

BP

business partner
Navigator 2017 Vol. 92

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

巻頭特集

働き方改革を実現する
実践ソリューション

Special Feature HPE

大きな期待が寄せられるSimpliVity
技術的な優位性とビジネスチャンス

巻頭インタビュー

株式会社クロスリバー
代表取締役CEO

越川 慎司氏

企業の成長と社員の幸せを両立する
真の「働き方改革」を実現するには、
「変わろう」とする意識変革が重要だ

第2特集

話題のIT導入補助金をリサーチ
今年もらえる補助金とは?

CAD情報

Autodesk Subscription
保守プランからサブスクリプションへの切り替えで
最新のCAD環境がより低コストで効率的に整う

Navi Value

セミナーレポート
最もセキュアなデバイスとクラウド環境で
「働き方改革」を推進

メーカーズボイス

日本ヒューレット・パッカード株式会社

CONTENTS

巻頭インタビュー

- 8 株式会社クロスリバー 代表取締役CEO
越川 慎司氏
企業の成長と社員の幸せを両立する
真の「働き方改革」を実現するには、
「変わろう」とする意識変革が重要だ

ITソリューション

- 20 巻頭特集
働き方改革を実現する
実践ソリューション

- 58 第2特集
話題のIT導入補助金をリサーチ
今年もらえる補助金は？
- 32 Special Feature HPE
大きな期待が寄せられるSimpliVity
技術的な優位性とビジネスチャンス
- 54 法人向けSIMフリースマホビジネス Starter Book(スターターブック)
第10回 ～ 2017年、春・夏のデバイス 編 ～
- 66 大塚商会のサブスクリプションビジネスサポート
くらうどーるで、課金ビジネスを始めよう!
- 74 CAD情報
Autodesk Subscription
保守プランからサブスクリプションへの切り替えで
最新のCAD環境がより低コストで効率的に整う
- 79 メーカーズボイス
日本ヒューレット・パッカード株式会社

- 85 BP Navigator Back Number/AD Index



BP Navi Value

- 38 セミナーレポート
最もセキュアなデバイスとクラウド環境で
「働き方改革」を推進
- 40 PC修理
PCのリプレースの際に情報漏えいを防ぐデータ消去
磁気データ消去によるオンサイトサービス開始
- 42 パートナー様のビジネスに付加価値をプラス
One Stop & Value Added
- 44 「BPプラチナ」で売上げアップ!!
『BP PLATINUM』これから始める情報活用編
- 46 Web回線提供サービス
震災などの対策として要求されるBCPをワンストップで提供
緊急時の業務継続を実現する
サイボウズスタートアップス「安否確認サービス」
- 48 システム構築支援
個人情報保護法改正でデータの扱いが厳正になった
新基準に適合した管理体制を実現するセキュリティサービス

製品情報

- 14 New Products
- 68 ソフトウェアカタログ

コラム

- 81 最新ITキーワード
- 83 IT基礎技術の可能性

第41回

ニッポンの
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

株式会社クロスリバー
代表取締役CEO
越川 慎司氏

企業の成長と社員の幸せを両立する 真の「働き方改革」を実現するには、 「変わろう」とする意識変革が重要だ

安倍内閣が成長戦略の重点テーマに掲げる「働き方改革」。だが、「制度を整えるだけでは「働き方改革」は成功しない」と語るのは、日本マイクロソフトの業務執行役員を務め、現在は企業の「働き方改革」のコンサルティングなどを行うクロスリバー代表取締役CEOの越川慎司氏。企業が「もうかり」、個人が「幸せになれる」という、真の意味での「働き方改革」のあり方についてうかがった。

経営者と社員の意識変革が「改革」への第一歩

BP: 越川さんは著書『新しい働き方』(講談社刊)の冒頭で、「『働き方改革』を目指さないでください」と書かれています。国を挙げて「働き方改革」を推進しようとしている中で、とても驚かされる提言だったのですが、その真意は?

越川 慎司氏(以下、越川氏): 「働き方改革」そのものを全面否定するつもりはありません。ただ、「働き方改革」を目的にしてしまう多くの企業は、「制度づくり」だけで終わってしまう事が多く、改革は成功しません。「働き方改革」は手段であり、目指すべき目的は企業の成長(=もうけること)と社員の幸せで

す。目的と手段をはき違えてしまうと、改革はうまく進みません。

政府による「改革」に先駆けて、自社の在宅勤務制度や育児・介護休業制度などを充実させようとする企業の動きは、かなり広がっています。しかし残念なことに、そうした企業の多くでは、せっかく制度を整えても十分に活用されず、労働生産性の向上や業績拡大にも結び付いていないようです。

なぜ制度の活用が進まないのかと言えば、在宅勤務や育児・介護休業などは、あくまでも福利厚生制度の一環にすぎず、「本来なら自宅ではなく、会社で働くのが当たり前」という固定観念がいまだ経営者や社員に染み付いているからだと思います。そうした意識に支

配された状況下では、制度が整っても利用しにくくなるのは当然です。

大切なのは制度づくりではなく、その制度を活用することによって、自分たちがどのような理想の未来を手に入れるのかというビジョンを経営者と社員が腹落ちすることです。

「働き方改革」の本来の意義は、人材の時間生産性(労働の単位時間当たりの生産性)を上げることにあります。

これが実現すれば、企業はより少ない人材投入量でより大きな付加価値を生み出せる。つまり「もうかる」わけです。一方で社員は、効率的な働き方を手に入れ、残業時間が減ることによって、自己研鑽や自己目的の達成などに費やす時間を増やせます。言うまでも

『働き方改革』を目指さないでください。 制度づくりを目的にするとまったく意味がありません。

なく、これは個人としての「幸せ」に結び付きます。

この企業にとっての「もうけ」と、社員にとっての「幸せ」を両立させるこそこそが、「働き方改革」の本来の目的ではないかと思います。制度づくりをする前に、経営者と社員がその目的を理解し、互いの目的を達成するために働き方を変えていこうという意識を形成していくことが大切なのです。

BP: 越川さんが以前勤めておられた日本マイクロソフトは、2011年2月からテレワーク(在宅勤務制度)などの「働き方改革」を実践し、ワークライフバランス満足度40%アップ、事業生産性26%アップ、女性離職率40%ダウン、ペーパー(紙資料)出力49%カットなど大き

な成果を上げています。やはり、おっしゃるような経営者や社員の意識改革が成功に結び付いたのでしょうか?

越川氏: 当時、日本マイクロソフトの社長に就任したばかりの樋口泰行氏が変革を積極的に推進したことがとくに大きかったと思います。

じつは、樋口氏はもともと「働き方改革」の効果については懐疑的でした。というのも、経営者自らがつねにオフィス内を歩き回り、社員たちを鼓舞して現場の士気を高めるというのが樋口氏の経営スタイルだったからです。テレワークの普及によってオフィスに社員がいなくなると、気軽に声をかけられなくなる。ですから、当初はあまり乗り気ではありませんでした。

しかし、「働き方改革」がスタートしてから約1カ月後の2011年3月11日、そんな樋口氏の意識を大きく変える出来事が発生しました。東日本大震災です。

震災の影響で、品川にある日本マイクロソフトの本社に全社員が出社して働くことは困難となりました。樋口氏はやむを得ず、出社する必要はないので、それぞれの社員が働ける場所、働ける時間で震災復興の支援を行い、日常業務を続けてほしいと呼び掛けました。すでに、クラウドサービスなどテレワークのためのインフラも十分にそろっていたのですが、「1000年に1度と」言われた非常事態によって、ようやく本格的に動き出したのです。



その結果どうなったのか？事前に懸念されていたサポーターズなどによる労働生産性の低下は起こらず、むしろ震災復興支援などの追加業務もでき、社員全員が本社オフィスで働いているときと比べて、より多くのことができるようになりました。売り上げを下げることなくそうした支援活動まで行えたのですから、樋口氏が驚いたのは言うまでもありません。これをきっかけに、日本マイクロソフトは樋口氏のリーダーシップのもとで「働き方改革」に本腰を入れ、社員の意識改革や、制度、インフラのさらなる充実に取り組み、ご指摘いただいたような成果を上げるに至ったのです。

会社のためだけでなく 自分のために変える

BP：まさに経営者の意思が、「働き方

改革」を大きく前進させたわけですね。

越川氏：「日本マイクロソフトは外資系企業だから改革に成功したのだろう」と言われることもありますが、そうとは言い切れません。

社員の9割以上は転職者ですし、その半分以上は日本企業出身者ですからね。社風はかなり日本企業に近いところがあります。日本企業だからできないのではなく、経営者や社員に「変わろう」とする意思がないとできないのだと思います。

BP：政府は「働き方改革」をめぐって、「残業を原則月45

時間、年間360時間とする」「テレワークを拡大し、兼業や副業を推進する」といったガイドラインを打ち出し、法制化に向けて動き出しています。こうした動きは、日本企業の「働き方改革」への取り組みを促すでしょうか？

越川氏：「変わらざるを得ない」という経営者の危機意識が、決断を後押しすることは間違いないでしょうね。

ただでさえ、日本では少子・高齢化と人口減少によって労働力がどんどん減っています。それに加えて残業時間も減らされるのであれば、売り上げや利益を伸ばすためには、時間生産性を上げるしかありません。

ご承知のように、日本企業の中でも自動車をはじめとした製造ライン生産性は世界トップクラスの水準を誇っています。これは、熾烈なグローバル競争の中で、「生産性を上げ続けなければ生き残れない」という危機感によっ

て磨き上げられたものです。何十年もかけて作業のムダを徹底的に洗い出し、1つひとつ取り除くことによって時間生産性を高めたのです。

残念ながら製造ラインとは対照的に、日本ではホワイトカラーの労働生産性が極端に低く、これが国全体の生産性を下げる大きな要因となっています。しかし、製造ラインと同じように危機感をもって取り組みれば、日本のホワイトカラーの生産性も必ず向上するはずですよ。

BP：限られた労働時間で成果を上げていくためには、経営者だけでなく、実際に働く1人ひとりの社員も意識改革をしなければなりません。

越川氏：そこが非常に重要なポイントです。先ほども述べたように、企業にとっての「もうけ」と、社員にとっての「幸せ」を両立させることが「働き方改革」の本来の目的なのですから、経営者だけでなく、働く人々が「自分たちのための改革なのだ」という意識を持って、能動的に仕事のムダを減らしていくことが求められます。

ここで大切なのは、会社のためだけでなく、自分の将来のためを思って働き方を変えることです。

効率よく働く工夫を凝らしてムダな労働時間を減らせば、語学や資格の勉強、副業など、将来のキャリアアップのために費やせる時間が増えます。その分、昇給・昇進や転職、起業などのチャンスも広がるわけです。

しかも、時間生産性が上がり、その時間を使ってさまざまな勉強をするわけですから、人材としての市場価値も上がります。より有利な条件で、やりがいのある仕事に就ける可能性が高まるのです。

Present!

『新しい働き方』(講談社)プレゼントのお知らせ!!

パートナー様の日頃のご愛顧に感謝を込めて、越川 慎司氏の著書『新しい働き方』(講談社)を100名のパートナー様にプレゼントいたします。プレゼントをご希望されるパートナー様は、大塚商会の担当営業までお申し出ください。締め切りは2017年6月30日です。応募が多数の場合、抽選となりますので、ご了承ください。



ここまで言えば、「働き方改革」とは国や企業から押し付けられるものではなく、個人が自分のために取り組むべきものなのだという事に気付くのではないのでしょうか?

行動を振り返り ムダを徹底的に取り除く

BP: 越川さんは著書の中で、ご自身のこれまでのキャリアアップについて、「内円」(自分がコントロールできる領域)と「外円」(自分がコントロールできない領域)の幅を縮めながら可能性を広げてきたと書かれていますね。

越川氏: キャリアアップすると、自分の裁量でコントロールできる領域がどんどん広がっていきます。入社して間もない時期は、上から頼まれた仕事もやらなければならないので、どうしても働く時間が長くなってしまいます。けれど、キャリアを積むに従って仕事に対する責任とともに自由も大きくなり、その自由を活かして、さらなる自己研鑽や人材としての市場価値を高めることができるようになるわけです。

つまり、キャリアアップを重ねれば重ねるほど、自分自身の「働き方改革」がしやすくなるのだとも言えます。

BP: 個人としての時間生産性を高めていくために、具体的にはどのようなことをすればいいのでしょうか?

越川氏: まずは自分の行動を振り返っ

て、時間のムダを徹底的に洗い出すことです。例えば、過去1週間の行動を洗いざらい振り返り、「メールの処理の仕方が遅い」とか「提案書づくりに必要以上の手間を掛け過ぎている」といった具体的なムダを発見して、1つずつ潰していきましょう。

時間のムダを省くためには、ショートカットできる仕事はなるべくすること。そして、できる限り多く人を巻き込んで、チーム力で物事を解決していくことです。

もちろんICTの活用も欠かせません。勤め先で「働き方改革」のためのインフラとして『Surface』のようなタブレット端末やクラウドサービスの『Office 365』といったツールを用意しているのであれば徹底的に使いこなすべきですし、仮にそうしたインフラが十分に整っていない場合は、個人レベルでもある程度用意して利用するのが望ましいと思います。

BP: ムダな労働時間が減れば、自分の将来についてじっくり考える時間も取れそうですね。

越川氏: その通りです。3年後、5年後に「自分がどうなりたいのか?」をじっくりと考え、それを実現するために「足りない」と感じたことを、余裕が生れた時間で学んでみてはどうでしょうか?

そこで大切なのは、自分の将来像をできる限り明確にイメージすることです。たとえば、せっかく浮いた時間を使って語学を勉強したのに、5年

後、10年後の仕事で使う機会がまったくなかったというのなら、何のために勉強したのかわかりません。それこそ、大きな時間のムダになってしまいます。

日々の仕事に追われると、将来について考える余裕すらなくなってしまうこともあります。そうならないためにも、ムダな仕事を省いて、自分のことをじっくり見つめ直せる時間をつくるべきなのです。BP

株式会社クロスリバー
代表取締役CEO
越川 慎司氏
Shinji Koshikawa



◎ Profile

大学卒業後、国内大手通信会社、外資系通信会社に勤務、ITベンチャーの起業を経て、2005年にマイクロソフトに入社。業務執行役員としてプラットフォーム戦略やOfficeビジネスの責任者を歴任。1年間に地球を5~6周するほどの海外出張を行い、また国内では多数の講演などをこなしながら、時間と場所の制約を受けず、幸せを感じながら成果を残す働き方(モダンワークスタイル)を実践している。2017年1月にワークスタイル変革のコンサルティング会社 株式会社クロスリバーを設立。代表取締役社長 CEO。

巻頭特集

働き方改革を実現する 実践ソリューション

政府が推進する「働き方改革」は、法整備を含めた制度に注目が集まっている。

報道の中心も具体的な残業の上限時間であったり、上限を超えた場合の罰則であったりと、視点がずれてしまい、「働き方改革」を推し進めるうえで必要な情報が見当たらない現状がある。

有識者の見解でも、「働き方改革」を目的とするのではなく、働き手がいかに力を発揮できるシステムを構築できるかが成功のポイントだと話す。

今回の特集は、現在、働き方を改革するために、まず必要となるコミュニケーションツールについて紹介したい。



SOLUTION 01

働き方改革はいよいよ実践フェーズへ
多くの企業が対策を迫られる

労働力人口の減少に伴う働き手不足が顕在化する中、多様な働き方の実現と労働生産性の向上を大きな柱にする働き方改革は、日本企業が今後避けて通ることができない課題ともいえる。制度としてではなく、生きた仕組みとして提案していくうえで、まずは取り組みの概要を見ていきたい。

ホワイトカラーに求められる
労働生産性の向上とは？

政府が掲げる働き方改革は、これまでの日本の労働環境を大きく変えるものとして注目されている。安倍晋三首相が議長を務める働き方改革実現会議が今年3月28日に長時間労働の是正や同一労働同一賃金をはじめとする、非正規雇用者の処遇改善を含む実行計画をまとめたことを受け、政府は今年の国会に関連法案の改正案を提出し、2019年度からの実施を目指している。

実行計画に盛り込まれた9分野で特に注目が集まるのが、罰則付き残業上限の設定や一日の勤務終了時から翌日の始業時まで一定時間の休息時間を求めるインターバル規制の導入による長時間労働是正への取り組みだ。計画では、労使協定を結ぶ場合でも残業時間は年720時間（月平均60時間）に制限されるとともに、一時的に事務量が增大する場合でも、1

カ月で100時間未満、2～6カ月の平均で80時間以内（いずれも休日出勤含む）という上限に収めることが求められる。

その一方で働き方改革の背景に、労働力人口の減少に伴う働き手不足という大きな問題があることを忘れるべきではないだろう。外国人労働者の全面的な受け入れなどドラスティックな改革がない限り、日本の労働力人口は確実に減っていく。現実問題として、人手不足が大きな経営課題になっているエンドユーザー様も少なくない。現時点では建設業、運送業に顕著だが、この傾向は今後ホワイトカラーにも広がることが予想される。

働き方改革が掲げる、子育てや介護と仕事の両立を含む柔軟な働き方の実現や労働生産性の向上は、今後日本企業の多くが直面するこうした課題を乗り越えるための施策でもある。その実現のために求められるのが、ITの活用であること

は間違いない。柔軟な働き方を実現するためのテレワークがその代表例だ。また、海外企業との熾烈な競争の中で「乾いた雑巾をさらに絞る」と例えられるような合理化・効率化が進んだ製造業と比較した、日本のホワイトカラーの労働生産性の低さは以前から指摘されてきた。この課題を乗り越えるうえで求められるのもやはりITの力である。IT化が遅れる中小規模以下のエンドユーザー様への導入支援は、今後さらに重要になるはずだ。

ただし働き方改革を「制度」として取り入れるだけでは、エンドユーザー様のメリットはそれほど大きくないだろう。生きた仕組みとして整備できてはじめてそれは意味を持つ。実行計画には、テレワーク導入やIT活用を支援する助成金等の制度整備も掲げられている。こうした助成制度も活用し、ぜひともエンドユーザー様にとって意義ある働き方改革の提案を行いたい。

実行計画に盛り込まれた9項目

1.非正規雇用者の処遇改善	●同一労働同一賃金の導入 ●非正規雇用者のキャリアアップ推進
2.賃金引き上げと労働生産性向上	●年率3%をめどに最低賃金を引き上げ、時給1000円に ●税額控除や各種助成制度を通し企業の賃上げを支援
3.長時間労働の是正	●罰則付きの時間外労働の上限規制の導入 ●勤務間インターバル規制の導入
4.柔軟な働き方	●テレワークのガイドライン刷新と導入支援 ●副業・兼業の普及推進
5.女性・若者の活躍	●学び直しの機会拡充 ●パートタイム女性の働きやすさ向上など多様な女性活躍策の推進 ●就職氷河期世代の支援
6.子育て・介護と仕事の両立	●保育士や介護職員の処遇改善 ●男性の育児・介護への参加促進
7.転職・再就職支援	●転職者受け入れ企業への助成 ●各種職場情報をワンストップで提供するサイトを創設
8.高齢者の就業促進	●65歳以降の継続雇用や定年延長への助成拡大 ●年齢を問わず、キャリアチェンジを促進
9.外国人材の受け入れ	●高度な技術・知識を持つ外国人材の受け入れ促進

SOLUTION 02

テレワーク導入のカギを握る
Web会議システムの活用

実行計画で拡大・推進が明記されたテレワーク。その最大の課題が、オフィスとテレワーカー、テレワーカーとテレワーカーのコミュニケーションであることは間違いない。この問題を乗り越えるうえで大きな役割を持つWeb会議システムの特長と提案のポイントを見ていこう。

テレワーク導入の背後にある 離職者減少という大きな狙い

テレワークには、在宅勤務、顧客先や移動先での勤務、サテライトオフィスでの勤務という3通りの働き方が含まれる。その中で特に注目されているのが在宅勤務である。以前から政府は、2020年までに「テレワーク導入企業を2012年比で3倍に」、「週1日以上終日在宅で就業する雇用型在宅型テレワーカー数を全労働者数の10%以上に」という目標を設定し、テレワーク関連施策を推進してきた。その背景には、子育てや介護を理由に離職を余儀なくされた働き手を職場につなぎとめるうえでテレワークが有効であるという考えがある。

中小企業の場合は特に、業務に精通した働き手の出産・子育てによる離職への対策は以前から大きな課題だった。これまででは属人化した業務のITによる可

視化・標準化という観点から語られることが多かった課題だが、テレワークはそこに「子育て・介護と仕事の両立」という新たな選択肢を加えることになる。

テレワークの導入には、人事・勤務制度の見直し、コミュニケーション手段の確保、遠隔地とのデータ共有に伴う情報セキュリティの担保という大きく分けて三つの課題がある。一つ目の人事・勤務制度の見直しは、週1～2日程度の在宅勤務を前提にする場合、それほど大きな問題にはならない。だが、二つ目のコミュニケーションを巡る課題は、多少複雑だ。テレワークへの移行後も、これまで同様、対面コミュニケーションの機会を確保したいと考えるエンドユーザー様が多いことがその理由だ。大部分の業務は、電話やメール、各種情報共有ツールだけで十分遂行可能だ。だが、顔が見えないや

りとりに不安を感じる人は決して少なくない。そこで注目されるのが、Web会議システムの活用である。

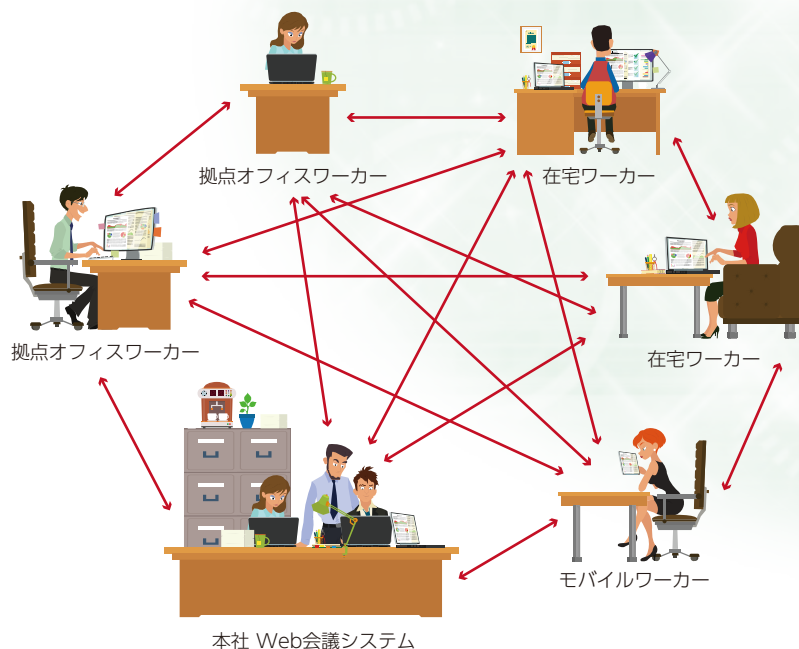
Web会議システムをテレビ会議システムの下位製品と捉えている方は今も少なくないだろう。だが双方はそれぞれ異なる特長を備え、目的に応じた使い分けが求められる。両者を比較すると、テレワークの必須ツールとしてWeb会議システムが注目される理由が見えてくる。

カメラやマイクなどの専用機器を使うテレビ会議システムが遠隔地の会議室間を結ぶことを主な目的としているのに対し、PCブラウザを使うWeb会議システムの方がより小回りの利いた運用が可能になる点がその最大の違いだ。後者は、PCとインターネット接続環境さえ確保できればどこからでも会議に参加できるため、在宅勤務においてもスムーズな

Web会議システムとテレビ会議システムの違い

	Web会議	テレビ会議
主な用途	実務者レベルの情報交換	役員レベルや拠点間の重要会議
必要な機器	PC、Webカメラ、ヘッドセット	カメラ、マイク等の専用機器、大型ディスプレイ
メリット	●PCを使うため自席から会議に参加できる ●データ共有が容易。双方向からの書き込みも可能 ●PCさえあれば利用できるため、社長メッセージの送信など会議以外の用途にも利用可能	●大人数の会議室間の遠隔会議が可能 ●画像、音声が高品質で、表情まで確認しながら会議を進めることができる ●長時間の会議でも疲れにくい
デメリット	●大きな会議室には不適 ●長時間の会議にはストレスを感じることも	専用機器を備えた会議室間での利用が前提になる

Web会議システムによるテレワークのイメージ



導入が可能である点がその特長になる。

Web会議システムのメリットはそれだけではない。PCを基盤にしたコミュニケーション手段であるため、各種文書の画面への表示や、表示した文書への双方向からの書き込みがスムーズに行える点もその特長の一つ。高画質を売りにするテレビ会議システムとは違い、相手の表情の変化まで把握して駆け引きを行うような用途には適さない一方で、実務者レベルのミーティングではむしろWeb会議システムを利用した方が、より密度の濃いコミュニケーションが実現するはずだ。Web会議システムには、クラウドとオンプレミスの双方があるが、中堅・中小のエンドユーザー様の場合はマイクロソフトのSkype for Business (旧Lync)に代表されるクラウドサービスが一般的な選択肢になるだろう。

Web会議の運用には ヘッドセットが不可欠

次に運用面での注意点をみていこ

う。Web会議システムへの不満は、映像よりもむしろ音声について指摘されることが多い。音の聞き取りにくさが、人間のストレスに直結することがその理由だ。以前は通信環境が音の途切れなどの原因になることがあったが、通信回線がブロードバンド化した現在ではその問題は過去のものになった。音声に関するクレームの要因は、ハード側にあると考えていい。Web会議システムではPCの内蔵カメラ・マイク、スピーカーの利用も可能だが、それだけでは本格的な運用には適さな

い。ストレスを感じさせない通話を可能にするヘッドセットや会議室・ミーティングルーム用スピーカーフォンの提案は必ずあわせて行いたい。

また導入事例からは、Web会議システムを対面コミュニケーションの手段として利用するだけでなく、「資料+音声」「資料+チャット」など多様なコミュニケーションの基盤として利用するケースが目立つ。実際、在宅勤務する女性の場合は特に、対面コミュニケーションは最小限にとどめたいという傾向がある。テレワークを前提にしたWeb会議システムの提案では、コミュニケーションプラットフォームとしての使いやすさや機能の充実度も重要になるだろう。

テレワーク提案では、代表番号に掛かってきた電話を個人の携帯電話に転送できるモバイル内線化ソリューションの提案も効果的だ。通信キャリアのFMCサービスを利用すれば携帯電話とオフィスの固定電話間の通話が無料になるため、通信コスト面でも効果が期待できる。なお、エンドユーザー様にとってテレワーク基盤を整備するメリットは、柔軟な人材登用の実現だけににとどまらない。出張コストの削減、BCP対策の強化、ペーパーレス化の推進など多様な効果が期待できる。テレワーク導入の提案では、そうしたメリットもあわせて伝えていくことが大切になる。

Web会議によるテレワーク環境導入のメリット

柔軟な人材登用	子育て・介護と仕事の両立など、多様な働き方を実現
労働生産性の向上	隙間時間の活用が進むことで、労働生産性向上に貢献
BCPの強化	オフィス機能にダメージを受けた場合も、スムーズな業務遂行が可能に
ペーパーレス化の進展	Web会議により会議資料の印刷が不要になることで紙出力を大幅カット
出張の削減	Web会議による拠点間コミュニケーションにより出張が最小限に抑えられる

SOLUTION 03

テレワークはセキュリティ担保など
さまざまなITニーズにつながる

テレワーク環境では、いつ、どこからでも社内システムにアクセスできることが不可欠。そこであらためて注目されるのが、いかにしてセキュリティを担保するかという課題だ。テレワークにおいて求められるツールを見ていこう。

この機会に再検討したい セキュリティ対策

コミュニケーションと並ぶ、テレワークのもう一つの課題がセキュリティの担保だ。テレワーク導入の主要な目的である在宅勤務の実現には、社内ネットワーク上の業務システムやファイルサーバーにいつ・どこからでもアクセスできる環境の整備が求められる。それに伴って浮上するのが、個人情報や企業の機密情報を確実に守るための仕組みづくりだ。

営業担当の移動時間などの隙間時間の活用を目的として、社外から社内ネッ

トワークにアクセスする一定の仕組みを構築するエンドユーザー様も少なくない。だが、その場合も、テレワークという全社的な取り組みを推進するうえでは、ぜひともセキュリティの見直し提案を行うようにしたい。

テレワークを前提としたセキュリティの見直しには、大きく二つの方向が考えられる。一つは、いかに端末をセキュアに運用していくかという課題である。在宅勤務は、会社支給PCを自宅に持ち帰って行うことが一般的だが、その場合、通勤途中のPC紛失による機密情報・

個人情報漏洩リスクが生じる。この問題を解決するのが、端末にデータを残さない仮想デスクトップ(VDI)やデータレスPCによるソリューションだ。

VDIは仮想化サーバーがデータ保存とプログラム実行を担い、画面出力のみをクライアント側に転送する仕組みである。クライアント端末では画面表示と入力だけを行うため、PCを紛失してもデータ漏洩の心配は不要になることがその特長だ。データレスPCは、サーバー側が保存するデータを使って、クライアント側がプログラム

端末レベルのセキュリティ対策

VDI	サーバー側がデータ保存とプログラム実行を担い、クライアント側は画面表示と入力のみを行う
データレスPC	サーバー側でデータを保存し、クライアント側でプログラムを実行する サーバー側はデータ保存のみを担うため、通常のサーバーで対応が可能になるなど、導入へのハードルが低い
認証用USBキーと仮想シンクライアント	自宅PCをVDI端末として利用する。セキュアなBOYDが可能になる

ネットワークレベルのセキュリティ対策

ファイアウォール	セキュリティソリューションの基本中の基本。インターネットとLANの間に設置し、不正なアクセスからシステムを守る
ウイルス対策ソフト	端末レベルのウイルス対策ソフト導入や、OSやソフトのセキュリティ更新プログラムの更新も不可欠
IDS、IPS	ネットワークレベルの対策では、不正アクセスや攻撃を検知し管理者に報告するIDS、検知後、ファイアウォールと連携して防御を行うIPSが効果的だ
Webフィルタリング	クラウド型Webフィルタリングサービスを利用すれば、社内ネットワークに接続していない持ち出し端末の一元管理も可能になる
ログ監視サービス	標的型攻撃では、個人情報や機密情報を探し、外部に不正に送信する。その対策には、不審な動きをいち早く発見するログ監視サービスが有効だ

を実行する点がVDIとの最大の違いになる。一般的なファイルサーバーで対応できるため、比較的低コストで導入できることがその特長になる。

またテレワークには、個人所有PCのBOYD活用という選択肢もある。LANに較べて自宅ネットワーク環境が外部からの攻撃に対し脆弱であることや、個人所有端末のSNS等へのアクセス制限が難しいことを考えると、この場合も端末にデータを残さない仕組みを構築することが求められる。

■ ■ ■ テレワークでは勤怠管理の 見直しも不可欠に

セキュリティ見直しへのもう一つの視点が、社内ネットワークへのよりセキュアなアクセスである。その実現に不可欠になるのが、通信内容を暗号化によって保護するインターネットVPNだ。通信事業者の専用回線・閉域網を使うことが前提条件になるIP-VPNと違い、インターネットVPNはソフトウェアをPCにインストールするだけで一定の効果が得られるため、テレワークにおけるデータのやり取りに最適なソリューションになるだろう。

また、社外からの社内ネットワークへのアクセスを前提にした業務スタイルへの移行は、セキュリティ全体を見直す絶

テレワークのスムーズスタートを可能にする Office365

メンバー間のスケジュール共有
Exchange Online

スムーズな情報共有の促進
SharePoint Online

メンバー間のコミュニケーション促進
Skype for Business

最新Officeアプリケーションによる作業環境の統一
Office

好の機会でもある。データを人質として身代金を要求するランサムウェアや、頻繁にアクセスするサイトを足掛かりにした標的型攻撃の登場など、攻撃手段の高度化に伴い、近年はファイアウォール構築だけにとどまらない防衛策が求められるようになってきている。テレワークの実践は、不正アクセスの防御を行うIPSや悪意あるサイトへのアクセスを遮断するWebフィルタリング、不正なアクセスをいち早く検知し対策を行うログ監視サービスやそれらを一元的に提供する統合脅威管理(UTM)など、より高度なセキュリティ対策を導入する大きなきっかけにもなるだろう。

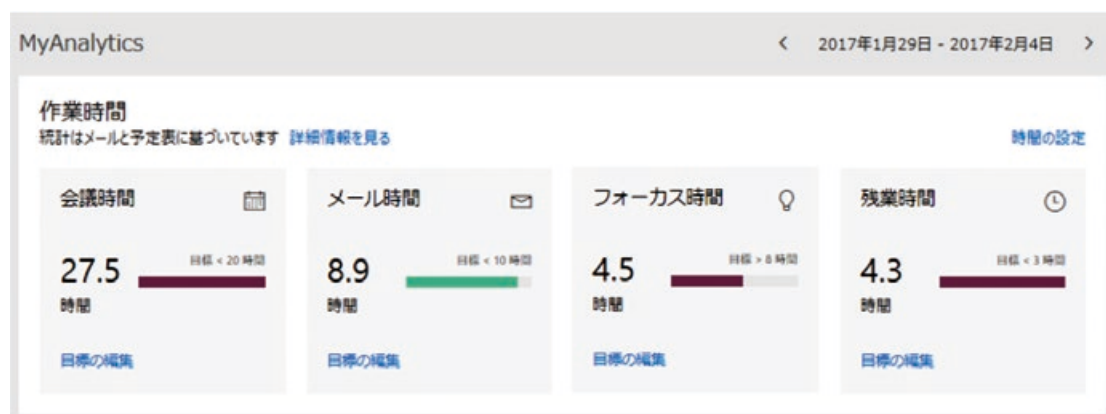
テレワークでは、労務管理も大きな課題の一つだ。具体的には、PCから出退勤が記録できるWeb勤怠管理の導入が今後さらに進むことが期待できる。例えば、基幹業務ソフト「SMILE BS 2nd Edition 人事給与」なら、勤怠管理システムと人事給与システムの連携により給与計算が大幅に効率化するというメリッ

トがあることにもぜひ注目したい。

働き方改革の最大の狙いであるホワイトカラーの労働生産性の向上という観点では、ツールの見直し提案も効果的だ。その第一候補は、最新Officeアプリケーションによる資料作成やメンバー間のスケジュール共有、情報共有の促進、Web会議を含むコミュニケーション促進に向けたツールを一元的に提供するOffice 365だ。テレワークが情報システム管理業務の一層の煩雑化につながることが予想できるため、こうした機能の一元管理が可能という観点でもOffice 365は魅力的な提案になるはずだ。

ちなみにOffice 365の最上位プランである「Office 365 Enterprise E5」には、個人の働き方を検証し、可視化するツール「MyAnalytics」も実装されている。ホワイトカラーの働き方を見直し、その改善に寄与することを目指した同ツールの効果はいまだ未知数だが、労働生産性向上という大きな課題に取り組むためのツールの一つとして注目したい。BP

働き方改革の質の向上を応援する「MyAnalytics」



「Office 365 Enterprise E5」には自分の働き方を総合的に振り返ることができるツール「MyAnalytics」が実装された。

まだ
間に合う!

| 第 | 2 | 特 | 集 |

話題のIT導入補助金をリサーチ 今年もらえる補助金は?

昨年末より大きな注目を集める「IT導入補助金」。これまでもIT投資を対象とした補助金は実施されていたものの「企業規模が合わない」「実施期間をうまく認識できない」「申請が難しそう」といった理由から、エンドユーザー様が活用できないという声を耳にする。ところが今回、実施されている「IT導入補助金」は、従来の補助金とは申請方法が大きく異なり、エンドユーザー様が利用しやすくなっている。パートナー様のビジネスチャンスでもある「IT導入補助金」についてリサーチした。

申請代行で利用者の負担を大幅軽減

IT導入補助金の手続きの流れ

申請代行で利用者の負担を大幅軽減 IT導入補助金の手続きの流れ

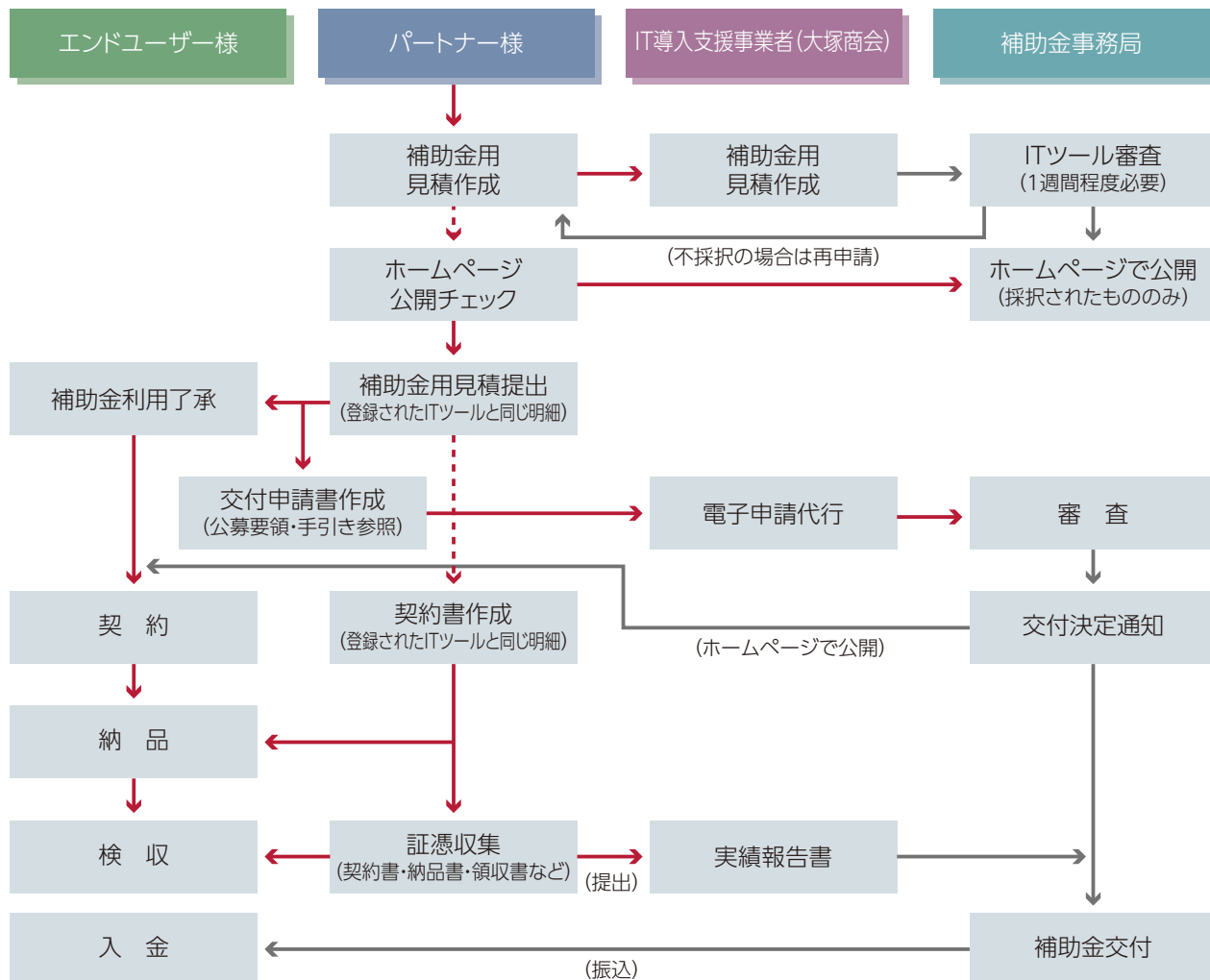
これまで特に補助金の恩恵を受けることがなかったSOHO・零細サービス業まで視野に入れたIT導入補助金には、従来の補助金との大きな違いがある。それは交付申請を大塚商会などのIT導入支援事業者が代行することで、エンドユーザー様の負担を軽減でき

る点である。その理解は一連の手続きをスムーズに行うためだけでなく、エンドユーザー様に制度のメリットを伝えるうえでも重要なポイントになる。まずは、申請・交付手続きの流れを通して、概要を見ていこう。

まず注目すべきは、補助の対象となるITツールが、IT導入支援事業事務局(<https://www.it-hojo.jp/>)に登

録されたものに限られる点。すでに事務局のホームページに公開されているITツール以外は、提案内容をそのつど、登録申請する必要がある。事務局の審査は1週間程度で行われ、採択されたITツールは同事務局ホームページに公開される。不採択の場合その理由が通知されるため、ツールの内容を見直したうえで再申請が必要になる。

■IT導入補助金 申請・交付手続きの流れ



IT導入補助金を理解・活用するための 4つのポイント

POINT 1

補助の目的、対象は?

— サービス業や小規模事業者を支援し、GDP拡大を図る

すでに触れたとおり、SOHO・零細のサービス業を主要な対象にする点が、IT導入補助金の最大の特長だ。その背後には、「アベノミクス」が目標に掲げる経済成長の達成には、飲食や卸・小売、運輸、宿泊などのサービス産業の労働生産性向上が不可欠という視点がある。

サービス産業がGDPに占める割合は全体の75%に及ぶ一方、日本生産性本部が2016年12月に発表した「日米産業別労働生産性水準比較」で、日本のサービス産業の労働生産性水準(10~12年平均)は米国の5割と分析するように、その労働生産性は低い水準にとどまっている。GDPの底

上げには米国の7割だった製造業と比較してもきわめて低いサービス産業の労働生産性の改善が不可欠と判断したことが、過去に例のない補助金制度の起点になった。なお補助金制度の対象は最終的に、サービス産業に限らず中小企業・小規模事業主全般に広げられている。

POINT 2

補助対象のITツールは?

— 補助範囲はクラウドサービスを含むソフトウェア製品

補助の対象になるのはIT導入支援事業者が登録したITツール。ソフトウェア、クラウドサービスが対象で、ハードウェアは含まれない。具体的には、パッケージソフトの本体費用、クラウドサービスの導入・初期費用、クラウドサービスの1年分のサービス利用料、

パッケージソフトのインストールに関する費用、導入から1年間のサポートに関する費用などが含まれる。なお登録済みのITツールであっても、交付決定前に契約、導入した場合、その費用は補助対象にはならない。補助金額は、売買金額の2/3までで20

万円から100万円の範囲。契約金額に換算すると、30~150万円になる。平成28年度の第二次補正予算でつくられた補助金で2017年1月27日~2月28日まで一次公募が行われた。現在は3月31日~6月30日までの二次公募がスタートしている。

■ IT導入補助金の概要

補助対象経費区分	サービス、ソフトウェア導入費
補助率	2/3以内
補助上限額・下限額	上限額100万円 下限額20万円
補助金の申請期間(二次公募)	2017/3/31(金)~6/30(金)17時

■ サービス、ソフトウェア導入費に含まれる経費

- パッケージソフト本体費用 ● クラウドサービス導入・初期費用
- クラウドサービス導入日から1年分のサービス利用料
- インストール・動作確認に関する費用
- 導入に伴う教育、操作指導、コンサルテーションに関わる費用
- 導入日から1年間の問い合わせ・サポート対応、保守に関する費用
- ホームページ制作サービス初期費用 ● 導入日から1年間のWEB サーバー利用料

POINT 3

申請手続きは?

— 事業計画に加え、導入後の実績報告も必要

申請書類には、エンドユーザー様へのヒアリングにもとづき、会社情報、事業計画(事業課題と計画)、事業計画(計画数値)の各項目の記載が必要になる。申請書類は事務局サイトからダウンロードできる。審査は、公募要領に規定されている審査基準にもとづいて行われ、経営改善に向けた具体的な問題点に対する解決策としてITツールがマッチしていることが必要になる。特に、記載された計画数値において、向こう4年間の売上、粗利などが向上していること、労働生産性の

向上率が2%以上であることが求められる。

また補助金の交付には、事業の完了報告書や証憑類の提出が求められる。実績報告に必要な証憑は、(1)発注、契約にかかわる

証憑—契約書、(2)納品・検収にかかわる証憑—納品書(物販分)、作業報告書(役務分)、(3)支払いがなされたことを証明する証憑—請求書と領収書がある。

■ 申請手続きに必要な項目

会社情報	法人名、法人番号、会社住所、代表電話番号、代表者、主たる業務、資本金、店舗事業所数など
事業計画(事業課題と計画)	事業概要、事業改善についてのこれまでの取り組み、事業の市場における強みと弱み、将来計画、事業課題、IT導入によって実現したい効果
事業計画(計画数値)	直近期末実績値と2021年度までの売上、原価、粗利益、年間の勤務時間平均(1人当たり)、労働生産性など

■事業計画(事業課題と計画)の記載例

補助事業者の事業概要	再生紙を利用した商品を製造販売する文具メーカーです。主に関東地方を中心に事業展開しており他県及び海外を視野に入れた事業を広めるべく事業を行っています。				
事業改善についてのこれまでの取組み (複数回答可)	☒ 広報の強化 ☐ ノウハウ蓄積 ☐ 経費の節減	☒ 新規市場開拓・新規顧客獲得 ☐ 実績データの分析 ☐ その他()	☐ 新サービス・新メニューの導入 ☐ 人材確保・育成 ☐ 特に行っていない	☐ 顧客満足度の向上 ☐ リスクの洗い出し	☒ 製品・サービスの質の向上 ☐ 各業務の効率化
補足説明	自社ホームページにて商品の紹介ならびに、購入できるよう改修をおこなった。				
補助事業者の事業の市場における強み (複数回答可)	☐ 独自性・独創性 ☐ 営業力 ☐ 商圏・立地 ☒ 製品・サービスの質	☒ 顧客情報の収集・管理 ☐ その他() ☐ 特になし	補助事業者の事業の市場における弱み (複数回答可)	☐ 競合他社との差別化が図れていない ☒ 人材不足 ☐ 商圏・立地 ☐ 製品・サービスの質	☐ 顧客情報の不足 ☐ その他() ☐ 特になし
補足説明					
事業課題(複数回答可)	☒ 新規顧客獲得 ☐ 原価管理・業務管理の見える化 ☐ 各業務の効率化	☒ 外国人対応(取引先・顧客) ☐ 勤務時間短縮 ☒ 在庫管理・債務管理の見える化	☐ ホームページ機能の強化 ☐ 顧客情報の不足 ☐ 営業情報の集約・共有	☐ その他 ☐ わからない	
補足説明	新規顧客の獲得において県外及び海外向けビジネスを模索中。				
将来計画(複数回答可)	☒ 雇用の確保・安定化 ☐ 増収・増益 ☐ 新店舗出展 ☐ 事業拡大 ☐ 海外進出 ☐ その他() ☐ 特になし				
補足説明	安定したスキルを社内に広く浸透させ企業としてワンランク上を目指す環境を構築したい。				
IT導入により実現したい効果 (複数回答可)	フロント業務 ☒ 新規顧客獲得 ☒ 外国人対応(取引先・顧客) ☐ ホームページ機能の強化 ☐ その他() ☐ 特になし	ミドル業務 ☐ 業務効率の向上 ☐ 原価管理・業務管理の見える化 ☒ 勤務時間短縮 ☐ 顧客情報の管理 ☐ 受発注の簡素化 ☐ 営業情報の集約・共有	バックオフィス業務 ☐ 会計業務の効率化 ☒ 在庫管理・債務管理の見える化 ☐ その他() ☐ 特になし		
補足説明					

POINT 4

いかに利用すべきか？

— 商談クローズのキッカケとして活用したい

これまで営業提案が難しかったSOHO・零細事業者まで含め、意義ある提案が積極的に行えるようになったことがIT導入補助金の第一の効果と言える。また滞っていた商談をクローズに導く、大きなキッカケとしても期待できる。応募締切が近づいているだけに、すでにヒアリングを終えた案件を中

心に、IT導入補助金の活用を前提にした営業活動を進めていきたい。

交付申請には、販売製品がITツールとして事務局に登録されていることが前提になる。交付には販売明細とITツールの明細が一言一句同一であることが求められるため、エンドユーザー様に提出する見

積りをもとに、そのつど、事務局にITツールとして登録することが一般的だ。登録申請は大塚商会などIT導入支援事業者を介して行い、登録には数日程度かかる。また交付申請にも1週間程度の期間が必要になる。申請期間は残りわずかなので、迅速な動きが求められる。BP

IT導入補助金だけではない 補助金を活用した営業提案のススメ

IT導入促進を目的とした施策は、中小企業庁が管轄するIT導入補助金に限らない。ITや省電力ソリューションの導入などを目的とした施策は、中央官庁、地方自治体がそれぞれ、さまざまな形で実施している。国をあげてIT化に取り組もうとする中、こうした補助金・助成金にはぜひとも目を配りたいところだ。

情報収集のポータルとして利用したいのは、中小企業庁の委託事業として運営される「ミラサポ」(<https://www.mirasapo.jp/>)である。中小企業・小規模事業者のサポートを目的とした同サイトでは、中央官庁や都道府県、市町村の各種施策がデータベース化され、「IT導入」などの各種キーワードによる検索が可能だ。エンドユーザー様の所在自治体が運営するサイトをチェックすることも効果的だ。例えば東京の場合、東京都中小企業振興公社(<http://www.tokyo-kosha.or.jp/>)のサイトで東京都の各種施策が紹介されている。

なお、補助金の申請期間に間に合わなかった場合も、諦めるのはまだ早い。補助金や助成金に関する施策は、次年度も同様の形で行われることが少なくないことがその理由だ。その後も官庁や自治体のサイト等を定期的にチェックすることでエンドユーザー様の課題に合致する施策にヒットする可能性が高くなる。



ミラサポ施策マップ <https://map.mirasapo.jp/>

ドライブバイダウンロード

【Drive-by download】

広告をクリックしただけで悪意あるサイトに転送され、利用者が気づかぬままマルウェアがインストールされるドライブバイダウンロード攻撃。標的とする組織・個人が立ち寄るWebサイトを先回りして攻撃するなど、その手口は近年さらに巧妙化している。

ドライブバイダウンロード(Drive-by download)とは、Webブラウザなどを介し、利用者に気づかぬままマルウェアなどの悪意あるソフトウェアをインストールさせる攻撃法の総称だ。クリックするとマルウェアに感染する悪意あるサイトに転送されるオンライン広告はその最も分かりやすい例と言える。オンライン広告を踏み台にした攻撃はマルバタイジング(malvertising)と呼ばれるが、これはmalicious(悪意のある)とadvertising(広告)を組み合わせた造語である。

悪意あるサイトに転送されることで、気づかぬままダウンロードしたファイルは、次にInternet Explorer、Adobe Acrobat、Adobe Reader、Adobe Flash Playerなどの脆弱性を利用することで、マルウェアをダウンロードするように仕向ける。マルウェアには、ログイン情報などを盗み取るキーロガー、システムへのアクセスを制限するランサムウェア、ボットネットによるシステムの乗っ取りなどさまざまなタイプがあることが報告されている。

ドライブバイダウンロードの踏み台になるのは、広告や信頼性が低いWebサイトだけではない。その一例が、第一段階として第三者が運営するサイトを攻撃し、そこに不正なソフトを埋め込み、サイトにアクセスした利用者を悪意あるサイトに転

送する「ガンブラー」(Gumblar)攻撃である。踏み台として利用されるサイトは一見すると信頼性が高いことが一般的であるだけに、利用者側の注意の徹底化だけでは対応が難しいのが実情だ。

また近年は、特定の組織や個人をターゲットとした攻撃も登場している。「水飲み場型攻撃」(Watering hole attack)と呼ばれる攻撃では、ターゲットが利用していると思われるWebサイトを絞り込み、そこに集中的に攻撃をしかけることで標的とするシステムへの侵入を図る。サバンナなどで肉食獣が池の周囲で待ち伏せし、水飲みに現れた草食獣を襲う姿に似ていることからその名がつけられた。同攻撃は、侵入に成功したマルウェアは標的の情報システムを不正に遠隔操作して機密情報の盗み出しなどを図る一方、標的以外の利用者には被害を与えないため攻撃が発覚しにくいという特徴を備えている。

ターゲットが頻繁に利用するWebサイトをどうやって割り出しているかは定かではない。業種から候補サイトをリストアップした上で、アクセス上位サイトに侵入し、アクセスログの分析などを通して標的のアクセスの有無を調べているという見方が有力だ。

なんともやっかいな攻撃だが、それがどのように進化しようとも、対策の基本がOSや各種ソフトの脆弱性に対応した修正



プログラムを随時適用していく点にあることは間違いない。また、アンチウイルスやWebフィルタリングも効果的だ。特に、すでに危険性が報告されているサイトへの転送が大部分を占める一般的なドライブバイダウンロード攻撃に対しては、出口対策としてのWebフィルタリングは一定の効果が期待できるはずだ。

水飲み場攻撃による被害を最小限に留めるには、外部への送信一覧やサーバーログイン失敗一覧などの膨大な操作ログを監視・分析するセキュリティログ分析ソリューションが効果的だ。マルウェアの真の恐ろしさは、人知れずシステム内に侵入し、今この瞬間にも機密情報を盗み取っているかもしれない点にある。攻撃が巧妙化するなか、セキュリティログ分析をはじめとする被害を最小限に留めるための対策は、今後さらに大きな意味を持つに違いない。 **BP**

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。

抜き差し不要の「eSIM」で拡大するグローバルなM2M/IoT市場

2017年2月23日、NTTドコモがコンシューマ機器向け「eSIMプラットフォーム」を発表した。今回は、このeSIMについて解説したい。eSIMとは、Embedded Subscriber Identity Moduleの略で、組み込み用SIMという意味だ。SIMについてはご存じの方も多いだろうが、スマートフォンや携帯電話などで使われている加入者を特定するためのID番号や携帯電話事業者との契約情報などが記録されたICカードであり、miniSIM、microSIM、nanoSIMの3種類のサイズがある。eSIMの最大の利点は、ユーザー自身の手によって携帯電話事業者との契約情報を書き換えられることだ。従来のSIMカードでは、回線契約時に携帯電話事業者(販売店)が専用の機器を用いてSIMカードに必要な情報を書き込み、そのSIMカードをスマートフォンなどの端末に挿入することで、その回線が開通するという仕組みになっていた。一度、SIMカードに書き込まれた契約情報をユーザー側で書き換えることはできないため、海外に行った場合など、携帯電話事業者を変更する際には、SIMカードを抜いて別のSIMカードに差し替える必要があった。しかし、eSIMなら、ユーザー自らが通信経由(OTA)で携帯電話事業者との契約情報を書き換えることができるため、いちいちSIMカードを交換する必要はない。eSIMには、従来の

miniSIMと同じ15×25mmのカード型と、より小型化した5×6mmのチップ型の2タイプがある。前者はスマートフォンやM2M通信モジュールのSIMと差し替えて使うことが想定されており、後者は産業用機器や車などに組み込んで使うことが想定されている。

NTTドコモでは2014年6月から「docomo M2Mプラットフォーム」を利用している法人を対象にM2M機器向けeSIMの提供を開始しているが、今回発表されたeSIMプラットフォームによって、それがコンシューマ機器向けにも広がることになる。NTTドコモでは、eSIMプラットフォームに対応したコンシューマ向け端末を2017年中に発売する予定だが、本人確認などの問題もあり、当面は2台目として契約するタブレットやウェアラブル端末などが対象となるようだ。eSIM対応端末なら、販売店でSIMカードに情報を書き込む作業や回線の開通・確認作業が不要となるため、店頭作業が簡素化され、ユーザーの利便性も向上する。なお、当初はMVNOや海外の携帯事業者などへの開放は想定していないとのことだが、携帯電話事業者の業界団体であるGSMAがeSIMの標準化を行っており、将来的にはeSIM対応端末を1台持っていれば、SIMカードを差し替えずに、世界中の携帯電話事業者のネットワークを利用できるようになるはずだ。

海外の携帯電話事業者もeSIMへの対応を順次進めているため、M2MやIoTといった領域においても大きなメリットが生まれている。例えば、これまで3G/LTEといったWAN機能を備えたM2M機器やIoT機器を海外に輸出する際は、国ごとに異なるSIMカードを用意して搭載する必要があったが、eSIMを利用すればそうした手間は不要で、コストも削減できる。また、複数の国にまたがるM2Mサービスを展開している企業の場合、eSIMを利用すればローミングではなく、それぞれの国の携帯事業者のサービスを使うことで、通信料金を大きく抑えることが可能になる。このようにeSIMが普及することで、グローバルなM2M/IoT市場の拡大が期待される。BP

ドコモUIM(M2M)バージョン3

〈カード型〉



ドコモUIM(M2M)バージョン5

〈チップ型〉



NTTドコモが公開したeSIMの外観。上がカード型、下がチップ型である。