http://www.otsuka-shokai.co.jp/products/edu/trn/motetc_default.html
Novel	Novel認定資格 対象 システム管理者 URL http://www.novell.com/ja-jp/training/certinfo/
ORACLE	ORACLE MASTER 対象 データベース管理者、データベースエンジニア URL http://www.otsuka-shokai.co.jp/products/edu/trn/oracle_default.html
Redhat	RHCE/RHCT 対象 SE、Linuxの管理者 URL http://www.jp.redhat.com/training/
TrendMicro	TCSE 対象 SE、システム管理者 URL http://www.otsuka-shokai.co.jp/products/edu/trn/trend_default.html

▼エンドユーザ様にぜひおすすめください

Adobe	Adobe認定 対象 エンドユーザ様向け URL http://www.adobe.com/jp/support/certification/
Microsoft	Microsoft Office Specialist(マイクロソフト オフィス スペシャリスト) 対象 エンドユーザ様向けのOffice資格 URL http://www.otsuka-shokai.co.jp/products/edu/trn/motetc_default.html

CAD 認定資格 さらにスキルアップを目指して
CAD認定資格にチャレンジ!

CAD認定資格を取得することで、自らのスキルアップはもちろんセー
ルス時の信頼度向上にもつながる。またエンドユーザ様向けの資格も
多数用意されているので、ぜひ提案してみたいかがだろうか。
オートデスクが提供する「Autodesk マスター試験」は、「CADベーシ
ック」から「AutoCADオペレータ」「AutoCAD マスター」と技術レベルに応
じて受験者の実務能力を判定することができる。その他の代表的な
ところでは、ソリッドワークス・ジャパンも「SolidWorks認定プログラム」を
提供している。試験の詳細については担当営業までご相談を。

- 「Autodesk マスター試験」
URL <http://www.adsk-tc.jp/>
- 「SolidWorks認定プログラム」
URL <http://www.solidworks.co.jp/sw/mcad-certification-programs.htm>

読者
プレゼント
企画

AIS認定トレーニングコース(25万円相当)
受講権をプレゼント!

本誌読者を対象に「AIS認定」のトレーニングコース受講権を先着1名様に
プレゼント。AIS認定 (Accredited Integration Specialist)とは、HP
ProLiant/Bladeをソリューションとして提案する際に必要なスキルを備えて
いることを証明するミドルクラスの資格。資格取得の前提条件などを確認の
うえ、弊社担当営業までお申し込みを。

【受講トレーニングコース】
Implementing HP ProLiant ML/DL Servers (HP認定 AISを取得するための推奨コース)
コースコード HG775S 日数 4日間(10:00 ~18:00) 価格 252,000円(税抜240,000円)
詳細はホームページ参照 <http://h50146.www5.hp.com/services/education/teiki/seihin/HG775S.html>

※受講前にMS社の資格取得など前提条件があるので要事前確認。
また受講後にプロメトリック社の試験を受ける必要があるので必ず内容を確認の上申し込みを。
<http://h50146.www5.hp.com/partners/certification/voucher.html>

動きが、ほかの地方自治体にも波及していくのは必至だ。

しかし、行政の定めた省エネ法に対応することは、結果的には企業の利益にもつながる。地球環境保全を実現す

るという企業イメージアップはもちろんのこと、エネルギー効率を見直しながら事業運営することがコスト削減に直結するからだ。ITを活用することで、その効果をさらに向上させる「グリーンIT」

もここ数年注目を集めているのだ。

そこで今回はグリーンITの中でも「電力・エネルギーの消費の削減」を実現する電源管理ソリューションを中心に紹介していこう。

電力管理の第一歩は現状の可視化から

■ クライアントPCの電力把握に役立つソリューション

電力・エネルギーの消費の削減をするには、まず現状でどれくらいの電力を消費しているのかを可視化し、把握するところから始める必要がある。IT機器には、仕様情報の一部として消費電力量が明記されている。この消費電力量をIT機器の台数分加算すれば、消費電力量を推し量ることができるように見える。しかし、個々に記載されている消費電力量は最大値であることが多く、実際に使用している消費電力量とは異なる。さらに、IT機器の使用状況、省エネモードの有無といった条件も含めて考えると、どれだけの電力を消費しているのかということを計算だけで求めるのは困難だ。

特にクライアントPCは、電源のオン／オフ／サスペンドなど利用状況に応じて大きく変化するため、現状を把握するのは難しい。その際に有効なソリューションが、クオリティの『QAW／QND Plus』である。同製品は、IT資産管理ツールとして認知されており、情報漏えい対策などに活用されているが、クライアントPCの電源管理を行うこともできる。クライアントPCがどれだけの電

力を消費しているのかを把握するには最適だろう。

さらに『QAW／QND Plus』では、管理下のクライアントPCの電力設定を「省電力モード(システムスタンバイ)」へ一括変更することができ、PC非

使用時の待機電力も削減する。同社の実測値による試算によると、1,000台のクライアントPCを利用している場合、月間約1,900kgのCO₂を削減でき、年間約65万円ものエネルギーコスト削減が可能になるとのことだ。

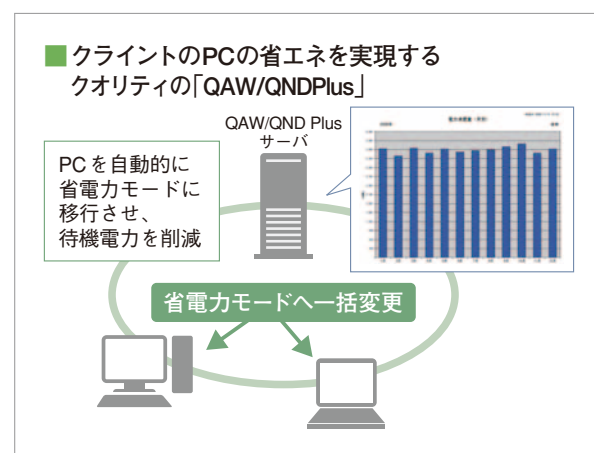
■ サーバ・ストレージの消費電力を可視化する注目のソリューション

クライアントPCを可視化したら、次はサーバやストレージなどのIT機器の消費電力量の可視化に取り組もう。企業には、多くのIT機器が導入されており、実際に稼働している。インテリジェントPDU(電源タップ)の中には、消費電力量を計測できるものもある。ラリタン・ジャパンの『Power IQ』は、同社製インテリジェントPDUの電流／電圧／消費電力デ

ータを収集し、レポートする。コンセント単位／ラック単位／フロア単位など必要なデータを簡単に作成できるため、キャパシティプランニングやエネルギー消費効率の最適化などに活用できる。自社のサーバールームはもちろん、データセンターにも活用できるソリューションとして注目されている。

多くのIT機器を設置していると機器自体の電力消費もさることながら、IT機器を冷却するためのエネルギーコストもかかる。自社でインフラを構築する際は、どうしても無視できない部分だ。そのため、自社でのインフラ構築からデータセンターを活用する企業も増えている。

データセンター向けのソリューションとしてはアボセントジャパンの『グリーン



パワーソリューション』がある。これも『Power IQ』同様、インテリジェントPDUからデータを取得し、『DSView 3 Power Manager』という統合管理ソフ

トウェアで、IT機器の電力消費量を計測してレポートする。しきい値を設定してアラート監視できるため、サーバを追加する際、実態に基づいた立案も可能

だ。さらに実測値を元にリモートコントロールで節電することもできるため、積極的な省エネ対策を実現するソリューションとして活用できる。

消費電力削減に役立つ電源管理ソリューション

■ コスト削減にも直結するUPSの省エネソリューション

実測値を計測し、消費電力量を可視化できたら、次に無駄なエネルギーコストの削減を行っていこう。特に社員が帰宅後、実際に使っていないものの稼働し続けているネットワーク機器やストレージ、バッチ処理後の業務サーバなどの電源のオン／オフをこまめに行えば大きな効果が期待できる。このような処理を行うには、無停電電源装置(UPS)とその管理ソフトが最適だ。

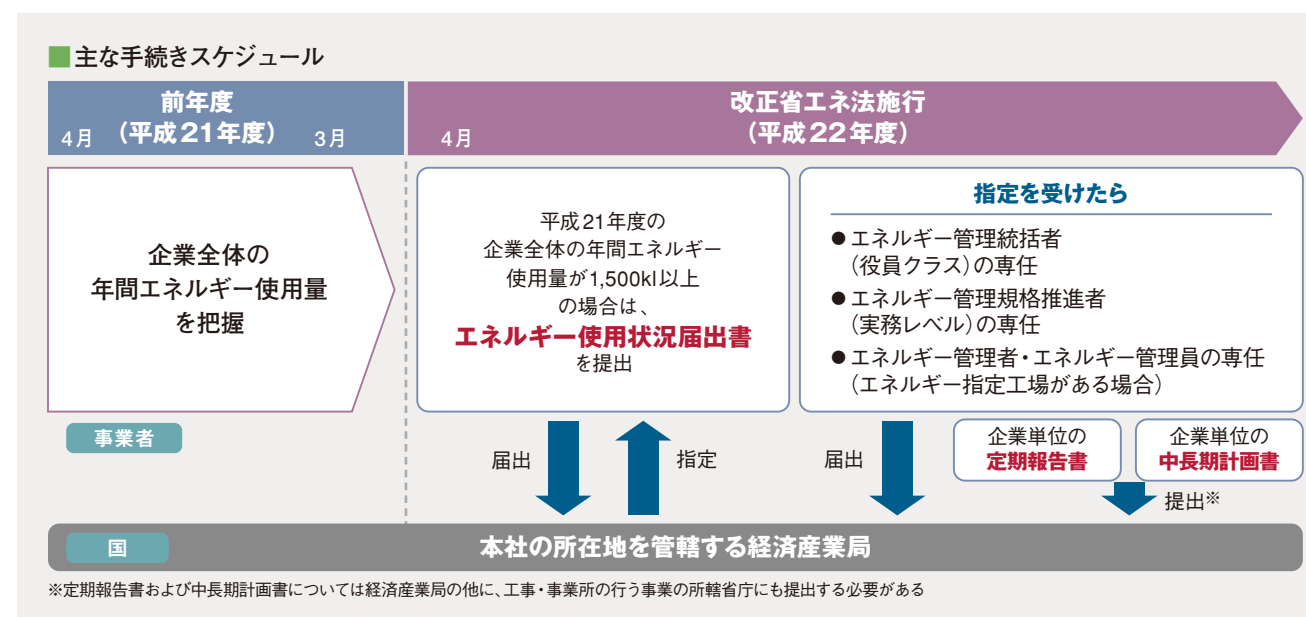
UPSは、停電などの電源異常時に

IT機器に電力を供給するほか、管理ソフトと連携し、PCのシャットダウンを行う。突然の停電時にデータを守るためにUPSを導入する企業は多い。この「自動でIT機器のシャットダウンを行う」という機能を応用し、スケジュール機能と併用することで、夜間・休日は機器の稼働を停止させて消費電力量を削減するというソリューションが、オムロンの『PowerAct Pro』とAPCの『PowerChuteシリーズ』だ。『PowerAct Pro』は、同社UPSに接続している端末の消費電力やCO₂排出量を計測し、レポートを表示する。マルチOSやスクリプトシャットダウンに対

応しており、Windows／Linux／Macintosh／Unixのほか、ソフトをインストールできないアプライアンスサーバなどでもOSをシャットダウンできる。

『PowerChuteシリーズ』は、スケジュールによるシャットダウンのほか、リポートにも対応しており、夜間や休日の機器の稼働停止はもちろん、就業時にシステムをリポートし、業務システムを自動で立ち上げることもできる。

「環境」への対応は「コスト削減」に直結し、その商材として優れたものが多く流通し始めている。省エネ法改正を契機に、新たな省エネ商材のビジネスチャンスが生まれつつあるのだ。 **BP**



F O C U S

コスト削減、省エネに効く注目のLED照明
ファウテクノロジー社『LumiDas』の魅力

今、企業におけるコスト削減や省エネ対策の切り札としてLED照明が大きな注目を浴びている。大塚商会ではLED照明のパイオニアであるファウテクノロジー株式会社の『LumiDas』にいち早く着目し、その拡販体制を整えている。そこで今回は、『LumiDas』の優位性やセールスポイントについて詳しく紹介したい。パートナー様にとっては既存のビジネス領域を拡大する絶好のチャンスとなるだろう。

LED照明のメリットに着目
社長が先頭を切ってPR

現在、CO₂の排出量や電気使用量を削減できるアイテムとして、LED照明が大きな注目を集めている。LED照明とは、Light Emitting Diode(発光ダイオード)を利用した照明のことで、消費電力は蛍光灯の約3分の1、白熱電球の約9分の1で済むため、非常に経済的である。その結果、オフィスや工場、店舗などのCO₂削減にも大きく貢献する。

大塚商会は、このLED照明にいち早く着目した。LED照明のパイオニア企業である韓国のファウテクノロジー株式会社に大塚商会の社長自らが訪問し、同社のLED照明を視察。実際に大塚商会の本社ビルなどに設置し、その電気使用量の削減効果を実証した

うえで、全社を挙げて拡販することになったのだ。2009年1月にはMRO事業部内にLEDの専門部署を設置。2009年2月に開催した「実践ソリューションフェア2009」では、大塚商会の社長自らがLED照明の利点を紹介する場面もあった。また社長は常にプレゼン用のLED照明を鞆に入れて持ち歩き、先頭に立ってPR活動を行っている。

ファウテクノロジー社は、LED照明に関する優れた特許を有している。具体的には、ファンレス・ヒートシンクシステムという独自の放熱方式を採用し、LEDの耐用期間を延ばすことに成功。無ファン形式なので騒音が発生せず、ファン自体やファンを回すコストも不要となる。また、光誘導拡散システムにより、特殊保護拡散カバーの適用でLED特有の眩しさを軽減し、眼精疲労

を抑える点も大きな強みだ。通常約30%発生する光の損失を軽減しつつも照射面積を広げている。さらに本体はガラスを使用せず、アクリル樹脂とアルミでできているため、衝撃を受けても破損しにくく、災害時の危険性を抑制する。

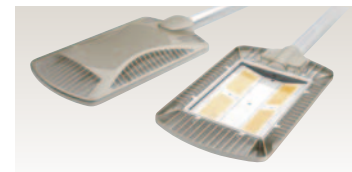
豊富な商品ラインナップで
あらゆる場所で効果を発揮

ファウテクノロジー社のLED照明『LumiDas』は、商品ラインナップも豊富だ。例えば、白熱電球タイプは、独自の放熱技術と拡販レンズで長寿命と安定した発光を実現し、主に一般家庭やオフィス、商業施設などで使用される。白熱電球高出力タイプは、独自放熱技術で高出力を実現し、HIDやナトリウム灯、水銀灯などと代替えが可能で屋外使用もできる、特に工場や倉庫、ショッピングセンターなどの高天井用に使すると効果を発揮する。

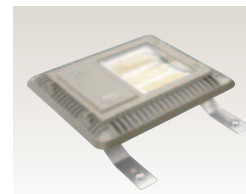
ハロゲンタイプと直管蛍光灯タイプは、既存のハロゲンランプや蛍光灯の代替えとして、オフィスや商業施設、一般家庭など幅広い用途で利用できる。ただし、オフィスに多い蛍光灯から切り替える場合は、専用の器具を設置する電気工事が必要となるので、初期コストが別途かかる。一般の蛍光灯に比べて製品単価も高いが、低消費電力で長寿命なので、長いスパンで見れば確実にコスト削減につながる。また、蛍光灯には水銀が含まれているが、LED照明は有害物質を使用していないため、

『LumiDas』シリーズの豊富なラインアップ

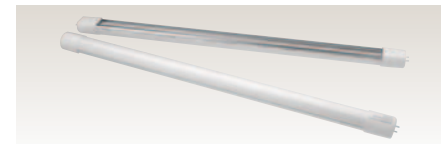
【白熱電球タイプ】4～22W 【水銀灯タイプ】52～72W 【街路灯】80～160W



【ハロゲンタイプ】3～35W 【外壁灯・トンネル灯】55～80W 【防爆灯】16～75W



【直管蛍光灯タイプ】7～42W



『LumiDas』シリーズの特長

1 低発熱・無騒音

2 光誘導拡散システム

3 衝撃に強い



廃棄処理が容易で環境にやさしいという利点もある。

ちなみに、大塚商会には電気工事を行う部署はないが、関連会社や協力会社に工事を依頼することもできるので、パートナー様は電気工事を含めた提案をすることも可能だ。

大塚商会は、日本総販売代理店として業務用の照明も販売している。このうち、防爆灯タイプは、揮発性ガスが発生する場所への設置を想定したLED照明で、化学工場やガソリンスタンドなどに適している。また、街路灯タイプは、運動場、建物外側照明など幅広い需要が見込まれている。特に24時間営業のゴルフ練習場などには最適だ。

環境対策が追い風の今、
ビジネス拡大のチャンス

LED照明の最も訴求力の高いセールスポイントは、CO₂排出量や電気使

用量の削減による環境対策とコスト対策だ。しかし、日本の中小企業は、コスト意識は高いものの、環境に対する意識はまだそれほど高くないのが現状だ。だが、2010年4月に施行される省エネ法の改正や東京都の環境確保条例の改正などにより、企業における環境対策がより一層求められていることから、今後、中小企業でも環境対策の取り組みが活発化されることが予想される。その意味では、LED照明の

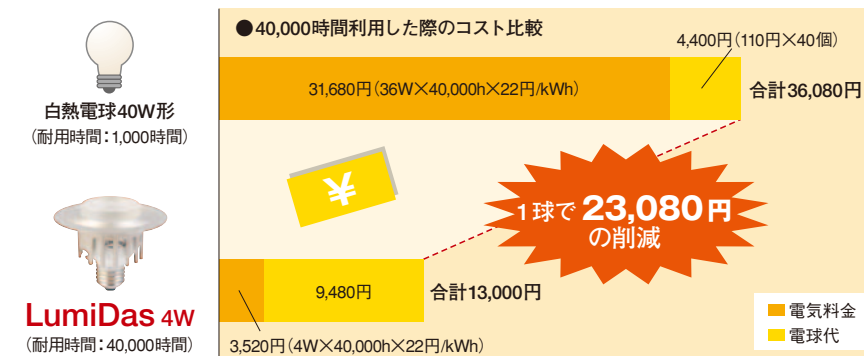
ような環境配慮型商品が、今後のビジネスの柱のひとつになることは間違いない。

ファウテクノロジー社の『LumiDas』シリーズは、さまざまな場所や用途で導入提案できるので、パートナー様にとっては既存のビジネス領域を拡大するチャンスとなる。環境配慮型商品に追い風が吹いている今、LED照明という新たなビジネスにぜひ注力していただきたい。 **BP**

LED照明のメリットと想定される営業先

長寿命	●コンビニ、病院、ホテルの廊下など 24時間照明を使用する場所 ●ショッピングセンターや工場など高天井の電球 電球を取り換えるコストのかかっている場所
発熱量が少ない	●格闘技の道場や柔道場など 汗をかくので冬もクーラーを使用している場所 ●食品を扱う店舗 熱が出ないので食品が傷まない
紫外線が少ない	●アパレル関係 洋服が色あせない ●飲食業、食品関係 虫が集まらないため衛生管理や屋外照明の防汚 ●美術館、博物館 展示品の劣化・変色を防ぐので貴重な文化財などが劣化しない

コスト削減に効果を発揮するLED照明





知ればお得な
最新IT用語検定！
島川言成のオモシロマジメ解説付き

【第8限目】

コラム 知ればお得な 最新IT用語検定！

text × Gensei Shimakawa 【島川言成】

PC黎明期は秋葉原の有名量販店幹部、PC成長期は国内機械翻訳ベンチャー管理職及び外資系音声認識・合成企業、国内マーケティング部長、セキュリティベンチャー企業社外取締役。PC成熟期は専門学校講師。硬軟自在なIT業界の活写に数多くのファンを持つ。寄稿及び著書多数。

設問 01

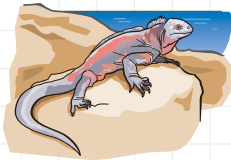
Google App Engine向けにサイオスがJavaで開発した業務アプリとは？

- 1 SIOS Integration for Yahoo! Apps
- 2 SIOS Integration for So-net Apps
- 3 SIOS Integration for Goo! Apps
- 4 SIOS Integration for Google Apps

設問 02

国内ニーズに対応させている間に世界に通用しなくなった日本独特の現象とは？

- 1 ガラパゴス化現象
- 2 イサベラ化現象
- 3 サンタ・クルス化現象
- 4 ダーウィン化現象



設問 03

.NETのマルチプラットフォーム対応の検証を目的としたオープンソースツールとは？

- 1 MoMA (Mono Migration Analyzer)
- 2 MoNA (Mono Nigrescent Analyzer)
- 3 MoAA (Mono Agrarian Analyzer)
- 4 MoCA (Mono Cograilway Analyzer)

設問 04

携帯電話とカーナビをコラボさせるシャープとパイオニアの規格とは？

- 1 フोटラモ@ナビ Ver1.0
- 2 フォトリモ@ナビ Ver1.0
- 3 フォトルモ@ナビ Ver1.0
- 4 フォトレモ@ナビ Ver1.0



設問 05

ボット型マルウェア「Waledac」を呼び込む悪性スパムとは？

- 1 Fonficker.Cワーム
- 2 Bonficker.Cワーム
- 3 Conficker.Cワーム
- 4 Donficker.Cワーム

設問 06

名刺に特化したSaaS型ソフトウェアを顧客に提供するクラウド型のサービスとは？

- 1 Together Knowledge (トゥゲザーナレッジ)
- 2 Fasten Knowledge (ファステンナレッジ)
- 3 Tieup Knowledge (タイアップナレッジ)
- 4 Link Knowledge (リンクナレッジ)

■今月のメッセージ

政府のIT戦略本部がIT投資を景気浮揚につなげる緊急プランとして、総額3兆円を投入して最大50万人の雇用創出を考えている模様です。重点分野は、医療現場ITインフラ強化、電子行政推進、地域社会や中小企業でIT化をリードする人材育成、新産業の創出や既存産業の効率化など。今後、各自治体も百年に一度という不景気への対策を出すことでしょう。緊急プランをビジネスチャンスに変える組織作りが大切です。

解説

○Webアプリと既存アプリの融合へ【正解→4】

Googleがネットワーク経由で提供するWebアプリ開発基盤「Google App Engine」上で稼働する業務アプリケーションがあれば便利です。それをJavaで開発したのがサイオステクノロジーの「SIOS Integration for Google Apps」です。企業や団体の会員を管理し、会費を徴収するアプリケーションで、入会の受付や会員情報の管理、会費の支払い、決済の機能も備えています。すでにJava関連のオープンソースソフトを開発するNPO法人のSeasarファウンデーションが採用しました。今後、Webアプリと既存アプリの融合が進むことでしょうね。

○オンリーワンにも問題あり【正解→1】

NPO法人ブロードバンド・アソシエーションが、「IT国際競争力研究会(俗称:超ガラパゴス研究会)」が発足しました。日本はデバイスレベルでは世界最高水準の技術を有しながら、IT企業の国際競争力が弱いという奇妙な「ガラパゴス化現象」国になっています。同アソシエーションでは、内需拡大から外需(グローバル市場)拡大へ、国内ニーズからグローバル市場ニーズへ、国内シェア競争から国際的デファクトスタンダード競争へ、といった閉鎖的な環境で独自の進化を遂げてしまったガラパゴス脱却を目標とするそうです。

○.NETをマルチプラットフォームで【正解→1】

.NETの選択は、基本的にWindowsプラットフォームに順ずることも意味します。.NETには、ECMA(ヨーロッパコンピュータ工業会)とISO(国際標準化機構)に承認された標準CLIがあります。これで開発者は、他のプラットフォーム向けオリジナル.NETバージョンが提供可能になり、Windows、Linux、Solarisなどに応用できる、「Mono Project」も生まれました。本家の.NETは、新APIや

技術を次々と提供されます。これではMonoランタイム上の実行に支障が出る可能性が高まります。この問題への対処が「MoMA (Mono Migration Analyzer)」です。

○携帯電話とカーナビのコラボ【正解→2】

携帯電話で取得したドライブ情報をカーナビに送信して目的地設定できれば便利です。そんなシームレスな連携を実現する規格が「フォトリモ@ナビ Ver1.0」です。シャープは、JPEG画像に制御情報を付加してデジタル機器を操作する仕組みの「フォトリモ」を開発し、923SHや930SHなどシャープ製の携帯電話や液晶テレビ「AQUOS」で採用しました。これに着目したのがカーナビを得意とするパイオニアです。今後、携帯電話とカーナビのコラボから、到着時間連絡、携帯情報カーナビ表示など、さまざまなサービスが提案されます。

○新スパム対策フィルタが必要か【正解→3】

ロシアのセキュリティベンチャーKaspersky Labが、Conficker.Cワームに感染したマシンのスパムメール大量送信に警鐘を鳴らしました。Conficker.C及び亜種は、各国で問題となっているボット型マルウェアのWaledacを呼び込んでいたとか。同社は、Waledacはコントロールセンターに繰り返し接続し、コマンドを受け取り、スパムの送信をはじめていると説明します。内容は入手しづらい医薬品の宣伝で、ボット1台だけで12時間に4万2,298通のスパムメール送信を実行したようです。スパム対策フィルタに新対策が求められそうです。

○問題はどこまで普及するか【正解→4】

名刺はビジネスに不可欠なツールです。国内だけで、年間約50億枚も交換されながら、そのデジタル化は手付かずでした。既存の名刺は紙というアナログ媒体で、OCRで読み取らせDB化するシステムならありました。IT活用で、単純な情報管理から、営業効率化や顧客管理に活用させようと考えたのが、「Link Knowledge (リンクナレッジ)」です。スキャナー1台と専用のアプリケーションを提供し、データ入力代行と名刺管理、顧客管理、営業管理のためのSaaS型ソフトウェアを顧客に提供するクラウド型のサービスとなっています。BP



I T

Trend
Watch

文：元麻布春男

大きな期待が寄せられるモバイルWiMAX 果たしてその実力は

UQ CommunicationsによるモバイルWiMAXサービス「UQ WiMAX」がサービスインして2ヶ月あまりが経過した。本稿執筆時点ではまだサービス料が無償の「お試し期間」ではあるが、条件さえ良ければ10Mbpsの通信速度が得られるなど、モバイルブロードバンドの片鱗がうかがえる。当初は32bit版のWindowsのみだった対応もMac OS Xのサポートが加わった。64bit版Windowsへの対応もそれほど遠い話ではないだろう。

一方、その弱点も明らかになりつつある。まだ開始間もないサービスだけに、エリアカバーが十分ではなく、サービスマップ上で利用可能になっていても利用できない場所、「穴」が存在する。こうした穴が生じる理由の1つは、その利用する周波数帯域が、既存の携帯電話よりも高く、局所的なサービスを前提とした無線LANとほとんど変わらない2.5GHz帯であることだろう。電波は周波数が高くなればなるほど直進性が増し、遮蔽物等による減衰の影響を受けやすくなる。建物の陰への回り込みや屋内への浸透性という点ではどうしても見劣りしてしまう。

もちろん、こうした問題はUQ Communicationsも認識しているハズであり、サービスの有償化へ向けて、さらなる基地局整備をお願いしたいところだ。屋内への浸透性の改善という点では、WiMAXアダプタと無線LANルーターを組み合わせた「ゲートウェイセット」の提供を開始した。ゲートウェイセットを窓際に設置し、屋内へは無線LANを使ってネットワークを提供しようという製品だ。外出する際は、WiMAXアダプタだけを取り外して持ち出すことも可能だから、独身者であれば、おうちのインターネットとモバイルインターネットをこれ1つでまかなうこともできる。

このようにまだヨチヨチ歩きであるにもかかわらず、モバイルWiMAXに大きな期待が寄せられるのは理由がある。既存のサービスに比べて最大で40Mbps(理論値)と本格的なブロードバンドサービスであること、全世界での普及を視野に入れた標準規格であること、規格の推進者に世界最大の半導体メーカーであるIntelが名を連ねていることなどはその一端だ。当初はオプションに過ぎなかった無線LAN機能があったという間にノートPCの標準機能になったように、Intelの製造技術という裏付けがあれば、WiMAXの低価格化と低消費電力化にも大いに期待が持てる。

もう1つWiMAXサービスが既存の無線アクセスサービスと異なるのは、そのビジネスモデルが携帯電話型でないことだ。端末をキャリアが独占的に販売する携帯電話と異なり、モバイルWiMAX端末はキャリアであるUQ Communications以外に、PCベンダを含むさまざまな会社が販売することになっている。販売時に一定期間の利用を前提にした契約を要求されることもない。いわばオープンな市場が用意されると考えられる。

ユーザが望むことは、世界中のあらゆる場所で、リーズナブルな価格で一定以上の帯域を利用可能な無線ネットワークアクセスを簡単に利用したい、ということであり、技術的な違いやビジネスモデルの差異は、本来どうでも良いことだ。しかし、携帯電話技術をベースにしたネットワークアクセスサービスが、まだこの願いをかなえていない以上、WiMAXにも十分なチャンスがあるに違いない。 **BP**

text × 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。

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 × Hideki 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。

第九夜

システム管理者を育てる秘訣

後継者が育たない

筆者はITPro系の様々なユーザコミュニティに顔を出していますが、そこで頻繁に出てくる話題が「システム管理の後継者が育たない」というものです。特に中小企業では、ほぼ共通した悩みといってもよいでしょう。今回は、そうした悩みに応えてみたいと思います。

実は中小企業でも、公式のシステム運用管理者が1名以下ということはほとんどありません。数名からなる「情報システム管理委員会」といった組織が作られているところもあります。ところが、そのメンバーの実態は次のようなものです。

- ・システム管理の実務能力がないし、彼らは勉強もしてくれない。
- ・管理業務を依頼しても、本業が忙しいと言って逃げてしまう。
- ・管理者権限を与えて下手に触らせると、システムを壊してしまいそうだし、実際に壊されたことがある。

本来であれば、こうした委員会メンバーの中から実務的な後継者が育ってほしい、というのが会社側の望みでもあるのですが、現実にはなかなかうまくいかないようです。

仕事を明示化しないと人は育たない

筆者もこうした経験は何度もありますが、実は「後継者が育たない」というのは表層的な問題であって、本当の問題は「システム管理業務の内容が明示化されていない」という問題に尽きと思っています。仕事の質と量が属人的になっているのです。

システム管理という業務の内容が明確になり、周囲や上司がそれを理解すれば、会社としては「育たない」といって放置しておくことはできません。結果として、社内で「育てる」か、もしくはアウトソーシングするといった手を打たざるを得なくなります。

本気で後継者を育てたいと考えているシステム管理者は、その前に自身の仕事を明確に説明できる必要がある、ということになります。では仕事の内容を明示化するにはどうすれば良いのでしょうか。

2つの方向でツールを活用

ひと言で「仕事の内容」といっても、現実には『あるべき姿』と『実際の姿』があります。システム管理という仕事は、既存システムのオペレーションだけではありません。将来のあるべき姿に向かって、チャレンジしていく仕事も多く含まれています。

『あるべき姿』の中で、オペレーションとして標準化されている仕事であれば、UMLのユースケース図やシーケンス図などを使って、業務を明示化することができます。UMLに慣れていない場合はフローチャートでも書けます。最低でもこれを明示しておかなければ、業務の引き継ぎすら困難です。こうした図をExcelで描いている人が多いようですが、ぜひとも効率的なツールを使って下さい。Microsoft OfficeのVisioや、オープンソースのEclipse Plug-Ins AmaterasUMLが秀逸です。

問題は後者の『実際の姿』です。システム運用やユーザのトラブル対応、突発的なシステム改修要求などがありますが、こうした記録が作業日報などに埋没していないでしょうか。

これらの仕事を記録するツールとして、ぜひお勧めしたいのはオープンソースのTracです。ソフト開発用のバグトラッキングシステムとして有名ですが、障害対応などの記録やプロジェクト管理にも使うことができます。筆者が特に好んでいるのは、インストールが簡単なTrac Lightningというものです。

こうしたツールを活用し、『実際の姿』を記録・共有していくところから始めてみることをお勧めします。 **BP**

IT NIGHT TALK

