

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

vol. **74**
2014



巻頭
特集

第2特集

タイムリミットはすぐそこまで迫っている!
Windows Server 2003
サーバーリプレースの松竹梅

Navi Value

ビジネスパートナー事業部 拠点紹介
第4回 九州パートナー課

メーカーズボイス

エプソン販売株式会社
キャノンマーケティングジャパン株式会社
エレコム株式会社

CAD情報

各部署の課題を解決する提案力で
3次元CADビジネスの裾野を広げる

XPサポート終了後のセキュリティ対策

ゼロデイによる被害を回避するには
最新OSへの移行がベストだが、次善の策とは?

Windows XP Post EoSは?

今後、注目の 投資商材を聞く!

巻頭インタビュー

フリー・アナウンサー

宮川 俊二氏

鼓膜に響く声ではなく
心に響く声で語りかける

第26回

フリー・アナウンサー
宮川 俊二氏



BP Top Interview

Series
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

**鼓膜に響く声ではなく
心に響く声で語りかける**

テレビの報道キャスターとしておなじみの宮川俊二さん。近年は早稲田大学非常勤講師や、日本ソムリエ協会認定ワイン・エキスパートなど、報道以外の分野にも活躍の場を広げている。そんな宮川さんに、アナウンサーとしての長年の経験に基づいて、お客さまの心に響きやすいコミュニケーションの秘訣や、会話をするうえでの相手への心配り、今年4月に九州のソリューションフェアで宮川さんが行った講演内容の一部などについて聞きました。

地域ならではの視点を持ち普遍的なものを見つけ出す

BP: 宮川さんは報道キャスターやアナウンサーとしてご活躍の傍ら、大学で教鞭もとっておられるそうですね。

宮川俊二氏(以下、宮川氏): 早稲田大学の非常勤講師として、アナウンサーなどマスコミ志望の学生を指導して7年目になります。

すでにたくさんOB・OGたちが全国の放送局で活躍しています。講演などで地方にいくたびに集まって、ささやかな同窓会を開いてくれるのがうれしいですね。学校と違って、実際の現場では仕事を通じてさまざまな悩みや問題を抱えるものです。わたしもアナウンサーとして同じような悩みを抱えながら育ちました。彼ら、彼女たちと会ったときには、なるべく悩みを聞くようにしています。

どんな仕事でも同じだと思いますが、悩みが大きすぎて転職をしたいと相談してくる教え子もいます。そういうときには、必ず「やり切ってからにしましょう」と諭すようにしています。自分に与えられたテーマについて、しっかりと結論が出せた、やりきれたと感じるができるまでは辞めようと思っはいけない。会社から何かを任される、テーマを与えられるというのは、得難いチャンスです。だから成し遂げてから次のことを考えなさい、と。それができなければ、何度新しいことをやっても、結局中途半端に終

わってしまいます。

放送局や新聞の場合、初任地は地方になることが多いのですが、その地域の問題をどれだけ深く取り上げていけるか。その地域でしか経験できないさまざまなことを経験して、いかに普遍的なものを見つけ出すかということが大事だと思います。

マスコミ以外の業種でも、同じことが言えるのではないのでしょうか。

BP: 宮川さんご自身の新人時代はどのような感じだったのでしょうか。

宮川氏: NHKのアナウンサーも最初は地方に行くことが多いのですが、わたしの場合、初任地は山形でした。

いまでも尊敬している研修を担当してくれたアナウンサーの方は、「宮川は馬力があるけれど、生意気だ」と思ったらしく(笑)、きちんと指導できる上司がいる山形へ赴任が決まりました。

当時のNHK山形放送局の上司は、チェックのカバンに細い傘を差して出勤してきた自分を見て、「変なやつが来たな」と思ったようです。1970年代の山形ですから、明らかに場違いな格好だったに違いありません。

その上司に、「宮川くん、きみは山形にランジェリーをつくりに来たのかもしれないけど、ここはパンツをつくる場所だからね」と言われました。

パンツとは何かといえば、「農業」だと。要するに、地域のテーマを掘り下げするためには、地域に合わせた視点を持

たなければならぬ、ということ暗に教えてくれたわけですね。

これはいまでも、アナウンサーの基本として深く心に銘じています。

企業の危機管理としてのメディア対策とは?

BP: 九州開催の実践ソリューションフェアで『報道キャスターの目から見た日本』というテーマで講演をされたそうですね。どのような内容だったのでしょうか。

宮川氏: 毎年暮れに、その年の日本を象徴する1文字が発表されますよね。2013年の漢字は「輪」でしたが、本当は偽装の「偽」ではなかったのかと私は思います。

食品偽装問題に始まり、今年に入ってから楽曲のゴーストライター問題などが世間を騒がせました。

いままで日本人は嘘をつかないとか、誠実とか、いろいろなことを言われてきたけど、実はそうでもないのかもしれない。わたしたちはこれまで性善説でやってきたけど、残念ながら性悪説でいかなければいけないのではないかと考えさせられました。

それは、ビジネスの世界においても言えることだと思います。

いまから5年ほど前に、企業の危機管理について講演を依頼されたことがありました。企業がトラブルを起こしたときのメディアへの対応について、メディ



アに身を置く者の立場でアドバイスをさせていただきます。

結論から言えば、会見の場においてきちんとした謝罪や完ぺきな説明をすることが何よりも重要です。

何事もそうですが、起こったことよりも、その後の対処をしっかりしないと問題が大きくなりますよね。

問題そのものはさほど大きくなかった

のに、対処の仕方ひとつで企業イメージが取り返しのつかないダメージを受けてしまった例も少なくありません。

メディア側は問題を起こした企業をどういうふう取材するかというと、例えば記者の中には、挑発するように質問するタイプの人があります。

そういう人が記者会見で感情的に問いただしたときに、うっかり感情に流

されてしまっはいけない。

テレビにはどの時間帯に視聴率が何パーセント上がったのかわかる毎分視聴率というものがあります。これが上がらないように、あまり面白くなく、しかし完ぺきで、過不足のない会見を心掛けなければいけません。

なぜなら、毎分視聴率が上がった会見の場面は、何度も繰り返し放送されるからです。そして、そこには隠れていた企業の体質が表れたりする。場合によっては、企業イメージが取り返しのつかないほど崩れてしまいます。

そうした悪いイメージを植え付けないためには、経験豊富な法律の専門家などと連携して、すきのない会見をしなければいけません。メディア時代に対応した危機管理が必要です。

テレビだけでなく、インターネットでどう扱われるのかということにも気を配らなければなりません。テレビには毎分視聴率がありますし、ネットにはネットの拡散の仕方があります。メディアの発達とともに、問題はどんどん複雑化していくことでしょう。

いずれにしても、必ず専門家の支援を仰ぐこと。自分たちだけで解決しようとしないことが大切です。

話す声の大きさや時間の長さに気を配る

BP: 営業においてはモノを売るだけでなく、自分を売ることが大切だと言われます。自分を売するための秘訣は何だと思えますか。

宮川氏: わたしは、これまでのアナウンサーとしての経験から、話すときには鼓膜に響く声ではなく、心に響く声を出すことが大事だと指導しています。

営業の場合、場所に関係なく大きな声を出す人がいますよね。一方で、「こ

の人はコミュニケーションする気があるのだろうか」と思うほど声の小さい人もいます。話をするときには、後ろの人にも心地よく、前の人にも邪魔にならないような音量で話すことが大切です。

それから、皆さんが話をするときあまり意識されないのは、話の長さ、秒数ですね。話をするとき、お客さまが何分話を聞いてくださるかという時間感覚を持たなければいけません。

まず「今日はこれくらい聞いていただけるかな」と時間を組み立てる。次に、それならどのくらいの分量を話せるかということを考えてみましょう。

新人アナウンサーの試験は5,000人ぐらいの学生が応募して、合格するのはたった2~3人という厳しい世界です。その1次試験が30秒間の自己PRです。わたしは、学生たちが最初の難関を無事クリアできるように、まず30秒というのがどれぐらいの長さなのかという時間感覚を持たせています。アナウンサーが読む文章はおよそ1分間に330文字ですから、30秒なら160文字ぐらいですね。その限られた時間で、「わたしが学生時代に打ち込んだものはこれです。これで御社のために貢献します」といった自己PRを過不足なくできるように訓練しています。詰め込みすぎても、間延びしすぎてもいけませんし、時間がオーバーすれば不合格となるので論外です。

話の時間感覚を磨くのは、アナウンサーだけでなく、ビジネスパーソンにとっても大切なことだと思います。

わたしは日本ソムリエ協会認定のワイン・エキスパートもやっていますが、レストランでお客さまのワイン選びを助けるソムリエさんたちにとっても、話す時間というのは非常に重要です。

なぜなら、あまり話が長すぎると、その間に料理が冷えてしまいます。ソー

スが固まったりして、せっかくの料理が台無しになるとシェフに怒られてしまう。どんな仕事でも、話の時間にはちょうどいい長さというものがあります。

IT機器やソリューションを営業する場合でも同じだと思います。

お客さまに製品やソリューションを売り込みに行ったときに、お時間を何分いただけるのか。それがわかれば、その間にどういうことがしゃべれるのか。そういうことをきちんと考えながらコミュニケーションすれば、話がまとまらなくなったり、回り道が多すぎて結論になかなかたどり着かなかったりといったこともなくなるはずですよ。

話し方の基本は、「結論から先に言う」、「短いフレーズの積み重ねをする」、「時間感覚を持つ」の3つです。つねに着地点を考えて、結論をきちんと考えて準備しておくこと。話の頭とお尻が決まっていれば、途中の話はきゅっと縮めることだってできます。

もう一つ、話をするうえで大切なのは、他人とは違った角度の視点をさりげなく盛り込むことです。

例えばわたしの場合、パーティなどで祝辞を述べなければならないときは、「この人について、僕だけしか言えないことは何かな?」ということをつねに考えます。それはほかの誰も見たことがない、自分だけが知っている彼の姿ですよ。それだけでも、退屈になりがちなスピーチを、興味を思ってもらえるはずですよ。

営業で他社と同じ製品を売るにしても、みんなはこう言うけれど、わたしはこう使ってみたら、こんなことができました、という新しい角度を見つけてプレゼンテーションができれば、すごくいいのではないかと思います。

BP:最後に本誌の読者にメッセージをお願いします。

宮川氏:わたしは『賢者の選択』(BS12 TwellVなどで放映)という番組でビジネスリーダーの方々のお話をうかがっているのですが、ビジネスで成功している方というのは、変わらない部分と、変わらなければいけない部分というのを明確に持っていると思います。

ほかの誰にもない自分たちだけの良さがあるとすれば、それは変えてはいけないことだと思います。パートナー様の場合、エンドユーザー様に喜ばれるよりよいサービスなのではないでしょうか。

もちろん、変えなければいけないものもある。それは個々にいろいろあると思いますが、いずれにしても変えてはいけない部分と変わらなければいけない部分を混ぜこぜにしないことがビジネスにおいては大切です。

変えなければいけないことを変えるのは簡単ではありません。でも、それを成し遂げられる会社こそが、混迷の時代もピンチをチャンスに変えて乗り越えられるはずですよ。BP



フリー・アナウンサー
宮川 俊二氏
Syunji Miyagawa
© Profile

1947年 愛媛県宇和島市で果樹、野菜農家に生まれる。1970年 NHKにアナウンサーとして入局。1994年 フジテレビで「ニュースJAPAN」等のキャスター。2003年以降、フリーのキャスターとして情報番組、クイズ、バラエティ等、幅広い分野で活躍。早稲田大学非常勤講師、JSA認定ワイン・エキスパート。

巻頭
特集

Windows XP Post EoSは? 今後、注目の 投資商材を聞く!

パートナー様は、Windows XPのサポート終了にともなうPCの入れ替え需要が一段落している頃だろうか。そろそろ次のビジネス提案に着手したいと思うが、何から手をつけて良いのか迷っている方もいらっしゃるのではないか。そこで、今回は、Windows XP Post EoS(エンドオブサービス)をテーマとし、今後、注目の投資商材を日本マイクロソフト、インテル、日本ヒューレット・パッカートの3社に聞いてみた。

パート1 日本マイクロソフト編

Windows XPの移行ビジネスは
今後も継続する
さらにWindows 8や
Office 365拡張提案も要注目



パート2 インテル編

タブレットの波は必ず来る。
カギを握るのは
Windows 8.1と
8インチタブレット

パート3 日本ヒューレット・パッカート編

オンプレミスサーバーの
ニーズはなくなる
クラウドも視野に
総合的な提案を心がけたい



Windows XP Post EoSは? 今後、注目の投資商材を聞く!

パート1 日本マイクロソフト編

Windows XPの移行ビジネスは 今後も継続する さらにWindows 8や Office 365拡張提案も要注目



日本マイクロソフト株式会社
Windows本部
Windowsコマースグループ
シニアマネージャー
西野 道子氏

今も数多く残るXPユーザー
まずはその移行ビジネスに注力

Windows XPサポート終了に向け、IT市場がかつてない盛り上がりを見せたことは、今も記憶に新しい。昨年から続くXP移行ビジネスがようやく一息ついたというパートナー様も多いはずだ。だが今も、Windows XP搭載PCを使い続けている法人ユーザーは決して少なくない。ある調査によると、2014年6月時点で法人市場のPCの7%弱に当たる約240万台のPCがWindows XP環境のままと見られている。こうした中、マイクロソフトは移行サポートの継続をパートナー様に強く呼びかけている。

Windows XPを継続利用する理由は、大きく二つに分けられる。一つは移行によって業務アプリケーションの運用に問題が生じるケース。互換性確認や動作検証の遅れもここに含めていだろう。もう一つが予算化の遅れだ。

だが一方で、継続利用のリスクも十分に認知されつつある。そのためWindows XPユーザーの大部分は、インターネットから切断するなどのセキュリティ対策を行った上で、今後1、2年がかりでOS移行を進めると見られている。

Windows XPを継続利用する企業の割合は、業種によっても違いがあり、特に製造業においてその比率は高いと言われる。また地域によっても、その割合には違いがある。Windows XPを継続利用するエンドユーザー様に対しては、今後も継続的な営業活動を行い、移行ビジネスを確実に拾い上げていくことが大切になる。

法人向けタブレットの本命OSとして
注目を集めるWindows 8.1

Office製品との親和性の高さから、Windows 8タブレットは登場以来、法人ユーザーのタブレット導入の有力候補であり続けてきた。だがその一方で、タブレット上の操作性を強く意識したWindows 8は、従来のWindowsユーザーには馴染みにくいという声も少なからず存在した。

これを受け、2014年4月に提供が開始されたWindows 8.1 Updateは、「スタート画面への電源ボタンや検索ボタンの追加」や「マウス操作との親和性向上」など改善を実施。「その都度チャームを開いて操作しなければ、シャットダウンできない」など、Windows 8 / 8.1で不評だった操作性が大きく改

善され、よりストレスの少ない移行が可能となった。

iOSやAndroidに対するアドバンテージはもう一つある。それはWindows 7との親和性の高さだ。「iOS、Android、Windows 8.1のどれを選んでもOS混在環境が生じることに違いはない」という声もある。だがWindows 8やWindows 8.1の端末管理は、Windows 7と共通化することが可能だ。Windows 8.1タブレット提案は、エンドユーザー様にとっても有意なものになるに違いない。

なおマイクロソフトは2014年4月に米国で実施した開発者向けイベントで、9インチ未満のディスプレイを搭載したスマートフォンとタブレットに対してOSの無償提供を発表している。それによるWindows 8.1端末の低価格化は、法人市場におけるシェアをさらに高めることにつながると考えられる。

サイドローディングによる
業務アプリ展開がより容易に

もう一つ注目したいのは、ストアアプリインストールに関するルールの変更だ。

Windows 8.1のストアアプリのインストールは、基本的にWindowsストア

を經由して行う。だが企業が独自に開発した業務アプリなどの場合、「サイドローディング」によってストアを經由せずデバイスに直接インストールすることが可能だ。Windows 8 Enterprise、Windows 8.1 EnterpriseまたはWindows 8.1 Proの場合Updateを適用すると、ドメインに参加することでサイドローディングが有効になる。また、それ以外のケースでも「サイドローディングプロダクトキー」を安価にまたは無償で取得し、ライセンス認証を行うことでサイドローディングが有効化される。

これにより事業規模を問わず、業務アプリの開発～サイドローディングによるインストールが現実的な選択肢となる。これは中堅・中小規模のエンドユーザー様にとり、大きな訴求ポイントになるに違いない。また、販売管理(POS)アプリ、製品カタログなどの業務アプリ開発ニーズにもぜひ注目しておきたい。

日本マイクロソフト Windows本部 Windowsコマースグループ シニアマネージャー 西野 道子氏は、「これまでは、Windows XPのセキュリティリスクをお伝えしてきましたが、今後は、新しいWindowsの機能性や先進性、そして、ビジネスでの有用性をお伝えすることで、リプレースにつなげていきたい」と話す。

Office 365による関係性強化とクロスセル機会の拡大も要注目

2014年4月のOffice 2003サポート終了を受け、今年に入りOffice製品の販売も好調だ。Office 2003ユーザーの多くは、最新のOffice製品パッケージであるOffice 2013へと移行すると見られている。ここからもうかがえる通り、Office製品に対する信頼はきわめて高い。

こうした中、マイクロソフトはOffice製品の移行先としてOffice 365の活用を提案している。よく知られる通り、Office 365は従来のオフィス製品の機能を内包するクラウドサービス。パートナー様は、一般製品同様にそのライセンスを仕入れてエンドユーザー様に販売することが可能だ。

パートナー様にとってのメリットは、大きく二つに分けられる。一つはエンドユーザー様との関係性強化への寄与。Office 365の場合、毎年の契約更新が必要になるため、定期的な接触が発生することがその理由だ。またその多彩な機能の活用を図るため、SIやトレーニングなどのニーズが随時生じる可能性もある。

もう一つは、クロスセルの機会の拡大。Office 365は単なるクラウド版Office製品ではなく、グループウェアなどの機能も備える総合的なビジネスプラットフォームと呼ぶことができる。そのため、「Exchange OnlineとOutlookの組み合わせによる社員間のスケジュール共有及び、会議室等のスケジュール管理」、「企業向けクラウドストレージOneDrive for Business(旧名称:SkyDrive Pro)を使ったドキュメント管理」、「Lync OnlineによるWeb会議システム構築」など、さまざまな拡張提案が可能になるのだ。

中でも注目したいのが、Lync OnlineによるWeb会議システム構築だ。実は、近年Web会議システム市場は右肩上がりの成長を続けている。背後に「出張コストを削減したい」というニーズが



Windows 8.1 Updateをインストールしたスタート画面。新たなボタンやメニューが追加されたため、マウスでの操作がより快適になった。

あることは言うまでもない。また高額な専用機器を必要とするテレビ会議システムではなく、PCとWebカメラ、ヘッドセットなどがあれば遠隔地間の会議が可能になるWeb会議システムを選択する理由はその手軽さにあると考えられる。また、Web会議システムが、厚生労働省のテレワーク推進に関する助成金の対象となっていることも注目点の一つだ。景気回復に伴い、人材確保が大きな課題となろうとする中、在宅勤務、モバイルワーク、サテライトオフィスなど勤務形態の多様化を通し、優秀な人材確保に取り組む企業も少なくない。Lync OnlineをはじめとするWeb会議システムは今後要注目のセグメントと言えるだろう。

各案件を取りこぼしなく受注へとつなげていく上で、エンドユーザー様との緊密な関係性の構築は今後さらに大切になるに違いない。

● 注目商材「Lync Online」の特長



一目で 在席確認が 可能

メンバーの在席情報を一目で確認できる。また、Exchange OnlineやSharePoint Onlineとの連携によって相手のスケジュールの空き状況なども確認ができ、コミュニケーションが円滑になる。

チャット (インスタントメッセージ) 機能

チャット(インスタントメッセージ)で、メールや電話よりも手軽でタイミングを逃さず、コミュニケーションが可能になる。また、大容量のファイル送受信もできる。

Web会議 機能

Web会議機能で、遠隔地のメンバーとも顔を見ながら会議ができる。また、資料を共有しながら会議を進めることもできるため効率的。

Windows XP Post EoSは? 今後、注目の投資商材を聞く!

パート2 インテル編

タブレットの波は必ず来る。
カギを握るのは
Windows 8.1と8インチタブレットインテル株式会社
クラウド・コンピューティング事業本部
PCクライアント事業開発部
事業開発マネージャー
廣田 洋一氏XPからの移行は
ハードの観点からも不可欠だ

Windows XP移行ビジネスは、2014年4月以降も活況が続いている。確かに大都市圏では、XPマイグレーションは比較的スムーズに進んだ。その一方で、遅れが目立つ地域が少なくないことがその理由だ。

Windows XP継続利用の弊害は、セキュリティリスクの面から語られることが多い。こうした中、ハードウェア障害リスクという面からも警鐘を鳴らす必要があると語るのは、インテル クラウド・コンピューティング事業本部 PCクライアント事業開発部 事業開発マネージャーの廣田 洋一氏だ。

Windows XPは、発表から10年以上が過ぎている。製造から5年以上の年数が過ぎるWindows XP搭載PCも少なくない。そのためハードディスクドライブなどの可動部を中心に、疲弊が進んでいると考えられることがその理由だ。

定期的なデータバックアップの実施などにより、ハードウェア障害による被害を最小限に留められる。だが、予算などの理由からWindows XP端末を継続利用するエンドユーザー様の場合、

「バックアップまでは手が回りかねる」という状況であることも珍しくない。

インターネットから切断するなどの対策を取ることで、セキュリティ面のリスクはある程度回避することが可能だが、ハードウェア障害リスクの啓発は、Windows XP移行ビジネスを推進していく上で重要なキーワードになるだろう。

8インチタブレット併用で
複数台持ちという提案

もちろん、Windows XP移行ビジネスはいずれ終息する。では次に訪れる波は何か。その答えはまだ見通しきれないが、一つだけ確実に来ると目されるものがある。それはタブレットという大波だ。

PCと携帯電話・スマートフォンは、ビジネスに不可欠なツールとなった。特にスマートフォンの普及は、ビジネスの機動性の大幅な向上へとつながっている。実際、スマートフォンでメーカーやスケジューラーをチェックする人はかなりの数に及ぶ。

スマートフォンのビジネスシーンにおける普及は、顧客対応の迅速化をはじめ、さまざまなメリットを生んだ。中長期的に見るなら、企業が高齢者や女性を始めとした多様な人材を適材適所に活

用していく上でも、モバイルソリューションは大きな意味を持つに違いない。

しかし、スマートフォンに出来ることには限りがある。その活用を図る上では、特に画面サイズによる制約は決して小さくない。「特に老眼が進んだ中高年の場合、メールやスケジューラーのチェック程度でも苦勞しているはず」と廣田氏は指摘する。また、PDF資料の確認も困難だ。

その一方で、PCの持ち出しには大きなハードルが存在する。セキュリティ面の危惧から、支給PCの社外持ち出しを禁じる企業は今も多い。もう一つのハードルは、PCを持ち歩くという行為自体への抵抗感だ。例えば電車内でPCを開くことに気恥ずかしさを感じる人は決して少なくない。また、PowerPoint



dynabook Tab VT484

昨年、東芝から発売されたWindows 8.1搭載タブレット。同時にリリースされた他社からの機種と比較すると、唯一HDMI端子を標準搭載したタブレットだ。10時間を超えるバッテリー駆動能力は、モバイルで使う際に心強い。

資料を社外でも作成したいというなどの目的がある場合を除くと、モバイルデバイスとしてのPCはオーバースペックとも言える。

つまり、PCとスマートフォンの間には、空白領域が存在するのだ。ビジネスシーンに、タブレットという大波が押し寄せる理由もまさにそこにある。

この波を捉える上で、ぜひ注目してもらいたいのが8インチタブレットだ。その理由は大きく二つ。一つは片手でホールドできる操作性だ。10インチタブレットの場合、片手でのホールドは難しいため、立ちながらの操作に制約が生じる。だが8インチタブレットは片手でホールドできるため、電車の中でもスマートフォンに近い感覚で操作することが可能だ。

もう一つの理由は、逆説的になるがPC機能の全面的な代替が困難という点にある。Surfaceに代表される10インチタブレットの場合、ExcelやPowerPoint資料の作成することも可能だ。だが、8インチタブレットで同じことを行おうとすると、相当なストレスを感じることは間違いない。PC、スマートフォン、タブレットの3台持ちの提案を行う上で、これは大きなポイントになるはずだ。

カギを握るのはビジネスソフト 開発力でWindowsに軍配が

タブレットの用途は、今後大きく二つに分かれるだろう。一つはPCとスマートフォンの隙間を埋める新デバイスとしての用途。もう一つは、特定機能に特化した専用端末としての用途である。

後者の分かりやすい例がPOS端末としての活用だ。汎用機であるタブレットとアプリケーションの組み合わせによって、POS端末の劇的な低コスト化も可能になるのだ。また「電子教科書」など、

教育分野における活用も有望だ。

タブレット市場は現在、iOS、Android、Windowsの3陣営でしのぎを削る状況が続いている。専用端末としての活用を考えた場合、アドバンテージはWindows陣営にある。ビジネスに特化したソフトウェア開発者の層の厚さがその理由だ。

パーソナルな分野に限るなら、自由な発想に基づくiOS陣営のアプリはきわめて魅力的に映る。だが、業務アプリケーションの開発には、それとは異なるノウハウが必要になる。今後、タブレットをなんらかの業務の専用端末として活用する際、Windows陣営のソフト開発者が培ってきたノウハウは大きな意味を持つだろう。

「あれもこれも」は効果なし 重要なのはキラーコンテンツ

タブレットは持ち歩いてこそ真価を発揮する。そのためWi-Fiルーターとの同時提案が大切になる。だが、タブレットを持ち歩いてもらうには、明確な理由が必要になると廣田氏は語る。「メールが読みやすい」という程度では、持ち歩く理由にはならない。提案に際しては、持ち歩きたくなる“何か”も併せて訴求していくことが大切になるだろう。ちなみに廣田氏にとっての“何か”は、大ヒット中のFlashゲームだった。

もちろん、持ち歩きたいと思わせる“何か”は人それぞれで違う。電子新聞や電子書籍もキラーコンテンツになりえるはずだ。タブレット提案に際しては、こうした“何か”を数多く用意し、使い分けていくことが重要になるだろう。

Windows XPの移行先としてWindows 7が主流になる中、法人市場におけるWindows 8の評価は

これから検証される。知られる通り、Windows 8にはデスクトップUIとタッチパネルに最適化したUIという2種類のUIが用意されている。法人市場での不評は、主にデスクトップUIの使い勝手に起因している。

では、iOSやAndroidと比較して、タブレットOSとしてのWindows 8は使いづらいものなのか。廣田氏は「ビジネスユースを前提とするなら、Windows 8のタッチUIはむしろ優れている」と評価する。Windows 8にネガティブな印象を持つエンドユーザー様に対しては、タッチUIの使い勝手の再検証を促すことが重要になるだろう。

タブレット販売において、「2 in 1」という言葉を耳にする機会が多い。PCとモバイルデバイスの1台2役を両立するという考え方だが、パートナー様の立場で言えば「2台売れるはずのものが1台しか売れない」という状況にはかならない。

またエンドユーザー様にとっても、Windows XPマイグレーションに伴うPCリプレースを終えたばかりの時期である今、「2 in 1」の提案に魅力はない。むしろPCでもスマートフォンでもない“第三のツール”としての提案の方が受け入れやすいだろう。8インチタブレットは、こうしたニーズを満たす、格好の新商材なのだ。



ThinkPad 8

今年の1月にレノボから発売されたThinkPad 8。CPUに新型Atomを搭載し、8.3型、WUXGA(1,920×1,200)画面により高精細表示を実現する。このWindows 8.1 Pro仕様のタブレットは、8インチクラスのWindowsタブレットとして、現在最高クラスのスペックを誇る。また、ビジネスで使える純正オプションが豊富なことにも注目したい。

Windows XP Post EoSは? 今後、注目の投資商材を聞く!

パート3 日本ヒューレット・パッカー編

オンプレミスサーバーの
ニーズはなくなる
クラウドも視野に
総合的な提案を心がけたい日本ヒューレット・パッカー
HPサーバー製品統括本部
プロダクトマーケティング本部
本部長

宮本 義敬氏

日本ヒューレット・パッカー
プリセールス統括本部
サーバー技術本部

及川 信一郎氏

Windows Server 2003
移行ビジネスのピークは?

2015年7月14日のサポート終了を控え、Windows Server 2003移行ビジネスがいよいよ本格化しつつある。2013年時点において国内で稼働するWindows Server 2003は約36万台。その移行ビジネスはようやく緒に付いた段階であると日本ヒューレット・パッカー(以下、日本HP) HPサーバー製品統括本部 プロダクトマーケティング本部 本部長 宮本 義敬氏は語る。同社の予測では、そのピークは2014年9月。3月期決算のエンドユーザー様の多くが、上半期が終了するタイミングでサーバーOS移行に踏み切ると見られることがその理由だ。ピークを迎える9月に向け、今後商談は活発化していくだろう。

サーバーの稼働状況は、1台1台が異なる。そのため36万台のサーバー移行には、36万通りの移行パターンがある。こうした中、日本HPはWindows Server 2003マイグレーションの三つの具体的なシナリオを想定し、啓発に努めている。

一つ目は、移行ツールの活用。ファイ

ルサーバーに適した方法で、Windows Server移行ツールやWeb Deploy 3.0を活用することで、容易な移行が可能だ。

二つ目は、段階的なアップグレードと呼ばれる方法だ。Active Directoryは後方互換性が高く、Windows Server 2003ベースで、今も稼働していることが少なくない。だがWindows Server 2003の32ビット環境からWindows Server 2012 R2の64ビット環境への再インストール(インプレースアップグレード)による移行は困難。こうした場合、段階的なステップを踏むことで安全に移行できる。

最後が、仮想化によるアプリケーションサーバーの移行だ。具体的には、Windows Server 2012 R2のHyper-VとP2V(物理-仮想)変換ユーティリティを利用し、Windows Server 2003を実行するアプリケーションサーバーを老朽化したハードウェアから切り離し、最新ハードウェア上の仮想化環境へと移行する。

もちろんこの方法では、サポート終了後のセキュリティリスクを完全には回避できない。だが、ハードウェア老朽化に伴う障害というリスクを回避し、アプリケーションを1、2年延命させたいという

ニーズに仮想化は有効な方法となるだろう。なおこの場合、ファイアウォールなどによるセキュリティの確保が不可欠である。

IT投資の活性化により
成長するサーバー市場

ハードウェアの性能向上は、サーバーも例外ではない。旧来のWindows Server 2003サーバーと最新鋭サーバーを比較すると、同価格帯の製品の場合、転送速度は2倍以上になり、消費電力は35%削減されている。こうしたスペック向上と仮想化によって、従来のサーバー4台を1台に統合することも可能だ。

パートナー様の立場では、一案件の売り上げが縮小するサーバー統合は必ずしも望ましいものではない。しかし、サーバー市場自体の見通しは明るい。日本HPは見ている。景気回復に伴う、企業のIT投資の活発化がその理由だ。サーバー仮想化で浮いたコストを新たな設備投資に振り向ける企業も多く、特に製造業分野のR&Dシステムが活況を呈しているという。

サーバー市場活性化の背後には、もう一つの理由がある。「アベノミクス第

三の矢」として2014年1月20日に施行された中小企業投資促進税制の存在がそれだ。生産性向上に資する一定の設備を購入した場合、即時償却もしくは10%の税額控除が選択できるといふこの制度の対象には、サーバーも含まれている。

日本HPは、サーバーの一部はクラウドへと移行するが、部門システムや店舗システムを中心に、オンプレミスで運用するサーバーは今後も確実に残ると予測する。

さらに、クラウドへと移行する場合も、プライベートクラウドを選択するエンドユーザー様が少なくないのではと宮本氏は指摘する。背後には、「情報は自社管理下で管理したい」と考える日本企業の情報セキュリティに対する高い意識がある。実際、プライベートクラウドに関する案件は非常に増えているという。

実はクラウドに勝る オンプレミス提案も多い

エンドユーザー様がオンプレミス、プライベートクラウド、パブリッククラウドの“最適解”を探ろうとする中、パートナー様に求められているのは、その相談窓口としての機能になるはずだ。実際、目的に応じ、「この部分はオンプレミスで」「この部分はクラウドで」という提案が行えるパートナー様は増えつつあると宮本氏は言う。相談窓口の役割を果たすことで、エンドユーザー様の信頼は確実に増していくに違いない。

その際には、すべてのエンドユーザー様がクラウドへの移行を求めているわけではない点には注意が必要だ。

またクラウドサーバーは、ネットワーク転送量やディスク容量に応じて課金されることが一般的だ。大量のデータを

保管するエンドユーザー様の場合、コスト面の理由から、オンプレミスを選択することも少なくない。その場合、ファイルサーバーをWindows Storage Server搭載のNASへと移行することで導入コストの一層の削減を図ることができる。

レスポンスの速さを求めて、ファイルサーバーのオンプレミス運用を選択するエンドユーザー様も少なくない。こうした場合、独自アーキテクチャーを搭載したストレージ製品「HP 3PAR Utility Storage」とWindows Storage Serverを組み合わせた選択肢もあるだろうと日本HP プリセールス統括本部サーバー技術本部の及川 信一郎氏は語る。

こうした中、注目したいのは、“自働サーバー”と名付けられた日本HPの第8世代サーバーの管理機能である。これは「HP iLO Management Engine」という独立したチップが、構成変更から温度変化に至るログを自働で収集するもので、収集されたデータは、エンドユーザー様の合意のもと、日本HPのデータセンターに送信され、そこで分析される。結果は専用ポータル画面にリアルタイムで表示され、障害の予兆があった場合は即座にエンドユーザー様、パートナー

様に通報される。それにより、クラウドと変わらぬ利便性をエンドユーザー様に提供することが可能になるだろう。

パートナー様の営業提案を 大塚商会と共に力強く支援

IBMのx86サーバー事業のレノボへの売却など、サーバー市場は大きな変革の時期を迎えている。こうした中、日本HPはサーバー事業に今後いっそう注力していくことを発表し、R&Dへの積極的な投資を行っている。

今後、市場の勢力図が大きく動くのではないかと見られる中、日本HPの動きにはぜひ注目したいところだ。

サーバー移行提案には、高度な専門的知識が求められる。そのノウハウ習得の場として活用したいのが、日本HPが大塚商会と協力して行うパートナー様向けトレーニングである。トレーニングは個別に行われ、大塚商会BP事業部を通して申し込むことで、随時受講することができる。

サーバーOS移行は、エンドユーザー様のIT資産をアセスメントしそのニーズを掘り起こす絶好の機会だ。オンプレミスに拘らない提案を行うことでエンドユーザー様の信頼を獲得し、新たなビジネスチャンスへとつなげていきたい。

●Windows Server 2012への移行パターンとサーバーの選択ポイント

CASE 1

ファイルサーバーの移行

移行ツールの活用

Windows Server移行ツールを活用することで、容易に移行できる。新しいファイルサーバーには、ドライブの搭載数が多く、外部ストレージ接続などの拡張性に優れたモデルがお勧め。

CASE 2

アプリケーションサーバーの移行

仮想化で継続利用

アプリケーションサーバーは、最新ハードウェア上に仮想化して移行できる。仮想化用のサーバーは、プロセッサコア数やメモリ最大容量、ネットワーク帯域の幅広さが選択のポイントになる。

CASE 3

Active Directoryの移行

段階的なアップグレード

既存のActive Directoryをインプレースでアップグレードできない場合、段階的に移行することができる。Active Directory用のサーバーは、データセンター向けの省スペースブレードサーバー、ブランチオフィスではタワーサーバーなど、ニーズに応じてラインナップから選びたい。

第2特集

タイムリミットはすぐそこまで迫っている!

Windows Server 2003

サーバーリプレースの

松竹梅

まだWindows XP搭載PCのリプレースが完全に終了しないなか、2015年7月14日、Windows Server 2003のサポートが終了を迎えようとしている。サーバーは、クライアントPCとは違い、確認・検証の時間を必要とするためリプレースには時間が必要だ。予算化を含め、2014年9月には、計画を実行しないと、サポート終了に間に合わないとされている。ここでは、代表的な3つの提案を紹介したい。



物販+CALビジネス



仮想化+NAS提案



VDI+タブレット提案

今すぐ始める必要がある サーバーOSのマイグレーション

2015年7月14日のWindows Server 2003サポート終了に向けたカウントダウンが始まっている。マイクロソフトは2013年の一年間で、合計53個のセキュリティ更新プログラムをWindows Server 2003ユーザーに提供してきた。こうしたサポートの終了が、脆弱性によるウイルス感染リスクなどの拡大に直結することは言うまでもない。サーバーが常時ネットワークに接続していることを考えると、影響の大きさはWindows XP以上と考えていいはずだ。

2013年時点で、日本国内では約36万台のWindows Server 2003が稼働すると見られる。これは国内全Windows Serverの約2割に相当する数字。移行ビジネスのニーズはきわめて大きいと言えるだろう。

移行の本命となるのは、マイクロソフトの最新鋭サーバーOSであるWindows Server 2012 R2。多くのハードウェアベンダーが供給するプリインストールモデルを利用することで、移行自体はハードウェアリプレースを通し、ある程度スムーズに行うことができる。

だがサーバーOS移行には、クライアントOSにはない大きな課題が存在する。それはサーバー上で稼働する業務アプリケーションの移行だ。ある調査によると、Windows Server 2003のワークロードの約1/4が業務アプリケーションによって占められ、アプリケーションに紐付けられたデータベースサーバーなどを合わせるとワークロードの過半数に達するという。そのため、多くのWindows Server 2003マイグレーションでアプリケーション移行に関連する工数が発生すると見られている。

アプリケーション移行は、1年以上の準備期間が必要になることが一般的だ。エンドユーザー様が予算確保に費やす時間を考慮すれば、マイグレーション提案は今すぐにも行わなければ間に合わない。クライアントPCと異なり、インターネットから切断するなどの対策が困難であるだけに、着手の遅れが深刻な問題へとつながる可能性がある点には注意が必要だ。

アプリ移行は後方互換性の 利用が現実的な選択肢に

業務アプリケーション移行は、①インベントリ収集、②移行方法の検討、③

構築と導入、④動作確認という4プロセスを経て行うことが一般的だ。

インベントリ収集は、社内で稼働するアプリケーションの種類やその利用状況、設計書・テスト仕様書の有無などを確認するいわゆる「棚卸」に相当するプロセス。特に注意したいのは、開発時の担当者がすでに退職し、設計書やテスト仕様書も失われているというケースだ。この場合、移行に際し大きな負荷が発生すると考えた方がいい。また、移行の必要性についても、この段階で検討する必要がある。

移行方法には、大きく以下の3方法がある。

①仮想化

アプリケーションには手を加えず、P2V（物理→仮想）変換を行い、仮想マシン上で動作させる。ハードウェアのサポート切れ対策によく使われる方法だが、今回はOS自体のサポートが終了するため、移行後も脆弱性などの問題は残る。

②新規開発・再構築

Windows Server 2012 R2に対応する形で、アプリケーションの再設計・再構築を行う。サーバーOSマイグレー

サーバリプレース提案の3大ポイント

ウイルス



●セキュリティ対策

Windows XPでも広く喧伝されていたセキュリティ問題。サポートが切れたOSを搭載し、対策が施されていない場合、脆弱性によるウイルス感染リスクが高いことは言うまでもない。サーバーの場合は、踏み台として他のサーバーへの攻撃に利用されやすい。

便利・簡単!



●新しいOSの利便性

移行の本命は、Windows Server 2012 R2。これから10年近いサポートの対象になることはもちろん、大幅に進化した機能が利用できる。例えば、仮想化機能は、複数台のサーバーを集約することができ、管理もコストも大幅に低減できる。また、Hyper-Vレプリカ機能なら、簡単に災害対策も可能になる。

性能UP



●物理的なスペックの向上

古いサーバーと最新のサーバーを比較すると性能は大幅に向上しながらも消費電力は大幅に削減可能となっている。スペックの向上は、仮想化にも大きく貢献できる。例えば、古い4台のサーバーを1台に集約しても余裕の動作が可能。削減できた予算は、別の新しいソリューションの検討へとつなげたい。

ションは、業務アプリケーションを見直し、アップデートを行う絶好の機会となるため、エンドユーザー様にとり、そのメリットは小さくない。SI工数が上積みされるため売り上げも拡大するが、サーバーOS移行ビジネスに伴いソフトウェア開発エンジニア払底が懸念される中、スケジュールなどの面でリスクも生じる点には注意が必要になる。

③後方互換性

Windows Server 2012 R2の後方互換性を利用することで、基本的にはアプリケーションに手を加えず移行する。サポート終了まで一年あまりとなった現在、もっとも現実的な方法と言える。ただしこの場合も、非互換問題の関係上、多少の修正は必要になる。

なお後方互換性による移行の場合も、動作確認は不可欠となる点には注意が必要だ。

サーバーOS移行が生む新たなビジネスチャンス

サーバーOS移行には、アプリケーション移行工数に限らず、多くのビジネスチャンスが存在する。OS移行に伴うサーバーリプレース、あるいはクラウドへの移行は、システム全体を見直し、必要に応じてシステムを再構築する絶好の機会でもあるからだ。

その第一のキーワードとなるのが「ネットワークの刷新」だ。タブレットの普及が進む中、社内ネットワークの無線LAN移行を検討する企業は多い。同じ理由から、社内LANへのリモートアクセス環境整備に対するニーズも高まっている。サーバーOSマイグレーション提案に際しては、ぜひ、ネットワーク刷新に関する拡張提案も行いたいところだ。その方法として注目されるのが、以下で説明するVDI(デスクトップ仮想化)による

リモートデスクトップ環境の構築である。

第二のキーワードとなるのは、「ディザスタリカバリ・BCPの強化」である。南海トラフ地震など、東日本大震災に匹敵する巨大地震が危惧されるなか、BCP強化に向けた企業の意識はきわめて高い。

BCP強化に向けた拡張提案を行う際、ぜひ注目したいのはWindows Server 2012 R2に実装された、2ホスト間で仮想化マシンの非同期レプリケーションを行う「Hyper-V レプリカ」機能だ。特に複数拠点を擁するエンドユーザー様の場合、同機能を活用することで容易にDRサイトを構築することが可能になる。

DRサイト構築に対するニーズは極めて高い。だがコストとの兼ね合いでそれを断念する中堅中小企業も多い。Windows Server 2003マイグレーションは、そのニーズを再度掘り起こす絶好の機会になるに違いない。

松



物販+CALビジネス

物販を中心に最小限の工数で売り上げを確保

Windows Server 2003マイグレーションは、オンプレミスからオンプレミスへの移行が半数を占めると見られる。この場合、業務アプリケーション移行を除けば、容易にマイグレーションを進めることが可能だ。

その際に忘れず行いたいのがCAL (Client Access License)の更新だ。サーバーライセンスがサーバーソフトウェアそのものを使う権利であるのに対し、CALはサーバーにアクセスするための権利になる。CALにもバージョンがあるため、サーバーOSマイグ

レーションに際してはサーバーライセンスだけでなく新たなCALが必要になる。

ちなみにCALには、ユーザーごとにライセンスを発行する「ユーザークライアントアクセスライセンス」(ユーザーCAL)と、接続端末ごとにライセンスを

発行する「デバイスクライアントアクセスライセンス」(デバイスCAL)がある。一人のユーザーが複数端末を利用する場合は前者、1台の端末を複数ユーザーが利用する場合は後者の方がメリットは大きくなる。エンドユーザー様の状況に応じた提案を心がけたい。

Windows Server 2012 R2のライセンス

サーバーライセンス



プロセッサ単位で購入します。1ライセンス毎に単一ハードウェアを上2つの物理プロセッサを使用できます。



クライアントアクセスライセンス (CAL)



Windows Server 2012のインスタンスに直接的または間接的にアクセスするユーザーまたはデバイス毎に必要なライセンスです。



竹

仮想化+NAS

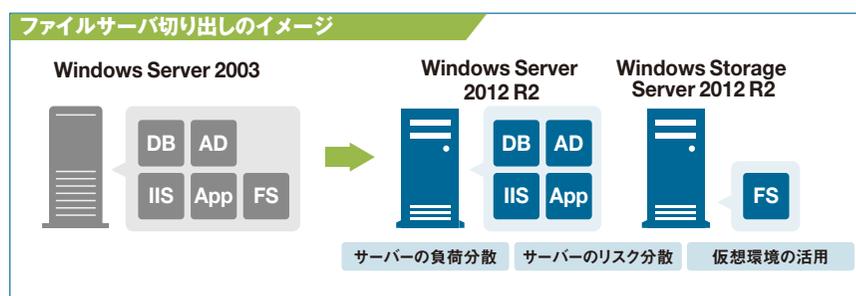
ファイルサーバーに信頼性の高いNASを提案

Windows Server 2012 R2に伴うサーバー仮想化は、イニシャル・ランニングの両面で少なからぬメリットを生む。だが、より一層のコスト削減を求めるエンドユーザー様も少なくないはずだ。

こうしたニーズに応える上でぜひ注目したいのは「ファイルサーバーの切り出し」という考え方だ。Windows Server 2003のファイルサーバー機能を、ネットワーク接続ストレージ(NAS)に移行することがその具体的方法だ。ファイルサーバー専用OSであるWindows Storage Server 2012 R2を組み込んだNASアプライアンス製品であることが移行の条件になる。

アプリケーションサーバーやWebサーバー機能をWindows Server 2012 R2サーバーに移行する一方、ファイルサーバー機能は安価なNASに移行するというハイブリッド提案のため、工夫次第では導入コストを大幅に圧縮することも可能だ。

NASにファイルを置く場合、ファイルを開く際にタイムラグが生じることが一般的だ。しかしファイルサーバー専用OSであるWindows Storage Server 2012 R2をベースにしたNASであればこうしたストレスを大幅に軽減することができる。



ファイルサーバーとして安価なNASを利用することで、導入コストが削減できる

梅

VDI+タブレット提案

VDI+タブレットの拡張提案で売上アップ

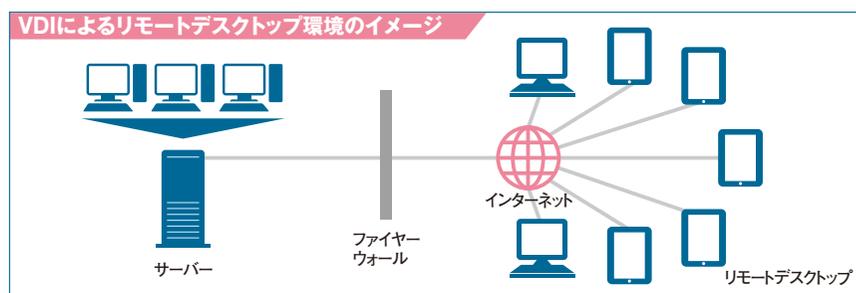
すでに触れた通り、エンドユーザー様にとってサーバリプレースは、既存システムを見直す絶好の機会でもある。今日の企業において特に目立つのは、端末の持ち込みや持ち出しにフレキシブルに対応できる環境を構築したいという要望だ。

こうしたニーズに応える上でまず注目したいのは、VDI(デスクトップ仮想化)によるリモートデスクトップ環境の構築だ。その理由は、大きく二つ。一つはサーバー側ですべての処理を行うため、レスポンスの高速性が担保される点。もう一つは、端末側にデータが残らないため、持ち出し端末の紛失・盗難

に際してもセキュリティが保てる点にある。そのため、社内PCを含めとする全端末を、VDI+リモートデスクトップの組み合わせに移行するケースもある。よりセキュアな環境が維持できることがその理由だ。

またリモートアクセス環境整備を進

める上では、Windows 2012 R2のActive Directoryに新たに盛り込まれたデバイス認証機能の活用も効果的だ。認証デバイスはWindows 8.1またはiOSに限られるが、同機能の活用によって、より低コストのタブレットの社外活用提案、BYOD提案が可能になる。



どこからでも社内同様のデスクトップ環境にアクセスすることが可能に



DTNマルチキャスト配信

【Delay Tolerant Network】

NECが2013年12月に発表した新しい通信技術が「DTNマルチキャスト配信」だ。この技術は、モバイル端末同士が自立したネットワークを形成することで、混雑した通信環境下で威力を発揮する。通信速度の低下を引き起こすことなく、大容量のデータをやりとりすることが可能なこの技術は、どのようなビジネスシーンで役立つのだろうか。

■データの欠落を防ぎつつ高速通信可能

「UDP」というプロトコルを使用する従来のマルチキャスト配信は、通信速度を優先しながら複数の端末にデータを送信しているため、データがロストしても、アプリケーションで検知しない限りわからない。そのため、重要なデータ送信には不向きだった。今回、NECが開発した技術は、データロストが発生しないので、重要なデータ送信にも適している。さらに、「DTN(Delay Tolerant Network)」と呼ばれる、元々は、LTE回線や、無線LANのアクセスポイントが利用できない環境化、例えば自然環境における動物の行動調査などで利用されてきた技術が組込まれている。

DTNは、複数の端末同士が通信可能になるまで、自端末内にデータをため込んでおき、通信可能になったら、一斉送信する。データを受け取った端末は、また違う端末に近づいたら、データを一斉送信する、というのを繰り返す。このようにして、データを複数端末に送信するネットワークを構成する。「DTNマルチキャスト」は、複数端末同士で通信を行うDTNと、新しくNECが開発したデータロストが発生しないマルチキャスト技術を組み合わせた技術なのだ。大規模イベント会場を想像して欲しい。たくさんの端末が一気に通信しようとする環境下では、ネットワークの衝突(コリジョン)が発生する。その結果、端末の通信速度が著しく低下する事態が発生する。NECは、この課題を克服するために、通信可能な端末にインストールするアプリケーションで、衝突の制御を行っている。データ送信タイミングを数10ms～数100msのオーダーで遅延制御することで、データの同時送信を回避する機能を組込んだ。ゆえに、データ送信の衝突が回避され、通信速度の低下が防げるのだ。

■どんなシーンで役立つか?

では、どのようなシーンで役立つだろうか。ここでは、次の3つのシーンを挙げてみた。

①災害時の情報配信

モバイル端末同士が、自律的に通信できれば、被災地域の情報や、政府の支援情報が、遮断されることなく逐次届けられるようになる。

②大規模イベントでの資料配付

イベント会場では、通信環境が整っていない場合が多い。イベント来場者に対して、DTNマルチキャストによる資料の配付を行えば、役立つはずだ。また、時間通り出席できなかった来場者に対しても、資料配付を後から確実にすることも可能だ。

③外回り営業時の情報共有

例えば、DTNマルチキャスト通信でのみ使えるポータルサイトを整備し、営業担当者同士が近づくことで、来訪先の顧客情報を送信する。本社近くに、基幹システムと連動する端末を設置して置き、ここで営業担当者のDTNマルチキャストネットワークと情報のやりとりができれば、セキュアな情報共有が可能になる。

DTNマルチキャストを実用化した製品や、サービスはまだ登場していない。また、端末が常にデータを送受信し続けた場合、モバイル端末の電池消費が激しくなる懸念もある。それらの課題はあるものの、社会のインフラを再構成し、ネットワークがつかない場所でも、通信が可能になる期待もある。特に広告用途としての可能性を感じるが、アプリをインストールなど端末側でのアクションが必要となり、消費者メリットが重要となってくる。BP