

巻頭
特集

2014年の
ITビジネス市場予測

IT投資の 機運に乗じて商機をつかむ

New Year Opinion

株式会社大塚商会
代表取締役社長

大塚 裕司氏

皆様と共に成長できる関係を築き
独自のソリューションをご提案します

年頭企画

ITベンダーのキーパーソンに聞く

2014年 顧客とともに飛躍の年へ
商機を逃さないソリューションの提案

大塚商会グループ会社年頭メッセージ

業務効率を高め、生産性を向上させる
ITソリューションの提供により、
パートナー様のビジネスを支援します

CAD情報

建築家、エンジニア、設計者、
インダストリアルデザイナー、
およびオートデスクユーザが集う
国際的なプレミアイベント

Navi Value

新春! 特別企画 2014年のおすすめサービス

メーカーズボイス

キヤノンマーケティングジャパン株式会社
株式会社沖データ
ブラザー工業株式会社

New Year Opinion **2014**

皆様と共に成長できる関係を築き 独自のソリューションをご提案します

株式会社大塚商会
代表取締役社長

大塚 裕司



大塚商会のリソースをご活用して 次のビジネスチャンスへの足がかりを

昨年はアベノミクス効果で円高が解消され、景気が大幅に回復しつつあります。製造業や建設業をはじめとして、大企業から中小企業まで業界を問わず各企業の業績が伸び、市場が様変わりした印象です。それに加え、今年4月にサポートが終了するWindows XPのリプレース特需という追い風もありました。企業のIT投資が増大したため、パートナーの皆様にとっても、昨年は実りの多い一年だったのではないかと思います。

ただ今年4月には消費税が8%に増税し、企業のIT投資がいったん落ち込むと不安視されています。Windows XPからのリプレース需要も落ち着きつつありますが、2015年7月にはWindows Server 2003のサポート終了が控えております。今年、Windows Server 2012へのリプレースがパートナーの皆様にとっても大きなビジネスチャンスとなります。

サーバのリプレースは、いわば今年の営業活動のキーワードです。Windows Server 2012をきっかけとして、パートナー様には、他のIT製品やサービスをご案内いただく機会が増えることと思います。

私たち大塚商会は、コピー機販売から始まり、ハードウェア、ソフトウェア、SI、サービス&サポートの充実、さらに文具や生活用品、そしてオフィスサプライなどに商材の幅を拡大して参りました。また、弊社には幅広い商材をカバーして総合的な提案ができるスタッフも潤沢にそろっております。このように大塚商会は50年以上にわたり、数々の販売ノウハウを蓄積してまいりました。2014年も大塚商会をご活用いただき、パートナー様のビジネスにお役立てください。

単なるコスト・セールスから ソリューション・セールスへ

大塚商会はただ製品・サービスを安く売るだけのコスト・セールスにとらわれるつもりはありません。弊社では製品・サービスを単に販売するだけでなく、ノウハウ・経験則からソリューションを生み出せる人材を育成してきました。

たとえば、大塚商会は業界に先駆けて、9年前から節電ビジネスに先行投資をしてきました。長年、蓄積されてきたその販売ノウハウのおかげで、東日本大震災以後に生まれた節電ビジネスの市場にうまくマッチすることができました。それはただ単純に、LED照明への切り替えや「電力の見える化」だけではありません。スマートコンセントや無線スイッチ、省エネに特化した最新PCへのリプレースなど、お客様の状況に合わせた節電提案が可能になりました。

私たちのこういった販売ノウハウの蓄積は、セキュリティからIPv6化対策まで多岐にわたります。CS事業を充実させ、お客様の希望を追求したソリューション・セールスを徹底する。そういった

「売りっぱなし」では終わらない姿勢が、お客様の心をつかみ、次のビジネスチャンスにつながると私たちは考えております。

パートナー様と互いに助け合い 共に歩んでいける信頼関係を目指して

昨年、弊社の営業マンからこんな話を聞きました。いつものようにお得意先を伺ったら、お客様のほうから「大塚商会さん、何か手伝えることはないかな?」と尋ねられた、ということです。試しに他の営業マンにも話を聞いてみたところ、同じような経験をした社員が何人もいました。

ご存じかもしれませんが、私は常日頃から、大塚商会はお客様にとって「街の電気屋さん」のような存在でありたい、と考えております。困ったことがあれば、いつでも大塚商会に気軽にご相談していただける。お客様とはそんな関係性を築けるよう心がけてきました。ですので、お客様からの「何か手伝おうか?」というお言葉は、私たちの掲げた目標が皆様にも浸透していることを実感させていただきました。私たちの仕事ぶりが「街の電気屋さん」に一步でも近づけたのも、パートナーの皆様からのご支援の賜物です。今年も、例年以上に初心に戻り、お客様の「困った」を解決していきたい所存です。そのためにはパートナーの皆様と手を取り合って、互いに助け合い、共に成長できればと思っています。

今後もお客様と共に、お客様の目線で、午年らしく大躍進の一年にするべく、BP事業部はより精一杯努力いたしますので、今年もより一層のご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

New Year Opinion **2014**

次の一手のための布石となる重要な年 パートナー様へのサポートを徹底します



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

特需の後に来るビジネスチャンス その準備は弊社にお手伝いさせてください

昨年を振り返りますと、政権交代の結果、国内の景気が大幅に改善されました。またIT業界では、消費増税直前の駆け込み需要とWindows XPからのリブレース特需に沸いた一年でもありました。この特需自体は今年4月ごろにいったん落ち着きますが、すべての企業が最新のPCに切り替えたわけではありません。潜在的なりブレース需要には徹底的に対応していきましょう。

今年は、2015年にサポートが終了するWindows Server 2003の切り替えニーズが本格化すると予想されます。そして、新学習指導要領に「ICT（情報コミュニケーション技術）活用」の項目が盛り込まれたことで、文教関係の法人を中心にタブレットの需要も大きく伸びることが予測されます。特に、セキュリティ面で基幹システムと親和性の高いWindows8対応のタブレットが人気を博すでしょう。

また、今年は新興国市場が爆発的に伸びると考えられます。特に、ワールドカップとオリンピックという二大イベントを控えたブラジルでは、およそ6兆円規模の経済効果があると言われています。各企業、それに向けたIT投資に本腰をいれ

るでしょうから、我々もこの大きなビジネスチャンスへの準備を着々と進める必要があります。

サービス&サポートをさらに充実し パートナー様と共に成長できる年に

BP事業部では、パートナー様が自社のソリューションと組み合わせて、エンドユーザー様にご提案できるサービス&サポートに力を入れて参りました。

その中でも特筆すべきは、昨年10月に「PIC（プリ・インテグレーション・センター）」がオープンしたことです。こちらは出荷前の機器を実際に組み上げてシステムとしての動作を最終確認する施設です。製品をインテグレーション済みで納品しますので、お客様からは「箱を開けてケーブルをつないだら、すぐに製品を使うことができる」とご好評をいただいております。また、パートナー様にも「お客様にご案内できる施設なので、商談の幅が広がった」と喜んでいただきました。サーバのリブレース販売にも最適な環境だと自負しております。

さらに、こうした大塚商会独自のソリューションだけではなく、PC修理などのサービス&サポートも例年以上に充実させ、パートナーの皆様のお役に立ちたいと思います。

私たちの観測では、Windows Server 2012への切り替え需要が終わる2015年こそ、企業のIT投資がひと段落する年になると考えます。また、来年は消費税が10%に増税する可能性もあり、ビジネスの先行きは不透明感を否めません。しかし、だからこそ、2014年のビジネス動向が大事になります。今年のうちにお客様の心をつかんで離さなければ、多少の困難があろうともビジネスチャンスがなくなることはない、BP事業部は考えております。

2014年もパートナー様の声に耳を傾け、エンドユーザー様のご要望にお応えできるよう、新しい試みや施策をご提案して参ります。旧年同様、共に助け合い、お互い成長できる関係を築けるよう、本年も大塚商会ビジネスパートナー事業部をどうかよろしくお願いいたします。

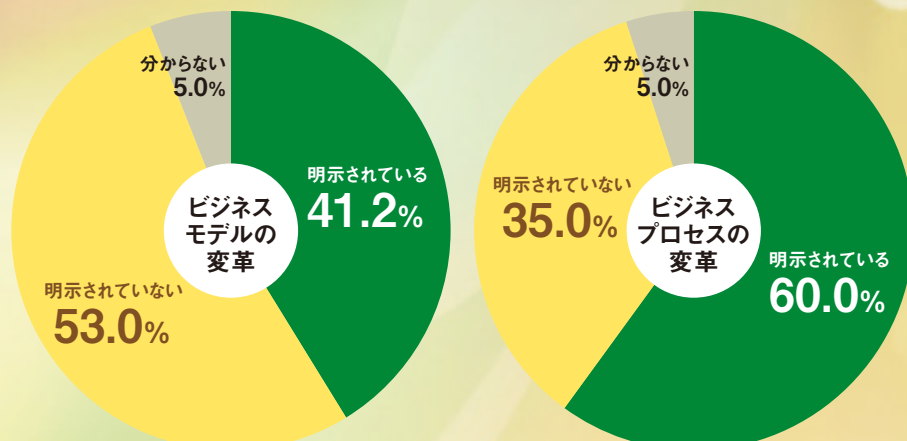
巻頭
特集

2014年のITビジネス市場予測

IT投資の 機運に乗じて 商機をつかむ

「Windows XPのサポート終了」と「消費税の増税」。この2つのトピックは、PCの入れ替え需要となり、エンドユーザ様のIT投資意欲を高めている。パートナー様は、今年の3月をピークとするリプレース案件の対応にご活躍中と思われるが、そろそろ4月以降のビジネスに目を向けるタイミングなのではないだろうか。そこで本特集では、昨年までのITビジネスを振り返り、2014年、パートナー様のITビジネスをさらに飛躍させるソリューションを模索したい。

ビジネスイノベーションへの提案をIT部門のミッションとして明示されているか



※一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会（略称：JUAS）「企業IT動向調査2013」より

ビジネスを飛躍させるイノベーションの提案が成功の秘訣

2つのイノベーションに 欠かせない「ITのチカラ」

企業が5年、10年、100年と活動が続けていくには、ただ現状を維持するだけでは足りない。絶えず新しいものに挑戦し、イノベーション(革新)を起こし続けていかない限り、市場から弾き出されてしまうのは確実だ。

しかも、経営とITの距離はますます近くなっている。新しいものに挑戦するためにも、イノベーションを起こすためにも、イネーブラー(土台)やドライバー(牽引役)としてのITが果たす役割はいっそう重要になっている。

一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会が発表した「企業IT動向調査2013」によれば、「ビジネスプロセスのイノベーションに向けた提案をすることがIT部門のミッションとなっている」と答えた企業は調査対象(1,020社)の60%。「ビジネスモデルのイノベーション提案がITのミッションとなっている」と回答した企業も41.2%に上る。

ビジネスを成功に導く 「意思疎通」と「業務プロセス最適化」

では、そうしたイノベーションを成功に導くには何が必要となるのか。

「企業IT動向調査2013」に取り上げられているのは、「経営層とIT部門の意思疎通の緊密さ」(回答企業の39.2%が最重要事項と指摘)「社内各部門とIT部門の意思疎通の緊密さ」(同18.7%)「部門応談・全社最適での業務プロセスの理解」(同15.3%)の3つである。

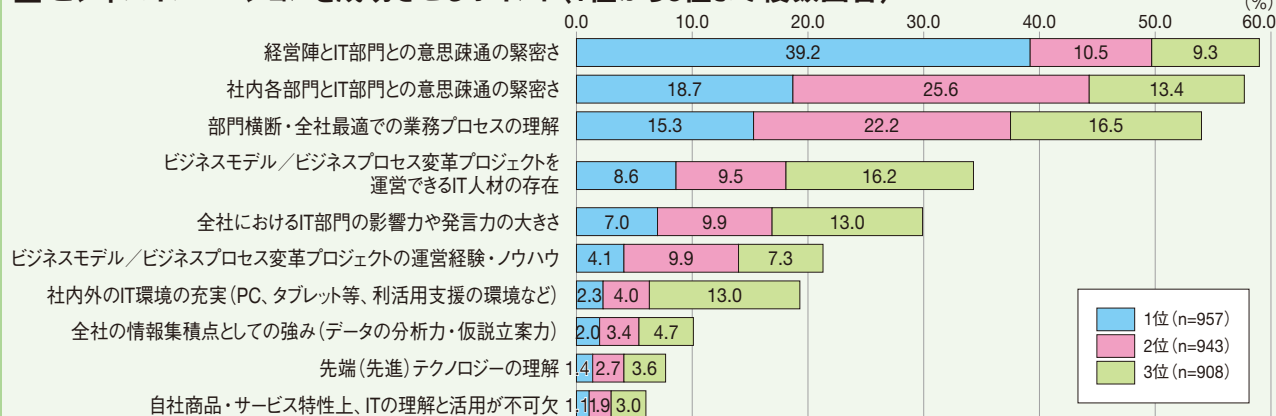
このうち、「経営層とIT部門との意思疎通」はビジネスモデルのイノベーションを成功させるための必須条件となる。つまり、「経営目的を達成するにはこのようなビジネスモデルが必要」という戦略を経営層がIT部門に示し、IT部門は「そのビジネスモデルを具現化するには、このようなITソリューションが有効」だと戦術面でのプランを具申するというコミュニケーションによって、成功するビジネスモデルとなるのである。

また、各部門とIT部門の間では「この

ような業務プロセスを実現したい／遂行時の効率を高めたい」「その業務プロセスの実現／最適化にはこのようなITツールが適する」といったコミュニケーションが交わされ、それによって、ビジネスプロセスのイノベーションが進められていく。もちろん、この業務プロセス最適化は企業レベルの全体最適化と整合性を持っている必要がある。

ビジネスを成功させるITソリューションの一つとして、「企業IT動向調査2013」では企業におけるスマートフォンとタブレットの普及状況についても調べている。それによると、2012年度の導入率は、スマートフォンが28%、タブレットが27%とほぼ同等。これと関連して、約15%の企業が私物持ち込み(BYOD)や個人契約サービス(BYOS)を許しており、モバイル端末管理(MDM)を導入済み・導入準備中とした企業も30.9%に上る。このほか、クラウド、ビッグデータ、ホスト型仮想デスクトップなどにも、ビジネスイノベーションを促進する役割が期待されている。

■ ビジネスイノベーションを成功させるポイント(1位から3位まで複数回答)



※一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(略称:JUAS)「企業IT動向調査2013」より

■ ビジネスを成功させるイノベーション 3つのポイント

● 経営層とIT部門との意思疎通

経営層のビジョンをIT部門が理解し、最適なソリューションを提案・実行することが必要。パートナー様は、IT部門をサポートするとともに、ITの専任部門をお持ちでないエンドユーザー様には、パートナー様がその役割を担うことで、ビジネスのチャンスが広がる。

● 業務プロセスの理解と最適化

業務効率を向上し、無駄を低減することで、エンドユーザー様の利益確保に貢献することができる。エンドユーザー様の業務プロセスに最適なソリューションを提案することで、エンドユーザー様とパートナー様に強力な信頼関係が構築できる。

● 社内外のIT機器の充実

ビジネスを成功させるイノベーションはIT投資にある。最新のIT機器の導入は、業務効率のアップはもちろん、コストの低減、そして新しい挑戦への意欲を刺激する。パートナー様は、エンドユーザー様に応じたIT投資を行うことで、双方に利益がもたらされる。

最新のクライアントPCにリブレースして 業務プロセスの効率を高める

「企業IT動向調査2013」で取り上げられているもののほかにも、ビジネスイノベーションに資するITソリューションは数多く存在する。ただ、それを“投資利益率(ROI)の高いIT投資”としてエンドユーザー様に提案するのなら、より直接的な効果を短期間に出せるものに絞って紹介するべきだ。

この観点からお勧めできるのは、業務プロセスを効率化するための製品やサービスだ。

例えば、最新クライアントPCへのリブレースという効果的なIT投資法がある。オフィスワークのほぼすべてがPCで行われるようになった現在、より能力が高いPCを使えば業務プロセスの効率もそれだけ高まることになる。その結

果、小さな投資で大きな利益を得られるというわけだ。

最新PCの能力が高いのは、最新の高速プロセッサが搭載されているため。2010年代に入ってもプロセッサの性能向上は続いており、2年もすると、同じ価格帯で数倍の処理速度を持つPCが登場している。ところが多くの企業はPCの減価償却期間を3～5年としているので、使用期間の後半はいわば“PCの能力以上に費用を投じている”状態。そうした無駄なIT投資を避けるには、適切なタイミングでリブレースすることが欠かせないのである。

また、最新のプロセッサはオーディオビジュアル(AV)データの処理にも優れているから、クライアントPCをビジネスコミュニケーション用のツールとして活用できるようになる。考えをいちいち文章にしなければならぬ電子メールと違っ

て、IP電話やWeb会議はメッセージを相手に直接に届けられることが強み。同時性も備えているので、社内のコミュニケーションはグンと効率的になる。

さらに、最新のクライアントPCに搭載されている大容量のメモリを活用すると、Power PivotやPower Mapなどの高度なデータ分析やデータ可視化を各自のデスク上で行えるようになる。こうしたデスクトップBIの強みは、突発的な案件にもすぐに対応できること。日次や週次にしか更新されないバックエンド側DWHシステムと併用することによって、ビジネスの即応性は高まることだろう。

モバイルデバイスとしてタブレットを採用 MDM/MAMも併せて導入する

また、タブレットをモバイルデバイスとして活用することによっても、業務プロセスの効率は大いに高まる。

タブレットの最大の魅力は、快適なモバイル運用を可能にしてくれる「小型」「軽量」「長時間のバッテリー運用」。iPadやAndroid端末にはLTEや3Gを内蔵したモデルもあるから、まさに「いつでも」「どこでも」使用可能だ。

アプリケーションについては、オフィス内のクライアントPCと同じアプリケーションを利用できるMicrosoft Surface Pro 2が魅力的。Microsoft Officeさえ使えば用は足りるという利用法には、Microsoft Surface 2という低

業務プロセスの効率化に効果的

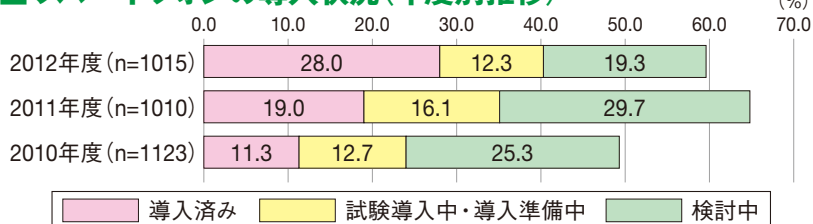
価格モデルもお勧めできる。iPadやAndroid端末用のクライアントソフトウェアを用意するソフトウェアパッケージも増えてきた。その一方で、タブレットについてもノートPC並みの内部統制とセキュリティ対策は求められる。Active Directoryを使えるSurface Pro 2は別格だが、その他のタブレットは基本的にはコンシューマ向けの製品。モバイルデバイス管理(MDM)またはモバイルアプリケーション管理(MAM)と呼ばれる内部統制／セキュリティ対策アプリケーションを併用しない限り、企業でセキュアに使うことはできない。

しかし、MDMやMAMさえ導入しておけば、私物のスマートフォンやタブレットの社内使用を許すBYOD制度によって業務プロセスをさらに効率化するというメリットも生まれる。従業員が自分で選び、日常的に使っているスマートフォンやタブレットなので、企業が支給した端末を利用する場合に比べて生産性が高まるからだ。新しい業務端末を導入する際に移行トレーニングを実施する必要がなく、ハードウェア導入費用を抑えられることも、BYOD制度の大きな魅力と言えよう。

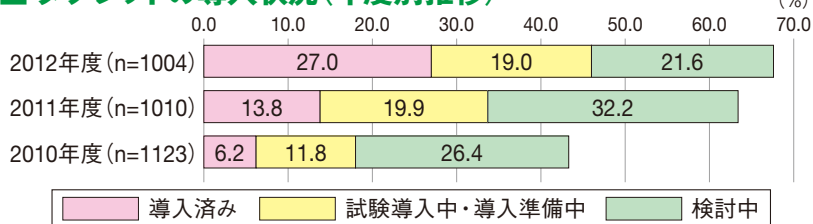
パブリッククラウドに移行して 情報系システムをオフバランス化する

このほか、資本投入を意味する「投資」よりもオフバランス化(簿外化)の

■ スマートフォンの導入状況(年度別推移)



■ タブレットの導入状況(年度別推移)



※一般社団法人日本情報システム・ユーザー協会(略称:JUAS)「企業IT動向調査2013」より

意味合いが強くなるものの、オンプレミス(自社運用)からクラウドへの移行によっても業務プロセスは効率化できる。

オフバランス化のメリットを最大限に享受できるのは、パブリッククラウドで提供されているSaaSを利用する形態だ。基本的には他社と同じアプリケーション機能を「月額費用」としてサービスプロバイダに払う方式なので、電子メールやグループウェアなどの情報系システムにはぴったり。設立後、間もないスタートアップ期の企業やIT部門を持たない中堅中小企業の場合は、基幹系システムをこの形態で利用提案してもよいだろう。

同じくパブリッククラウドでも、OSやミドルウェアなどのプラットフォームをサービスとして利用するPaaSならその企業独自のアプリケーションが使用可能。仮

想化されたIT基盤を利用するIaaSなら、OSも自由に選択できる。

ただ、エンドユーザ様のIT環境がオンプレミスからパブリッククラウドに移るということは、物品販売から、取り次ぎ手数料が売り上げとなるストックビジネスへの移行となる。ビジネスモデルが大きく変わるので、パートナー様の営業手腕が問われることになる。

一方、オフバランス化よりも自社資産の有効活用のほうを重視する企業には、プライベートクラウドが好まれている。これには自社内設置と商用データセンター内設置(ハウジング)の2つの形態があるが、技術的にはまったく同じもの。実態としては、オンプレミスのサーバを仮想化対応OSで稼働させる方式と考えてよい。

なIT投資とは?

- Windows PCのリブレース
- タブレット導入とBYOD
- クラウドの効果的な活用

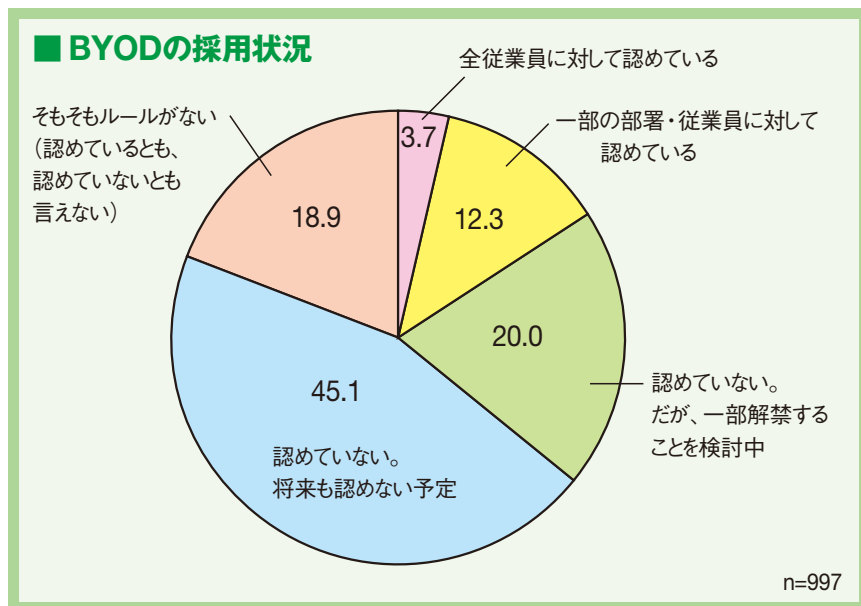
**「Windows XPサポート終了への対策」と
「消費税対応」にまずは注力**

では、2014年に向けて、パートナー様はエンドユーザ様にどのような提案をすべきか。

喫緊のテーマとしてエンドユーザ様に提案しなければならないのが、Windows XPサポート終了への対策である。日本マイクロソフトがさまざまなチャネルを通じてアナウンスしているように、Windows XPに対する延長サポートは2014年4月9日まで。その後はセキュリティパッチも提供されなくなり、Windows XPで稼働しているシステムは速やかに後継Windowsへと載せ替えなければならない。

最善の策は、Windows 8.1ベースのPCにリプレースすること。互換性の問題が業務遂行上の支障となる場合は、Windows 7 PCへのリプレースとなる。使用中のPCのハードウェア仕様によってはOSだけのアップグレードも可能だが、最新のクライアントPCにリプレースしたほうが結局はコスト削減につながるが多い。

業務アプリケーションがInternet Explorerのバージョンに依存しているケースでは、後継Windowsに載せ替えると業務が停止してしまうことがあり得る。この場合も、Windows XPをそのままの状態を使い続けるのではなく、



十分なセキュリティ対策を追加した上で“一時的な退避策”として実施することが望まれる。おもな追加対策としては、「Windows 8のHyper-Vやその他の仮想化ソフトウェア上でWindows XPを稼働」「Windows 7のWindows XP Modeを利用」「2014年4月9日以後もWindows XPへのサポートを続けるアンチマルウェア製品の導入」「ネットワークセキュリティ製品の導入」などが挙げられる。

さらに、2014年4月1日に施行される消費税率変更への対応も今が最後のチャンスとなる。販売管理や財務会計のソフトウェアパッケージを使っている企業の場合は、修正モジュールを適用するだけで対策は完了するはず。2015年10月1日にも消費税率変更が予定されているから、それへの対応も今のうちから提案しておきたい。

**PCビジネスの主商材は
モバイル端末へとシフト**

第2の重要テーマは、モバイル端末を企業向けにさらに売り込んでいくことである。

2014年もタブレットなどのモバイル端末の市場は成長を続ける、というのがIT業界の一致した予測。LTEやWiMAX 2+といった超高速モバイルネットワークも広範な地域で使えるようになることがアナウンスされており、PCビジネスの主商材はデスクトップPCからモバイル端末へと確実にシフトしていくことだろう。

では、ノートPCとタブレットのどちらに力を注ぐべきか。

業種や業務によってベストアンサーは異なるだろうが、ノートPCはデスクトップPCと同じように使える「操作方

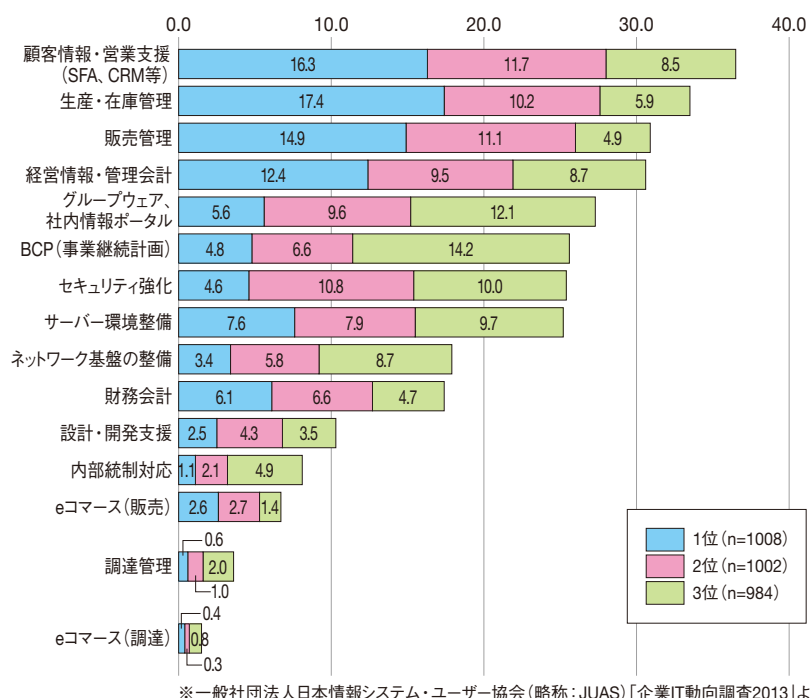
2014年の市場予測と効果的な提

法の継続性」や「重厚さ」、タブレットはスマートフォンと同じように使える「軽快さ」に強みがあることを理解しておきたい。どちらの強みも必要とする案件には、タブレットに“変身”できるノートPCを提案すればよい。

モバイル端末を企業で安心して利用できるようにするには、内部統制とセキュリティ対策のためのITソリューションと組み合わせて提案する必要がある。その際、企業から従業員にモバイル端末を支給する場合はモバイルデバイス管理(MDM)、従業員の私物をBYOD制度で使わせる場合はモバイルアプリケーション管理(MAM)と使い分けが必要だ。MDMのデータ強制消去機能はモバイル端末全体に効いてしまうため、従業員が個人的に登録していたデータやアプリが消えてしまうからである。

また、外出先や出張先でもオフィス内と同じようにPCを使えるための仕組みとして仮想デスクトップ環境(VDI)を採用する企業も増えている。VDIにはいくつかの方式があるが、もっとも成長率が高いのはホスト型仮想デスクトップと呼ばれるもの。PCの台数に比例して大型の案件になることが多いから、引き合いに応じるための準備は早く済ませておきたいものである。

■ IT投資における中長期的な重点投資分野



SaaS時代には導入支援やカスタマイズに 応じられる技術力が求められる

クライアントサーバシステムやWebアプリケーションが主流だった時代は、製品販売に注力することがベストの戦略であった。ところが、SaaS型アプリケーションの普及につれて事情は変わってきた。今や、スタートアップ企業や中堅中小企業だけでなく、省庁や東証一部上場企業もSaaS型アプリケーションを基幹系システムとして利用する時代。製品販売ありきの中途半端なシステム提案では、大型化・高性能化する一方

のSaaS型アプリケーションに太刀打ちできなくなっているのである。

そうした時代に立ち向かう一つの有力な方策は、製品販売中心のビジネスモデルを脱却して、SaaS型アプリケーションの導入支援やカスタマイズをサービスとして提供できるサービスへと脱皮すること。エンドユーザー様のニーズと実情に合ったSaaSを提案でき、カスタマイズや“すり合わせ”にも応じられるパートナー様なら、SaaS時代になっても引き合いが途切れることはないはずだ。

提案とは?

- ・XPのサポート終了と消費税増税
- ・モバイル端末のさらなる導入促進
- ・ホスト型仮想デスクトップとの連携
- ・SaaS型アプリの本格普及への準備



IT Keyword
💡 最新ITキーワード

サブスクリプション [subscription]

ソフトウェアの利用法として、一定期間のみ使用权を購入する「サブスクリプション型」が広まりつつある。エンドユーザー様にとっての利点は2つ。経費として処理できること、バージョンアップの際に追加費用が発生しないことだ。

これまでソフトウェアはCD-ROMなどの購入するのが一般的だった。ディスクはエンドユーザー様が買い切り、手元に残る。サポート切れを厭わなければディスク内のソフトウェアは期間を問わずインストールしたり使用したりできる。Microsoftなどが「永続的ライセンス」と呼ぶ形態だ。

一方、ソフトウェアは1年や1カ月などと期間を決めて使用权をかう形態でも導入できる。金額は“買い切り”より少し低く設定されているのが一般的だが、当初の契約期間を超えて使い続ける際は再度購入する必要がある。こちらの形態が「非永続的ライセンス」またはサブスクリプション(購読)型だ。

サブスクリプション型は、ソフトウェアの供給形態も“買い切り”とは異なることが多い。ほとんどは販売元のWebサイトから、ユーザーがプログラムをダウンロードする方式か、ソフトウェアを起動するとプログラムが自動的に配信されるストリーミング方式のどちらか。ディスクで供給する形態は少ない。

このサブスクリプション型でソフトウェアを購入する企業が増えている背景には、クラウドコンピューティングの普及がある。

クラウドにはIaaS、PaaS、SaaSの3つのサービスモデルがある。IaaSで提供されるのは、サービスとしてのITリソース(プロセッサの種類と個数・メモリ容量・ストレージ容量・ネットワーク帯域幅など)。PaaSではIaaS相当の内容に加えてOSとミドルウェア、SaaSではIaaS/PaaS基盤の上で動作するアプリケーションもサービスとして提供される。

サーバ側のハードウェアの購入を、最小限に抑えられる点がクラウドの特徴だ。ソフトウェアについては、

利用者側で用意する必要があるのはアプリケーション(PaaSの場合)または、アプリケーション・ミドルウェア・OS(IaaSの場合)だけだ。

PaaSやIaaSを利用する企業の場合、利用者側で用意するソフトウェアについても利用期間をPaaS/IaaSと同一に設定したほうが有利になる。PaaSやIaaSを解約した後に永続的ライセンスのソフトウェアだけ保有していても利用価値はないが、期間を限定してかうサブスクリプション型なら満了時期をPaaS/IaaSと合わせることができて無駄がないからだ。

クラウドを利用していない企業にとっても、サブスクリプション型は魅力的な利用方法だ。

まず、損金処理が容易であること。永続的ライセンスは固定資産(償却期間5年)として計上し、毎年減価償却しなければならないが、利用料として扱われるサブスクリプション型ライセンスなら全額をその会計年度の経費として処理できる。

また、アップグレード(バージョンアップ)にかかる費用も低減できる。永続的ライセンスの場合、新しいバージョンを利用するには有償の保守サポート契約を結んでおくか、アップグレードするたびに料金を支払う必要がある。これに対して、サブスクリプション型ライセンスの多くには保守サポートが含まれている。契約期間の途中で予想外の費用が発生することなく、ストリーミング(自動配布)方式のものなら常に最新版が使える。

なお、サブスクリプション型ライセンスは、販売元がエンドユーザー様に直接に販売する形態が多く見られる。その場合、成約に貢献したディーラーには間接販売(卸売り)での利幅と同等の金額が販売奨励金などの名目で支払われるのが一般的だ。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。

本命「ThinkPad 8」の登場で変わる ビジネス向けタブレットの勢力図

IT業界にとって2013年は、タブレットが大きく躍進した年といえる。以前は、タブレットの選択肢はiPadかAndroidタブレットの2つしかなかったが、2012年末頃から、Windows 8タブレットが登場し、三つ巴の戦いが始まった。さらに、2013年末から2014年初にかけて、8インチ液晶を備えたWindows 8.1タブレットが各社から登場し、大きな話題を集めた。その中でも特に人気の高いレノボの「Miix 2 8」は、数日で完売する店舗が続出し、今も品薄が続いている状況である。Miix 2 8は、あくまでコンシューマー向け製品であるが、2014 International CES の開催にあわせて、レノボからビジネス向けWindowsタブレット「ThinkPad 8」が発表された。レノボのビジネス向けWindowsタブレットとしては、2012年10月に登場した「ThinkPad Tablet 2」に続く製品となる。ThinkPad Tablet 2は、10.1インチ液晶搭載タブレットで、ペンに対応するほか、専用Bluetoothキーボードなどのオプションも充実していることが魅力で、ビジネスユーザからの高い支持を得た。今回登場したThinkPad 8は、1,920×1,200ドット表示が可能なWUXGA液晶を搭載していることが特徴だ。8インチWindowsタブレットでフルHDを超える解像度の液晶を搭載した製品は、ThinkPad 8が世界初となる。CPUもクアッドコアのAtom Z3770を搭載するなど、まさに8インチWindowsタブレットの本命といえる製品だ。重量も430g(WiFiモデル)と軽く、携帯性は優秀だ。

ThinkPad 8をはじめとするWindowsタブレットの最大の魅力は、フルスペックのWindows 8.1とOffice 2013を搭載していることである。iPadやAndroidタブレットでも、アプリを使えばOffice文書の閲覧や編集も可能だが、機能的に一部制限があり、完全な互換性があるわけではない。さらに、普段業務で使っているWindowsアプリケーションも、Windowsタブレットならそのまま利用できる。10インチ以上の液晶を搭載したWindowsタブレットでは、サイズや

重量がUltrabookに近くなってしまうため、Ultrabookとの棲み分けが難しくなるが、ThinkPad 8の8インチという液晶サイズは、スマートフォンとUltrabookの間を埋める絶妙なバランスといえる。もちろん、営業先で顧客に画面を見せて説明するには小さいのだが、出張時などにメールを読み書きしたり、報告書を書くといった用途にはちょうどいいサイズだ。iPadやAndroidタブレットは、コンテンツ・コンサンプションデバイス、つまりコンテンツを消費(=閲覧・視聴)する道具としては適しているが、コンテンツ・クリエイション・デバイス、つまり自らコンテンツを創り出す道具としては力不足であった。ThinkPad 8の登場によって、Windowsタブレットは、コンテンツの消費だけでなく、コンテンツを創造するための道具としても、実用的なレベルに達したといえるだろう。

もちろん、ThinkPad 8にもまだまだ進化の余地は残されている。それはハードウェアというよりも、ソフトウェアやOS面での不満だ。現行のWindowsタブレットは、せっかくの高解像度を十分に活かしているとはいいがたく、むしろ、デスクトップモードでは、解像度が高くなると、アイコンやボタンが小さくなり、タッチによる操作性が低下してしまうという問題がある。Windows 8登場当初に比べると、タッチ操作に最適化されたストアアプリも増えてはきたが、さらなる充実に期待したい。Windowsタブレットの進化は、企業の新たなIT投資への追い風となる。今年は、さまざまなビジネスシーンにおいて、Windowsタブレットが使われる場面が増えてくることが予想される。BP



レノボのWindowsタブレット「ThinkPad 8」。8インチながら1,920×1,200ドットの高解像度表示に対応する。