

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

2012

vol.

64



【巻頭特集】

ついにWindowsの新バージョンが発売される!

このチャンスは逃せない!

Windows 8の導入シナリオ

●巻頭インタビュー

経営コンサルタント

小宮 一慶氏

会社の現状や
市場環境を
素直に受け止められる
経営者は成功する

●第2特集

大型連休はIT管理のビッグチャンス!
長期休暇の前後に実践したい
3つのIT管理提案

●CAD情報

クラウドサービスを介したコラボレーション機能を強化
設計業務の生産効率を高める
『Autodesk 360』

●Navi Value

株式会社ネットプラン
オフィスの引越しの際に
快適なワークスペースを提案

●SaaSビジネス最前線

BP PLATINUM Type-S
売れる営業マンを育成するSFA
SFA『グルーフォース980』

●広告企画

ノートPCからの置き換えを狙え!
セキュリティと汎用性の高さを実現
注目が高まるウルトラブック

●秋のセキュリティ対策特集

スマートデバイスの導入、SNSの活用
移り変わるビジネスシーンに対応せよ!

Presented by
Otsuka Corporation

第18回

経営
コンサル
タント
小宮一慶氏

Series
にっほんの

BP Top Interview

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

会社の現状や市場環境を
素直に受け止められる
経営者は成功する

経営コンサルタントとして、数多くの企業の「成功」や「失敗」を目の当たりにしてきた小宮一慶さん。その経験をもとに書かれた近著「こんな時代に会社を伸ばすたった一つの法則」の中で、小宮さんは経営者にとってもっとも大切な資質は「素直さ」だと語っている。厳しい競争の時代も、経営者に素直さがあれば乗り越えられるという。なぜ素直な気持ちを持った経営者は、会社を成功に導くことができるのか？ そして、素直さを身につけるためには何をすればいいのだろうか？

人が成功するために必要なのは「素直さ」

BP:小宮さんは近著『こんな時代に会社を伸ばすたった一つの法則』の中で、経営者に求められるもっとも大切な資質として「素直さ」を挙げておられます。その理由について教えてください。

小宮一慶氏(以下、小宮氏):お金を追いかけるよりも、いい仕事を追いかけたほうが結果として売り上げや利益を得られるというのが、わたしの基本的な考え方です。これは何もわたしだけの考え方ではなく、松下幸之助さんのように成功している経営者も、同じようなことを仰っています。そして松下さんは、「人が成功するために一つだけ資質が必要だとすれば、それは素直さである」とも仰っています。

素直になれば、人の知恵を活かせるようになる。素直じゃない人は他人の意見を聞かないので、どんなに優秀な人でも自分以上には大きくなれません。素直な人は他人の話をきちんと聞けるので、他人の知恵を活かしながら自分を大きくできる。また、話をよく聞く人には他人が協力してくれます。言ったことを取り入れてくれるから、相手も言い甲斐があるわけです。だから「協力してあげたい」という気持ちになる。逆に言うと、素直じゃない人というのは、自分が大きくなれないし、他人は意見を言ってくれないし、協力してもらえません。時間が経つほど、その差は歴然となります。

BP:素直さが自分を伸ばし、会社を伸ばす力になるということですね。

小宮氏:素直というのは謙虚さに繋がります。カー用品販売大手イエローハットの創業者である鍵山秀三郎さんは、「どんな人の本を読んでも、必ず勉強になるところはある」と仰っていました。偉くなる人には、他人から知恵を授かろうとする謙虚さがあります。

ただ他人から話を聞いたり、本を読むだけでなく、そこから得た知恵を経営に活かしたり、人生に活かすことが重要ですね。

だいたい、何事もうまくいかない人というのは頑固であることが多い。

経営者というのは、はっきり言って実績だけでしか評価されません。実績が出ないときに、頑なに自分の考え方ややり方を貫いても、会社を潰すだけです。頑固な人は、実績が出ないのは世の中が悪いからだと思ってしまう。

でも、結局は自分のやり方が間違っています。成功する人は、うまく行っているときは「運がよかった」と思い、失敗しているときには自分に何が足りないのかを反省できる人です。

平時でも、素直な人のほうが仕事のパフォーマンスを出せます。現状に満足せず、より改善できるわけですからね。素直でない人は、そこそこのパフォーマンスが出たら、それで満足してしまふ。そして「自分は正しい」と思ってしまいます。

その点、素直な人は、どんなに実績がよくても「まだ改善の余地があるのではないか」と考えます。

繰り返しますが、経営者は単に素直であるだけでなく、勉強熱心でなければなりません。経営のための原理原則というものがあって、それをきちんと勉強しないと会社は長く続きません。

現状維持は衰退 なれる最高の自分を目指す

BP:経営の原理原則とは？

小宮氏:例えば、お客さまを大切にすること、社会環境の変化に敏感になるとか、キャッシュフロー経営をするということ。そうした原理原則は、勉強しないと分かりません。

世の中には経営で成功した人、失敗した人がたくさんいるわけですから、その人たちの経験を活かすことも大事です。そこで大切なのは、単にケーススタディを考えるのではなく、成功や失敗をもたらした原因の本質を見抜くこと。経営に必要な考え方は、昔からいろいろな本に書かれていますし、多くの優秀な経営者たちが言葉を残しています。そういったことを日ごろからきちんと勉強しておけば、判断や行動を誤ることはなくなるはずですよ。

原理原則が大事だということは、本来誰もが分かっているはずですが、多くの人は、どうしても眼前の小さな利益に心を奪われてしまいます。そして結果的に大きなものを失ってしまいます。ビジネスの世界では、目先の効く人が一時的に儲かることがありますが、原理原則を怠ると会社は潰れてしまふ。ビジネスで大切なのは継続させることですからね。

BP:素直になるには、どんなことから始めてみればいいでしょうか？

小宮氏:まずは「素直になろう」と思い続けることです。松下幸之助さんは毎朝、「きょう1日素直でありますように」とお祈りし、寝る前には、その日1日素直であったかどうかを反省していたそうです。それを聞いて思ったのは、素直な気持ちというものは継続的な訓練によって身に付くものなのだという事です。おそらく松下さんも、自分が素直じゃなくてご苦労された経験があまりで、だからこそ、その反省から「素直になろう」と大変な努力をされたのではないかと思います。

ちょっと物事がうまくいくと、人間誰しも傲慢になってしまうものですが、素直に反省する気持ちが大切です。

自分が頑固であることを自覚していな



小宮 一慶氏
Kazuyoshi Komiya

◎ Profile

1957年、大阪府生まれ。経営コンサルタント。株式会社小宮コンサルタンツ代表。十数社の非常勤取締役や監査役も務める。京都大学法学部卒業後、東京銀行(現・三菱東京UFJ銀行)入行、在職中の84年7月から米ダートマス大学エイモスタック経営大学院でMBA取得。91年岡本アソシエイツ取締役役に転じ、国際コンサルティングにあたる。その間の93年初夏には、カンボジアPKOに国際選挙監視員として参加。94年5月からは、日本福祉サービス(現セントケア・ホールディング)企画部長として在宅介護の問題に取り組む。96年に小宮コンサルタンツを設立し、現在に至る。

小宮 一慶さんの近著

こんな時代に会社を伸ばす たった一つの法則

小宮 一慶著
価格(税込):1,365円
頁数:201ページ
発行:海竜社



驚異的に伸びた会社がやっている11のセオリー

長く存続し、高い利益を上げ続ける企業に共通することは、正しい考え方をしているかどうかです。「利益を上げよう」と仕事をしている会社は潰れてしまいます。「お客様のためのものを作るんだ」という会社は自然と高い利益がついてくるもの。本書は経営コンサルタントとして、世界有数の企業、潰れてしまった会社など、多くの経営者の生き様を見てきた著者による、経営についての本です。

い経営者もおられますが、実績が出ているかどうか、他人が評価してくれているかどうかを客観的に見てみれば、いかに自分が頑固な経営をしていたのか気付くことができるはず。

日本は、ある程度努力するだけでも食べていける国なので、なかなか経営者やビジネスマンに向上心が生まれません。米国で大ベストセラーとなった経営書『ビジョナリー・カンパニー2』(ジェームズ・C・コリンズ著)は、「グッドはグレート敵である」という言葉から始まります。そこそこの成功で満足しているようでは発展がありません。現状維持は衰退ですからね。

わたしは、コンサルティングをさせていただいている経営者の方々に、つねづね「なれる最高の自分になってください」と申し上げています。

一方で、経営者がカネの亡者になってしまうのはみっともない話です。そうなるとう部下が大変ですよ。カネ儲けの手段として使われてしまうわけですからね。世の中も、働いている人も幸せにする。その根本が「良い仕事をする」ということです。お客さま第一の「良い仕事」をすれば、みんなが幸せになれるのですから。

お金儲けは、あくまで結果です。お金儲けのために仕事をすると、どうしても仕事荒れてしまいます。お客さま第一ではなくりますから。そんな会社からは

お客さまがどんどん離れてしまいます。お客さまや世の中が求めているのは「良い仕事」なので、それに集中すればいいのです。

競争の激しい業界ほどチャンスがある

BP:「お客さま志向」を定着させるためには、どうすればいいでしょうか？

小宮氏:どの企業も「お客さま第一」という意識を社員に根付かせようと取り組んではおられますが、意識を植え付けるだけでは、なかなか実践に結び付きません。大切なのは行動させることです。「お客さま志向」の意識が高まるのは悪いことではありませんが、小さな行動を徹底させるほうが、より効果的です。大切なお客さまは社内でも「さん」付けで呼ぶとか、ごあいさつの仕方、掛かってきた電話はベル3回以内で受話器を取るとか、お客さま志向の小さな行動を徹底していくなかで、少しずつお客さまの気持ちが分かってくるものです。

わたしがなぜ、それに気付いたかという、武道や茶道、華道など、「道」のつくものはすべて型から入ります。わたしたち凡人は、何千回、何万回と小さな行動を繰り返すなかで意識が芽生えてくる。だから、行動から入ったほうがいいのです。

お客さまが求めておられるのは、われわれの意識ではなく、行動です。

経営者が率先して行動すれば、社員も行動します。頭がいいのに成功できない経営者は、社員に対してティーチャー（教師）になろうとするからです。そうではなく、率先して行動するリーダーにならなければなりません。

社員全員がお客さま志向の行動を徹底すれば、お客さまの気持ちが分かるようになります。そこから、お客さまの欲しい商品やサービスが見えてくるわけです。頭だけで考えている人は、お客さまの欲しいものを自分の頭だけで考えようとします。そんなものが売れるわけはありません。

お客さまのために小さな行動を積み重ねている会社は、動作がきびきびとして、言動が気持ちいいからお客さまに好かれますし、何よりお客さまの目線になれるということが大事です。

わたしがコンサルティングをさせていただいている会社の中には、行動を根付かせる具体的な方法として、お客さまのところには必ず約束の5分前に訪問するとか、お客さまのところでは何か作業をしたら、必ず5分間はその周りを掃除するとか、毎月の小さな行動の目標を決めて、月末に上司と一緒に振り返り、そして全体会議で評価して、来月の目標を決めるという取り組みをしている会社があります。それによって、この会社は大成功を収めました。売り上げや利益は過去最高を更新し続けていますし、離職率は格段に下がっています。

BP: 長引く不況とともに、IT関連企業も厳しい競争にさらされ続けています。そうした時代を生き抜くためのアドバイスをお願いします。



小宮氏: 経済情勢や市場環境は時々刻々と変わっていきませんが、大切なのは、他社との違いをいかに明確にすることです。わたしの顧問先の会社で、いちばん伸びているのは印刷会社さんです。出版不況の嵐が吹き荒れる中で、この印刷会社さんの売上高は10年前の4億円から前期は100億円を超えるまでに急成長しています。

市場の変化に合わせてやり方を変えたのが躍進の理由です。かつては製版から印刷まで請け負っていたのですが、製版データはお客さまからインターネット経由で提供してもらい、印刷コストを極限まで抑えて、全国どこにでも納品するという印刷のネット通販ビジネスを始めました。

お客さまが欲しいのは、安くて品質のいい印刷。ただ、それだけです。そのた

めには自分が何をすればいいのかを考えればいいだけの話で、やり方を変えればいい。それを知るためにも、経営者は自分たちが置かれている環境を素直に受け入れなければならないわけですね。市場で何が起きているか、お客さまが何を求めているのかを見極められるかどうか。チャンスはいくらでもあります。

その意味では、競争の激しい業界のほうが有利です。ちょっとした差別化によってお客さまがすぐに集まりますからね。他社との違いがないから競争が激しいわけで、ちょっと他社と違いを出せば、たちまちシェアを拡大できるはず。競争相手がいて有難いぐらいに思わなければなりません。ライバルと自社の強み、弱みをきちんと分析して、お客さまの求めるものを出せばいいのです。**BP**

8

ついにWindowsの新バージョンが発売される!

このチャンスは
逃さない!!

Windows 8 の導入シナリオ

Windowsの新バージョン「Windows 8」が2012年10月26日にリリースされる。この新しいWindowsは、ウルトラブック(Ultrabook)やタブレットなどの新たなデバイスへ搭載することで、ビジネスのワークスタイルに劇的な変革をもたらす可能性を秘めている。SaaSやクラウドサービスとの連携を強化し、クライアントOSとしては、初めて仮想化環境を実現する「Hyper-V」を搭載。さらに、タッチ操作に対応するModern UI Style (Metroから名称変更)を搭載する。そして目玉機能の一つにWindows 8環境をUSBメモリなどで持ち運べる「Windows To Go」もリリースされている。そこで、今回の特集では、発売1か月前にWindows 8の新機能を紹介しながら、Windows 8の導入シナリオを考えてみたい。

シンプルになった Windows 8 の各エディション

Windows 8 と 7 のエディション比較と買い方

4つのエディションに 集約されたWindows 8

Windows 7は、Starter、Home Premium、Professional、Enterprise、Ultimateに加え、新興国市場向けに機能を限定したHome Basicの6つのエディションで構成される。エディションが多いので、どれを選んだらよいのか分かりづらいという意見もあった。Windows 8では、通常版であるWindows 8に加え、Pro、Enterprise、RTの4つのエディションでリリースを予定。その中で、RTはARMプロセッサを搭載したタブレットやPC向けで、Enterpriseは、ProとSAライセンスの組み合わせで提供される。ビジネスでの導入は、パッケージ製品よりもライセンス販売が主流となる。

オフィスで利用するなら Windows 8 Proの提案が主力

では、どのように導入提案を行えばよいのだろうか。導入方法としては、インストー

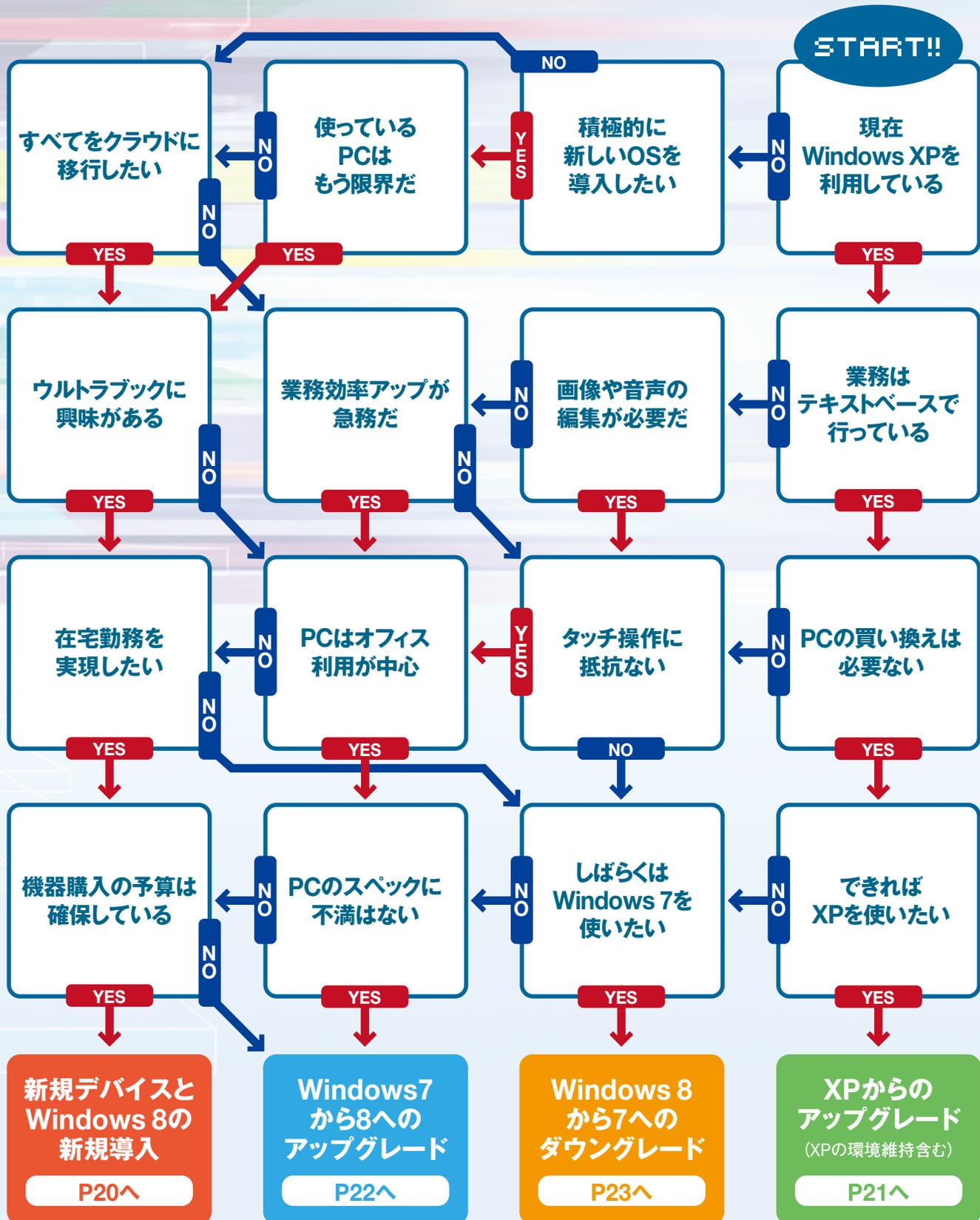
ルされたPCやデバイスを購入する方法と、既存のPCをアップグレードする方法がある。Windows 8の機能を十分に使うなら、タッチ操作やHyper-Vなどの必要な機能を活用できるか確認の上導入することが望ましい。一方、アップグレードの場合、現在の使用OSがWindows 7 Starter、Home Basic、Home Premiumであれば、Windows 8の通常版、もしくはWindows 8 Proへアップグレードが可能だ。Windows

7 EnterpriseとUltimateは、Windows 8 Proへのみアップグレードできる。Windows 8の各エディションの機能は、下の表にまとめたので参考になれば、幸いである。ビジネスで利用するなら「ドメイン参加」や各種のクライアントに対応するWindows 8 Proが必須なのではないか。

次のページからは、Windows 8の具体的な導入方法と、そのメリットについて考えてみたい。

機能	エディション			
	Windows 8	Windows 8 Pro	Enterprise	Windows RT
スタート画面、標準アプリ	○	○	○	○
デスクトップ	○	○	○	○
Internet Explorer 10	○	○	○	○
強化されたExplorerなど	○	○	○	○
Storage Spaces	○	○	○	×
Windows Media Player	○	○	○	×
ドメイン参加	×	○	○	×
リモートデスクトップ クライアント	○	○	○	○
リモートデスクトップ ホスト	×	○	○	×
Windows Update	○	○	○	○
Windows Store	○	○	○	○
企業内サイトからのアプリインストール	×	×	○	×
VPNクライアント、BitLocker/BitLocker To Go、VHDからの起動、Hyper-Vクライアント、暗号化ファイルシステム、グループポリシー	×	○	○	×
Windows To Go、ダイレクトアクセス、ブランチキャッシュ、AppLocker、VDI強化	×	×	○	×

環境別 導入プランのフローチャート



導入シナリオ 1 機能をフル活用する

新規デバイスとWindows 8の新規導入

セキュアでシームレスな
ワークフローを実現する

Windows 8の機能をフルに活用するには、新しい機能に対応するデバイスとの組み合わせが効果的だ。Modern UIはマウスでも利用できるが、タッチ対応デバイスでの操作と比較すると操作性の差は歴然。例えば、キーボード分離型のタブレットであれば、外出中はタッチ操作で、メールや資料の確認を中心に活用し、オフィスや自宅では、キーボードによる書類や資料作成といったより生産性の高い業務活動ができる。これまで、タブレットはiPad、オフィスではWindows搭載のデスクトップPC、自宅では同じくノートPCなど、場所により異なるOSのデバイスを使用していたマルチデバイスワークフローをWindows 8なら一台にまとめられる。

さらに、Windows Phoneと組み合わせれば、Active Directoryによる認証の一元管理が容易になり、シームレスな情報連携が可能になる。多くのビジネスパーソンが望んでいた、スマート

フォン、タブレット、そしてPCのシームレスでセキュアなビジネス環境が実現する。

ビジネス改革のシナリオを描ける
Enterpriseエディション

Enterpriseは、プリインストール版がなくライセンスでSAを購入する必要があるため注意が必要だが、ビジネスで利用するなら、ProかEnterpriseをお勧めしたい。これらのエディションには、通常版にはない機能が含まれており、Windows 8の目玉ともなる新機能も含まれているからだ。例えば、Windows 8 Enterpriseに搭載される新たな機能として「Windows To Go」がある。これは、オフィスなどで利用しているWindows 8の実行環境をUSBメモリやポータブルHDDにインストールして、そこから直接起動できる機能だ。また、自宅や出張先にPCがあれば、「Windows To Go」により、普段のオフィスのPCと同じ環境を利用できる。移動中はWindows Phoneで資料の閲覧などを行い、作業環境を「Windows To

Go」で持ち運べば、移動中の重たい荷物から解放される。

「Windows To Go」は、在宅勤務やSOHOなどを支援するツールとしての活用が期待されるほか、災害時などの出社困難な場合に、どこにいても仕事を続けられるため、事業継続性もアピールできる。他にもWindows 8 Enterpriseには、ダイレクトアクセスやブランチキャッシュなどの複数拠点のある企業様が便利に使える機能も備えられている。また、リモートデスクトップ経由でもUSBデバイスやRemoteFXによる3D描画を利用できるようにVDI (Virtual Desktop Infrastructure) が強化されているほか、使用するアプリケーションを制御できるAppLockerなども利用可能だ。

近年のビジネス環境の劇的な変化で数年前とは求める機能が変わってきているエンドユーザ様も多い。そのためWindows 7でEnterpriseを利用していないエンドユーザ様に対しても、これらの機能が必要かどうかを見極めて提案したい。

● Windows 8 に搭載される新機能

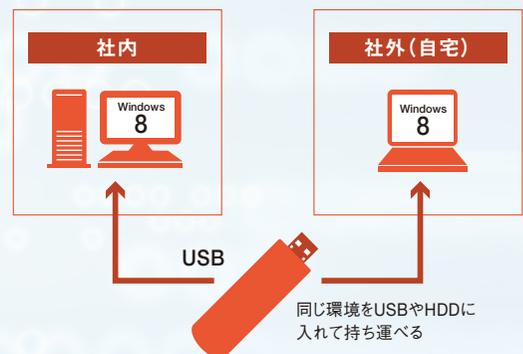
Hyper-Vクライアント

Hyper-Vを使って以前のWindowsをWindows 8上で起動することができ、Windows 8では利用できないアプリケーションなどを使える*。互換性が心配なアプリケーションの起動が必要な場合に有効活用できる。なお、Hyper-Vクライアントを使うためには、64ビットのプロセッサ、Intel VTやAMD-Vのハードウェア支援の仮想化機能であるSLAT (Second Level Address Translation) のサポートなどがシステム要件となるので、注意が必要だ。

*互換性は検証が必要となります

Windows To Go

自分のWindows 8環境をUSBメモリやポータブルHDDで持ち歩くことができ、他のPCでそこからWindows 8を起動することで、同じ環境を利用できるようになる。モバイル環境や在宅での利用など、さまざまな利用環境で同じようにWindows 8を利用できるため、企業に合わせた運用ができるだろう。場所を問わずに効率的な仕事ができることは、事業継続性の面でも大きなメリットがあり、最近注目されている労働環境の多様化にも貢献できる。



同じ環境をUSBやHDDに入れて持ち運べる

Windows XPからアップグレード

Windows XPのサポートが終了 XPからは買い換えが無難

現在、まだまだ多くのエンドユーザ様がWindows XPを利用している。しかし、Windows XPは2014年4月8日にサポートが終了するため、日常的に利用するOSとしてはセキュリティホールを改善できなくなる問題があり、企業は新たなOSに切り替える必要がある。そのため、2012年末から2013年にかけては、Windows XPからのアップグレードを計画する企業が増えると予想される。

Windows XPをWindows 8へアップグレードする場合、予想される問題が2つある。まず一つ目は、Windows XP時代のPCにWindows 8をアップグレードできるのか、また、インストールできても使用に耐えられるかという問題だ。システム要件を満たせばインストールは可能だが、仮にシステム要件を満たすぎりぎりのスペックの場合、本来のパフォーマンスで運用できるわけではない。そのため低スペックなPCにWindows 8を無理矢理アップグレードするのは、あまりおすすめできない。

もう一つは、Windows XPで開発した独自の業務アプリケーションを継続利用したい場合の互換性問題だ。Windows Vista以降では、UAC(User Account Control:ユーザアカウント制御)機能が標準で提供され、Windows XPで利用していた業務用の独自アプリは、インストールできないなどの互換性が問題となっていた。このため、Windows 7のProfessional、Enterprise、Ultimateでは「Windows XP Mode」を提供し、仮想環境でWindows XPを稼働させることで互換性の問題を解決している。ところが当時は、Intel VTやAMD-Vの仮想化支援機能をサポートしているプロセッサが少なかったため、「Windows XP Mode」を実行するとPCのパフォーマンスは低下し、その実用性には疑問があった。

Hyper-Vクライアントの 提案も考えてみる

Windows 8 Pro以上で注目される新機能が「Hyper-Vクライアント」だ。これは、Windows 8上で仮想マシンを

実行する機能で、Windows 8では実行できない互換性のないアプリケーションを利用したい場合の解決策として有効だ。以前から利用している業務用アプリケーションの互換性問題は、この「Hyper-Vクライアント」により、不安を払拭できる。この機能は、メモリやCPUの割り当てを自由に設定できるなど、従来の「Windows XP Mode」にはない柔軟な運用が行える。また、情報システム部門でのアプリケーションの検証などでも仮想マシンは役立つ。

Windows XPからWindows 8へのアップグレードを望まれるエンドユーザ様には、既存のPCに導入するよりも検証導入として、まずは数台のWindows 8 Proインストール済みPCを提案し、Hyper-Vクライアントを使用しながら、現在の業務に支障がないかを検証。その検証結果をもとに次の提案につなげたい。新しいPCはWindows XP時代と比較できないほど操作のレスポンスが良く、省電力性能も優れている点の説明が採用されるポイントとなる。

●Windows XPからのアップグレードで注意すべきポイント

Windows 8のシステム要件

プロセッサ	1 GHz 以上
メインメモリ	1GB (32ビット) または2GB (64ビット) 以上
HDD空き領域	16GB (32ビット) または20GB (64ビット) 以上
グラフィックカード	Microsoft DirectX 9 グラフィックスデバイス (WDDMドライバ付き)

Windows 8のシステム要件は、Windows 7とほぼ同等。XPやVistaなどのそれ以前のWindowsからのアップグレードは、上記要件を満たしているかどうかをチェックしたい。

アップグレードアシスタントが インストーラーに統合

Windows 7では、Windows 7 Upgrade AdvisorやWindows 転送ツールを使って事前にアップグレードのチェックを行っていたが、Windows 8ではこれらの機能がインストールディスクに統合され、自動的にチェックされるようになっていく。ハードウェアのチェックはもちろん、ソフトウェアの互換性のテストも行われる。



導入シナリオ 3 ソフトやデータの運用

Windows 7から8へのアップグレード

リプレイス提案の主軸となりそうな
Windows 7からのアップグレード

Windows 8の運用に必要とされるシステム要件は、Windows 7とほぼ同等であるため、現在Windows 7がスムーズに稼動している環境であれば、問題なくWindows 8へアップグレードできそうだ。

Windows 8は、クラウドをキーワードとして、業務効率に劇的な変革をもたらす可能性を秘めている。これまでは、利用者が個々にインストールしていた「メール」「ストレージ」「オフィスアプリケーション」のクラウドサービスをWindows 8は標準搭載する。「Outlook.com」や「SkyDrive」「Office Web Apps」などのサービスを利用して、メールや必要な文書をクラウド上に保存しておけば、いつでもどこでも業務の遂行が可能になる。

例えば、ウルトラブックやタブレットにWindows 8を組み込んで、「デバイスごと持ち運ぶ」場合や「Windows To Go」で「Windows 8の環境を持ち運ぶ」、「クラウドのデータ共有を活用する」といった、業務を継続する方法を選択できるよ

うになった。これはワークスペースがオフィスだけでなく、ネットワークに接続できる場所であれば、いつでも、どこでも、業務が遂行できることを意味する。場所に制約されない業務環境は、生産性を高め、自由なワークスタイルの提案につながられる。

追加の提案を組み合わせ
ビジネスの幅を広げる

新しいOSを入れ替える時期は、追加提案のバリエーションを増やし、ビジネスのボリュームを拡大させるチャンスだ。例えば、既存のWindows 7をアップグレードし、Windows 8として運用する場合、例えばタッチ操作は利用できない可能性が高い。この場合、タッチ操作に対応する外付けモニタを追加で提案してはどうだろう。マルチディスプレイで、生産性が向上するほか、フラットになるタッチ対応の大型モニタを利用すれば、デジタル製図台のような用途も想像できる。

またエンドユーザー様が、Windows 8

に移行の難しい業務システムを利用している場合の解決提案として、「たよれーる Office 365」を提案できる。大塚商会のサポートを「Office 365」に組み合わせた「たよれーる Office 365」は、SharePoint Onlineを活用し、業務アプリをWebアプリとして利用することもできる。インシャルコストとして開発費が必要になるが、古いシステムを管理運用する手間がなくなることや、社外からでもアクセスできるといったエンドユーザー様の利便性を向上できることは十分な訴求ポイントになる。

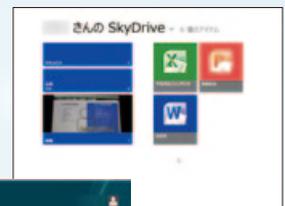
その他にも外回りが多い営業担当の従業員には、軽量で持ち運びやすいウルトラブックはもちろん、ARM版としてリリースされるWindows RTを搭載したタブレットの追加提案や、Windows Server 2012とも連携させたVDI環境を構築し、少し古くなったPCをシンクライアントとして有効活用させるなど、Windows 8の導入検討によって、さまざまな提案が可能となり、新たなビジネスチャンスを広げられる。

● 注意すべきポイント

クラウドと親和性の高いWindows 8

Windows 8のスタート画面では、メール、SkyDrive、メッセージング、カレンダーなどのアイコンが用意されており、Microsoftアカウントを使ってこれらのサービスを利用できるようになっている。Windows 8はこれらのクラウドサービスやパブリッククラウド、企業のプライベートクラウドを利用して、あらゆる場所から同じ情報にアクセスすることを想定して作られたOSといえる。Windows 8は、これまでのような単なるクライアントPCのOSアップグレードを考えるだけでなく、ビジネス環境やシチュエーション、ソリューションといったビジネス全体の中の一つとして捉えて、より興味を引く提案をすることが重要になってくる。

また、Windows 8にはConnected Standbyという機能も提供されている。これは、プロセッサや通信モジュールを省電力状態で動作させたまま、ディスプレイはオフにしている状態にするスタンバイモードだ。つまり、スマートフォンなどと同じように、ディスプレイをオフにしたままソーシャルメディアなどの更新をチェックすることが可能となるモードで、Windows 8のリリース後は、このConnected Standbyに対応したタブレットが登場してくることが予想される。このような新たなデバイスの存在もチェックしたい。



Windows 8から7へのダウングレード

アップグレード権と ダウングレード対応

新しいOSが発売される数カ月は、買い控えを防ぐために安価にアップグレードできる権利の付いたPCが販売される。今回の場合は、2012年6月2日から2013年1月31日までの間にWindows 7 Home Premium、Professional、UltimateがプリインストールされたPCを購入している場合、2013年2月28日までに登録することでWindows 8 Proに1,200円でアップグレードできる。ところが、このプログラムは企業向けには提供されない。

Windows 8が発売されると、PCの新製品には、当然、Windows 8が搭載されるようになる。発売後、しばらくは、Windows 7へのダウングレードへの対応が予想される。例えば、OEM/DSP版のWindows 7 ProfessionalやUltimateには、Windows VistaおよびXPへのダウングレード権が付与されていた。また、このダウングレード権では、いつでもWindows 7に戻すことが可能で、ダウングレード

OSとライセンスされたOS(この場合はWindows 7)のどちらかを利用することが可能だった。少なくともWindows 8 Proでは、最新OSの一つ前のバージョンであるWindows 7とその前のVistaへのダウングレード権が付与される見通しだ。

Windows 8の発売以降に Windows 7を選択できるのか

発売から時間が経つと、基本的に市場在庫を除き、Windows 7のプリインストール製品はなくなる。ところが、今後1年ほどの予測としては、Windows 7の32bit版がビジネスの主力となると考えられている。2012年でもWindows XPは需要があり、ダウングレードサービスもしくは、旧版のDSPを利用したインストールサービスで提供されている。互換性という特殊な事情があったせよ、ビジネスで利用するOSのリプレースは、慎重を期すということだろう。では、クライアントPCのリースの切り替えや、老朽化によるPCの導入の際、Windows 7を利用したい場合は、どうすればよいのか？

この場合、基本的にはPCメーカーのダウングレードモデルを使用ことになる。ダウングレードモデルとしては、Windows 8をインストールしたPCをWindows 7にダウングレード(移行)できる機種と、メーカーがダウングレード権を利用してWindows 7をインストールし、Windows 8を付属する機種が予想できる。添付のリカバリディスクでWindows 7に変更する場合は、非常に手間のかかる作業だ。多くの台数を導入する企業向けには、後者の機種になるだろう。この製品はおそらく後にWindows 8にも変更できるので、OSの移行を検討しているエンドユーザー様に最適な選択肢だ。

新しいWindowsが登場する時期は、パートナー様にとって、最大のビジネスチャンスといっても過言ではない。Windows 8を中心に新しいデバイスはもちろん、既存のサービスを組み合わせることで、ビジネスボリュームを拡大することができる。これから来るべきWindows 8の特需では、販売機会の損失だけは避けていただきたい。**BP**

●注意すべきポイント

Windows Vista以降で独自アプリが使いづらい理由

Windows Vista以降導入されたUAC(ユーザーアクセス制御)によって、インストールを含む管理者権限が必要となるアプリケーションの動作が制限されるようになっていく。これによって、Windows XPで問題なく利用できていたアプリケーションがWindows Vista以降で利用できなくなるケースが増えた。

これらのアプリケーションを利用するためには、アプリケーションを右クリックして「管理者として実行」を選択するほか、UACを一時的に無効化する手段があるが、企業内のクライアントPCのすべてでそれを実行するのは手間がかかる。アプリケーション自体のプログラムを改修しなおすという手段もあるが、無駄な改修はしたくないというのが実情だろう。

このようなことから、Windows XPからアップグレードしながら企業が増えたため、Windows 7ではXP Modeが提供され、OEM/DSP版のWindows 7でも例外的に2バージョン前のXPへのダウングレード権が付与されたと考えられる。

XPへのダウングレード権は提供されない？

OEM/DSP版のWindows 7では、Windows XPへのダウングレード権が付与されていたが、OEM/DSP版Windowsのダウングレード権は元々「最新OSの1バージョン前のOSへダウングレードすることを許諾」するもので、XPへのダウングレードは特例だった。

2010年7月13日にOEM版Windows 7の提供が終了するまでWindows XPへのダウングレード権が提供されるとされているため、Windows 7ではしばらくはダウングレード可能だが、2014年4月にWindows XPのサポートが切れることを考えても、OEM/DSP版のWindows 8でWindows XPへのダウングレード権が付与されることは考えにくい。

Windows 8ではHyper-Vを使って既存の独自アプリケーションを利用できることや、導入を機にクラウドや仮想化環境の利用を進めて業務改革を行っていく必要があることを顧客に納得してもらうことが重要だろう。

第2特集

大型連休はIT管理のビッグチャンス!

長期休暇の前後に実践したい 3つのIT管理提案



基幹業務で使用しているサーバは、特別な事情でもない限り止めたくない。また、営業担当者が直行直帰や出張が続くと、会社から支給されたノートPCは、システムの構成や設定を最新の状態に維持することが難しくなる。そこでお勧めしたいのが、年末年始などの大型連休を利用してサーバの入れ替えやOSのアップグレードなどをまとめて実施するという提案だ。年末商戦前の秋は、嵐の前の静けさのごとく、エンドユーザ様のIT投資への意識が下がる時期だからこそ、「サーバ仮想化を利用したサーバ集約」「PCに対するIT資産管理」「PCに対するセキュリティ管理」をじっくりと提案することで、年末、年初の売上げアップにつなげたい。

コストカットや管理者負担の軽減に効果的な提案

●システムを止められる時こそサーバ集約のチャンス

● 仮想化&集約による台数減はコストの削減に直結する

業務システムごとにサーバを設置する方式は、業務のIT化が進めば進むほどサーバの台数が増えていくのが当たり前だった。しかし、VMwareやHyper-V、XenServerなどの仮想化ソフトウェアを使うと、より少ないサーバ台数で従来と同等か、それ以上の業務システムを稼働させることが可能になる。このサーバ集約、またはサーバ統合と呼ばれる方式は、1台のサーバ内に複数の仮想マシンを構築して、それぞれの仮想マシンを従来のサーバと同じように働かせるからだ。

サーバ集約は、エンドユーザー様にとって、いくつものメリットがある。まず、物理的にサーバを減らせるので、機器の購入コストを削減できる。また、サーバの台数が減れば、消費電力が減り、運用コストの削減にもなる。サーバは電源を入れているだけでもかなりの電力を消費するので、“アイドル”状態の

サーバを多数稼働させるよりも、集約してフル稼働させたほうが全体の消費電力を減らせるのだ。

最新のサーバは旧機種よりも省電力化が進んでいるため、集約先サーバに最新製品を選べば、より大きな効果が得られる。副次的な効果としては、サーバルームや設置場所の縮小、または廃止により、スペースの有効活用といったメリットもある。

その他にも管理対象のサーバ台数が減れば、運用管理の工数も削減できる。例えば、導入や入れ替え時の設置や結線、運用開始後のバックアップなどの作業だ。ハードウェア障害が発生した際も、サーバの台数が少なければ、短時間に故障箇所を特定でき、仮想マシンであれば、復旧も短時間でできることもある。このような運用管理の負担が減ることで、残業代や休日出勤といった人件費の削減も期待できる。

このようにサーバ仮想化は、多くのメリットを享受できるが、エンドユーザー

が導入を決めるまでには、大きな壁がいくつもある。その一つが切り替えのタイミングだ。

● 長期休暇を利用して安全にサーバを仮想化する

シナリオとしては、コストカットや管理者負担の軽減となる施策を連休中に行いませんかという提案はどうだろう。既存の業務システムで使用中のサーバを仮想化&集約するには、何よりもまずサーバを停止させなければならない。新しい業務システムを事前に用意したとしても、切り替えと動作確認の作業にはかなりの時間がかかる。緊急の場合は、一晩で終わらせることも可能だが、あらかじめ余裕あるスケジュールで作業を進めるほうがリスクは少ない。仮想化だけでなく、マスターデータの移行をとまなうサーバの入れ替えは、絶対に失敗したくない。この点をうまく説明することで、案件を成約させたい。

仮想化で広がるビジネスチャンス

手間がかかる部分こそ積極的にサポートしたい

サーバ仮想化の際、最新のソフトウェアパッケージはサーバ仮想化に対応していることが多いが、何年も前から使い続けている製品の場合は要注意だ。中には、業務アプリケーションそのものは対応していても、データベースサーバを最新版にアップグレードすれば仮想マシン上での動作が可能になることもある。自社開発のアプリケーションなどで仮想化が難しい場合は、SaaSやクラウドサービスなど初期投資にそれほどコストのかからない新たなシステムへの移行を視野に入れた提案も検討したい。

稼働中の業務システムを仮想化&統合する場合は、システム構成そのものは物理仮想移行(P2V)ツールで容易に移し替えられるが、旧システムのマスター類やデータベースは手作業(アンロード/ロード)で引き継ぐことになる。この作業は、非常に負荷がかかるので、パートナー様が請け負うことで、ビジネスの拡大と信頼を勝ち得るチャンスでもある。

集約 複数の物理サーバを集約



提案のポイント

- ✓ 節電など経費の削減
- ✓ 管理者負担の軽減
- ✓ トラブル復旧が容易



節電対策や機器の管理効率に効果あり

●プロファイルの一括適用やソフトのアップグレードも手間なく完了

クライアント端末にも求められる運用管理

IT機器を活用し、業務の生産性を高めるためには、サーバとともにPCやタブレット端末、スマートフォンなどクライアント端末のIT運用管理が重要となる。クライアント端末に対する基本的なIT資産管理としては、台帳管理がある。装置に個別の番号や名前を付けて、機種、ハードウェア仕様、購入日、廃棄予定日、リース残存価額、使用中の部署や従業員の名前などを記録するという管理方法だ。

もう一つの基本的な管理としては、ソフトウェア管理がある。これは各クライアント端末に組み込むソフトウェア(OS/エージェント/アプリケーション)をあらかじめ決めておき、足りないものやバージョンが古いものについては最新版をネットワーク経由で自動的にインストールし、存在してはならないものについては自動的にアンインストールする、といった管理だ。システムポリシーなどの設定

データも配布できるので、節電対策のための省電力設定を簡単に強制適用することも可能。障害が発生した際の原因究明や、市販ソフトウェアを不正に使用していないことの証明にも利用できる。

エージェントを使った自動化で運用管理は省力化できる

ノートPCやタブレット端末、スマートフォンなどのモバイル端末は、基本的に社内での移動や社外へ持ち出して活用することが多い。紛失や盗難のリスクに常にさらされているのだ。そのため情報漏えいを防ぐセキュリティの確保の意味でも、しっかりとした運用管理を提案したい。

クライアント端末に対するこれらの管理は、ネットワークを活用することによって自動化できる。その基本となるのが、各クライアント端末にインストールされたエージェントと呼ばれるソフトウェアだ。このエージェントをあらかじめ組み込んでおく方式なら、サーバ側の管理ソフトウェアと自動通信できるので便利だ。このエージェント方式の場合は、いつどのようにエージェントを組み込むかが課題となる。

新たに導入するものについてはキティングの際に組み込んでしまえばよいが、継続使用中のものに追加で組み込む場合は、機会は限られている。システム管理者が業務の合間に行う方法もあるが、年末年始などの大型連休に一齐に行くと効率が良い。そしてエージェントの組み込みで満足するのではなく、管理ソフトを活用し、使用状況の確認はもちろん、アンチウイルスを最新の状態に保つ、ソフトのアップグレード適用などを随時行いたい。そのためにも“夜間や休日はオフィスに持ち帰って社内ネットワークにつなぐ”という運用ルールの策定が必要となる。

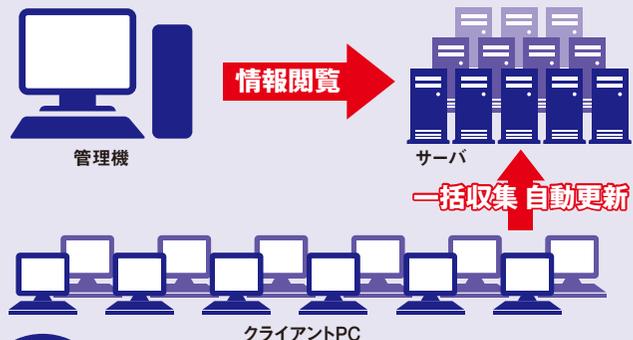
この総合的な管理ソリューションの提案でエンドユーザ様の業務効率を高め、次の案件へとつなげたい。

IT資産管理ソフトの活用

Active Directoryとの連携が基本 MDM機能を備えた製品も増加中

IT資産管理のための最初のステップとなるのが、Active Directoryなどのディレクトリサービスを導入すること。ほとんどのIT資産管理ツールはディレクトリサービスに登録された機器のみを管理対象として扱い、状況を記録したデータもディレクトリに紐付けて記録しているからだ。

クライアント端末管理ツールに標準で装備されていることが多い管理機能は、ハードウェア/ソフトウェア管理、ソフトウェア配布、ネットワーク機器管理、ソフトウェアライセンス管理、資料配付など。タブレット端末やスマートフォンの普及を受けて、アプリの自動配布や紛失/盗難時の「自動ロック」「データ自動削除」などのモバイルデータ管理(MDM)機能を備えた製品も増えている。



提案のポイント

- ✓ 未使用機器の電源OFFで節電
- ✓ ソフトの更新で情報漏えいを防ぐ
- ✓ 管理の難しいスマートデバイスもOK



休暇後は万全のセキュリティ対策を

●BYOD(私物利用デバイス)からウイルス蔓延を防ぐ

連休中に発行されたセキュリティパッチをいかに素早く適用するかが課題

情報セキュリティの観点からは、連休明けに発生しがちなセキュリティ事故／セキュリティインシデントへの対策を整備しておくことも運用管理の重要なテーマとなる。

まず、セキュリティパッチへの対応。ITセキュリティの世界はグローバル基準で更新されているので、重要なセキュリティパッチが連休中に発行されることも珍しくない。連休の初日にリリースされると、数日間のブランクが空いてしまうわけだ。その結果、連休明けのオフィスでPCをオンにすると、マルウェアに感染したり情報を盗み取られたりといった被害に遭いかねない。

最善の対策は、連休中は会社支給のPCを社内ネットワークに接続しておくという運用ルールを徹底した上で、セキュリティパッチがリリースされたタイミングで自動的に適用してしまうこと。セキュリティ対策用のサーバを24時間365日稼働さ

せておき、各PCはリモート電源管理機能(Intel vProテクノロジーなど)で所定の時刻に自動電源オン／オフさせればよい。

次善の策として、連休明けの最初の電源オン時にセキュリティパッチを強制適用するという方法もある。Windowsに関するセキュリティパッチについては、連休中にリリースされたものをサーバ側のWindows Update Servicesでまとめておき、グループポリシーやクライアント端末管理ツールの機能で組み込めばよいだろう。

社外から持ち込まれた機器にはセキュリティ検査後に接続を許可する

もう一つの重要な対策が、社外から持ち込まれるクライアント端末に対する「検疫」である。会社支給のノートPCやBYODのタブレット端末／スマートフォンが自宅などでマルウェアに感染していると、それを社内LANに接続した瞬間にネットワーク上のサーバやPCが感染してしまう可能性があるからだ。

そうした惨事を防ぐのに役立つのが、「検疫ネットワーク」と呼ばれるセキュリティソリューションである。このソリューションでは、仮想LAN(VLAN)などの技術を駆使して「本物の社内ネットワーク」と「他の機器にアクセスできない閉鎖環境」の2種類のネットワークを社内LAN上に構築。クライアント端末が社内LANに接続された段階では閉鎖環境の中に閉じ込めておき、セキュリティ検査が済んだら接続先を本物の社内ネットワークに切り替える、といった操作を自動的に行ってくれる。どのようなセキュリティ検査をするかは、セキュリティポリシーで自由に決めればよい。

検疫ネットワークの代表的な方式は、シスコシステムズのNetwork Admission Control(NAC)、日本マイクロソフトのNetwork Access Protection(NAP)、Trusted Computing Group(TCG)のTrusted Network Connect(TNC)の3種類。これらの機能を内蔵したゲートウェイ装置や検疫アプライアンスも、ネットワーク機器ベンダーから多数リリースされている。BP

セキュリティを確保する

マルウェア持ち込みをシャットアウトしてくれる検疫ネットワーク

社外から持ち込まれたクライアント端末は、その企業のセキュリティポリシーが求める条件をクリアしていない可能性がある。そうした機器によって社内ネットワークがマルウェアなどに感染してしまうのを防ぐのが、検疫ネットワークと呼ばれるソリューション。連休明けへの備えとしてだけでなく、最近急増しつつあるBYODへのセキュリティ対策としてもきわめて重要だ。

ただ、検疫ネットワークを構築するには、セキュリティ管理サーバや認証サーバ(RADIUS)などが必要になる。社内に大きな設備を置きたくない場合は、クラウドサービスとして提供されている一般的なセキュリティサービスを契約するだけでも大きな効果が期待できる。

提案のポイント

- ✓ パターンファイルの更新
- ✓ スキャン前は接続不可に
- ✓ 不正なアプリをブロック





IT Keyword
最新ITキーワード

オンライントウ オフライン 【O2O : Online to Offline】

インターネット全盛の今、リアル店舗への消費者の来店回数は減少傾向にある。この動きに歯止めをかけ、インターネットで集めた顧客を実店舗に誘導しようとするO2O。スマートデバイスの普及が進む中、集客の切り札として注目されている。

O2Oとは、Online to Offlineの略。オンラインで集めた顧客をオフラインに誘導すること、つまり、インターネットでのオンラインショッピングに流れつつある消費者を実店舗に呼び戻すための取り組みを意味する。

マーケティングの世界で従来から分析される法則に、消費者の購買行動を表すAIDMA(アイドマ)がある。これは消費者がある商品を知って購入に至るまでには、注意(認知)→関心→欲求→記憶→行動という段階があり、テレビや新聞の広告で商品の認知度を高めることで、リアル店舗で購入を促すという販売戦略だ。

ところが、インターネットの登場によってこのモデルに若干の変化が生じるようになった。認知に始まって購買で完結するというプロセスは同じでも、認知のメディアとしてWebサイトやSNS、購買の場としてオンラインショップやeモールを消費者が選ぶようになったのである。Webサイトで商品を探し、実店舗で手触りなどを確かめ、価格比較サイトで最安値のオンラインショップを選んで注文するというのが、その典型的な行動パターンだ。

もちろん、こうした「中抜き」現象はリアルな店舗を持つ小売店にとって歓迎すべきことではない。そこで、B2C(対消費者)型のeコマースが脚光を浴び始めたころから、さまざまな共存策が考えられてきた。オンラインショップで注文した商品を小売店で受け取る「クリック&モルタル」や、付加サービスや割引を実店舗で受けられる「オンラインクーポン」などが、その好例である。

さらに進んで、現在では、その時・その場に合ったレコメンドーション(お勧め)を消費者のスマートフォンなどに送り込む方式がO2Oの本命として登場している。例えば、ショッピングモールの入り口に設置した機器で顧客の入

場を自動的に検出し、その顧客の属性や購買履歴に基づいて推奨する商品やサービスを決め、短時間だけ有効な割引クーポンをメッセージとして送り込むような方式だ。プライバシー保護の観点から、来店を自動的に検出するのではなく、顧客が積極的にチェックインした時にレコメンドーション処理を始めるようにしている導入例も多い。

このO2Oを実現するには、小売店の側でも十分なIT投資をすることが求められる。まず、CRM(顧客関係管理)システムを構築し、顧客属性を登録しておく必要がある。このとき、また、顧客が使っている端末の種類が分かれば、そのスマートフォンの能力を最大限に引き出すサービスを提供できる。

その時・その場に合ったレコメンドーションを顧客に提供するには、リアルタイム型のDWH(データウェアハウス)やBI(ビジネス情報)システムも用意しておくことよ。さらに、スマートフォン用の独自アプリを開発すれば、顧客が今いる場所をGPSで自動的に検索して最寄り店舗に誘導するといったサービスも提供できる。専用アプリの開発には多少のコストがかかるが、スマートフォンの機能をフルに引き出すにはベストとなる選択肢だ。

O2O市場の拡大を見越して、これをサービスのメニューに加えるSaaS事業者も登場しはじめている。SaaSであれば、CRMやDWHのためのサーバなどを自ら導入する必要がなく、利用者が急増しても容易に対処できる利点がある。また、専任のIT担当者がいなくても運用が容易なので、システムメンテナンスに時間をとられることなく、サービスの充実に注力できる。リアル店舗の集客に悩むエンドユーザー様への切り札として、パートナー様が提案を検討する価値はあるのではないかと。

Possibility of IT basic technology

進化する

IT 基礎技術の可能性

text by 石井英男

1970年生まれ。ハードウェアや携帯電話などのモバイル系の記事を得意とし、IT系雑誌やWebのコラムなどで活躍するフリーライター。

プラチナバンド獲得はソフトバンク躍進のきっかけに？

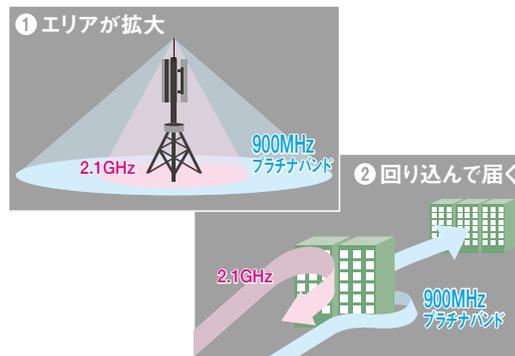
2012年3月1日、総務省はソフトバンクモバイルに対し、900MHz帯の免許を正式に交付した。900MHz帯は、いわゆるプラチナバンドと呼ばれている帯域であり、電波が遠くまで届きやすく、ある程度の障害物なら回り込んで伝わるといった性質を持つため、携帯電話などの通信用途に適している。特に価値が高い帯域という意味で、「プラチナバンド」と呼ばれている。プラチナバンドは700MHz～900MHz帯を指しており、そのうち800MHz帯は、以前からNTTドコモとKDDI(au)が利用している。ソフトバンクはプラチナバンドの免許を持っておらず、主に2GHz(2.1GHz)帯を利用して携帯電話事業を行っていた。2GHz帯は、波長が短いため、障害物の陰に回り込みにくく、建物内や山間部には電波が届きにくい。

ソフトバンクの携帯電話は、サービスエリア内でも電波が弱く、接続に対する不満が多かった。ソフトバンクの孫正義社長は、「プラチナバンドを持たず、不平等な戦いを強いられたためだ」と語っており、同社のプラチナバンド獲得はまさに悲願でもあった。孫社長は3月1日の会見において、「プラチナバンドを獲得したことで、言い訳できない状況になった。これからは平等な戦いになる。繋がらないソフトバンクは、一気に改善される」と語った。もともと免許を得ただけなので、今後、900MHz帯対応基地局を新たに設置し、900MHz帯のサービスエリアを構築していく必要がある。端末側でも対応が必要だ。ソフトバンクの対応端末としては、「iPhone 4」「iPhone 4S」「iPad 2」「新しいiPad」「PANTONE 4 105SH」などが挙げられるほか、2012年夏モデルの全機種が900MHz帯に対応する。

ソフトバンクの900MHz帯サービスは、2012年7月25日に開始されたが、7月31日に行われた四半期決算の発表会見において、孫社長は、「ある日突然、全国で繋がるわけではない。現在は、微調整しながらテストフェーズとして進めており、これから一気に増やす」と語った。これまでは、「一気に改善される」という強気な発言を行っていたが、こちらの発言のほうがより現実に即しているだろう。

現時点では、iPhone 4/4Sなどのユーザも、900MHz帯サービスの恩恵を感じることはほとんどない。ソフトバンクは、900MHz帯対応基地局を、2012年度末までに1万6,000カ所、2013年度末までに2万6,000カ所に設置するとしている。かなりのスピードではあるが、利用者が繋がりやすさの改善を実感できるまでには、まだしばらくかかる。iPhone効果もあり、8月11日には契約者数3,000万人を突破するなど、快進撃を続けているソフトバンクだが、利用者数の急増にインフラが追いついていないという批判もある。プラチナバンドの獲得によって言い訳ができなくなった、ソフトバンクにとって、これからの1年はまさに正念場となるだろう。

なお、テレビの地デジ化に伴う電波再編によって、新たに携帯電話事業者に割り当てられることになったもう一つのプラチナバンドが、700MHz帯だ。こちらは、2012年6月28日に、NTTドコモ、KDDI、イー・アクセス(イー・モバイル)の3社に免許が交付された。700MHz帯は、LTEと呼ばれる3.9世代移動通信システム向け帯域であり、上記の3社は2015年に700MHz帯サービスを開始する予定だ。2015年には、各携帯電話事業者が700MHz帯対応基地局の設置を急ぐことになり、関連市場に大きな需要が誕生する。**BP**



プラチナバンドと呼ばれる900MHz帯は、2.1GHz帯に比べて、遠くまで電波が届きやすく、障害物も回り込みやすいという利点がある