

BP

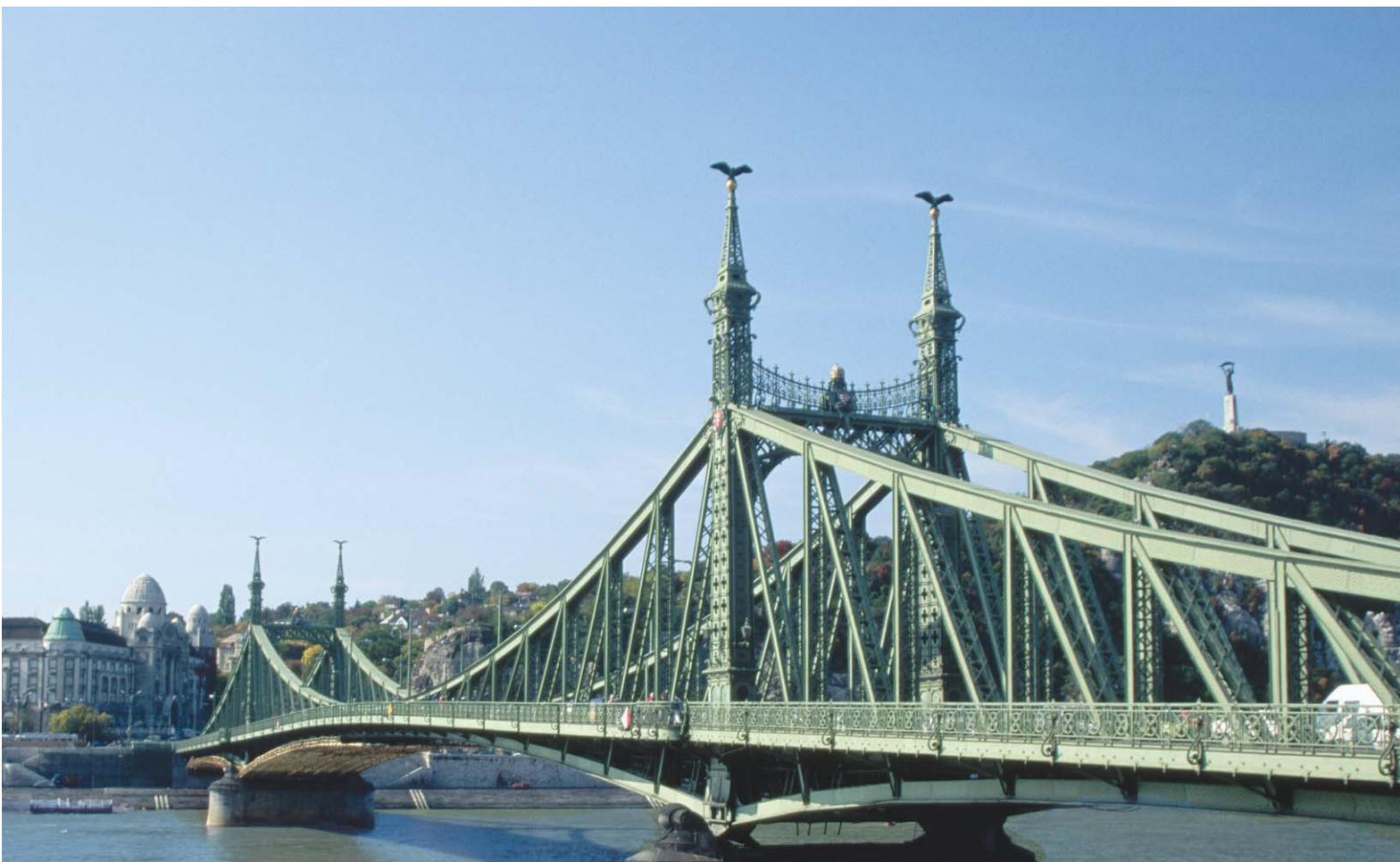
business partner

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

2005 vol.19

Presented by Otsuka Corporation

Navigator



特集

いよいよ完全施行！ 個人情報保護法について最終確認
個人情報の保護は経営課題
今からでも間に合う、最新セキュリティ対策!!

[Up Front Opinion]

より強固なパートナーシップで
お客様満足度の向上に貢献する
マイクロソフト株式会社 執行役 常務 眞柄 泰利 氏

[Open Source Solutions]

「LAMP」のキーワードでWebシステムを構築

[おすすめ製品情報]

BPパーフェクト・チョイス/データ保護ツール

R100

古紙配合率100%再生紙を使用しています。

BP Navigator

business partner

C O N T E N T S

6P Up Front Opinion

マイクロソフト株式会社 執行役 常務 眞柄 泰利 氏
より強固なパートナーシップで
お客様満足度の向上に貢献する

10P 巻頭特集

**いよいよ完全施行! 個人情報保護法について最終確認
個人情報の保護は経営課題
今からでも間に合う、最新セキュリティ対策!!**

20P 大塚商会 実践ソリューションフェア2005/BP事業部 特別セミナー報告

23P 大塚商会BP事業部紹介
札幌パートナー課

24P [パートナー様向けWebシステム]
『BPプラチナページ』のWeb取引明細書

26P [Open Source Solutions]
「LAMP」のキーワードで
Webシステムを構築

28P [おすすめ製品情報] BPパーフェクト・チョイス 情報保護ツール
貴重な企業情報を保存したデータをクラッシュから守る

36P [連載] ITと勝ち組みの法則 ⑩ 田中 亘
オープン・システムを加速する～ミドルウェアとSOA

39P [コラム] しんのオラクルレポート oracle イン・さい・ダー!! ⑩
システムもゴルフも相性が大事!? 編
日本オラクル株式会社 藤原 慎氏

40P [連載] 今のショップに足りないもの ⑩ 島川 言成
効率的な個人情報保護法対策を

41P [連載] IT TREND WATCHING ⑩ 大河原 克行
個人情報保護法に見るビジネスチャンスとは

42P [データ] BP Navigator Ranking

44P ソフトウェアライセンス情報 ⑩ マイクロソフト株式会社

49P [Partner Solution] 都築電気株式会社
物流・配送センター向けマルチWMSソリューション
WACS

51P [CAD情報] CAD情報交差点
●日本オセ株式会社/お薦めソフト紹介

55P BP事業部ソフトウェアカタログ データ保護編

62P BP Navigator Back Number/AD Index

より強固なパートナーシップで お客様満足度の向上への貢献を目指す

最近、特に中堅・中小企業へのソリューションの提供に力を入れている、マイクロソフト株式会社の執行役 常務 眞柄 泰利氏に、これからのパートナー戦略や、現在焦点となっているセキュリティ問題などについて話を伺った。

マイクロソフト株式会社
執行役 常務
眞柄 泰利 氏



○新しいパートナープログラムがスタート

マイクロソフトのパートナー様向けプログラムは、2004年5月に新しくなりました。その中身は各パートナー様の得意分野に基づいたマーケティングやビジネスを共に展開していこうというものです。これまでも続けてきたことですが、新たにいろいろな条件などを体系化して、より強固なパートナーシップを築くことが狙いです。

特に中堅・中小企業のお客様に関しては、マイクロソフトは自治体も含めて約8万社のお客様のプロファイルをもっています。それをもとに、お客様の意向に沿ったマーケティング活動を行い、それに応じたソリューションやサービスをパートナー様が提供し、我々がそのインフラを提供していく取り組みを行っています。その結果、パートナー様向けのビジネスが大きく進展しています。

特に企業向けのライセンスビジネスは、昨年7月から12月までの半年間で対前年度比44%も伸びています。その原動力となったのが、お客様のプロファイルをもとに、パートナー様と一緒にマーケティングやセールスを展開したこと。特に大塚商会様には、いち早く当社のビジネス戦略に対するさまざまなアドバイスやご提案をいただき、この3年間でパートナー様向けプログラムの基礎を作ることができました。まだまだパートナー様に対する新しいビジネス提供や、お客様の満足度の向上に100%貢献しているとは言えませんが、さらにより良い仕組みに改善していきたいと考えています。

○お客様の意向や要望を反映することが重要

この3年間、大塚商会様とこれまで以上に深いお付き合いさせていただいて、一番良かったことは、マイクロソフトの考え方を大塚商会様のお客様により深く理解していただけたことです。我々は基本的に直販活動を行っていないので、とすると、お客様の意思にそぐわないマーケティング活動を行ってしまう可能性があります。

しかし、大塚商会様を始めとするパートナー様との連携をよくしたことで、お客様との接点を広げたことによって、当社とパートナー様、そしてお客様の3者の間に大きな相乗効果が生まれてきています。私どもは毎年、お客様の満足度調査を行っています。この数年間でパートナー様の満足度はかなり向上していますし、中堅・中小企業のお客様の満足度も随分上がっています。その意味では、今後もパートナー様が注力されていることを十分に理解したうえで、お客様の意向や要望をきちんと把握することが重要だと考えています。実際、その効果がかなり出はじめていると実感しています。

○中堅企業向けのテクニカルサポートを強化

現在、お客様の満足度調査で特に要望が多いのが、セキュリティとテクニカルサポートです。このうち、テクニカルサポートに関して

は、中堅・中小企業向けのテクニカルサポートプログラムを2005年3月から6月までパイロットプロジェクトとして実験的にスタートさせています。まずは実証実験として、我々が考えていることを実際に試してみて、その成果をフィードバックしてきちんと体系化し、7月以降から正式にプログラム化して、より多くの中堅・中小企業のお客様に提供させていただきます。

一方、セキュリティに関しては、2004年から9社連合という形で大塚商会様を含めた、9つの企業が密接な連携を図りながら、中堅・中小企業に対するトータルな情報漏えい防止ソリューションを提供しています。今後も9社の連携をより密にして、大塚商会様とマイクロソフトが一緒にお付き合いさせていただけるような共通のお客様に対して、我々が考えているセキュリティ対策をきちんと説明して、ご理解いただくことが最も重要だと考えています。すでに大塚商会様とは一緒にセミナーなどを通じて訴求させていただいており、実際に良い成果も出ています。

○セキュリティ対策にはモラル向上も重要

製品展開については、今年は『SQL Server』も新しくなりますし、今後3年くらいのレンジでいえば、『Exchange Server』や開発系の『Visual Studio』、さらには『Windows』も新しくなります。その意味では、今の時点でしっかりと情報インフラをつくっていくことが非常に重要だと思います。それによって先々に新しい製品が出たときに必ずうまく適用できるようになりますし、セキュリティに関しても情報漏えいや個人情報保護対策を含めた堅牢な仕組みがつかれると思います。そのためには、最低限必要なベースラインのインフラとして、Active DirectoryやWindows Rights Management Services (Windows Server 2003の情報保護テクノロジー)のような仕組みを導入していただき、そのうえに大塚商会様などが提供されているセキュリティソリューションを載せていただくことになります。

セキュリティ対策としてもうひとつ重要なポイントは、情報漏えいや個人情報保護に関する、社員のモラルを向上することです。例えば、私どもの社内では、いろいろな法律に遵守するためのトレーニングをオンラインで行っています。そこには動画のコンテンツが含まれていて、最後に事例に基づいたテストを行っています。これを人事部がすべて管理し、4月1日までに契約社員などを含めた全従業員が実施することになっています。

ITはあくまでも手段に過ぎないので、全従業員がきちんと法を遵守することが最も重要だと思います。その意味では、全従業員に対するモラル向上のノウハウをお客様にきちんと説明していく必要がありますし、それを大塚商会様と協業して取り組むことによって、お客様により付加価値の高いサービスが提供できるようになると考えています。

○年内には64ビット化が徐々に広まる

Windowsプラットフォームの64ビット化についても、皆さん、期待していると思います。インテルさんは先般、64ビットの新型プロセッサで現行のアプリケーションも動作すると発表されましたが、当社ではここ2年くらいの間に、会計のパッケージシステムなど業務系のアプリケーションを中心に、パートナー様と64ビット化の検証を行っています。その意味では、早い段階から64ビット化に関しては積極的に取り組んでいますが、今後、さまざまなアプリケーションの検証が行われれば、年内には、サーバだけではなく、個人向けPCを含めた64ビット化が徐々に広がっていくと思います。

○オープンソース・ソフトウェアの落とし穴

最近では、インシャルコストが安いのでLinuxを導入したけれども、運用・サポートにお金がかかるので、結局、Windowsに戻したというケースをよく聞きます。私自身は、ソフトウェアの知的財産を広く共有することを旨とするオープンソース・ソフトウェアを否定するわけではありません。ひとつのソフトウェア開発手法として、すばらしい選択肢だと思っています。

最近では、中国と韓国と日本の間でオープンソース・ソフトウェアを推進していこうという動きがありますが、わが国のITに関わる知的財産を諸外国にオープンにできてしまっているのかどうか、十分議論を重ねる必要があります。むしろ、知的財産立国を高らかに宣言したわが国が、オープンソース・ソフトウェアを推進することで知的財産を否定するようなスタンスは、諸外国に矛盾としてとらえかねません。このことが国際競争力の足かせにならないよう、中立的な立場を堅持すべきではないでしょうか。逆に、わが国がこうした矛盾を放置することは、知的財産立国に向けた経済の発展を阻害する要因にもなりかねないので、客観的な議論が必要であると思います。

○大塚商会と共にIT業界をリードしていく

大塚社長はワンストップソリューションという言葉がよく使われていますが、まさに大塚商会様は、ソフトウェアやハードウェアの販売からサポートサービスまで、お客様にワンストップで付加価値の高いソリューションを提供できる数少ないベンダーさんだと思います。特にいろいろな社内システムで取り組まれた改革をベースにした大塚社長のビジネス戦略や販売戦術は、いつ話を聞いてもすごいなと思います。その間、我々とのビジネスも大きく広がっていますし、今後も大塚商会様がIT業界をリードされていくことは間違いないと思いますので、我々もその勢いに乗れるようにがんばろうと考えています。

いよいよ完全施行！ 個人情報保護法について最終確認

個人情報の保護は経営課題
今からでも間に合う、最新セキュリティ対策!!

いよいよ「個人情報保護法」が4月1日から完全施行される。欧米に比べて、個人情報の取り扱いに関する法律の整備が遅れていた日本だが、この法律の施行によって、情報先進国としての取り組みが問われることになる。果たして、個人情報保護法によって、企業では何が変わるのか？ 対外的に対顧客に向けて、どういう義務が生じるのか？ また、情報漏えいに対して、どういう対策をとればいいのか？ 多くの疑問や不安を抱えている情報システム担当者や経営者がいる。そうした課題と疑問について、個人情報保護法を中心に、企業のセキュリティ対策における最終確認を行っていく。

先進国では積極的に行なわれている
個人情報保護への取り組み

IT先進国といえる日本で、これまで整備が遅れていた対策が、個人情報の保護を中心としたプライバシーのガイドライン制定にあった。欧米では、すでに1970年代からはじめていた取り組みが、日本でも35年という時間を経て、やっと法律という形での制定がはじまった。

●情報先進国としては遅れてきた取り組み

紙と郵便の時代には、大量の情報を容易に盗み出すことが困難だった。しかし、ITの発達と普及は、大量の情報を閲覧し再利用することを、誰でも簡単にできるようにしてしまった。ITの利便性が、営業支援や顧客管理などに活発に活用されている一方で、個人情報を悪用する犯罪も増えてきた。欧米諸国では、すでに1970年代から大量の個人情報に対する犯罪を危惧して、各国で独自に法律を定めていた。すでに、1980年にはOECD（経済協力開発機構）によって、各国で個人情報保護を一定のレベルにするためのガイドラインも制定された（OECD 8原則）。

しかし、1980年代といえば日本ではまだ、やっとビジネス向けの16bitパソコンが登場してきた時代で、大量の顧客情報の多くは、メイ

ンフレームやオフコンなどに記録されていた。そのため、当時は端末の操作を許可するかどうかによって、情報の閲覧におけるセキュリティが保たれていた。また、ネットワーク環境も未整備だったことから、情報の漏えいや不正な転送といった事件も発生しなかった。こうした状況は、1990年代の前半まで続いた。幸か不幸か、日本のIT市場はオープン化の波が遅く、インターネットも1995年以降の爆発的なブームとなったため、OECD 8原則への取り組みは、さほど重要なこととは受け止められていなかった。

●状況を一変させたインターネットの大爆発

レガシーシステムが中心で、情報処理の鎖国状態にあった日本のIT環境を一変させた出来事が、インターネットの爆発的な普及にあった。そのブームと

歩調をあわせるように、オープンシステム化の波も押し寄せてきた。1995年からの約10年で、オフィスには一人一台のパソコンが当たり前になり、その多くがネットワークに接続して、電子メールやインターネットを利用できるようになっている。こうした状況から、1995年にEU指令として出された「個人情報が保護されていない第三国への個人情報の移転禁止」や、2001年の米国「Safe Harbor」原則などが、日本の情報管理体制にも、大きな課題としてのしかかってきた。数万円のパソコンや数百円のDVD-Rの中に、何十万件もの個人情報をコピーできるようになってしまった今、政府としてもOECD 8原則や「Safe Harbor」原則などを遵守する法律が必要になり、それが2005年4月1日から施行される個人情報保護法となったのだ。

■OECD 8原則

- 1) 収集制限の原則 個人データは、適法・公正な手段により、かつ情報主体に通知または同意を得て収集されるべきである。
- 2) データ内容の原則 収集するデータは、利用目的に沿ったもので、かつ、正確・完全・最新であるべきである。
- 3) 目的明確化の原則 収集目的を明確にし、データ利用は収集目的に合致するべきである。
- 4) 利用制限の原則 データ主体の同意がある場合や法律の規定による場合を除いて、収集したデータを目的以外に利用してはならない。
- 5) 安全保護の原則 合理的な安全保護措置により、紛失・破壊・使用・修正・開示等から保護すべきである。
- 6) 公開の原則 データ収集の実施方針等を公開し、データの存在、利用目的、管理者等を明示すべきである。
- 7) 個人参加の原則 データ主体に対して、自己に関するデータの所在及び内容を確認させ、または異議申立を保証するべきである。
- 8) 責任の法則 データの管理者は諸原則実施の責任を有する。



パリに本部をおき、先進国間の自由な意見交換・情報交換を通じて「経済成長」「貿易自由化」「途上国支援」などの貢献を目的とした国際的な機構（画面は、OECD東京センターのウェブサイト）
URL: <http://www.oecdtko.org/tokyocenter/oecdtko.html>

民事訴訟から刑事訴追へ 企業の責任と処罰が明確に

2003年5月から、すでに個人情報保護法は発布され1章から3章までが施行されていた。この1章から3章は「国及び地方公共団体の責務」となっており、残る4章から6章が一般企業などを対象としたものとなっている。そして、2005年4月1日からは、この4章から6章すべてが全面施行される。中でも、6章には「罰則」の規程があり、違反者には刑事罰が科せられることになっている。

●情報先進国としては遅れてきた取り組み

まず「個人情報」の基本的な定義だが、これは「特定の個人を識別できる情報」となっている。一般的には、氏名と住所と生年月日によって、個人を特定することができる。もちろん、電話番号なども個人情報として管理する対象になる。そのほかにも音声や撮影画像なども本人を特定できる情報であれば、個人情報とみなされる。メールアドレスやログインIDなどは、基本的には個人情報とはならないが、その情報とひも付けされることで特定の個人を識別できるとなれば、個人情報とみなされることもある。そして、こうした個人情報を5,000件以上保有する企業が、「個人情報取扱事業者」になる。5,000件という対象件数の中には、

6ヶ月以内に削除する一過性のデータなどは含まれないが、今後はこうした一過性のデータも削除を怠ると、個人情報の管理違反として罰則の対象になる心配も出てくる。

以上の点をまとめると、特定の個人を識別できる体系的な情報の集まり5,000件以上を、継続的に保有し利用する企業すべてが、個人情報保護法における「個人情報取扱事業者」となる。金融機関や通信販売業、通信会社やセールスプロモーション企業をはじめとして、大規模な顧客管理システムを運用している企業のほとんどが、対象になることは確かだ。

●個人情報を扱う際に必要になる義務

個人情報の保護において、保管している情報の漏えいが起きないように

にセキュリティ対策を施すことは当然だが、これからは情報を取得する時点でも利用目的を明確にし説明しなければならない(第15条)。

例えば、ホームページの入力フォームで個人情報の入力を求めるときにも、利用者の目に付くところに「利用目的」を明示しなければならない。その告知内容については、左下の表のような項目が必要になる。こうした権利と義務と責任の範囲を明確にしなければならない背景には、第15条に示されている利用目的の特定と公表がある。もちろん、同意を得て入手した個人情報についても、利用目的の大きな変更は禁じられている。「変更前の利用目的と相当の関連性を有すると合理的に認められる範囲まで」なので、別の目的で利用する場合には、「新しい利用目的を明

示して本人の同意をとり直す」必要がある。

さらに、第19条から23条までには、個人データの管理と利用などにおける重要な内容が記載されている。まず、第19条では、データ内容の正確性の確保が規定されている。第20条では安全管理措置が、第21条では従業員の監督について、第22条では委託先の監督について、そして第23条では第三者提供の制限が規定されている。この中で、特に重要となる条文が、第20条の「個人情報取扱事業者は、その取り扱う個人データの漏えい、滅失又はき損の防止その他の個人データの安全管理のために必要かつ適切な措置を講じなければならない。」になる。

条文ではわずか数行の規定だが、企業側では組織的かつ技術的に個人情報を保護する取り組みが必要になる。例えば、個人情報保護管理者を

設置したり、社内規定の整備と運用を確立し、社内的に違反者などへの対処を検討することになる。また、入退出の管理や盗難対策を徹底し、人的かつ物理的な要因での情報漏えいにも配慮するべきだ。そして、何よりもシステムを安全に保護し運用するための技術的なセキュリティ対策の導入と、運用体制を整えることが重要になる。

●義務に違反した場合の罰則など

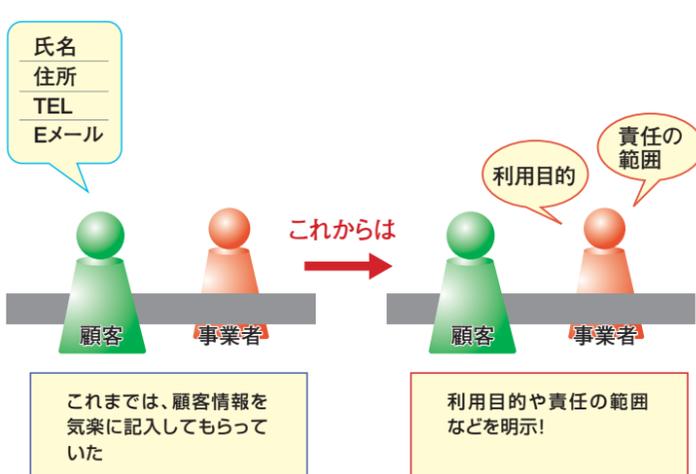
それでは、実際に法律に違反した場合には、どのような罰則が課せられるのだろうか。それは、主務大臣の命令に対して違反すれば、6ヵ月以下の懲役または30万円以下の罰金となり、報告義務違反の場合には、30万円以下の罰金となる。考え方によっては、一般の刑事罰と比べると、それほど重い罪であるとはいえない。

しかし、重要な点は「刑事罰」の対象となることだ。これまでは、個人情報を漏えいしてしまっても、民事訴訟でとどまっていた。損害賠償までの責任範囲であり、犯罪という認識はなかった。それが、刑事罰となることによって、社会的なモラルや責任も大きなものとなってきた。ある意味で、情報を守る側だけではなく、悪用することを考えている犯罪者に対しても、刑事罰であるという抑制効果を期待しているのではないだろうか。また、情報を守る企業の側にも、これまで以上の取り組みが求められることは必至となる。マスコミに取り上げられる頻度や割合も高くなり、実際の刑事罰以上の損害を被る心配もある。それだけに、罰則の重い軽いではなく、顧客から信頼される企業としての個人情報保護に対する明確なポリシーを打ち立てることが、問われているのだ。

■個人情報を求める際に必要な告知内容

- 情報の管理責任がある事業部門の名称や連絡先。
- 情報を収集する目的。
- 情報を第三者に提供する場合、提供の目的、提供先名、種類や属性、さらに個人情報の取り扱いに関する契約の有無。
- 情報の収集と管理を外部に委託する場合には、その内容を明記。
- 個人情報を提供することの任意性と、個人情報を与えなかったときに情報主体が被る不利益の内容。
- 個人情報の開示を合理的な範囲で要求できること。
- 保有する個人情報に誤りがあったときに、合理的な範囲で訂正または削除を要求できること。
- 上記2点の要求における具体的な方法。
- 個人情報の保護方針を参照できること。

■個人情報を求める際に必要な告知内容



■個人情報保護法の条文

データ内容の正確性の確保

第十九条 個人情報取扱事業者は、利用目的の達成に必要な範囲内において、個人データを正確かつ最新の内容に保つよう努めなければならない。

安全管理措置

第二十条 個人情報取扱事業者は、その取り扱う個人データの漏えい、滅失又はき損の防止その他の個人データの安全管理のために必要かつ適切な措置を講じなければならない。

従業員の監督

第二十一条 個人情報取扱事業者は、その従業者に個人データを取り扱わせるに当たっては、当該個人データの安全管理が図られるよう、当該従業者に対する必要かつ適切な監督を行わなければならない。

委託先の監督

第二十二条 個人情報取扱事業者は、個人データの取扱いの全部又は一部を委託する場合は、その取扱いを委託された個人データの安全管理が図られるよう、委託を受けた者に対する必要かつ適切な監督を行わなければならない。

■首相官邸のウェブサイト



『個人情報保護法』の全条文などは、首相官邸のサイトで確認できる。

URL : <http://www.kantei.go.jp/jp/it/privacy/houseika/hourituan/>

ITで個人情報を守る取り組み セキュリティ最前線を知る

個人情報保護は、特定の部門や個人に限ったものではなく、信頼される企業として、顧客から支持されるためにも、経営課題として、全社的な規模でセキュリティ対策に取り組む姿勢が求められている。そうした中、ITベンダー各社も協力して企業の個人情報保護をサポートする活動を行っている。

●情報漏えい対策のためのソリューションを提供

マイクロソフトや大塚商会を中心とした9社は、あらゆる情報漏えいの危険に対する具体的な施策と運用を検討し、企業に提言、提案する目的で、業界初の連合を組成した。この企業連合では、企業の情報管理に対する無料のセキュリティ診断を実施し、具体的な情報漏えい防止策を提案すると同時に、直面する危機への適切な対処の提案を行うものだ。今回の企業連合によって、企業の情報漏えい対策が促進され、社会現象化している個人情報の流出や企業データの流出といった問題が大幅に減少することに期待がかかっている。その具体的な取り組みは、右ページの表のようになっている。

これらのソリューションの中で、特に注目すべき取り組みが、簡易情報セキュリティ診断と、セキュリティ教育及びコンサルティングになる。多くの企業では、どの情報をどのように守るべきか、その全体像を把握していない。オープンシステムの普及によって、社内に散らばってしまったPCやデータベースやファイルなどを管理し切れず、いつ情報が漏えいするかわからない状況にある。そのため、守るべき対策を講じる前に、社内にどのような危険性があるのか、それを明確にする必要があるのだ。簡易情報セキュリティ診断と、セキュリティ教育及びコンサルティングは、各企業に必要な具

体的なソリューションをどのように選択し活用するか、その取り組みに向けた第一歩となるだろう。

●セキュリティ対策の基本は「鍵」と「認証」

個人情報だけに限ったテーマではなく、ITシステムによって管理されているデータを守るためには、「鍵」と「認証」が重要なテーマとなっている。現実の世界でも、金庫やロッカーなどを利用するように、守るべきデータを安全に保管し利用するための「鍵」をどのようにかけるかが、セキュリティ対策の基本となる。しかし、ネットワークを経由してアクセスするデータには、物理的な「鍵」をかけることができない。そこで、現実には「暗号化」や「アクセス権」という保護を施し、その保護を解除する方法として「鍵」を利用

する。どちらのセキュリティ対策も、正規の利用者であることを確認するために「鍵」を用いるのだが、そのときに「認証」が利用される。「認証」では、誰が使うかをシステムに対して示すものだが、この段階で嘘があっては、どんなに強固な「鍵」を用意しても、情報は守れない。そのため、具体的なセキュリティ対策では、どれだけ強固な「鍵」を用意するか、その「鍵」を使う個人を特定する「認証」をどこまで徹底するかが、重要なテーマとなっている。

例えば、もっとも手軽で緩やかな「鍵」といえば、Windows Serverなどが標準で提供している、ファイルやフォルダの暗号化とアクセス権の設定である。これらの「鍵」を設定すると、対象となるファイルやフォルダを利用するためには、Active Directoryで管理されているユーザーIDとパスワ

ードが必要になる。しかし、標準のActive Directoryでは、ユーザーIDとパスワードを盗み出されてしまえば、容易に機密情報や個人情報に不正アクセスできるようになってしまう。また、LinuxなどのUNIX系OSでは、rootという管理者権限でログインしてしまえば、すべての情報を容易に閲覧し改ざんできる。つまり、OSの標準機能によるセキュリティ対策は、極めて脆弱といえるのだ。

こうしたOSの至らない部分を補うために、各社から「鍵」と「認証」を強化するセキュリティ対策ソリューションが提供されている。具体的な製品の解説は省くが、重要なポイントはいかに信頼できる「認証」を行うかである。そして、万が一そのデータが外部にコピーされたとしても、内容が閲覧されないように「鍵」がしっかりしているかにある。ICカ

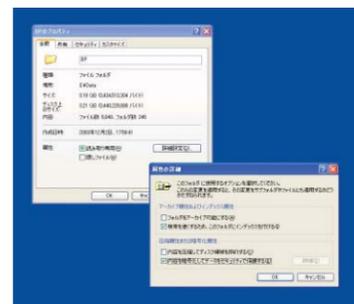
ードやUSBキーのような、物理的な対策だけでは、そのデバイスを盗まれる心配まで考えなければならず、最終的には個人の指紋や網膜など、バイオメトリックスによる認証が、「一意の個人」を特定する手段として、もっとも信頼できるものとなるのだろう。

●セキュリティ対策を経営課題とすることが重要

個人情報保護法への対策を面倒だと感じたり、余計なIT出費になると感じるか、あるいは、ITによる情報管理と活用を改めて促進するチャンスだと見るかは、経営者の価値観によるところが大きい。確かに、セキュリティ対策に予算を使うよりも、より新しいシステムの導入やビジネスロジック開発に投資した方が、ITの投資対効果が大きいように感じられる。しかし、ビジネ

スにおける情報が必要不可欠となっている現在にあって、個人から信頼して情報を提供してもらえる企業であるかどうかは、今後の経営を考える上で、とても重要なテーマだといえるだろう。会員情報や顧客情報が漏えいしてしまうようなサービスや企業に、多くの個人がロイヤリティを感じることはない。一度の信用不振が、その後のビジネスに大きな影を落とす心配や危険性も増している。そうしたリスクを考えるならば、適切なセキュリティ対策への投資は、十分な投資対効果の得られるIT投資だと考えられる。具体的にどのようなソリューションを採用するかは、取り扱っている情報の運用スタイルや規模によっても異なるが、まずは自社の脆弱性や問題点を診断するところから、適切な対策への第一歩がはじまるのだ。

■WindowsXPに搭載されている暗号化機能



WindowsXPなどには、フォルダの暗号化機能が標準搭載されている。この機能を利用するには、暗号化したいフォルダを右クリックして、「共有とセキュリティ」を選択し、「全般」タブ→「詳細設定」→「内容を暗号化してデータをセキュリティで保護する」を選択する

■ワンタイムパスワードでセキュリティを高める



「ワンタイムパスワード」は、RSAの「SecureID」のように、自動的にパスワードを生成する「トークン」と呼ばれる機器により、アクセスする度に、新しいパスワードを使うことで、セキュリティを高める認証方式

■企業連合で整備を行っているソリューション

RSAセキュリティ株式会社

ワンタイムパスワードでネットワークの不正利用を防御

エムオーテックス株式会社

ネットワーク使用履歴把握で社内からの情報漏えい対策

株式会社大塚商会

無料の情報セキュリティ診断セキュリティ教育及びコンサルタント

クオリティ株式会社

PCの適正化とその維持運用管理/文書閲覧権管理

株式会社損害保険ジャパン

万が一の個人情報漏えいによる損害に備える

シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社

アクセスインフラがセキュアな環境を実現

トレンドマイクロ株式会社

ウイルス感染による情報漏えいを防ぐ

日立ソフトウェアエンジニアリング株式会社

データを暗号化して万が一の漏えいに備える

マイクロソフト株式会社

ドキュメントの情報保護強化

「LAMP」のキーワードで Webシステムを構築

「LAMP」=「Linux,Apache,MySQL,PHP」の4つのオープンソースソリューションにより、コストパフォーマンスを追求したWebシステムの構築が可能になる。中でも一般的にコスト高である、アプリケーション構築とデータベースシステムのオープンソースソリューションを紹介する。

■「LAMPプロダクト」

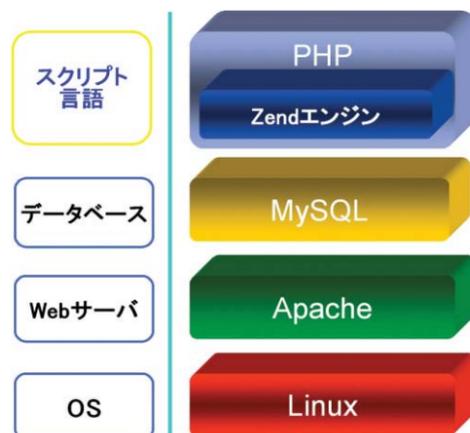
Webシステムを作成する場合、「LAMP」というキーワードがトレンドである。「LAMP」とは、Webシステムを構築するソフトウェア構成を表す言葉である。OSに「Linux」、Webサーバに「Apache」、データベースに「MySQL」、スクリプト(プログラム)言語に「PHP」というオープンソースソフトウェアのそれぞれの頭文字を取っている。これは、互いの親和性が高く、勿論コストパフォーマンスにも優れ、安定した質の高いソリューションとして、最近では超大規模Webシステムにも積極的に導入されている。

欧米では、数年前から「LAMP」がWebアプリケーション開発のトレンドとして常識となっている。PHP言語では、その開発ツールやプログラムを、MySQLと併せて、国内ではゼンド・ジャパン株式会社が提供している。

■「MySQL」

MySQLは、MySQL AB社が提供する世界で最も人気のあるオープンソースデータベースシステムである。大規模で高速なデータベースシステムとして、世界的に非常に多くの実績を誇っている。特に接続ユーザー数が多くなってもレスポンスの劣化は少なく、商用データベースで

●LAMPソリューション



人気の高いOracle 9iとほぼ同等であるといわれている。日本でも楽天株式会社をはじめとして各社が採用しており、個人向けの小規模システムから企業の超大規模システムまで、幅広いニーズに対応可能である。全世界で、約400万台にインストールされている。

■MySQLのライセンス

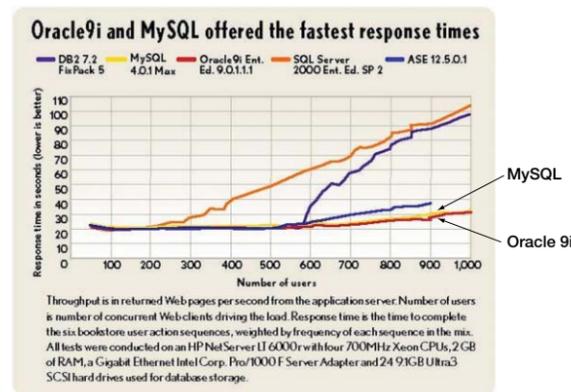
MySQLは、無償のダウンロード版と有償の商品版がある。用途に応じて、どちらかのライセンスを選択してMySQLを入手(購入またはダウンロード)して利用することが可能だ。

- MySQL GPLライセンス(無償ダウンロード版)

オープンソース特有のライセンスで、自己責任で使用することができる。他のソフトウェアと組み合わせる場合、オープンソースにしなければならないので企業ユーザー向けではない。勿論、研究や試用に利用するには、最適なライセンスと言える。
- MySQLコマーシャルライセンス(商用版)

一般的な有償のソフトウェアと同様のライセンス。Webシステムとして企業内外で使用したり、自社製品と一緒に販売することが可能。

●主要なデータベースのレスポンス比較 (EWeek Benchmark調べ)



Zendプロダクト

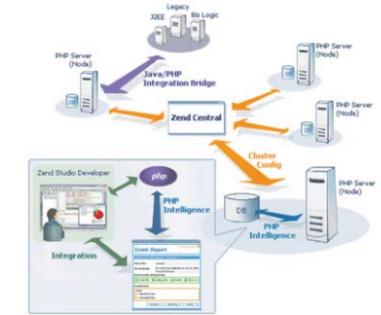
Zendプロダクトは、Webシステムを構築するためのスクリプト(プログラム)言語であるPHPの、開発や運用を支援するためのソリューションである。Zendプロダクトを利用することで、PHPのポテンシャルを最大限に引き出すことができる。

●「Zend Platform」

これまで、WebサーバのPHP実行環境は、個別のWebサーバで実行することが前提になっていた。そのため、複数のWebサーバ上のPHP実行環境を管理するには、高度なノウハウが必要となっていた。「Zend Platform」は、1台のWebサーバ上から複数のWebサーバまで、幅広いPHP実行環境を高速化すると共に管理業務を大幅に軽減するプロダクトである。

単体のPHPサーバに対しては、PHPサーバでの問題発見と再現さらに解決・高速化・Javaとの効率的な連動とこれまでのPHP実行環境を大幅に強化する。さらに、マルチサーバ環境においては、「Zend Platform」で強化された複数のWebサーバを一元管理可能。これによって、導入設定から運用監視まで、シームレスな管理環境を実現する。

●「Zend Platform」の構成例



●「Zend Performance Suite」

「Zend Performance Suite」は、PHPを使用したWebサイトを大幅に高速化するソリューションである。3つの機能「コンテンツ・キャッシュ」「データ圧縮」「PHPスクリプト・キャッシュ」により、PHPコードを変更することなく、導入のみで高速化を実現する。高速化はWebサーバ自体の効率化につながり、高速化していないWebサーバと比較して多くのリクエストに対応できる。

一般的には、30倍の高速化が見込め、日本国内では、約860倍の事例も報告されている。「Zend Performance Suite」

は、多くの企業サイトの高速化に貢献しており、日本最大級のオンラインショッピングモール楽天市場にも採用されている。

また、「Zend Performance Suite」は、ファイルダウンロードを高速化する「Zend ダウンロードサーバ」を搭載している。「Zend ダウンロードサーバ」は、Webサーバに大きな負担をかけるファイルダウンロード処理を、Webサーバをバイパスして処理を行う。そのため、未導入と比較して約2倍のリクエスト数に対応する。さらに、Webサーバをバイパスするため、Webサーバの負荷を大幅に軽減してWebサイト全体のパフォーマンスも向上する。

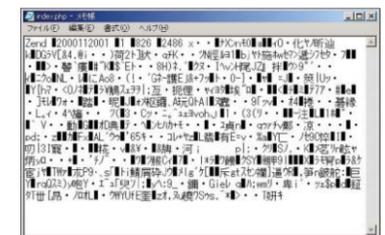
●「Zend SafeGuard Suite」&「Zend Encoder」

PHPコードは、Webサーバにテキストファイルとして格納される。そのため、Webサーバのファイルにアクセス可能な権限があれば、どのような内容が参照することができる。また、何らかの原因でWebサーバの設定に問題が発生した場合、PHPコードを通常のHTMLファイルと同様にWebブラウザに送信してしまう危険がある。

特にデータベースにアクセスするような処理では、データベースへの接続処理の内容が外部に漏れてしまう危険性がある。万が一にもそのような事態に陥らない対策が必要である。

「Zend SafeGuard Suite」および「Zend Encoder」は、通常テキストファイルとなっているPHPコードを暗号化および中間コード化するプロダクトである。暗号化および中間コード化されたPHPコードは、その内容を判読することはできない。また、中間コード化されたPHPコードは、実行時の翻訳がなくなるので高速化される。

●暗号化されたPHPコード

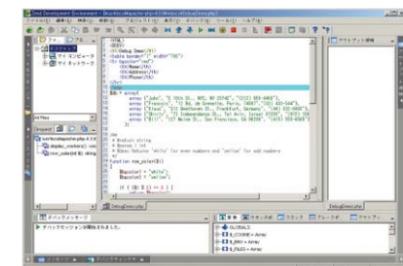


●「Zend Studio」

「Zend Studio」は、PHP開発効率を大幅に向上する統合開発環境である。PHPによるWebシステム構築を支援するためのさまざまな機能を提供する。特に実際のWebサーバと連携してデバックを行う「リモートデバック機能」を搭載して、煩雑なデバック作業を効率的に行える。

さらに「プロファイラ」では、Webサーバ上で実行されたPHPコードの実行時間をレポートとしてグラフ表示する。この機能によって、パフォーマンスのチューニングを具体的な数値情報によって行うことが可能になった。

●「Zend Studio」表示例



ITと勝ち組みの法則

オープン・システムを加速する:ミドルウェアとSOA

オープン・システムの利点や可能性について、いまさら再確認をする必要はないと思うが、取材を通してさまざまな中堅・中小企業のシステム構成を知れば知るほど、いまだにメインフレームやオフィスプロセッサで基幹業務を処理している例に出会うことが多い。大手企業では、ERPをはじめとしたオープン・システムが広く普及したというが、日本の産業や経済を支える中堅・中小市場では、まだまだオープン・システムの恩恵を受けているケースが少ないのかもしれない。

第19回

田中 亘氏

筆者のプロフィール／筆者は、IT業界で20年を超えるキャリアがあり、ライターになる前はソフトの企画・開発や販売の経験を持つ。現在はIT系の雑誌をはじめ、産業系の新聞などでも技術解説などを執筆している。得意とするジャンルは、PCを中心にネットワークや通信などIT全般に渡る。2004年は、ITという枠を超えて、デジタル家電や携帯電話関連の執筆も増えてきた。

●求められる真のWebアプリケーション

一口にオープン・システムと呼んでいるが、その細かいシステム構成やコンポーネントを分類していくと、大きく3つの世代に分かれている。第一世代は、クライアント／サーバ型のオープン・システムだ。最近では、この世代をオープン・システムだと捉えない論調もあるが、1990年代の前半からブームになった「脱メインフレーム」の主役は、クライアント／サーバ型のシステム構成だった。事実、90年代初期の段階からERPを導入した企業では、クライアント側のOSに依存するアプリケーションを使っているために、OSのバージョンアップを行えなかったり、ハードウェアの更新などを制限されてしまうケースもあった。この問題を解決する方法の一つとして、Citrixのような「Thin クライアント」型の25階層モデルも登場した。欧米では、クライアント／サーバ型のオープン・システムが普及していたため、この25階層モデルもかなり普及した。この方式を利用すると、クライアントは

単なる「端末」になるので、OSのバージョンやハードウェアの性能に左右されることなく、クライアント／サーバ型アプリケーションを3階層システムのように利用できるようになる。

この25階層層は、暫定的な処理であり、その本来の目的は、第二世代となる3階層型アプリケーションの普及にあった。3階層型アプリケーションでは、クライアントがWebブラウザを使用できればいいので、クライアント／サーバ型モデルのようなクライアント依存がなくなる。OSのバージョンやクライアント側の特定アプリケーションに左右されることなく、全社的なシステムを集中的な管理方法で構築し運用できるので、オープン・システムのコストメリットと、メインフレームのような集中管理による利便性を両立できるシステムとして、現在のサーバ系アプリケーションの主流となっている。しかし、そんな第二世代のオープン・システムにも、大きな課題が横たわっていた。

●真のオープン化を目指す取り組み

Webアプリケーション型のオープン・システムが登場した当時、その仕組みと構造は理想的な存在に思われていた。事実、理想的なWebアプリケーションを構築できれば、どんなOSのどんなWebブラウザでも、目的の情報にアクセスして必要な業務処理を行えるようになるはずだった。しかし、現実には多くの課題が残った。まず、現在のWebアプリケーションの多くは、Webブラウザのバージョンに左右されるケースが多い。OSもWebブラウザも寡占化状態にあるので、ほとんど困ることはないが、特定のスクリプトやコンポーネントに依存するコードが含まれていると、よりオープンな環境を採用しようとした場合に問題になる。

また、PCだけではなく、携帯電話やデジタル家電などでの利用まで考えると、より汎用的で組み替えの容易な、Webアプリケーションが求められてくる。さらに、Webアプリケーションを実行させるWebアプリケーション・サー

バにも、数多くのバージョンや非互換性が存在し、柔軟なコードの再利用や組み換えが困難になっている。こうした課題を解決し、真に柔軟で依存性の低いWebアプリケーションが、第三世代のオープン・システムとなるべき存在だ。

●第三世代のオープン・システムの鍵を握るミドルウェア

第三世代と呼べる真のオープン・システムを実現できるかどうかは、ミドルウェアの存在にかかっている。もはや、OSやWebブラウザによって、乱立したバージョンや機能上の違いを吸収することは困難になっている。今後も、携帯電話のブラウザ機能は仕様拡張が進むと思われる上に、デジタルテレビや情報家電のインターネット機能も強化されていく。そうした進化や変化を柔軟に吸収するためには、Webアプリケーション・サーバだけではなく、それをサポートするミドルウェア群の充実が望まれる。いまや、セキュリティ対策や運用管理などにおいても、ミドルウェアの存在が重要となっている。ネットワークという大きなシステムにとって、OSやクライアント環境が部品の一部となっている今、巨大なコンピュータと化したネットワーク全体において、真の機能を提供できる存在が、ミドルウェアなのだ。そして、そのミドルウェアを的確に採用し自社の情報戦略に活かしていけるかどうかが問われている。

例えば、社内にLANが施設されていて、電子メールやWebは参照できるように、基幹システムの情報が個人のデスクトップから閲覧できない、という環境には、勘定系のデータを社内イントラネットやポータルに展開できるミドルウェアが重要なソリューションとなる。同様に、営業支援システムと経営管理システムの連携を考えたときにも、ミドルウェアを活用したデータの

交換が最適な解決策となる。反対に、昔ながらのクライアントや固有のOSに依存するシステムを構築してしまうと、それが足かせとなり、将来的な組み換えや発展が困難になる。

もちろん、すべてのミドルウェアは、何らかのOSや特定の動作環境に依存している。また、現時点ではミドルウェア間での互換性も100%とはいえない。

例えば、「.NET」と「J2EE」という二つの開発環境を比較しても、トランザクションの処理方法やデータの形式などにおいて、細かい違いがある。また、同じJ2EE用のWebアプリケーション・サーバであっても、各社の開発環境には違いがある。特定のWebアプリケーション・サーバ用に開発されたJ2EEのコードが、別の環境では動作しないこともある。そのため、現時点でのWebアプリケーション環境は、まだ第二世代のオープン・システムの影を引きずっている。こうした問題を解決しようという取り組みが、SOA（サービス・オリエンテッド・アーキテクチャ）になる。

●SOAで変わるミドルウェア開発

SOAは、まだはじまったばかりの取り組みといえる。Webアプリケーション間でやり取りする情報を全てサービスという大きな概念で捉えて、データ形式や固有の記述を可能な限り排除して、相互に柔軟に連携できる仕組み作りを目指すものだ。今、J2EE用のWebアプリケーション・サーバが、SOAをサポートするために、新しいバージョンを提供しはじめている。このアーキテクチャに準拠したWebアプリケーションが開発されれば、相互に

SOAの実現を可能とする日本オラクルの「Application Server 10g R2」



「Application Server 10g R2」は、SOAの各種機能でさまざまなアプリケーションを連携するミドルウェアスイートとして展開される

互換性のあるサービスの利用が可能になるはずだ。理想的には、J2EEで稼動している環境に.NETを導入することも、またその反対も可能にすることだ。レガシーな環境からのデータ転送や連携においても、SOAの規格に則ったミドルウェアとして開発しておけば、その他のミドルウェアからも柔軟に利用できるようになる。

もちろん、その理想が実現するためには、業界全体で互換性に向けた取り組みを積極的に推進していく必要がある。特定のベンダーが、互換性を阻害するような動きをしてしまえば、真のオープンな環境は実現しない。また、システムを選ぶ側でも、SOAの将来的な動向や可能性を見極めながら、ミドルウェアを選定することが重要となっている。

今後の予定

- 分散と集中の波
Oneデータベースの意味するもの
- 営業力を強化するには
eCRMやSFAにモバイル活用
- 人的リソースと教育の相関関係
eラーニングとHRシステム
- 統合と分散の波
ストレージとサーバ統合
- 経営とIT:
いま原点に戻ることの重要性

…などなど

今のショップに足りないもの

第19回 「効率的な個人情報保護法対策を」

●島川言成氏

2005年4月施行の個人情報保護法が、秋葉原で働く店員を困惑させています。同法では個人の権利と利益を保護する目的で、個人情報取り扱い事業者に、いろいろな義務と対応を定めています。また、それに違反した場合には行政機関の処分対象にもなります。

あるパソコンショップのマネージャーが「個人情報保護法で規定している個人情報取り扱い事業者って、5,000件を超える個人情報を、コンピュータなどを用いて検索することができるよう、体系的に構成した個人情報DBを、事業活動に利用している事業者が義務規定の対象ですよ。秋葉原ならば小規模店でも、それくらいの顧客情報を持っていますし、管理は顧客管理ソフトなどでしていますから、個人情報取り扱い事業者に当てはまります。でも、具体的に何を、どうすればよいのかアクションプランができていないんですよ」と話していました。

同法にある「個人情報データベース等」は、コンピュータ処理情報だけが対象ではありません。紙の情報(マニュアル処理情報)でも、個人情報を五十音順、生年月日順、勤務部署順など一定の方式で整理して、目次、索引などを付加して検索できる状態にしたものまで含まれるのです。さらに、事業に利用している5,000件のなかには、事業を実施する上で必要な従業員の情報まで含まれています。

通常のビジネスでは、顧客情報を積極的に収集しようとしませんが、獲得した情報は売上効率を上げるために管理・分析することは当然のことです。また、5,000件という数については、中小規模の小売店の大半が所有しているデータ量だと考えられます。乱暴な計算ですが、毎日14人から名刺を頂戴してみてください。1年間で5,000件という数を軽くオーバーします。

同法への対応は、技術的な安全対策の強化だけでなく、個人情報の取り扱いルールや組織体制など、企業内のマネジメント体制の整備が求められています。ところが、さきほどの秋葉原のマネージャーではありませんが、個人情報保護法遵守のために「何が必要なのか?」「どこまでやれば良いのか?」など具体的な方策が見えていない企業が数多く存在しているのです。

このような課題を解決するため、大塚商会では、2月21日から「個人情報保護法対策安心パック」のサービスを開始しました。これは、2005年4月1日施行の個人情報保護法への企業の適合度を、経済産業省ガイドライン内の安全管理措置などに準じて客観的に評価し、実施すべき対策を具体的に記載

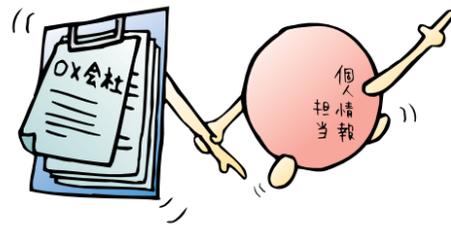
した報告書と対策実施のための管理帳票サンプルを提供するサービスです。

大塚商会ではこれまでも、企業のセキュリティをトータルにサポートする「大塚セキュリティマネジメント(OSM)」の一環として、幅広い業種・業態の企業向けに、個人情報保護体制の構築・プライバシーマーク取得支援などのサービスを提供してきました。今回のサービスは、個人情報保護法への適合度を客観的に評価するための診断ツールを含め、これらの経験・ノウハウに基づき開発されたものです。

『個人情報保護法対策安心パック』では、まず、企業内の情報管理担当者に約70問からなる質問リストに沿って回答を頂戴し、結果診断をして報告書を作成します。報告書では個人情報保護法への適合度を、①個人情報の利用目的・取得、②組織的安全管理措置、③物理的安全管理措置、④技術的安全管理措置、⑤就労者の監督、⑥委託先の監督、⑦開示・訂正・利用停止・苦情処理等、以上の7つの視点から採点・グラフ化します。

このようにして、企業の情報管理における脆弱点を明らかにするとともに、実施すべき対策を大塚商会が提言することになっています。また、個人情報保護法対策で利用可能な「プライバシーポリシー」や各種サンプル帳票も併せて提供するそうです。

大塚商会ではこのように、短期間かつ低価格で個人情報保護対策の指針を提言するサービスを提供しています。個人情報保護法施行に関する対策立案でお悩みの企業担当者は、このサービスを活用されてはいかがでしょうか?



島川言成

パソコン黎明期から秋葉原有名店のパソコン売場でマネージャを勤め、その後ライターに。IT関連書籍多数。日本経済新聞社では「アキハバラ文学」創生者のひとりとして紹介される。国内の機械翻訳ソフトベンチャー企業、外資系音声認識関連ベンチャー企業のコーポレート・マーケティング部長を歴任。現在、日経BP社運営のビジネスサイト「日経SmallBiz」でIT業界の現状分析とユニークな提案をするコラムを連載中。PC月刊誌「日経ベストPC」では秋葉原のマーケティング状況をレポート。また、セキュリティ関連ベンチャー企業のマーケティング部門取締役、ゲームクリエイター養成専門学校でエンターテインメント業界のマーケティング講座も担当。

個人情報保護法に見る ビジネスチャンスとは

第17回
大河原克行氏
Ohkawara Katsuyuki



いよいよ4月1日から個人情報保護法が施行される。個人情報保護法とは、「個人情報の有用性に配慮しながら、個人の権利利益を保護すること」を目的としたものだ。個人情報保護法は、官民を通じた個人情報保護の基本理念等を定めた基本法に相当する部分と、民間事業者の遵守すべき義務等を定めた一般法に相当する部分から構成されている。そして、個人情報を「生存する個人に関する情報で特定の個人を識別可能なもの」と定義し、個人情報データベースなど、体系的に識別可能で、検索できるようなものがその対象になる。

5,000を超える個人情報を取り扱い、個人情報データベース等を事業に利用している企業を、個人情報取り扱い事業者とし、同事業者は利用目的による制限や、適正な情報取得、安全管理措置などについての義務が生じるほか、従業員・委託先に対する適切な監督なども求められる。また、個人情報を企業がどのような目的で利用しているのかについて、本人から要求があれば、求めに応じて通知しなければならないといった対応が盛り込まれる。それとともに、利用目的による制限や適正な取得、第三者への提供の制限に違反していると判明したときには、原則として個人情報の利用を停止すること、といった項目も含まれている。

各企業はこれらに準拠した形で、自らのガイドラインを策定し、情報漏えい対策をとることになる。だが、いくつかの問題も出ている。ひとつは、個人情報保護法の施行に向けて、各企業が参考にすべき内容を示した主務官庁の指針(ガイドライン)が、当初は2004年夏頃ま

大河原克行(おおかわら かつゆき)

1965年、東京都出身。IT業界の専門紙である「週刊BCN(ビジネスコンピュータニュース)」の編集長を務め、01年10月からフリーランスジャーナリストとして独立。IT産業を中心に幅広く取材、執筆活動続ける。現在、ビジネス誌、パソコン誌、ウェブ媒体などで活躍中。PCfan(毎日コミュニケーションズ)、ウルトラONE(宝島社)、月刊アスキー(アスキー)、PCWatch(インプレス)、ASAHIパソコン(朝日新聞社)、日経パソコン(日経BP社)で連載および定期記事を執筆中。また、エコノミスト(毎日新聞社)、プレジデント(プレジデント社)でも、IT関連記事を随時執筆している。近著に、「松下電器 変革への挑戦」(宝島社刊)など。

ることが、企業の方針策定上で注意すべき点なのである。

一方、IT業界筋では、個人情報保護に伴う需要増大に期待している。社団法人電子情報技術産業協会は、2004年度(2004年4~2005年3月)の国内パソコン出荷見通しを、当初の1,140万台から、1,200万台へと上方修正すると発表。さらに、2005年暦年の出荷見通しについても、「前年比7~8%増程度を見込みたい」(パーソナルコンピュータ事業委員会・片山 徹委員長)との見方で、成長基調にあることを示しながら、個人情報保護法の施行に際しては、「指紋認証システムを導入したり、セキュリティ強化のためにパソコンを入れ替えたりといった企業が出てくることになり、これが、リプレースの促進材料になる」として、具体的な押し上げ効果の指数については言及しなかったものの、個人情報保護法がパソコン需要の押し上げ効果につながっていることを強調しており、市場全体の活性化材料であることは間違いなさそうだ。

個人情報保護法は、ガイドラインの策定が遅れたこともあって、4月にすべての体制が整う企業は少ない。また、最終的には最新のOSへの入れ替えや、セキュリティ機能を搭載した機器へのリプレースなど大がかりな投資が必要となることも考えられ、むしろ、もう少し時間をかけて段階的に対応を進めていくという企業の方が多い。あせって対策をとるのではなく、長期戦となることを見越して、取り組むのがいいだろう。

でに策定が予定されていたが、2004年12月末にずれ込んだため、業界団体(認定団体)の指針策定が大幅に遅れたという問題があるのだ。

これにより、大手企業の間では、業界の指針が出てから、自社の指針を決定しようとしていたケースが多かったこともあり、4月の施行段階では、約1割程度の企業しか、指針を決定することができないのではないかと危惧する意見もあるのだ。

また、個人情報保護法の制度の複雑性を指摘する声もある。例えば、私立病院のカルテは、個人情報保護法の適用対象となるが、国立病院では行政機関個人情報保護法の対象となり、独立行政法人となった国立病院では独立行政法人等個人情報保護法の対象、市立病院では、当該地方公共団体が制定した個人情報保護法がそれぞれ適用対象となるというように、カルテというひとつの個人情報をとって、病院が置かれた立場によって、それぞれに異なる法律が対象となる。つまり、自らの企業が所属する業種、業界ごとに、どの主務官庁および業界のガイドラインを参考にすればいいのかを把握

アップグレードや管理費のコストダウンができる『Microsoft Volume Licensing Program』

通常、店頭販売されているパッケージのソフトウェアは1個に対し1台のPCにしかインストールすることができない。つまり、ソフトウェアをインストールしたいPCが250台あれば、同じ数のソフトウェアパッケージが必要になる。しかしこの方法でソフトウェアを揃えようとすると、ソフトウェアの購入/保管/バージョンアップの際、コストやソフトウェアの管理などといったユーザー側の負担は大きい。パッケージ販売ではなく、ライセンス販売が多く行われている。今回は、マイクロソフトの『Microsoft Volume Licensing Program』を紹介する。

マイクロソフト オープンライセンスとは？

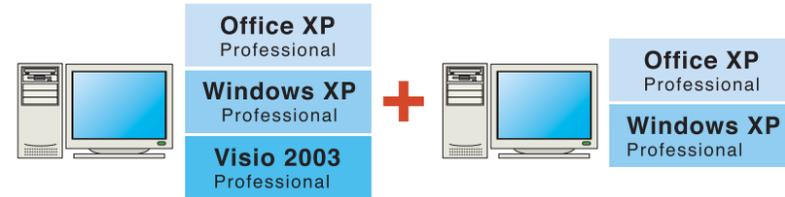
マイクロソフトのライセンスプログラム「ボリューム ライセンス」は、「まとまった数のソフトウェアをもっと低コストで、簡単に購入したい」というユーザーニーズに対応した制度。この制度により、実際に使用するコンピュータの台数分のライセンスをまとめて低価格で購入できるため、大量のパッケージ製品を保有・管理する必要がなくなり、コストダウンを図ることが可能だ。

ボリュームライセンスには、ユーザーの目的・用途に合わせて5種類が用意されている。その中のOpen License (以下、オープンライセンス) は、幅広い規模の企業向けのライセンスプログラムで、アップグレードや管理に伴うコストを削減することを目的としており、SOHOや中小規模企業向けのライセンスプログラムなどもある。そのほか、教育機関・

官公庁向けの各プログラムが用意されている。ユーザーごとのニーズ、業態に合わせて効率的かつ手軽にソフトウェアを導入できる仕組みだ。

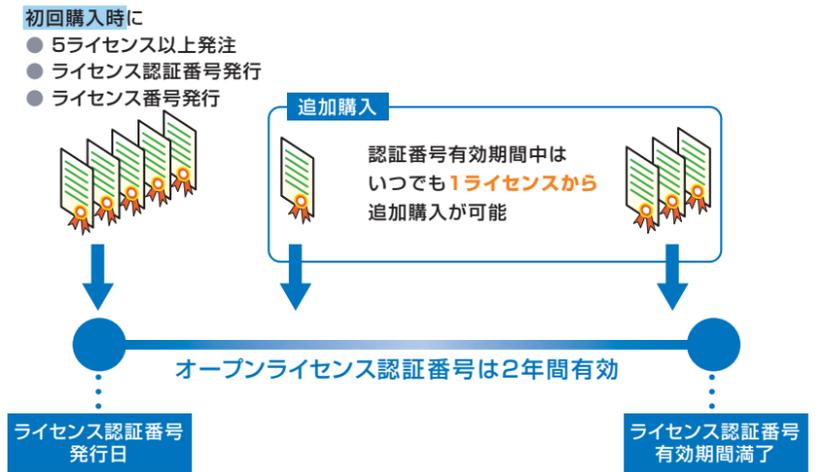
幅広いユーザーを対象にしたプログラムのため、販売店様にとっては新規顧客の獲得や販売促進、顧客の囲い込みにつながるというメリットもある。ユーザー

● ライセンスの考え方



例) PC2台の環境において、それぞれに「Office XP Professional」「Windows®XP Professional」を、1台に「Visio®」をインストールする場合は合計5ライセンスとなり、初回購入の必要条件を満たす。

● オープンライセンスの仕組み



オープンライセンス概要

- 購入条件 5ライセンス以上 (※追加購入は1ライセンスから可能) 上限なし
- 契約期間 2年間 (延長不可)
- 購入オプション ソフトウェア アシュアランス (最新バージョンのライセンスとセットで購入)

ザーのメリットとしては、ソフトウェア導入コストの削減やソフト管理が簡単になるなどの点が挙げられる。

このオープンライセンスは、マイクロソフトのソフトウェアを5ライセンス以上購入すれば利用でき、マイクロソフトのほとんどの製品が対象となる。

ソフトウェア アシュアランスとは？

ソフトウェアアシュアランスとは、有効期間内のアップグレードを保証するボリューム ライセンスプログラムのオプションのこと。基本的に最新バージョンの新規ライセンスとセットで購入することが必要だ(但し、ソフトウェア アシュアランスの契約更新時[オープンライセンス終了後90日以内]であれば、新しいオープンライセンス認証番号でソフトウェア アシュアランス単体の購入が可能)。

このソフトウェア アシュアランスを購入すると、オープンライセンスの有効期間中に製品のアップグレードがあった場合、何度でも自由にアップグレードすることが可能になる。いつでも最新バージョンのソフトウェアを使う環境が手に入るのだ。

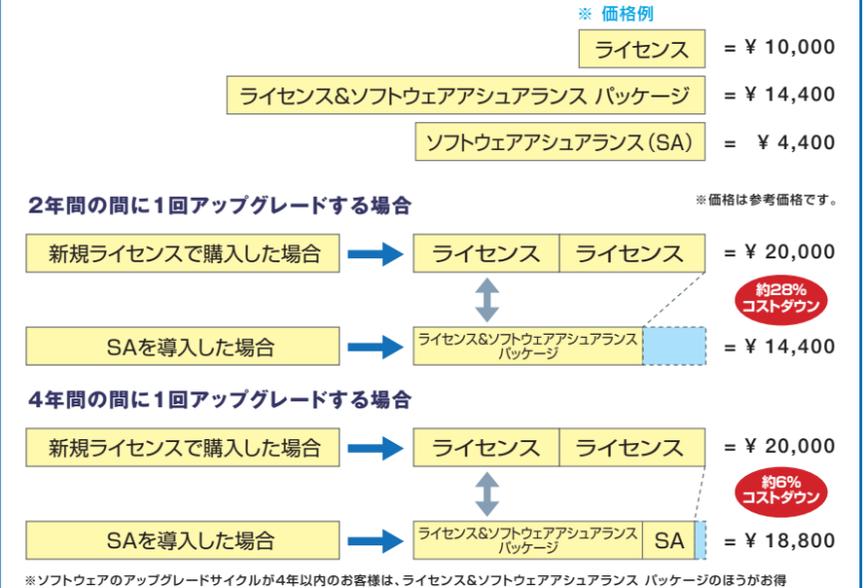
価格の面から考えると、アプリケーション製品(日本語版)のソフトウェアアシュアランスの値段は新規ライセンスの44%に当たる(右上別表)。具体的な例を挙げれば、ソフトウェアのアップグレードサイクルが4年以内のユーザーの場合、ライセンスとソフトウェア アシュアランスのパッケージを購入した方がお得になる計算だ。

また、マイクロソフトではソフトウェアライセンスの見積もり作成支援ツールをWeb上に用意している(右のカコミ参照)。こちらも要チェックだ。

● ソフトウェア アシュアランスの価格

	日本語版
アプリケーション製品	新規ライセンスの 44 %
システム製品	新規ライセンスの 44 %
サーバ製品	新規ライセンスの 38 %

● ソフトウェア アシュアランス利用例



Check!

見積作成支援ツール ライセンス・コンフィギュレータ

ライセンス・コンフィギュレータは、マイクロソフト ボリュームライセンス・プログラムの見積作成を支援するツール。簡単な操作で的確な見積を作成することができる、見積作業の頼もしい味方だ。

操作手順としては、最初に必要なソフトウェアを選択すると、ライセンス・コンフィギュレータがポイント数、製品群、ライセンス数を自動的に計算し、該当する価格レベルの製品が一覧で表示される仕組みだ。また、このコンフィギュレータには製品の使用条件も統合されており、正しいエディションやライセンス数、クライアント アクセス ライセンスが表示される。また、ソフトウェア・アシュアランスも見積もりに含めることができる。このライセンス・コンフィギュレータによって算出された見積には、製品型番、製品名、参考価格が含まれる。

※実際の販売価格については大塚商会BP事業部までお問い合わせください。

マイクロソフト ライセンス コンフィギュレータURL
<http://www.microsoft.com/japan/partner/licensing/licenseconfigurator/>

最適なライセンスの購入方法につきましては、大塚商会BP事業部担当営業までお問い合わせ下さい