

BP business partner Navigator

Up Front Opinion

新生シマンテックが実現する
情報の安全性と可用性の両立

株式会社シマンテック代表取締役社長

シマンテックコーポレーション副社長

杉山 隆弘 氏

Open Source Solutions

株式会社テンアートニ

代表取締役社長 喜多 伸夫 氏

大塚商会BP事業部との連携を強化して

万全なサポート体制でLinux市場を牽引

おすすめ製品情報

BPパーフェクト・チョイス／複写機・レーザープリンタ

巻頭特集

システムにあわせた適切なデータ管理を実現
大容量データ時代の今こそ！
「ストレージの最適化」でコスト削減

2005 vol.22

Presented by Otsuka Corporation

BP

business partner
Navigator

6P

Up Front Opinion

株式会社シマンテック

代表取締役社長 シマンテックコーポレーション副社長 杉山 隆弘 氏

**新生シマンテックが実現する
情報の安全性と可用性の両立**

巻頭特集

10P

システムにあわせた適切なデータ管理を実現

**大容量データ時代の今こそ！
「ストレージの最適化」でコスト削減**

18P

[大塚商会BP事業部 Information]

Mac & Windows コラボレーションセミナー

20P

大塚商会のService&Support

TPS-SHOP/αWeb/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

24P

[CASE STUDY] 山陰キヤノン事務機株式会社様

『TPS-SHOP』でビジネスチャンスを広げ
新規顧客の開拓と営業基盤強化に活用

26P

[CASE STUDY] 株式会社ジェー・エス・ワイ様

自社Webサイトのアクセス数が増加
『アルファメールライト』をサイト運営の省力化に活用

28P

[CASE STUDY]

大塚商会データリカバリーセンターのリカバリー検証
HDDのクラッシュからデータ消失を防ぐ対処法

30P

[Open Source Solutions]

株式会社テンアートニ

代表取締役社長 喜多 伸夫 氏

**大塚商会BP事業部との連携を強化して
万全なサポート体制でLinux市場を牽引**

45P

[おすすめ製品情報]

BPパーフェクトチョイス/複写機・レーザープリンタ

48P

[コラム] 業務改革・改善のためのIT活用とは ③ 田中 亘
ITの機動性が業務革新や改善に結びつく

50P

[コラム] 売れるショップに売れる人 ③ 島川 言成

「商売繁盛」の具体的なイメージを持とう

51P

[コラム] ビジネストrend最前線 ③ 大河原 克行

アップルが日本で開始した音楽配信サービスの衝撃とは

52P

[データ] BP Navigator Market Report

54P

ソフトウェアライセンス情報 ⑤ 株式会社シマンテック

65P

[CAD情報] CAD情報交差点

都築電気株式会社/お勧めソフト紹介

67P

BP事業部ソフトウェアカタログ

74P

BP Navigator Back Number/AD Index

新生シマンテックが実現する 情報の安全性と可用性の両立

シマンテックとベリタスソフトウェアの合併は、ビジネスパートナーやエンドユーザーに大きなメリットをもたらしてくれます。それによって、IT基盤の整備に必要不可欠な情報のセキュリティとアベイラビリティをワンストップで提供できる体制が整ったからです。株式会社シマンテック 代表取締役社長・シマンテックコーポレーション副社長の杉山 隆弘氏に、新生シマンテックの今後の取り組みやパートナー戦略などをお聞きました。

株式会社シマンテック
代表取締役社長
シマンテックコーポレーション副社長

杉山 隆弘 氏



●ベリタス社との合併で生じるシナジー効果

現在、日本におけるセキュリティソフトとストレージマネジメント、さらにこれらに付随するユーティリティソフトのライセンス市場は2,000億円以上といわれております。さらに、これらのソフトウェアをハードウェアに実装するためのサービスや、コンサルティングのビジネス市場も2,000億円市場だといわれています。しかも、いずれの市場もITインフラの成熟に向けて、これからますます伸びていく市場です。

そうしたなかシマンテックは、2004年12月にベリタス社との合併を発表しました。その戦略的な主題は、情報の安全性と可用性をお客様に提供することです。電力・ガス・水道など社会基盤を形成するすべてのサービスは、安全で信頼があって安定性と利用性が保障されています。同様に、ITインフラも社会基盤としての役割を果たすようになり、ユーザーも不特定大多数になったことから、情報の安全性と可用性が不可欠です。そのため、セキュリティソリューションのトップベンダーであるシマンテックと、ストレージソフトウェアのトップベンダーであるベリタス社が合併してシナジー効果を発揮することによって、そうしたニーズにお応えしたいと考えたのです。この取り組みは、パートナーやエンドユーザーの皆様にも賛同していただいており、新たな産業の領域を作り上げる手応えを感じています。

●セキュリティとアベイラビリティを同時に提供できる強み

IT基盤を形成しているソフトウェアの領域には、OSとアプリケーションがあり、その中間層にマネジメントソフトがあります。マネジメントソフトには、ネットワークマネジメント、ストレージマネジメント、セキュリティマネジメント、さらにシステム全体をマネジメントする4つのグループがあります。今回、セキュリティとアベイラビリティのグローバル市場で、トップシェアをもっているソフトウェアベンダが統合されました。これによって、お客様はマルチベンダ、マルチプラットフォーム環境下において、ストレージ、サーバ、アプリケーションからネットワーク、さらにはその先のエンドユーザーにいたるまでの全領域をカバーするマネジメントソフトをオールインワンで、ひとつのベンダーから購入することができるようになります。この点は、IT基盤が複雑化している中で、お客様

にとって非常にわかりやすいメリットだと思います。

特にエンドユーザーの皆様にお伝えしたいメッセージは、「データの安全性と可用性についてはシマンテックにお任せください」ということです。たとえば、われわれは、セキュリティとアベイラビリティソリューションを融合することにより、個人情報保護法をはじめとする法令順守のためのソリューションや、より強化されたビジネスの継続性を実現するためのソリューションをお客様にご提供できるようになります。こうしたコンセプトをシマンテックでは「Information Integrity」(情報の完全性)と呼んでおり、ワールドワイドでも注目されています。データの安全性と可用性の両方を実現することは、大変難しいと言われております。しかし、情報の安全性を確保すると同時に可用性とのバランスをとりながらIT基盤全体をより堅牢で信頼性の高いものにすることで、情報の完全性とコスト効率を高め、システムダウンやインターネット上の脅威などに対処できるのです。

●パートナー企業との協業でより高い付加価値を

新生シマンテックのソリューションを市場に提供させていただく際には、日本のマーケットに精通しておられるパートナー様の協力が重要です。例えば、新生シマンテックが先進のテクノロジーをパートナー様に提供し、各パートナー様が独自の付加価値をつけるといったソリューションが出てくると、非常に高い価値を生むのではないのでしょうか。

市場が欲しているソリューションには、産業別や規模別、あるいは地域別やOSの環境別など、さまざまなバリエーションがお客様の数だけあります。われわれの持っている世界NO.1の実績を誇るテクノロジーを、パートナー様のソリューションの一部に是非組み込んでいただきたいと思います。これが、われわれのパートナー様に対する期待です。また、それぞれの市場の最適モデルをパートナー様と一緒に提案し、販売・導入・サポートしていきたいと思っております。そのモデルケースを通して、中堅・中小規模のお客様に向けても、その市場に特化したビジネス展開をしていきたいと考えています。

特に大塚商会のBP事業部様は、日本における企業向けWindows市場を幅広くカバーされているので、弊社との協業でお客様の個々のニーズに細かく対応していきたいと思っております。

われわれは、そのお役に立てるものと確信しています。たとえば、『Backup Exec』は、バックアップソフトとしてグローバル市場でNo.1の実績がありますし、アンチウイルス、クライアントファイアウォール、侵入検知システムを統合したクライアント用統合型セキュリティソフト『Symantec Client Security』もグローバルでNo.1の実績があります。このようにグローバル市場で実証された当社のコアテクノロジーを、大塚商会のビジネスパートナーの皆様にご提供していただきたいと思います。そうすることによって、エンドユーザーの皆様にご高水準のソリューションを継続的に提供できるようになります。その意味では、ミッドからエンタープライズ市場におけるWindows環境の戦略的なパートナーとして、新生シマンテックは、大塚商会のBP事業部様と今後も末永くお付き合いさせていただきたいと思っています。

●最新技術をもったグローバル企業の強みを発揮

新生シマンテックが提供するソリューションは、グローバル市場においても常に最も新しい技術を備えていますし、サポートレベルにおいても最も完成度が高いと自負しています。というのも、われわれはグローバルにビジネスを展開しているので、グローバルベースの競争に耐えうる基礎体力があります。また、それだけの最新の技術を取り入れていくことができる力があるわけです。

実際、シマンテックとベリタスの両社をあわせて過去5年間で25社以上のテクノロジー企業を買収し、最新の技術を取り入れています。つまり、そうしていかなければ、お客様の進化した要求に応えられないからです。その結果、新生シマンテックのソリューションは、製品戦略やサポート戦略、パートナー戦略のいずれにおいても、あらゆる規模のお客様に受け入れられており、その主力製品は、すべて市場の成長率を上回っています。

ですから、大塚商会の販売パートナーの皆様へ、当社の製品を安心して選択していただけます。特にセキュリティとアベイラビリティのコアテクノロジーは、個人情報保護法などのコンプライアンス対策や、ビジネスの継続には必須のものです。そのグローバルスタンダードの高水準のコアテクノロジーをリーズナブルなライセンス価格で導入できるのですから、ビジネスパートナーの皆様や中小規模のシステムを管理されているお客様にとっては、非常に大きな魅力だと思います。

システムにあわせた適切なデータ管理を実現 大容量データ時代の今こそ！ 「ストレージの最適化」でコスト削減

紙ベースの事務処理からオンラインのワークフローへ、文字ばかりの文書からマルチメディアデータへ、細い通信回線からブロードバンドへ。システムが扱うデータ量は、日に日に大きくなっていく。蓄積量も、増加する一方だ。当然、それらを保存するストレージの数も、増え続けていく。機器の増加は、故障リスクや保守運用コストの増加の原因となる。そこで、運用コスト削減とリソース活用の効率化を実現する、NASやネットワークHDDなどを用いた「ストレージ最適化」ソリューションを紹介しよう。

直接接続からネットワークへ要件により変化する接続形態

ストレージをコンピュータに直接接続するDASは、利用のために特別な知識を必要とすることではなく、端末として使うパソコンに直接接続して使う場合や、小規模なシステムでの利用に適している。しかし、扱うデータ容量が大きい場合や、システムの規模が大きい場合、運用に大きなコストが発生してしまう。こうしたDASの問題点を解決するのが、「NAS」や「SAN」だ。

■「ストレージ」とは データを保存する機器全般のこと

「ストレージ(storage)」を直訳すると、「保存」「保管」「格納」という意味になる。コンピュータシステムにおいては、いわゆる「外部記憶装置」を指す言葉だ。古くは磁気テープやフロッピーディスクから、ハードディスクやMO、CD-R、DVD-RやDATなど、データやプログラムを記憶する装置を総称して「ストレージ」と呼ぶ。もっとも身近で活躍しているストレージは、パソコンに接続されたハードディスクだろう。

■ストレージを直接接続する DASのメリット、デメリット

従来のシステムでは、ストレージ機器はATAやSCSI、ファイバチャネルなどを用いて、それぞれが個別のパソコンやサーバに直接接続されていた。この方法で接続されたストレージを「DAS(Direct Attached Storage)」と呼ぶ。サーバとストレージが1対1で接続されるこの方式は、運用に高度な知識が必要なく、導入コストも低いというメリットがある。日ごろの作業に使うパソコンや、数人のグループだけで利用する小規模なサーバなどは、この構成で十分だろう。しかし、利用者数の拡大や扱うデータの容量の増加、システムの複雑化と大規模化が進むと、いくつかの問題が生じる。

DASはストレージの容量が足りなくなった時、個別に容量を拡張しなければならない。この方法は、必要な場所に必要だけ拡張するので、一見する

とシンプルで手軽に思える。しかし、こちらのサーバでは容量が足りないのに、別のサーバではディスクが余っているという状況が起こってしまう。せっかくのリソースを効率良く使えないのでは、投資の効果も薄れてしまう。また、サーバごとにストレージを持っているので、データの格納場所は必然的に分散することになる。あちこちにデータが散らばっているのでは、障害に備えたバックアップの作業も、ひと苦労だ。

また、サーバにトラブルが発生してしまったら、復旧するまでそのサーバに接続されたストレージにアクセスすることは出来ない。インターネットを利用した24時間365日利用可能なサービス提供が当たり前になった現在には、マッチしていないと言えるだろう。

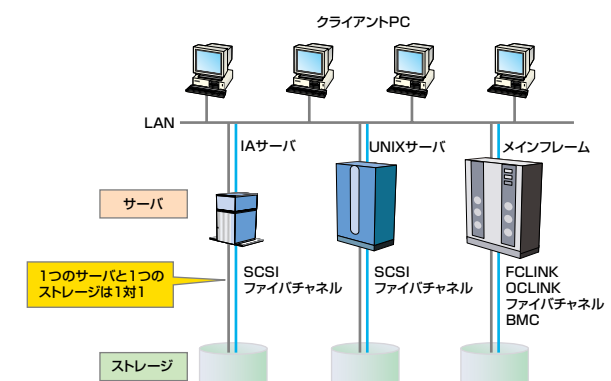
■DASの弱点を克服する ストレージソリューション

DASは導入コストこそ低いものの、使用を続けてデータ容量が増加するに伴い、管理負荷が高くなり運用などのコストは高くなる一方だ。また、高

い可用性を求められる現在のシステム要件にもあわない。こうした弱点を克服するために、NASやSANの導入が進んでいる。NASやSANは、サーバとストレージとの接続を直接せず、ネットワークなどを介して行う。NASやSANを導入すると、これまでサーバごとに接続されていたストレージを一箇所に集約し、集中管理することができる。データを一箇所に集めることで、データへのアクセスやバックアップの効率も上昇する。データへのアクセス頻度や、データそのものの重要性にあわせた運用が可能だ。

現在、「ストレージ集約」や「情報最適配置」、「ILM(Information Lifecycle Management)=情報ライフサイクル管理」といったキーワードの元に、大規模なシステムやミッションクリティカルな基幹システムから、NASやSANの導入と移行が進んでいる。NASやSANとは、どんなものか？ 導入のコストやメリットは？ 導入に適したシステムは？ 気になるポイントを解説しよう。

■Direct Attached Storage (ダイレクト・アタッチド・ストレージ)



異なるシステムでのデータ共有や参照要求が多い環境に適したNAS

「ストレージ最適化」を実現するための道具のひとつである「NAS」は、容易に導入・運用ができ、システムをスリム化することができるソリューションだ。また、複数の異なる種類のシステム間でのデータの共有も実現できる。NASを導入するメリットと、導入時の注意点について解説しよう。

■ネットワークに接続されたストレージとは？

「NAS (Network Attached Storage)」は、日本語では「ネットワーク接続ストレージ」となる。ネットワークに接続してファイル共有サービスなどを提供するストレージ機器で、アプライアンスサーバ(特定の機能に特化したコンピュータ)の一種にあたる。NASは一般的に、ネットワークに接続するためのインターフェイスと、容量が大きく障害耐性に優れたRAID構成のハードディスクを内蔵し、ファイルサーバ専用にカスタマイズされた専用のOSや、管理用のユーティリティなどを搭載している。ストレージをネットワークに直接接続したように見えることから、NASと呼ばれる。ネットワークでのファイル共有に特化しているため、通常のサーバ機器のように汎用性は持たないが、機能が特化されている分操作や設定が簡単で、動作の安定性や信頼性も高い。また、汎用のPCサーバを用いて同等の機能を実現する場合よりも、導入コストを低くおさえることができる。

■NAS導入のメリット(1) システムのスリム化

NASを導入するメリットのひとつに、システムのスリム化が考えられる。いくつもあったストレージをひとつに集約することによって、運用管理のコストが低下するのは、言うまでもないだろう。また、前述のとおり、NASはファイル共有に特化した機能しか持つ

ていない。この点でも、汎用的なPCを利用したファイルサーバと比べると、運用コストは格段に低くなる。

例えば、通常のWindowsを使ったファイルサーバを考えてみよう。共有フォルダの新規作成や、アクセス権の設定には、Windowsにログオンしなくてはならないだろう。運用を開始した後も、定期的にWindows Updateなどのメンテナンスが必要だ。OSが不安定になり、手作業で再起動が必要になることも考えられる。ファイル共有には不必要なサービスが立ち上がっているせいで、セキュリティ面でのリスクも高い。ワームやウイルスの侵入対策も必要だ。

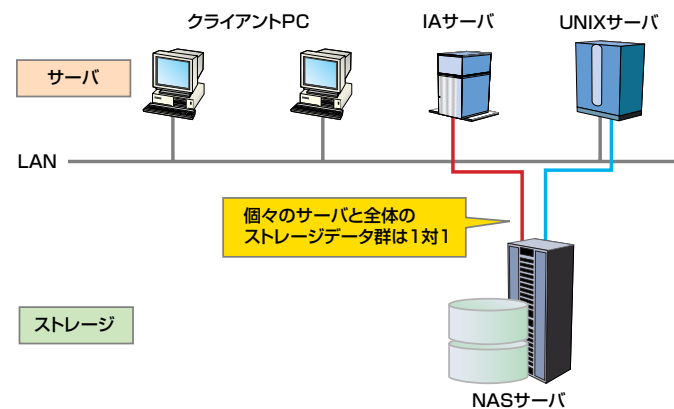
この点、ファイル共有だけに特化されたNASであれば、機能を絞り込んだ専用のOSを使っているため、頻繁なアップデートや、度重なるメンテナンスの必要はない。動作の安定性も高く、余計な機能がない分ワームやウイルスが侵入するなどのリスクも少ない。

■NAS導入のメリット(2) 容易な導入と拡張性

NASの最大ともいえるメリットに、導入のコストが低く、設定や運用管理、拡張も容易だという点がある。もしパソコンでファイルサーバを構築するのなら、まずはOSのインストールから始めなければならない。まっさらな状態からインストールを始めたなら、この作業だけで小一時間は必要だろう。OSのインストールが終わったら、セキュリティ設定、ネットワークの設定、共有フォルダの設定など、各種設定作業が待っている。Windowsサーバならば、接続する人数分のクライアントアクセスライセンス(CAL)も必要となり、利用者が多い場合はさらに大きな出費が必要となるケースもある。Linuxを用いた場合でも、ネットワークの設定やファイル共有プロトコルの設定、アクセス権の設定など高度な知識が必要だ。

NASならば、OSやファイルシス

■Network Attached Storage (ネットワーク・アタッチド・ストレージ)



テム、ネットワーク通信機能は最初から内蔵されており、設定も容易だ。NASはすでにファイル共有サービスを提供する準備ができていますので、最低限必要なネットワーク接続の設定だけ済ませれば、すぐに使える場合もある。購入すると高価なサーバ用OSも、機能を限定したものがすでに内蔵されているので、導入コストも低く抑えることが可能だ。同時に何人で利用しても、追加ライセンスなどで費用が発生することもない。複雑になりがちなユーザーの設定やアクセス権の設定も、ネットワーク経由で簡単に実行できる。

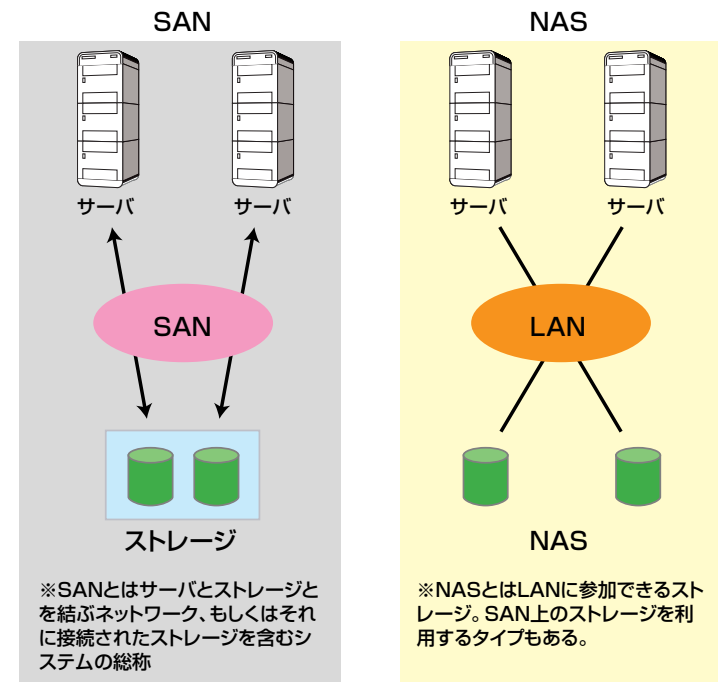
最近の製品であれば、Webブラウザを利用して設定できるものも多い。Windows ServerやLinuxなどの、高度な知識は不要だ。専門知識を持った運用担当者を置かなくても、サービスを提供できる。

導入後にストレージの容量が足りなくなった場合でも、NASの増設は簡単だ。すでに稼働しているNASには手を加えることなく、ネットワークに新しいNASを接続するだけなので、サービスを停止せずにストレージ容量を増やすことができる。

■NAS導入のメリット(3) 複数の環境で共有できる汎用性

WindowsとLinuxやUNIXなど、複数の異なる種類のサーバでデータを共有したい場合、パソコンを利用したサーバでは、より高度な設計と設定が必要になる。正しい知識を持たずにこれを行うと、トラブルの原因になりかねない。NASならば、NFSやCIFSなど一般的なファイル共有のプロトコルは、あらかじめ設定されており、異なる環境でのファイル共有も容易に実現できる。さらに、NASに内蔵されたOSがファイルを適確に管理するので、日本語文字コードの差異による不具合や、同時ア

■SAN (Storage Area Network) とNASの違い



クセスによるファイルのロック、複数のユーザーの編集によるバージョンの不整合といった「よくある」トラブルは、基本的には発生しない。

もちろんどのような形態のNAS製品も、既存のユーザーからは、他のファイルサーバや共有ディスクと同じように見える。一度運用が始まってしまうと、利用者が新たに覚えなくてはならない操作もなく、これまでの共有ディスクと同じように活用できる。

■NAS導入時にはネットワークの負荷に注意

NASはネットワークを介してファイルのやりとりをするため、DASと比較すると、ネットワークへの負荷が恒常的に大きくなる。ここで言うネットワークとは、サーバやクライアントとNASを接続する、いわゆるLAN環境だ。ネットワークへの負荷の増加を考慮していないと、システム全体のパフォーマンスが低下してしまう可能性があるため、注意が必要だ。また、ネットワークの帯域に余裕が無いところへNASを導入しても、ファイル転送のための帯

域を十分にとれずに、パフォーマンスを発揮できないケースもある。

システムの構成や規模によっては、負荷分散装置の導入や、ネットワーク全体の構成の見直しが必要になる場合もある。手軽に導入できるとは言っても、やはり専門家の意見を参考にすべきだろう。

NASは導入と運用が手軽であり、ファイル単位でのアクセスが得意で、共有などの設定も容易なことから、異なるシステムでのデータ共有が必要な場合や、データの更新よりも参照が多いシステムに適している。しかし、ネットワークへの負荷が大きいという問題点もある。

NASと比較して、既存のネットワークに負荷をかけずに、高速性、可用性、拡張性を持つストレージソリューションがSANだ。しかし、SANは異なる環境でのデータの共有や、ファイル単位でのアクセスは、得意としていない。NASとSANは一見すると似たソリューションだが、得意とする機能や、想定している利用目的が異なる。

サーバとストレージを切り離し集約して一元管理するSAN

高いパフォーマンスと拡張性、可用性、信頼性を持った「SAN」は、複雑で大規模なシステムや、ミッションクリティカルなシステムに適したストレージソリューションだ。運用管理コストを削減し、システム全体の負荷も軽減できる。SANを導入するメリットや注意点、NASとの比較について解説する。

■ストレージのためのネットワークとは？

「SAN(Storage Area Network)」は、日本語では「ストレージ領域ネットワーク」となる。サーバからストレージを切り離し、ストレージだけで独立したネットワークを構築し、そのネットワークにサーバからアクセスしに行く。ストレージだけで独立したネットワークとは、LANのようなサーバやクライアントを結ぶネットワークではなく、複数のストレージ同士や、サーバとストレージの間を接続する、ストレージへのアクセス専用のネットワークだ。

SANは単一の機器ではなく、複数の機器を用いたソリューションだ。機器としては、ネットワークに接続するLANカードのように、サーバをSANのネットワークに接続し、サーバのCPUに負荷をかけることなくデータ伝送を高速に行う「HBA(Host Bus Adapter)」やSANネットワーク内の機器を結ぶ、光ファイバーや銅線などの「ケーブル」や「GBIC(GigaBit Interface Converter)」、「SFP(Small Form Factor Pluggable)」と呼ばれるケーブル変換装置、SANのネットワークの中核となってサーバやストレージ、テープ装置などを接続する「ファイバチャネルスイッチ」、これらを実際にデータを保存する「ストレージ」など必要に応じて利用する。

SANの導入によって、ディスクやテープドライブの共有、サーバを利用しないバックアップ、遠隔地でのリモー

トコピーなどが実現できる。しかしソリューションの形態や利用する製品によって、得られるメリットは異なる。

■SAN導入のメリット(1) ストレージの集約と一括管理

SANはサーバからストレージを切り離して、SANネットワーク内に集約する。従来型のDASからSANに移行することで、各サーバが外部ストレージや巨大な内蔵ストレージを持つ必要がなくなるのだ。これまで散在していたストレージが集約されることによって、管理コストが減少する。複数のストレージに気を配る必要があったデータ管理の担当者は、SANに集約されたストレージだけを集中管理していればよい。

さらにストレージを集約することによって、ストレージの利用率を向上させることができる。DASでは、各サーバにそれぞれストレージが接続されていた。データ容量の増加を見越して、あらかじめストレージの容量を大きく見積もっておくことは、多々あるだろう。しかし、10台のサーバそれぞれに100ギガバイトのストレージが接続されていたとしても、それぞれのサーバは最大100ギガバイトのデータしか扱うことができない。また、容量の大きなストレージが複数あると、各ストレージ内に未使用領域が点在する状況が発生する。一方のサーバでストレージ容量が足りなくなった時、他方のサーバのストレージにまだ余裕があっても、そのスペースを有効活用

することは難しい。

SANでストレージを統合し、複数のストレージを仮想的に1台と見なす機能を使うことによって、たとえば各100ギガバイトのストレージ10台では、1台の1テラバイトのストレージとして扱うことができる。大きなストレージを共有することで、有限なストレージ資源を無駄なく活用することができ、利用効率が向上する。SANの導入によって、運用管理のコストは減少し、リソースを有効活用することで、投資の効果は向上するのだ。

■SAN導入のメリット(2) サーバ数削減と処理性能向上

ストレージを統合してデータを一括管理することによって、サーバ台数を減らすこともできる。これまではサーバごとに扱うストレージが違っていたため、障害発生に備えて、各サーバに対して、同じデータを格納したスタンバイ用のサーバが必要だった。しかし、SANを使ってストレージを統合すれば、ストレージを共有することができるようになる。サーバの台数を減らすことができるのは、言うまでもないだろう。

また、DASではストレージからデータを読み込むために、CPUなどサーバのリソースを必要とする。NASではデータの読み込みの際にネットワークに負荷がかかる。その点SANでは、サーバはストレージとのデータの送受信に集中できる。必要とされていたCPUパワーなどの大部分は、HBA(Host Bus Adapter)が担当してくれる。そしてネットワークへの負荷は、ストレージネットワークをLANやWANから切り離すことによって解消

される。SANを上手に活用すれば、システム全体の負荷を軽減し、パフォーマンスを向上させることができる。

■導入は利用目的次第 NASとSANは競合しない

NASとSANはよく「どちらがコスト的に優れているか」「どちらのパフォーマンスが優れているか」などと比較されることがある。しかし、これは間違いだ。

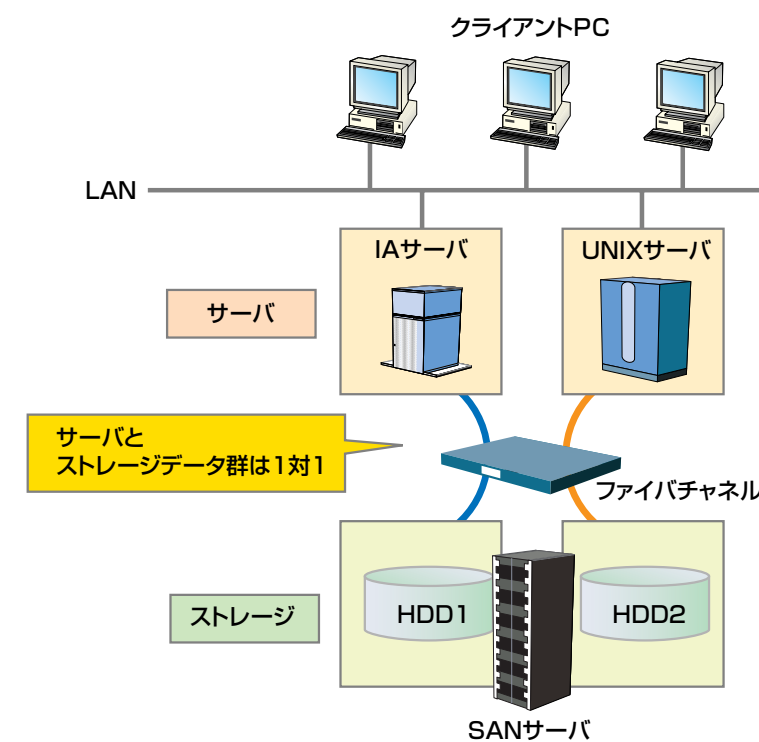
NASは手軽に導入でき、ファイル単位のアクセス効率に優れ、異なる種類のプラットフォームが混在する環境でも容易に利用できる。部門内など小規模のサーバや、読み込み要求が多発するWebなど参照系メインのシステムに適している。その反面、SANほど拡張性は高くはなく、ネットワークへの負荷が大きいという弱点もある。

SANはストレージシステムのブロック単位での読み書きを得意とし、拡張

性や可用性も高い。高いパフォーマンスが要求され、システムの停止が許されないシビアなシステムに適している。複数のサーバが連携してひとつの機能を提供する場合や、一つの大容量記憶装置を複数のサーバで共有する場合に、特に有効だ。しかし、構成が複雑なため導入コストが高く、ファイル共有などを目的とした利用には適さない。

このようにNASとSANは、競合するソリューションではない。システムの規模や特性、利用の目的にあわせて、どちらかを導入する。あるいは両方を共存させるなど、さまざまなパターンが考えられる。大塚商会では、NASやSANの導入によるストレージの統合から、データが適切に管理できるように見直す「データ最適配置」、データの更新頻度や重要度も含めてシステムを見直す「情報ライフサイクル管理」といった提案も行っている。お気軽にご相談していただきたい。

■Storage Area Network(ストレージ・エリア・ネットワーク)



バックアップにはテープストレージ

単価あたりの価格も下がってきたことから、ハードディスクなどの高速なデバイスを、データのバックアップ先として選択する場合でも、テープなどの外部メディアへのバックアップも行っておいたほうがいい。なぜならば、ハードディスクには稼働部分があるため、クラッシュなどによりデータが失われる可能性が常にあるからだ。SANやNASなどうまく組み合わせることで、より効果的なデータ保存を行うことができるのだ。

効率的にバックアップを行うツール



サーバ環境のバックアップを実現するソフトウェアとして、コンピュータ・アソシエイツ社の「BrightStor ARCserve backup R11.1」などがある

バックアップに最適なテープドライブ



サーバデータのバックアップ先として、もっともポピュラーなテープドライブ。写真は日本ビューレット・パッカートの「HP StorageWorks DAT72e」

大塚商会 BP事業部との連携を強化して 万全なサポート体制でLinux市場を牽引

株式会社テンアートニは、東証マザーズ上場の勢いを加速させ、大塚商会 BP事業部との連携を強化しながら、パートナーの皆様が『Red Hat Enterprise Linux』を安心してご提案できる万全なサポート体制を構築しています。同社代表取締役社長の喜多 伸夫氏に、『Red Hat Enterprise Linux』に関する具体的なサポートサービスや、大塚商会 BP事業部やパートナー様との協業の重要性についてお話を伺いました。

■『Red Hat Enterprise Linux』の優位性

——現在、テンアートニが主力製品としてフォーカスしている『Red Hat Enterprise Linux』は、Linux市場の中でどのような優位性があるとお考えですか？

『Red Hat Enterprise Linux』の市場における優位性は、それに対応しているアプリケーションが、他のLinux OSに比べて圧倒的に多いことです。大手ソフトウェアベンダが商用アプリケーションのLinux版を開発する際は、最初にRed Hatの技術検証を行い、Red Hat対応版を製品化するのが常識となっています。そのため、商用アプリケーションのLinux版はほとんどがRed Hatに対応していますし、大手ソフトウェアベンダのサポート体制も充実しています。その意味では、エンドユーザーの皆様は安心して導入することができます。特にLinuxは、メールやWebサーバからデータベースや基幹系システムへと利用範囲を大きく広げ、多種多様なアプリケーションのプラットフォームとして使われるようになってきたので、Red Hatの優位性がますます高まっています。

そのうえ、新たにリリースされた『Red Hat Enterprise Linux v.4』は、カーネルが2.6にバージョンアップし、セキュリティ面が大幅に強化されました。これによって、よりセキュアなLinux環境が構築できるようになり、個人情報保護法に基づいた情報漏えい対策も、オープンソースを使った強固なシステムで組めるようになったのです。



株式会社テンアートニ
代表取締役社長
喜多 伸夫 氏

■エンドユーザーがLinuxを必要としている

——エンドユーザーがLinuxに求めているのはどのような点だと思いますか？

今は高価な汎用機からの乗り換えや、セキュリティの面でWindowsからLinuxへ移行するお客様が増えています。さらにワールドワイドでは、基幹系業務システムをLinuxで構築する動きも活発になっています。その意味では、Linuxの市場は急速に広がっています。そのプラットフォームとして真っ先に選ばれているのが『Red Hat Enterprise Linux』です。特にエンドユーザーがLinuxに求めているのは、コスト面とセキュリティ面です。その両方の観点からベストソリューションとしてLinuxを選択するケースが多いですね。逆に、アプリケーションベンダがLinuxへの対応を迫られており、Linux版を急ピッチで開発しているのが現状です。また、システムインテグレーターや販売店の方々がLinuxのサポート体制を整えるのに苦慮されているケースが多く、テンアートニは、そうした方々に対するサポートを大塚商会 BP事業部様と密接に連携を図りながら行っています。

■「セキュアOS」の搭載と充実したサポート体制

——具体的には、どのようなサポートサービスを提供されているのですか？

アプリケーションベンダやシステムインテグレーターの方々に対して、バックエンドでクオリティの高い多様なサポートサービスをご提供したり、Linuxをプラットフォームとする高度なシステムを構築するお手伝いなどを行っています。たとえば『Red Hat Enterprise Linux』については、テンアートニのオリジナルサポートを付加したスペシャルサービスパッケージ『Red Hat Enterprise Linux Standard Plus』をご提供しています。このサービスにご契約いただいたお客様は、専任技術者による9時から21時までの充実したテクニカルサポートや、サーバ運用管理ツールなどの各種ソリューションをお求め安い価格でご利用いただけます。

さらに今後は『Red Hat Enterprise Linux』で標準採

用となった「SELinux(Security-Enhanced Linux)」を効果的に導入・運用できるように、インストール時や運用中のサポートサービスをメニュー化してご提供していきます。「SELinux」は、米国のNSA(National Security Agency)が中心になって開発したLinuxカーネルのセキュリティ拡張モジュールで、Linuxカーネル「セキュアOS」の機能を付加しています。これにより、万一の不正侵入による被害を最小限に抑えることが可能になります。これまで「セキュアOS」はあまり一般的でなく、コスト面や技術面の課題も多かったのですが、『Red Hat Enterprise Linux』に標準搭載されたことによって、そうした課題をすべて解消しています。ただし、実際に導入する際には複雑な設定などが必要になりますので、テンアートニがそのコンサルティングや教育サービスを行います。

■Linux導入に大塚商会 BP事業部と一丸となってサポート

——ビジネスパートナーとして、大塚商会 BP事業部や販売パートナー様にどのような期待をされていますか？

今やLinuxの市場は大きく広がっているので、現在の2倍以上のビジネス展開が可能だと思います。そのために、テンアートニは大塚商会 BP事業部様を全面的にバックアップするクオリティの高いサポート体制を整えていますので、販売パートナーの皆様は自信をもって積極的にご紹介いただきたいと思います。今はエンドユーザーの方々からの、コスト面やセキュリティ面でLinuxやオープンソースを是非導入したいという声が非常に多くなっています。む

しろ、どちらかという、供給側が後手に回っている感じがあるので、大塚商会 BP事業部様や販売パートナーの皆様はそうしたニーズを的確に捉えて、いち早く市場にアプローチしてビジネス展開していただければと思います。そのために、われわれはできる限りのご協力をさせていただきたいと考えています。

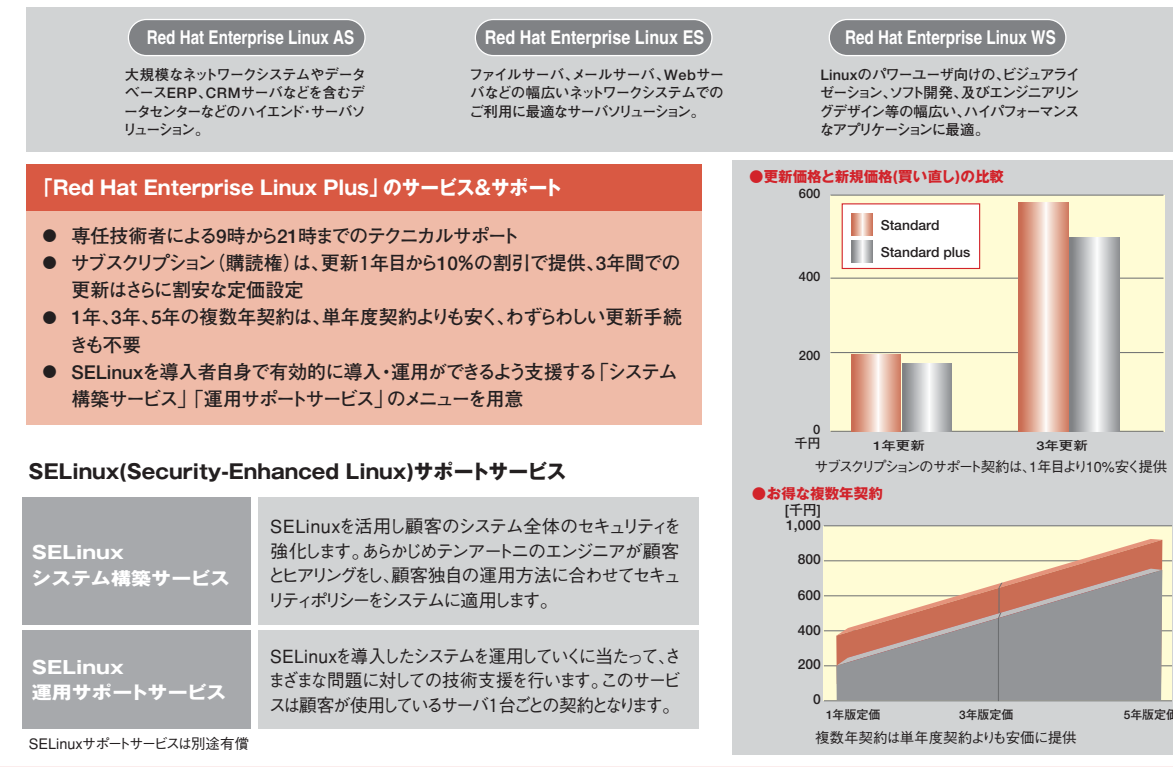
テンアートニでは、大塚商会 BP事業部様との連携を強化してLinuxを安心して導入できる体制を整えています。もしも、販売パートナーの皆様がLinuxの導入に関して何か不安要素を抱えているとしたら、われわれがすべて解決いたしますので、エンドユーザーの皆様は安心してご提案していただきたいと思います。

今後もテンアートニはオープンソース分野の第一人者として、大塚商会BP事業部様と一丸となって、Linux OSだけでなく、ミドルウェアやアプリケーションソフトウェアを含めたオープンソースの統合的なソリューションをご提供しています。



テンアートニのウェブサイト <http://www.10art-ni.co.jp/>

■Red Hat Enterprise Linux Plus



業務改革・改善のための

IT活用とは

ITの機動性が業務革新や改善に結びつく

第3回

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図れるのか。そうした視点から、IT活用について考えていく。今月はモバイルについて考察する。

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。

モバイルはIT活用における永遠のテーマ

ユビキタスという言葉が今日のように取り沙汰される以前から、PCを持ち歩いて外出先でも利用するモバイルは、IT活用における重要なテーマとして、さまざまな取り組みが行われてきた。古くは、PCそのものが持ち運べる大きになることが課題だったこともある。現在では、ノートPCの携帯性は向上し、モデムや無線LANの内蔵は当たり前になった。新幹線や飛行機の中でも、ノートPCを広げているビジネスマンの姿を見かけることも多くなった。しかし、ノート代わりにPCを持ち歩く利用者は増えてきたものの、真のユビキタス社会を最大限に活用しているケースは、まだ少ない。現代のモバイルにおいて重要なテーマは、持ち歩いて使えるだけでなく、いつでもどこでも、自分が必要とする情報にアクセスできることにある。

単に、移動先でのコミュニケーションというだけであれば、携帯電話でも用は足りると思う人も多いだろう。し

かし、これだけ多くの人が携帯電話を常に持ち歩いていても、オフィスや自宅に戻ればPCを使う必要がある。携帯電話は、連絡には便利だが、本格的なビジネスでのIT活用となると、やはりPCに匹敵するだけの機能を持ち歩くべきなのだ。

モバイルで広がるIT活用の可能性

携帯電話とPCを活用したモバイルでは、何が違うのか。その最大の差は、データ量にある。携帯電話の狭い画面と、限られたキー操作では、簡単なメールの確認や携帯用ウェブサイトのブラウジングまでならば苦にならないが、本格的なビジネスとなると辛い。特に、メールだけではなく添付ファイルなどが関わってくると、携帯電話の機能では不十分になる。ワークシートで送られてくる見積書や、ドキュメントとして添付されてくる企画書など、いまや電子メールはビジネスのインフラとして、日々膨大な量のデータがやり取りされている。おそらく、多くの人たちが

が、毎朝自分の机の前で、昨夜からたまっている電子メールを処理するために、多くの時間を費やしているのではないだろうか。こうした時間を短縮することも、最近ではビジネスの生産性に大きく影響すると考えられている。また、メールのやり取りが頻繁になると、そのレスポンス時間も重要なポイントになる。朝出したメールの返事が、翌日や二日後に来るようでは、得意先の機嫌を損ねてしまいかねない。それだけに、いつでもどこからでもメールをチェックできる環境は、多くのビジネスマンが望むところとなっている。

ユビキタス社会における情報疎通を促進するために、モバイル機器や通信インフラは、これまでも数々の進化を遂げてきた。1990年代の後半に登場したAir H[®]は、その先駆的な存在だったがといえる。PHS通信網でありながら、パケット定額制を打ち出したことによって、ノートPCやPDAでの利用が拡大した。現在でも、Air H[®]の需要は堅実な数を維持している。

しかし、それでもその普及にはある種の限界はある。特に、ノートPCと通

信カードの組み合わせによる利用には、ある程度の知識や技量が求められる。そのため、誰もが手軽に使えるかといえばそうではない。また、128Kbpsという回線も、本格的なインターネット利用には不十分な速度だ。そのため、多くの潜在的な利用者としては、より携帯性に優れたモバイル機器か、反対に高速接続できる無線通信環境を求めている。

FOMA M1000の可能性はどうか

DoCoMoが7月から販売を開始したFOMA M1000は、ビジネス用途をテーマとしたモバイル型携帯電話といえる。iモード機能をすべて取り除き、代わりに無線LAN接続やプロバイダ経由のパケット通信によって、インターネット用メールサーバへの接続を可能にした。例えば、会社でインターネット経由でのアクセスを許可しているメールサーバがあれば、M1000を使って直接そのサーバに接続し、自分宛のメールを確認できるようになる。ノートPCで外出先から行っているメール接続の機能を、M1000はそのコンパクトな本体の中に、通信機能まで含めて備え持っているのだ。OSには、Symbianを搭載し、CPUはTIのOMAP 1510を採用し、208×320ドットのTFT液晶画面がある。スケジュールや電話帳にToDoリストなど、基本的なPDA機能も備えている。まさに、電子手帳と3G携帯電話が融合したモバイル機器といえる。

iモードが使えない代わりに、WebブラウザとしてもOperaを内蔵しているので、Javaやフラッシュなども再生できる。その他には、デジカメや動画録画機能も備え、USBケーブル接続でPCとのファイル転送やスケジュールのリンクなども行える。これまで、Pocket PCにAir H[®]を差して使って

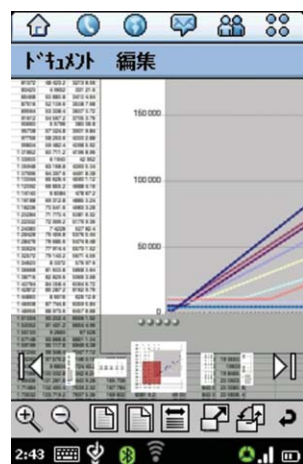
いた人ならば、その多くをM1000で置き換えられる。ただし、WordやExcel、PDFなどのドキュメントは、閲覧のみになっており、編集はできない。

実際にM1000を持ち歩くようになると、ノートPCでメールを確認する頻度は減る。また、電車の中でも利用できる。着信を確認する頻度は増える。ノートPCでは、それなりの場所を選ばなければならなかったが、PDAのようなM1000であれば、まさにいつでもどこでも使えるのだ。これまで、多くのモバイル機器を使いこなしてきた人にとって、M1000はある意味で待望の1台となるかもしれない。

課題はモバイル対応のワークフローの確立

M1000だけではなく、今後は各社からこのような通信機能を備えた多機能なモバイル端末が、数多く登場してくるだろう。すでに、M1000を構成するモジュール化されたチップやパッケージは、各社から提供されている。あとは、必要なモジュールを選んで組み合わせるだけで、メーカーは市場の求めるモバイル端末を製品化できるのだ。

しかし、こうしたPDA型の端末が普



FOMA M1000を使えば、ExcelやPDFを開くこともできる。編集はできないが、モバイルPCとしてビジネスのスピードアップが図られる



DoCoMo FOMA M1000はiモード機能を取り除き、直接サーバに接続が可能になる

及するかどうかは、ハードウェアの性能だけではなく、それをサポートするIT環境そのものにかかっている。例えば、単にメールのチェックとWebを閲覧するだけだと考えれば、M1000は高価な投資になってしまうだろう。それだけならば、iモードやEzWebにメールを転送すれば済む。

そうではなくて、会社で割り当てた一意のメールアドレスを活用して、承認などのワークフローを実現するなど、ビジネスプロセスと組み合わせたIT環境を構築してこそはじめて、モバイル端末を利用する意味がある。忙しい役員や担当者が、M1000などで外部から承認などを行えるようになれば、ビジネスのスピードは着実にアップする。在庫の確認や納期の計算なども、外部から社内のイントラネットにVPNでアクセスできるようにすれば、客先で即座に答えられるようになる。

こうしたIT環境を整えることによって、はじめてモバイル機器の利用価値が向上し、投資に見合った利益も生み出されるようになる。そのためには、まずはモバイルに対する積極的な取り組みを開始すべきだろう。機器の選定や通信インフラの確認、接続方式の検討やVPNの設定など、インターネットを有効に活用する。そして、いかに遠くからでも安価に安全に接続できるかを検討し、そのルートを数多く用意することが、モバイルによるIT活用の大きな一歩となる。

アップルが日本で開始した 音楽配信サービスの衝撃とは？



第3回
大河原 克行氏
Ohkawara Katsuyuki

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、執筆活動进行。現在、PCfan（毎日コミュニケーションズ）、月刊アスキー（アスキー）などで連載および定期記事を執筆中。著書に、「ソニースピリットはよみがえるか」（日経BP社刊）、「松下電器変革への挑戦」（宝島社刊）など。

で提供できなくてはならない。こういった観点で話し合いを進めてきたが、これにかなりの時間と労力を費やしたのが要因だ」とアップルのナンバー2であるフィリップ・シラー上席副社長は語る。

音楽の著作権管理が複雑なこと、著作権保護やビジネスの観点から音楽配信サービスに懐疑的な音楽会社が多かったこと。そしてそれを背景にアップルが提案する料金での音楽配信に及び腰だったことなどが、この交渉を難航させたといえる。

とくにビジネスの観点からいえば、既存のレコード販売店との関係維持、パソコンを利用してダウンロードするという仕組みによって利用者が限定されること、違法にデジタルコピーをされる可能性があることなどが懸念材料となっていた。

また、業界関係者の間では、「日本ではレンタルCDが普及しており、それが普及していない米国とは、音楽配信に対する市場の地盤が違う」というようにサービス開始には懸念の声もあがっていた。そのほか、利用者が自由に1曲だけを選択して購入する、あるいは曲順を自由に設定して再生するという聴き方に対して、1枚のアルバムCDで世界観を演出するアーティストからは、それがないがしろにされるとして、反発の声もあがっていた。

結局、一部のメジャー音楽会社が、サービス開始時には参加しないということになったが、それでも、この楽曲数は他の音楽配信サービスを寄せ付けない質

と量を誇っているのは間違いない。

だが、こうした音楽会社や著作権者が懸念したビジネス面での不安はあっという間に吹き飛んだ。8月4日のサービス開始から4日間で、iTMSはなんと100万曲のダウンロードを達成したからだ。米国で、iTMSのサービスが開始されたときには、1週間で100万曲という実績だったが、この記録をあっさりと塗り替える出足となったのである。さらに、音楽会社の予想を超える使い方がいくつか出ていたことも音楽会社を驚かせた。例えば、古いヒット曲が一気に売れ筋上位に食い込むという動きが見られたのだ。この動きの背景には、一部サイトでの不用意ともいえる誘導があったのは事実だが、それでも、約30年前のヒット曲が、テレビ番組のヒットなどの影響を受けずに大量に販売されたというのは、これまでのレコード業界ではなかったことだ。

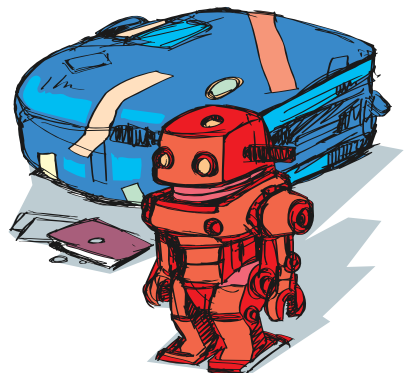
こうした曲の購入傾向は、わざわざアルバムを購入しなくても1曲だけ欲しい、あるいはレコード店に購入しに出向かなくても手に入れる手軽さがあれば購入したい、とりあえず自分のミュージックプレイヤーに入れておきたい、というように「ついでに」購入する形態が多い。趣向性や趣味性の高い音楽には、そうした潜在的な需要があり、それが、iTMSで顕在化したともいえるのだ。音楽配信サービスは、音楽会社にとって、新たなビジネスチャンスを生むことになったことは間違いない。そして、サービスに対する知恵の絞り方次第で、まだまだビジネスが拡大することは間違いなさそうだ。

売れるショップに売れる人

第3回

「商売繁盛」の具体的なイメージを持とう

島川 言成氏



「仕事というのは楽しくなくちゃいけないよね。玩具を通じて世界中のひとと友達になれるんだから、こんなに楽しい商売はありませんよ」と久保氏は話します。売れるショップに売れる人となるための、最初の提案は「自分も他人も楽しくて、それでいてお互いのビジネスになる」ということだと筆者は考えています。

秋葉原の専門店や久保氏の事例から、まず自分自身が具体的にイメージする「商売繁盛」像を考えてみてください。企業は「売上＝利益＋費用」という数式で成立しています。合理的な考え方ができない経営者は、費用を限りなくゼロに近く設定して、法律を無視したような方法まで使って売上を求めようとするかも知れません。

利益の追求に邁進するイメージを「商売繁盛」と考えることは発想が貧困ではないかと筆者は考えます。あなたは、あなたを信頼してくれる顧客・裏切らない顧客を何人数えることができるでしょうか？ その数が「商売繁盛」のための貴重な資産だということを自覚しましょう。

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。

「商売繁盛」と言葉にすることは簡単です。ただし、この言葉の意味を問われたとき、企業や業種によって異なる説明をするはず。大企業の場合は、同じ会社内でも事業部単位で「商売繁盛」のイメージが異なることもあります。

たとえば東京・秋葉原の路地裏や雑居ビルの階上には、売場は非常に狭いの固定客をがっちり抱えている専門店があります。反対に、マスコミでも取り上げられ、テレビ番組でも取材されるようなお店なのに、売れるのは利益の薄い特価品や有名メーカーがテレビで宣伝している新製品ばかりという場所もあります。

そうした特価品の多いお店に足しげく通う知人がいます。彼が見るのは特価品コーナーだけです。「これは明らかに評価損処分品（原価より安く売っている）で、絶対お買い得だと判断したらお財布を取り出しますね」と話します。

しかし、そうした価格の安さだけで勝負する店ばかりではありません。秋葉原には有名店ではないけれど、インターネット通販で国内・国外から注文が殺到するお店もあります。専門店街には同様なお店があるもので、秋葉原から近い蔵前は玩具問屋街として有名ですが、ここに「久保商店」という玩具問屋があります。おそらく本誌の読者でご存知の人は皆無かもしれません。久保商店の取引先は世界中の玩具店で、前会長の久保達夫氏がアメリカで開催された玩具関係のイベントに行けば「Mr.KUBOが来た」と人々が集まります。インターネットでも日本の玩具関係の情報を発信していますから、海外からのお客様が毎日のように来訪されています。

久保商店が商売繁盛のために行った工夫はどのようなことだったのでしょうか？ それは「良質な人脈作り」だと言及できるでしょう。久保氏と筆者は20年ほどの付き合いがありますが、現在は同問屋の役職を退き、古希を過ぎた老人は今年だけでもロシア、ブラジル、フランス、イタリア、ドイツなどを訪問したと楽しそうに話していました。

「ボクはね、世界12ヶ国語を話すことができるんだ、島川さん。どこの国でも“こんにちば”と“ありがとう”を話すことができれば、商売ができるものですよ。心を込めて“こんにちば”と“ありがとう”を繰り返していれば商売は繁盛するものですよ」久保氏は楽しそうに話されました。もちろん“こんにちば”と“ありがとう”以外は、現地で通訳を雇うそうです。

第15回 株式会社シマンテック

シマンテック・セキュリティライセンス・プログラム

業務環境の急速な変化に機敏な対応が求められる現代では、システムの修正、変更、再編が常に必要になる。そのライセンスが柔軟なものであれば、リニューアル対応も早い。シマンテックでは、従来から『セキュリティ・ライセンス・プログラム』を採用し、さまざまなセキュリティ商品をより効果的に使用して“企業のセキュリティ環境をより強固にしたい”と考えるユーザーのためにシンプルで分かりやすいライセンスプログラムを提供してきている。今回は、使用コンピュータ10台(ウイルス対策製品等の場合)から利用できるバリュープログラムを紹介する。

さまざまな購入形態用の
シンプルなライセンス

『シマンテック・セキュリティライセンス・プログラム』(以下ライセンス・プログラム)は、サーバ、クライアントPCのライセンスを区別しないで、ライセンス購入数によって、ユーザー使用の機器ソフトを自由に使えるようにしている。

製品ライセンスとは、購入された製品を使用するための使用許諾権利である。ソフトウェアをインストールするためのライセンスメディアパックを購入し「ライセンス証書」が発行されて使用権が保証さ

れる。購入形態は①新規または追加による購入、②アップグレードで購入、③他社製品から乗り換えて購入、④すでに所有されているシマンテック製品から別の製品を購入(クロスグレード)、の場合である。

ゴールドメンテナンスに
よるサポート保証

製品ライセンスとは別に、コンテンツアップデート、アップグレード、ゴールドサポートを受けられるライセンスとして「ゴールドメンテナンス」(以下GM)が用意さ

れている。サポート内容は、製品に対する定義ファイルの更新、契約期間中の当該製品のバージョンアップの無償アップグレードと、電子メール、Web、電話、FAXなどによるサポートが含まれている。以上のように多彩なメニューが用意されるため、GMさえ購入すればサポートで迷うことはない。

GM一体型と分離型の
選択はユーザーの自由

製品使用とサポートを受けるために、ユーザーニーズに合わせて、以下の2つの

ものが用意されている。

まず「製品ライセンス+GM一体型」は、ひとつのライセンスに製品使用権とGMがセットになっているため、ライセンスを購入すれば1年分のGMのサポートを受けることができる。2年目以降は1年または2年の契約期間が選択できる更新ライセンスを購入するようになる。

もうひとつは「製品ライセンス/GM分離型」で、それぞれを別個に購入するもの。これはPCAnywhere、Ghostなどシステム管理製品に対応しており、GMを購入するかしないかはユーザーの選択に任されている。ただし、この分離型をチョイスしてGMを購入しないと、GMにはバージョンアップの権利が含まれているので、当然ながらバージョンアップをした場合は別途料金が発生してしまう。また、ライセンス購入と同時にGMを購入しなかった場合、GMだけをあとから購入することはできない。GMを購入するかどうかは、後々のためにも慎重に考えたほうがいだろう。

長期的な運用と利便性から
ライセンス取得を考える

このようなシマンテック・セキュリティライセンスの仕組みだが、大きな特徴はライセンス数の管理を、OSやアプリケーションの種類という壁を取り除いているところだろう。対応OSなどの変更も新たなライセンス購入することなく行えるのだ。サーバを切り替える場合でも、必要なライセンスを得ていれば同じライセンスで対応できる。どのサーバ用に何本、OS用のアプリケーションにいくつと管理できることはシンプルでわかりやすい。

また具体例の価格表でわかるように、製品の導入パターン別でみたライセンス数でも、ライセンスの購入数によって価格面のメリットが大きくなる。シマンテックのライセンス・プログラムは、運用面と価格面の両方に配慮されたものといえるだろう。

ライセンス購入例

<例1> Symantec Client Security

ゴールドメンテナンス (GM) がそれぞれのライセンス単価に含まれる。

導入内容: Windowsファイルサーバ1台、Linuxファイルサーバ1台、WindowsXPクライアントPC75台のネットワーク構成の場合

(単位:円)

ライセンス数	新規/追加単価	アップグレード/乗り換え単価 キャンペーン特別価格	クロスグレード単価 キャンペーン特別価格	GM更新1年単価
10-24	14,300	7,200 → 3,300	5,700 → 3,800	5,700
25-99	13,200	6,600 → 3,200	5,300 → 3,500	5,300
100-249	11,600	5,800 → 2,800	4,600 → 3,100	4,600
250-499	7,800	3,900 → 2,200	3,100 → 2,100	3,100
500-999	6,300	3,200 → 1,800	2,500 → 1,700	2,500
1,000-1999	4,100	2,100 → 1,100	1,600 → 1,100	1,600
2,000-4999	3,300	1,700 → 1,000	1,300 → 900	1,300
5,000以上	応相談	応相談	応相談	応相談

※上記「新製品発売記念キャンペーン」特別価格(2005年12月末まで)に関する詳細は、URLをご参照ください。
www.symantec.com/region/jp/products/scs/campaign

契約を1年更新する場合

GM更新1年単価 5,300 × 75 = 397,500円

契約を2年更新する場合

GM更新1年単価 (5,300 × 2) × 75 = 795,000円

初回購入時に1年契約する場合は 新規単価 13,200 × 75 = 990,000円

初回購入時に2年契約する場合は 新規単価 (13,200 + GM延長1年単価5,300) × 75 = 1,387,500円

※上記にインストール用作業ディスク(ライセンスメディアパック) 3,000円を購入する。

<例2> Symantec pcAnywhere

ゴールドメンテナンス (GM) は新規/追加、アップグレードに含まれていない。

導入内容: 30台のPCにソフトウェアをインストールする場合

(単位:円)

ライセンス数	新規/追加単価	アップグレード単価	GM1年単価
10-24	12,800	6,400	3,200
25-99	12,000	6,000	3,000
100-249	11,200	5,600	2,800
250-499	10,400	5,200	2,600
500-999	9,600	4,800	2,400
1,000-1,999	8,800	4,400	2,200
2,000-4,999	8,200	4,100	2,100
5,000以上	応相談	応相談	応相談

ライセンス購入時にGMを購入していないお客様がアップグレードする場合

アップグレード価格 6,000 × 30 = 180,000円

契約を1年更新する場合は GM 1年単価 3,000 × 30 = 90,000円

契約を2年更新する場合は (GM 1年単価 3,000 × 2) × 30 = 180,000円

初回購入時は新規単価 12,000円 × 30 = 360,000円

初回購入時にライセンスと同時にGMを購入する場合は

(新規単価12,000 + GM1年単価3,000) × 30 = 450,000円

初回購入時にライセンスと同時にGM2年を購入する場合は

(新規単価12,000 + GM1年単価3,000 × 2) × 30 = 540,000円

※上記にインストール用作業ディスク(ライセンスメディアパック) 3,000円を購入する。

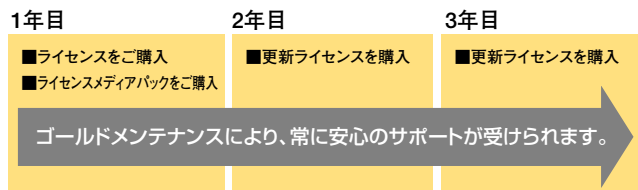
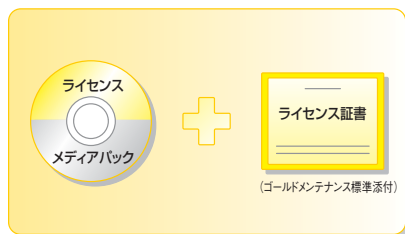
※ここでは、価格計算の例を示すもので、製品を購入される際には、必ず最新の価格表で確認が必要。上記価格は標準定価になるため、提供価格については御社担当営業へ尋ねる。

簡単! オンライン見積もりもご活用ください。

www.symantec.com/region/jp/enterprise/estimate

その他シマンテック製品情報についてBPプラチナへ掲載中!

www.bp-platinum.com/

◆ライセンス購入2つのパターン
ライセンス使用権+GM一体型
ウイルス対策/スパムメール対策等

ライセンスメディアパックはソフトウェア製品をインストールする時に使用する作業用ディスク(CD-ROM)で、ソフトウェアの使用権は含まれません。バリュープログラムでライセンスを購入すると、購入者はそのライセンス数分インストールして使用できる。また、複数の地点でメディアが必要な場合は、所有ライセンス数を上限に、ライセンスメディアパックを追加購入することができる。

ライセンス使用権+GM分離型
システム管理製品の場合