

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 <sup>2010</sup> vol.50

Presented by Otsuka Corporation

巻頭インタビュー

にっぽんの元気人  
株式会社ペリエ

**和田 裕美氏**

第2特集

企業が求める  
**LED照明の  
最適提案とは?**

巻頭特集

景気回復の波に乗る!

今“もっと”売れる

**商材50**

Focus

クラウド時代の新ビジネス  
BP Platinum Type-Sを提供開始

CAD情報

より高機能な設計環境への  
スケーラビリティも確保した  
製造業向け『AutoCAD Inventor  
LT Suite 2011』登場

BP Navi Value

vol.50記念  
読者プレゼント



## CONTENTS

### ●巻頭インタビュー

- 7 **につぼんの元気人**  
「あの人が買いたい」と思われる信頼関係で  
最高の「営業」になる  
株式会社ペリエ  
**和田 裕美氏**

### ●ITソリューション

- 15 **巻頭特集**  
**景気回復の波に乗る!**  
**今“もっと”売れる商材50**
- 30 **第2特集**  
**事例で見る「売り先・売り方」**  
**企業が求めるLED照明の最適提案とは?**
- 56 **CAD情報**  
AutoCAD LTからの乗り換えに最適!  
より高機能な設計環境へのスケーラビリティも確保した  
製造業向け『AutoCAD Inventor LT Suite 2011』登場
- 74 **Focus**  
クラウド時代の新ビジネス  
BP Platinum Type-Sを提供開始

### ●BP Navi Value

- 36 **セミナーレポート**  
販売店様限定  
どんだけ儲かる!? セミナー開催
- 40 **Web回線提供サービス**  
中堅・中小企業向け高品質ホスティングサービス  
「アルファメールプレミア 50G」を提供開始

### ●製品情報

- 12 New Products  
52 ソフトウェアカタログ  
70 Market Report/Consumer編

### ●コラム

- 60 IT Trend Watch  
64 経営者とIT  
66 知ればお得な最新IT用語検定【最終回】

- 81 BP Navigator Back Number/AD Index

Series

BP Top Interview

# 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

第6回

和田

株式会社ペリエ

裕美氏

「あの人から買いたい」  
と思われる信頼関係で  
最高の「営業」になる



百科事典や英会話教材の販売を事業としていた外資系教育会社の営業時代、世界142社中2位という記録を作った和田裕美氏。「お客様の背中を押す」営業術で顧客満足度を上げるというスタイルから生まれた独自のコミュニケーション術は幅広く支持され、独立後の現在は企業研修から一般向けセミナーまで活躍の場を広げている。心と心がつながる営業を実践してきた和田氏に、不況を乗り切るための営業力とは何かをたずねた。

## 営業は経験で成長する 素直な心が成績も伸ばす

BP:営業に必要な素質とは何でしょう。  
和田氏:営業という仕事は、毎回契約が取れる訳ではなく、3人会ってYESの返事がもらえるのは1人というところ。2人続いたNOでやる気を失うのではなく「4人目に合えば次のYESがもらえるかも」と考え、継続できる人だけが、営業として成長できるのです。売れた経験だけでなく、売れない経験もマイナスにはなりません。20代半ばくらいの若い営業は、売れ続けると自分がすごいことをやっているような錯覚に陥ることがあります。上司のやり方は効率が悪いように見えて、自分の方が正しいと天狗になってしまうのです。それが売れなくなってみると、上司がやるように丁寧にあいさつ回りをしたり、お礼状を書いたりすることが大切だと分かります。先輩

のアドバイスに耳を傾け、自分でも本を読んだりして勉強するようになります。この売れない時期に、どれだけのことを吸収できるかが、成長への分かれ道。素直にいろいろなことを受け止めることができる人は、営業に向いていると思います。

## 「気づきのお客様」獲得が 成功へのカギとなる

BP:それでは、和田さんの考える良い営業とは、どのような営業でしょうか。  
和田氏:人間は誰でもお金を払うのはイヤなものです。街で試食用のパンを配っていて、受け取った後で「100円です」と言われたら返すでしょう?(笑)「お金を払う」というのは結構高いハードルです。契約書にサインしてもらうという営業の仕事がどれほどすごいことなのか、分かると思います。  
「お金を払う」というハードルの高さか

ら考えると、お客様は3種類。「いま、その商品がどうしても必要な人」「将来的に必要性を感じていて購入を検討している人」「現在も将来も、まったく必要性を感じていない人」。本当に「売れる営業」とは、3番目の「まったく必要性を感じていない人」に売ることができる営業です。欲しくない人にどうやって「欲しい!」と思わせるか。商品の良さを伝えるために、お客様と営業担当者の心がつながっていることが必要です。現在でも、将来的にでも商品を必要だと考えているお客様は、購入時に条件を検討します。数社から見積を取って一番安いところから購入します。しかし、購入を全く考えていなかった人が、商品の必要性に初めて気づいてくれた場合は、競合他社なしに契約できる可能性が出てきます。営業担当者が、お客様に商品が変える未来を伝えることで、「今欲しくない人」が「気づきのお客様」になるのです。

## 「あなたから買いたい」と言われる営業を目指す

BP:具体的にはどのようにアプローチすれば良いですか。  
和田氏:ノルマの達成など営業側の都合を押しつけては、この「気づきのお客様」には相手にされません。お客様の会社の利益も考えて行動することで、「この人と話すお得」と思われるようになって初めて、信頼関係が生まれるものです。  
例えばIT関係の商品を扱っているなら、最新機器の情報などをきっかけにお客様との関係を深めてみたらいかがでしょうか。ITの分野は情報の変化が早く、一般の人ではとても追いきれません。そこに自社製品に限らずITについ

ての話題が豊富で、分かりやすく説明してくれる営業が通ってきてくれるようになったら、お客様の会社では「この営業を捕まえておいたらIT情報に遅れずに済む」と考えてもらえるはずです。お客様から「最近、どんなのが売れてるの?」「新しいPCは何がいい?」等と自然に質問されるような関係が築ければOKです。お客様がオトクだと感じる情報を無料で提供できるようになることが「あなたから買いたい」と思ってもらえる第一歩です。

BP:お客様との人間関係づくりには時間がかかるのではないのでしょうか。

和田氏:営業としての経験が長くなってくると、今月契約が取れそうなお客様、1年後に契約可能なお客様、さらに長い期間でアプローチ中のお客様など、複数のお客様を並行して担当することになります。つまり、仕事をしている期間が長いほど、時間をかけてゴールに近くなるお客様が増えてくるので、急ぎのノルマに追われなくなります。証券業界では、6年かけて大口取引先を口説き落として営業成績がトップになったという伝説的な営業担当者もいるほどです。

結局、「何を買うか」だけでなく「誰から買うか」、を優先してもらえるのが「気づきのお客様」なのです。見積額を比較されての契約で売上を伸ばしたとしても、価格を安くしているため会社の利益は減ってしまう。「高くてもあなたから買いたい」と思ってもらえれば、営業担当者自身の成績だけでなく、会社の利益も大きく伸びることになります。

## 不況のときこそ 「陽転思考」

BP:不況が長引いています。和田さんも



### 陽転思考がわかる! 1年に1度の体感型セミナー



和田裕美のわくわく伝染ツアー  
「超・陽転思考」追加公演(2009ver)

日時: 2010年6月26日(土)  
14時~17時30分  
会場: 広島YMCA国際文化センター

わくわく伝染ツアー2010

11月 東京都内で開催予定

※詳しくは、こちらをご覧ください <http://www.perie-net.co.jp/2009/07/2009wakuwaku.html>

リストラを経験していますね。

**和田氏:**はい。代理店制度の廃止に伴い支社を閉鎖することになり、本社の正社員として残ったのですが、収入は4分の1に減りました。その後、2001年に同社が日本を撤退したのをきっかけに独立して現在の会社を立ち上げました。会社の日本撤退のときは、何もかも失って、人生の中で大地震に被災してしまったようなものです。しかし、大震災に被災した時に避難所で配られたおにぎりを「ああ、美味しい」と思って感謝できるような人は立ち直りが早いのではないのでしょうか。私も会社の日本撤退を「それは仕方のない事実だ」と受け止めて、気持ちを切り替えるようにしました。そのとき、どんな困難な状況の中で、少しでも「良かった」と感じることを見つけるという思考パターンが自分に備わっているということに気付いたのです。

私は、「陽転思考」という考え方が重要だと思います。これは、困難に直面して泣いてもいいし怒ってもいいけど、長引かせずに素早く次の幸せな方向へのステップにつなげていくという考え方です。また、失うということは、新しいことを取り入れるチャンスであるという考え方もあります。

**BP:**不況に立ち向かう経営者にも必要な考え方ですね。

**和田氏:**そうです。こんな時期だからこそ手に入ることを探すべきです。無駄な経費を削減するのも、景気が悪い時だからこそ社員も納得するし、協力的になるはずですよ。人員を増やせない時だからこそ、一人当たりの生産性や効率を求めても、受け入れようと思える人が増えます。

景気が良くなった時にこれらのことは必ずプラスになるのです。

**BP:**不況だからこそ、新たに取り組めることもありますか。

**和田氏:**営業担当者が売れてない時期の経験で成長できるのと同じように、企業も売れなくなったことをきっかけに成長できることもあるはずですよ。売れる時代なら、やみくもに販路を広げてもどんどん売れるが、売れないからこそアイデア勝負になります。コーヒー販売の会社だったら、今までの商品に加えて、クリームや紙コップも一緒に売る方法を考えてみるとか、コーヒーのバリエーションを増やしてアピールするとか。

また、こういう時期だからこそ、厳しい状況の中での長期借入を選択し、設備投資をしたら、確実に頭一つ抜け出すことも可能ではないでしょうか。金融機関の貸し渋りが伝えられています。不況が続けば今後はもっと借りにくなる状況も想定されます。今がチャンスです。最新のIT設備への投資なんて狙い目だと思います。私なら、「これからもっと悪くなるかもしれないから、今のうちに大塚商会さん呼んで最新のITに入れ替えるといいですね」とアドバイスします(笑)

## 「営業力」で日本に活力を

**BP:**最後に読者も「陽転思考」で元気になれるようなメッセージをお願いします。

**和田氏:**実は、フルコミッションの営業、特に化粧品や健康食品の分野では、80代のおばあちゃんが現役で働いています。しかも多くの利益を上げて納税までしています。一方で、20代の若者でも、働けずに親がかりの生活を送っている人もいます。今の日本では6人に1人が働いていないというデータもあるほどです。こうした人が、元気になって働

いて収入を得て、納税できるようになれば、日本全体に活力を与えることになるのではないのでしょうか。また、定年後も実績のある営業担当者がフルコミッションで会社に残る道を開くのも良いかもしれません。

今、「陽転思考」を伝える活動に力を入れているのですが、さまざまな事情で働けなかった人が私のセミナーを聞いて「頑張れるようになった」と報告してくれることが多くなりました。考え方だけで、すべてが良くなるとはいえませんが、いま元気を失っている人の背中を後押しできたらと思います。自分のできる範囲でいろいろな人に「陽転思考」を伝えていきたいと考えています。**BP**



和田 裕美氏  
Hiromi Wada

### ◎ Profile

京都府出身、営業コンサルタント。営業事務から転職し、外資系教育会社にてフルコミッションの営業職へ。売れない新人時代に自分なりの営業スタイルを築きあげ、同社での成績は日本でトップ。世界142カ国中2位になるほどの圧倒的な営業力を獲得する。同社の日本撤退に伴い、株式会社ベリエを設立し、独立。「和田裕美の人に好かれる話し方」「世界No.2セールスウーマンの『売れる営業』に代わる本」「人生を好転させる『新陽転思考』」など著書多数。

巻頭  
特集

景気回復の波に乗る!

今“もっと”売れる

商材50

現代ビジネスになくてはならないPC、OA機器。景気回復の状況を確認しながらシステム基盤の強化に乗り出している企業も増えてきている。そこで、前回好評だった「商材シリーズ」の2回目として、この上半期に売り込みたい商品をご紹介します。「リプレイス」で売る—IT投資再開時に提案すべき商材—、「体制強化」で売る—ITによるシステム統合で経営基盤強化—、「環境」で売る—改正省エネ法への対応とCO<sub>2</sub>の削減—の3つの切り口から商材を選定した。ぜひ参考にしてほしい。

今“もっと”売れる商材50

# 「リプレイス」で売る

## — IT投資再開時に提案すべき商材 —

IT投資を控えていた企業の中には、ハードウェアやソフトウェアを騙しだまし使って延命させていたところも多いのではないだろうか。ここでは、IT投資の再開時に、真っ先にリプレイスしたいと考えられる商材をご紹介します。

### 2010年、不況を乗り切った ビジネスユーザはIT投資を再開

ハードウェアのリースアップやWindows 2000 Server、Windows 2000の延長サポート切れを迎える2010年、これまでIT投資を控えてきた企業でも、セキュリティリスクと生産性を考慮し、IT投資を再開する動きが出始めている。

IT投資にあたっては、従来利用していた製品よりもコスト削減が可能となる製品か、企業の生産性向上を実現する製品かが主な選定理由となる。

まず、生産性を高めるためのソフトとして、マイクロソフト『Office 2010』が挙げられる。今回『2010』にアップグレードされたことにより、複数のユーザがさま

ざまな場所から同時に1つのファイルに対して作業できるようになるなど、企業の生産性を直接向上させる機能が大幅に強化された。

コスト削減の切り札としては、昨年から本格的な普及をみせているサーバの仮想化も見逃せない。VMware vSphere 4は、サーバ仮想化の定番ソフトだ。仮想化による物理サーバ台数の減少により電気料金やシステム管理コストなど、大幅なコスト削減が可能となる。

また、大切な顧客のデータを守るために必要なバックアップ、レプリケーション、HAクラスタリングなどのソリューションは、取引先企業との事業継続性を担保するためにも必要不可欠な商材だ。IT投資の再開にうってつけの商材とい

える。特にリアルタイム性が売りとなるレプリケーション製品ではサイオステクノロジー『DataKeeper Cluster Edition for Windows』が、低価格のデータレプリケーションソフトとして注目されている。

Windows Server 2008のフェールオーバークラスタリングに対応し、データを構成するブロックレベルでのレプリケーションをリアルタイムで行える。また、Windows Server 2008 R2のHyper-V 2.0にも対応。LiveMigration機能で遠隔地へのデータ二重化も可能だ。

### 最新のテクノロジーに対応した サーバやPCのリプレイスに期待

経営層のゴーサインができれば、真っ先に手をつけたいのが老朽化したサー

バのリプレイスだろう。日本ヒューレット・パッカート『HP ProLiant DL360 G6』は、ITコストの削減に直結する究極のサーバだ。大容量の温度センサーで必要な箇所だけを冷却する。また、「動的消費電力上限機能」を使うことで、各サーバ、サーバグループごとの消費電力の上限を、管理者が任意で設定できる。

少ない人員で生産性を高めるには、ビジネスモバイルの活用が有効である。レノボ・ジャパン『ThinkPad Edge 15" 03013CJ』は、ThinkPadの堅牢性や信頼性を維持しつつ、洗練されたボディと高いコストパフォーマンスを誇るベシックノートだ。新たに搭載された約200万画素のWebカメラにより、世界中のどこからでもビジュアルコミュニケーションが可能。従来の内蔵カメラよりも暗所に強いという特長を持つ。

富士通バリューシリーズ『LIFEBOOK A530/AX』は、最新のCorei3 CPUを搭載することで、アプリケーション処理の待ち時間を解消し、快適な作業環境を実現している。情報漏えい対策ソフト「Portshutter」を標準で搭載している

ため、サーバと連携させることで、従業員の私物USBメモリ使用の監視やドライブ・各メモリスロットなどの使用制限を一括で行える。また、2010年4月以降に販売の機種では、海外利用時にPCが故障した場合の修理サービスも用意されている。出張が多い社員を抱える企業には積極的に提案したい。

**ベストチョイス**

●ラックマウント型サーバ  
日本ヒューレット・パッカート  
**HP ProLiant DL360 G6**  
電力効率が高く、必要面積は小さく  
Xeon 5600搭載モデルで電力効率が向上している。メモリやハードディスクの容量が拡大した反面、1台あたりのキャパシティは拡大しているので少ない面積でのシステム構築が可能だ。



**ベストチョイス**

●オフィススイート  
マイクロソフト  
**Office 2010**  
Word, Excel, PowerPointが  
パワーアップ  
ビジネスに欠かせないオフィスソフトの最新版。過去バージョンとの高い互換性や、デバイスを問わないファイル閲覧性の高さで業務の効率化を図ることができる。



**ベストチョイス**

●仮想化ソフトウェア  
VMware vSphere 4  
中小企業から大企業まで  
幅広く対応する仮想化ソフト  
サーバの仮想化ソフトとして高いシェアを誇る。物理サーバの統合によるサーバのランニングコストの低減はもちろん、ディザスタリカバリなど、事業継続性にも効果大だ。



**ベストチョイス**

●レプリケーション  
サイオステクノロジー  
**DataKeeper Cluster Edition for Windows**  
高機能なレプリケーション環境を構築  
Windows Server 2008で利用可能なフェールオーバークラスタ機能を活用し、共有ディスク不要でサーバの二重化を実現。アプリケーションやファイルを問わないレプリケーションが可能。



**ベストチョイス**

●ノートPC  
レノボ・ジャパン  
**ThinkPad Edge 15" 03013CJ**  
LEDバックライト搭載のノートPC  
Corei 3-330Mプロセッサ、LEDバックライト付15.6型HDディスプレイを搭載。TrackPoint ポインティングやマルチタッチ対応のタッチパッドを導入した、シリーズ中のハイエンドモデルだ。



**ベストチョイス**

●ノートPC  
富士通  
バリューシリーズ **LIFEBOOK A530/AX**  
多機能ながらリーズナブルなノートPC  
最新のCorei 3CPUを搭載。ノート型には珍しいテンキー付キーボード、リーズナブルなプライスであらゆるビジネスに適している。コストパフォーマンスの高さも魅力である。



●PCソフト	ジャストシステム <b>ATOK CE for Windows</b> 不適切な用語の使用抑制、用語統一、製品情報の簡易検索などの機能により、ドキュメントの品質向上、リスク管理、作業工数の削減を実現。
●PCソフト	アドビシステムズ <b>Adobe Creative Suite 5ファミリー</b> デザイン、出版、Web業界で活躍する統合デザインスイートの最新版。64ビットにネイティブで対応し、動画・画像編集時のプロセスを大幅に効率化。
●グループウェア	サイボウズ <b>サイボウズ Office 8</b> シェアNo.1を誇る総合グループウェア。「サイボウズ デヂエ 8」との連携でさらにパワーアップした。iPhoneとのリモートサービスにも対応する。
●HAクラスタリング	サイオステクノロジー <b>LifeKeeper for Linux</b> Linuxに対応したHAクラスタリングソフト。サーバの二重化で事業継続性を高め、迅速・低コストに冗長化できる。
●バックアップ	シマンテック <b>Symantec Backup Exec 2010</b> 新たに重複排除とアーカイブの機能を追加し、仮想環境への対応を強化したバックアップ&リカバリシステム。VMwareやHyper-V環境にも対応。
●デスクトップPC	NEC <b>Mate J タイプME MY25G/E-A</b> 最新CPUであるCorei 7や省電力タイプのSSDも選べる最上位オーダードメイドビジネスデスクトップ。セキュリティ機能や保守・管理機能を強化。
●プロジェクタ	NEC <b>ViewLight NP410WJ</b> 2,600lmワイドタイプ(WXGA)モデルで有線LANにも対応する。クイックパワーオン&クイックパワーオフで設置や片付けが非常に簡単なのも特長だ。
●リモートコントロールツール	オーシャンブリッジ <b>ISL Online</b> 電話サポートの負担軽減に役立つリモートコントロールツール。ワンタイムセッションの「ISL Light」と、常駐モジュールの「ISL AlwaysOn」が利用可能。

今“もっと”売れる商材50

# 「体制強化」で売る

## — ITによるシステム統合で経営基盤強化 —

戦略的投資を行う中で、不況の今こそ競合他社との差をつけるべきタイミングだと考える企業も多い。ITによるシステム統合やコスト削減策で、大幅なコストダウンを図り、なおかつ生産性も向上させる商材をピックアップした。

### ITによるシステム統合を推進し 盤石な体制を構築する

従業員の勤務時間を充実したものにするためには、業務に集中できる環境づくりが重要となる。デジタルアーツ『i-FILTER EndPoint Controller』は、社員がノートPCを社外へ持ち出す環境においても社内と同様のWebアクセス制御を行い、社外でのアクセスログや検索単語を記録・蓄積する。これらを社内接続時にi-FILTERが自動集約するので、社内外でのログの一元管理が可能となる。

また、企業の体制強化のために、組織を横断したリアルタイムな情報共有、DB構築の提案もお勧めだ。『DBインストールPack』は、日本オラクルと大塚商

会それぞれの強みを活かしたソリューションだ。オラクルの高機能DBを、大塚商会のCTOセンターでインストールして導入できるため、パートナー様の作業工数削減と納期の大幅な短縮が実現される。

また、コンプライアンス強化の観点から、資産管理ソフトへの引き合いが増加している。エムオーテックス『LanScope Cat6』は、資産管理とログ管理を中心に、企業に必要なセキュリティ対策を実現するためのソフトだ。最新版では、内部統制に対応し、会計ソフトを「誰が」「いつ」「どの会計ソフトで」「どんな操作をしたか」が記録できるようになっている。また、私用メールやネットショッピングなどを含む57個のセキュリティアラームにより、従業員によるPCの目的外利用

を監視できる。

9月末発売予定のSky『SKYSEA Client View Ver.5』は、ハードウェア、ソフトウェアはもちろん、クラウドの利用状況まで把握可能な資産管理ソフトだ。Ver.5では、クラウドサービスの利用状況を確認し、レポート出力が可能になった。また、各PCの起動時間から、従業員の労務管理を行うことができるため、コンプライアンスの強化にも最適だ。

また、体制強化のために、紙書類の電子化による企業内の情報統合も効果的だ。PFU『ScanSnap S1500』は解像度に関わらず、毎分20枚、40面まで読み取り可能なドキュメントスキャナだ。A4サイズ原稿ならボタン一発で50枚までを一気に読み取り、PDF形式で電子化が行える。

読み取ったPDF内の文字をファイルのキーワードに設定できる「インテリジェンス・インデックス機能」を使えば、Windowsの検索機能を使ってすばやく目的の情報にたどりつくことができる。

また、マイクロソフトの「Share Point Server」と連携し、ドキュメント文書管理システムへの書類登録やドキュメントの共有が簡単に行えるようになっている。

### 増え続けるデータを安全に保存 ストレージの提案は今がチャンス

不況期に買い控えられていたストレージの提案もお勧めだ。特に耐障害性を高めるためRAID化されたストレージの需要が広まってきている。現在主流なのは、RAID5またはRAID6方式だ。アイ・オー・データ機器『LAN DISK XR/HDL-XR2.0』は、データ損失を防ぐ、RAID6対応の新生代ビジネスNASだ。RAID6の機能を活用することで、2台のHDDが同時に故障しても順次復旧が可能。また、高速転送を実現し、1TBのデータを約8時間で書きこむ

ことができる。

バッファロー『TeraStation TS-RXL/R5シリーズ』は、高速CPU搭載によりデータ転送速度を従来モデルの2倍に高めているのが特長だ。耐障害性の高いRAID5にも対応し、高速性とデータ保護機能も兼ね備えている。

NASやストレージ機器の故障によるデータ消失というリスクを与える衝撃は、企業にとっては計り知れない。「そのうちに……」と後回しにせず、安心して業務が行えるよう、その企業に最適な形のバックアップ環境の提案をおすすめしたい。

### バックアップソリューションは 非常時の損失を最小限にする

危機管理体制強化のためにはバックアップソリューションを導入することも有効である。アール・アイ『Secure Backup 3 Lite Edition』は、ネットワーク環境下にあるクライアントPCやファイルサーバのリアルタイムバックアップが行える。数百台までのバックアップを管理者が集中管理でき、ユーザに負担をかけない

仕組みとなっている。端末ごとに、データ転送速度を個別設定できるため、社内ネットワークに余分な負荷をかけることもない。さらに、バックアップデータを外部メディアに複製することも可能なため、事業継続性の向上も実現できる。

小規模企業向けのリカバリーソリューションとしては、シマンテック『Backup Exec System Recovery 2010』がお勧めだ。データやシステムなどを丸ごとイメージ化し、あらかじめ設定した保存先へバックアップを行う。保存したイメージは、わずか数分でリカバリが可能。VMwareやHyper-V 2.0などの仮想環境下でも手軽にバックアップとリカバリが行える。

PC導入やネットワーク構成の見直し時に、前述のバックアップソリューションをご提案いただきたい。

### 投資効果がすぐに見える Web会議システムの提案

Web会議システムは、すぐに投資効果が見えるソリューションとして、ここ数年で普及が進んでいる。

**ベストチョイス**

● フィルタリング  
デジタルアーツ  
**i-FILTER EndPoint Controller**  
会社のノートPCを社外に持ち出しても安全確保

社員がノートPCを社外へ持ち出す環境において、社内と同様のWebアクセス制御を行いウイルス感染や情報漏えいを未然に防ぐ。アクセスログや検索単語を自動集約してログの管理も可能。



※本製品は、i-FILTER本体が必要です

**ベストチョイス**

● データベース  
日本オラクル  
**DBインストールPack**  
サーバ管理に必要なソフトがパッケージに

サーバに、OSとオラクルのDBがインストールされて届く簡単DBサーバパック。ハードウェア・OS・DBを個別発注するより、半額以下のコストで手間なくDBを始めることができる。



**ベストチョイス**

● 資産管理  
エムオーテックス  
**LanScope Cat6**  
ネットワーク管理に必要な総合ツール

資産管理や操作ログ管理が可能な、ネットワークの総合管理ツール。セキュリティやコンプライアンスの向上に役立つ多数のツールを一元管理できる。レポート機能で、社内のセキュリティレベルの低下をすばやく発見できる。



**ベストチョイス**

● 資産管理  
Sky  
**SKYSEA Client View Ver.5**  
専門知識がなくても使いやすい管理ソフト

コスト削減に力を入れつつ「使いやすい」から「使いこなせる」を実現したクライアント運用管理ソフト。兼任のシステム管理者でも、簡単にログ管理・IT資産の運用管理ができるのが特徴。9月末発売予定。



**ベストチョイス**

● スキャナ  
PFU  
**ScanSnap S1500**  
あらゆるビジネスシーンで力を発揮するスキャナ

紙書類を高速・ワンタッチで電子化できるスキャナ。継続読取機能を使えば、フィーダーへ原稿をどんどん継ぎ足すだけでオフィス書類がPDF化される。Adobe Acrobat 9 Standardなど標準添付のソフトも充実。



**ベストチョイス**

● ストレージ  
アイ・オー・データ機器  
**LAN DISK XR/HDL-XR2.0**  
大切なデータを障害から保護するNAS

高速プロセッサ搭載により従来機種約2.6倍のデータ読み込みスピードを実現。また、同時アクセスの多い環境でも高速転送を可能にした。RAID5、RAID6の活用で、データの高い安全性を確保している。



会議や打ち合わせだけでなく、工事現場と建設事務所での利用や、学習塾での講義にも利用され、活用の範囲が広がっている。

なかでもASP型のWeb会議システムは、低コストで導入できるため普及が進んでいる。Web会議システムの提案時には、高音質な会議用マイクスピーカヤマハ『PJP-50USB』を併せてご提案いただきたい。搭載された高感度マイクや、話者の方向を自動的に検知する追尾モードなどで、高い評価と多数の

利用実績を得ている。しかも、準備はWeb会議を行うPCのUSBに差し込むだけと簡単だ。

IT投資による体制の強化は、システムや業務の統合によるコスト削減と、効率化がある。ここで紹介した商材はどれも、投資効果の高いものばかりだ。ITによるシステム統合で、エンドユーザー様の体制強化を支援することができる。

ベストチョイス

●バックアップ  
アール・アイ  
**Secure Back 3 Lite Edition**  
PCからファイルサーバを一括管理  
純国産バックアップソフト

数台～数百台までのクライアントのバックアップ環境を簡単に構築できるバックアップソフト。修正されたデータだけをリアルタイムでバックアップ可能。クライアントPCのユーザーに負担をかけず集中管理ができる。



ベストチョイス

●バックアップ  
シマンテック  
**Symantec Backup Exec System Recovery 2010**  
仮想環境にも対応する  
バックアップシステム

低コストで導入できる統合リカバリソリューション。シンプルな操作性と高速なバックアップ&リカバリ機能が特長。システムを丸ごとバックアップできるため、障害時でも迅速に復旧が可能。システム移行ツールとしても活用できる。



ベストチョイス

●ストレージ  
バッファロー  
**TeraStation TS-RXL/R5シリーズ**  
データの高速転送に適したNAS

「Active Directory」とも連携可能なRAID5対応のNAS。ADのアカウント情報を参照し、本機内のファイルやフォルダへのアクセス制限が可能。また、ホットスワップ機能で電源ON時でもHDD交換できる。



ベストチョイス

●マイクスピーカ  
ヤマハ  
会議用マイクスピーカ **PJP-50USB**  
デジタル会議で出張を減らしコスト削減

Web会議やソフトフォンに最適な会議用マイクスピーカ。収音力の高いマイクにより遠隔地会議でも、快適な音声環境を構築。出張を減らすことでコスト削減を見込める。



●フィルタリング デジタルアーツ <b>i-FILTER 7.5</b> 小規模ユーザにも対応するフィルタリングソフト。個人情報漏えいに繋がる掲示板やブログなどを遮断して従業員の不正アクセスを防ぐ。
●ウイルス対策 トレンドマイクロ <b>Trend Micro Portable Security</b> インターネットに接続していない端末向けのウイルス検索ツール。製造業における専用端末や企業内のオフライン端末の検査に適している。
●ウイルス対策 トレンドマイクロ <b>ウイルスバスター2010 3年版</b> ウイルスや不正アクセスから企業の情報資産を一括管理で総合的に守ってくれる。マルチライセンスなので1本でPC3台まで使用可能。
●資産管理 クオリティ <b>QNDα</b> ネットワーク上のハードウェア・ソフトウェア情報を収集し、PC資産やソフトウェアライセンス、セキュリティパッチの適用状況を一元管理する。
●ストレージ エレコム <b>LSV-5S1000/4C</b> ソフトウェアRAID5システム搭載のCube型NAS。Windowsクライアントと親和性の高いWindows Storage Server 2003 R2を搭載する。
●バックアップ 日本CA <b>CA ARCserve Backup r12.5 for Windows</b> 重複したデータ内のブロックを排除可能な「重複排除機能」搭載の国内シェアNo.1のバックアップソフト。仮想マシンの丸ごとバックアップも可能。
●レプリケーション 日本CA <b>CA ARCserve Replication r12.5 for Windows</b> LAN、WANを問わずリアルタイムな遠隔バックアップが行えるレプリケーションソフト。CA ARCserve Backupと連携可能。
●ファイル圧縮ソフト オーシャンブリッジ <b>NXPowerLite ファイルサーバエディション</b> 重くなりがちな各種Officeデータなどを最大約50分の1まで圧縮可能。メール添付時の時間を低減し、ファイルサーバの容量を抑えることができる。
●文具 コクヨS&T <b>針なしステープラー SLN-MSP110D</b> ワンアクションで紙とじと穴あけを実現したエコロジー発想の針なしステープラー。針を外す必要がなくなるので廃棄作業が楽になる。
●メール運用管理 エムオーテックス <b>LanScope Guard3</b> 世界初の営業コネクションが把握可能なメール管理ソリューション。全送信メールの把握、添付ファイル内容も追跡できる。

今“もっと”売れる商材50

「環境」で売る

— 改正省エネ法への対応とCO2の削減 —

省エネやCO2削減と口を酸っぱくして言われるが、いずれもコスト削減につながるキーワードだ。さらに、環境に優しい企業はブランドイメージも向上する。改正省エネ法への対応を機に環境対応製品の提案はいかがだろうか。

改正省エネ法に対応し  
環境にやさしい企業をアピール

この4月からの改正省エネ法の完全施行により、多くの事業所において、使用エネルギー管理を行うなどの省エネ対策が必要となっている。

そんな中、オフィス機器にも環境対応をうたう製品が数多く登場している。アイ・オー・データ機器『LCD-MF222XBR』、プリンストンテクノロジー『PTFBEF-23W』、三菱電機『Diamondcrysta WIDE』は、白色LEDバックライトを搭載したワイド液晶ディスプレイだ。それぞれ、LEDバックライトの採用により、大幅な省エネに成功している。

プロジェクタの環境対応製品としては、カシオ『グリーンスリム XJ-A130』が

ある。カシオ独自のレーザー&LEDハイブリッド光源技術により、水銀ランプを使用せずに2,000ルーメン以上の高輝度と、色再現力を実現。環境性能と実用性を兼ね備えた商材となっている。

また、話題のLED照明では、ファウテックテクノロジーLumiDas-Bシリーズ『BL06-100/120VE26S(P)、BL06-100/120VE26S(W)』をおすすめしたい。従来の照明をLEDに替えるだけで、電気代やCO2が削減できる。長時間点灯させている廊下やエントランスでの利用にうってつけた。

24時間稼働させることが多いサーバも、環境提案が可能だ。日立製作所『HA8000/TS10』は、高効率電源を採用しエネルギー消費を抑える。静音性にもすぐれ、図書館並みと言われる40dB

以下の稼働音を実現した。

オフィスに欠かせないプリンタにも各社独自の省エネ機能を搭載した環境対応製品が数多く登場している。ここでも省エネの主役はLEDであるが、

ベストチョイス

●液晶ディスプレイ  
アイ・オー・データ機器  
**LCD-MF222XBR**  
白色LEDで省電力を実現した  
液晶ディスプレイ

バックライトに白色LEDを採用し、従来製品と比較して大幅な省電力を実現したフルHD対応21.5型ワイド液晶ディスプレイ。電源を内蔵しながら最薄部18mmでスリムなデザイン筐体も特徴。



ベストチョイス

●液晶ディスプレイ  
プリンストンテクノロジー  
**PTFBEF-23W**  
白色LEDバックライト搭載の  
23型液晶ディスプレイ

低消費電力と鮮明な高コントラスト画質を誇る、白色LEDバックライトパネルを搭載した23型ワイド液晶ディスプレイ。1,080pの高解像度に対応した16:9フルHDのハイエンドモデルだ。



ベストチョイス

●液晶ディスプレイ  
三菱電機  
**Diamondcrysta WIDE RDT232WLM / RDT232WLM(BK)**  
画像の明暗に応じて明るさを自動調節

23型液晶ディスプレイ。低消費電力液晶パネルと「ECO Professional」で消費電力削減を徹底サポートする。表示画像の明暗に応じて、自動で画面の明るさを下げ、消費電力を低減する。



ベストチョイス

●プロジェクタ  
カシオ  
**グリーンスリム XJ-A130**  
独自の光源技術により  
高い環境性能とロングライフを実現

厚さ43mm・重さ2.3kgの軽量プロジェクタ。高機能ながら軽量スリムサイズを実現し、モバイルに適している。カシオ独自のレーザー&LEDハイブリッド光源技術により、水銀ランプを使用せずに2,000ルーメン以上の高輝度を実現。



長寿命・低消費電力だけでなく、プリンタにおける光源としての優位性にも注目だ。

沖データ『COREFIDO C610dn』は、プリントヘッドにLEDを採用している。そのため、用紙の中央部でも端でも、ドットの大きさに差が出にくく、ゆがみのないプリントが可能だ。『COREFIDO』は、省エネと高機能を兼ね備えた新しいプリンタとして提案しやすい商材の一つである。

プリントに必要なトナー量を調整し

て、環境に対応した製品もある。スプライン・ネットワーク『TonerSaverJ2 Standard Plus』は、独自の技術によりあらゆるメーカーのレーザープリンタのトナー消費量を最大50%削減できるため廃棄トナーカートリッジの抑制による環境保護も実現した。

2010年度、時代のキーワードに絡めた説得力のある商材提案で大きな波に乗りたいところだ。今回ご紹介した商材を、この上半期の提案に、ぜひ活用していただきたい。【BP】

ベストチョイス

●LED電球

ファウテクノロジー

LumiDas-Bシリーズ

**BL06-100/120VE26S(P)**  
**BL06-100/120VE26S(W)**

これからはLED照明でエコ

高照度、省電力、長寿命のLED照明でコスト削減を実現。白熱電球タイプ、ハロゲンタイプ、蛍光灯タイプ、街路灯、防爆灯などあらゆるタイプの照明が揃っている。



ベストチョイス

●プリンタ

沖データ

COREFIDO **C610dn**

スリープ時の消費電力が  
少ないLEDプリンタ

省エネ機能を備えたA4カラーLEDプリンタ。スリープ時の消費電力を0.9Wに抑えるなど、高い省エネ性能を誇る。エコマークやグリーン購入法などの環境保全基準も取得。



ベストチョイス

●PCサーバ

日立製作所

HA8000シリーズ **HA8000/TS10**

動作音を33dBまで減らした  
静音サーバ

省スペース設計で最大33dBの静音化を実現したPCサーバ。3.5型HDDのRAIDモデルでは業界最小を誇る。日立のサービスエンジニアが点検を行う「簡易定期点検サービス対象機種」のため、安心して利用できる。



ベストチョイス

●プリントソリューション

スプライン・ネットワーク

TonerSaverJ2 **Standard Plus**

トナーの消費量を減らして  
コスト削減

プリンタドライバの技術を応用して開発した独自のアルゴリズムを用いて、あらゆるメーカーのレーザープリンタのトナー消費量をコントロールする。年間最大50%の削減が可能だ。



●液晶テレビ

パナソニック

VIERA X2 **TH-L32X2**

バックライトの効率アップにより、最大年間消費電力量を約47%削減。明るさセンサーの採用で画面の明るさを自動調整する。

●液晶テレビ

シャープ

AQUOS E7 **LC-32E7B**

自動オン/オフタイマー機能搭載の液晶テレビ。スタンバイ状態でも電力消費を極力低減。待機時消費電力0.1Wを実現している。

●プロジェクト

BenQ

Joybee **GP1**

LED光源を採用し、BenQ独自の3LEDテクノロジーを搭載。これにより、LEDの光源寿命約20,000時間を実現している。USBリーダーも搭載。

●HUB

パナソニック電工

Switch-**M16PWR**

省エネ法のトップランナー基準をクリアしている。給電容量に合わせ、ファンの回転数を4段階に設定することで静音効果を実現している。

●無線LAN

バッファロー

AirStation **WZR-HP-G301NH/U**

節電機能が搭載され最大69%の省エネを実現。USBストレージをルータに直接繋げてネットワーク上で共有することが可能。AOSSにも対応。

●ルータ

ヤマハ

RTXシリーズ **RTX1100**

最大消費電力約6.5Wと他社製品の約半分の消費電力量を誇る。自然空冷、小型軽量化と環境に最大限配慮した省エネルギーだ。

●プリンタ

キヤノン

Satera **LBP9600C**

プリント時以外の消費電力を抑えた「1Wスリープモード」を搭載。待機に必要な電力を不要にする独自の定着技術も省エネに寄与する。

●プリンタ

エプソン

カラリオ **PX-602F**

ライフサイクル全体での環境負荷を低減し、2009年発売機種に比べて総消費電力量を約48%削減している。

第2特集 | オフィス 倉庫 総合施設

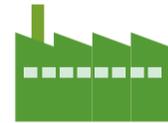
事例で見る「売り先・売り方」

# 企業が求めるLED照明の最適提案とは？

2010年4月から施行された改正省エネ法では、企業全体のエネルギー使用量を削減することが求められており、今や企業の省エネ対策は待ったなしの状態といえる。そのため、消費電力を大幅に軽減するLED照明の導入を検討している企業が急増している。そこで、今回の第2特集では、パートナー様がお客様にLED照明を販売する際に役立つ提案ポイントを、「倉庫・工場」「小売・飲食業」「総合施設」の具体的な事例に基づいて紹介したい。



Case Study 倉庫・工場



工場や倉庫では、一般的に水銀灯が使われているが、これをLED照明に置き換えるだけで大幅に電気代を節約できる。同時に企業全体のCO2削減にも大きく貢献することから、LED照明の導入は企業としての社会的評価の向上にもつながる。そうした倉庫や工場におけるLED照明の提案ポイントと実際の導入事例を紹介する。

LED照明に入れ替えるだけで  
電気代やCO2排出量を大幅削減

倉庫や工場は、通路や作業スペースが狭く、危険物も多いので、通常のオフィス以上に安全管理が求められる。そのため、全体を照らせるよう光量の多い水銀灯や蛍光灯が数多く設置されている。しかし、その分、かなりのCO2を排出するので、改正省エネ法の対策を実施している企業に

とっては大きな悩みの種になっている。LED照明は消費電力を最大で10分の1に抑えることができるため、水銀灯などをLED照明に置き換えれば、光量を保ちつつ、電気代やCO2を大幅に軽減できるようになる。そのうえ、LED照明は水銀灯と違って瞬間的に点灯するため、こまめに消灯して節電できるので、さらなる省電力効果が期待できる。

また倉庫や工場では、高い天井に照明が設置されているので、高所におけるランプ交換などの保守費用が別途かかる。しかし、LED照明は、通常の白熱電球よりも約40倍も長持ちするので、ランプ交換の手間や費用も大幅に軽減できる。さらに発熱量も少ないので室温に与える影響が少なく、空調にかかる電気代を節約できるメリットもある。

事例紹介 | リコーロジスティクス株式会社様

消費電力が従来の5分の1に軽減

リコーロジスティクス株式会社様は、1964年に株式会社リコーの物流部門が独立して誕生し、現在は国内115拠点、海外10拠点を有するグローバルな総合ロジスティクス企業として広範囲なビジネスを展開している。同社では、物流センターの電気代やCO2を削減するために、従来の水銀灯をLED照明に入れ替えることを検討し、大塚商会からファウテクノロジー社の水銀灯代替用の高輝度LED『LumiDas LD-72(72W)』、『LumiDas LD-52(52W)』、『LumiDas JLD-22(22W)』を導入した。その結果、消費電力が従来の5分の1以下(水銀灯400WとLED72Wで比較した場合)になり、電

気代の大幅な削減を実現している。そのうえ、従来の水銀灯に比べて発熱量も少ないため、空調の利用頻度も抑えられるようになり、省エネ法規制対象事業所としてCO2削減に大きく寄与している。さらにLED照明は長寿命でランプ交換のメンテナンスサイクルが非常に長いため、従来のように頻りにランプ交換する手間や費用が省けるよう

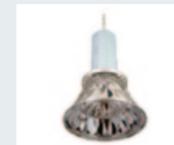
になった。特に倉庫のような高い天井への設置には最適だという。



倉庫・工場への提案ポイント

・高所での電球交換コストの削減  
・24時間稼働の倉庫で電気代を節約

工場・倉庫の省エネに貢献するLED照明  
ファウテクノロジー独自の放熱技術で、高出力を実現。ナトリウム灯・水銀灯等の代替利用が可能。屋外使用もできる。



LumiDas SL-80  
消費電力 80W  
口 金 E39



LumiDas LD-55  
消費電力 55W  
口 金 E39



LumiDas LD-80  
消費電力 80W  
口 金 E39

## Case Study 小売・飲食業



小売・飲食業では、激しい値下げ競争のなかで勝ち残るために、少しでも運用コストを削減したい、また、照明の光や熱による商品の色あせや劣化・腐食を防止したいと悩んでいる。しかし、LED照明を導入すれば、そうした課題は解消できる。そこで、次に小売・飲食業におけるLED照明の提案ポイントと実際の導入事例を紹介する。

### ■ 発熱による商品の劣化を防ぎ 虫が来ないので衛生管理に有効

小売・飲食店では、消費者の購買意欲を高めるために照明を上手に活用しているが、その一方、照明の発熱などによる商品の劣化を危惧しているところが多い。その点、LED照明は発熱量が少なく、赤外線や紫外線の放出も少ないので、商品の色あせや変色を防げるメリットがある。紫外線に集まる習性がある虫が寄りつかないので、衛生管理面でも効果をもたらす。また有害物質を使用していないので、産業廃棄物の削減となり環境へも配慮されている。

### 事例紹介 株式会社みづほ野様

#### LED照明は環境にもやさしい

和風レストランなどのフードビジネスを展開している株式会社みづほ野様は、省エネ法対策として、CO<sub>2</sub>排出量の削減につながるLED照明を導入し、ハロゲンタイプの『LumiDas-LH05-M1E10C(5W)』などを新たに設置した。それによって消費電力が少なくなり、電気代や

CO<sub>2</sub>の大幅な削減に成功している。LED照明は紫外線や赤外線の放出が少ないため、商品の劣化や変色も抑えられ、有害物質が使われていないので廃棄が簡単で環境にもやさしいという。



#### 小売・飲食店への提案ポイント

- ・熱や紫外線による食品の鮮度劣化を低減
- ・紫外線を出さないため商品の色あせ防止

#### 小売店・飲食店で空間を演出するLED照明

白熱電球の温もりある雰囲気もLED照明で再現。ダウンライトや既存のハロゲン灯との代替利用が可能。

	<b>LumiDas JLD-04</b> 消費電力 3.5W 口金 E26 標準価格 11,800円 白熱電球40W相当		<b>LumiDas-H LH05-M1E10C</b> 消費電力 5W 口金 E210 標準価格 6,800円		<b>LumiDas-H LH08-AFE17S</b> 消費電力 8W 口金 E17 標準価格 14,300円
--	---	--	---	--	---

## Case Study オフィス・総合施設



オフィスやホテル・結婚式場など大勢の人が集まる総合施設では、あらゆるところに照明が設置されているので、LED照明によって節電や省エネ対策を行うメリットは大きい。さらに環境に配慮している企業であることをさりげなくアピールできる利点もある。そうした総合施設におけるLED照明の提案ポイントと実際の導入事例を紹介する。

### ■ 常時点灯する照明を置き換えて 大幅な経費削減と省エネを図る

総合施設では、通路や階段、エレベータホールなど、常に照明をつけておかなければならない場所が多いので、かなりの電気代がかかる。だからこそ、LED照明によって大幅な経費削減や省エネが図れる。さらにファウテックノロジー社のLED照明は、独自の放熱技術と拡散レンズによって眩しさを軽減し、ガラスを使用せずにアクリル樹脂とアルミでできているので衝撃を受けても破損しにくく、災害時の危険を抑制する効果もある。

### 事例紹介 株式会社愛知冠婚葬祭互助会様

#### 初期投資を早い段階で回収

株式会社愛知冠婚葬祭互助会様は、施設の電気代の50%以上が照明代のため、LED照明に切り替えたことで大幅なコスト削減に成功している。LED照明は熱をあまり発しないため、空調の省エネにも貢献し、長寿命の利点でランプ交換の頻度も減り、初期投資を早い段階で

回収できるとい。もともと改正省エネ法対策として導入したが、温暖化対策としても有効であるため、LEDをいち早く導入していることが、同社のPRにもつながっている。



#### オフィス・総合施設への提案ポイント

- ・改正省エネ法への対応と環境対策のPR
- ・既存の蛍光灯から手間をかけずにリプレイス可能

#### オフィスから大型商業施設、屋外にも対応のLED照明

コスト削減・改正省エネ法への対応と環境対策のPRとして活用。

	<b>LumiDas JLD-08</b> 消費電力 35W 口金 E26 標準価格 17,600円 白熱電球80W相当		<b>LumiDas-H LH35-AFE4XS</b> 消費電力 35W 口金 E39 標準価格 69,000円 水銀灯200W相当		<b>LumiDas-F FL14-D2G13</b> 消費電力 18W 口金 G134 標準価格 19,000円 蛍光灯40形対応
--	--	--	---	--	--

## 提案するなら今！ オフィスのLED化はまだまだ始まったばかり

改正省エネ法の施行に伴い、現在、多くの企業では省エネ対策に躍起になって取り組んでいる。そうしたなか、消費電力やCO<sub>2</sub>排出量を大幅に軽減するLED照明は大きな注目を集めている。しかし、オフィスのLED化はまだまだ始まったばかりだ。その意味では、パートナー様にとっては、LED照明でビジネスエリアを拡大する絶好のチャンスといえる。この機会を逃す手はない。

### ■ 改正省エネ法対策に最適な LED照明の優れたメリット

LED照明には、さまざまなメリットがある。まず、寿命が白熱電球の40倍に相当する約40,000時間と非常に長く、このため、電球購入・交換費用が大幅に削減される。また消費電力が非常に少ない。例えば、40形白熱電球の消費電力は36Wだが、同等の明るさのLEDの消費電力はわずか4Wで、実に9分の1で済む。その分、電気代を節約できるだけでなく、同時にCO<sub>2</sub>の削減にもつながるため、改正省エネ法など環境関連の法律への対応に大きな効果を発揮する。さらに、これまでCASE STUDY

で述べてきたような数多くの優れた利点がある。

### ■ いち早く提案したものが勝つ！ 自治体や官公庁にも有効な商材

しかし、こうした優れたメリットがあるにもかかわらず、照明がLED化されているオフィスは、まだまだ少ないのが実情だ。言い換えれば、今回紹介したCASE STUDYのように、企業の実情に合った最適な提案ができれば、商談がまとまる確率は非常に高い。これまでLED照明を販売した経験がないので躊躇しているパートナー様もいるかもしれないが、LED照明は長寿命なので、

一度入れ替えたなら次の販売機会は相当先になってしまう。いわば、いち早く提案したものが勝ちなので、ぜひお客様に一声かけてほしい。例えば、小さな企業には、常時点灯しているエレベータホールや廊下、受付周りなどに数個でもいいから販売していただきたい。また、LED照明はインシヤルコストがかかるが、自治体や官公庁は、そういうことはあまり気にしないで、CO<sub>2</sub>を削減できる環境にやさしいものを導入したいと考えているので、自治体や官公庁にも積極的にアプローチしてみてもいいかがだろうか。BP

### 豊富なラインアップでどんな条件にも対応 LED照明 取り扱いラインアップ

既存の照明器具を置き換えるさまざまなタイプのLED照明を展開。一般家庭やオフィスだけでなく、街路灯やゴルフ場の屋外照明など、豊富なバリエーションでエンドユーザー様のニーズに対応可能だ。

一般電球タイプ	白熱電球タイプ	ハロゲンタイプ	直管蛍光灯タイプ	防塵灯	街路灯	外壁灯・トンネル灯	投光器タイプ
<b>LumiDas-B</b> 一般の白熱電球60W型に相当するLumiDas-Bシリーズ。従来のLED照明よりも大幅な価格を抑え普及を図る。	<b>LumiDas-Classic</b> オフィスや商業施設に最適な白熱電球タイプ。	<b>LumiDas-H</b> ハロゲン灯の色に近づけ、スポットライトやダウンライトの代替として利用可能。オフィスや商業施設への大規模の光源リプレイスに最適。	<b>LumiDas-F</b> 現在、蛍光灯を使用している箇所へのリプレイスが可能なタイプ。オフィスや商業施設への大規模展開におすす。	<b>LumiDas-E</b> 爆発性ガスが発生する化学工場に適したタイプ。高い防塵規格に適合したLED照明を多数用意。	<b>LumiDas-S</b> 一般街路灯の代替品として利用可能なタイプ。紫外線の発生が少ないため、虫を寄せ付けにくいという特長がある。	<b>LumiDas-T</b> 衝撃に強い設計で、外壁やトンネル内の灯火に適したタイプ。低電力で長寿命なため、大幅なコスト削減となる。	<b>LumiDas-SL</b> 500W~700Wの水銀灯の代替となるシリーズ。工場、物流倉庫、産業施設、ゴルフ場といったスポーツ関連施設など、常時点灯が必要な場所や高所の照明に。
面発光照明	一体型蛍光灯タイプ	棚下・間接照明	水銀灯高出力タイプ				
<b>LumiSheetLamp</b> 面発光するタイプのLED照明。薄いシートのような形状で、曲げることも可能。屋外サインやディスプレイにも利用できる。	<b>LumiDas-FSシリーズ</b> コンバータを内蔵した一体型蛍光灯タイプ。LED照明部分と一体型のため、別途工事が必要で取り付けが簡単。	<b>Lumi-M-Stick</b> ショップなどの商品陳列用に適したスティックタイプ。棚下照明や間接照明として、色やサイズのバリエーションが豊富。	<b>LumiDas-LDシリーズ</b> 工場や倉庫、ショッピングセンターなど高天井に適した高出力タイプ。屋外に適した耐塩防水タイプなど。				

LED照明について、詳細は担当営業までお問い合わせください。BP会員専用サイトの「BPプラチナ」で販促ツールがダウンロードできます！

F O C U S

# クラウド時代の新ビジネス BP Platinum Type-Sを提供開始

大塚商会BP事業部では、この5月より「BP Platinum Type-S」を提供開始。ソフトメーカーが開発・配信するアプリケーションを、自社のサービスとしてWebサイトに掲載して販売できるようになる。しかも、販売にかかる煩わしい手続きや請求書発行、エンドユーザー様への対応はすべて不要。そのため、サービスの販売に専念することが可能だ。次々と登録されるサービスから、自社が販売したいものだけ売ることができる。この機会にぜひお試しください。

## SaaSの売り手と買い手をつなぐプラットフォームサービス

不況によるIT投資コスト削減を受け、初期コストの低いクラウド型サービスを導入してみたいと考える企業が増加している。大塚商会BP事業部では、クラウド型のアプリケーション販売プラットフォームを提供しているビープラッツ株式会社と提携し、「BP Platinum Type-S」(以下、Type-S)の提供を5月から開始する。

Type-Sは、SaaSメーカーが開発した

アプリケーションの「取次」ができるサービスプラットフォームだ。パートナー様は、Type-Sに登録されているグループウェアやセキュリティ対策ソフト、メッセージングサービスなどから販売したいサービスを選択するだけで、自社の直販サイトのように運用可能な販売サイト「SaaSストア」で、エンドユーザー様にサービス提供できるようになる。ストアサイトには自社のロゴを入れるなどしてカスタマイズができるので、手間なくSaaS販売チャネルをWeb上に持つことが可能だ。パートナー様の従来からのサービス

メニューにType-Sを加えることで、エンドユーザー様への提案内容を、より包括的に行えるようになり、販売促進にもつなげることができるだろう。

このように、Type-Sというプラットフォームをパートナー様に利用いただくことで、SaaSメーカーはサービスの販路が広がり、エンドユーザー様は日ごろから付き合いがあり、信頼しているパートナー様からサービスを購入できる。しかもパートナー様のType-S利用料はすべて無料。販売実績に応じた取次手数料が入金される。

## ■BPで始めるSaaS販売 登録料・使用料・利用料無料で SaaS/PaaS販売を手間なくスタート

BP Platinum Type-Sは、パートナー様のサービスメニューに「SaaSサービス販売」を手軽にプラスできるSaaS/PaaS販売システムだ。登録料やシステム使用料、利用手数料はすべて無料。パートナー様のアイデア次第で自由にご利用いただける。



### パートナー様のメリット

- 登録料・初期費用・利用料が**無料**
- 専用ストア**(SaaSストア)の利用
- 売れたら取次手数料**10%**※をお支払い

業務支援 営業支援

BP Platinum Type-S

ビープラッツ株式会社 大塚商会 BP事業部

**SaaSとは** .....  
SaaSとは、Software as a Serviceの略で、必要なサービスのみをネットワーク経由で提供・利用できる形態のこと。

**PaaSとは** .....  
PaaSとは、Platform as a Serviceの略で、必要な開発環境をネットワーク経由で提供・利用できる形態のこと。

SaaS/PaaS販売のプラットフォームを提供するのはビープラッツ株式会社となる。大塚商会 BP事業部はパートナー様への営業支援を行う。

## 請求・窓口業務はすべて「Type-S」におまかせ

サービスをご購入いただいたエンドユーザー様には、契約内容が確認できる「MySaaS」というアカウントページがご利用いただけるようになります。必要な時に、いつでも各サービスの購入数量変更やサービスの停止、利用期間の確認

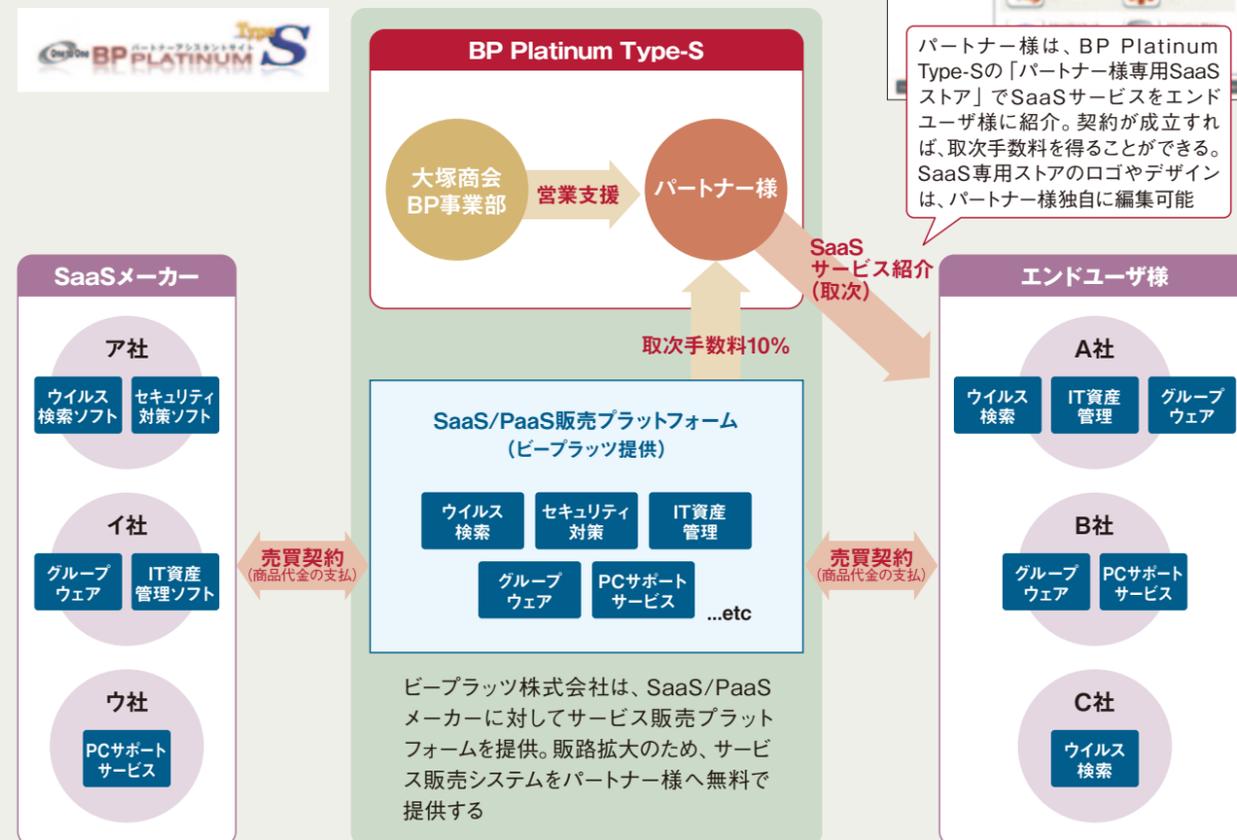
や問い合わせなどが行える。Webでの操作からライセンス数をこまめに変更できるため、必要に応じたサービス使用が可能だ。

パートナー様は、SaaSストアから、各エンドユーザー様の契約状況やWeb経由での問い合わせ内容の確認ができるだけでなく、SaaSの販売状況をチェックできる。

BP事業部では、提供するサービス内容やメーカーの拡充を随時行っていく。クラウド時代の波に乗り、ぜひSaaSビジネスを自社サービスとして展開いただきたい。各商材の詳しい内容やサービス提供メーカーなどの情報は、今後BPプラチナや本誌にてフォローを行う予定だ。BP

## ■BP Platinum Type-Sのシステム概要 SaaS/PaaS販売の流れ

パートナー様は、BP Platinum Type-Sを通じて、SaaS/PaaSメーカー提供のサービスを取次販売いただけます。



※10%以外のメーカーや紹介料型(継続型でない)メーカーの商品を取り扱う場合があります

# IT Trend Watch

文:元麻布春男

## モバイルブロードバンド「WiMAX」 契約数急上昇の理由とは

昨年2月に首都圏の一部でサービスを開始したWiMAXが、いよいよ本格的な普及期を迎えつつある。2010年1月には設置済みの基地局数が5,000局を突破、3月末時点で全政令指定都市と県庁所在地のカバーを完了した。当初の目標として掲げた、「2012年度末までに人口カバー率90以上」は、もはや夢物語ではない。

サービス開始当初は、サービスエリアとされている、電波の届きにくい場所、接続が不安定な場所が散見された。が、こうしたサービスエリアの質の問題も、地道なチューニングが実を結びつつある。都内の場合、サービスエリアとされる場所であれば、少なくとも地表面に関しては接続できないケースはほとんどない。しかも、接続できれば、理論値で最大40Mbps、実効値でも10Mbps～15Mbps程度とADSL並の通信速度が期待できる。モバイルブロードバンドの呼称はダテではないのだ。

現在、接続が難しいのは、地下街や高層ビルの上位階といったエリアである。素人考えでも電波が届きにくいような地下街はともかく、見晴らしのよい高層ビルでWiMAXの利用が難しいのは意外にも思える。通常、建物の屋上等に設置される基地局からの電波は、基地局間の干渉を避けるため、上ではなく下を向いて発射される。快適な利用を実現するには、電波が飛びすぎても困るのである。上で述べた「チューニング」とは、サービスエリアを広げながらも、電波が飛びすぎないように最適化を行う気の遠くなりそうな作業だ。地下街や屋内への浸透という点では、小型基地局の展開による改善が行われることになるだろう。

こうしたサービスエリアの拡充と改善のかたわら、サービスプランの充実も図られている。当初から提供されていた月額4,480円の定額プランであるUQ Flatに加え、月額最低料金を380円に抑えることで「使わない月」の負担を

減らしたUQ Stepは、とりえず様子を見てみたいユーザーには最適だ。うっかり使いすぎても、上限額が4,980円と定められているから、請求書を見て青くなる心配はない。もし、使わない日、使わない月が多いと分かれば、一切の定額料金が発生しないUQ 1Day選んでもいい。これは1日600円でWiMAXを利用するプランで、使いたい時に使った分だけ料金を支払う究極の料金プランだ。

UQ WiMAXサービスの長所は、この料金プランでも分かる通り、ユーザーに分かりやすいシンプルなサービスであることだ。一定期間の利用を義務づける「縛り」や、解約時に支払う違約金といったものは原則的に存在しない。WiMAXの端末も、キャリアであるUQ Communicationsが販売するだけでなく、同社の回線を借りてサービスを行うMVNO業者、さらにはPCベンダーがWiMAX端末を内蔵したPCを出荷するなど、さまざまな形態がある。さらに障害情報もWebページで公開するなど、極めてオープンなサービスという印象だ。

高速な通信速度、充実しつつあるサービスエリア、そしてオープンなサービスポリシーの3つが相乗効果をもたらしているのか、ここにきてWiMAXのユーザー数が伸び始めている。社団法人電気通信事業者協会との発表によると、2010年3月末の契約数は15万300で、2009年12月末の6万3,600から倍以上に成長した(UQ Communicationsの契約者数は四半期毎の発表となっている)。

まだまだ絶対数としては少ないが、伸び率は極めて高い。WiMAXは、サービス開始当初の、サービスエリアが限定されるイメージを払拭できず、契約数が伸び悩んでいたが、ここにきて使えるサービスとしての認知が高まりつつあるようだ。後は、モバイルブロードバンドの真価を実感できるようなサービスが登場することを期待したい。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。



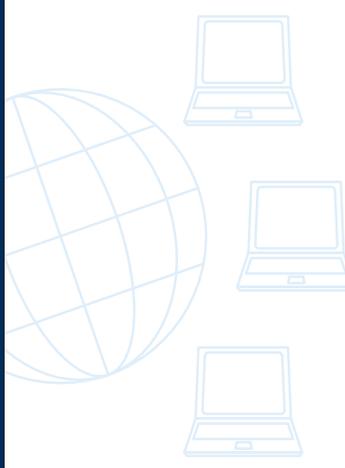
# 経営者とIT

文:ITコンサルタント 中村文雄

いま求められるITセンスとは

第3回

## 高品質・高付加価値なネットビジネスへの挑戦



これまでのコラムでは、企業でのIT活用法について触れてきたが、今回は少し趣向を変えて、中堅中小企業に適したITを使ったネットビジネスについて考えてみたい。

ネットビジネスを大きく分けると、ITにおける新しい技術を全面に押し出したサービスと、Web環境をベースに、動画や音楽などのデジタルコンテンツを含む商品やサービスの販売を行うものに分けられる。

前者は、現在ではIT自体が一般化してしまい、他との差別化を実現する新技術がなかなか登場しないため難しい状況にある。

そこで、今回は後者のWeb販売に着目し、無理のない範囲で試験的に行えるネットビジネスのターゲット市場を探ることとする。

### 独自性の高い商品で勝負する 「ニッチリッチ市場」

Webによる販売の成功では、米アマゾンに始まった書籍のネット販売が有名である。それぞれでは少量しか売れない書籍を、ネット販売の利点を活かして多品種販売することにより売上の増加を実現するという、「ロングテール市場」の例としてあげられることが多い。

デジタルコンテンツをWebで販売する場合は、印刷・流通費が不要となるため、そのコストが大きく削減できるメリットがある。しかし、Web経由での動画や音楽コンテンツの販売には大企業の参入などもあり、ダウンロード価格の値引き合戦を誘発している。体力のない中堅・中小企業のビジネスとしてはうま味がない。また、最近では無料コンテンツが増えているため、大企業においてもあまりビ

ジネスになっていない。

そこで、今回新たに考えたいデジタルコンテンツの市場が「ニッチリッチ市場」である。ほかでは入手できないようなクオリティの高いコンテンツを、少ない顧客に高く売るということだ。マーケットは非常に小さい(ニッチ)が、高額でも買える(リッチ)顧客がいる市場である。これなら量がでないので、大企業の参入も考えにくい。

また、コンテンツの中には万人受けせず、一部にしかうけないコンテンツがある。だが、そういったコンテンツから感動を得た一部の人たちは、それが高価だろうとどうしても欲しくなり、売っているところを探して「購入」という行動に出る。

### 潜在需要のコンテンツ化こそ Web販売に適した商材

音楽は、デジタル化・ポータブル化が定着し、利便性のためにデータが圧縮されているせいで音楽としての品質は劣化している。純粋な音楽ファンにとっては、嘆かわしい現実だろう。もしもネットビジネスで、音楽コンテンツがこれまでにないくらい高い品質でダウンロードでき、従来のオーディオ機器で再生できるというようなサービスがあれば一部のニッチな音楽ファンは、高価なコンテンツ費用に対する支払いはまったく苦にせず、買い求めるのではないだろうか。最近では1枚10万円もするガラスCDが売れたり、デパートの売上が今年に入って上向き始めたりもしている。

新たなネット市場、デジタルコンテンツでの「ニッチリッチ市場」は一つのヒントとして、読者のビジネス拡大に少しでもお役に立てたらと考える。BP





# 知ればお得な 最新IT用語検定!

【最終回】  
島川言成のオモシロマジメ解説付き

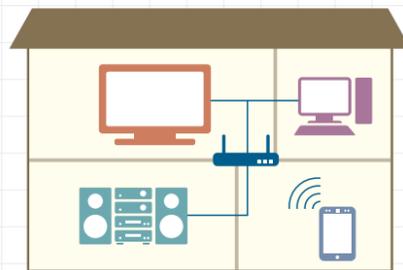
text×Gensei Shimakawa 【島川言成】

PC黎明期は秋葉原の有名販売店幹部、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

デジタル機器をシームレスに接続させるプロトコルとは?

- 1 ONnP
- 2 GOnp
- 3 UPnP
- 4 INnP



部屋ごとにあるデジタル機器がネットワークで接続されている様子

## 設問 02

Serial ATA2で採用されたSerial ATAネイティブのインターフェース仕様は?

- 1 AHCI
- 2 BHCI
- 3 CHCI
- 4 DHCI

## 設問 03

ブロードバンド回線やルータの速度を表わすときに使われる言葉とは?

- 1 スループット
- 2 スロープット
- 3 スリープット
- 4 スシープット

## 設問 04

1,920×1,080ピクセルの解像度の別の言い方とは?

- 1 フラHD
- 2 フルHD
- 3 フレHD
- 4 フロHD

## 設問 05

外付けHDDなどをPCに接続するためのSerial ATA (SATA) インターフェースとは?

- 1 dSATA
- 2 eSATA
- 3 fSATA
- 4 gSATA



## 設問 06

HTMLをXMLに適合するように定義し直したマークアップ言語とは?

- 1 WHTML
- 2 XHTML
- 3 YHTML
- 4 ZHTML

## ■今月のメッセージ

ジグザグ気温が続いた2010年の春。お花見の後に雪が降るとは驚きました。ジグザグ傾向は世界金融不安と歩調を合わせるように下降線をたどりましたが、一部にデフレ経済は底を打ったとする発表も出始めています。いよいよ経済も熱気を帯びてくるのではないのでしょうか。マイクロソフトやAppleが次々と、話題の新製品を提案する風に乗遅れてはなりません。さあ、右上がりの業績に向けて疾駆しましょう!

### 解説

#### ○デジタル機器をシームレスに接続【正解→3】

家庭内のPC、周辺機器、AV機器、電話、家電製品などの機器をネットワークを通じてシームレスに接続し、相互に機能を提供するための技術仕様がUPnP(Universal Plug and Play)です。IPネットワーク上で使われるプロトコルと考えて良いでしょう。もとはマイクロソフトが提案しました。インターネットの標準的技術を基盤に、ネットワークに接続するだけで複雑な操作や設定作業の必要なく機能を使えるようになります。イーサネットもサポートしていますし、HomePNAやHomeRFといった、小規模企業向けのLAN用規格にも対応しています。

#### ○対応機器でパフォーマンスアップ【正解→1】

Serial ATA2で採用された、Serial ATAネイティブのインターフェース仕様がAHCI(Advanced Host Controller Interface)です。Serial ATA2は、Serial ATAの潜在力を引き出すために、Serial ATA専用のインターフェース仕様AHCIを用意しています。AHCIを採用したことで、ネイティブコマンドキューイング(NCQ)やホットプラグなどの機能を活用できるようになります。注意が必要なのは、AHCIの利用では、PC本体のチップセットやOSのドライバ、HDDなどのSerial ATA機器のすべてをAHCI対応にする必要があることです。

#### ○実行速度とも言い換えられる【正解→1】

ブロードバンド回線やルータの速度を表わすときに使われる言葉にスループットがあります。単純に「速さ」と置き換えて考えても差し支えありません。実効速度を表わすときにこの用語を使うSEもいます。留意しておきたいのは、必ずしもユーザーが実際に使ったときの速度と一致していない点です。PCが単位時間内に処理できる命令の数や、

通信回線の単位時間あたりの実効転送量などがスループットです。末端同士の実質的な通信速度(理論値からプロトコルのオーバーヘッドなどを差し引いた実効速度)の意味で使用されています。

#### ○今後は動画表示の標準規格に【正解→2】

高解像度のデジタルテレビ放送(HDTV)のうち、走査線1,080本以上の方式がフルHD。通常は1,920×1,080ピクセルの解像度を意味します。最近のPCは、液晶画面表示にフルHD対応が当然になりはじめています。地デジ放送の映像信号は、既存のアナログテレビと同じ走査線525本の方式(SDTV)と、720本、1,080本の方式(HDTV)があります。1,080本の方式のフルHDなら、本来の最高画質を楽しめます。大画面テレビやDVD/HDDレコーダーなども、フルHD対応が一般化するはずですが、デジタルビデオカメラもフルHD動画で記録する時代になり始めていますね。

#### ○専用ケーブルで速度を確保【正解→2】

PCに外付けHDDなどを接続するためのSerial ATA(SATA)インターフェースの一種にeSATAがあります。誤接続を防ぐため、内蔵機器向けの通常のSerial ATAとは端子の形状などを変え、専用ケーブルなどを使います。電源を落とさずに機器の接続や切り離しができるホットプラグに対応しています。転送方式や転送速度などはSerial ATAに準拠し、最高で150MB/sの通信ができます。外付けHDDはUSB 2.0などで接続されていましたが、USB 2.0の最大転送速度は60MB/sで、最近の機器からは見劣りしていました。

#### ○HTMLをXMLに適合させる言語【正解→2】

Webページを記述するHTMLを、XMLに適合するように定義し直したマークアップ言語がXHTMLです。W3Cが仕様の策定をしています。HTMLはXMLの親に相当するSGMLの派生言語で、Webブラウザメーカー主導で独特の拡張をさせてきましたが、HTMLはXMLとの整合性で不都合なケースが発生するようになりました。その不満点を調整し、既存のブラウザに対応しつつ、XMLに準拠させた言語仕様としてXHTMLが作成されました。オンラインでのデータ送受信にXMLを使用するようになり、HTML文書もXML処理系で扱える環境を整える必要があったのです。【B2】

