

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 ²⁰¹⁰ vol.48

Presented by Otsuka Corporation

New
Year
Opinion

株式会社大塚商会 代表取締役社長

大塚 裕司

景気変動に強い ストックビジネスを ぜひ御社の ソリューションへ

ITベンダーキーパーソンに聞く
**閉塞感を打ち破る
我が社の戦略**

大塚商会グループ会社年頭メッセージ
パートナー様のビジネスに
付加価値をご提供
多彩なサービス&サポートを
ご活用ください

Focus

**大盛況のWindows 7
売り方セミナー**
そこで語られた提案時の
ポイントを徹底レポート

CAD情報

製造業のためのLTが登場!
**AutoCAD Inventor
LT Suite 2010**

広告企画

学習の効果を高める製品が続々登場!
**文教市場向け
ITソリューション**

巻
頭
特
集

ビジネスチャンスを獲得する クラウドを味方につける システム改善の提案



CONTENTS

● New Year Opinion

8 株式会社大塚商会 代表取締役社長 大塚 裕司
**景気変動に強いストックビジネスを
ぜひ御社のソリューションへ**

15 ITベンダーキーパーソンに聞く
閉塞感を打ち破る 我が社の戦略

28 大塚商会グループ会社年頭メッセージ
パートナー様のビジネスに付加価値をご提供
多彩なサービス&サポートをご活用ください

● ITソリューション

30 巻頭特集
ビジネスチャンスを獲得する
**クラウドを味方につける
システム改善の提案**

70 Focus
大盛況のWindows 7 売り方セミナー
そこで語られた提案時のポイントを徹底レポート

82 CAD情報
製造業のためのLTが登場！
AutoCAD Inventor LT Suite 2010

● BP Navi Value

46 Web回線提供サービス
インターネット代理店大募集

48 BP事業部を支える大塚商会の支援グループ紹介
プロダクトプロモーション部 ソフトウェアビジネス推進課

● 製品情報

12 New Products
56 ソフトウェアカタログ

● コラム

62 IT Trend Watch
64 知ればお得な最新IT用語検定【第12回目】
66 最新ITキーワード
72 経営者とIT〜いま求められるITセンスとは

● 広告企画

76 文教市場向けITソリューション
学習の効果を高める製品が続々登場
技術向上で新しい使い方が生まれた文教市場向けITソリューション

90 BP Navigator Back Number / AD Index

景気変動に強い ストックビジネスを ぜひ御社の ソリューションへ

株式会社大塚商会
代表取締役社長

大塚 裕司



2010年にかかる期待

2008年秋のリーマン・ショック以降、新年を挟み、国内の景気、業績は急激に落ち込みました。新卒の内定取り消しや派遣切りなども大きなニュースになりました。それを踏まえて、弊社の2009年度は、初めて減収減益で計画しました。そして、第1四半期、第2四半期と期が進むにつれて、少しずつ経済活動が戻ってくると予想したのです。

しかし、この1年を通して見ますと、弊社の計画よりも景気回復が若干遅れているようです。弊社ではお陰様で、若干前年より割れる程度で、大きな落ち込みはありませんでしたが、上場以来、社史に残る厳しい1年であったことは間違いありません。

今期もかなりきついのではないかと見ていますが、日経平均株価は年初から昨年来高値を上回りました。IT市場では、昨年後半からの政府の景気刺激策などにより、公共需要やWindows 7を核にしたコンシューマ需要が法人需要の落ち込みをカバーしている部分もあるようです。

極端な円高も一服感がある現在、こうした流れが政権交代後の景気対策の発動や補正予算などにより、一気に国内にも流れ込んでくるように期待しています。

Windows 7、Windows Server 2008 R2とIPv6

法人需要においては、2000年対応で入れ替えたシステムも2巡目に入り、リプレイス需要が期待できます。また、クラウドとかSaaSとはいうものの、企業の場合、全部のIT資産を社外に置くことはできません。手元なくてはいけないサーバやアプリケーションはありますし、それらをスムーズに運用するためには、回線環境の整備やサーバ、PC端末の強化は必要不可欠です。

Windows 7にしても、これまでオフィスユースの中心であったWindows XPはサポートの期限も近づき、セキュリティの面からも我慢の限界にきています。Windows 7にアップデートするならば性能面、環境面を考慮して、そろそろ新しいハードにしたいということになります。クライアントがWindows 7になったら、その機能を十分に活用するためにサーバもWindows Server 2008 R2にしたいという流れになりますね。

WiMAXのアクセスポイントもだいぶ充実してきました。IPアドレスの枯渇を目前にしてIPv6にも計画的に対応していく必要があります。つまり、今年の法人需要にも市場活性化のトリガーはたくさんあるのです。4月以降市場が急速に立ち上がる可能性はあるのではないのでしょうか。弊社でも、これらのソリューションの自社検証に励み、積極的に取り組んで参ります。

ストックビジネスへの 取り組みとIT投資による 財務体質の強化

こうした厳しい市場環境においても業績を伸ばしている企業はあります。パートナー様のなかにも細かいビジネスを含めて、落ち込みが少なく、しっかりとお客様との関係を構築して、着実に事業を進めているパートナー様もございます。

弊社の場合、創業以来、ハード、ソフト、SIに加えて、文具、生活用品、オフィスサプライなども販売して参りましたが、近年、それらストックビジネスへの取り組みとそのWeb展開を強化してきました。お陰様で、その集大成である「たのめーる」が60万社とお取引いただけるまでに成長して昨年10周年を迎えました。

また、昨年はこの厳しい中においても、IT投資を積極的に続け、社内のコスト削減と生産性の向上を目指しました。結果、流動比率や自己資本比率は改善されて、財務体質そのものは強化されています。具体的には昨年サーバの入れ替え仮想化を進め、55台のサーバを3台に集約して、電気使用料などの経費を削減しました。今年はさらに110台のサーバを仮想化によって5台にする予定です。

つまり、膨大な口座数となるストックビジネスへの取り組みとIT投資による財務体質の強化の2本柱で、昨年来の急激な市場環境の変化に何とか対応できたのではないかと考えております。ここで培った私たちのノウハウをパートナー様にもぜひご活用いただきたいと思います。

大塚商会にしかできない サービスを

ディストリビュータとしての大塚商会の特色は、マルチベンダー、マルチフィールドでお届けするハードウェアやソフトウェア商材にとどまらず、大塚商会がこれまで社内改革や営業活動で培ったノウハウをお届けできることです。

例えば、弊社の通販サイト「たのめーる」です。BP事業部では、それをそのまま御社のサプライ販売サイトとしてご活用いただける「TPS-SHOP」という仕組みを用意しています。これまでサプライ販売事業をされていなかったパートナー様でも景気変動に強いストックビジネスを手軽に始めることができます。

また各種ハード、ソフトやLED電球などエコ商材まで各種サプライ品をWebから簡単にご注文いただける仕組み「BP PLATINUM」もシステムを一新、機能を大幅に強化して一層使いやすくしました。

今後ともパートナー様とともに、お客様の目線で、希望にあふれた一年にするべく、BP事業部はより精一杯努力致しますので、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

ビジネスチャンスを獲得する クラウドを 味方につける システム改善の提案

クラウドコンピューティングが注目を集めている。多くのハードメーカーやソフトメーカーが、クラウドコンピューティングに関するさまざまなメッセージを発信し、数々のシステム提案やビジネスモデルを提唱している。その一方で、クラウドコンピューティングの普及は、企業内のシステム構築を不要にし、IT産業全体に与える影響が大きいのでは、とも懸念されている。そんな中で、クラウドコンピューティングをIT商材として味方につけるシステム改善の提案について検証した。



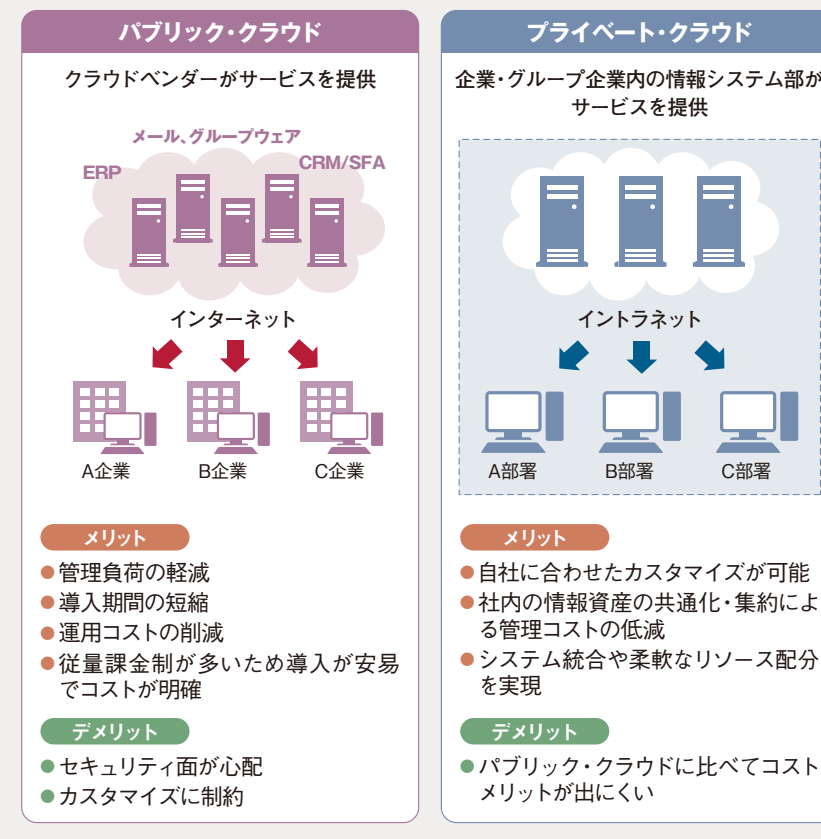
2つのクラウドコンピューティングが ビジネスを分ける

コスト削減やITによるビジネスの積極的な推進という目的から、クラウドコンピューティングの活用は、多くの企業にとって重要なテーマとなっている。マスコミなどに上げられるクラウドコンピューティングの姿は、通信回線を通してインターネット上にあるサービスを自由自在に活用し、低価格で高効率のITを実現できる、というものだ。しかし、現実のクラウドコンピューティングにおける活用状況は、まだ十分なサービスを提供できる状態には至っていない。それだけに、IT商材としてのビジネスチャンスは数多く存在する。その可能性を探っていくために、まず2種類のクラウドコンピューティングについて整理しておこう。

一般的にクラウドコンピューティングというと、社内外を問わずにPCや携帯端末などからインターネットにアクセスして、営業支援や各種のビジネスアプリケーションを利用するイメージが浮かぶ。

しかし、これはクラウドコンピューティングの一面でしかない。サービスがインターネット上で公開されているクラウドコンピューティングは、最近では「パブリック・クラウド」と呼ばれることが多い。その一方で、「プライベート・クラウド」と呼ばれるクラウドコンピューティングもある。こちらは、クラウドコンピューティングの利便性を企業または企業グループ内の情報システムで実現しようという取り組みだ。これまでも、イントラネットによる社内ポータルや電子メールの利用などは行われていたが、その利便性を向上させるだけではなく、サーバ仮想化技術を導入して、システム統合や柔軟なり

■パブリック・クラウドとプライベート・クラウドの違い



ソース配分などを可能にする取り組みもプライベート・クラウドの構築だと捉えられている。そこで、この二つのクラウドコンピューティングのそれぞれのメリットや課題について整理してみよう。

パブリックとプライベートそれぞれの クラウドコンピューティングの特長

パブリック・クラウドは、「所有から利用へ」というITシステムのトレンドを形にしたサービスの一つだといえる。話題や注目度の高いサービスとしては、営業支援系のセールスフォース、ウェブメールやグーグルアプリケーションを提供しているグーグル、また、マイクロソフトのBPOS(Business Productivity Online Suite)はメールやグループウェアなどの

サービスを展開。さらに、サービス基盤そのものを提供しているアマゾンなどが挙げられる。

パブリック・クラウドでは、その提供するサービスの形態によって、SaaSやPaaS、IaaSなどと区分されている。SaaSは、Software as a Serviceの略称で、以前はASPと呼ばれていたこともある。インターネットなどのネットワークを介してソフトウェアをオンラインで利用するもので、一般的にクラウドコンピューティングというSaaSをイメージする例が多い。

その利用形態も、ウェブメールのようなものから業務アプリケーションまで多岐にわたる。SaaSのメリットは、特定のハードウェアやソフトウェアなどを導入し

なくても、インターネットに接続できる回線と端末さえあれば、ウェブブラウザなどから手軽に利用できる点にある。その利用料金も、使った分だけ支払うケースが多く、導入が容易でコストも明確なので効率が良いといわれている。

その一方で、不便な点もある。企業内で利用するID管理との不整合や、オープンであるが故のセキュリティ対策の不備など課題も多い。さらに、汎用的なサービスを提供する目的であることから、特に業務アプリケーションなどは個々の企業が求める規格に合致しない例が多い。すでに財務会計や販売管理などのSaaSも登場しているが、勘定科目が異なっていたり、自社の伝票形式に合わないなど、利用のために社内の業務プロセスやフォーマットの変更を余儀なくされる例もある。

こうしたことから、SaaS型のクラウドコンピューティング利用に踏み出せない企業も多い。その課題を解決するために、PaaSというサービスも登場している。PaaSは、SaaSのSがPlatform

のPに変わったもので、単なるアプリケーションではなく、プラットフォームとなる開発環境を提供したり、アプリケーションのカスタマイズを可能にするサービスだ。さらに、ソフトウェア環境ではなく、仮想化されたサーバなどの形でサービスの実行環境だけを提供するIaaS(Infrastructure as a Service)というものも登場している。IaaSは、SaaSやPaaSに比べると自由度はかなり高いが、基本的にはこれまでのレンタルサーバやVirtual Private Serverに近いものになり、実際に利用するためには何らかのシステム開発やインテグレーションなどが必要になる。

つまり、パッケージ利用がSaaSで、カスタマイズ環境がPaaS、そして基盤のみの利用がIaaSという区分になる。これらはすべてインターネットを経由したパブリック・クラウドとして利用することを前提としている。

それに対するプライベート・クラウドは、SaaSやPaaSなどの仕組みを一企業内または企業グループ内の基盤上に

構築するイメージになる。パブリックで提供されているサービスに比べて、自社のさまざまなアプリケーションやワークフローなどとの連携が可能になり、クラウドコンピューティングの利便性を社内システムで実現しようというものだ。システム構築においては、仮想化システムの導入などと並行してサーバ統合を推進する例が多い。現在、多くのハードベンダーはプライベート・クラウドの企業内導入を推奨するメッセージを発信している。パブリック・クラウドに対して、プライベート・クラウドの推奨は、ITベンダーにとって有用な商材になるからだ。

パブリック・クラウドでは解決できない課題とITベンダーのビジネスチャンス

国内でパブリック・クラウドのシステム・インテグレーションを手掛けてきたITベンダーに、クラウドコンピューティングをビジネスとしてとらえた時の現状や課題について尋ねたところ、いくつかの回答を得られた。

その中で、特に注目すべきポイントが、パブリック・クラウドを利用する背景にある。例えば、多くの企業のIT部門にとって、メール環境の維持管理が大きな課題になっているという。10年前であれば、サーバを導入してメールサーバ用ソフトを稼働させているだけでよかったが、最近ではメールの運用管理よりも、スパム対策や外部からの攻撃予防など、セキュリティ対策に時間もコストも労力も取られる現状にある。スパム対策のためのフィルタリングサーバを別途に構築するなど、コスト的にも作業負荷的にもIT管理者を悩ませる原因になってきている。

こうした問題を解決する対策の一つとして、高度なフィルタリング機能を備えたパブリック・クラウドによるメールサービスの利用が検討されているというのだ。

また、実際にパブリック・クラウドを使い始めた企業では、認証に関する問題が発生している現状がある。外部の複数のサービスを利用するようになると、それぞれのサービスごとに異なるユーザIDとパスワードが必要になる。その他に、社内のディレクトリサービスへのログインIDや個人のメールアドレスなど、管理するIDが増えることにより、多くの社員は覚えきれないIDとパスワードをノートに書いたり、中には紙に書いてPCの周りに張っておくケースもあるという。その結果、情報セキュリティ上の問題が発生する。さらに、セキュリティに関しては、外部のサービスを使う懸念もある。個人情報や企業の機密情報などが、クラウド上のどこにあるか所在もわからないサーバに記憶されていることを危惧するシステム管理者も多い。特に基幹

■クラウド利用の課題

セキュリティの不安

クラウド上に
企業の大事なデータ
預けて大丈夫？

認証に関する問題

外部のクラウド用IDと
社内用IDなど
異なる環境のID管理が大変！

クラウド導入時の課題を解決する商材が
新たなビジネスチャンスに！

シングルサインオン、ファイル暗号化ソフト、ワンタイムパスワードなど

系業務のデータをクラウドに預けることに経営者は抵抗を示す。こうした背景から、クラウドコンピューティングのメリットは理解していても、問題意識を持つシステム管理者も多い。

一方で、そうした課題がビジネスチャンスにつながる例もある。先のシステムインテグレータのケーススタディによれば、パブリック・クラウドによって提供されているウェブメール環境を、セキュリティ対策の観点から、あえて社内からのみのアクセスに制限した事例があると

いう。社内に認証専用のサーバを構築し、外部から利用する場合には、一旦社内にVPNでログインしてから利用するルートを構築した。これによって、SaaSとして提供されるウェブメールの利便性を確保しながら、パブリックからのアクセスを抑止することによって、安全性も担保した。また、次のパートで紹介するオラクルのシングルサインオンやデータ保護ソリューションなどは、まさにクラウド時代に必要になるセキュリティ商材といえる。

クラウドコンピューティングとの連携により、さらに利便性向上 普及が進むモバイルデバイスをビジネスに活かす

2009年は、iPhoneの人気に加えて、googleのAndroid携帯がリリースされるなど、スマートフォンの普及が進んだ年だった。特にビジネス用途で使う場合にはExchangeに対応した点が、大きな訴求ポイントとなる。また、ネットブックの売れ行きも引き続き好調を保ち、スマートフォンとモバイルPCの両方を持ちながら使い分けるビジネスマンも登場するなど、これまで以上にモバイルをビジネスで活かす場面が増えている。しかし、ビジネスでの利用には、セキュリティやユーザビリティが必須となる。そうした配慮をした上で、ネットワークに特化した最新のデバイスは、どこまでビジネスに活かせるのだろうか。

か。そのカギを握るのが、クラウドコンピューティングをどのように活用するかにある。

例えば、これまでのモバイルアクセスといえば、セキュリティの観点から社内のリソースにアクセスするためには、VPNなどを利用して外部からログインする必要があった。そのため、スマートフォンなどでの利用が制限されるケースも多かった。最新のスマートフォンでは、VPNに対応しているモデルもあるが、それよりもクラウドコンピューティングによって提供されるサービスを組み合わせることで、VPNなどを構築することなく、利便性を確保できる環境が整いつつある。さらに、プライベート・クラウドとモバイル端末を連携

させることにより、PCを使うことなく円滑なコミュニケーションを推進したり、ワークフローによる遠隔地からの決済処理なども可能になる。

クラウドコンピューティングをビジネス商材として扱っていく上では、社内でのシステム構築だけではなく、モバイル端末の活用も視野に入れたソリューション提案が、高い訴求力を発揮する。

SaaS ソフトウェアをネットワーク経由で提供

Software as a Serviceの略。ソフトウェアをインターネットなどのネットワークを介して提供するサービス形態。ウェブメールから業務アプリケーションまで幅広く提供されている。サーバやOS、アプリケーションの運用などは、サービス事業者が行うため、ユーザは、インターネットに接続できる回線と端末さえあれば、ウェブブラウザなどから手軽に利用することができる。

PaaS アプリケーションの開発環境やカスタマイズ環境を提供

Platform as a Serviceの略。アプリケーションの開発環境を提供したり、カスタマイズを可能にするサービス形態。ソフトウェア環境だけではなく、サービスの実行環境も提供する。

IaaS CPU、OSなどの基盤(インフラ)を提供

Infrastructure as a Serviceの略。コンピュータを稼働させるCPUやOS、機材などのインフラをインターネット経由で提供するサービス形態。ユーザはハードウェアを所有することなく、使いたいときに使いたい種類のOSやミドルウェアなどを選択して、クラウド上にサーバを構築することができる。

クラウドコンピューティングに向けた
主な商材

このパートでは、クラウドコンピューティングに向けた具体的な商材について紹介していく。先のパートで解説したように、顧客企業が社内システムをクラウド化するにあたっては、検討すべき課題も数多くある。逆にそうした課題は、IT商材を提供する側にとっては、多くのビジネスチャンスになる。そこで、実際のサービスから周辺を取り巻くツールやソリューションなども含めて、先の課題を解決できる商材を集めてみた。

◆ホスティングサービス型メール商材

メールサーバを独自に運用していて、その容量が不足していたり、スパム対策などに追われている企業にとって、ホスティングサービスによるメールの利用

は明確な解決提案になる。

例えば、大塚商会がホスティングサービス型のメールサービスとして提供している『アルファメール』は、パートナー様が「インターネットサービス代理店」に登録すれば、顧客への提供が可能になる商材だ。

『アルファメール』は、外出先からブラウザや携帯電話でメールの送受信を可能にし、指定したメールアドレスへの転送や、不在時に応答メールを自動で返信することも可能だ。もちろん、ウイルスを検出・駆除して社内外への拡散を防止したり、迷惑メールをサーバで自動的に解析・検知する迷惑メール対策なども充実している。

さらに、社内の情報共有や企業間でのデータ共有を安全に利用できるホスティングサービス型グループウェアの『アルファオフィス』もある。こちらは、掲示

板、スケジューラ、伝言メール(iモード対応)など、グループ内の情報を共有することで、社員のコミュニケーションがスムーズになり、業務効率を向上する。もちろん、アクセス権限の設定や暗号化通信などセキュリティ機能も充実し、社内でも利用している各種申請書や申請・決裁業務の電子化を実現するワークフロー機能も備えている。

また、SaaS型のグループウェアとしては『サイボウズ Office 8 for SaaS』もおすすだ。同製品は、「サイボウズ Office 8」のスケジューラ、掲示板、ファイル管理などの機能がそのまま使えるうえに、本来オプションである、ワークフロー、ケータイ機能も搭載されている。

◆シングルサインオン商材

企業がクラウド環境の導入を推進するにあたって、懸念すべき課題の一つが、他人になりすまして不正なアクセスが行われてしまうことだ。その危険を防ぐために、企業ではパスワードに関する複雑な運用ポリシーを設定し、頻繁に更新させたり、覚えにくいワードにするように啓蒙している。しかし、パスワードが複雑になればなるほど、利用する側の負担は増大し、さらにパスワードをメモ書きで残しておくなど、より危険な状態が放置されている。オラクルでは、こうした状況を改善するための提案として、『Oracle Enterprise Single Sign-On Suite Plus(以下、ESSO)』を提供している。

『ESSO』は、Webに加え、デスクトップ、クライアント／サーバ型、Java、カスタム、メインフレームなど業務で必要となる、ほぼすべてのアプリケーションに対して、シングルサインオンを実現する

ソリューションだ。ユーザは、複数のパスワードやユーザ名を記憶して管理する必要がなく、単一のログオンIDとパスワードさえ記憶しておけば、ログオンしたい複数のサイトやアプリケーションのIDとパスワード管理も自動化してくれる。その仕組みは、「ESSO Logon Manager」が、複数のログオン環境のIDとパスワードを記憶しておき、それぞれのアプリケーションやサイトから上がってきたログオン画面に対して、自動的にログオンを実行する。結果的に、ユーザは単一のログオンだけで、複雑なパスワードを自動的に利用している状態になるため、内部漏えいの防止にも有効だ。

また、『ESSO』には、パスワード変同期機能も備えられているので、定期的なパスワード更新に対しても、予め定義しておいたポリシーに従って、ランダムにパスワードを生成する。つまり、定期的なパスワードの変更要求も『ESSO』に委託させることで、ユーザの利便性を保ちながら、なりすまし防止になる複雑なパスワードによるシステム運用を実現する。クラウドの導入においても『ESSO』があれば、ログオンに関わる課題が短期間で低コストで解決できる。

◆ワンタイムパスワード商材

ID管理において有効な商材としてはワンタイムパスワードが挙げられる。例えば、RSAセキュリティの『RSA SecurID』は、1分ごとに1度だけ使用可能な6桁または8桁のランダムなパスワードを生成するため、万が一のパスワード漏えい時のリスクを制御することができる。また、個人の管理しているIDと自動的に生成されるパスワードとを組み合わせる2要素認証システムにより、強固なセキュリティ環境を実現する。

◆セキュリティ対策に効果的な暗号化商材

クラウド環境を積極的に活用するようになれば、ネットワークを通してやり取りするドキュメントのセキュリティ対策は、重要な問題となる。また、通常のビジネスにおいても、見積書や価格表に人事考課や社内機密など、電子化された情報の厳密な管理や運用が、重要な経営課題となってくる。こうした問題を解決する一つの方法が、『Oracle Information Rights Management(以下、Oracle IRM)』だ。Oracle IRMは、暗号化したファイルにアクセス権や操作権などのセキュリティ情報を埋め込み、認証用のサーバと連携することで、セキュアな環境を構築すること

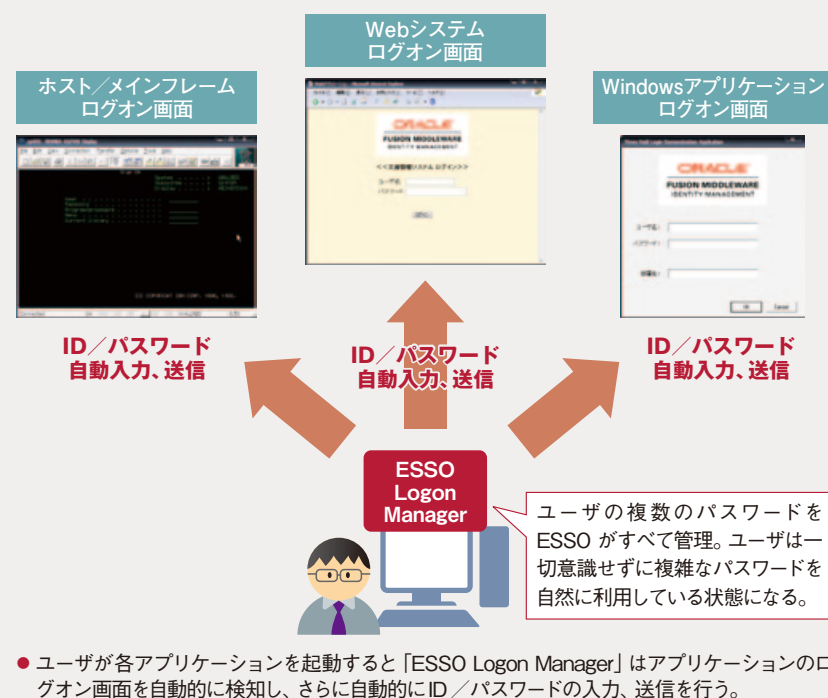
ができる。万が一、クラウド上での情報漏えいや不正アクセスなどが起きたとしても、ファイルの中身を見られる危険性を低減することが可能だ。さらに利用期限を設定することで、指定した時間経過後にファイルを開けないようにしたり、外部に流失してしまったファイルをリモートで即座に破棄することができるため、高度なセキュリティ管理を実現することができる。

まとめ

クラウド環境の導入は、コスト削減や管理負荷を軽減し、IT管理者の本来の仕事である、戦略的なITの活用に着手できる。一方で、IT商材を提供する側にとっては、販売できるアイテムの減少やシステム提案などのビジネス機会を失う危険性もある。しかし、コスト競争力が求められている現在のビジネスにおいて、クラウド化の波は多かれ少なかれ押し寄せてくる。そうした状況においても、IT商材を提供するためには、クラウドの利点と欠点を理解し、その課題を解決する提案を行うことが、次のビジネスへと結びついていく。

例えば、今後さらにクラウド環境の利用が進んでいけば、クラウド上のデータのアーカイブやバックアップなどのニーズが高まることが予想される。また、クラウド上で展開される各種のサービスと、社内の基幹システムや、その他のクラウドサービスとの「連携」も必要となる。その連携をどのような形で提供するかが、クラウドコンピューティングにおける第二ステージの重要なテーマとなり、そうした次の動向を見極めて最適なIT商材を提案していくことが、これからのITビジネスに求められている。BP

■ESSOのシングルサインオンの仕組み



■クラウド上にアップするファイルの安全性を確保

Oracle IRM

ファイルを物理的に“封印”することで安全性を確保する



①アクセス権の制御

ファイルがどこにあってでも権限を持つ人以外はファイルを開けない

②操作権の制御

ファイルを開いた人の権限に応じて印刷、編集、コピー、保存などの操作を制限する

③即時破棄または時限破棄

指定した時間が経過した後、または即時にファイルを開けないようにする

④操作の追跡

ファイルに対する操作を記録し、サーバ上で集約することで利用者の活動状況を追跡する

大盛況のWindows 7 売り方セミナー そこで語られた提案時のポイントを徹底レポート

Windows 7の発売を機にコンシューマ市場が盛り上がりを見せている。法人市場に関してもWindows 7の評判が上々であることから、移行に向けての情報収集に積極的だ。パートナー様にとって大きなビジネスチャンスが期待されるWindows 7への移行提案にあたって、その施策を伝授する、ビジネスパートナー事業部(以下、BP事業部)主催の「誰も教えてくれない Windows 7 売り方セミナー」は、多くの参加者を集め、非常に盛況だった。そのセミナーで語られた提案のポイントをレポートする。

定員を上回る応募者が殺到 熱気に包まれた売り方セミナー

昨年のIT業界で最大の話題となったWindows 7。コンシューマ市場はもちろん法人ユーザの間でも高い関心を集めている。

大塚商会のBP事業部は、2009年12月に、「誰も教えてくれない Windows 7 売り方セミナー」(以下、売り方セミナー)を大塚商会の本社にて開催した。

同セミナーは、当初100名の定員で募集していたが、予想を上回る勢いで応募が集まり、大人数に対応できる会場に急遽変更を行うなど、驚くほどの反響があった。当日の参加人数は169名に膨れ上がり、満員となった会場は熱気に包まれていた。



セミナー会場の後部では、メーカー展示が設けられ、その説明に真剣に耳を傾ける姿も見られた

「売り方セミナー」の主なセッションとしては、「見せます! 魅せます! Windows 7 活用術デモンストレーション」、「Windows OS 今後のロードマップ」、「Windows 7 簡単導入ガイド徹底活用法」などが行われた。今回は、セミナーの概要を紹介しつつ、Windows 7の「売り方」について考えてみたい。

「XPモード」などの説明に 熱心に聞き入る参加者

最初のセッションとなった「見せます! 魅せます! Windows 7 活用術デモンストレーション」では、Windows 7の新機能や魅力を「速い」「使いやすい」「安心」という3つキーワードに沿って紹介していた。

まず、起動速度やパフォーマンスの

向上、大きく変更されたユーザインターフェースの説明が行われた。次に企業ユーザには、重要な訴求ポイントとなる、セキュリティ関連の機能として、ディスクの暗号化機能「BitLocker & BitLocker To Go」や企業内のアプリケーシ



ョンの実行を制御する「AppLocker」について紹介。さらにWindows Server 2008 R2との連携機能として、VPNを使用せず社外から社内ネットワークにセキュアに接続できる「Direct Access」についてデモンストレーション形式で分かりやすく説明された。

そして、このセッションで最も時間を割いたのが、互換性についての説明だった。互換性については大塚商会が開催するWindows 7関連セミナーでも多くの質問が寄せられ、提案時にも重要なポイントとなる。Windows 7では、過去のアプリケーションを動かすために、「互換モード」やWindows 7上で仮想のXP環境を作り、アプリケーションを稼働させる「XPモード」を搭載している。「XPモード」は、Windows XPとの100%の互換性は謳っていないものの、「互換モード」で稼働しない場合の最終手段としての期待は大きい。ただし、「XPモード」を利用するためにはCPUやBIOSなどの対応が必要となるため、事前にPCメーカーへの問い合わせが必須となることなど、注意点についても説明されていた。互換性については提案の際にも頻繁に質問させるポイントとなるため、参加者はメモを取りながら熱心に聞き入っていた。

2010年10月が移行への ターニングポイント

「Windows OS 今後のロードマップ」は、どのタイミングでWindows 7に移行すべきなのか、という点にフォーカスをあてたセッションとなった。

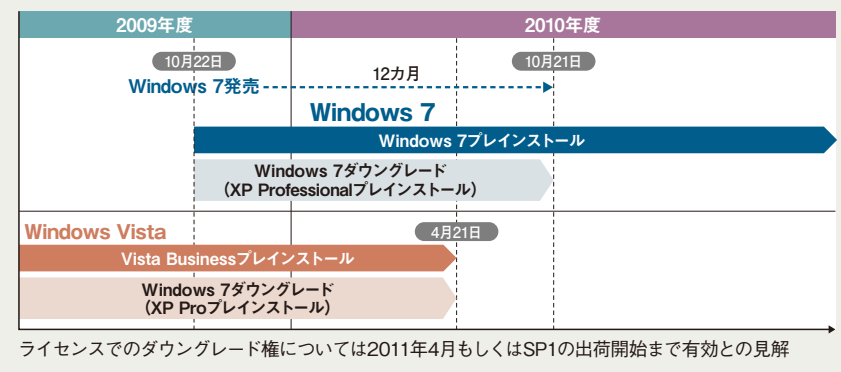
現在、Windows XPを使っている企業の中には、できるだけWindows XPを使い続けたいと考えている企業も少なくない。その際にポイントとなるのがサポート期限である。現状ではWindows XPのサポートは2014年4月に終了する予定になっており、これだけ見ると、まだ時間が残されているように感じる。しかし、その間にも企業内ではPCの故障などによる買い替えが起こることが想定されるが、Windows XP搭載マシンが購入できる期間はあと1年未満しかないと紹介された。現在、Windows XP搭載マシンを導入する際は、ダウングレードモデルを購入するのが一般的だがPCメーカーがダウングレードモデルを提供する期限が2010年10月の予定となっているのだ。つまり、この時期までに、企業はいずれかの結論を出さなければならない。パートナー様は提案時にこうした各種期限などを頭に入れたうえで移行のタイミングについて説明する必要がある。まだ先だと思っている企業ユーザに、ロードマップを伝え、移行を促すには、今年こそが大きなビジネスチャンスの時期となる。ロードマップから導き出されるこの事実、多くの参加者が大きくうなずいていた。

導入ガイドを活用して 営業トークに磨きをかける

「Windows 7 簡単導入ガイド徹底

Windows 7/Vistaダウングレードモデル提供期限について

主要PCメーカーから提供されている情報では2010年10月21日メーカー出荷分までダウングレードモデルは提供される見込み(2010年1月現在)



活用法」は、BP事業部が作成した小冊子「これでバッチリ! Windows 7かんたん導入ガイド」を提案に活用する方法についての紹介が行われた。

セッションの冒頭で、Windows 7に関する引き合いがあった人や提案した人などを参加者に質問したところ、発売後約1カ月半の時期で、すでに2割の参加者が「引き合いがある」とし、1割弱の参加者が「提案した」と答えていた。

BP事業部では、より多くパートナー様がWindows 7の導入提案に注力していただけるよう同ガイドを提供している。このガイドは「Windows 7はここがすごい!」「導入前のチェックポイント早わかり!」「最適な購入方法を知っておこう!」の3部構成となっており、その内容

に沿ってセッションは行われた。企業内でWindows 7を導入するには、一斉に入れ替えるのではなく、検証や部門導入などの段階を経て段階的に移行していくことになる、同冊子はその一連

の手順をストーリー仕立てで紹介している点が特長となっており、セッションでもその部分に多くの時間が割かれた。

セミナー終了後に集計されたアンケートによると、ほとんどの参加者が「大いに満足・満足」と答えていた。営業職からは、「プレゼンが参考になった」「導入ガイドがわかりやすく営業活動に活用したい」といった声が多く見られた。技術職の参加者からは、「XPモード」についてのセッションが参考になったという意見が多かった。

2010年の営業活動においてWindows 7がキーになるのは間違いないだろう。ぜひ今年はWindows 7の提案に積極的に注力していただきたい。BP



セミナー終了後、多くの来場者が「導入ガイド」を持ち帰っていた

「導入ガイド」が必要なパートナー様は担当営業まで気軽にお問い合わせください

I T

Trend
Watch

文:元麻布春男

Windows 7に搭載された 「センサーAPI」に期待

PC業界で2009年最大のトピックは、何と言ってもWindows 7のリリースだった。OSが変わるということは、それ自身が一大イベントであるわけだが、変わるOSに合わせてハードウェアやソフトウェアの動作検証を行わなければならないという意味で、マイクロソフトのみならず業界全体を巻き込むこととなる。その影響で、どうしても新規の開発は後回しになりがちだ。また、折からの不況、NetbookやCULV機に代表される低価格PCの台頭により、注目が高付加価値のハイエンドPCに集まり難い状況でもあった。

希望も込めて、2010年は高付加価値のPC、あるいはユーザに新しい価値を提供するPCが登場する年になって欲しいと思う。新しいOSへの対応を考えなくて済む2010年は、じっくりと開発に取り組む時間があるはずだ。そのカギを握るのはどんな技術だろう。筆者が期待するのは、Windows 7で導入されたにもかかわらず、まだほとんど利用されていない技術、センサーAPIだ。

センサーとは、物理現象あるいは物理的な作用を検知し計測するデバイス全般を指す。人感、赤外線、加速度、傾き、環境光、RFIDなど、電波や重力、赤外線(熱)に光など、様々な物理作用を検出するセンサーが存在する。

こうしたセンサーの中には、すでにPCに取り入れられているものもある。環境光を検知し液晶ディスプレイの輝度を調節する、加速度センサーでPC落下時にハードディスクのヘッドを退避する、GPSを利用してカーナビゲーションを行ったり、1日の行動のログを残す、といった使い方はすっかり馴染みだ。

しかし従来は、これらのセンサーを扱うための標準化されたAPIが存在しなかった。したがって、せっかくのセンサーを特定のアプリケーション(専用アプリケーション)でし

か利用できず、複数のアプリケーションから1つのセンサーを共有したり、逆に1つのアプリケーションから複数のセンサーを利用する、といったことが難しかった。要するに、センサーとアプリケーションが垂直統合されていたのである。

Windows 7で用意されたセンサーAPIは、こうしたセンサーからの出力を標準的に扱うためのドライバインターフェース(センサークラス拡張)を用意し、それをアプリケーションが取り扱うための標準的なAPIを提供する。また、こうしたセンサーの出力をセキュアに扱うことを可能にする。

これからの拡がり期待される、センサーAPIだが、早速、12月に人感センサーを搭載した製品が発売された。アイ・オー・データ機器の「SENSOR-HM/ECO」だ。同製品は、PCの前のユーザの有無をセンサーで判断し、人がいない場合はPCを省電力制御モードへと移行する製品だ。このように、センサーAPIの利用によって、さまざまなことが可能になる。例えば、位置情報の取得ひとつをとってもGPSが利用できない時は、WiFiのホットスポットを使う、それもダメなら3Gの基地局から位置を取得する、といったことが可能になる。さらに一步進めて、自宅／社内にいるか、外出先にいるかを判断し、外出先なら液晶の視野角を狭めたり、環境光センサーの出力に合わせてバックライトを調整することで、その時々で最適なディスプレイ環境に自動調整することもできるようになるだろう。

もちろん、こうした機能をサポートしたPCが2010年に登場するかというと、それはまた話が別だ。センサーの搭載とそれを生かしたアプリケーションの作成は、一歩ずつ進めていく必要がある。それでも、2010年はそうした方向性に踏み出したことを実感できる、新しいPCの登場を期待したい。**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。





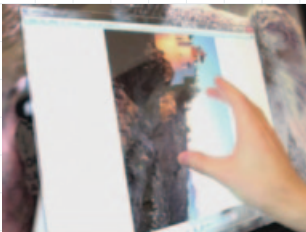
知ればお得な
最新IT用語検定！
島川言成のオモシロマジメ解説付き

【第12限目】

設問 01

Windows 7の新機能で、ディスプレイに向い直感的操作を実現させる機能は？

- 1 ダブルタッチ
- 2 ファインガータッチ
- 3 ダイレクトタッチ
- 4 マルチタッチ



設問 02

仮想マシンソフト「Windows Virtual PC」上でWindows XPを動作させるモードは？

- 1 95モード
- 2 ドンナモード
- 3 Meモード
- 4 XPモード

設問 03

複数のウィンドウを1つのボタンにまとめ、ツールバーを収束させることを？

- 1 クレープ化
- 2 グルグル化
- 3 グループ化
- 4 グリーン化

設問 04

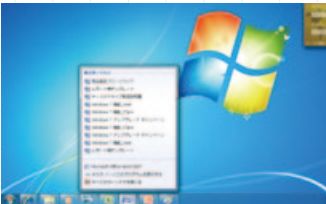
数多くのウィンドウを開きながら操作するのに便利なサムネイル応用機能は？

- 1 Windows Aesop
- 2 Windows Aero
- 3 Windows AEO
- 4 Windows Abel

設問 05

アイコンを右クリックして、頻繁に利用する機能や、過去に開いたファイルを表示できるリストは？

- 1 ストップリスト
- 2 ホップリスト
- 3 ステップリスト
- 4 ジャンプリスト



設問 06

4GB以上のメモリを搭載できるPCにインストールすべきWindows 7のバージョンとは？

- 1 16ビット版
- 2 32ビット版
- 3 64ビット版
- 4 128ビット版

■今月のメッセージ

Windows 7関連商品・サービスの売れ行きが好調なようです。今月は、Windows 7をご承知の方なら、全問正解できそうな問題を作成してみました。PCはキー入力の手が速いだけで、思わぬミスタッチをしてしまう傾向がありますが、「Windows 7のことならおまかせ!」だからといって、くれぐれも油断されないようにしましょう。もっとも、間違えは成長のための第一歩。進歩の証明でもあります。

解説

○これぞWindows 7ならではの直感的操作

【正解→4 マルチタッチ】

Windows 7で初めて搭載された機能のひとつがマルチタッチです。同機能の利用にはマルチタッチ操作に対応したスクリーンやタブレットPCが必須になります。すでに、アイ・オー・データ機器、HP、デルなどから発売されています。マルチタッチ機能の直感的操作を体感するには、Windows 7の「ペイント」が最適です。UIを含めて全面刷新されています。タッチパネルやドライバーにもよりますが、Windows 7が同時に認識可能な指の数は2つか4つです。ディスプレイに向い、思うがままにキャンパスをなぞってみてください。

○XPアプリ動作への危惧を解消しました【正解→4 XPモード】

Windows 7で、マイクロソフトの仮想マシンソフト「Windows Virtual PC」を動作させ、その上でWindows XPを動かす機能が「XPモード」。Windows 7上で動く仮想パソコンにXPをインストールして使いますから、XP自体が動作した格好です。Windows 7で動作できないXP用アプリがあっても、これでほとんど動作できます。VistaではXPで使えたアプリが使えないケースがありましたが、Windows 7の「XPモード」は、そんな不安を払拭しました。プロパティで「互換性」タブを開けば、旧バージョンOSモードで動作させる設定ができます。

○タスクバーの煩わしさとサヨナラ【正解→3 グループ化】

Vistaまでは開いたファイルごとに横長のタスクバーボタンが表示されました。数多くアプリやファイルを開いたとき、実に煩わしく感じたものですが、Windows 7では複数のウィンドウを1つのボタンにまとめて「グループ化」表示できるようになりました。Windows 7では、タスクバーに表示されるのは、ソフトや機能のアイコンだけに収束

しています。Vistaの「クイック起動ツールバー」の機能も持ち、頻繁に使うプログラムを登録してランチャー的利用が可能です。この新しいタスクバーの機能に、まずは慣れることを推奨します。

○今度こそサムネイルの利用価値が分かる

【正解→2 Windows Aero】

タスクバーのアイコンにマウスカーソルを重ねると、ウィンドウの内容がサムネイル画像で表示されます。半透明でウィンドウを表示したり小さなサムネイルを表示したりできるのが「Windows Aero」機能です。Vistaから搭載された機能ですが、Windows 7ではこの機能を改良してアイコンごとに、開いているウィンドウのサムネイルを見られます。サムネイルにカーソルを重ねると、ほかのウィンドウは枠を残して透明になり、選択したウィンドウが最前面に表示されます。数多くのウィンドウを開きながら作業する人には便利です。

○頻繁に利用するファイルを右クリック

【正解→4 ジャンプリスト】

Windows 7のタスクバーの特長的な新機能が、アイコンを右クリックすると表示される「ジャンプリスト」。頻繁に利用する機能や、過去に開いたファイルを表示でき、IE8なら開いたページ履歴を見られます。Vistaの場合、ソフト起動後、メニューから「最近使ったファイル」を選択する必要がありましたが、Windows 7では、一連の作業を省略して以前使ったファイルを開けます。作業効率がアップすることでしょう。ソフト会社がカスタマイズしたジャンプリストの場合、そのソフトが使用する機能を即座に呼び出すこともできます。

○32ビット版と64ビット版【正解→3 64ビット版】

Windows 7のパッケージ版には、32ビット版と64ビット版の両方のディスクが同梱されています。64ビット版をブラインストールしたPCも、Vistaとは比較にならないほど、店頭で見られます。32ビット版と64ビット版の最大の違いは、利用できる最大メモリ容量です。32ビット版は2の32乗（約4GB）までのメモリが利用でき、64ビット版は2の64乗までのメモリを理論的に扱えます。各社のPCにより、搭載可能なメモリは違いますが、64ビット版を使用するなら、必ず4GB以上のメモリを搭載できるPCを選択したいものですね。【BP】



経営者とIT

いま求められるITセンスとは

文：ITコンサルタント 中村文雄

第1回

クラウド時代の企業戦略

現在、IT分野で最もホットなテーマは「クラウドコンピューティング」であろう。

一言に「クラウドコンピューティング」と言っても、いろいろな分野を指すことが多い。業務などアプリケーションを主体として考える「セールスフォース・ドットコム」を挙げる人もいれば、プラットフォームやインフラ(基盤)を主体に「アマゾン」や「グーグル」を挙げる人もいる。いずれにせよ、インターネットに接続されたサービス提供をクラウド(雲)に例え、端末側のパソコンなどで、あたかも自社のシステムを使うようにさまざまな処理を実施することの総称である。

これらクラウドの発展に、日本の企業は企業戦略としてどう取り組んでいくのか、まとめてみたい。

コンピュータというのは、無から有を作り出すことはできないことを、まずは認識すべきである。クラウドだからといって、特別な出力を導き出す訳ではなく、すべて入力されたものを処理加工して出力するしかない。

クラウドは、ただ単にコンピュータの処理を行う場所を、自社で行うか、巨大なサービス提供会社のデータセンターで行うかの違いである。コンピュータシステムの本質に変化はない。

では、なぜクラウドが注目されているのか。

一番大きいのは、コンピュータシステムの費用を削減できることである。数年前からIBMが主張してきたコンピュータの利用料金は水道や電気のように使っただけ支払うという「ユーティリティ・コンピューティング」が、アマゾンやグーグルによって簡易に実現された形と言える。したがって利用企業は、処理のピーク時に必要となるリソースをあらかじめ用意するのではなく、必要な時にだ

け使ったリソース分の費用を払えばよくなり、コンピュータ利用費用の大きな削減を実感できる。

ある大企業のシステム部門のトップが、データを含めてのクラウド利用などにはあり得ないと言う発言を目にしたことがある。何となく、いつまでもメインフレームを利用して、IT関連費用が下げられず、世界の企業との戦いに苦戦しているのと同じように見えた。せっかく世界市場を意識して戦っているのだから、コストとなるIT環境においても、より廉価な世界各国の企業を見据えた戦いが必要ではないだろうか。

一方、ネガティブな面としては、セキュリティの問題がある。サービス提供会社のコンピュータシステムを利用することは、中身のデータの保全は万全か、システム障害などの発生によりサービスの低下を招かないか、など不安はある。

ただし、現在では、ほとんどの企業が、コンピュータシステムの開発および運営を他社に委託していることが多く、このリスク問題はごく一部の独自でコンピュータ運営をしている大企業を除いては、現在の利用形態と大差はないことになる。

今後の方向性としては、入力や処理が行われたデータがクラウド側にあるので、場合によっては、業界他社などのデータ同士も含めた、いろいろな加工処理のアプリケーションへと発展する可能性は高い。従来のシステム開発はSIと言われて、同一社内の複数のシステムを統合することが行われてきた。これからは、クラウドの中のデータを活用して様々な有効データを導き出す「クラウドインテグレーション(CI)」も、ひとつのビジネスとして立ち上ってくる可能性が高い。BP

