

BP Navigator

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

business partner

2011

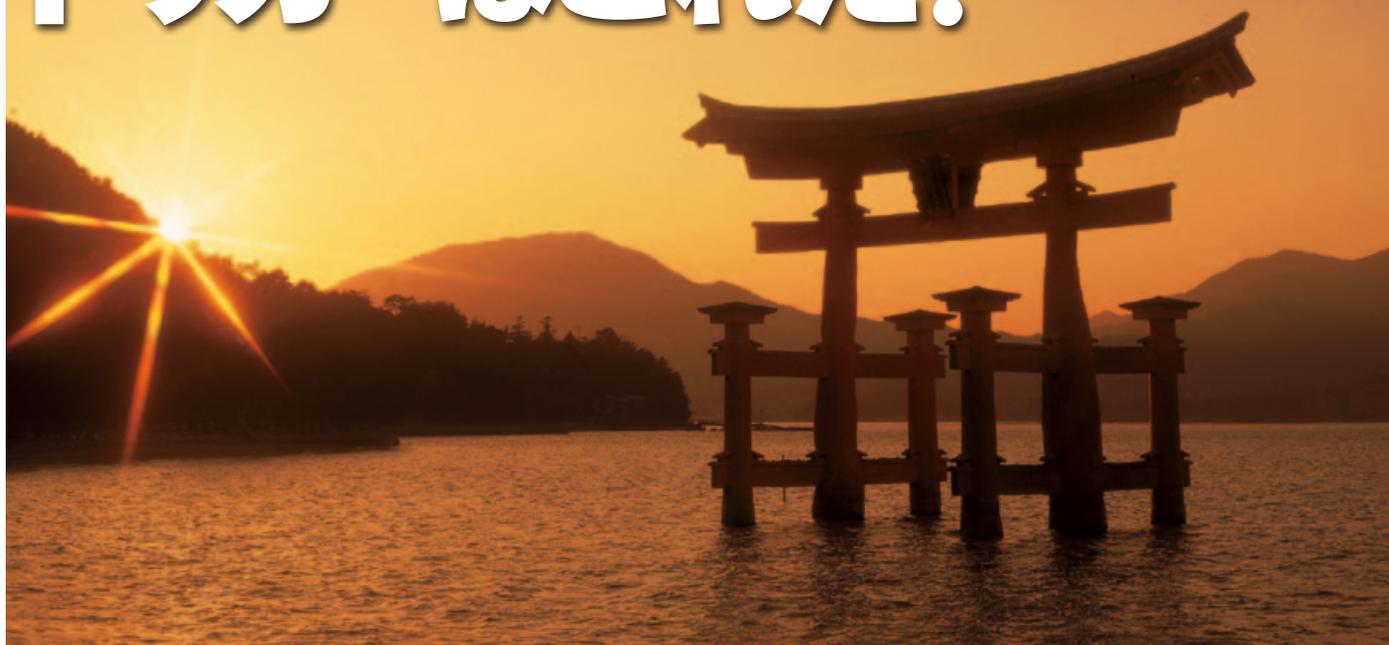
vol.

54

【巻頭特集】

仮想化・マイクロソフト・クラウド

IT革新の トリガーはこれだ!



●New Year Opinion

株式会社大塚商会
代表取締役社長

大塚 裕司

私たち独自の商材の活用で
パートナー様と
Win-Winの関係を

ITベンダーキーパーソンに聞く

**2011年
企業ITの刷新で
顧客と共に発展を目指す**

大塚商会グループ会社年頭メッセージ
多様化する
ITビジネスを支援する
最新ソリューションを提供

豪華お年玉プレゼント

●CAD情報

クラウド時代のレビューツール『AutoCAD WS』
『AutoCAD LT』拡販にも効果大

●Navi Value

実践ソリューションフェアのご案内

●メーカーズボイス

セイコーエプソン株式会社 / エプソン販売株式会社

Presented by
Otsuka Corporation

CONTENTS

ITソリューション

30 巻頭特集

仮想化・マイクロソフト・クラウド
**IT革新の
トリガーはこれだ!**

56 SaaSビジネス最前線

BP PLATINUM Type-S 最新商材一覧

72 CAD情報

クラウド時代のレビューツール『AutoCAD WS』
『AutoCAD LT』**拡販にも効果大**

66 メーカーズボイス

セイコーエプソン株式会社 / エプソン販売株式会社

New Year Opinion

6 株式会社大塚商会 代表取締役社長

大塚 裕司
私たち独自の商材の活用で
パートナー様とWin-Winの関係を

8 株式会社大塚商会 取締役 兼 常務執行役員 ビジネスパートナー事業部長

塩川 公男
時代のニーズにマッチした
新しい提案を可能にするBPならではの
仕組みやサービスをご活用ください

13 ITベンダーキーパーソンに聞く

**2011年
企業ITの刷新で顧客と共に発展を目指す**

28 大塚商会グループ会社年頭メッセージ

**多様化するITビジネスを支援する
最新ソリューションを提供**



9 大塚商会創業50年に向けて

82 **BP限定! 豪華お年玉プレゼント**

BP Navi Value

40 Topics

実践ソリューションフェア2011開催

44 大塚商会グループカンパニー

株式会社OSK
『SMILE』&『eValue』シリーズの拡充で
エンドユーザ様の売上・生産性アップに貢献

42 Premium Desk Service

24時間365日の保守対応を実現する
「プレミアムデスクサービス」

48 教育ビジネス

Webセミナーで多拠点の研修コスト削減と
資格取得率向上の一石二鳥を実現
[V-CUBEセミナー]

製品情報

10 New Products

69 ソフトウェアカタログ

New Year Opinion 2011

私たち独自の商材の活用で パートナー様とWin-Winの関係を

株式会社大塚商会
代表取締役社長 大塚 裕司

日本経済を強くするためにも IT化の推進を

昨年は1995年以来の急激な円高にみまわれ、リーマン・ショック以降、ようやく回復基調に入った日本経済に深刻な影を落としました。しかし、内外とも不安定な状況が続く中、少しずつ景気は回復してきているのではないのでしょうか。今後、これ以上の極端な円高がどんどん進むとは思えません。ある程度は戻るのではないのでしょうか。今の経済は短期的に一国だけでどうこうというわけではなく、世界が国境を越えてつながっていて、影響しあっています。一人勝ちになることもありませんが、極端に落ち込むこともありません。

不景気に喘いだ日本ですが、去年はエコポイント、地デジ特需で沸いたように、IT業界でも2巡目に突入したY2K導入マシンのリプレースもまだまだですし、Windows 7導入やIPv6への移行など、何かきっかけがあれば、今年には爆発的に市場に火がつく可能性はあるのです。

高齢化社会に突入して人口が減少していく国内ですが、世界有数のブロードバンド環境下、ビジネスを活性化させるにはITが大きな武器になります。生産性をあげていくためのバックボーンはできているので、そこでITを使って各企業が生産性向上とコスト削減を行うことが、最終的には日本経済を強くする。一社一社の会社が強く

なれば、経済も強くなります。特に中小企業のIT化はまだこれからです。これはパートナーの皆様にとっても大きなビジネスチャンスです。

あらゆる窓口が ビジネスボリュームを拡大する

お陰様で弊社は今年創業50年を迎えます。しかし、これまでの会社の方向性は大きく変わりません。ただ企業は時代とともに変化します。変化を続けていきますと、それぞれの時点で役割を終えるものがあります。新しく始まるものもあります。

弊社のビジネスでもコピー機販売中心の時代から、ハード、ソフト、SI、サービス&サポートの拡充、さらに文具、生活用品、オフィスサプライなどに商材の幅を拡大し、近年は、特にWeb展開を強化して参りました。お陰様で、その集大成である「たのめーる」が全国約75万口座にまで成長して今年11周年を迎えます。

このように弊社のビジネス構成が変化しているので、去年は思い切って社内システムやルールを大幅に見直しました。社内のさまざまな部門の窓口担当者がお客様のニーズにあわせて複数の分野の商材を一括して提案できる「オールフロント」化もその一つです。コピー用紙やLED電球のお話から、社内システム全体のリプレースまで商談が進むチャンスをつくり、窓口を一元化することで

お客様に安心をもたらします。

お客様には、コスト削減や業務効率向上のために、サプライだけでもご利用いただくことが大切です。パートナー様もぜひ「たのめーる」の仕組みを利用したストックビジネスのTPS-SHOPをご活用ください。自社で購買サイトを構築するのはなかなか難しいですが、これによりエコ商材をはじめとした各種サプライ品の販売をパートナー様のソリューションとしてご利用いただくことができます。リアルだけでなくWebだけでなくビジネスの窓口を多面的に増やすことができ、ビジネスボリュームを拡大します。

他のディストリビューターとは 少し違う魅力を

ご存知のようにわたしたちは、リアルでもWebでも「IT業界」というよりも「街の電気屋さん」のように、規模や業種にかかわらず、さまざまな接点でお客様と関わっています。それに加えて、パートナーの皆様にもさまざまな商材を仕入れていただくことにより、IT市場の全体のニーズを掴む上で、私たちも一つの指標として参考にさせていただいております。

昨年はパートナー様の声をよりお聞きしようということで、担当営業のみならず普段電話対応させていただいている営業アシスタントをお客様のところへお邪魔させていただき、アンケートのようなこともさせていただきました。



お互いに顔が見えたことで、より親密で、迅速な対応が可能になりました。密着度が増し、単に高い安いだけでなく、私たちがパートナー様に対して、マルチベンダー環境でいろいろなものを提供できるところ。それから何か問題が発生した場合に、大塚商会としてのサポートのスキルも提供でき、問題解決の可能性があるところ。サプライだとかCADだとか、ほかの会社であまりやっていないようなものも私たちの持っているソリューションやサポートの部分までご活用いただける。そのようなこともご理解いただけたのではないかと思います。

今後ともパートナー様とともに、お客様の目線で、兎年にふさわしく飛躍の一年にするべく、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いますようお願い申し上げます。

巻頭
特集

仮想化

マイクロソフト

クラウド

IT革新のトリガーはこれだ!

高速モバイルアクセスの実現とクラウドの登場で、エンドユーザ様のIT利用形態の選択肢は増え、IT活用の視界も急速に広がりつつある。いっぽう多様化、複雑化する技術やサービスを、エンドユーザの個別ニーズに最適化して提供する役を担うパートナー様の存在は、これまで以上に大きい。普及期に入った仮想化の現況を踏まえ、マイクロソフトのクラウド戦略や、ベンダー各社が提供する「クラウド活用法」にフォーカスし、パートナー様へのメッセージを聞いた。

Virtualization

Microsoft

Cloud

仮想化

普及期突入で チャンスが広がる仮想化

ヴイエムウェア株式会社(以下、ヴイエムウェア)によると、国内での仮想化の状況は2009年の第四四半期から大きな伸びを示し始めている。今後、仮想化ビジネスがどのように展開していくかについて、ヴイエムウェア株式会社と日本アイ・ビー・エム株式会社に話を聞いた。

「使えるところから使う」を経て 全社的な仮想化へ

2010年、グローバル市場や国内で大きな伸びを見せているヴイエムウェアの仮想化ソリューション。グローバルについても国内についても、サーバの仮想化は普及期に突入したと見てよい状況だという。

「ヴイエムウェアでは、サーバの仮想化から全社的なクラウド化にいたるまでを3つのステップに分け『クラウドジャーニー』と呼んでいます。第一フェーズは、『使えるところから使う』、第二フェーズは『ミッションクリティカルなシステムを含む全社のITインフラへの仮想化の展開とセキュリティとマネージメントの強化によるプライベートクラウドの実現フェーズ』、第三フェーズは『ビジネスニーズの変化に応じてセキュリティを担保しつつ外部

のパブリッククラウドのリソースをあたかも自社のデータセンターの一部として利用するハイブリッドクラウドの実現により、ビジネスの俊敏性を出すフェーズ』というステップです」とヴイエムウェア パートナービジネス本部長 中村 共喜氏は話す。SMBを含む大部分の企業ユーザは、コスト削減やITガバナンスの強化、リソースの最適化を求めて一昨年頃から第一フェーズを始めた状況だと話す。

しかし、現状のように一部の業務システムだけを仮想化することは、パートナー様にとってリスクの高い状況だという。

「ハイパーバイザーから下をすべて仮想化してプール化することにより、必要なリソースをオンデマンドで、必要に応じて提供できる時代になります。これまでパートナー様は、エンドユーザ様に導入され

ている他社のアプリケーションの要件がわからないため、サイジングができず、詳しいアーキテクティングができませんでした。他のSIerからの提案で『これ全部を仮想化しましょう』というのが通ってしまえば、エンドユーザ様のプラットフォームを丸ごと他社にもっていかれる可能性があります」と中村氏。すべてのSIerにチャンスとリスクがあると説明する。

中村氏は、仮想化によるコスト削減を叶え、ビジネスに俊敏性を出すには企業のIT環境を100%仮想化し、プライベートクラウド化し、更にセキュリティを担保した形でパブリッククラウドサービスを併用したハイブリッドクラウド化を実現することが必要だという。

「サーバの集約によるコスト削減だけではなく、必要になどきに瞬時に新たなインフラリソースを仮想化された形で提供できたり、ユーザ自身がIT部門の手を煩わせることなく、サービスレベルに応じて自分で簡単に仮想化されたリソースを払い出すことができる様にするによる運用コストの削減効果やサービス開始までの時間の削減による俊敏性の向上効果がビジネスへの大きなインパクトを与えます」。

ヴイエムウェアは、今後もパートナー様とともにエンドユーザ様の『クラウドジャーニー』を支援する予定だ。

「昨年から、パートナー様向けの仮想化トレーニングをWebで行っています。また、

企業ITのハイブリッドクラウド化を目指す「クラウドジャーニー」

第一フェーズ 限定的な仮想化の導入

▶ 仮想化のメリットを享受

第二フェーズ 全社的なITインフラの仮想化

▶ プライベートクラウドの実現によるビジネスの生産性向上

第三フェーズ ハイブリッドクラウドの実現

▶ 外部のパブリッククラウドのリソースをあたかも自社のデータセンターの一部として利用



パートナー様向けのポータルサイトには、営業担当者様向けのVSP(VMware Sales Professional)という資格などが取得できるeラーニングを用意しており、無料で受講いただけます。「VSPは、多いところだと、1,000名近く取得しているパートナー様もいらっしゃいます」と中村氏。新人の標準教育としても活用いただいているという。

クラウド化を見据えた仮想化提案で エンドユーザ様のビジネスを革新

中堅・中小企業におけるサーバの仮想化の現状と今後の展開について、日本アイ・ビー・エム システムx事業部 事業開発 部長 東根作 成英氏に聞いた。

「出荷されるサーバのメモリ容量やネットワークアダプタの類は、前年と比較してもかなりリッチになっている印象があります。これを引っ張っているのが仮想化ではないでしょうか」と東根作氏は話す。サーバの仮想化を進める企業が増えれば、台数が減ることにより売上が減少することが考えられるが、仮想化で導入され

るサーバはこれまでよりも単価はあがる。

「仮想化環境上でたくさんの仮想マシンを動かすときに、エンドユーザ様はパートナー様が持つノウハウを一番の頼りにしています。パートナー様が信頼性の高い仮想化環境をエンドユーザ様に提供することでビジネスが継続し、その先につながっていただけるでしょう」と東根作氏は話す。

仮想化ソフトについては、「弊社の提案はこれまでVMwareをベースとした仮想化が主流でしたし、今後も推進はしてまいります。今後はHyper-Vの採用も増えていくのではないのでしょうか。マイクロソフトさんの販売施策により、弊社が今サーバにつけて販売するWindowsは、原則Windows Server 2008 R2です。もちろん、すべてのお客様がHyper-Vを使うということではありませんが、堅牢性・機能・集約率が高くなったHyper-V2.0が利用できる状態のサーバとして利用できます。パートナー様は、Hyper-Vを前提としたサーバのリプレース提案がしやすくなる

と思います」と話す。

仮想化提案への最初のステップがほしいパートナー様に対して、IBMはサーバの仮想化を手軽に実現する「太鼓判構成」を展開している。太鼓判構成とは、IBMのエンジニアが検証した、「ハードウェアと仮想化ソフトの構成例」のことだ。Webで無償配布している導入ガイドに従えば、同じハードウェア・環境を用意するだけで簡単に仮想化を実現できる。また、仮想化の先のクラウド環境の整備に対しても、太鼓判構成を提供している。

「必要な時にリソースを切り出してお使いいただける、比較的小さいサイズのプライベートクラウド環境として『ぶちクラ太鼓判構成』をご提供しています。これから始まる国際化の流れの中で、新しいIT投資が必要になることがあるでしょう。そこにきちんと迅速なサービスを社内ITとして提供できる仕組みが必要です。パートナー様にぶちクラ太鼓判構成をご利用いただき、パートナー様の付加価値としてご利用いただきたいと思います」

IBM製サーバで仮想化検証済みの「太鼓判構成」が大好評

IBMでは、仮想化ソフトとサーバを選ぶだけで、サーバの仮想化に必要なワンセットを提案できる「太鼓判構成」を提供している。エンドユーザ様やパートナー様のサーバ仮想化の手間を大幅に軽減可能だ。仮想化ソフトはHyper-VとVMwareから選べ、セットアップやシステムの導入に必要な手順書は、Webからダウンロードでき、導入手順に対する有償サポートも用意されている。

仮想化 太鼓判構成

Hyper-V

VMware vSphere4

IBMにて
稼働検証済みで安心

セットアップ/
導入手順書完備
Webから無料でダウンロード可能

導入に関する
サポートあり(有償)

●Hyper-V今すぐ仮想化大規模構成(eX5ハイエンド・サーバ) System x 3690 X5

製品番号	製品名	数量
ハードウェア		
7148-PAА	System x3690 X5 model PAA Express	1
60Y0317	Intel Xeon Processor E7520 4C 1.86 GHz 18MB Cache 95w	1
60Y0323	IBM x3690 X5 16DIMM メモリ-拡張カード	1
46C7482	8GB (1x8GB) クアドランク PC3-8500 ECC DDR3-1066 LP RDIMM	28
60Y0339	IBM 4x2.5 型 HS SAS HDD バックプレーン	1
42D0637	300GB 10K SAS 2.5 型 SFF Slim-HS HDD	8
49Y4240	インテル Ethernet クラッドポート サーバー・アダプター i340-T4	2
46M0902	ウルトラスリム SATA マルチバーナー	1
60Y0332	IBM 675W HE リダンダント電源機構	1
60Y0327	IBM 675W HE ホットスワップ・リダンダント電源機構	1
39Y7926	NEMAS-15P to IEC C13 電源ケーブル (4.3m)	4
59Y6269	IBM MAX6 to x3690 X5 Cable Kit	1
59Y6265	IBM MAX6 for System x	1
46C7482	8GB (1x8GB) クアドランク PC3-8500 ECC DDR3-1066 LP RDIMM	32
60Y0332	IBM 675W HE リダンダント電源機構	1
39Y7926	NEMAS-15P to IEC C13 電源ケーブル (4.3m)	2

製品番号	製品名	数量
OS、ライセンス、サービス		
4849MGM	Windows Server 2008 R2 Datacenter (2CPU,5CAL) IBM 版	1
84Y1537	ServicePac for System x ミッドレンジ (2CPU ソケット) 標準時間帯 (1年)	1
84Y1551	ServicePac for Windows Datacenter+ ミドルウェア (SQL 等) 標準時間帯 (1年)	1
ネットワーク・アダプター		
49Y4250	Emulex 10 GbE パーチャルファブリックアダプター for IBM System x※1	必要数
23K1737	ダイレクトアタッチカッパー-SFP+ケーブル 3m (他社製品)※1	必要数
ネットワーク・スイッチ		
446017	BNT パーチャル・ファブリック 10 Gb G8124 ラックスイッチ※2	必要数
39Y7926	NEMAS-15P to IEC C13 電源ケーブル (4.3m)※2	必要数

※1 Emulex 10GbE パーチャルファブリックアダプター(49Y4250)は2ポートのアダプターです。2ポートとも使う場合、アダプター1枚当たり2本のダイレクトアタッチ・カッパー-SFP+ケーブル(23K1737)が必要です。
※2 BNT パーチャル・ファブリック 10Gb G8124 ラック・スイッチ (0446017) には、スイッチ 1 台当たり 2 本の電源ケーブル(39Y7926)が必要です。

マイクロソフト

マイクロソフトのクラウド戦略 CRM Onlineがリリース

マイクロソフトのクラウド戦略の筆頭が統合型 CRM アプリケーションの「Microsoft Dynamics CRM Online」だ。クラウドでもオンプレミスでも利用でき、エンドユーザ様の都合にあわせて自由に移行できる、柔軟さと信頼性を兼ね備えたシステムだ。マイクロソフト Dynamics ビジネス本部長中西 智行氏に、そのメリットとセールストークを聞いた。

Outlookとの連携で 顧客情報を簡単に一元管理

CRMとSFAは、業務システムの中でも常にニーズが高い。国内では、1990年代後半に盛んに導入されたが、電話やFAX、メールなど、顧客からのコンタクトを一元管理することが難しく、正確な顧客情報を蓄積できなかったため有効活用されることは少なかったという。グローバル市場で幅広いITソリューションを提供するマイクロソフトは、2011年1月にMicrosoft Dynamics CRM Onlineの提供を国内で開始した。

Dynamics CRM Onlineは、国内では2006年9月に登場した自社設置(オン

プレミス)型「Dynamics CRM」をクラウドの形態で提供するものだ。2008年4月にサービスインした北米に続き、2011年上半期には提供地域を日本を含む40カ国41言語へと一挙に拡大する。

「競合製品では得られない価値を利用者にご提供するために、マイクロソフトは“情報の統合化”に努めました」と語るのは、中西氏。「従来のCRMは、行動予定や履歴をスケジュールとCRMの両方に入力しなければなりません。そうした二重管理のやり方では情報の精度が落ちてしまい、有効な分析結果を得ることは望めませんでした」と説明する。

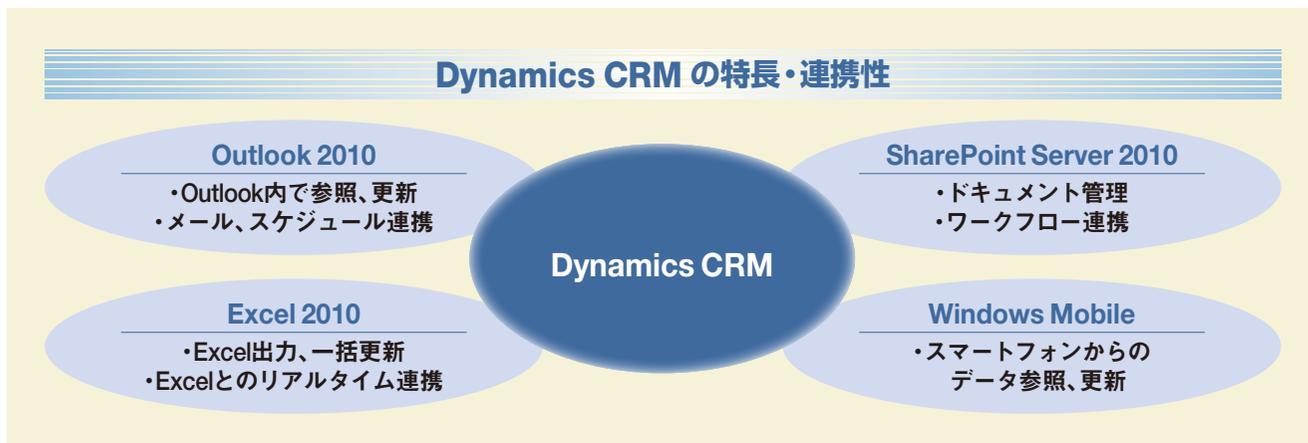
クラウドでスタートし 自社設置にも移れる

そうした反省点を踏まえて設計・開発されたDynamics CRMには、4つの特長がある。

まず、フロント部分にはMicrosoft OutlookなどのMicrosoft Office製品とシームレスな連携が行えるようになっている。営業担当者は、Outlookの電子メールを使ってアポイントメントを取り付けたら、その結果はOutlookの予定表に反映できる。Dynamics CRMにはその情報が自動的に反映されるので、データ入力が二度手間になることはない。

一方、営業管理職によるデータ分析は、サーバ側でもクライアントPC側でも行える。サーバ側での分析は、Dynamics CRM内蔵のデータベース(SQL Server)の機能によるもの。それと同じデータに対して、クライアントPCのMicrosoft Excelを使って独自の視点で分析することもできる。SQL ServerデータベースとExcelのデータは同期しているため、どちらで分析しても最新のデータに基づく結果が得られる。

さらに、“業務にソフトを合わせる”ことができるようにと、オンプレミスのDynamics CRMだけでなく、クラウド版



のDynamics CRM Onlineにも高度なカスタマイズ機能が備わっている。項目名称やボタン形状を含む各種設定は、WebブラウザでのGUI操作によって簡単に変更可能だ。カスタム機能を必要とする場合は、Microsoft Visual Studioなどの.NET Framework対応の開発ツールでパートナー様がエンドユーザー様に提供することができる。

最後に、利用者にとっては、オフィスでもモバイルでも状況に合わせて利用形態を自由に変わることが最大のメリットとなる。まずは手軽に始められるDynamics CRM Onlineでスタートし、ビジネスが拡大した時点でDynamics CRM Partner Hosting(データセンター事業者などが提供)やDynamics CRM(自社設置型)に切り替えるというのがその典型的な移行例だ。クラウド

版もオンプレミス版も同じプログラムのため、データやカスタマイズした箇所もそのまま移行できる。

▶ 独自バリュー付きの提案も可能 戦略的価格の初年度限定割引は6月まで

マイクロソフトの販売パートナー様は、このDynamics CRMのクラウド版もオンプレミスも扱うことができる。「サーバへのインストールが要らないクラウド版のほうが、商材としては売りやすいでしょう」と、中西氏。もちろん、販売パートナー独自のカスタマイズやコンサルティングを含めたクラウドソリューションとしての提供も可能だ。

販売パートナー様向けにマイクロソフトから提供されるおまな支援策は、ワークショップやトレーニングコースによる教育研修など。初年度限定プロモーションとして、サービスインから2011年6月末

までの契約については1ユーザーあたりのWeb直接購入価格4,660円が3,601円(約23%オフ)となる。また、競合製品(Salesforce.comまたはSiebel On Demand)から乗り換える利用者には、移行費用の補助として200米ドル(邦貨換算額は未定)が支払われる予定だ。

「現状は、明らかにクラウドに向かって風が吹いている状態。マイクロソフトは、パートナー企業の皆さんと一緒に市場を盛り上げていきます」と語る、中西氏。そのための有効な販売アプローチとして、Exchange ServerとOutlookを使っている企業への提案や、Business Productivity Online Suite(BPOS)やMicrosoft Office 365(2011年サービスイン予定)との組み合わせを挙げた。

クラウド

市場形成期で成長を迎える SaaS／クラウド市場

ビジネスITにSaaS導入の動きが強まってきている。商材の拡充が進み、提供基盤となるプラットフォームが多数登場しているからだ。2011年のSaaS／クラウドの動向を、モバイル向けSaaSを提供するKDDI株式会社と大塚商会のSaaS販売プラットフォーム「BP PLATINUM Type-S」を開発するビープラッツ株式会社に聞いた。

▶ 固定電話では難しいところに 「Mobile+SaaS」を提供

通信キャリアの中で早期からSaaSに取り組んできたのがKDDI株式会社(以下、KDDI)だ。2007年にマイク

ロソフトと協業してリリースした「KDDI Business Outlook」は、auの携帯電話とマイクロソフトのExchange Server・SharePoint Serverを連携させ、会社のメールアドレスを携帯でも利用できるよ

うにした統合型グループウェアだ。

「ソリューション商品企画部は、法人様向けにサービスを企画する部署です。『弊社の通信回線を申し込めば、便利なSaaSなどのサービスも携帯とあわせて利用できますよ』とアピールできるよう、『KDDI Business Outlook』の開発を進めてきました」とソリューション商品企画部の阿部 大輔氏は話す。

「KDDI Business Outlook」は、大塚商会のSaaS販売プラットフォーム「BP PLATINUM Type-S」で提供されているが、KDDIが提供するモバイル端末向けSaaSのプラットフォーム「Business Port」で提供する業務アプリケーションとして開発された。

「中小企業のお客様の中には、まだまだPCを使っていらない方もい

ます。しかし、携帯電話や携帯メールは大半の方が利用しています。そういった方々へ、携帯電話から業務に使用できるメールが簡単に出来るというのがコンセプトです」と阿部氏。100人以下の小規模企業で特にメリットが高いと話す。

KDDIのSaaS販売プラットフォームBusiness Portは、SaaSを携帯電話利用者に提供し、SaaSベンダーには開発支援を行っている。現在、7社14サービスがラインナップされている。

ソリューション商品企画部の傍島 健友氏は、「販売パートナー様が拡販したいSaaSを並べ、エンドユーザー様に販売いただけるようパートナー様の声を大事にしていきたいと考えています。弊社は通信キャリアなので、アプリケーションのほうはアプリケーションベンダーさんにWinをとっていただけるよう協業していきたいですね」と話す。続けて、「さまざまな立場の方と協業し、SaaS市場を盛り上げていきたい」と話した。

「外にあること」のよさが 評価される年に

「お会いするメーカーさんとの話の中で『SaaS／クラウドを売るための基盤が

動き出しましたね』といわれることが多くなりました。一昨年まではエンドユーザー様も勉強だったところが、昨年は検討段階に入ったようです」とSaaS販売プラットフォーム「BP PLATINUM Type-S」の開発を手がけるビープラッツ株式会社代表取締役社長 藤田 健治氏は話す。

当初SaaSには、データのセキュリティなどを心配するネガティブな声は少なかつたが、昨夏くらいからは、「サーバを自社に入れたくない。インストールして自社で管理するよりもSaaSを検討したい」との声が増えてきたという。

「マイクロソフトのクラウド戦略のメッセージが市場に効いています。国内企業にとってクラウドが身近に感じられるようになったのではないのでしょうか。『自社サーバより専門の企業に頼んだほうが安心なのではないか』と考えられたり、自社サーバにトラブルがあっても、夜間や土日は対応が困難だと感じていたところに、SaaS本来のメリットが認識されてきていると感じます」と藤田氏。ほかにもSaaSには、アップデートの手間がなくメンテナンスフリーというメリットやインターネットから受けられるサービスのため、場所を選ばず利用でき、PCやスマートフォン

など多様なデバイスから利用できるというメリットがある。

また、SaaSベンダーのほうでもユーザーの安心感を高める工夫を行っている。「BP PLATINUM Type-Sで提供している会計ソフト『PCA』は、Webブラウザからの利用以外に、クライアントPCにソフトをインストールできるため、万が一クラウドが止まったときにはPCで操作ができます。そのほか、利用するデータは社内サーバに保管し、ツールだけをクラウドから供給するなどの動きもあります」

「2011年は、業種・業務特化のSaaSが増加するでしょう。エンドユーザー様が得られる情報が多くなってきている中、パートナー様はSaaSをどうやってビジネスにするかが課題になるのではないのでしょうか。エンドユーザー様のニーズを知っているところがパートナー様の強みなので、エンドユーザー様の予算を知り、IT環境をどう変えていくかがポイントになるでしょう。これには早めの取り組みでノウハウを貯める必要があります」

また、今年のSaaS市場について藤田氏は「市場シェアが圧倒的に高いマイクロソフトのOffice 365の動向によってSaaSの動きがわかるでしょう」と話した。

KDDI Business Outlookの3つの特長

1 auケータイから会社のメールアドレスで受信できる

2 パソコン・ケータイから簡単にスケジュールの調整ができる

3 1人あたり月額980円(税込)で利用できる

初期費用	不要
月額料	980円/1ID
基本料	1ドメインあたり合計1.4MB ・メールボックス1GB (最大50GBまで追加可能)※ ・共有フォルダ100MB (最大300MBまで追加可能)※ ・ファイル管理サーバ300MB (最大50GBまで追加可能)※

※容量の追加には100MB単位で別途月額500円(税込)がかかります

