

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

2013
vol.
70



【巻頭特集】

新しいプロセッサで何が変わるのか？

Haswellの真実

●巻頭インタビュー

中央タクシー株式会社
代表取締役会長

宇都宮 恒久氏

走っているのを見るだけでも、
幸せな気持ちになれる
タクシー会社とは？

●第2特集

ビジネスチャンスを探り起こす！

新コミュニケーションソリューションの可能性

●CAD情報

「2014年問題」を機に設計環境を強化！

Windows XPのマイグレーションは
オフトデスク製品の最新版を売り込む絶好の好機

●Navi Value

全国各地のパートナー様に元気をお届けする
ビジネスパートナー事業部 拠点紹介

第2回 中部パートナー課

●SaaSビジネス最前線 BP PLATINUM Type-S

SaaS型の侵入検知および遮断システム

サーバテクト(SERVETECT)

●メーカーズボイス

イメーション株式会社

Presented by
Otsuka Corporation

CONTENTS

巻頭インタビュー

- 8 中央タクシー株式会社
代表取締役会長
宇都宮 恒久氏
走っているのを見るだけでも、
幸せな気持ちになれる
タクシー会社とは？

ITソリューション

- 18 巻頭特集
新しいプロセッサで何が変わるのか？
Haswellの真実
- 26 第2特集
ビジネスチャンスを掘り起こす！
**新コミュニケーション
ソリューションの可能性**
- 52 SaaSビジネス最前線 BP PLATINUM Type-S
SaaS型の侵入検知および遮断システム
サーバテクト (SERVERTECT)
- 60 CAD情報
「2014年問題」を機に設計環境を強化！
**Windows XPのマイグレーションは
オートデスク製品の最新版を売り込む絶好の好機**
- 70 メーカーズボイス
イメージン株式会社

製品情報

- 14 New Products
- 56 ソフトウェアカタログ

コラム

- 72 最新ITキーワード
- 74 IT基礎技術の可能性



BP Navi Value

- 34 Information
全国各地のパートナー様に元気をお届けする
ビジネスパートナー事業部 拠点紹介
第2回 中部パートナー課
- 36 教育ビジネス
オフィスソフトやスマートデバイスの導入直後から
業務効率を向上させる「人材育成支援サービス」
- 40 PC修理サービス
PC販売の付加価値として有効なPC修理サービス
確かな技術力でキッティングサービスも提供
- 42 Web回線提供サービス
「たよれーる どこでもキャビネット」で
スムーズな情報共有と経費削減を支援
- 44 導入支援
エンドユーザ様の注文仕様に合わせたPCを迅速に納品
パートナー様の手間を軽減するキッティングサービス
- 45 MRO調達ビジネス
主力製品とサプライビジネスの組み合わせにより
相乗効果が期待できるWeb購買サイト「TPS-SHOP」
- 77 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23回

宇都宮 恒久氏

中央タクシー株式会社代表取締役会長

走っているのを見るだけでも、
幸せな気持ちになれる
タクシー会社とは？

“タクシー不況”は、年を追うごとに深刻化し、地方に行けば行くほど厳しい状況だが、そんな中で右肩上がりに売上高を伸ばし続けている会社がある。長野市の中央タクシーだ。車両115台規模で売上高15億円は全国でもトップクラス。強さの秘密は、利用客の心をとらえて離さない思いやりのこもったサービスにあるという。「中央タクシーが走っているのを見るだけでも、幸せな気持ちになれる」というほど客を魅了する秘密とは何か？ 同社の創業者で会長の宇都宮恒久氏に聞いた。

「お客さまが先、利益は後」 タクシー業界の常識に挑む

BP: 中央タクシーには、接客サービスの素晴らしさを示すエピソードが数えきれないほどありますね。なかでも、乗務員さんがお客さんの子どものために靴下を届けてくれた逸話には感動しました。

宇都宮恒久氏(以下、宇都宮氏): お客さまは、結婚式に出席するため、小さな男の子を連れて東京から長野にやってきた若いお母さんだったそうです。冬のとても寒い朝で、男の子の足は冷え切っていました。そこでお母さんは、タクシーに乗ってから乗務員に「この子に厚手の靴下を買ってあげたいので、式場に行く前に洋品店に寄ってもらえませんか?」と頼んだのですが、あいにく朝が早すぎて、どの店も開いていません。やむをえずそのまま式場に向かい、式が始まるのを待っていると、一時間後にその乗務員が式場にやってきて、自分が買った靴下を届けてくれたのです。お母さんは非常に感激されたようで、この乗務員にとっても丁寧な感謝の手紙を送ってくださいました。このときの靴下は、いまでも大事になさっているそうです。

BP: もうひとつ驚かされたエピソードは、わずか数百メートルの距離でも、乗務員さんたちが嫌な顔ひとつせず、喜んでお客さんを運んでいらっしゃるということで

す。ほかのタクシー会社では、とても考えられません。

宇都宮氏: わたしたちのお客さまには病気のお年寄りや障害をお持ちの方も多く、そうした方々の中には、ご自宅から病院までわずか200~300メートルの距離でもタクシーを利用する方もいらっしゃいます。わたしたち健常者にとっては200~300メートルでも、お年寄りや障害をお持ちの方にとっては2~3キロ、場合によっては20~30キロに感じることであってあるはずですよ。そうしたお客さまの立場になれば、たとえ数百メートルでもクルマで運んであげたいと思います。わたしだけでなく、すべての乗務員が同じように思ってくれているはずですよ。

中央タクシーは、間もなく創業40年を迎えますが、1975年に会社を立ち上げたときから「許認可事業としてではなく、サービス業としてのタクシー会社」を目指して取り組んできました。

創業当時、タクシー業界のサービスの悪さには目に余るものがありました。お客さまをお客さまとも思わないような無礼な振る舞いや言葉遣いが横行しており、同じ業界に携わる者として、とても恥ずかしく感じたことを覚えています。だからこそ、われわれはサービスを第一に考えよう、お客さまに喜んでいただけるタクシー会社になろうと一生懸命努力をしてきたのです。

当社は、「お客さまが先、利益は後」

という基本理念を掲げています。利益はもちろん大事ですが、それ以上に、お客さまのご期待やニーズにしっかりとお応えすることが大切だと考えているのです。たとえ数百メートルでも、お客さまがそれをお望みであれば喜んでクルマを動かしますし、丁寧に送り迎えをさせていただきます。

乗務員同士の間関係がサービスの質を高める

BP: そうした意識が経営者だけでなく、乗務員さんをはじめ全社に浸透しているのが素晴らしいですね。先ほどの靴下のエピソードですが、この乗務員さんの心温まるサービスは、自発的に行われたものだと聞きました。「お客さまが先、利益は後」という理念をしっかりと理解し、状況に応じて何をすべきかをきちんと判断できるからこそ、こうしたサービスを実現できるのではないのでしょうか?

宇都宮氏: 当社には、サービスに関するマニュアルは一切ありません。乗務員に義務付けているのは、「ドアサービス」(乗務員がクルマを降りて客の代わりにドアを開閉するサービス)、「雨の日は傘を差してお客さまを送り迎えする」、「乗車時の自己紹介」の3つの基本動作だけで、それ以外のサービスはすべて、それぞれの乗務員が自発的に行っています。

喜んでいただけるサービスはお客さまごとに千差万別ですし、その時々状況によっても求められるものは異なります。すべてをマニュアルにしたら、もの凄い厚さになってしまうでしょう。そんなものは誰も読もうとは思わないので、マニュアルどおりのサービスが実践されるはずありません。

あえてマニュアルをつくらず、乗務員



一人ひとりの自主性を尊重しているからこそ、本当の意味でお客様に喜んでいただけるサービスが提供できるのだと思います。

BP: そうした自主性の高いサービスの秘密は、乗務員さん同士の緊密な人間関係にあると聞きました。

宇都宮氏: 乗務員をはじめとする社員同士が良好な人間関係を築き上げられれば、それはよい社風となり、よい仕事に結び付くと信じています。

人間関係づくりのための工夫はいろ

いろありますが、例えば、2010年には「ハートフルカード」というものを始めました。乗務員や内勤の事務員に会社の内外で見聞きした素晴らしいこと、感動したことなどをカードに書いてもらい、社内に掲示する活動です。

「事務員の〇〇さんが駐車場わきの土手に花を植えてくれました。とてもきれいで毎日心が癒されます」とか、「〇〇さんは社内に落ちていたごみを見つけると、勤務中でもすぐに拾って捨ててくれます。本当にありがとう」と書か

れたカードがいくつも並べられると、それを見ているだけでとても幸せな気持ちになります。同時に、それぞれの乗務員や事務員への親しみや感謝の気持ちが増して、人間関係がどんどん深まっています。

創業時から人間関係づくりは重視していて、最初はあいさつの励行から取り組みました。乗務員が仕事に向かうときは「行ってきます」、内勤の事務員たちは「行ってらっしゃい」と明るく送り出す。戻ってくるときは「ただいま」「お帰りなさい」。そして、どんな些細なことでも「ありがとう」と感謝の気持ちをきちんと言葉で伝えること。あいさつが当たり前になれば、誰もが互いを思いやりますし、お客様に対しても、自然に感謝と思いやりの気持ちが持てるようになります。

まさに、よい人間関係からよい社風、よいサービスが生まれるわけです。

あえて未経験者を乗務員に採用する理由とは？

BP: ところで、中央タクシーでは未経験者しか乗務員に採用しないそうですが、これは業界内では異例のこのようですね。狙いは何でしょうか？

宇都宮氏: 言葉は悪いかもかもしれませんが、経験者には業界の「垢」のようなものが染みついている、なかなか拭い去ることができません。まっさらな状態であれば、何の先入観も持たず、お客様が喜んでくださるサービスを最優先するわたしたちの理念や姿勢を自然に受け入れてくれるはずですからね。

もちろん、未経験者ですから即戦力にはなりませんし、仕事や道順などをイチから教えなければならぬので、育てるのには相当の時間が掛かります。現在のように、すべての乗務員が自発

的にお客さまに喜ばれるサービスを提供できるようになるまでには、20年近く掛かりました。

しかし、長い年月を掛けて築き上げてきた社風はしっかりとしていますから、新たに未経験者を迎え入れても、社員同士の人間関係に溶け込むうちに、当社の理念や姿勢をきちんと理解し、自発的に行動してもらえるような環境はすでに整っています。

良好な人間関係には、人材の定着率を高めるメリットもあるんですよ。

タクシー業界は慢性的な人手不足に苦しんでいて、年間の離職率は30%前後にも上るといわれます。当社も創業後しばらくは、なかなか乗務員が確保できず、採用してもすぐに辞められてしまうのが悩みのタネでした。

ところが、乗務員同士の人間関係が緊密になるにつれて、離職率はどんどん低くなっていきました。素晴らしい仲間やお客さまとの出会いが、人材を繋ぎ止める力になるのですね。

現在、当社の年間離職率は2%前後ですが、これはタクシー業界では奇跡とも言える低水準です。

BP:乗務員の方々に自主性があるだけでなく、一つひとつのサービスの中に、お客さまを思いやる気持ちが込められているのが素晴らしいですね。

宇都宮氏:一人ひとりの乗務員には、何も「特別なことをやっている」という意識はないと思います。

タクシー業は、お客さまを送り迎えることで、そのお客さまの人生に触れる仕事なのです。仕事を通してお客さまの人生をお守りするという気持ちがなければならぬとわたしは考えています。その考えが40年近くに及ぶ歴史の中で会社全体にしっかりと定着し、す

べての乗務員にとって当たり前のことになったのだと思います。

乗務員のお客さまに対する思いやりの深さを示すエピソードがあります。

1998年に長野冬季五輪が開催される直前の話です。世界中から選手や関係者、そして大勢の観客が押し寄せるはずなので、「これはすごい特需になるぞ」とわたしは大喜びしました。

すると、そんなわたしを見て、一人の乗務員がこんなふうに見えたのです。「五輪期間中、普段乗っていただいているおじいちゃん、おばあちゃんたちはどうなるんでしょう?」

わたしは、その言葉にハッとさせられました。たしかに、特需に目がくらんで外部からのお客さまを優先したら、いつも当社を利用してくださっている地元のお客さまたちにご迷惑をお掛けすることになってしまいます。

結局わたしたちは、五輪期間中も普段どおり地元のお客さまのためのサービスに努めました。

本来ならわたしが一番に気付くべきことなのに、このときばかりは、お客さまに対する思いやりとは何かということ乗務員に教えられました。同時に、彼らのお客さまに対する思いやりが本物であることを実感できて、とてもうれしかったですね。

BP:中央タクシーは、長野駅から成田空港までをワゴンタクシーで結ぶ「空港便」や、自宅送迎付きのワゴンタクシーによる日帰りツアー「家からの旅」など、ユニークなサービスも提供していますね。

宇都宮氏:いずれもタクシー業界では画期的なサービスだと思います。「空港便」は、ご自宅から空港まで送り迎えさせていただくことで、お客さまが自ら重い荷物を運んだり、鉄道やバスを何度

も乗り換えたりする負担から解放されまし、**「家からの旅」**もご自宅まで送り迎えるので、お土産をたくさん買って荷物が重くなっても安心です。しかもツアーガイド兼任の乗務員が、当社の通常のタクシーと同じように思いやりのあるサービスを提供します。

BP:サービスの種類はさまざまでも、「お客さまが先、利益は後」という基本理念はすべてに共通しているわけですね。

宇都宮氏:お客さまからお礼のお手紙をたくさんいただくのですが、そのひとつに「街で中央タクシーのクルマが走っているのを見るだけでも、とても幸せな気持ちになります」というものがあって、これを読んだときは「わたしたちがやってきたことに間違いはなかったのだ」ととても感激しました。

これからも、お客さまに親しまれるタクシー会社であり続けられるように精一杯頑張っています。



中央タクシー株式会社
代表取締役会長

宇都宮 恒久氏
Tanehisa Utunomiya

◎ Profile

1947年、長野県生まれ。日本大学工学部中退後、父親のタクシー会社に入社。後に「理想のタクシー会社」を作ると決意する。1975年、28歳の時に独立し、中央タクシーを立ち上げ、代表取締役社長に就任する。ときには「業界の常識」と戦いながら徹底した「お客様が先、利益は後」を貫き、中央タクシーを市民に愛される県下売上NO.1のタクシー会社に育てあげる。大半が赤字といわれるタクシー業界にあって、好業績を維持。2008年、会長に就任し、現在に至る。

巻頭
特集

新しいプロセッサで何が変わるのか?

Haswellの真実



第4世代Coreプロセッサ

Haswell

2013年6月4日、インテルは開発コードネーム「Haswell」こと、第4世代Coreプロセッサを発表した。インテルの発表を受け、各社からHaswell搭載PCが発表されたが、Haswellの利点とは何か、Haswell搭載PCによってビジネスはどう変わるのかを検証したい。

第3世代Coreプロセッサ

Ivy Bridge



● 第4世代Coreプロセッサ「Haswell」が登場!!

● 次世代CPUはビジネスを変えられるのか?

インテルから第4世代Coreプロセッサ「Haswell」が登場した。今後、発売されるPCのほとんどにHaswellを搭載することが予想されている。では、旧世代のCPUからHaswellに変わることでPCはどのような進化を遂げるのだろうか。

Haswellの特徴としては、「省電力性能がアップ」「GPUの性能が向上」という点が特筆すべき点だ。それではまず、消費電力の比較として、VAIOシリーズをカタログスペックで比較したい。

● 2012年6月発売

VAIO Tシリーズ (SVT1311AJ) の消費電力

動作時	約7W
スリープ時	1W
最大時	約39W
バッテリー駆動時間	約6.5時間～約7.5時間
Core i7-3517Uを選択した場合のエネルギー消費効率	0.062

● 2013年6月発売

VAIO Pro 13 (SVP1321A1J) の消費電力

動作時	約5W
スリープ時	約0.8W
最大時	約40W
バッテリー駆動時間	約10.5～約13時間
Core i7-4500Uを選択した場合のエネルギー消費効率	0.022

それぞれの消費電力を比較すると、VAIO Pro 13の最大時の数値は、旧機種を上回っているが、通常動作時とスリープ時の消費電力は抑えられている。そして、注目すべきは、バッテリーの駆動時間だ。VAIO Tシリーズと比べて、約4時間から約5.5時間も駆動時間が伸びている。実際にバッテリーだけで最大13時間もの駆動が実現するのであれば、日中の業務時間は充電の必要がなくなる。例えば、夜、安価な電力で充電し、日中はバッテリー駆動で使うといった節電に貢献できそうだ。また、スリープ状態の消費電力を、CPUの性能指標の一つである複合理論性能 (MTOPS) で割ることで求められるエネルギー消費効率の数値でも、明らかにVAIO Pro 13のほうが優秀だ。

大幅に向上したグラフィック性能

次にHaswellは、内蔵されたGPUの性能が大幅にアップしている。このGPUは、3Dの描画速度を向上させるチップで、ビジネス用途では、3Dグラフィックで処理が重くなりがちな3D

モデリングや、アニメーションなどを多用するCADやプレゼンテーションツールなどで威力を発揮する。更に高いグラフィック性能向上を目的とするなら「Intel HD Graphics」を搭載した製品ではなく、「Iris Pro Graphics」を選択すべき点に注意したい。この「Intel Iris Pro Graphics」と呼ばれるハイエンド統合型GPUは、Geforce GT640 (NVIDIA) に匹敵する処理能力を発揮する。ちなみに最大時の消費電力が大きくなっているのは、高性能なGPUが電力を消費しているためだ。

このようなHaswellの特徴は、デスクトップPCでも「節電効果が期待できる」「CADなどで業務効率を高められる」というメリットではあるが、より恩恵を受けるのが、ノートPC、Ultrabook、タブレット端末だ。なぜなら、モバイルというバッテリー駆動の必要性、そして、軽量化や形状の変化という見た目の魅力へとつながられるのである。

次ページでは、本当にカタログスペックのような性能の向上が実現しているのかを実機を使用して検証してみたい。

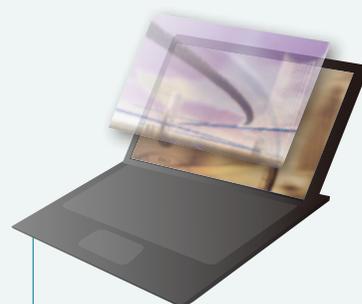
第4世代Coreプロセッサ「Haswell」の特徴



PC向け製品として、初の1チップSoCを投入さらに薄く、革新的なPCが実現可能になる



インテル史上、最長のバッテリーライフを実現



飛躍的に向上したグラフィック性能

徹底
検証!!

Haswell vs Ivy Bridge

基本動作周波数が低くとも
性能はあまり低下していない

Haswellは、消費電力あたりの性能を重視した設計になっており、Ultrabookを代表とするモバイルノートPCに最適なCPUである。Haswell搭載PCのバッテリー持続時間は、従来の1.5倍以上に延びるとされているが、実際に検証してみたい。検証に利用したマシンは、レノボの「ThinkPad T430s」と「ThinkPad T440s」である。ThinkPad T430sは、Ivy Bridgeを搭載した14型液晶搭載モバイルノートPCであり、ThinkPad T440sは、その後継となるHaswell搭載製品である。ただし、ThinkPad T430sは、Ultrabookのガイドラインに準拠した製品ではないが、ThinkPad T440sは、筐体の厚さが約20.6mmと非常に薄くなり(ThinkPad T430sの厚さは約26mm)、構成によってはUltrabook準拠となる。そのため、ThinkPad T430sでは、通常電圧版のCore iプロセッサを搭載していたが、ThinkPad T440sでは、超低電圧版のCore iプロセッサを搭載していることに注意したい。

以下に検証に利用したマシンのスペックを挙げるが、ThinkPad T440sは、最新のHaswellを搭載している。前述したように、超低電圧版(型番の末尾がU)のプロセッサを搭載しているため、基本動作周波数がThinkPad T430sの2.60GHzから1.60GHzへと低下していることを念頭においてもらいたい。まず、CPUの基本性能を見るために、「PCMark05」の中の「CPU Test」を実行した。結果は、右のグラフに示した通りで、ThinkPad T430sが10,018、ThinkPad T440sが8137というスコアになった。ThinkPad T430sのほうが、23%ほどスコアは高いが、動作周波数がThinkPad T430sのほうが1.625倍高いことを考えると、ThinkPad T440sも健闘しているといえる。Haswellは、CPUのマイクロアーキテクチャにも改良が施されており、同じ動作周波数のIvy Bridgeに比べて性能が向上しているため、動作周波数が低くなったというハンデをカバーしているのであろう。なお、ベンチでは2割程度の差があるが、OSやアプリケーションを使う際の体感速度はほとんど変わらなかった。

重量は約300g軽くなり
バッテリー持続時間は約2倍に

次に、Haswellの最大の特徴である、省電力性能を比べてみたい。今回検証に使用したThinkPad T430sとThinkPad T440sは、ともに6セルのバッテリーを搭載しており、バッテリー持続時間のカタログ値は、それぞれ約5.9時間、約10.4時間となっている。ここでは、バッテリーベンチマークプログラムの「BBench」を利用し、無線LANを常時オンにし、無線LAN経由で1分ごとにWebサイトへのアクセス、10秒ごとにキー入力のエミュレーションを行う設定で計測を行った。なお、電源プランは「バランス」に、液晶のバックライト輝度は「中」に設定した。結果は、下のグラフに示した通りで、Haswell搭載のThinkPad T440sのバッテリー持続時間は8時間21分だったのに対し、1世代前のIvy Bridgeを搭載したThinkPad T430sのバッテリー持続時間は4時間15分と、実測では約2倍もの差になった。さらに、それぞれのマシンの重量を量てみると、ThinkPad T430sは1,840g

検証に使用したPCの主なスペック



ThinkPad T430s

CPU	Core i5-3320M (2.60GHz)
メモリ	4GB
ストレージ	HDD 320GB



ThinkPad T440s

CPU	Core i5-4200U (1.60GHz)
メモリ	8GB
ストレージ	HDD 320GB

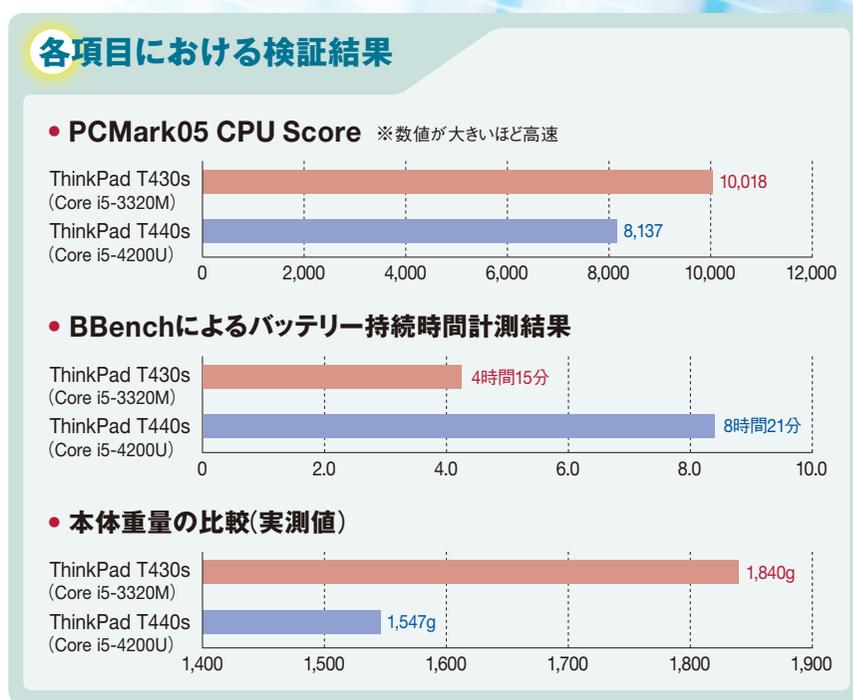
速度の体感差は控えめだが、省電力性能が飛躍的に向上!!

だったのに対し、ThinkPad T440sは1,547gと、300g近くも軽い。ThinkPad T430s/T440sのような、持ち歩いて使うことが前提のモバイルノートPCでは、軽さとバッテリーの持ちは何よりも重要なポイントだ。ThinkPad T430sとThinkPad T440sを比べると、重量は軽くなっているのにもかかわらず、バッテリー持続時間は約2倍に伸びており、Ivy BridgeからHaswellへの進化は大きい。常時無線LANオンでも8時間以上バッテリーが持つThinkPad T440sなら、一日中外回りをする場合でも、安心して利用できる。

Haswellの登場で、ノートPCやUltrabookはどう変わるのか?

今回の検証で明らかになったように、Haswellは、Ivy Bridgeに比べて、省電力性能が大きく向上していることが最大の魅力である。Haswellの搭載によって消費電力を下げることができるので、省エネになり、電気代節約にも繋がる。PC1台あたりの電力削減は少なくとも、多くのPCを利用している企業なら、古いPCをHaswell搭載機にリプレースすることで、かなりのランニングコスト軽減が見込める。これはPC単体に限った話ではなく、PCの消費電力が下がれば、PCからの発熱も減少するので、空調に必要な電気代も節約できるのだ。

もちろんデスクトップPCでもこの恩恵は受けられるが、製品特性上、Haswellの真価が最もよく発揮されるのは、Ultrabookを代表とするモバイルノートPCである。Haswellを搭載することで、バッテリー持続時間が大きく伸び



るので、現在使っているモバイルノートPCのバッテリー持続時間に不満があるというエンドユーザー様に強くアピールできる。Haswellがリリースされたことで、ビジネス向けUltrabookに力を入れるメーカーも増えてきた。

また、省電力性能の向上は、「TDP」と呼ばれる最大放熱量(消費電力量を表わす指針)が減ることを意味している。CPUが発する熱量が減れば、排気ファンや放熱板の小型化や、その一部を撤去できるようになる。つまり、本体をより薄く、軽くできるのだ。その結果、ノートPCやUltrabookの形状に大きな自由度をもたらし、今まで見たことのないような形状のPCが登場するのだ。

Haswell搭載Ultrabookでは、コンバーチブル型と呼ばれる製品のリリースが活発化すると予想される。2in1と呼ばれる1台2役の製品の具体的な構造

は、製品によってさまざまだが、それらは液晶部分が360度近くまで回転するものや、液晶部分とキーボード部分が分離できるタイプなど、ノートPCとしてもタブレットとしても使えることが特徴である。

例えば、360度の回転ディスプレイを搭載し、ノートPCの性能を持ちながら、タブレットとしても使えるPanasonicの「AXシリーズ」や軽量で強度にも優れたマグネシウム合金をボディに採用し、天板に施されたマグネシウムプレス加工技術により、高品位な美しさが際立つ東芝の「dynabook KIRAシリーズ」など、さらに個性が強調されるだろう。

おそらく年末商戦に向けて、秋口あたりから、新しいアイデアの詰まった製品が、次々に登場するだろう。そのピークは、Windows XPのサポートが終了する来年4月を目指し、マイグレーションビジネスの核となるに違いない。

Haswellの登場で、ノートPC、Ultrabook、タブレットはどうなるのか?

ノートPCは、さらにUltrabook化が進む

インテルの第4世代Coreプロセッサ「Haswell」の最大の魅力は何と言っても「省電力」であること。Ultrabook向けの製品シリーズである「Uシリーズ」では、10W未満の消費電力を実現し、長時間のバッテリー駆動が可能となった。11時間以上のバッテリー駆動を実現したPCも存在する。この性能があれば、日中は充電することなく、業務を遂行することが可能になる。業務時間は、常に電力のピークシフトができるのだ。

また、発熱量が少なくなることで、本体デザインは、薄く、軽く設計できるようになる。そのためノートPCは、どんどんUltrabook化が進み、その境界線は曖昧になりそうだ。利用者の視点では、名称はどうであれ、省電力に優れ、軽量化されたノートPCは大歓迎だ。経費の節減、BCP対策にも有効、そして持

ち運びが苦にならなければ、ビジネスマシンとして申し分ない。

タッチ機能に関しては、ノートPCには必要ないという声も聞こえるが、携帯電話がスマートフォンに変わったように、業務での活用に変化をもたらす可能性がある。そういう意味では、投資性の高い機能といえるのではないか。

Haswellの登場でUltrabookは主役となる

2011年6月にインテルが新しいコンセプトのノートPC「Ultrabook」を提唱したことで、ビジネスの現場においても、Ultrabookが導入されるようになった。Ultrabookは、薄さと軽さ、バッテリー駆動時間を重視したノートPCであり、CPUの消費電力低減(特に平均消費電力やスリープ時の消費電力)が強く求められたのだ。

もともと、Ultrabookは、3ステップを経て進化していくことが表明されており、その進化はCPUの世代交代と密

接な関係がある。2011年末に登場した第1世代のUltrabookは、CPUとして第2世代Coreプロセッサ(Sandy Bridge)を搭載、2012年に登場した第2世代のUltrabookは、第3世代Coreプロセッサ(Ivy Bridge)を搭載していた。そして、本命ともいえる第3世代Ultrabookは、2013年6月に発表された第4世代Coreプロセッサ「Haswell」を搭載する。

Haswell搭載のUltrabookは、コンバーチブル型に注目したい。これまでもラップトップとタブレットの形状を中心に变形できる製品が登場している。今後、発熱量の少ないHaswellを搭載することで、本体デザインの自由が広がり、これまででは、ノートPCとタブレットの2台で行っていた業務をコンバーチブル型のUltrabookでカバーできるようになるはずだ。利用者の利便性が向上するのはもちろんだが、調達コストの削減、管理工数とコストの低減という大きなメリットにもつながる。

Haswell搭載PCの特性を生かした提案



「Haswell」
提案の
チャンス!!

「Haswell」搭載PCを導入

- メリット 1 省電力による節電! BCP対策にも!
- メリット 2 高性能化で生産効率アップ!



「Intel Iris Pro Graphics」の機能をフル活用!

モバイル端末で3Dグラフィック処理を実現!



営業職の業務利用に最適な Haswell搭載タブレット

Windows 8搭載タブレットには、キーボードとの分離式をはじめとして、液晶ディスプレイが回転する方式やスライド方式を採用したハイブリッドタイプがリリースされている。ところがWindows 8搭載タブレットは、製品のリリースが遅れたために、iPadやAndroidタブレットよりも普及は進んでいない。しかも先行して発売されたWindows RTを搭載したタブレットやインテルのAtomを搭載したタブレットは、互換性や処理速度の問題もあり、評価はいま一つ。このような状況をHaswell搭載タブレットが打開する可能性を秘めている。例えば、Windows 8搭載タブレットは、通常の業務で使い慣れたデスクトップ環境が使えるため、利用者に負担をかけずに業務移行がしやすい。特にキーボードと分離できる製品は、外回りの多い営業職にとっても、携行が苦にならず、客先での資料表示がしやすいというメリットがある。Haswellの特徴である高

HaswellとWindows8を組み合わせるなら?



速な処理能力と省電力性能は、快適な操作性での作業をバッテリーの残量を気にすることなく使えるのだ。それに加えて、オフィスではキーボードやマウスを接続することで、生産性が損なわれることがない。現在、タブレットとPCをロケーションで使い分けている場合は、同じデバイスにまとめられるメリットも大きい。進化の方向は、コンバーチブル型のUltrabookと非常に近い関係となりそうだが、用途に合わせて製品を選択したい。

※ ※ ※

「Haswell」の登場は、生産効率のアップ、節電対策、そしてBCPソリューションとして、ビジネスシーンを劇的に変える。Haswell搭載のノートPCはUltrabook化が進み、今後は、Ultrabookがモバイル機器の中心的存在になるのではないかと。来年の4月に向けて、PCのリリース需要が高騰することは間違いのない。ならば、Haswellの特性を理解したうえで、エンドユーザ様の業務用途に応じた、最適な提案で、信頼関係を勝ち取っていただきたい。BP

グリーン購入法に関する注意点

グリーン購入とは、製品やサービスを購入する際に、環境を考慮して、必要性をよく考え、環境への負荷ができるだけ少ないものを選んで購入すること。国の「基本方針」に基づき、国の機関や地方公共団体などは「調達方針」を作成・公表する努力義務を義務づけられている。国の機関や地方公共団体がPCを調達する際の入札に参加するためには、グリーン購入法に準拠した製品を選定しなければならないので、注意が必要だ。

中でも環境庁が配布している「環境物品等の調達の推進に関する基本方針」のp35の備考にある

① 複合理論性能が1秒につき20万メガ演算以上のもの

⑥ 専ら内蔵された電池を用いて、電力線から電力供給を受けることなしに使用されるものであって、磁気ディスク装置を内蔵していないもの

という2つの項目には、注意が必要だ。第4世代Coreプロセッサ「Haswell」のCore i7の一部製品が①に該当し、SSDやカードメモリを搭載するタブレット製品が⑥に該当する場合がある。

該当した製品はグリーン購入法の基準を満たせないため、電子計算機からは除外される。ただし、これらの製品は、特定の用途において、その製品が必要であることを証明できれば、導入提案は可能だが、その証明は手間と工数がかかるので、よほどの理由がないかぎり、対応製品を提案したほうが無難だ。



第2特集

ビジネスチャンスを掘り起こす!

新コミュニケーションソリューションの可能性

業務改革やワークスタイルの変革がIT投資のキーワードになる中、ERPシステムやクラウドベースのシステムに興味を示し、検討している企業は少なくない。しかし、企業が使えるIT投資には限りがあり、コスト面で先送りにしたり、断念するケースも多いことが考えられる。このような場合は、エンドユーザ様の業務を理解し、分析することで、よりコストメリットが高く、斬新で効率のよいアイデアを提案することで、信頼を得たり、今後の受注につながる可能性が高くなるだろう。今回は、よりエンドユーザ様が受け入れやすい営業提案として、最新のビジュアルコミュニケーションツールの活用方法を紹介したい。



TV電話やWeb会議として基本的な利用はもちろん、新しいコミュニケーションツールとして提案したい!

最新テクノロジーを活用できるWeb会議システムの世界

従来のWeb会議システムは、大型の専用機を導入し、導入・運用コストがかかるにも関わらず、画質も悪く、通信回線の影響や機器の制限で利用する場所が限られていることが一般的だった。しかし、現在のWeb会議システムは、インターネット回線のブロードバンド化によって、PCやスマートデバイスで利用することができ、場所や時間を選ばずに話したいときにすぐに会議を行える。従来は、Web会議を行うことを予定して場所を予約しておく必要があったが、現在は自分のデスクで複数のさまざまな場所にいるメンバーと話することができるのだ。

さらに、ここ数年では、クラウドとモバイルデバイスの組み合わせによって、Web会議システムはさらに進化している。クラウドでWeb会議システムを利用できるの

で、オンプレミスのサーバを用意する必要がなく、導入・運用コストを気にせずに必要な分だけ利用できることはエンドユーザー様にとっての大きなメリットだ。

例えば、毎月定期的に地方の責任者が本社に集まる会議や、地方都市の企業と定期的に会合することを考えれば、その交通費だけでWeb会議を利用することができる。さらに移動時間という人的コストも削減できると考えれば、提案する価値のあるサービスだ。

モバイルデバイスを活用できるクラウド型のWeb会議システムも充実しているので、さらに時間や場所を選ばずに会議が行える。移動中の時間を利用して、社内のメンバーと進捗状況の確認や、病欠などで出社できない責任者が部下に指示を出すときなど、映像と音声でコミュニケーションが取れるWeb会議システムの活用シーンは大きく広がっている。全国で店舗などを展開してい

る企業では、副次的な効果として、店舗が災害に遭った際の安否確認と被害状況把握のためにクラウド型のWeb会議システムが活用できると考えているケースもある。

もちろん、非常に大規模にシステムを導入する場合や、バックエンドのシステムと何らかの連携を行う必要がある場合などでは、オンプレミスのシステムを提案する必要はあるが、多くの企業の場合は、必要な分だけ利用でき、初期費用がかからず、比較的安価な月額費用で、いつでもどこでも利用できるクラウド型のWeb会議システムのほうが適しているはずだ。

企業によってケースは異なるが、コストをかけずに業務効率を向上させる1つの手段としてクラウド型のWeb会議システムをお勧めし、どのような使い方ができるかを理解して、効果的な提案を行えるように考えてみよう。

Web会議システムの活用【基本編】

●エグゼクティブクラスの出張費を削減

Web会議システムが一番の提案ポイントは、出張旅費の削減と移動時間の無駄を省けること。特にエグゼクティブクラスの移動には費用がかかるので、大きなコスト削減が見込める。

●部署の垣根を越える情報共有

異なる部署とのプロジェクトの場合、情報の共有がプロジェクトの成否を決める。Web会議システムなら、距離と時間に関係なく情報共有が行える。

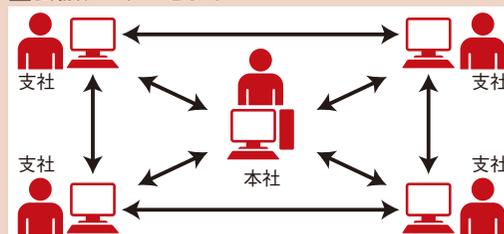
●各支社との講習会(社内研修)を実施

社員教育のために出張しなくて済み、講師の出張旅費の削減と時間の有効利用につながる。

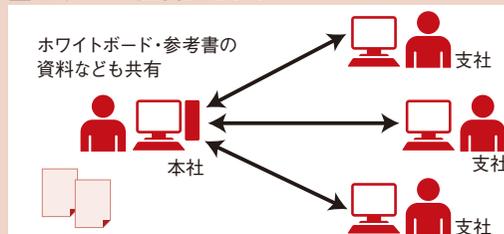
●IT機器の管理サポートなど社内ヘルプデスク

Web会議システムであれば、実際の画面を操作しながら的確に問題を解決でき、サポート時間の短縮にも役立つ。

■会議システムとして



■セミナーや講習会として



ケースバイケースでお勧めしたい Web会議システムの一歩進んだ導入提案

一歩進んだ導入提案 その1

必要な人材を同行する 最新の営業手法

営業がお客様先に訪問して打ち合わせを行っても、その場では懸案事項をクリアできず、社内に持ち帰って再提案するケースはよくある。このような場合も、Web会議システムのクライアントを搭載したノートPCかタブレットを持っていれば、解決することがある。

例えば、費用の問題などで、その場で判断できない場合、Web会議システムで、上長に連絡して判断を仰ぐことや、直接顧客と話をしてもらって商談をまとめることが可能となる。

また、営業が理解していないほど詳細な技術的な商品説明を求められることも、営業の現場では珍しくない。このような場合もWeb会議システムであれば、問題は解決する。会社に待機し

ている開発社員を呼び出し、その場の打ち合わせに同席させるのだ。携帯電話でも同じように説明することはできても、必要に応じて会社にある資料を交えながら、説明することは困難だ。Web会議システムなら、より詳しい商品知識を持った社員が、必要に応じた資料を交えながらエンドユーザー様にご理解いただけるまで製品の説明が可能となる。このような活用方法は、営業の業務効率を向上させるだけでなく、売上に直接関係する機会損失を低減できる。これは提案時の重要なポイントだ。

さらに特定分野の専門家をWeb会議システムで呼び出して問題を解決するといった、一歩進んだサービスを創出できる可能性も出てくる。例えば、修理・メンテナンスサービスの分野なら、通常は持ち帰りとなっているケースでも、知識と経験の豊富なサービスマン

が問題となっている部分を直接見聞することで、問題を解決できるかもしれない。

また、相談案件が多岐にわたる地域密着型の福祉関係のサービスでは、内容を仕分けることで、効率化がはかれる。専門性の高い相談案件は、あらかじめ契約しておいた弁護士や専門家と顧客をWeb会議システムでつなぐのだ。この場合、OmniJoin(オムニジョイン)に搭載されているビジター招待機能であれば、アカウント費用が発生しないので、低コストで顧客満足度の高いサービスが実現する。

移動に関する経費を最小限抑え、必要な人材を打ち合わせに同行させる最新の営業手法は、今はまだ始まったばかりだが、将来有望な市場として注目されている。単にWeb会議だけではないシステムの活用は、すでに始まっているのだ。

BP Platinum Type-Sで提供中のWeb会議システム

●V-CUBEミーティング <http://www.nice2meet.us/>

高音質・高画質のテレビ会議だけでなく、Office文書をテレビ会議上に表示することができるホワイトボード機能や会議資料を統合管理するストレージ機能なども提供。共有メモ機能やファイル転送機能なども用意され、文字によるチャット機能で電車内や周囲に聞かれたくないような状況にある場合も会議に参加することが可能となっている。また、会議をそのまま録画保存する機能も搭載し、参加しなかった人との情報共有や議事録とすることもできる。PC画面をそのままホワイトボードに表示することで、口頭では伝えにくい説明を行ったり、トラブルシュートやサポートに活用することが可能だ。

●OmniJoin(オムニジョイン) <http://www.brother.co.jp/product/wcs/omnijoin/index.htm>

ブラザー工業が提供するOmniJoinは、初期費用なし/月額6,500円からの安価に利用できることが魅力のWeb会議システムだ。参加メンバーとさまざまな資料やデスクトップ、ブラウザを共有しながらテレビ会議を行うことができる。メール招待でアカウントなしでも利用できるビジター機能や、録画機能も標準搭載。アイコンをクリックするだけで、会議の内容やスタイルに合わせたレイアウトを選択できる機能なども提供されており、資料を大きく表示させたいときや、テレビ会議中心に話を進めたいときなどに便利に利用できる。



一歩進んだ導入提案 その2

モバイルデバイスのカメラを Web会議システムでフル活用

タブレットやスマートフォンでもWeb会議システムを利用できるようになってきたことで、活用シーンはさらに広がるのが考えられる。例えば、不動産業などでは、物件の外観や内部を撮影し、お客様に提供しているが、SNSなどを通じて、リアルタイムで写真や情報を提供するケースも増えている。Web会議システムであれば、同じことを動画で提供することができる。さらに、新オフィスや新店舗の建設において、現地の状況を視覚的にわかりやすい動画で伝える手法は、Web会議システムとタブレット端末を組み合わせる成功事例だ。オフィスで図面を見ながら、現地の状態を目視することで、正確な情報を把握できるので作業の手戻り防止

にもなるのだ。

同様に、遠隔地の状況やトラブルを視覚的な動画で伝えることで価値が生まれることもある。例えば、あるフランチャイズチェーンでは、店舗指導の社員が店舗の状況を詳しく上長に伝えるためにタブレット端末を使ったWeb会議システムを活用している。録画に対応したシステムを採用し、優れた事例をアーカイブすることで、他の店舗指導の社員の参考にしていくとのことだ。これらを業態ごとのケースに置き換えていけば、現場の状況を本社に伝えることができ、今後の業務改善の指針にすることができる。

その他にも、多くのWeb会議システムでは、在籍確認などの機能がある。この機能を活用すれば、電話や内線のように連絡すると不在だったという時間的なロスをなくせる。たった数十秒の時間のロスだが、時間の有効利用は、業務全体の効率アップにつながる。

将来有望な分野として 提案の準備を進めたい

Web会議システムの有益な活用方法について、さまざまな考察を行ってきたが、クラウド型のWeb会議システムは導入しやすく、必要な分だけ利用できるため、1つの使い方だけを提案するのではなく、メインとしてその企業の課題を解決する使い方を提案し、その他にもさまざまな部署で便利に使えることが重要だ。例えばWeb会議システムは災害時にも活用できると考えるケースも多い。また、複数の提案を組み合わせることで、追加機器の受注を獲得することにもつながる。Web会議用マイクスピーカー『ProjectPhoneシリーズ』なら、よりクリアな音声通話を実現してくれる。Web会議システムの案件の数は、まだまだ少ないが、将来有望な分野として提案の準備を進めておきたい。**BP**

● Fresh Voice ASPサービス <http://www.freshvoice.ne.jp/>

2005年～2010年にサーバ導入型テレビ会議の市場シェアで6年連続NO.1となっているFresh Voiceをクラウドサービスで提供するのがFresh Voice ASPサービスだ。サーバ導入型と同等の機能をクラウドサービスで利用でき、多くの導入実績のノウハウからサポート体制も充実している。電話帳や会議予約からいっせいに会議を召集することができ、使いやすいインターフェイスで簡単に操作できることも特長の1つだ。最大9人までの同時表示が可能のほか、デスクトップやブラウザを表示させて全員で閲覧・リモート操作することも可能となっている。



BP Platinum Type-Sとは?

簡単な手続きでパートナー様が、SaaSのWebショップをスピーディに開設できる大塚商会の『BP PLATINUM Type-S』(以下、Type-S)。パートナー様の登録費用・利用料は無料なうえ、SaaSを取次販売しただけ、取次手数料が支払われる販売プラットフォームだ。『Type-S』は、各種業務アプリケーションのクラウドサービスを始め、エンドユーザ様の在宅勤務を支援するTV会議システムやリモートコントロール、セキュリティサービスなど豊富なSaaS素材を取りそろえている。インターネット経由で、すぐにサービス提供を受けられるSaaSは、通信回線さえつながれば、どこからでもオフィスと同様のサービスを利用できる。

ぜひこの機会に、多くのパートナー様にご参加いただき、SaaS素材をご提案いただきたい。

詳しくは → <https://bp-platinum.com/>



IT Keyword
最新ITキーワード

拡張現実 (AR) 【AR (Augmented Reality)】

対消費者 (B2C) のマーケティングの世界で、今、画像の上にグラフィックスやテキストを表示する拡張現実 (AR) が注目されている。O2O (オンライントゥーオフライン) と組み合わせて商品レコメンドに活用すれば、購買率や客単価のアップも可能だ。

拡張現実 (AR) とは、スマートフォンの“カメラ”などで撮影中の画像の上にグラフィックスやテキストを重ねて表示する技術の総称である。似たような技術としては、ヘッドマウントディスプレイ (HMD) を装着して建物や街の中を仮想的に歩き回る仮想現実感 (VR) やインターネット空間で人と人が仮想的に交際するサービス「Second Life」などもこれまでにあった。

ARがそうした類似技術と大きく異なるのは、3D CG (3次元コンピューターグラフィックス) で作り上げた仮想空間をそのまま映し出すのではなく、実際の画像 (現実) の上にグラフィックスやテキストを付け加えていること。つまり、100%の仮想ではなく、“多くの現実”に“少しの仮想”を追加しているのである。

ベースとなる技術についても、ARとVRには大きな違いがある。まず、VRでは3D CGを使ってコンピューター内部の3Dモデルから3D画像をダイナミックに生成している。これに対して、ARでは現場で撮影された画像をそのまま使用し、グラフィックスやテキストをその上に合成表示するだけで済む。一般に精細な3D画像を生成するには大きな計算量を必要とするので、この観点からは、ARはVRより“軽い”アプリケーションだと言えよう。同じことを別の表現で言えば、能力の低い機器では低画質のVRしか実行できないということにもなる。

その一方で、ARでは画像認識技術を使って動画像の中から目標物を見つけ出す必要がある。最近では低価格帯デジタルカメラにも人の顔を自動的に判別する機能が組み込まれているが、ARでは建物、棚、商品、人の顔といった多種多様な物体を同時に識別しなければならず、難易度ははるかに高い。GPSなどの測位技術を利用して位置情報を取得することもできるが、それはあくまでも補助的な

情報にとどまる。

このように現実の画像がベースになっているARは、3D CGだけのVRに比べて圧倒的な迫力と臨場感を持っている。ビジネスの観点では、店舗や商品といった「売り込みたいもの」をよりリアルかつ鮮明に表現できることが大きな魅力。「わざとらしさ」が少ないので、消費者の好感度を得るのもたやすい。

そこで、今、ARをマーケティングに適用しようとする動きが盛んだ。例えば、ショッピングモール内を回遊する買い物客に自店舗で行われているセールをアピールしたり、店内の棚に並ぶ商品の中からお勧めを提示したりといった使い方である。

また、自社顧客に対するO2O (オンライントゥーオフライン) 用のツールとしてもARは威力を発揮する。O2Oとは、WebサイトやSNSなどのオンラインで獲得した顧客をオフラインの実店舗へと誘導するマーケティング手法のこと。オンラインショッピングへの対抗策と思われがちだが、オンラインとオフラインをうまく連携させれば、売り上げを増やしたり顧客のロイヤリティを高めたりといった効果も見込める。

具体的には、店内のARシステムでお勧め商品を提示する際に、自社顧客に対してはその人の属性や購買履歴に合ったものを提示するといった活用法が考えられる。ARとO2Oをこのように連携させれば、購買率や客単価は必ずやアップすることだろう。

ARシステムを実現するには、SaaS事業者やASP事業者が提供しているネットワーク型のサービスを利用するのが手取り早い。もちろん、市販のAR開発キットを使って社内で制作することも可能だ。O2Oと連携させるには、顧客関係管理 (CRM) 用のソフトウェアパッケージも用意しておく必要がある。BP

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。

5年ぶりの新規格「USB 3.1」で何が変わるのか?

2013年7月31日、USB規格策定団体である「USB-IF」(USB Implementers Forum)の「USB 3.0 Promoter Group」は、次世代USB規格「USB 3.1」の策定が完了したことを発表した。USB 3.0の正式規格が発表されたのは、2008年11月17日であり、約5年ぶりにUSB規格が進化したことになる。USB 3.0では、SuperSpeedと呼ばれる転送速度5Gbpsでの転送モードが追加され、給電能力も900mAに向上した。それまでのUSB 2.0の最大転送速度は480Mbpsであり、給電能力は500mAだったので、転送速度は一気に10倍以上、給電能力は1.8倍に向上したことになる。今回発表されたUSB 3.1では、SuperSpeedPlusと呼ばれる転送モードが追加され、転送速度はUSB 3.0の2倍の10Gbpsとなる(厳密には、USB 3.0では8b/10bエンコードが採用されているので、実効データ転送速度は4Gbpsになり、USB 3.1では128b/132bエンコードが採用されているため、実効データ転送速度は約9.7Gbpsとなるので、2.4倍以上となる)。また、USB 3.1では、USB Power Delivery Specificationと呼ばれるUSBポート経由で大電力を供給できるようにする仕組みのサポートも規定されている。USB Power Delivery Specificationでは、いくつかのプロファイルが規定されており、ホストとデバイスが互いに通信しながら、段階的に電圧と電流を引き上げる仕組みが採用されている。USB 3.0では最大4.5Wの電力供給が可能だが、USB Power Delivery Specificationでは、最大100Wもの大電力の供給が可能だ。もちろん、これはすべてのUSB 3.1対応機器が100Wの電力供給に対応するという意味ではないが、大電力供給を活かした新たな周辺機器の登場や、スマートフォンやタブレットなどの超急速充電の実現などが期待できる。

USB 2.0からUSB 3.0への進化では、信号線が追加され、コネクタ形状も変更されたが、USB 3.1では、コネクタ形状などは変更されおらず、既存のUSB環境との互換性も維持されている。ただし、USB 3.1で追加されたSuperSpeedPlusを利用するには、USB 3.1対応ホストと

USB3.1対応デバイスが必要になる。また、USB 3.1対応ホストとUSB 3.1対応デバイスの間にUSBハブを入れる場合は、ハブもUSB 3.1対応でなければならない。

USB 2.0からUSB 3.0への進化の際は、速度が一桁上がったことで、USB接続の外付けHDDやUSBメモリの転送速度が大きく向上した。USB 3.1の登場によって、最も期待されるのは、SSDを利用したポータブルストレージの性能向上だ。SSDの性能は年々向上しており、すでにSATA 3.0の転送速度である600MB/sに達するようになっている。USB 3.0の実効データ転送速度は500MB/s(4Gbps)であり、最新SSDを接続するインターフェースとしては力不足になっているのだ。USB 3.1なら実効データ転送速度は1.2GB/sを超えるため、最新SSDの性能をフルに発揮できる。また、デジタルカメラやビデオカメラなども、USB 3.1に対応すれば、撮影した写真や動画などのファイルをより高速に転送できるようになり、利便性が向上するだろう。

USB 3.1の普及によって、PCおよび対応周辺機器の買い換え需要が高まることは十分に考えられるが、USB 3.1対応製品が登場するのは早くても2014年後半となる。当初は、USB 3.1コントローラチップを別途搭載して、USB 3.1に対応することになる。2015年後半には、チップセットがUSB 3.1を標準サポートする可能性が高く、本格的な普及はその頃からになるだろう。BP



アイ・オー・データ機器のUSB 3.0対応ポータブルSSD「HDPX-UTSSシリーズ」。USB 3.1が普及すれば、ポータブルSSDのデータ転送速度がさらに向上する