

BP business partner Navigator

Up Front Opinion

ビジネスパートナー様との協業で
お客様に真のバリューをご提供

日本ヒューレット・パッカード株式会社

代表取締役副社長 パーソナルシステムズ事業統括

馬場 真 氏

常務執行役員 ソリューションパートナー営業統括本部 統括本部長

窪田 大介 氏

ビジネスパートナー事業部紹介

日本全国支店紹介

Open Source Solutions

情報漏えい、不正アクセスの原因を追究

抑止効果も高いフォレンジックサーバ『MSIESER』

おすすめ製品情報

BPパーフェクト・チョイス/プレゼンテーションツール

巻頭特集

情報共有を武器に、ビジネススタイルが変わる
グループウェアの導入で
知識と情報をフル活用

2005 vol.21

Presented by Otsuka Corporation



BP 11

Business Partner
Navigator

- 6P **Up Front Opinion**
 日本ヒューレット・パッカド株式会社
 代表取締役副社長 パーソナルシステムズ事業統括 馬場 真 氏
 常務執行役員 ソリューションパートナー営業統括本部 統括本部長 窪田 大介 氏
**ビジネスパートナー様との協業で
 お客様に真のバリューをご提供**
- 巻頭特集**
- 10P **情報共有を武器に、ビジネススタイルが変わる
 グループウェアの導入で
 知識と情報をフル活用**
- 20P 大塚商会ビジネスパートナー事業部紹介
 日本全国支店紹介
- 23P [BP-SSC]
**迅速・確実な顧客対応を
 強力にサポートする「BP-SSC (Sales Support Center) 」**
- 25P 大塚商会のService&Support
 TPS-SHOP/CTOセンター/IDC/
 トータルαサポート21/データリカバリーセンター
- 28P [パートナー様向けWebシステム]
『BPプラチナページ』の貨物追跡などの新機能
- 30P CASE STUDY 株式会社吉田システム様
**発注業務と顧客対応のスピードアップを実現
 『BPプラチナページ』を有効活用!**
- 32P [Open Source Solutions]
**情報漏えい、不正アクセスの原因を追究
 抑止効果も高いフォレンジックサーバ『MSIESER』**
- 38P [Security Selection]
認証系セキュリティツール
- 42P [おすすめ製品情報]
 BPパーフェクトチョイス/プレゼンテーションツール
- 46P [コラム] 業務改革・改善のためのIT活用とは ② 田中 亘
運用管理に知性が求められる時代
- 49P [コラム] しんのオラクルレポート oracle イン・さい・ダー!! ⑬
最終回! ついに? やっと? そして…… 編
 日本オラクル株式会社 藤原 慎氏
- 50P [コラム] 売れるショップに売れる人 ② 島川 言成
世界的企業だからこそマーケティングの基礎を忘れてはならない
- 51P [コラム] ビジネストrend最前線 ② 大河原 克之
過去最高の出荷規模が見込まれる国内パソコン市場の落とし穴
- 52P [データ] **BP Navigator Market Report**
- 54P **ソフトウェアライセンス情報 ⑬ クオリティ株式会社**
- 61P [Partner Solution] ソフトブレン株式会社
eセールスマネージャーMS
- 65P **BP事業部ソフトウェアカタログ オフィス編**
- 70P **BP Navigator Back Number / AD Index**

ビジネスパートナー様との協業で お客様に真のバリューをご提供

日本ヒューレット・パッカード株式会社は近年、目覚ましい発展を遂げています。その大きな牽引力となったのが、販売パートナー経由で、商品をウェブ上で購入できる新たなビジネスモデルを構築し、それが大きな成果をもたらしたことです。そこで今回は、日本ヒューレット・パッカード株式会社 代表取締役副社長の馬場 真氏と、常務執行役員 ソリューションパートナー営業統括本部 統括本部長の窪田 大介氏に、パートナー戦略の重要性や今後の取り組みについて語っていただきました。

日本ヒューレット・パッカード株式会社
代表取締役副社長
パーソナルシステムズ事業統括

馬場 真 氏



◎パートナー経由の売上が急増

— 2002年にコンパック・コンピュータとの合併を行われましたが、その効果が一番現れたのは、どういったところでしょうか？

馬場：今から2年半前にコンパックとHPが合併しましたが、そのシナジー効果が一番発揮できたのがIAサーバです。両社の開発力を統合することで、部材コストを大幅に削減し、生産性も向上しました。その結果、新技術を投入した、より良い製品を他社よりも早く、しかも、他社に負けない価格で提供できるようになりました。おかげさまで、PC、IAサーバともに、この2年半で約75%の売上増です。業界全体では出荷台数は増えても、売上のほうは、下手をすると前年対比でマイナスになるという非常に厳しい状況の中で、HPは断トツの成長を遂げることができました。出荷台数も大幅に伸び、IAサーバはもう少しでトップシェアを取れるまでに成長し、売上ベースでは国内でトップです。一方、PCも2年半前は4~5%のシェアだったものが、今はデスクトップで13%、ノートでも8%のシェアを占めるようになり、PC全体で10%強のシェアを獲得しています。特にパートナー経由の売上が非常に伸びています。まさにパートナー様との協業によって当社が成長していることは明らかです。また、大塚商会様とのPCビジネスは、前年対比で17%増、さらにIAサーバは46%増という、驚くべき成長を遂げています。その意味では、販売会社の皆様には本当に感謝していますし、HPはますます元気だということを是非お伝えしたいですね。

◎大塚商会は最強のタッグパートナー

— HP様から見て、パートナービジネスのメリットはどんな部分にあるのでしょうか？

馬場：当社のビジネスモデルとして一番成功したのは、いわゆるウェブテレセールスというビジネス手法です。一般的には、メーカーがお客様に直接販売する形態だと思われがちですが、以前、従業員2,000人以下のお客様を調査したところ、自社でPCの保守メンテナンスができるお客様はたった1割で、残りの9割のお客様は、PCの導入支援や保守サポートを行ってほしいという要望がありました。そこで、そうしたサービスの提供も行

日本ヒューレット・パッカード株式会社
常務執行役員
ソリューションパートナー 営業統括本部
統括本部長

窪田 大介 氏



っておられる、パートナー様の力を是非お借りしたいと考えたのです。当初は、電話やウェブで弊社に直接注文されるお客様が5割はいると思っていたのですが、実際は7割以上のお客様がパートナー経由で注文されているのです。その意味でも、パートナー様と協業して新しいビジネスモデルを始めたことが、今日の大きな成功要因になっていると考えております。

窪田：コンパックとHPが合併した当時は、PCメーカーの直販モデルが世の中を席巻していたので、マーケティングの専門家は、間接販売では絶対に勝てるわけがないとおっしゃっていました。しかし、我々は、お客様と良好な関係を築くには、パートナー様が絶対に必要だという強い信念をもっていました。その点については、大塚商会様のビジネス戦略と完全に一致していました。実際、7割以上のお客様が販売店様経由で注文されているという紛れもない事実があり、その考え方が間違っていないことが実証されました。なぜ、お客様はHPに直接注文しないで、販売店様へ注文するかというと、その一番の理由は先ほど述べたようなサポート面で、安心感を得られることです。特に大塚商会ビジネスパートナー事業部様は付加価値の高いサービスや、ソリューションをたくさんお持ちなので、当社にとっても販売店様にとっても、まさに最強のタッグパートナーだと思いますね。

◎新しいバリューをお客様に提供する

— 今後は、どのようなビジネス展開をお考えでしょうか？

馬場：今後も引き続き、パートナー様と協業していくビジネスモデルを継続していきますが、他社も追従してきているので、より一層レベルアップした新しいバリューを、お客様に提供できるように努めていきます。また、ブレードPCという新しいコンセプトのPCを積極的に投入していきます。エンドユーザーには、いわゆるシンクライアントでインターフェイスだけを提供し、演算機能やストレージ機能をIT部門が集中管理することによって、企業にとっての大きな課題である高度なセキュリティ環境と、システム管理におけるTCOの削減に貢献していきます。

窪田：現在、HPでは、二つの戦略を打ち出しています。ひとつは、新製品の技術開発に集中的に投資することです。もう

ひとつは、営業力を強化するために販売店様にとって売りやすい仕組みをつくることです。また、ウェブテレセールスのビジネスモデルについては、PCやワークステーション、IAサーバに加え、今年から来年にかけて、PCのアップグレードやリストアサービスなどの、各種サービスやプリンタなども提供していきます。パートナー様は、このビジネスモデルでHPのすべての製品を扱えるようになるので、是非ご期待いただきたいと思います。日本市場はまだ成長する可能性があるため、あくまでもHPは、PCおよびIAサーバ市場においてトップシェアを目指し、守りに入らないように攻めの販売体制を築いていきます。そのためにも、大塚商会様には、今後も引き続き、HPのパートナービジネスを成功に導く牽引力になっていただきたいですね。



日本ヒューレット・パッカード株式会社
代表取締役社長

小田 晋吾 氏

5月に日本HPの代表取締役社長に就任いたしました。おかげさまで日本HPは8四半期連続で売上目標を達成しており、この勢いをぜひ今後も継続、発展させていきたいと考えております。そのためにはパートナー様とのさらなる協業が不可欠であり、より一層のご支援をお願い申し上げます。今後もお客様、販売店様、全てのパートナー様に愛され、喜ばれる日本HPを目指してまいります。

グループウェアの導入で 知識と情報をフル活用

情報共有を武器に、ビジネススタイルが変わる

今や、OA環境を利用した情報共有は、当たり前時代となった。ビジネスを進めていく上で、情報の共有は欠かせない。共有すべき情報は、レポートや資料のようなものばかりではない。ちょっとしたアイデアや予定表など、グループで作業する時に出てくる小さな情報や、日々蓄積されるデータも、きちんと管理すればビジネスの武器となり得るのだ。グループウェアは、グループのメンバー同士で共有すべき情報を管理し、情報共有の基盤を提供するソリューションだ。情報の共有による業務の効率化、それこそがグループウェアの最大の目的と言っていい。

情報の共有から生まれる新たなビジネスチャンス

グループウェアを利用すると、これまでバラバラに管理されていたさまざまな情報を整理し、活用する基盤を作ることができる。同時に、連絡先や予定表、ディスカッションの場や閲覧板など、グループでの活動に役に立つツールも提供される。グループウェアの導入で、ビジネスのスタイルはどう変化するのだろうか。

■ちょっとした情報にこそ 思わぬ価値がある

同僚に作業を依頼したいのに、離席して居場所も戻り時間もわからない。会議参加を呼びかけたが、誰に返事をもらったか把握できていない。会議室を使う予定でいたのに、直前で他の誰かに占有されてしまった。こんな経験は無いだろうか？「今日は出かけて戻らないと口頭で伝えただろう」、「その日は別の打ち合わせがあるから参加できないと返事しなかったっけ？」、「今日は誰も会議室を使わないと思っていたよ」…どれも、ちょっとした情報の共有で解決できるトラブルだ。売り上げのレポートや顧客情報ばかりが、共有すべき情報ではない。こうした日々の業務から生まれる、ちょっとした情報にこそ、業務改善のチャンスが隠されている。グループウェアは、そんな小さな情報を確実に管理し、共有するソリューションだ。

■必要なときに利用できる情報に 価値は無い

グループウェアを用いなくても、業務で発生する小さな情報の共有は、できなくはない。外出先はホワイトボードに書いておけばいいし、会議参加も逐一確認を取ればいい。会議室も予約済みと貼り紙をすれば済むだろう。しかし、どれもスマートなやり方とは言えない。メールで周知してもいいが、そのメール自体が他

のメールに埋もれてしまったりは、意味がない。会議室予約管理などの単体アプリケーションを利用してもいいが、複数のアプリケーションをまたいだ処理では手間がかかる。

予定表や外出先の掲示板、会議室予約や会議依頼機能を備えたグループウェアを利用すれば、ひとつのソリューションで、これらの雑多な情報や作業を一元的に管理できる。管理された情報を必要なときに自由に引き出せれば、それだけで業務の効率は向上する。情報は「どこかにあったはず」では意味が無い。必要なシーンに、必要な情報を自由に引き出し、次のアクションに活かせてこ

そ価値があるのだ。

情報共有で生まれる価値は、グループ内だけにとどまらない。業務改善で顧客からの問い合わせへの応答がスムーズになれば、顧客満足度もアップする。顧客対応の記録メモも、グループウェアに登録して管理すれば、貴重なデータとなる。雑多なデータも、蓄積して分析すれば貴重な情報となる。小さな情報の蓄積から新たな視点を発見して、新たなビジネスチャンスを作り出せるかもしれない。情報の管理と共有は、従来の業務スタイルの改善だけでなく、次のビジネスへの足がかりにもなる。

「グループウェア」とは

全社や部署などのグループで使用するソフトウェア。スケジュールや掲示板、ファイルの登録など、日常業務で発生する情報を共有することができる。社内ネットワークだけではなく、ノートパソコンなどのモバイル機器や、携帯電話からアクセスできるシステムも多い。



本格的な機能を備えたパッケージ型グループウェア

グループウェアソリューションには、サーバを用意して導入するものと、外部で提供されるサービスを利用するもの、ふたつのサービス形態がある。まずは、サーバにインストールして利用するパッケージソフトウェアタイプのものを紹介しよう。情報共有に対して前向きな意思統一が図られている場合や、社内のインフラに余裕がある場合、既存の業務にあわせてグループウェアをカスタマイズしたいといったケースにマッチする。

■高い機能とカスタマイズ性のパッケージ型

パッケージ型のグループウェアの多くは、カスタマイズの柔軟性が高いのが特徴だ。単体で豊富な機能を備えているのはもちろん、文書管理システムや課題管理システム、ニュースや電子メールといった、すでに導入済みのシステムや、ドキュメントやデータが蓄積されたデータベースなどと連携させることもできる。既存のシステムとの連携がやりやすいので、ビジネスのスタイルやワークフローを大きく変更することなく、スムーズな導入が期待できるというものだ。グループウェアを、道具のひとつとして利用できる。

■既存システムとの連携で眠っていた情報が甦る

ドキュメントが蓄積されたデータベースやファイルサーバと、新しく導入するグループウェアを連携させれば、体系的なドキュメントの整理や検索が

可能だ。ファイルサーバ単体で利用している場合は、担当や業務ごとに深い階層のフォルダを作って、ファイルを保管していただろう。この方法だと、普段自分が使うファイルはともかく、他人が作成したファイルをすぐに見つけることは難しい。ファイルサーバとグループウェアの連携では、グループウェアが持つカテゴリ分類の機能や、高度な検索機能と連携させることによって、ファイルサーバ上のドキュメントへのアクセス性が飛躍的に向上する。それぞれのドキュメントを、論理的に構築されたカテゴリで分類しておけば、関連するドキュメントを即座に見つけることもできる。どこに保管したか、わからなくなってしまったファイルでも、タイトルや作成者、キーワードなどで検索することによって、スムーズにたどり着けるだろう。

既存の電子メールとグループウェアを連携させれば、会議の周知や外出先の管理などが、よりスムーズになる。同

じ仕事に関わるメンバーをグループとして登録しておけば、グループに対する周知は同時に電子メールとしてメンバーに発信される。連絡の漏れもなくなり、過去の周知もログとして残されるので、間違いも減る。外出する前に、グループウェアの行き先掲示板に一言書き込んでおけば、その情報が他のメンバーへ周知されるばかりでなく、留守中に電子メールの自動応答をしてくれるものもある。同じグループ以外の人にも、グループウェアの行き先掲示板を見ることで、いつ戻ってくるのかをひと目で確認することができ、効率的だ。

■開発キットを使えば独自のサービスも提供可能

画面の配色やメニューの並びの変更といった簡単なカスタマイズは、基本機能として提供されている場合が多い。しかし、提供されたカスタマイズ機能だけでは、既存のワークフローに合わせられなかったり、手になじむ

ように変更できなかつたりすることもある。こうした「小さな不満」を解消するために、パッケージ型のグループウェア製品の中には、他のアプリケーションと連携させるための機能や、独自のアプリケーション開発キットが用意されている。API (Application Program Interface) や、SDK (Software Development Kit) と呼ばれるものが、外部アプリケーションからグループウェアの持つ機能を利用するための機能や、開発キットだ。

すでに高度な社内システムや、大規模なデータベースが導入されている場合でも、グループウェアと連携させることは不可能ではない。アプリケーション開発キットを利用して作りこみを行えば、既存システムが持つ情報と、グループウェアが持つ機能を組み合わせ、新たなサービスを提供することも可能だ。グループウェア製品をベースに、既存のシステムと組み合わせ独自に社内システムを構築した例も少なくない。

■手になじむツールで業務を効率化

また、開発キットを使うことによって、大がかりな改造や機能拡張だけでなく、「かゆいところに手が届く」ような、小さな修正も行うことができる。たとえば、グループウェアが提供する連絡先や会議室予約といった機能にメモの入力欄を追加したり、画面に表示される文字列を社内用語にあわせてといった、独自のカスタマイズだ。パッケージ型の魅力のひとつに、カスタマイズの自由度の高さがある。風土や文化、仕事のやり方に合った道具を手に入れて、業務を効率化させよう。

■自前サーバならではの堅牢なセキュリティ

いくら暗号化などの対策がされていたとしても、外部に漏らすことが許されない秘密情報を扱うのに、外部サーバと連携するのは不安と感じる方も多いだろう。パッケージ型グループウェアは、社内ネットワーク上のサーバに導入するので、秘密情報が社外の経路を通過することは無い。外部で提供されるサービスを利用するケースと比較して、よりセキュアであると言えるだろう。情報の管理について、よりシビアに考える場合は、すべて自己責任で利用できるパッケージ型が向いている。

■規模と要件にあったソリューションを導入する

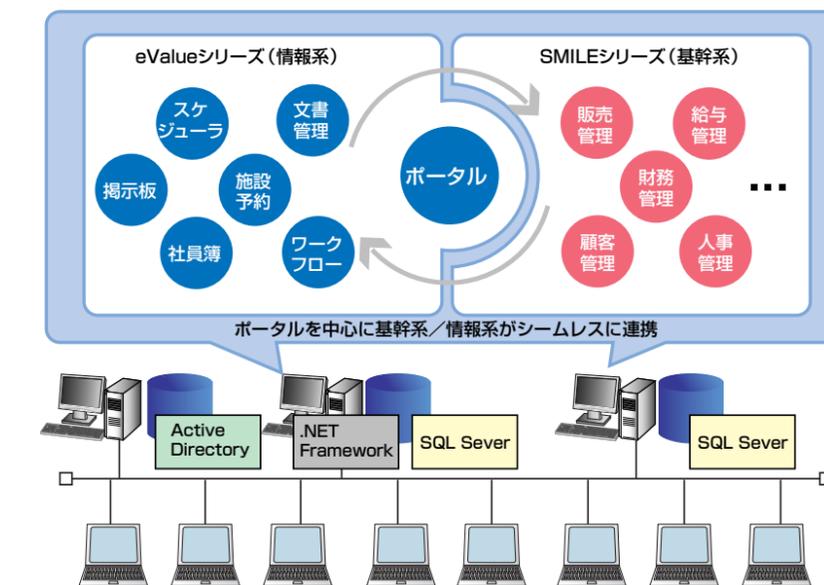
パッケージ型グループウェアには、Windows 2000 ServerやWindows 2003 Serverで動くもの、SolarisやAIXといったUNIXサーバ、RedHatやDebianといったLinuxサーバで動くものなど、さまざまだ。別途データベースが必要な、規模の大きいものから、すべての機能をWebブラウザ

から利用できる手軽なものまで、提供される機能やカスタマイズの自由度、対象としている人員規模なども、製品選択の基準となる。

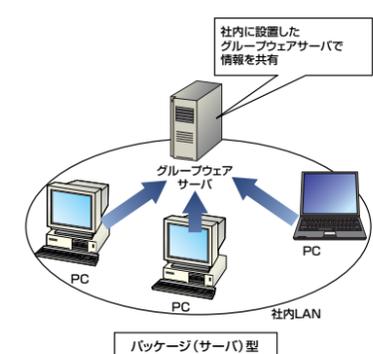
有名どころでは、IBMの『Lotus Notes/Domino』、マイクロソフトの『Exchange Server』、サイボウズの『サイボウズ Office』、ネオジャパンの『desknet's』、QUPAの『TrueOffice』などがある。

また、大塚商会の『eValueシリーズ』のように、基幹系である『SMILEシリーズ』と情報連携を行うことができる情報系ソリューションもある。必要な機能や利用ユーザーの規模、予算、拡張性などから、要件にマッチした製品を選択したい。社内のOA環境が整っていない場合は、サーバやインフラの整備から着手しなければならないため、大きな予算が必要になってしまう場合がある。また、社内で情報共有する文化が無ければ、グループウェア自体が浸透しない。システムの導入の検討だけでなく、社員の意識や業務フローの見直しも視野に入れた検討が必要だろう。

■基幹系ソフトと情報を共有可能な『eValueシリーズ』



パッケージ型グループウェア



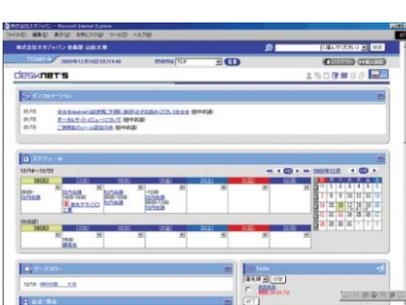
パッケージ型グループウェアを利用する場合には、ユーザー側で社内などに専用サーバを用意する必要がある

サイボウズ Office6



サイボウズのグループウェアである『サイボウズ Office6』は、インストール作業が簡単で、導入しやすいグループウェアだ

desknet's v4.5



『desknet's』で利用できるすべての機能が標準搭載され、追加コストなしでフル活用できる、お得なグループウェア

手軽に導入できるASPサービス型グループウェア

ASP (Application Service Provider)と呼ばれる、ネットワークを介してアプリケーション機能を提供するサービスがあり、グループウェアにもASP型のサービスがある。インターネット上のサーバでサービスが公開されており、ユーザーはWWWブラウザなどを利用して、サービスを利用する。パッケージ型と比較して、インストールの手間がなく、運用管理の負荷も軽いのが特徴だ。とりあえず使ってみたい場合でも、導入の壁が低い。

■手軽に導入できるASPサービス型

ASP型のグループウェアは、外部のサービスを利用するので、導入や運用に手間がかからないのが大きな特徴。インターネット接続環境と、普段使っているパソコンがあれば、あとは利用申し込みをするだけだ。グループウェアの機能やサービスはすべて外部のサーバで提供され、利用者はネットワークを経由して、WWWブラウザなどを通してサービスを利用する。利用を決断したら、使いたい機能を備えたサービスを探して、申し込み処理をするだけで、グループウェア環境が手に入る。サーバアプリケーションのように特別なソフトウェアをインストールする必要はなく、導入後の維持メンテナンスも楽だ。

■低いコストで最新の機能を導入

ASP型のグループウェアは、手軽に導入できるだけでなく、導入後のランニングコストを低く抑えられるのも魅力だ。

パッケージ型では、導入するためにサーバを用意する必要がある。すでにインフラが整備され、インストールできるサーバがあるなら問題ないが、別途購入するとハードウェアの費用に加えて、OSなどソフトウェアの購入も必要となる。場合によっては、保守費用まで発生してしまう。また、グループウェアの導入時には、インストールの作業が必要となる。利用開

始時には、ユーザーやグループの登録などの設定も必要だ。運用時には、サーバ管理者やシステム管理者を置く必要があるだろう。サーバにセキュリティパッチを適用したり、最新のソフトウェアにアップデートしたりする必要もあるかもしれない。さらに、重要なデータのバックアップなども考えなくてはならない。パッケージソフトを買い取ってしまえば、それ以降の費用はかからないと考える方も時折見られるが、実際は導入後の運用やサービスの維持にも、それなりにコストが発生すると考えるべきだ。

ASP型なら、サーバなどの導入環境を用意する必要はない。インストールも必要なく、アップデートやバックアップといった運用も、サービス提供側が責任を持って実行する。利用側は運用の心配をせず、提供された機能を活用して、業務に集中するだけでいい。パッケージ型ではアップデートしない限り機能は劣化していくものだが、ASP型ならば常に最新の機能が利用できるのも魅力的だ。必要のない機能を削ってランニングコストを下げ、本当に必要なものだけを選択して使いやすくするサービスを提供しているものもあり、規模やスタイルにマッチしたサービスを、低いコストで利用できる。

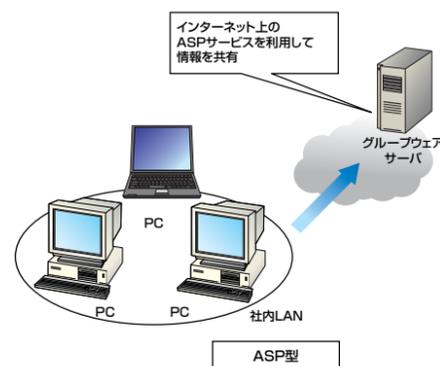
■グループ作業に特化した独立したサービスを提供

ASP型のグループウェアは、グループで業務をこなすために必要な機能

だけを限定して提供する。サーバが外部にあるため、パッケージ型のように社内のファイルサーバやデータベースと連携することは困難だが、グループ業務に特化した使いやすい機能を、常に最新の状態で提供してくれる。また、社内のサービスとの連携が困難とは言っても、電子メールのように、外部からも利用できるサービスとの連携は可能だ。社内のファイルサーバの代わりとして使える、ディスクスペースを提供している場合もある。オプションとして、ファイルサーバ上のウイルススキャンや、データのバックアップをDVD-Rなどの記録メディアに保存して届けてくれるサービスなどもある。パッケージ型ほどのカスタマイズの自由度はないものの、グループでの業務改善に重点を置いて利用するならば、必要十分な機能が提供される。

もちろん、会議室の予約や連絡先の一覧、作業予定表やディスカッション

ASPサービス型グループウェア



グループウェアサーバは、インターネットサービスとして用意されるため、導入やメンテナンスの手間が省ける

など、グループウェアとしての基本的な機能は、ひと通り提供される。ASP型のグループウェアには、WWWブラウザを通して利用するものが多く、使い慣れたWWWブラウザから簡単に操作できるよう設計されたものに人気があるようだ。

■外部サーバならではのアクセスの容易性

社内サーバにインストールするパッケージ型の場合、ネットワークセキュリティの観点から、外部からサービスを利用できるようにする場合は慎重にならざるをえない。ひとつ設定を間違えてしまうと、重要なデータが入ったファイルサーバやデータベースが、外部からの攻撃にさらされることになるからだ。しかし、ASP型のサービスであれば、外部からの利用を前提に構築されているため、たとえば出張先に持ち出したノートパソコンや、iモードなどの携帯電話からの利用も、容易にできる。スケジュールの確認やディスカッションへの参加が、場所を選ばずに行えるため、外出の多い営業職などで

も、グループウェアを最大限に有効活用することが可能だ。もちろん、大切なデータが保管されたサーバは、厳重なセキュリティで管理され、利用ユーザーの認証システムなどもしっかり考えられている。

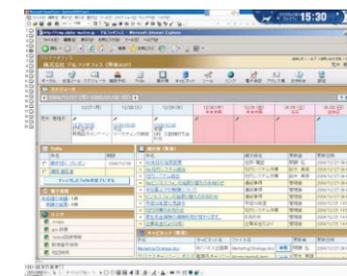
また、外出先からもアクセスできることを上手く利用すれば、大切なデータの安全な輸送などにも応用できる。昨今はノートパソコンやUSBメモリの盗難、紛失など、事故や人為的なミスによる情報流出が大きな問題になっている。しかし、セキュリティのしっかりしたサーバにファイルを置き、暗号化されたネットワークを経由してファイルをやりとりすれば、人為的なミスによるデータの流出リスクは、最低限に抑えることができる。グループウェア上で保存しているファイルや、ディスカッションの掲示板、予定表などを取引先と共有すれば、離れた場所でも円滑にグループワークを行うことができるだろう。ASP型はパッケージ型と比較して、取引先など外部との連携に柔軟に対応することができる。開発キットを使うような手の込んだカスタマ

イズは難しいが、道具としてのフィットワークの軽さも、強力な武器となる。サービスの提供を外部に委託するだけに、サービス選びは慎重に行いたい。

■大塚商会のASPグループウェア「アルファオフィス」

大塚商会でも、ASP型のグループウェアソリューション『アルファオフィス』を展開している。スケジュールや掲示板、施設予約といったグループウェアの基本機能に加えて、ドキュメントの管理機能など情報共有をスムーズに行う機能にも力を入れたソリューションだ。ユーザー認証やアクセス権管理はもちろん、暗号化通信やウイルスチェックなどセキュリティ機能も充実している。オプションとして、電子承認や電子納品の機能も提供できる。小さな初期投資で利用できるプランもあるので、ご興味があれば、お気軽にご連絡いただきたい。

ポータル画面に情報を集約



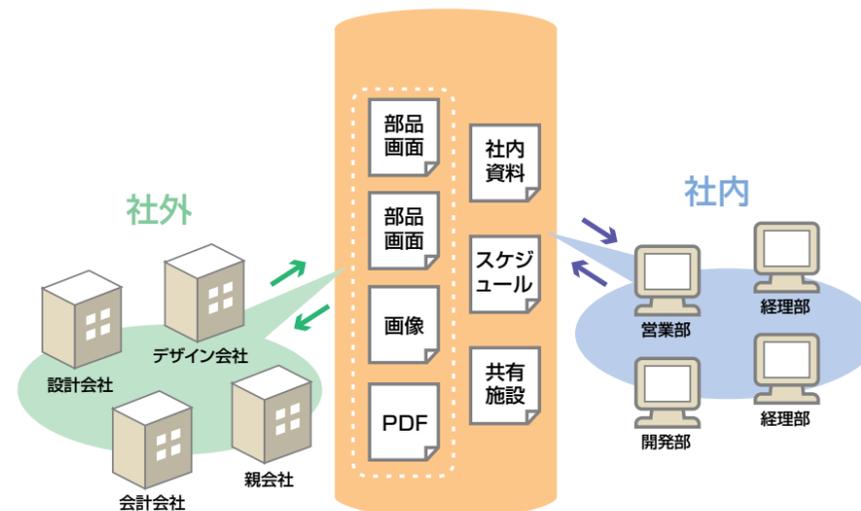
ポータル画面のカスタマイズを行い、自分が必要な情報を一画面に表示させることもできる(画面は「アルファオフィス」のポータル例)

ドキュメントファイルなどを外部とも共有



『アルファオフィス』では、ドキュメントファイルなどを社内だけでなく、外部とも簡単に共有できるため、大容量のファイルの受け渡しに非常に便利

社内・社外の情報を簡単に共有できる「アルファオフィス」



大塚商会が提供するASPサービスの「アルファオフィス」は、社内のみならず、社外とのドキュメント共有にも活用できる

情報漏えい、不正アクセスの原因を追究 抑止効果も高いフォレンジックサーバ『MSIESER』

企業機密や、個人情報など、企業内を流れるデータへのセキュリティの確保が大きく注目されている。しかし、セキュリティに完璧はありえない。万が一、漏えいなどを引き起こした際に、いかに素早く原因を究明し、対策を講じることができるか、ということも重要になっている。そこで、「誰が、どのようなメールを誰に発信したのか？ 誰がどういふWebサイトをいつ利用したのか？」といった情報を高いセキュリティで記録できる「フォレンジックサーバ」が注目を集めている。

■セキュリティには完璧はない 万が一の事態が生じた場合の対策も重要

ビジネスの世界において、セキュリティの重要性は、日に日に高まってきており、個人情報保護法など、さまざまな法体制も整えられてきている。当然ながら、情報漏えいなどの問題が生じた場合には、法的にも社会的にも会社は大きなダメージを受けることになる。企業は、そうした問題が起きないように、さまざまな対策を講じる責任を求められている。また、万が一そうした問題が起きた後は、その企業がいかに防衛対策を施していたかはもちろん、早急に原因を究明し、さらなる漏えいを防ぐための対策をしているかということも重要となる。

つまり、セキュリティ対策には、問題が起きないようにするための対策と、万が一起きてしまった場合の対策の事前・事後の両面の対策が必要となってくるのだ。

情報漏えいなどが起きた場合の原因の究明には、通信記録などの情報を保存しておくことが非常に重要だ。通信記録を残しておくことで、情報漏えいが発生した時に、「いつ・誰が・何を・どのようにして」漏えいしたかの被害状況を調査することが可能となり、その情報自体も証拠として利用できる。さらに、そうしたデータを記録していることを従業員に周知すれば、不注意・故意どちらの情報漏えいに対しても抑止効果を発揮する。このような要望を実現するため、以上に述べたような通信記録を保存してくれるサーバが、「フォレンジックサーバ」だ。

●情報漏えいや不正アクセスが行われた場合に知りたい5W1H

When	いつ	いつ事象が発生したのか？
Where	どこで	どのコンピュータ？被害範囲は？外部への被害は？
Who	誰が	犯人は何者なのか？ 内部？ 外部？
What	何を	何が起きているのか？
Why	なぜ、何の目的で	被害は何か？ 外部へ被害を与えていないか？
How	どのように、どうやって	どうやって入ったか？ 侵入経路は？

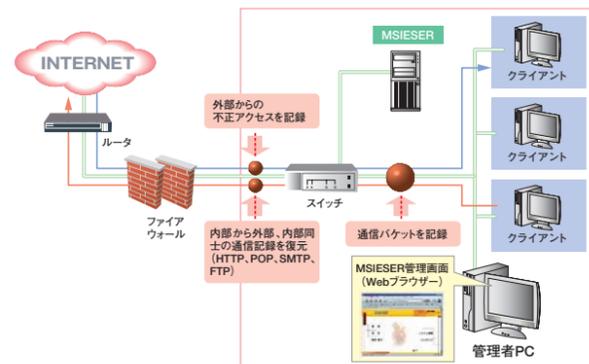
■裁判の証拠としても利用できる 通信情報を保存する「フォレンジックサーバ」

「フォレンジック」とは、直訳すると「法医学的証拠となる」といった意味となり、元来法廷用語として使われていたが、コンピュータ用語としても利用されるようになっていく。つまり、「フォレンジックサーバ」とは、裁判の証拠としても利用できるほどの情報を保存できるサーバという意味を持っている。

さまざまな法制度が整えられつつある現在、万が一、情報漏えいなどの問題が起きた場合、実際に裁判になる可能性も高い。企業として、そうした場面でも利用できるような通信記録を保存する必要性が高まってきているのだ。もちろん、早急な原因の特定は、迅速な対応にも不可欠となる。

基本的に、「フォレンジックサーバ」は、情報漏えいなどの問題が起きた後に利用することが主眼とされるが、社内情

●「MSIESER」の導入事例



フォレンジックサーバとは

フォレンジック (forensic) とは「犯罪や訴訟に関連する疑問点を科学的に明らかにする」という意味の形容詞で、たとえば「法医学」は "forensic medicine" という。コンピュータ・フォレンジックとは、コンピュータに関連した不正アクセスや情報漏えいに対して、ログ解析、パケット検出、ファイル追跡などを行って、捜査や裁判の証拠となり得るような証拠保全や調査解析を行うことを指す。米国防総省が起ちした粉飾決算と経営破綻はまだ記憶に新しいが、証拠となる書類が廃棄された状態で、コンピュータ・フォレンジックが事件解明に活躍したといわれている。

報が、どのように利用されているかの確認を行う。不適切な情報利用をしている社員を発見した場合には、注意を促すことで、重大な情報漏えいを未然に防ぐことも可能だ。

なにより、こうした記録情報を実際に使わなくても、通信記録を行うシステムが導入されていると社員に伝えるだけでも、社内の情報に対する意識が高まり、意図的に行われる不正はもちろん、不注意や無知による情報漏えいの可能性を抑えることができる。

■不正アクセスの原因を追究する フォレンジックサーバ「MSIESER」

そして、そうしたフォレンジックサーバのひとつが、菱洋エレクトロ株式会社の「MSIESER」だ。「MSIESER」はDMZ (ファイアウォールによって、外部インターネットからも、内部ネットワークからも切り離された区画)などに設置し、IPに準拠するネットワーク通信パケットを記録してプロトコル種別に分類・解析・復元するフォレンジックサーバだ。

『MSIESER』の大きな特徴として、「安全性の高さ」「拡張性の高さ」「容易に導入が可能」「強力な解析機能」「簡単な操作性」などが上げられる。

まず、「安全性」についてだが、保存される通信データは、ハッシュキーを付与した上、暗号化されるため、高いセキュリティを実現している。また、記録データの保存媒体としてNASを利用することができ、さらにバックアップシス

テムも運用に合わせて自由に選択できる。

また、スイッチのミラーポートからパケットを取得する形で通信記録を保存するため、既存のネットワークシステムへ影響を与えない。もちろん、導入にあたって、ネットワークの構成を変更する必要もない。

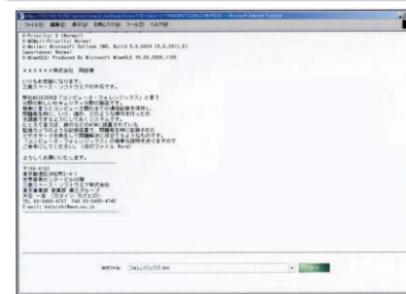
さらに、保存したデータの再現性も非常に高い。通信パケットをそのままの形で保存するため、詳細な通信内容まで、正確に再現することができるのだ。メールの本文はもちろん、添付ファイルの中身や、ウェブサイトの掲示板に記入されたメッセージ、ウェブメールの内容まで保存し、確認することができる。確認する際も、ファイルが羅列されるのではなく、ウェブサイトなどは、画像や文字を取りまとめたページとして表示することができる。そのため、「いつ・誰が・何を・どのようにして・どのクライアントから」どのようなデータをやりとりしたのかを、素早く特定することができる。

操作には特定のソフトは不要で、ウェブブラウザからの操作が可能だ。インターフェースもわかりやすく、ネットワークやコンピュータの専門知識がなくても十分操作できる。

個人情報保護法の完全施行など、企業に対する情報の管理への社会の目は、今後より一層厳しくなることは確実だ。それに対し、「フォレンジックサーバ」などによる、情報漏えいや不正アクセスへの定期的な調査や通信履歴の保存が、非常に重要になってくるだろう。

「MSIESER Enterprise版」の画面

電子メールの管理・監査



電子メール本文はもちろん、添付ファイルの管理も可能となっている

ウェブサイトは画像も入った形で簡単に表示



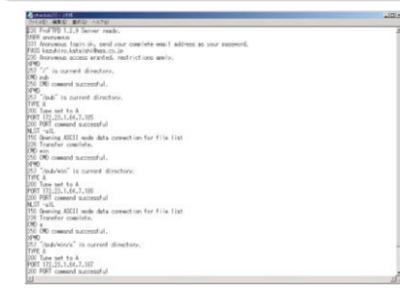
保存されたウェブサイトは、画像もテキストも、見たままの形で再現される

ウェブサイトへのアクセスの管理・監査



ウェブサイトへの書き込みや、ウェブメールなどの内容を保存することもできる

FTPやTELNETで管理・監査



FTP機能を搭載しているため、FTPやTELNETからのコマンドライン入力による管理ができる

業務改革・改善のための

IT活用とは

第2回

運用管理に知性が求められる時代

業務改革・改善のためには、どのようなIT活用の方法があるのだろうか。パッケージ化されたアプリケーションの利用によって、どこまで効率は上げられるのか。あるいは、ビジネス系アプリケーションの使いこなしによって改善が計れるのか。そうした視点から、IT活用について考えていく。

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、産業界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。

IT予算の多くが
運用管理に費やされている

とある調査によれば、大手企業の情報システム関連にかかるコストでは、その約8割が運用管理などの維持費にかかっているという。構築したシステムを維持しなければ、業務に支障をきたすので新規の投資よりも継続に予算が使われているのだ。その結果、新たな組織変更やビジネスモデルの改革を推進していこうとしても、予算が既存のシステムにかかっているため、足かせになることがあるという。

このような話は、大手企業の大規模な情報システムだけに限ったことだと、多くの人たちは思うかもしれない。しかし、すべてのコンピュータがネットワークに結ばれる時代になった今、ITインフラの運用管理は業務やビジネスの継続にとって、最も重要な仕事のひとつとなっているのではないだろうか。例えば、ネットワークやサーバ障害によるシステムの停止が、自社のビジネスにどれだけ影響を与えるのか、考えてみたことはあるだろうか。仮に、

取引先と電子メールでやり取りをしていたとして、そのメールが営業時間帯で数時間使えなくなったら、どのくらいの機会損失につながるだろうか。目安として、2時間のシステムダウンが発生したと仮定し、10人の担当者が400通の電子メールを受信できず、200通の返信を出せなかったとしよう。この中の10%が、商談や発注に結びつくようなメールであったとすれば、40~60件のビジネスを逃したことになる。

さらに、これが電子メールではなく販売管理や財務関連のサーバだとしたら、どのような被害が発生するだろうか。まず、受発注処理ができなくなれば、業務に与える影響は大きい。生産が止まったり、発送ができなくなる。それによって引き起こされる信用不安や取引のキャンセルなどを考えると、損失は大きくなる。ましてや、月末処理ができなくなったり、経費生産が滞れば、経営にも大きな影響を及ぼすことになる。

こうした不安からITを守るために、運用管理の重要性が増しているのだ。

道具から基盤へと進化したIT

基本的に、パソコンは消耗品だ。その稼働部品には寿命がある。例えば、液晶パネルには何万時間かの限界があり、モーターで駆動しているファンやハードディスクもいつかは故障する。半導体関連の部品に関しても、半永久的に使えるわけではない。1995年にWindows 95がヒットして、それからの数年間は、積極的なパソコンの追加や買い替えが促進されたので、壊れたり寿命がくる前に、機種交代が行われていた。しかし、2000年以降はパソコンの普及も一段落して、企業の資産としてITが組み込まれるようになり、最低でも3年から5年は継続して利用されるようになってきた。また、実際にパソコンの性能も向上したことによって、2000年前後のモデルであれば、まだまだ現役として利用することもできる。しかし、性能的には対応できたとしても、製品寿命の面では5年というのは大きな境目となる。特に、ハードディスクは突然に動かなくなったりする。

運用管理で安全なIT基盤を確立する

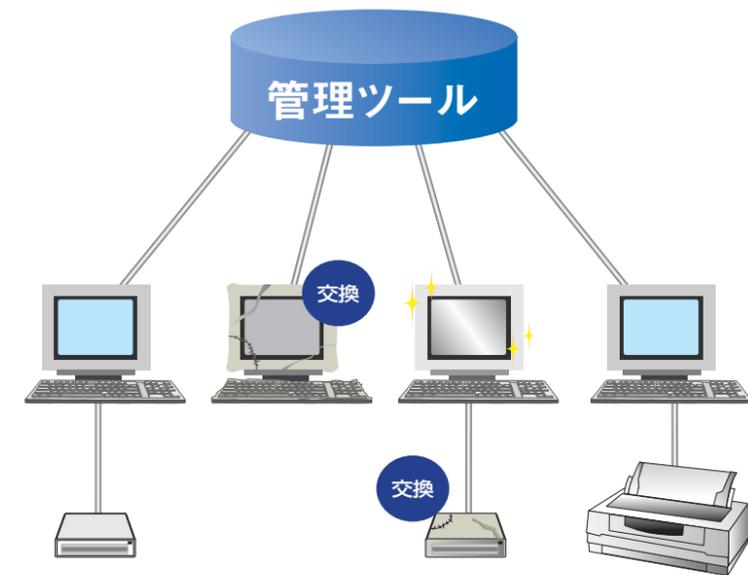
形あるものはいつか壊れる。それは当たり前のことだとしても、それが自分の使っている道具にも当てはまると考えている人は少ない。動いているときには、止まることなど考えることもない。しかし、運用上のトラブルは必ず発生する。そうしたときに、少しでも問題を早急に解決することが、最善の策といえる。トラブルが発生した後の対応を迅速にするパッシブ・セーフティな基盤を整えることが大切だ。

例えば、重要なデータを稼働させているデータベース用サーバは、単独ではなく多重化するという方法がある。二台のサーバを並列に稼働させて、一台がダウンしてももう一台で対応する。いわゆるクラスタリングと呼ばれる技術だ。

また、バックアップも基本的だが十分に効果的な対処方法といえる。それも、サーバだけではなく、稼働しているすべてのクライアント用パソコンをバックアップすることが効果的だ。ビジネスの大切なデータは、サーバではなく個人のパソコンに入っていることが多い。また、個人とはいえ、仕事で利用しているパソコンなのだから、すべてのデータを会社側でしっかりと保存するという取り組みは、企業モラルやコンプライアンスの向上といった効果まで期待できる。

そして、理想的には運用管理に長けたソリューションの導入が望ましい。サーバだけではなく、ネットワークなどの稼働状況もモニタリングして、トラフィックなどに異常があれば警告を出すことで、システム全体の安全な運用が可能になる。優れた運用管理ソフトの中には、現象のモニタリングだけではなく、個々のリソースの稼働ログから製品寿命を予測するものまであるが、その分コストもかかるので、自社

■IT資産管理



管理ツールを利用すれば、あちこちにちらばるIT資産の一元管理を、簡単に行えるため、機器の交換時期も明確になり、本当に必要な経費がすぐに算出できる

のシステムに適したコストパフォーマンスの運用管理ソフトを導入すべきだろう。

意外と忘れられているIT資産管理

賢くて効果的なIT運用のために、もうひとつ重要なポイントが資産管理にある。パソコンや関連部品の価格が低下したことによって、今ではパソコン本体ですら10万円以下の価格で購入できる。その結果、情報システム部門や総務部などで管理していないパソコンや周辺機器が、社内のあるところに転がっていることが増えてきた。会社の経理的には、消耗品扱いになるので資産管理をしなくてもいい、という考えも成り立つ。しかし、昨今の情報セキュリティの問題や、システム全体の運用管理という面から考えると、価格の高低に関わらず、ネットワークに結ばれるすべてのIT資産は厳密に管理されるべきなのだ。また、正確なIT資産の管理は、機器の的確な交換時期を計画

できるようになる。いまや、会社の経費に占めるIT関連予算が増大しているだけに、計画的な情報投資は経営における解決課題である。IT資産管理は、社内でも承認のハードやソフトが使われる危険性を防ぎ、経営計画にも貢献できる重要な対策といえる。

実際に、IT資産管理をすべて手作業で行えば、大変な労力になるが、ここでも利便性の高い資産管理ツールを活用すれば、少ない管理者でも正確なマネジメントが可能になる。多くのIT資産管理ツールは、ネットワーク内に接続されているシステムリソースを検索して、そのデータベースを作成する。そこから、リソース情報だけでは取得できない購入価格などの情報を補完していくことによって、価値あるIT資産管理台帳を作り出せるのだ。

ビジネスのIT依存度が高くなり、これからも継続的にITを活用していく企業にとって、ITシステム全体の運用管理と資産管理は、今すぐにも取り組みを開始すべき、重要なテーマだ。

売れるショップに売れる人

第2回

「世界的企業だからこそマーケティングの基礎を忘れてはならない」

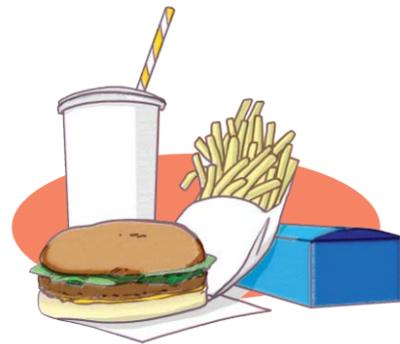
島川 言成氏

ご存知、マクドナルドといえば、世界最大のファーストフードチェーンです。1940年にアメリカ合衆国・カリフォルニア州サンバーナーディーノでマクドナルド兄弟が創業しました。現在では、実に121カ国に存在し、店舗数も約3万1,000店舗あります。ところで、ハンバーガーは創業者のマクドナルド兄弟の発明ではありません。元々は、アメリカ全土で普及していた料理(と呼ぶのは適切ではないかも知れませんが)でした。大衆的に認知されていた料理が、世界に拡大できた理由は何でしょうか?それは時代を展望できたキーマンが、マクドナルドにいたからです。

1954年にミルクシェイク用ミキサーのセールスマンをしていたレイ・クロック(以下、レイ)が、兄弟のレストランに商品を売り込むために訪れました。レイは兄弟のレストランのシステムを眺めながら、その回転率の悪さに注目しました。「何と回転率の悪いビジネスなんだ」と批判するのではなく、レイの視点は「どうすれば回転率を上げられるのか?」にありました。レイの回答は、多数のお客様を、最大効率でさばくというものでした。フランチャイズ形式がそれです。レイはマクドナルド兄弟に進言し、さらにイリノイ州デスプレーンズに最初のフランチャイズ店をオープンさせ、大成功を収めることができました。

1955年3月2日に設立されたフランチャイズシステムを販売する社名は「マクドナルドシステム」でした。1960年に社名は「マクドナルドコーポレーション」に変更されました。レイのマーケティング戦略は次のようになります。まず、家族が来店しやすい店舗であり、とくに子供を商売の主体と考えました。子供の隣には保護者がいます。子供が主体というヒントから、サーカスのスポンサーになったのです。マクドナルドのCMIに登場するピエロ「ドナルド」のモデルです。世界で知られるマスコットに成長するとはウィラードも考えていなかったはずです。

ところで、マクドナルドの英語の発音を正確にできる人は、あまりいません。以前、管理職をしていた外資系の音声認識会社のネイティブの発音を、あえてカタカナで表記してみますと「マクダァーナルス」になります。ちなみにズの発音は日本人には聞き取り難いものでした。マクドナルドを日本に進出させたキーマンは、資本金を50%出資した藤田 田氏です。彼は日本法人設立にあたり、日本人が呼びやすい名前を採用、「日本マクドナルド」で登記したのです。国内第



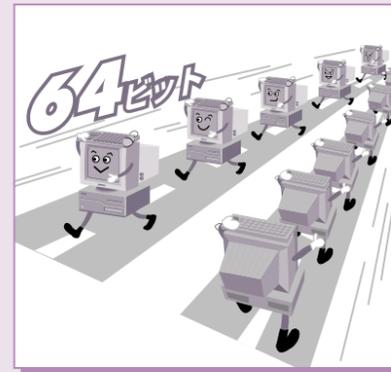
一号店は宣伝も兼ねて、1971年に、銀座四丁目の三越の一角に登場しました。2003年現在では、それが3,773店舗になりました。現在、マクドナルドの実質的なリーダーは、2004年2月に就任された原田幸承CEOです。元アップル・コンピュータ社長だったことを記憶されているIT関係者も多いことと思います。IT関連のイベントなどで、とかく堅い説明をしがちな国内企業のパネラーたちと一線を画した強気の発言を繰り返していました。その彼が先日、テレビの画面に登場したとき、やはり強気の姿勢を崩しませんでした。マクドナルドでは、今年4月から、来店客層の拡大を狙い、セットメニュー5種類の価格を500円、チーズバーガーなど7種類の商品を100円に引き下げる戦略を実行しました。結果は、4~6月の来店客数は前年同期比13.8%増となりました。しかし、肝心なのは、1人あたりの購入額(客単価)です。こちらは逆に13.1%も減少してしまったのです。海外で成功しても、国内でも成功するとは限らないというのが日本市場の特長です。規模の大小に関わらず、現代のビジネスにおいては、より緻密なマーケティングを行う必要性が高くなっているのです。

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」創作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。

ビジネストレンド最前線

過去最高の出荷規模が見込まれる 国内パソコン市場の落とし穴



2005年度の国内パソコン市場は、なんと過去最高のパソコン出荷台数が見込まれている。業界団体である社団法人電子情報技術産業協会(JEITA)によると、2005年度の国内パソコン出荷見通しは、前年比6%増の1,280万台。過去最高の出荷台数となった2000年度の1,210万台を超えるとの見通しが出ているのだ。

当初、2005年内の発売が予定されていた、次期Windows「ロングホーン(開発コードネーム)」の出荷が1年先送りになり、「不作の1年」とまで言われていた2005年。それだけに、この予測値をIT業界関係者に話すと、驚きの声をあげるケースの方が多い。だが、2004年度実績では前年比2桁増の伸びを記録し、他の業界に先駆けて一歩先に景況が回復。2005年度に入っても、その勢いが持続しているのである。

統計を担当している同協会パーソナルコンピュータ事業委員会 会長の片山 徹氏(=NEC)は、「この予測値をボトムとして、さらに上方修正を目指したい」と、一層の強気ぶりを見せている。起爆剤不在といわれるなかで、なぜこれだけ強気の予測ができるのだろうか。片山氏は、「いまや、ひとつのOSやCPUの発売によって、市況が左右される時代は終わった。むしろ、複数の需要拡大の要素が重なり合って、

2005年度は成長することになる」と分析する。

実際、同協会が成長要因としてあげた項目は数多い。例えば、2000年問題を背景に、2000年から翌年の2001年にかけて導入された、大量のパソコンがリプレース時期を迎えており、これによる需要喚起が期待される点だ。2000年度が同調査を開始して以来、過去最大の出荷台数となっていることからそのリプレース需要の大きさがわかるだろう。

さらに、個人情報保護法の全面施行を背景に、情報漏えい対策、セキュリティ強化を狙った置き換え需要、政府が推進する「e-japan戦略II」を背景にした電子申告の進展やe-Taxの普及、電子文書法の施行に伴うオフィスの生産性向上に向けた導入促進など、誘引材料は数多い。また、IT投資促進税制や少額資産損金算入制度が最終年度を迎えることで、中小企業の情報化投資が促進されるなどのプラス要素も見逃せないといえる。

一方、個人向け需要においても、「一家に一台」の環境から、「一人一台」の環境に進展するという予測もある。いわばマイPC化による買い換え、買い増し需要が期待されるというわけだ。

これらの要因によって、2005年度に過去最高の出荷実績が達成されれば、2006年度も引き続き、過去最高を更新する公算が強い。「ロングホーン」の登場によって、64ビット時代の到来に拍車がかかることになり、買い換え需要がさらに本格化するからだ。

しかも、64ビットパソコンは、x64と呼

大河原 克行氏(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、執筆活動を続ける。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。

第2回
大河原 克行氏
Ohkawara Katsuyuki

ばれるクライアントパソコン向けの仕様であれば、既存の32ビットアプリケーションソフトがそのまま稼働し、高速化も図れる。そして、マイクロソフトからパソコンメーカーに提供されるOSのOEM価格は、32ビット版とは差がないといわれている。その他、64ビットCPUの引き渡し価格も、通常のクロック周波数の向上に準拠した形での上がり幅に留まるとされ、順次、低価格化に向けた価格改訂が行われるというサイクルになる予定だ。

つまり、64ビットだからといってシステム価格が大幅に上がるわけではなく、これまでの32ビットパソコンの機能強化と同じ範囲内での価格設定となるのである。パソコン業界にとっては、明るい数年が続くことになるともいえる。

だが、気をつけておかななくてはならない点もある。ひとつは、2004年度下期の統計から、デルが新たに参加しているという点だ。10%を超えるシェアを持つデルの参加は、出荷台数の大きな引き上げ要素となっている。この数値の上乗せ分を見誤ると危険だ。また、過去最高の予測は、あくまでも台数ベースの話である点。金額ベースでみれば、過去最高という数値はまだ先の話になる。

2005年の国内パソコン市場予測では、金額ベースでの具体的な数値を明らかにしていないが、片山氏は、「前年比横ばい程度」と、一転して厳しい見方を示す。金額ベースの苦戦は、そのまま各社の収益の行方にも影響するだろう。過去最高の出荷台数という市況動向に、浮かれてばかりもいられない、ともいえる。

第14回 クオリティ株式会社

シンプルでわかりやすく管理も容易な クオリティ社のソフトウェアライセンス体系

統合的な情報漏えい対策ツールなどを提供しているクオリティ株式会社は、シンプルで管理しやすいライセンス体系をとっている。サーバライセンス、クライアントライセンス、コンソールライセンスといった3種類のライセンス管理を行う必要があるシステムもある中、クライアントライセンス1種類だけで利用することができる。さらに、ライセンス管理自体を行うアプリケーションも用意されている。

統合的な情報漏えい対策のソリューションを用意

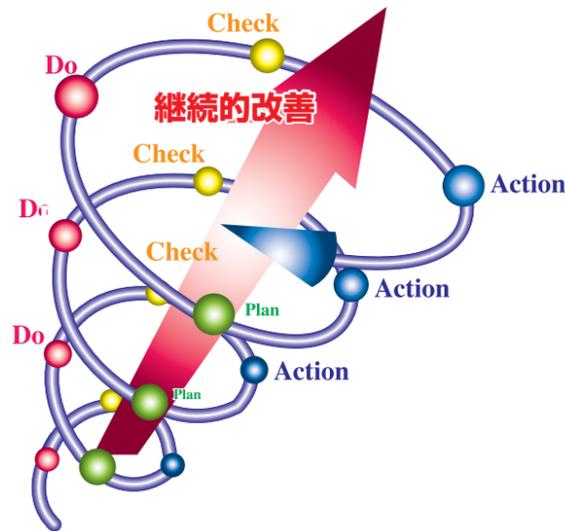
個人情報保護法の完全施行も開始され、個人情報漏えい対策の必要性は日に日に高まっている。しかし、情報漏えいは、「これだけをやれば防げる」というものではなく、統合的にシステムを構築しなければ対応できない。また情報漏えい対策を行いたいが、問題がどこにあり、どうい対策を行えばいいかわからないという企業も多いだろう。そこで、クオリティ株式会社では、情報漏えい対策のための「QND統合漏洩対策」を提

案。この目的を達するため、「統合基盤」「させない」「出せない」「見つける」「残さない」「入れない」「見せない」といった、広範囲なソリューションが用意されている。まず、企業内PCのどこに問題があるかといったリスクを把握する。「QNDα/QAW」を使うと、各クライアントPCの「セキュリティ・パッチ適用状況の確認や徹底」や「ウイルス対策ソフトの適用状況の確認」といった作業を行うことができる。「eX PDS」は、社内存在する「個人情報ファイル」を探索

◆ QND統合漏洩対策



◆ 個人情報保護のためのPDCAサイクル



- Plan** リスクの把握および対策の計画
QNDα/QAW (PCのセキュリティリスクの把握)、eX PDS (個人情報漏えいリスクの把握)
- Do** 計画に基づいた対策の導入・運用
QNDα/QAW (対策ソフトのインストール)、eX α CLT (不正抑止、証拠管理)、eXα WP (データ書き出し禁止)、eX DE (ハードディスク消去)、Secure Controller 連携キット (検疫ネットワーク)、DKS/DKS社外秘 (ファイルアクセス制御)
- Check** 実施した対策の点検・監視
QNDα/QAW (クライアントPCの対策状況把握)、eXα CLT (セキュリティレポートによる分析)、DKS/DKS社外秘 (ファイルアクセスの監査証拠)
- Action** 点検結果に基づいた維持・改善
QNDα/QAW (クライアントPCの対策状況維持・改善)

し、管理者にその保存場所を通知する。これにより、個人情報の保有状況やクライアントPCの脆弱性など社内PCの状況を台帳化し、情報漏えい対策の基本情報とすることができる。

『eXα CLT』を利用すると、操作ログを収集することができるようになる。操作ログは、不正利用を抑止するだけでなく、情報漏えいが起きた際の原因特定にも役立つ。『eXα WP』は、USBメモリやFD、CD-R等へのファイルの書き出しを制御し、外部記憶媒体への流出を防ぐことができる。さらに、『eX DE』を使えば、ハードディスク内に保存されているデータを安全に消去することができる。PCを廃棄したり、ユーザ変更を行う前には確実なデータの消去を行うことが、非常に重要だ。その他、検疫ネットワークを実現する『Secure Controller連携キット』、ファイルアクセスを制御する『DKS/DKS社外秘』など、あらゆるシーンで活用可能なソリューションを用意されている。

また、これらのソリューションは、PDCAサイクルに適合させることで、さらに発展・継続的に情報漏えいの防止対策を進めることが可能で、それぞれの製品で「Plan」「Do」「Check」「Action」を行うことができる。

シンプルで管理しやすい ライセンス体系

クオリティのライセンス体系は非常にシンプルで、基本的にはクライアントライセンスだけを購入すれば、利用できるようになっている。サーバライセンス、クライアントライセンス、コンソールライセンスの3種類のライセンスを導入しなければならないようなシステムと比べて、非常に管理しやすい。

また、ディスカウント体系もシンプルで、購入するライセンス数のボリュームに合わせて、購入価格もディスカウントされる。また、ライセンスを追加する際には、始めに購入したライセンス数と、

新規購入分をプラスしたディスカウント価格で購入することができる。たとえば、最初に100本購入し、次に100本購入する場合には、200本のボリューム価格で購入することができるのだ。

クオリティ製品のライセンス体系で特徴的なことは、ライセンスのバージョンアップサービスの適応期間だ。新規にライセンスを購入すると、1年は、最新のバージョンの提供を無料で受けることができる。そして、1年ごとにバージョン

アップサービスを更新していくことになるのだが、追加ライセンスの購入の場合は、最初に購入したライセンスのサービス適応期間に合わせるようになる(下図参照)。

さらに、『QNDα/QAW』は、ライセンス管理ツール機能も搭載している。マイクロソフトやアドビ、オートデスクといったメーカーのアプリケーションに、標準で対応しているので、すぐにも使い始めることができる。

ソフトウェアライセンス体系例

QNDαのライセンス体系・出荷バージョン	
ライセンス体系	特定のコンピュータのインベントリを取得するとライセンスがカウントされるため、管理対象としたいコンピュータの台数がライセンス数となる。
	このライセンスで、マスターサーバ1台をインストール可能。
	スレーブサーバおよび管理者コンソールは複数のマシンにインストール可能。
QNDαの価格・購入方法	
価格	オープンプライス
最低販売数	10ライセンス
販売単位	10ライセンス

新規ライセンスと追加ライセンスの契約期間

追加ライセンスを購入した場合、バージョンアップサービスの適応期間は、最初に購入したライセンスの有効期間までとなる。

新規ライセンスを購入する場合

	2005年												2006年											
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
新規ライセンス 納品日2005/3/20	● [A] → 1年 →												更新 [B] → 1年 →											

- A: 3月20日に新規購入:2005/4/1~2006/3/31 (1年間) で契約
- B: 更新:2006/4/1~2007/3/31 (1年間) で契約

追加ライセンスを購入する場合

	2005年												2006年											
	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
新規ライセンス 納品日2005/3/20	● [A] → 1年 →												更新 → 1年 →											
追加ライセンス 納品日2005/9/20													● [B] → 6ヶ月 →						更新 [C] → 1年 →					

- A: 3月20日に新規購入:2005/4/1~2006/3/31 (1年間) で契約
- B: 9月20日に追加購入: 2005/10/1~2006/3/31 (6ヶ月) で契約
- C: 更新 (全所有ライセンス):2006/4/1~2007/3/31 (1年間) で契約

● サービス開始日は購入時点での加入の有無にかかわらず製品出荷月の翌1日となる。
バージョンアップが必要になった時点で加入手続きを行った場合でも、サービス開始日は購入時を基準として起算する。
● 既存ライセンスが年間バージョンアップサービスに加入している場合は、追加ライセンス購入時に追加分の年間バージョンアップサービスの同時発注が必要となる。