

B P business partner Navigator

Up Front Opinion

付加価値の高いノートPCを武器に
ソリューションビジネスを展開

東芝情報機器株式会社
取締役社長
小川 暢久 氏

Open Source Solutions

導入・運用が手間なく簡単にできるHAクラスタソフト
『SteelEye LifeKeeper for Linux』

おすすめ製品情報

BPパーフェクト・チョイス/無線LAN

巻頭特集

ネットワークの再編とコスト削減をかなえる
ワイヤレスLANで実現する
オフィス環境の革新



2005 vol.23

Presented by Otsuka Corporation

BP

business partner

Navigator

6P

Up Front Opinion

東芝情報機器株式会社
取締役社長 小川 暢久 氏

付加価値の高いノートPCを武器に
ソリューションビジネスを展開

12P

巻頭特集

ネットワークの再編とコスト削減をかなえる
**ワイヤレスLANで実現する
オフィス環境の革新**

22P

大塚商会のService&Support

「iDC第2センターによって実現する理想的なアウトソーシング」

24P

[[BPプラチナページ] CASE STUDY①] 大手総合測量会社様

「フリーワード検索機能」で顧客ニーズに応え
地図情報システムのシステムインテグレーションを推進

26P

[[BPプラチナページ] CASE STUDY②] 株式会社志正堂様

顧客によりよい商品をより早く提供する
「BPプラチナページ」の魅力的な見積・発注機能

28P

[[BPプラチナページ] CASE STUDY③] 株式会社日立ハイテクマニファクチャ&サービス様

「BPプラチナページ」の「貨物追跡機能」利用で
納品日・納品先の急な変更も対応可能に

30P

[Open Source Solutions]

導入・運用が手間なく簡単に行えるHAクラスタソフト
「SteelEye LifeKeeper for Linux」
Linuxサーバ市場で圧倒的なシェアを誇る
バックアップソフト「NetVault」

52P

【おすすめ製品情報】

BPパーフェクトチョイス／無線LAN

56P

【コラム】業務改革・改善のためのIT活用とは ④ 田中 亘
データこそが個人にとってもビジネスにとっても資産

58P

【コラム】売れるショップに売れる人 ④ 島川 言成
交渉に大切な5つのポイント

59P

【コラム】ビジネストrend最前線 ④ 大河原 克行
複合機を巡るインクジェットプリンタ市場の争いが激化

60P

【データ】BP Navigator Market Report コンシューマ編

62P

ソフトウェアライセンス&製品情報 ⑥ 株式会社トレンドマイクロ

73P

BP事業部ソフトウェアカタログ

78P

BP Navigator Back Number / AD Index

付加価値の高いノートPCを武器に ソリューションビジネスを展開

東芝情報機器株式会社は、付加価値の高い東芝製のノートPCを武器に、パソコンを中心としたソリューションビジネスに注力し、マーケットシェアの更なる拡大を目指して、新たな陣容を整えようとしています。その一環としてプリンタ事業の移管など事業の再編も行われました。今年6月に取締役社長に就任した小川 暢久 氏に、今回の東芝グループ内における事業再編の狙いやパートナー戦略を含めた今後の取り組みをお聞きしました。

東芝情報機器株式会社
取締役社長

小川 暢久 氏



○画像情報通信事業を新会社に移管し、 PCを中心としたビジネスに注力

当社は2003年10月に社内カンパニー制を採用しました。その内容は、パソコンを販売する「PCソリューション社」、MFPの販売を中心とした「ドキュメントソリューション社」、システム事業を展開する「システムソリューション社」です。私はこれまで、東芝でパソコン事業部の担当部長や家電の統括本部長などの任に就いていたのですが、その後「PCソリューション社」のカンパニー社長を経て、2005年6月に東芝情報機器の取締役社長に就任しました。東芝グループが進める国内画像情報通信事業の構造改革を受け、社長に就任して3ヵ月後の10月1日から、社内カンパニーの「ドキュメントソリューション社」画像情報通信事業を、東芝テックの子会社として新たに設立された東芝テックビジネスソリューション(TTBS社)に移管しました。まさに激動の3ヵ月間を過ごしました。この機構改革によって、東芝情報機器は、パソコン販売やシステムソリューション事業に集中できる態勢が整えられたこととなります。

しかし、TTBS社がMFPを中心としたソリューションを提供する際には、パソコンも同時に販売するケースが多いですから、当社とTTBS社は今後も連携を強化していきます。東芝グループとして、これから両社が個性を磨きかけながらシナジー効果を発揮し、お客様の多様なニーズにお応えしていきたいと考えています。

○付加価値の高いノートPCを さらにブラッシュアップする

東芝のパソコン事業は、グローバルにビジネスを展開しています。開発からサービスに至る一貫したビジネスモデルを構築し、ワールドワイドにおけるベストプラクティスを目指して取り組んでいます。たとえば砂漠のような寒暖の激しい過酷な環境でもPCは使用できるように設計されているので、頑丈なつくりになっています。そのため、日本のお客様が出張などで東芝のノートPCを海外にもっていくケースが非常に多いです。日本と海外のニーズは多少違いますが、軽くて薄いノートPCとしてやはり世界中で高い評価を得ています。

また、クライアントPC事業は、これまで一貫して付加価値の高いノートPCの提供に、こだわりをもって取り組んできました。たとえば東芝製のノートPCは、電力の損失を低減する「低損失基板」の採用で低消費電力を実現したり、配線スペースを省き部品実装スペースを大きくとることが出来る「スタックピア構造」を採用するな

ど、他社にはない実装技術で搭載しています。また最近では、ノートPCの利便性を保持したまま、テレビに匹敵する高画質映像を実現したAVノートPC「Qosmio(コスミオ)」シリーズを投入し、量販店などで非常に好評です。しかし量販店などで大量に仕入れて販売していただく場合は、たとえ付加価値の高い新製品であっても、市場が評価する適正価格にまで販売価格を引き下げざるを得ないのが実情です。せっかく市場ニーズに応えた付加価値の高いパソコンを提供しても、価格競争に巻き込まれて安く販売してしまえば、その魅力も半減してしまいます。当社のパソコンのプロダクト戦略としては、まず営業を通じてお客様に東芝製パソコンの付加価値をよく理解してもらうことを徹底して行います。他社と差別化できる技術や機能をお客様にわかりやすく丁寧に説明して、理解していただくことが、現在のパソコンのプロダクトビジネスでは重要なポイントになります。そのためには、B to B(Business to Business)のビジネスモデルを着実に展開するとともに、B to B to C(Business to Business to Consumer)のビジネススタイルを常に意識して、エンドユーザーである個人の多様なニーズを汲み取っていく必要があります。パーソナルな部分を大切にサービスを提供し、それをフィードバックして新製品の開発などに反映させるサイクルを確立し、東芝ならではの付加価値をさらにブラッシュアップしていきたいと考えています。

○ソリューションビジネスで マーケットシェアを拡大する

法人向けパソコン事業ではソリューションビジネスが非常に重要になりますので、ターゲットとなるマーケットを分類し、そのマーケットのシェアを伸ばすことに力を注いでいきます。たとえば、東芝はノートPCにこだわってきていますが、最近では大学や専門学校でデスクトップPCでなく、ノートPCを導入するところが増えていきます。そのため今では文教市場向けの販売が大きく伸びており、当社の得意分野のひとつになっています。

しかし、これからソリューションビジネスを武器にしてより一層の多様なマーケットでシェアを伸ばすためには、パートナー様との協業が必要不可欠です。具体的には、当社がマーケットに合ったハードウェアのソリューションを提案し、パートナーであるシステムインテグレータ様がアプリケーションソフトの開発を行うといったビジネスモデルを確立したいと考えています。

また、中小規模のシステムを要望される企業様に対して、以前

はオフコンをベースにしたアプリケーションの作り込みによるソリューションを中心に提供してきました。しかし、これからはパソコンをベースにした水平展開のソリュ

ーションを積極的に行っていきます。そのためには、ハードウェアの性能向上だけでなく、カスタマサポートなどのサービス面も強化していきながら、トータルソリューションプロバイダとしての役割を担っていきたくと考えています。

○大塚商会とのコラボレーションで 個々のマーケットニーズに対応

このようなソリューションビジネスを展開するにあたっては、パートナー様との協業体制を確立することが不可欠です。とりわけ、大塚商会様は、マルチベンダのトータルソリューションプロバイダとして豊富な経験と実績があり、特にパソコンを軸にしたエリアマーケティングを展開しているので、われわれにとっては模範となるビジネスモデルをもっておられます。たとえば最近の法人のお客様は、ERP(Enterprise Resource Planning)などのIT投資を行う際に、トップダウンで意思決定を行う傾向があります。そのため、営業マンが法人のお客様にソリューションを提供する際には、経営者の視点に立ってIT戦略をきちんと語れないと相手にされません。お客様の多様なニーズにお応えするために、当社のパソコンのアドバンテージと、大塚商会様のソリューションを適切にコラボレートして、ソリューションビジネスを全社に浸透させつつ、メニューを増やしていきたいですね。

また、今後は、文教市場をはじめとするマーケットニーズを的確につかみ、最適なソリューションを提供することに重点をおいていきます。従って、個々のマーケット戦略についても、大塚商会様から知恵をお借りしたいと考えています。そして、お互いの強みを活かしながら一緒にマーケットシェアを拡大できれば嬉しいですね。そのために、私どもとしては、大塚商会様と販売パートナー様に対して、東芝ならではの付加価値の高い製品と情報などをいち早く提供させていただき、良きビジネスパートナーとして末永くお付き合いさせていただきたいと考えています。



ネットワークの再編とコスト削減をかなえる

ワイヤレスLANで実現するオフィス環境の革新

社内LANをワイヤレスLAN(無線LANともいう)に移行するオフィスが増えている。社員は社内のどこからでも社内LANに接続できて便利だ。一方で管理者にとっては、社員の増加やオフィスのレイアウト変更に伴うLANケーブルの再配線などの手間とコストを削減できる。ただし複数の規格の存在や、情報セキュリティの確保など、導入に際しては考えなければならない点も多い。そこで今回はワイヤレスLANのメリットや、導入時の注意点を見ていこう。

社内のどこからでもLANが利用可能で 管理コストの削減もできる

「ノート型パソコンで、社内のどこでも社内LANに接続できれば」「LANケーブルの追加や再配線が面倒だ」という悩みを抱えている企業は多い。それを解決するのがワイヤレスLANだ。どんなメリットが他にあるのかなど、まずはワイヤレスLANの概略を説明する。

■ワイヤレスで社内LANに接続 速度も一般的な実用に対応

ワイヤレスLANとはパソコンや周辺機器などを、LANケーブルでなくワイヤレス(無線)でLANと接続することだ。ワイヤレス通信には赤外線やレーザーを利用する方法もあるが、現時点では電波を用いる手法が主流になっている。

電波を用いる手法の場合、オフィスにはアクセスポイントを設置する。そして個々のパソコンの側には、ワイヤレスLAN用のネットワークカードを装着する。そのカードとアクセスポイントの間でワイヤレス通信が行われ、社内LANに接続できるようになるのだ。ノート型パソコンの中には、最初からワイヤレス通信の機能を本体に内蔵している機種もあり、この場合はカードの装着が不要だ。

電波の届く距離は規格にもよるが、普通は実質で少なくとも数十m以上。ただし金属や水や人体は電波を通しにくいので、オフィスのレイアウトによっては1フロアに複数のアクセスポイントが必要になる。一つのアクセスポイントを大勢が同時に利用すると通信速度が低下するので、利用人数によってもアクセスポイントの数を増やす必要が生じる。通信できる人数が、たとえば10人までなどに制限されているアクセスポイント製品もある。

通信速度は、主に用いられている規格では遅いもので実質で数Mbps程度、速いものでは数十Mbpsだが、大容量の動画などをやりとりする必要が

ある場合を除いて、一般的なビジネス用途にはほぼ支障がないだろう。

■ケーブルが不要になり便利だが セキュリティには配慮が必要

社内LANをワイヤレスLANに移行した場合、個々のユーザーにとってのメリットと、システム管理者や経営者にとってのメリットの両面がある。個々のユーザーにとってのメリットは、電波が届く範囲内ならオフィスのどこでも社内LANを利用できることだ。会議室や応接室などにLANケーブルが配線されていなくても、ノート型パソコンを持ちこんで社内LANに接続できるようになる。

一方でシステム管理者や経営者にとって最大のメリットは、社員が増えたりオフィスのレイアウトを変更した時、LANケーブルの再配線などの手間が不要な点だろう。そのため、オフィスのレイアウトの自由度も高まる。長期的には社内LANの運用コストを

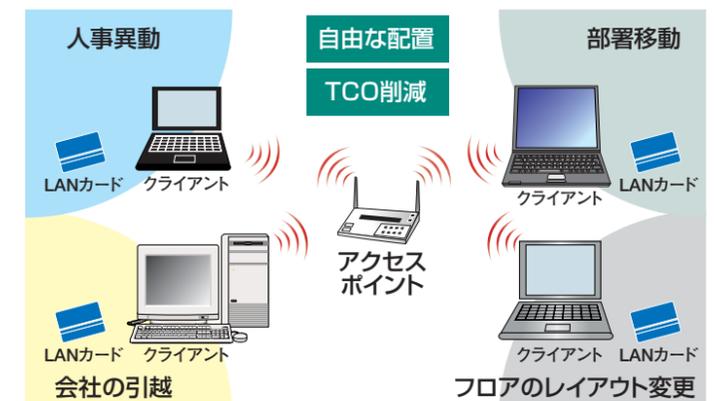
削減することもできる。

その他には工場など、敷地内で社員が移動しながら仕事をする業種でもワイヤレスLANが便利だ。あるいは道路をはさんで向かいあわせのビルにオフィスが分離している場合でも、ワイヤレスLANなら双方を低コストでひとつの社内LANに接続できる。

さらにはパソコンだけでなく、プリンタなどの周辺機器もワイヤレスで社内LANに接続することが可能だ。設置場所の自由度が高まるので、オフィスによっては便利な場合もあるだろう。

携帯電話が普及して電話が無線になり、どこでも通話が可能になった。それと同様にLANのワイヤレス化によっても今後、ネットワーク利用の自由度が高まり、さまざまな新しいメリットが生まれる可能性がある。そこで次章では、電波によるワイヤレスLANの規格の現状と将来像や、セキュリティ確保の手法について紹介していこう。

■ワイヤレスLANで実現する自由なオフィス空間



人事異動、部署の移動からフロアのレイアウト変更、社屋の引越しまで、ワイヤレスLANであれば機器の再設定、ケーブルの再配線などのわずらわしい作業が省ける

ワイヤレスLANを実現するための さまざまな規格を比較・検証

電波によるワイヤレスLANには複数の規格があり、それぞれに長所と短所がある。複数の規格が混在しても、円滑に通信が可能な場合と、不可能な場合がある。そこでまずは現在の規格についてそれぞれの特長と、組み合わせの可否について把握しておこう。その上で今後の普及が予想される規格や技術に関して簡単に展望しておくことにしたい。

■普及しているのは802.11a/b/gで 通信速度に違い

ワイヤレスLANのための規格はIEEE(Institute of Electrical and Electronic Engineers:電気電子学会)のうちIEEE802.11委員会が策定している。ここで策定されたさまざまな規格は、IEEE802.11の後にアルファベット一文字を添えて、たとえばIEEE802.11aなどと呼ばれる。それらのうち、これまで日本で広く用いられてきたのは11a/b/gだ。そこでまず、この3つについて説明しよう。

最初に日本で広く普及したのは11bだ。これは2.4GHz前後の帯域の電波を利用し、通信速度は最大で11Mbpsとされる。帯域とは周波数の範囲を指し、周波数の範囲が広いほど通信速度は速くなる。そこで次により高速な規格が考案された。実際に利用が開始されたのが、11a/gというふたつの規格だ。どちらも通信速度は最大で54Mbpsとされており、一般的なADSLなどと同等以上のプロ

ードバンド並みの速度がある。

11a/gの最大の違いは、11aが5.2GHz前後の帯域の電波を利用するのに対して、11gは11bと同じ2.4GHzの帯域前後だという点だ。2.4GHz前後の帯域の電波は、電子レンジなど他の電気製品も利用している。したがってそれらの電気製品が近くで使われている時は、11b/gの通信が電波の干渉を受け、通信速度が落ちたりする可能性がある。たとえば昼休み前に社員が弁当を温めるためオフィスの電子レンジを使ったら、社内のワイヤレスLANが使えなくなった例があるそうだ。一方、5.2GHz前後の帯域を利用する11aには、電波の干渉がほとんどない。さらに、2005年5月の電波法改正によりこれまで11aが使用していた周波数帯域が広げられ、国際標準と同じ帯域が割り当てられた。広い帯域が利用できることで、利用チャンネルが従来の4チャンネルから8チャンネルになり倍増した。これにより電波干渉が起こりにくくなり、

通信速度に影響を及ぼさない通信が可能になるのだ。

■すべての規格に対応した 製品も登場

11bと11gは同じ2.4GHz前後の帯域を利用するので、11g用の製品は11bでの通信にも対応できる。2001年頃から大都市を中心に街角で、ワイヤレスでインターネットに接続できるサービス空間である「ホットスポット」が各地にできた。その多くは11bを採用していた。11g用のネットワークカードを装着したノート型パソコンは、それらのホットスポットで11bの速度での通信が可能だ。ただしアクセスポイントとネットワークカードのどちらかが11b専用だと、他方が11gに対応していても11bの通信速度でしか通信できない。

11bでのワイヤレスLANが利用されていたオフィスで、11g用の設備を新たに追加で導入すれば、11bと11gの並存が可能だ。一度に全て

■普及している通信規格に対応する アクセスポイント製品例



802.11a/b/gすべてに同時対応する製品のひとつ
[バッファロー-WRR-AM54G54]

11gへ移行するのではなく、一部に11bを残しながら段階的な移行ができる。ただし2.4GHz前後の帯域が速度の遅い11bでの通信に占有されてしまい、11g側も速度が低下してしまう可能性はある。

なお、11a/b/gの全てに対応したアクセスポイントやネットワークカードも最近が増えてきた。そのようなカードをノート型パソコンに装着すれば、汎用性が広がり、どんな通信規格にも対応が可能になる。

■設置業者により セキュリティ対策に違い

ただし11a/b/gに関してIEEEは、最低限の規格しか規定していない。そのためセキュリティ対策などに関しては、個々の導入業者が独自の拡張を施している場合がある。したがって、たとえ製品自体には互換性があるはずでも、異なる拡張が施されたシステムのもとでは利用できないケースも多い。同じオフィスに今までと異なるシステムを追加で導入する場合や、ノート型パソコンを別の場所で使う場合などは、その点に注意が必要だ。

すでに広く普及している11a/b/gの欠点を補う、新たな規格の策定が進められている。それらの中で、すでに部分的な利用が始まっている規格にIEEE802.11iがある。11a/b/gと異なり、この11iは通信技術そのものの規格ではなく、ワイヤレスLANのセキュリティ対策を標準化するための規格だ。現状の11a/b/gにもセキュリ

ティ対策は備えているが、設置業者が独自に追加する例が多かった。この11iでは、ワイヤレスLAN環境が统一的に利用できる十分なセキュリティ対策を策定している。たとえば11iでは、WPA(Wi-Fi Protected Access)という規格が採用されている。これはワイヤレスで通信するデータの暗号化とユーザー認証を行うための規格である。このWPAは、これまでの11a/b/gと組み合わせて、セキュリティを強化するために利用することもできる。このWPAについては後ほど、より詳しく説明することにした。

■BluetoothやWiMAXなど 通信規格は多様化

ワイヤレスLANに利用できる規格は、IEEE802.11委員会が策定しているものだけに限らない。

たとえばBluetoothという規格は、主にパソコンと周辺機器などの間でワイヤレス通信を行うための規格だ。ホットスポットの中には、このBluetoothを採用した例もある。利

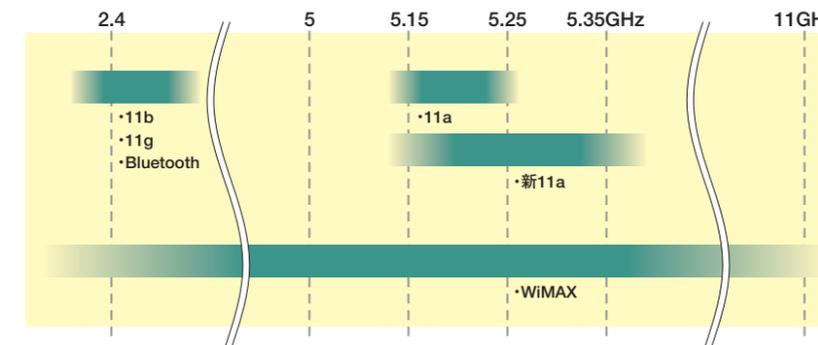
用するのは11b/gなどと同じ、2.4GHz前後の帯域だ。ただし通信速度は11bよりも遅い。

このほか、WiMAX(Worldwide Interoperability for Microwave Access:ワイマックス)というワイヤレス通信の規格は、2~11GHz前後の帯域の電波を用い、通信速度は最大で75Mbpsで通信し将来的には50kmもの距離の通信が可能だとされている。

このWiMAXは2005年の12月から、一部の地域でサービスの提供が始まる予定だ。通信可能な距離が10kmと長いので、ワイヤレスでインターネットに接続するため利用される可能性も高い。またワイヤレスLANの構築に利用することも可能なのである。

これらの通信規格は、どれかひとつが普及するのか、それとも使い分けがされるのかなどの予測が難しいが、ワイヤレスLANのためのソリューションは今後も一層、進化していくことは間違いない。

■各規格が使用する周波数帯域



使用する周波数の帯域が広いほど通信速度は速く、かつ電波の干渉が起こりにくい

情報セキュリティに配慮した 安全なソリューションの導入を

ワイヤレスLANは無線だけに、そのままでは部外者が接続できてしまう。それを防ぐために以前からMACアドレス、SS-ID秘匿、WEPなどのセキュリティ手法が採られてきたが、これらだけでは十分とは言えない。そこで最近ではWPAやEAP、RADIUSサーバなどの組み合わせによるセキュリティ対策が普及しているため、ワイヤレスLANを構築する際は、ぜひとも導入を検討してほしい。

■どこでも接続できるだけに セキュリティ対策が不可欠

これまで出先で社内LANやインターネットへ接続するには、携帯電話やPHSを利用する機会が多かった。ただしこの手法はデータ通信速度が遅く、大容量のデータは送受信しにくいなど、利用の仕方が制約される。

だが通信速度の速いWiMAXなどが普及し、携帯電話やPHS並みに携帯端末や基地局が増えれば「どこでも高速で社内LAN接続、どこでもブロードバンド・インターネット」が実現するのだ。そうなれば出先でのビジネスの仕方が、大きく塗り変えられるだろう。

ただし社内と出先のどちらで利用する場合にしても、ワイヤレス通信には情報セキュリティの問題は切り離せない。そこでこれから、ワイヤレスLANのセキュリティ面について考えてみよう。

■オフィスの近くにいる 部外者が利用する可能性

これまでのワイヤレスLANは、おおよそアクセスポイントから数十m以内の範囲にいる人が利用できるようになっている。したがってビルと同じ階や上下の階に別の会社が入っている場合、その会社の人も社内LANに接続できてしまう可能性があるのだ。隣のビルとの距離が近い場合、隣のビルの人が接続できてしまう可能性もある。

ワイヤレスLANの電波は上下方向

には伝達距離が短い、それでもビルの数階分の高さぐらいは届いてしまう。オフィスフロアがビルの2,3階までの高さにある場合、屋外の路上などにいる人が、社内LANに接続できてしまう可能性もある。

実際に「近所の人がワイヤレスLANを導入したら、その電波が利用できて無料でインターネットへ接続できてしまった」という事例は多い。

インターネットへの「タダ乗り」では実害は少ないが、社内LANのデータを盗み見られたり、システムやデータを破壊されるようなことになれば深刻な事態だ。さらには部外者があなたの会社のLANを「踏み台」として、インターネット経由で別の会社のシステムに不正アクセスする可能性もある。この場合、踏み台として利用された会社も責任を問われかねない。

このようにワイヤレスLANはアクセスの自由度が高い分、有線のLAN以上にセキュリティへの配慮が必要になる。

■以前はMACアドレスと SS-ID秘匿、WEPで対応

かつてワイヤレスLANではセキュリティ対策のためMACアドレス、SS-ID秘匿、WEPという3つの手法が用いられてきた。

このうちMAC(Media Access Control)アドレスは、LANに参加する全ての機器に割り振られる番号を指す。これを事前に登録しておき、それ以外のパソコンなどはLANに接続

できないように設定することができる。ただしワイヤレスLANの場合、MACアドレスのデータがワイヤレスで送受信されている。それを部外者が受信し、LANに参加しているパソコンのMACアドレスを偽称してLANに接続することは可能だ。

次のSS-ID(Service Set Identify)もしくはESS-ID(Extended Service Set Identifier)は、パソコン側からの問い合わせに対してアクセスポイントが「ここに何々という名前のアクセスポイントがある」と無線電波で知らせる機能だ。それぞれのパソコンは、その情報を得て近くのアクセスポイントに接続を行う。この電波を部外者が受信すると、どういった名前のアクセスポイントがあるのかわかってしまうので、部外者にはSS-IDやESS-IDを送らないように設定することは可能だ。

3つ目のWEP(Wired Equivaleant Privacy)は、ワイヤレスLANで送受信するデータを暗号化する仕組みだ。現状802.11bのセキュリティシステムとして採用されている。しかしWEPは暗号化の仕組みが簡単な上、暗号化に使われる「鍵」が必ずしも短時間で変更されるとは限らないため、最近の解読技術に対しては脆弱性が指摘されている。

このように、さまざまな手法でセキュリティを確保しようとしているが、企業の情報漏えい対策としては、さらに高いセキュリティを求める必要があるだろう。

■802.11iでユーザー認証と データの暗号化を強化

このような問題について、それぞれの業者が独自のセキュリティ対策を追加する機会が多い。これに対して、統一的なセキュリティ対策を施しているのがIEEE802.11iだ。この11iに含まれるセキュリティ対策は、すでに多くの業者が実際に採用している。

11iにおいては、前章でも触れたWPAという仕組みが中核を担う。とりわけ企業で用いる場合は、これに認証サーバが組み合わされる。これらによってユーザー認証と、送受信するデータの暗号化が行われるのだ。

このうちデータの暗号化の面では、暗号化のための「鍵」を一定時間ごとに変化させるというものだ。たとえ通信中であっても、一定の時間が経つと「鍵」が変化する。したがって仮に不正アクセスした部外者が「鍵」を解読したとしても、一定の時間が経つと「鍵」が変わ

ってしまうので、それ以降の通信に関しては内容を知ることができない。WEPの暗号化方式のように「いったん『鍵』を解読されてしまうと、その後の通信は盗聴され放題になる可能性がある」という心配はなくなるわけだ。

もう一方のユーザー認証の面では、WPAはEAP(Extensible Authentication Protocol)という仕組みを採用している。WEPはユーザーごとに認証する仕組みを備えていないので、個々のユーザーIDやパスワードの管理は別の仕組みに頼らざるを得なかった。これに対してEAPでは、認証サーバによるユーザーIDとパスワードの一元的な認証を行う。このEAPは、一般のインターネット利用で、プロバイダに接続してきたユーザーを認証するためにも用いられているものである。

EAPでのユーザー認証には、RADIUS(Remote Authentication Dial-In

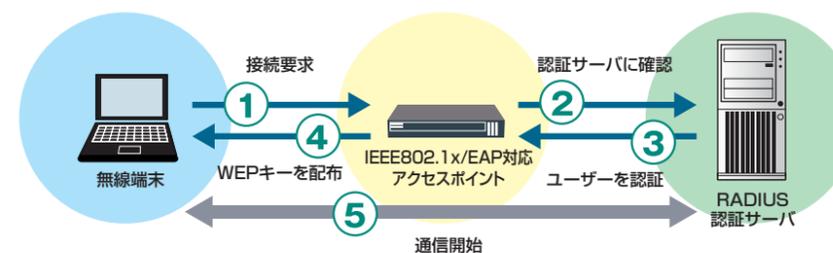
User Service:「ラディウス」)サーバが一般的に利用される。これは米リビングストーン社が開発した、ユーザー認証のシステム用サーバだ。ただし小規模な事業所や一般の家庭では、RADIUSサーバの導入までは困難な場合もあるだろう。その場合、WPAではアクセスポイントにユーザーとパスワードの認証まで行わせる手法も用意されている。

■セキュリティの高いシステムを 企業の規模に応じてご提案

ワイヤレスLANはセキュリティ対策さえ十分に施せば、とても便利に利用できる。セキュリティに対応したシステムを構築すれば、社員の増加や異動、フロア間の部署移動から事務所の引越しまで、将来的なシステムの変更にも柔軟に対応できる。長期的に見ればシステム管理者が行う時間的手間とコストなどトータルな運用コストの削減を可能にするはずだ。そのためには最新の技術動向や導入にきちんと対応している業者を選ぶことが大切だろう。

大塚商会では、IEEE802.11iのセキュリティ対策を取り入れた最適なシステムソリューションを提供している。それぞれの企業の規模に応じたシステムをご提案しているので、社内組織の変更や、事務所フロアの移動を計画、予定される際には、どうかお気軽にご相談いただきたい。

■RADIUSサーバによるEAPでのユーザー認証



- ・ユーザーごとに認証を行いアクセス制御するため、高いセキュリティを確保できる
- ・ユーザー単位でのWEPキー(暗号鍵)の配信、自動更新により、WEPキー解読の危険性を回避できる
- ・ユーザー管理はRADIUSサーバで一括集中管理することができ、運用管理工数を軽減できる

導入・運用が手間なく簡単に行えるHAクラスタソフト 『SteelEye LifeKeeper for Linux』

ミッションクリティカルな基幹系システムが、高価なUNIXから安価なLinux環境へ大きくシフトしている中で、高可用性を実現するHA(High Availability)クラスタソフトに対するニーズが急増している。そこで、Linux市場で高い評価を得ているHAクラスタソフト『SteelEye LifeKeeper for Linux』(以下LifeKeeper)について詳しく紹介したい。

■前年比220%の伸長を誇る 好評のHAクラスタソフト

Linuxは、Webサーバやファイルサーバが中心だったが、ここ数年、『Red Hat Enterprise Linux』がビジネス市場に浸透してきたことから、ミッションクリティカルな基幹系システムにもLinuxを導入する企業が増えてきた。これに伴い、HAクラスタに対するニーズが急速に高まっている。

HAクラスタとは、複数のサーバを冗長化させることにより、システムの停止時間を最小限に抑え、業務の可用性を向上させるクラスタシステムのことである。単純に言えば、同じサーバを2台設置しておいて、1台がダウンしたらもう一台がタスクを引き継ぐ仕組みだ。これにより、システムを継続的に運用できるようになる。

現在、Linux上で利用できるHAクラスタソフトにはさまざまな製品があるが、国内市場でトップシェアに迫る勢いで好調な売上を示しているのが、HAクラスタソフト『LifeKeeper』(開発・販売元:米国SteelEye Technology社)である。『LifeKeeper』は、2001年からノーザンライツコンピュータ(2002年にテンアートと合併)によって国内市場で販売が開始された。その当初から大塚商会は協業して販売活動を展開しており、その後もテンアートと密接な連携を図り、積極的な販売展開を行っている。大塚商会における『LifeKeeper』の今年上期の売上は、前年同期比220%という高い伸びを示している。『LifeKeeper』を導入するエンドユーザーの業種や規模は多種多様だが、ここ1、2年はOracle(Linux版)などデータベースをHAクラスタ化する際に導入するケースが多い。金融系の基幹系システムなどに採用されるなど、その信頼性は市場でも高く評価されている。

■リカバリーキットによって HAクラスタ化を容易に実現

『LifeKeeper』の最大の魅力は、オープンソースや商用製品を含めた主要なデータベースや業務アプリケーションに対応したARK(アプリケーション・リカバリー・キット)が用意されていることである。これを活用することにより、

データベースや各種業務アプリケーションサーバのHA化が、スクリプトレスで簡単に行えるようになり、HAクラスタシステムを構築する際の導入コストや開発工数を大幅に削減することができる。そのため、エンドユーザはもちろんのこと、HAクラスタシステムの構築を手がけるSlerにとっても大きなメリットとなる。

たとえば、データベースであれば、『DB2』『informix』『MySQL』『Oracle』『PostgreSQL』『SyBase』のARKがすでに用意されている。

そのうえ、ARKに未対応のアプリケーションについても、『LifeKeeper Generic ARK』を使用することで、起動/停止/監視/再起動の4つのスクリプトを作成するだけで簡単にHA化することができる。API(Application Program Interface)などの専門的な知識は必要ない。そのため、『LifeKeeper』は、一度導入したSlerからのリピート率が極めて高い。それだけ、『LifeKeeper』が扱いやすいHAクラスタソフトであることを物語っている。

他社のHAクラスタソフトの多くは、専門知識がないとシステム化することが難しいため、自社のSEを使ってシステムを作り込まなければならない。その結果、開発コストが余分にかかったり、障害発生時の対処に時間がかかってしまう。その点、『LifeKeeper』は、余分な開発コストをかけることなく、HAクラスタシステムを簡単に構築できるのだ。その意味では、ビジネスパートナーにとって、お客様に導入提案がしやすい商材といえるだろう。

■年間稼働率99.99%という 高信頼性を低コストで実現

『LifeKeeper』は、年間稼働率99.99%、年間わずか53分の停止時間というエンタープライズレベルの高信頼性を実現していることも大きな魅力だ。そのうえ、GUIによる直感的な操作性と視認性により、オペレータによる人的ミスを大幅に削減できる仕組みになっている。万一、システムにトラブルが発生した場合は、ハードウェアの問題なのかソフトウェアの問題なのかを容易に推定できるため、ベンダーに問い合わせをする際の障害の切り分け作業が、迅速に行える仕組みにもなっている。そのため、

運用サポートも手間がかからずスムーズに行えるのだ。また、最大32ノードまでのクラスタ構成をサポートするなど、UNIXのシステムと比べても遜色ない冗長性を実現することを可能にしている。

このように『LifeKeeper』は、機能面や性能面においても高いパフォーマンスを実現している。そのため、24時間365日システムダウンすることが許されないミッションクリティカルな用途において威力を発揮する。特に現在は、基幹系システムにおいて、高価な商用UNIXから安価なオープンソースをベースにしたLinux環境へ移行するケースが増えている。その意味では、信頼性の高いHAクラスタを低コストで実現する『LifeKeeper』に対する期待は、ますます高まっている。

■テンアートとの協業で 万全なサポート体制を確立

『LifeKeeper』にはSteelEye Technology社が提供する年間サポートプログラムが初年度必須として提供されるが、これはすべて英語による対応となる。そこで、テンアートでは、『LifeKeeper』の購入ユーザーや販売パートナー向けの日本語による技術サポートサービスを提供している。日本語で質問すれば、テンアートがSteelEye Technology社に問い合わせを行い、回答するので安心して利用できる。

また、大塚商会では『LifeKeeper』のシステム構築から運用サポートまでを、ワンストップで提供できる体制を整えている。大塚商会が窓口となって『LifeKeeper』に関するあらゆる問い合わせに対応するが、大塚商会だけで解決できない場合でも、テンアートがバックサポートする

体制を整えているので、大塚商会BP事業部のビジネスパートナーは、『LifeKeeper』を安心してお客様に提供することができる。

こうしたサポート体制を構築できるのは、大塚商会とテンアートがグループ会社として強固な協業体制を確立しているからだ。大塚商会では、テンアート製品の勉強会を定期的に行っており、そこで技術的なノウハウを身に付けている。また、ビジネスパートナーから要請があれば、テンアートと連携してパートナー向けの勉強会も随時行っている。さらに、テンアートと共同で『LifeKeeper』に関するセミナーなども開催している。当然のことながら、大塚商会のビジネスパートナーと共同でセミナーを開催することも可能だ。大塚商会、テンアートとビジネスパートナーの3社が一体となってお客様に『LifeKeeper』によるHAクラスタシステムの販売活動を展開することができる。

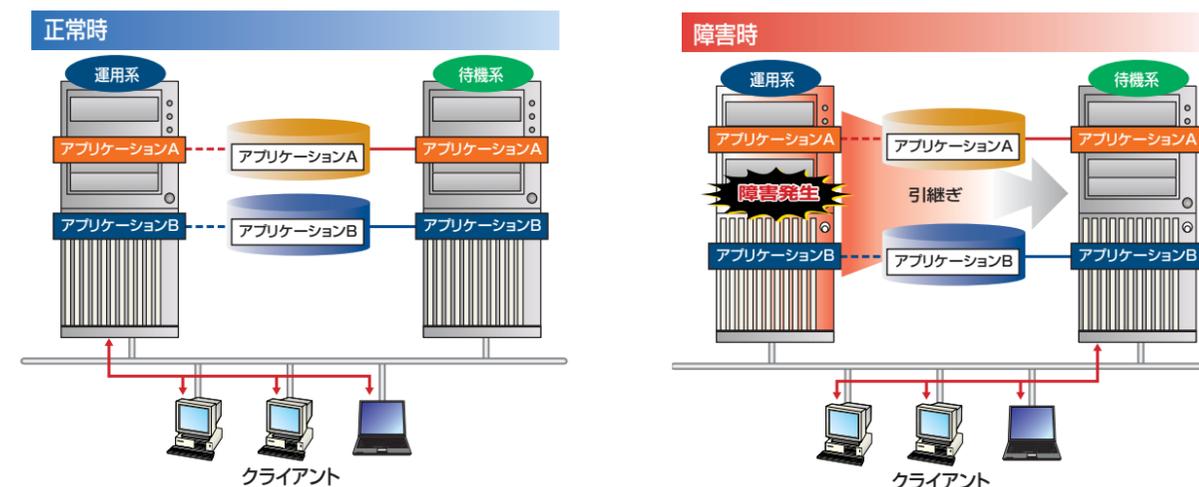
特にここ数年は、Linux環境におけるHAクラスタシステムに対するニーズが高まっているので、その意味では、ビジネスパートナーにとっては大きなビジネスチャンスが広がっている。その重要な武器として、『LifeKeeper』をぜひ有効活用していただきたい。

●年間サポートの概要

| | |
|--------|--|
| 受付時間 | 平日 9:00~17:30 (土日祝祭日、年末年始を除く) |
| 対応件数 | 無制限 |
| 有効期間 | 1年間 |
| 価格 | 年間サポートサポートプログラムに含まれており、追加費用は発生しない |
| その他の特典 | 年間サポート有効期間中におけるバージョンアップ時のアップデート製品の無償提供 他 |

テンアートで『LifeKeeper for Linux』を購入すると、メールによる日本語での技術サポートが提供される。

●99.99%のシステム稼働時間を実現する『LifeKeeper』のHAクラスタシステム



HAクラスタを構成する際に、共有ストレージなどを利用する方法もある。またこの他にネットワークRAIDによるデータミラーで安価に構築することもできる

通常の運用に利用しているサーバに問題が起きれば、即時に待機しているサーバがタスクを引き継ぐので、ユーザー側への影響は最小限に食い止められる

Linuxサーバ市場で圧倒的なシェアを誇る バックアップソフト『NetVault』

■Linuxサーバ環境における デファクトスタンダード

Linux市場が企業の基幹系システムや地方自治体、学校などへ大きく広がる中で、Linuxのサーバ環境におけるバックアップソフトの需要も急増している。現在、Linuxサーバ市場におけるバックアップソフトのデファクトスタンダードとして位置づけられているのが『NetVault』（開発・販売元：バックボーン・ソフトウェア）である。Linuxの国内市場におけるシェアは76.8%（出典：テクノシステムリサーチ「2004年版ストレージソフトウェア市場のマーケティング分析」という圧倒的な実績を誇っている。その大きな要因は、『Red Hat』や『Miracle Linux』、『Turbolinux』など主要なディストリビューションの検証をいち早く行い、国内市場に最適な形で対応したからだ。最近注目されているLinux64ビット環境に対応しているのも『NetVault』だけである。同様に、『PostgreSQL』、『Oracle(Linux版)』、『Notes(Linux版)』、『Sybase(Linux版)』など、バックアップソフトの中で『NetVault』だけが、標準で対応しているアプリケーションをもつことも大きな強みとなっている。

■Linuxに特化する一方で OSが混在する環境にも対応

『NetVault』のもうひとつの強みは、Linuxのサーバ環境に特化する一方で、Windowsなど他のOSにも柔軟に対応していることだ。これにより、複数のOSが混在するシステム環境で、バックアップを統合管理できるメリットがある。たとえば、従来は、SolarisなどのOSに応じた専用のバックアップサーバをそれぞれ導入しなければならなかったが、『NetVault』を導入すれば、1台のバックアップサーバで集中管理できるようになる。そのため、バックアップに要していた導入・運用コストを大幅に軽減できる。

また、『NetVault』はテープ装置だけでなく、ハードディスクに直接バックアップを取ることができるので、比較的安価に入手できる外付けのハードディスクでバックアップを取るようにすれば、トータルコストも軽減できる。

■統合バックアップにも対応

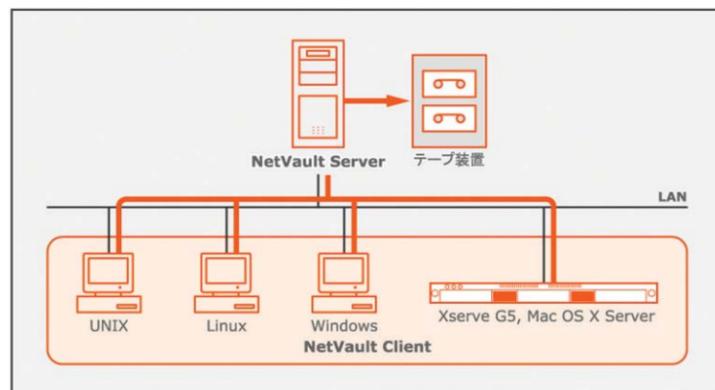
機能面においては、フルバックアップと差分バックアップの両方に対応している。さらに前回のフルバックアップに差分バックアップを統合する機能があるので、最初にフルバックアップを取れば、次からは更新されたデータのみを送りで済み、バックアップ対象マシンのCPUを専有する時間が短くなる。そのため、本来の業務により多くの時間を費やすことが可能になる。バックアップソフトの多くは、テープ装置に書き込むときだけ暗号化されるが、『NetVault』は、ネットワーク上も暗号化された状態で送られるので、セキュリティを強化できるメリットもある。また、『NetVault』のBasic基本パッケージは、標準価格15万円と比較的リーズナブルだ。

大塚商会では2005年11月からトータルαの保守サービスメニューに『NetVault』を新たに加えた。これにより、Linuxの導入からバックアップ環境の構築・保守までワンストップで提供できる体制を整えている。これを機に、ビジネスパートナーの皆様も、Linux環境におけるバックアップビジネスを積極的に展開してみたいかがだろうか。『NetVault』は、HAクラスソフト『LifeKeeper』のARKも用意されているので、両者を連携したソリューションビジネスを展開することも可能である。



BakBone社ウェブサイト
<http://www.bakbone.co.jp/products/netvault.html>

●システム構成図



クライアントにさまざまなOSが混在するシステム環境でも、1台のサーバでバックアップ/リストアが集中管理できる。今日の多様化するシステム環境や、増大し続けるストレージに対応するには不可欠なバックアップソリューションになりつつある。

業務改革・改善のための

IT活用とは

第4回

データこそが個人にとってもビジネスにとっても資産

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られるのか。そうした視点から、IT活用について考えていく。今回はデータ管理について考察する。

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年以降、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活用の成果は
すべてデータに残る

IT活用にとって何よりも重要なもの。それは、日々の仕事を通して創り出されたデータにある。たとえば、筆者にとっての最大のデータ資産は、記事やコラムなどの原稿になる。そのデータは、テキスト形式で保存して、仕事場では常に二台のハードディスクに保存するようにしている。もしも、外出先で取材したり執筆した原稿があれば、それは電子メールを使って自分宛に送信しておく。そうすることで、データはメールサーバにもバックアップされ、ノートPCをいちいち開かなくても、作業場のデスクトップPCですぐに使えるようになる。ちなみに、メールサーバはLinuxのsendmailを利用して、事務所でオリジナルのサーバを稼働させている。つまり、ハードもOSも違うものによって、バックアップの安全性を高めようとしているのだ。これだけ嚴重にバックアップをとる理由は、過去に大切なデータを失いかけた経験があるからだ。OSやアプリケーション

は、マスターCD-ROMさえあれば、いつでも元に戻せるが、データというオリジナルの資産は、バックアップがなければ復元できない。いつかはPCが壊れるという事実を考えると、日ごろから使っているノートPCだけにデータを蓄積していると、ある日突然に電源が入らなくなって、それまでのデータがすべて失われる、という悲劇に襲われる危険すらあるのだ。

復旧が困難な
個人データの数々

実際に日ごろ使っているノートPCが壊れてしまったとしたら、どのようなビジネスの停滞が起こるのだろうか。まず考えられるのは、インターネットや電子メールが使用できなくなることだ。インターネットだけならばまだしも、電子メールが使えなくなるということは、これだけ発展してきたネット社会においては、致命的なダメージだ。取引先との電子メールが1日2日と遅れていけば、それだけで取引先から信用を失い、ビジネスの損失になるかもしれない。

次に、見積書や企画書に提案書といったデータの損失だ。現在では、多くの人がワープロ感覚でノートPCを使っているため、日々のビジネスでやり取りされているドキュメントの多くが、ノートPCの中のハードディスクに保管されている。そのデータが使えなくなれば、それだけでビジネスは止まってしまう。特に、個人で作ったデータの多くは、その人の経験や知識が凝縮されているので、容易に他から持ってくるというわけにもいかない。

さらに厄介な損失は、グループウェアなどで利用している設定情報だ。クライアント/サーバ型のグループウェアでは、個人ごとの設定はPCに保存されている。そのため、クライアントPCが壊れてしまえば、それまでの設定をすべて最初から行うことになる。また、独自のカスタマイズなどを行っていれば、思い出して再設定するしかない。こうしたトラブルに対して、万全な備えをするためには、最終的にはバックアップを定期的かつ継続的にとっておくしかない。

最も確実な方法は
PCの多重化

一口にバックアップといっても、その方法はさまざま、大きく3通りのバックアップ方法を提案することはできる。そこで、まず手始めに最も安全で確実かつ迅速な方法から紹介しよう。それが、PCの多重化だ。

企業系サーバ環境において、ストレージやサーバの多重化というのは、よく使われる技術だ。2台以上のハードウェアを並列に実行し、データを常に連動させておくことによって、1台が壊れてももう1台が稼働する。1台よりも2台にすることで、耐障害性を高めようとする安全策が、多重化技術になる。もっとも、クライアントPCにおいて「これが確実だ」という多重化技術はない。あるとすれば、BIOSが多重化されているとか、本体ケースの電源が二重になっているとか、ハードディスクをミラーリングしている、といった多重化になる。しかし、筆者の提唱する多重化とは、ハードウェアの高度な技術ではなくて、単純に2台以上のPCを並行して使うことだ。「職場のデスクトップPC」と「持ち歩き用のノートPC」という関係や、「会社のPC」と「自宅のPC」でもいい。複数台のPCを使うことによって、データの集中化を防ぐ効果が期待できる。2台以上を使い分けられるようになれば、当然のことながらデータも多重化されるようになる。確かに、複数台のPCで多重化したデータを使おうとすれば、ファイルの世代管理が煩雑になり、手間がかかると思われるかもしれない。しかし、その手間が自然とデータをバックアップする行為へとつながっていくのだ。もう少し賢明になれば、ファイル共有サーバやUSBメモリなどを使って、マスターデータを1箇所に集め、個々のPCではそのコピーを編集するようになるかもしれない。

さらに、PCを多重化しておけば、もしもどちらか一方がクラッシュしても、ビジネスが停滞することはない。日々のトラブルに備えるという意味において、毎日使うPCの多重化は、とても効果のある対策といえる。

メディアへのコピーと
全社規模での自動バックアップ

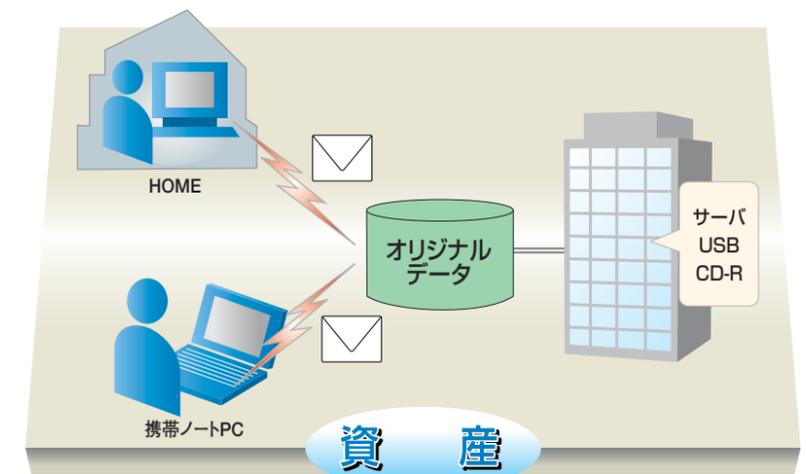
残る2つの方法のうち、ひとつは外部メディアへのコピーになる。個人であれば、CD-RやDVD-Rへのコピーが、便利で確実な方法といえるだろう。ただ、画像データのような大きなものでなければ、わざわざCD-Rにコピーするほどのことはないと思いがちだ。そこで現実的な対策としては、CD-RやDVD-Rを月に1回利用して、その間は更新したファイルだけをUSBメモリなどにコピーしておく、安全性と利便性を両立できる。重要な点は、毎日作業することと、バックアップしたデータをすぐに使える状態にしておくことにある。ちなみに、バックアップ専用ツールの中には、独自の形式で保存するものがある。そうしたツールを使ってしまうと、復元するのが面倒になるため、仕事を止めてしまう心配があるのだ。

そうはいつでも、CD-RやUSBメモ

りに定期的にバックアップをとることは、日々の仕事に追われている身にとっては難しい。そこで第三の方法が、ツールを活用した自動バックアップとなる。組織的に運用している場合には、集中制御型のクライアント用バックアップツールを利用する方法がある。また、個人であれば単純な自動バックアップツールを使う方法もある。いずれにしても、ITの力を借りてバックアップを自動化すれば、うっかり忘れてしまう心配もなくなる。

バックアップという作業は、単純なようで奥が深い。個人で利用しているPCであっても、その中に保存されたデータは、その人の創作物でありオリジナルだ。それだけに、失われてしまえば大なり小なりの損失になる。その損失を防ぐためには、とにかくふたつ以上のコピーを作っておくしかない。どのような方法であれ、大切なことは「常に」行う心がけにある。個人のデータであっても、ビジネスに関するものであれば、それは会社の資産でもある。したがって、ビジネスに関する個人のPCに入っているデータは、個人の責任というよりは、会社の情報部門の取り組みとして、安全で確実なバックアップ環境を整備することも、今後はより重要になってくるだろう。

■データ多重化のすすめ



売れるショップに売れる人

第4回

交渉に大切な5つのポイント

島川 言成 氏

ビジネスシーンに交渉はつきものです。筆者が量販店でマネージャーをしていたとき、部下のSくんから、「お客様とお話しするのが苦手なんです、どうすれば良いでしょうか？」と相談されました。真剣に悩んでの質問であることは、相手の目を見ればわかりました。この問題の解答を出すことができなくて、営業の現場を去っていく若者が結構いるんですね。販売の現場で相手とお話しすることに苦手意識を抱いていれば、売れるモノも、売れなくなります。筆者はどのように応えたのでしょうか？

「Sくんの言葉は、自分で分かっているように、確かに滑らかじゃないけど、真面目に説明しようとする好感度が高いと保証するよ。自分はお客様に真面目に商品を説明させていただく、という意識を忘れなければ、きっと多くのお得意さんをつくれる店員になれると思うね」筆者の答えはコレでした。言葉遣いが上手になれるノウハウを説明したわけではありません。相談相手の人格を褒めたただけでしたが、それからSくんの接客態度が変わりました。成果よりも自分を売ることを優先するようになりました。朴訥とした説明にシビレをさせ、何人かのお客様を逃しはしましたが、そんな時、筆者は「プロ野球の一流打者だって7割は失敗する」とSくんを激励したものです。

販売経験の浅い若者を部下に持った場合、怖いのが「没交渉」型の人間を作ることです。過剰なノルマを与えたり、コミュニケーションが不足がちな組織が、そうした人間を形成する傾向にあります。

筆者は、毎週一回、ゲームクリエイターを目指す専門学校の生徒たちに講義をしています。生徒にC言語やJava言語を理解させるわけではありません。学校長から「最近の生徒は、技術を持っているのに、就職面接で落とされてくる人が目立ちます。人前で話すことを恥ずかしがらないようにして頂けませんか？」と依頼されたので、そのための講義をしています。

講義のポイントは5つです。筆者が販売の現場から会得したことですが、総合職から技術職まで役立つのではないかと考え、提案させていただきまます。

ポイント1:相手の理解を意識して話しているか？

自分が理解できているから、相手も理解できているという考え方は危険です。技術職の人に多いのが、専門用語を多用した話し方をすることです。また外国語に長けた人も、カタカナ語の多用にご注意を。相手は自分とは違うのです。

ポイント2:相手の顔つきや身振りを観察しながら話しているか？

一方的に話す癖のある人は、相手の表情など微塵も意識しません。シナリオを棒読みする役者は、販売の現場では通用しません。相手の顔つきや身振りを冷静に観察する余裕が、「ここは話題を変えたほうがいいな」と気づかせます。

ポイント3:過剰な「真剣さ」は不気味に見られる

真剣な態度も人にヨリケリです。さきほどのSくんのような朴訥なタイプの真剣な接客態度は効果的でも、バッテリー消耗時間などのような使用状態によっては結果が異なることを、論理的・学術的に追求する説明は、相手からは不気味に見えるときがあります。

ポイント4:譲歩から進むビジネスもある

組織には立場に応じた規律や権限があります。どんなビジネスも原価割れを嫌いますが、モノの価値は時系列的に下降線をたどる傾向が強いはず。「それは許されておりません」と突っぱねるか、「上司に相談してみます」と応じるかで、ビジネスチャンスの範囲が変化します。

ポイント5:納得できたら諦めよう

プロ野球の一流打者でも7割は失敗しますが、本当の一流打者は失敗から学ぶそうです。成約率の高い販売員に共通しているのが、やれることをすべてやったのに、相手の同意を得られなかったのだから、潔く諦めようと割り切れることです。割り切れない人はストレスを蓄積します。

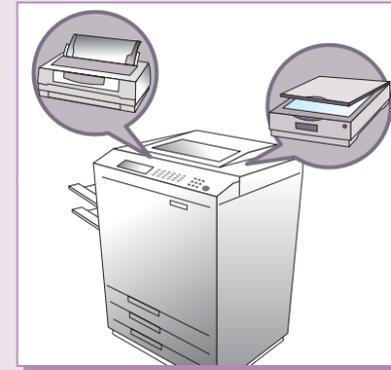
このようなことは日常的にあります。コミュニケーションは、一方的なものでないことを心掛けていきたいものです。



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。

複合機を巡る インクジェットプリンタ市場の争いが激化



第4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、執筆活動を続ける。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。

それによる新たな利用提案にも、各社は余念がない。

こうした複合機を巡る熾烈なメーカー間競争の一方で、実はもうひとつ、今年の商戦で見逃せないポイントがある。それは、プリンタ陣営が狙う『おうちプリント』と、フィルムメーカーが推進する『お店プリント』との争いである。

デジタルカメラの浸透と、現像写真と同等の画質を実現するプリンタの普及によって、家庭で写真プリントをするといった使い方が広がってきているのは周知の通りだ。これに対抗してフィルムメーカーは、デジカメで撮影した写真も写真店でプリントしてもらう『お店プリント』の提案に力を注いでいる。

富士写真フィルムの「カンタン、キレイ、色あせない」のキャッチフレーズは、まさにお店プリントの優位性を訴えたものであり、お茶の間にも広く浸透している。実際、キヤノン、エプソンの両社が、ユーザーに対してそれぞれアンケートを行った結果、デジカメ画像をお店プリントに出す理由として、お店プリントの方が「きれい」、「長期保存に適している」という声が多かったという。

だが、プリンタメーカー各社は、これに対して強く反論している。例えば、キヤノンは、「1ピコリットル、9600dpiという高精細化によって、お店プリントと差がないレベルにまで到達している。また、長期保存性という点でも、ChromaLife 100という当社

技術によって、お店プリントを上回るレベルにまで到達している」と語る。また、エプソンでも「新製品では、エプソンカラーと呼ばれる技術を実現したことで、耐オゾン性で30年以上、耐光性で80年以上を達成しており、お店プリントに比べても、品質、長期保存で引けをとらない」と胸を張るのだ。

実は、この熾烈な争いが激化する背景に、複合機の出荷比率の拡大という要素が見逃せない。かつてのプリンタ複合機といえば、エンジンなどは一世代前の技術が使用され、単機能機に比べて印字品質が悪いという印象が強かった。しかし、昨年投入されている複合機は、最先端の画像エンジンが採用され、写真画質に関する技術も以前とは比べものにならないほど進化している。また、スキャナ機能やフィルムスキャン機能によって、過去に撮影した写真の焼き増しも、複合機によって簡単にできるようになった。いわば、おうちプリントを加速する環境が、複合機によって作り出されているというわけだ。

プリンタメーカー各社のキャッチフレーズは、「プリンタまかせで、写真がキレイ」(エプソン)、「デジカメプリントでお悩みの皆様へ、もう迷う事はありません」(キヤノン)。いずれも、お店プリントへの対抗を強く意識したものだ。

複合機の投入は、おうちプリントの利用を促進するキラーデバイスともいえる。だからこそ、各プリンタメーカーも力を注いでいるのである。

第16回 トレンドマイクロ株式会社

ライセンスを利用して割安に導入し スパイウェアとネットワークウイルスの脅威に対応

「ウイルスバスター コーポレートエディション」+「トレンドマイクロ ダメージクリーンナップサービス」
「Trend Micro Network VirusWall 1200/2500」

企業の情報システムにおいて必要なセキュリティソリューションは、いまやインターネットやメールからのウイルス感染を防御するだけではない。情報漏えいを引き起こすスパイウェアや、ネットワークウイルスなど、さまざまな脅威からネットワークを守らなければならない。トレンドマイクロ株式会社では、ネットワークの脅威から企業の情報システムを守るさまざまなセキュリティソリューションを提供している。また、企業規模に応じて導入しやすい、ライセンス数に応じたディスカウント制も用意している。

凶悪化するネットワークの脅威に対抗するさまざまなソリューションを提供

個人情報保護法の全面施行や不正プログラムによるオンラインバンクの不正預金引き出し事件などを背景に、多くの企業はスパイウェアによる情報漏えいやウイルス感染を防止する対策を、重要課題として検討している。いまやほとんどの企業はウイルス対策を講じているが、最近では企業の重要なデータを漏えいする脅威のひとつである、スパイウェア対策の取り組みが重要課題とされている。また従来のファイル型ウイルス対策に加えて、大規模感染を引き起こすネットワークウイルスへの対策も課題となっている。IT管理者には企業のネットワークを守るためのウイルスの予防や感染拡大の防止、OSの脆弱性、スパイウェアによる情報漏えいの防止などの対策を講じることが必須となっている。

マルチレイヤにおけるセキュリティ対策

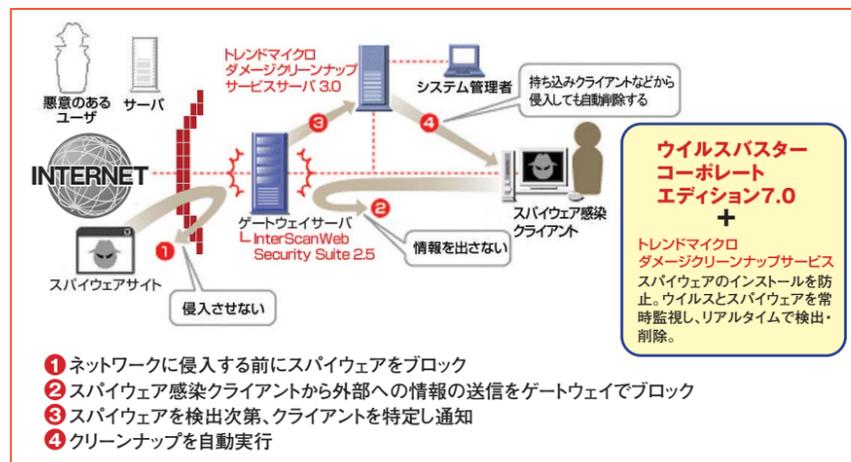
トレンドマイクロでは、インターネットの出入り口であるゲートウェイやクライアントなどの各レイヤにおけるセキュリティ対策製品を販売している。今回、スパイウェア対策として紹介するのが「ウイルスバスター コーポレートエディション(以下ウイルスバスター Corp.)」である。

企業向けクライアント用総合ウイルス対策ソフト「ウイルスバスター Corp.」は、ウイルス対策はもちろん、アドウェアやキーロガーなどの悪質なスパイウェア対策が可能だ。スパイウェアのリアルタイム検索/削除機能をはじめ、パーソナルファイアウォール機能を装備してネットワークウイルスや不正侵入を阻止するなど、さまざまなネットワークの脅威に対応できるオールインワンのパッケージだ。
「ウイルスバスター Corp.」は、社内クライアントのセキュリティ対策状況をWebベースの管理コンソールから一元管理でき、各クライアントへアップデートファイルの配信、クライアントでの設定変更を制限することができる。企業内のウイルス対策を徹底し、IT管理者の負荷を軽減した効率の良いシステム運用が可能となる。

ダメージクリーンナップサービスでウイルスやスパイウェアの駆除と復旧を自動化

ウイルスやスパイウェア対策においてもっとも時間とコストがかかるのが、感染したクライアントの復旧作業だが、「ウイルスバスター Corp.」に「トレンドマイクロ ダメージクリーンナップサービス(以下DCS)」をオプションとして導入することにより、スパイウェアの自動削除/システムの自動修復、ウイルス感染の自動復旧まで行うことが可能になる。
「DCS」を導入する上で、新たなハードウェア等の追加投資は必要ない。「ウイルスバスター Corp.」の管理コンソールで、コードを入力するだけで利用することが可能となる。

◆複数のトレンドマイクロ製品でスパイウェアをブロック



ネットワークのウイルス感染防止に威力「Trend Micro Network VirusWall 1200/2500」

2005年8月、「MS05-039」というOSの脆弱性情報がマイクロソフトから発表された。そのたった4日後に、この脆弱性を悪用し、侵入するネットワークウイルス「Zotob(ゾトブ)」が発生したことは記憶に新しいだろう。OSの脆弱性が発表されてからネットワークウイルスが発生するまでの期間は時を経ることに短くなってきている。

トレンドマイクロでは、ネットワークレイヤでネットワークを監視し、脆弱部分を悪用して侵入してくるネットワークウイルスの対策機器「Trend Micro Network VirusWall 1200/2500」(以下Network VirusWall)を提供している。「Network VirusWall」はネットワークウイルスの予防・検知・防止・修復を統合的に管理できる次世代ネットワークウイルス対策機器だ。クライアントの脆弱性診断や、あらかじめ設定されたセキュリティポリシーに沿っていないクライアントを、ネットワークに接続させない機能や、感染したクライアントをネットワークから隔離するといった機能を持つ。「Network VirusWall」は、脆弱性の特性を判断することにより、新種のネットワークウイルスに対応すれば、同様の手口を使用する亜種のネットワークウイルスも検出する

◆ソフトウェアライセンス価格例

【ウイルスバスター コーポレートエディション】 ライセンス単価価格(消費税別)

| ライセンス数 | 一般 | アカデミック | ガバメント |
|--------|--------|--------|--------|
| 5-24 | 7,200円 | 4,300円 | 5,700円 |
| 25-49 | 7,050円 | 4,200円 | 5,600円 |

【InterScan Web Security Suite 2.5】 ライセンス単価価格(消費税別)

| ライセンス数 | 一般 | アカデミック | ガバメント |
|--------|--------|--------|--------|
| 25-49 | 3,950円 | 2,370円 | 3,200円 |
| 50-99 | 3,900円 | 2,300円 | 3,100円 |

※最低購入ライセンス数は25ライセンスより。
※ライセンスには、1年間のサポートサービス料と、記載されているライセンス数あたりの使用許諾料が含まれる。
※2年目以降も、バージョンアップ、データベースからのダウンロードなどのサポートサービスを継続する場合は、1年ごとの契約が必要。契約更新料は、更新時に提示されている新規標準価格の50%になる。

【トレンドマイクロ ダメージクリーンナップサービス】

| ライセンス数 | 通常価格 | キャンペーン価格 |
|--------|--------|----------|
| 5~24 | 3,200円 | 2,240円 |

※好評につき「ダメージクリーンナップサービス販売キャンペーン」(最大30%オフ)を2005年12月22日(年末最終受注日)まで延長している。
※キャンペーンのお申し込み、および官公庁/教育機関向けキャンペーン価格については、購入する販売代理店にお問い合わせのこと。

ことができる。また、本製品を各ネットワークセグメント間に配置することで、大規模感染の拡大を防ぐことができるので、ネットワークの停止や復旧作業による生産性の低下などを最小限に抑えることができる。

ライセンス利用で割安な導入が可能

これらのセキュリティ対策製品の購入

には、ライセンス数に応じて割安になるライセンス購入をお勧めしたい。ご紹介した各製品のライセンス価格は、購入するライセンス数のボリュームに応じて割引料金が適用される。

このようなボリュームライセンス形式などを利用して、適切なコストで最適なセキュリティ対策を導入することを検討したい。

トレンドマイクロ 登録パートナープログラムを募集

トレンドマイクロは、法人向け製品・サービスを販売する企業向けに、加入要件なしで加入できる新しい支援プログラム「トレンドマイクロ 登録パートナープログラム」の募集を開始した。加入した登録パートナーには、大塚商会ビジネスパートナー事業部による営業サポート体制が提供されるほか、トレンドマイクロホームページでの社名紹介、新設の「エリア別登録パートナーアワード」等も実施される。パートナー登録が済んでいない企業は、ぜひ加入することをお勧めしたい。

製品問合せから具体的な価格提示まで一連のセールスサポートをBP事業部のセールスサポート窓口で受けられます!

お申し込みは簡単

トレンドマイクロ 登録パートナープログラム 申し込みの方法

トレンドマイクロ 登録パートナープログラム 説明サイトにて 申込書を入力!

申込書と アンケートを記入

メールまたは FAXにて 申込書を送付

登録完了! スタートキットと 登録証をご送付いたします。

今すぐご登録を! <http://inet.trendmicro.co.jp/partner/registerd-partner/index.asp>