

BP business partner Navigator

ITメーカーのキーマンに聞く
2006年のIT産業を読む
14社の多様な知略と戦略

New Year Opinion 2006

新しいビジネスチャンスをと
ともに掴み取るために
株式会社大塚商会
取締役社長 大塚 裕司

Open Source Solutions

Webフィルタリングを手間なく簡単に実現する
アプライアンスサーバ『i-FILTER for EasyNetBox』

大塚商会 実践ソリューションフェア2006

BP事業部 特別セミナー情報

巻頭
特集

ILMに学ぶ!!
情報のコンテンツ管理を
強化して内部統治力を高める

2006 vol.24

Presented by **Otsuka Corporation**



BP
business partner
Navigator

- 6P..... **New Year Opinion 2006**
株式会社大塚商会
取締役社長 大塚 裕司
**新しいビジネスチャンスをと
ともに掴み取るために**
- 14P..... **ITメーカーのキーマンに聞く
2006年のIT産業を読む**
14社の多様な知略と戦略
- 22P..... 大塚商会 実践ソリューションフェア2006／BP事業部 特別セミナー
- 25P..... [大塚商会グループ情報]
大塚商会のグループ会社をご活用ください!
- 巻頭特集**
- 32P..... **ILMに学ぶ!! 情報のコンテンツ管理を強化して
内部統治力を高める**
- 38P..... [大塚商会のService&Support CASE STUDY]
**『TPS-SHOP』で信用と信頼を築き
主力商材販売への布石と顧客固定化に活用**
- 40P..... [パートナー様向けWebシステム]
『BPプラチナページ』の機能をまとめて紹介
- 44P..... [Open Source Solutions]
**Webフィルタリングを手間なく簡単に実現する
アプライアンスサーバ『i-FILTER for EasyNetBox』**
- 52P..... [最新ソリューション情報]
情報資産の統合と戦略的な活用を、至高の技術で実現する
「Oracle Real Application Clusters 10g」
日本オラクル
- 54P..... スパイウェアやスパムメールの新たな脅威に対抗する
トレンドマイクロの最新セキュリティソリューション
トレンドマイクロ
- 64P..... [おすすめ製品情報]
BPパーフェクト・チョイス /サーバ
- 70P..... [コラム] 業務改革・改善のためのIT活用とは ⑤ 田中 亘
古くて新しいセキュリティ対策はマネジメントにある
- 72P..... [コラム] 売れるショップに売れる人 ⑤ 島川 言成
オリジナルのランチェスター戦略の構築を
- 73P..... [コラム] ビジネストrend最前線 ⑤ 大河原 克行
2006年の隠れたヒット製品と噂されるビジネスモバイルPCとは?
- 74P..... [データ] **BP Navigator Market Report Enterprise編**
- 76P..... **ソフトウェアライセンス ⑦ マカフィー株式会社**
- 82P..... **BP事業部ソフトウェアカタログ**
- 90P..... **BP Navigator Back Number / AD Index**

新しいビジネスチャンスをと ともに掴み取るために

○ 緩やかに回復を続ける景気

日本経済は、緩やかな景気回復を続け、2006年も堅調な流れが期待できそうです。日経平均はこの一年間で4,000円超も上げ昨年末1万6,111円43銭と3年連続の上昇となり、新年も昨年来の高値を更新して始まりました。販売店の皆様におかれましても、これまで抑えてきた企業のIT投資が、ようやく進みつつあるという手応えを感じられていることと存じます。

昨年を振り返りますと、3月の期末需要が一昨年に引き続き2年連続の好調で、お陰様で弊社の業績も順調に推移しております。しかし、なにもかもが良くなっているわけではなく、ITをはじめ、総合的なコストは下がり品質は向上しているのに、大規模な購買にはなかなか結びつかないケースもあります。

株式会社 大塚商会
取締役社長

大塚 裕司



一方世情に転じますと、国際的なテロの脅威はまだ消えず、国内では、地震、台風などの自然災害はもとより、大規模な事故や建築構造計算の偽装問題など、企業の不祥事も相次ぎ、企業の社会的責任や倫理観が厳しく問われ、危機管理の重要性を改めて認識させられた一年でもありました。

○ 今年も「個人情報保護」「セキュリティ」がキーワード

「個人情報保護」「セキュリティ」は昨年のキーワードでしたが、このニーズは、PC減税や消費税特需のように、ある時期を過ぎたらなくなってしまふものではありませんので、今年以降も継続していくことになるでしょう。弊社が続けてきた総合力の発揮がここにきて顕在化するようになっており、部門間の垣根を超えた部門協業が定着し、複合提案、セット提案などを行う機会が増えてきております。

具体的には、セキュリティのニーズを捉えてインフラ系や基幹系の提案を行い、大きなビジネスにつなげることが可能になってきました。ときには調達、ときには回線から、あるいはWAN環境からというように、お客様への提案にはいろいろな切り口が考えられます。今まで見ていなかった角度からお客様のソリューションに取り組むと、新しいビジネスチャンスが発見できるはずで、これらのソリューションをぜひ販売店様のお客様に自社のソリューションとして、どしどしご提案していただきたいと考えております。こうした大塚商会独自のソリューションをご活用いただくことにより、弊社ビジネスパートナー事業部とお取引いただくメリットを実感していただけることと思います。もちろん、この場合、弊社は黒子に徹します。これはディストリビューターとして他にはない大塚商会ならではの特長と考えております。

○ TPSでサプライを自社ビジネスに

今日、WebとITなしにはもはやビジネスが成り立たないところまで来ています。一昨年から、弊社が取り組んでいるサプライビジネスに「たのめーる」があります。今年のTVCMは「たのめーる」の訴求がひとつの軸となるでしょう。この「たのめーる」のTPSショップに加盟していただくことで、販売店

様もサプライビジネスに参入することが可能になります。いわば「たのめーる」の卸です。システムを含めて自社単独でやろうとするのはなかなか困難です。当社が黒子になって「たのめーる」の仕組みを提供していくのがTPSショップです。当社の販売店様3,500社に対して、「たのめーる」のTPSショップの加盟が1,000社になりました。すでに、3分の1近くの販売店様がTPSにご加盟いただいているわけです。

一度口座をつくっていただければ、習慣的に再注文が行われ、継続的なお取引が可能になるのがサプライビジネスです。少額であっても、お客様との接点が増えて親密なつながりができ、結果的にお客様の囲い込みにつながることで大きいのです。この「たのめーる」のTPS調達サービスも他のディストリビューターにはできない大塚商会独自の商材といえるでしょう。

この「たのめーる」は間接材の調達サイトですが、昨年からは「たのめーるプラス」は、直接材のASP調達サイトといえます。これは「たのめーる」のビクユーザー様から、「間接材を調達するのに便利な仕組みなので、直接材にも利用したい」というニーズからスタートしたサービスです。実際に「たのめーるプラス」として営業活動を始めますと、まだまだ多様なニーズが存在することに気がされます。

さらにこの「たのめーる」にオリジナルブランドの「TANOSEE」が加わりました。これまでなかった大塚商会のオリジナルブランドの商品群です。すでに470点あまりの商品がカタログに掲載されています。これを足がかりにエコ系の商品をはじめ、他社とはひと味ちがう商品づくりを進めていきたいと考えております。今後も販売店様やお客様の声を反映させて、順次バージョンアップさせていきたいと考えております。

またビジネスパートナー事業部のWeb発注システム「BPプラチナページ」も改良を重ね、高機能で使いやすいシステムに進化させております。迅速な顧客対応は必須ですが、そのために在庫を持つ時代ではありません。お客様満足の上昇のためにも、ぜひ弊社の「倉庫」と「BPプラチナ」をご活用ください。



ビジネスパートナー事業部担当塩川公男取締役との二人三脚

○ お客様の目線で信頼に応える

販売店様がお取引されているお客様のご要望と、弊社と直接取引のあるお客様のご要望は、基本的にクロスオーバーするものだと思います。ですから大塚商会は販売店様と同じ目線で、販売店様にどんなお手伝いができるのかということに常に思考し、より強力で協業していけるよう推進してまいります。

今年の弊社のスローガンも「お客様の目線で信頼に応える」です。「お客様の目線」で考え、行動しようということは、私の社長就任以来、継続しており長年変わっておりません。また「信頼に応える」というフレーズも変わりません。「信頼に応える」対象を、お客様、販売店様はもちろん、株主様のほか、さらには社会へと、もう少し広い範囲に広げたいと考えております。

ビジネスパートナー事業部においても、この「信頼に応える」ために、より一層のお客様満足の上を目指して精一杯頑張っております。もし、ビジネスパートナーとしての大塚商会に不足している部分がありましたら、販売店様から私どもビジネスパートナー事業部の担当営業にご遠慮なく、どしどしご要望や問い合わせをしていただきたいと思います。それを糧に次のステップに向けて、より高いパートナーシップに高めていきたいと考えております。

販売店様におかれましては、他にはないバリューを提供できる特徴あるディストリビューターとして、今年もより一層のご愛顧を賜りますよう重ねてお願い申し上げます。

ILMに学ぶ!!

情報のコンテンツ管理を強化して内部統治力を高める

ILM(情報ライフサイクル管理)が注目されている。情報の管理方法として考えられたILMは、情報の<生成>から<閲覧・利用>を経て<保存>そして<廃棄>に至るまでの時間軸で、その情報の重要度によって、ストレージ管理を中心にライフサイクルをマネジメントしていくものだ。情報漏えい対策やe文書法対応という側面からも、これまで企業内でバラバラにマネジメントされていた情報を、ライフサイクルという視点から統合化して管理することは、あらゆる企業に求められるITソリューションとなっている。もちろん、経営的な視点からもILMへの取り組みが求められる。ILMの導入に関する取り組みや必要性、取り巻くソリューションなどについて紹介する。

データ量の増加に管理者が悲鳴 情報の価値付けが必要

パソコンが一人に1台という利用環境が当たり前になり、仕事の文書やデータもWordやExcelなどを使って作業することが日常的になってきた。その結果、ビジネスの効率や速度は向上してきたのだが、これまで予想していなかったほどに、膨大な文書ファイルやスプレッドシートのデータが、パソコンに保存されるようになってきた。

増大する文書ファイルに追いつかないストレージ環境

パソコンとネットワークの爆発的な普及は、ビジネスのスタイルを変えただけではなく、企業が扱う情報の環境も劇的に変化させている。これまで、紙に手で書いた文書を複製してファイルに保管していたものが、個人のパソコンやネットワークにあるファイルサーバの中に、電子化されたドキュメントとして保存されるようになった。デジタルドキュメントは、変更や修正が容易なので、一つのオリジナルからさまざまな複製が作り出され、それが増えていくことによって、ハードディスクなどのストレージを消費していく。加えて最近では画像データをはじめとして、文字や数字以外のデータも増えているので、ファイルのサイズも大きくなる傾

向がある。例えば、文字だけで原稿用紙4枚分ほどの文書ファイルであれば、数K(キロ)バイトの保存容量で済むのだが、その文字を装飾したり画像データなどを貼り付けた文書ファイルになると、約1,000倍に相当する数M(メガ)バイトのサイズになってしまう。ハードディスクがT(テラ)バイトの時代になったとはいえ、増加の一途をたどるデジタルデータに対しては、単純なハードの増設だけでは対応しきれない状況になっている。

情報の価値を選別しライフサイクルを考える時期になっている

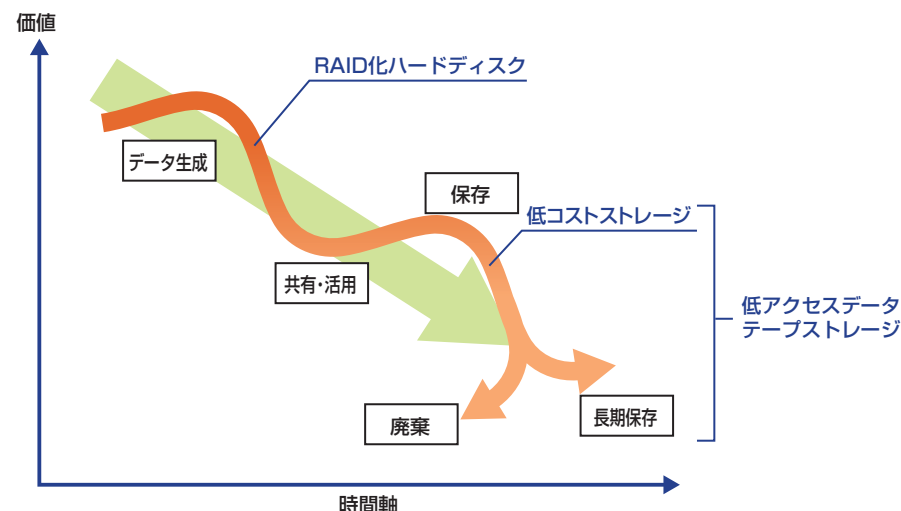
増え続けるデジタルデータは、ストレージへの継続的な投資を要求するだけではなく、IT全体の運用管理という面でもコスト負担としてのしかかっ

てきている。なぜなら、無計画に増殖してしまったデータは、そのセキュリティ対応や運用管理という面で人手がかかるからだ。そしてその運用管理においても、保存するサーバやストレージによって、方法がばらばらで統一的な解決策がない。

たとえば、Windows Serverなどで管理しているファイルサーバに保存されたデジタルドキュメントは、そのままでは誰でも容易に開いて閲覧できてしまう。そのため、利用者や管理フォルダごとに、アクセス権を設定したり暗号化などの処理を行わなければならない。

もしも、コンピュータを利用しているすべてのユーザーが、アクセス権の設定や暗号化に精通しているならば、システム管理者は、その分業務分散できるのだが、多くの企業ではその反対だ。共有フォルダにデータを保存するだけでも大変なのに、その上そのフォルダにアクセス権を設定し、場合によってはデータの暗号化まで行ってしまうとなると、かなりの教育が必要になる。まして、暗号化をサポートしていないアプリケーションや、設定したパスワードを忘れてしまうなどのトラブルに対しても、システム管理者は対応しなければならない。これだけでも大変な作業なのに、さらにそのデジタルドキュメントの利用価値まで管理しようとするれば、通常のOSが提供している機能だけでは、もはや不可能となるのだ。

■ ILMとは ILM(Information Lifecycle Management=情報ライフサイクル管理) DLCMなどさまざまな呼称されるが、情報の生成から保存・廃棄までを時間価値など一定のポリシーに基づいて価値判断し管理していくのが、基本的な考え方になっている。



ILMに求められるデジタルドキュメントの容易な管理と安全性

煩雑になり増化の一途をたどるデジタルドキュメント。その安全かつ利便性の高い管理を実現するために、ILMが注目される。ILMの基本は、デジタルドキュメントの生成から廃棄に至るまでのトータルマネジメントにあるが、その仕組みを活用したセキュリティやコンプライアンス対策にも注目が集まりつつある。

情報の生成から廃棄までの流れ

財務諸表や会計監査に必要な書類の法的な保管期間は、5年と定められている。そのため、多くの企業では経理や業務に関連する書類を5年間は保管できるように、キャビネットや書庫などを用意しているケースが多い。一般的に、紙で作成されたデータは、オリジナルとコピーの区別をつけやすい。契約書であれば、正規の書類には収入印紙などが貼られているし、複写にはそれを意味する印鑑などが押されている。

ところが、デジタルドキュメントには紙のような明確な区別がない。Windows 95が爆発的な普及を果たしてから10年。さすがに、10年前のパソコンをいまだに使っているような例は少ないとしても、10年前に作成

して社内の共有サーバに入れたまま、忘れられているデジタルドキュメントは、かなりの量になっているのではないだろうか。

紙の情報とは違い、デジタル化されたファイルとして保存された情報は、蓄積されていってもわからない。過去に類似したデータを作成していたとしても、忘れてまた新しく作ってしまうこともあるだろう。通常データは、はじめにオリジナルが「生成」される。それから、実際に使うための資料として、人手によって「編集」され「活用」されていく。その段階で、さまざまなバージョンのデータが「保存」されることになる。そして、最終的には「廃棄」されなければならないのだが、そこで忘れられてしまう傾向がある。

実は、電子メールのような情報であれば、あらかじめメールBOX側に制限を設けて、特定サイズ以上にはメー

ルを蓄積しないようにできる。そうすることで、メールサーバでは適正な記録容量での運用が可能になる。個々のユーザーは、自分のメールBOXが限界に近づいたら、日付やタイトルなどを調べながら、不要なメールを削除していけばいい。どうしても保存したいメールは、ローカルのディスクや共有サーバにコピーしておけばいい。

ところが、これがファイルサーバで共有している文書ファイルとなると、容量を制限したからといって、メールのように整理されることが少ない。まして、一つの文書からメールを介して複数の人間にcc:(カーボンコピー)されてしまえば、保存のために必要なストレージ容量はさらに増加する。その結果、使用価値がなくなった文書ファイルが、あちこちのストレージに残骸として残ってしまうことになる。

情報のライフサイクルをマネジメントするという発想

増え続けて廃棄されることを忘れられてしまった情報は、ストレージを圧迫するだけでなく、漏えいという危険にもつながるのだ。顧客データや個人情報などが記録されたファイルが間違っ流出してしまえば、企業の信用も落ちる。また、機密保護や法令遵守という観点から、デジタル化されたデータを一元的に把握する必要性が求められている。そのために、情報そのものの発生から廃棄に至るまでのライフサイクルをマネジメントする、という発想と取り組みが求められている。

ILMの基本は、主に大規模ストレージを提供しているベンダーから提唱されたものだが、現在ではストレージという単一デバイスだけの問題ではなく、ネットワークやファイル管理システムも含めたトータルソリューションへと発展してきている。なぜなら、単なるストレージ機器だけでは、デジタルドキュメントのライフサイクルを管理することができないからだ。ストレージ関連装置にできることといえば、保存されたファイルの日付を頼りに、記録単価の低いメディアへと移し変えることくらいしかない。例えば、編集中心の文書ファイルは高価な共有ストレージ内で行い、その閲覧

や参照が完了したら、そこから削除してバックアップ用テープや光メディアなどにコピーしておく、といったデータの移管だ。

しかし、現実問題として、単にハードディスク内のデータをテープに移し変えるだけでは、現在のように増殖し混乱したデジタルドキュメントの統合的な運用管理につながらない。より根本的に解決するためには、ドキュメント・ライフサイクル・マネジメント(DLM)が求められている。

ILMをサポートするDLMの必要性

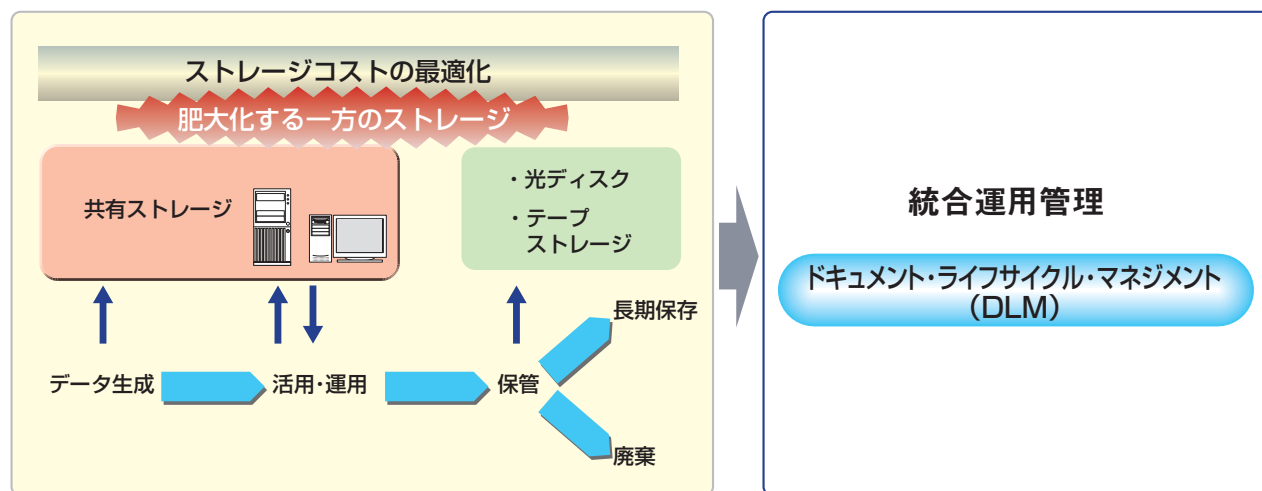
ILMの意図する目的は広範囲にわたる。情報システム全般を通して、情報そのもののライフサイクルを統合的にマネジメントしようとするものだ。一般的な取り組みとしては、情報を一元的に管理するために、ストレージの

統合から着手するケースが多い。管理すべき情報そのものを、あちこちのファイルサーバに分散させているのは、管理そのものが立ち行かなくなるからだ。

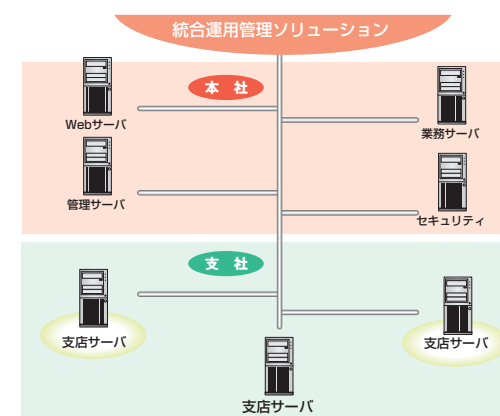
しかし、そのストレージ統合のためには、まず社内のネットワーク・インフラを強化しておく必要がある。ストレージを一箇所に集中すれば、当然のことながらアクセスも集中する。それに耐えられるように、社内LANのギガビット化や広域接続の光ファイバ対応などを準備しておかなければならない。

そうした基盤を整えた上で、次に取り組むべき課題が、実際のデータであるドキュメントのライフサイクルをマネジメントするためのソリューション導入となる。先に少し触れているように、OSの提供する基本機能だけでは、安全で利便性の高いDLMは実現できないからだ。

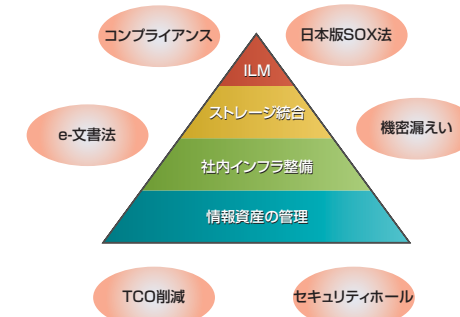
■ストレージ管理から統合運用管理へ



■ILMの発想



■統合運用管理のためのステップ



情報のライフサイクルを管理するソリューション

情報のライフサイクルを確実に管理するためには、OSに依存しないデジタルドキュメントのマネジメント基盤が必要になる。そのために、各社で多様なアプローチを進めている。ドキュメントのライフサイクルを管理するための取り組みについてまとめた。

OSに依存しないドキュメント管理ソリューションの必要性

OSの機能だけでは、ドキュメントの生成から廃棄に至るまでのライフサイクルを統合的に管理することは不可能だ。そこで、さまざまなベンダーがドキュメントのライフサイクルに注目したソリューションを提供している。これらのソリューションの基本的なアプローチは、ドキュメントの効率的な共有にある。

そもそも、組織で活用されるドキュメントが、個人で利用しているパソコ

ンのローカルなハードディスクの中にあっては意味がない。しかし、単なるOSの共有フォルダでは、いつ誰がどのような目的でドキュメントを作成したのかを知ることができない。そこで、ドキュメントをデータベース化することで、共有フォルダでは不可能な管理を可能にするのだ。

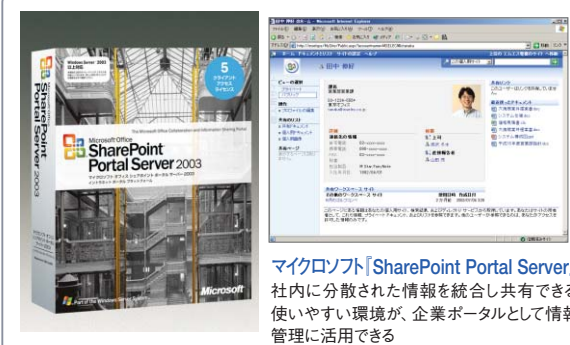
たとえば、企業によっては日本アイ・ビー・エム「Lotus Notes Domino」をドキュメント共有と管理のために活用している。あるいは、日本オラクル「Oracle Files」のようにデータベース技術を活用したファイル管理システムを導入している例もある。

また、マイクロソフトの「SharePoint Portal Server」のように、コンテンツ共有とポータルを組み合わせる全社的なサービスを提供するケースもある。いずれのソリューションも、その基本はドキュメントやコンテンツのデータベース化にある。

ドキュメントのデータベース化によって得られるメリット

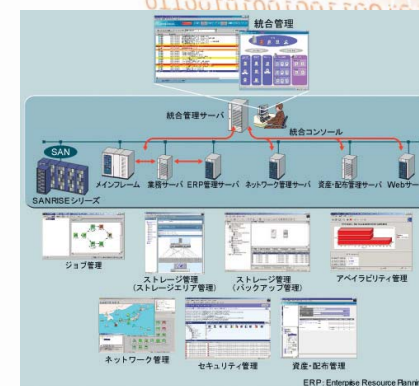
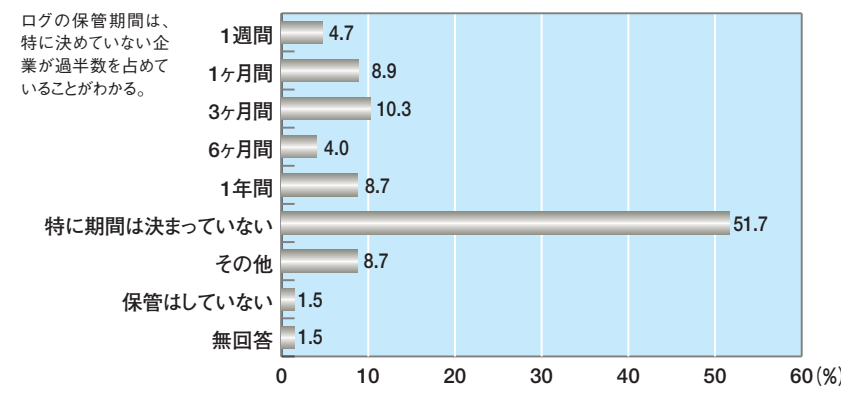
ドキュメントやコンテンツをデータベース化することによって、どんな効果が得られるのだろうか。まず、第一に考えられるのは「ドキュメント統合」だ。データベースという統合化された環境にドキュメントが集約されることによって、散在はなくなる。次に、そのデータベースにアクセスしたログも含めた「記録の保存」という効果がある。コンプライアンスという観点からも、企業が扱う情報には、適正な記録が求められるだけに、アクセス履歴も含めた監査証跡の保存は、重要なテーマとなっている。

さらに、データベース化されることによって、情報の「厳密な管理」が可能になる。アクセス権や変更ログをはじめとして、ライフサイクル・マネジメントに必要な情報もデータベース化することによって、最適な運用を実現できる。多くのファイル共有ソリューションでは、アクセス権の制御や暗号化は当然として、データベースに保存したファイルのバージョン管理までも正確に行う。例えば、誰かがファイルAを編集している間は、他の人がそのファイルAを修正できないようにする。そうすることで、改版が正確に行われる。もちろん、誰がいつどのファイルにアクセスしたかは、正確に記録されるので、後の監査証跡としての利用価値もある。



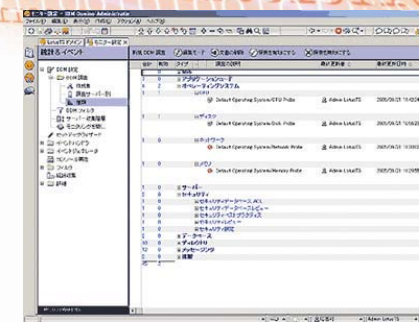
マイクロソフト「SharePoint Portal Server」社内に分散された情報を統合し共有できる使いやすい環境が、企業ポータルとして情報管理に活用できる

ログの保管期間の調査



日立製作所「JP1 Version 7i」

総合システム運用管理のソフトウェア。マルチプラットフォーム環境の各種サーバからSANやネットワークなどのITシステム全体を可視化することで一元管理を行う



日本アイ・ビー・エム「Tivoli」

統合運用管理ソフトウェア。「Tivoli CDP for Files」はクライアント環境の自動バックアップを可能にする。バックアップ先も指定が可能かつ、ファイルの世代管理機能を備えているため、情報サイクルの判別が可能



コンピュータ・アソシエイツ「Unicenter」

Unicenterソリューションにより、ITマネジメントの簡略化と明確化、ビジネスニーズに対応したリソースの使用が可能。オープンかつ統合型のアーキテクチャであるUnicenterテクノロジーをベースに、ITサービスの管理とIT資産の財務管理を行うためのトータルソリューションを提供

ファイルの統合化と正確な履歴管理を行うことによって、はじめて企業が扱う情報のライフサイクルがマネジメントできるようになる。なぜなら、個々のファイルがデータベース化され、正確な管理データが残るようになれば、どのファイルが重要かどうか、どの時点で廃棄すればいいのかが明確になるからだ。

財務・業務関連データも統合と運用管理でライフサイクル化

個別の文書ファイルやワークシートなどのドキュメント類は、情報共有型データベースを活用することで正確なマネジメントを実現できるが、財務会計や業務アプリケーションによって作り出されるデータは、どのような形でマネジメントしていけばいいのだろうか。

その解決方法の一つが、統合運用管理ソフトの活用にある。日本アイ・ビー・エムの「Tivoli」やコンピュータ・

アソシエイツの「Unicenter」、日立製作所の「JP1 Version 7i」など、システムの安定稼働と監視を目的に発展してきた運用管理ソフトは、企業コンプライアンスや情報セキュリティ対策といった観点での進化を遂げている。その多くは、バックアップ系システムと連携して、ハードディスクからテープメディアへの移管や、ディスク残量をモニタリングするなど、データの安全な運用を支援する。さらに、監視対象のデバイスだけではなく、ファイルなどに対しても監査ログを記録したり、データのライフサイクルを管理するためのソリューションを提供している。

求められる一貫した運用管理のソリューション

ILMの基本は、増え続けるデジタルドキュメントに対して、効率よく効果的な運用サイクルの管理を実現することにある。そのためには、デバイスからソフトウェアまでの一貫したソリュ

ーションの導入が必要となってくる。これまで解説してきたように、ストレージの統合にはじまり、ドキュメント・ライフサイクル・マネジメントから、基幹系システムで利用しているデータの運用管理に至るまで、企業内ITシステム全般に対する総合的な取り組みが必要になる。

すべてを一度に導入することは難しいとしても、最終的なILMのゴールを目指して、計画的に導入していくことが重要になる。反対にILMという目標を持たずに、ストレージ統合だけを推進しても、増え続けるファイルにハードディスクの増強が追いつかなくなってしまう。さらに2008年度を実施目処とする日本版SOX法への対応も想定しながら、全社的な規模で情報の的確なマネジメントを実践していくことが、これからの情報保護やビジネスの信頼性という面からも効果的となるだろう。

Webフィルタリングを手間なく簡単に実現する アプライアンスサーバ『i-FILTER for EasyNetBox』

オフィス内のパソコンからインターネットを媒介にした情報漏えいを未然に防ぐためには、業務に不要なサイトの閲覧や個人サイトの掲示板への書き込みなどを制限する、Webフィルタリングの仕組みが必要である。今回は、手間なく簡単に情報漏えいを防止するサーバであるWebフィルタリング・アプライアンスサーバ『i-FILTER for EasyNetBox』を紹介する。

■情報漏えいを防ぐためにはWebフィルタリングが必須

ビジネスの現場にインターネットが普及するにつれ、社員による社内パソコンを使った勤務中の私的なインターネット利用が増え、オフィスの生産性の低下を招く要因として問題視されている。さらに、社員によるサイトの掲示板への書き込みやWebメールの使用による情報漏えい、偽装サイトでクレジット番号などが盗まれるフィッシング詐欺、出会い系サイトによる金銭トラブルなども急増している。ところが、多くの企業はウイルス対策として、メールのフィルタリングはある程度行っているが、業務に不要なサイトや危険なサイトへのアクセスを防止するWebフィルタリングまでは、対策を施していないのが実情ではないだろうか。

そこで、効果を発揮するのが、テンアート二が提供しているWebフィルタリング・アプライアンスサーバ『i-FILTER for EasyNetBox』である。これは、余分なコストをかけず簡単にWebフィルタリングを実現することができるサーバである。すなわち、業務に関係ないサイトアクセスを制限することで業務効率の向上を図り、同時に、私的インターネット利用が原因で起こるさまざまな危険を回避し、結果的に企業の信用を内側から守ることができる。

■日本のインターネット環境に対応した『i-FILTER』を実装

『i-FILTER for EasyNetBox』に実装されている『i-FILTER』は、純国産フィルタリング専門メーカーであるデジタルアーツ社の独自のコンテンツスキニング技術を使用し、日本語サイトを含む適切なフィルタリングを行っているため、日本国内のインターネット使用環境にマッチしていることが大きな特長だ。そのため、国内のフィルタリング市場ではトップシェアを占めている。日本のインターネット環境に最適化された『i-FILTER』のデータベースは、62種類のURLカテゴリに分類されており、フィッシングサイトなども登録されている。そして、エンドユーザーがアクセスしようとしたURLと、『i-FILTER』が収集したデータベースを照合し、そのURLが規制の対象となっている場合は警告画面が表示されアクセスを遮断する。グ

ループごとやユーザーごとにフィルタリングの設定を変更できるので、営業部門や企画・開発部門などの業務内容に応じて、管理者側で特定のサイトだけ規制したり許可したりすることもできる。また、「時間割機能」でアクセス時間帯を設定すれば、業務時間中は調査・研究目的のWeb利用を許可し、昼休みや業務時間外は利用を大幅に制限するといった運用も可能だ。さらに、いつ、どのPCがどのサイトにアクセスを試みたのかをログ情報として記録し、管理者側がいつでもチェックできる。社内のインターネット利用状況がブラウザ上で一目で掌握でき、レポート印刷もできるので大変便利である。

■ハードウェアとの一体化で導入コストが2分の1で済む

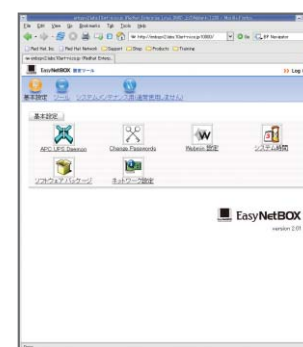
このように安全な『i-FILTER』だが、単体で導入する場合は手間と費用がかかる。ハードウェアやOSを個別に購入し、なおかつ、『i-FILTER』に精通しているシステムベンダにインストール作業をサポートしてもらう必要があるのだ。その点、『i-FILTER for EasyNetBox』は、ソフトウェアとハードウェアを一体化し、OSや『i-FILTER』はインストール済みで提供されるので、設置時にハードウェアやインストール作業の費用が一切かからない。そのため、『i-FILTER』を単体で導入するよりも、初期コストは約2分の1で済む。まさにアプライアンスサーバならではのコストパフォーマンスをもたらしてくれる。



『i-FILTER』のフィルター設定画面。機能、時間帯によりさまざまなアクセス制限を管理できる



『i-FILTER for EasyNetBox』1Uラックタイプで場所をとらず、アプライアンスサーバならではのコストパフォーマンスを実現



サーバの基本設定画面。オープンソースで開発されているので、ブラウザ上で操作できる

そのうえ、この製品は、ブラウザ上ですべての設定や管理が行えるように作られているので、誰でも簡単に活用できる利点がある。また、httpのプロキシサーバとして動作するため、Windows、Linux、MacOSなどクライアントを問わず利用することができる。さらに、標準でミラーリング機能を搭載し、本体の2台のハードディスクでデータの複製をリアルタイムに行っている。このため、万一、1台のハードディスクがクラッシュしても、もう1台のハードディスクで継続的に運用することができる。また、リカバリCDが添付されているので、初期状態に簡単に復旧させることもできる。しかも、筐体はハーフサイズの1Uラックマウントタイプに凝縮されているので場所を取らずに設置できるのだ。

■事前設定サービスなど充実したサポートが魅力

『i-FILTER for EasyNetBox』は、テンアート二によるサポートも非常に充実している。ヘルプデスクサポートでは、管理画面の基本動作や障害時のサポートを平日9時から17時までE-mailや電話で対応する。一方『i-FILTER』の製品技術サポートも、平日10時から18時までヘルプデスクと同様の方法で対応する。また、専用サイトでアップデートファイルをいつでもダウンロードできるなど、HW、OS、アプリケーションすべてのサポート窓口をテンアート二で受け付けている。

オプションで3年間のハードウェア先出しセンドバックサポートも行っている。これは、ハードウェア障害が発生した製品の代替機を先にお客様へ届け、その代替機はそのまま利用できる便利なサービスだ。これにより、ハードウェア

の障害時の復旧をよりスピーディに行うことができる。

『i-FILTER』には、フィルター強度設定作業を簡略化するために、「基本設定」「企業」「公共」「小学校」「中学校」「高等学校」の6種類の設定テンプレートが用意されている。たとえば、「基本設定」では、アダルトサイト、犯罪・暴力描写や麻薬類の情報を含むサイト、不正な技術利用を促進するサイト、出会い系サイトなどがブロックされる。また、「企業」では、基本設定に加え、内部情報漏えいの危険性のあるサイトやエンターテインメント性の高いサイト、ショッピングサイトやサンプルサイト、求人サイトや個人HPなど、業務外乱用の可能性が高いサイトもブロックしている。

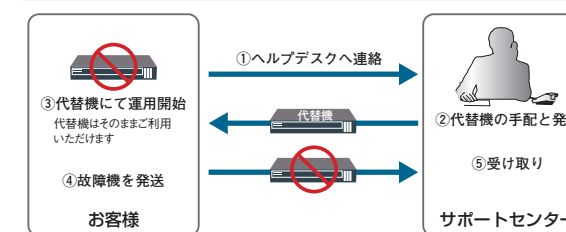
■販売パートナーにとってエンドユーザに勧めやすい商材

テンアート二では、こうした『i-FILTER』でのテンプレート、グループごとの設定作業など事前設定サービスをオプションで提供している。販売パートナーは、このサポートサービスを利用すれば、エンドユーザからのテンプレートを使用するかをヒアリングするだけで、手間なく簡単に導入のお手伝いをすることができる。また、エンドユーザは、『i-FILTER for EasyNetBox』を社内のネットワークに接続して電源を入れるだけで即座に利用できるようになる。事前設定サービスにより大塚商会、テンアート二とビジネスパートナーの3社が一体となり『i-FILTER for EasyNetBox』の販売活動を展開することができる。その意味では、販売パートナーにとっても、エンドユーザにとっても、「手間入らず」で手軽に導入できるのが、『i-FILTER for EasyNetBox』の最大の魅力といえる。

特にセキュリティの専門知識や専任のシステム管理者を持たない中小企業や学校などで、Webフィルタリングの仕組みをまだ導入していないところで需要が期待できよう。製品価格はライセンス数によって異なるが、『i-FILTER for EasyNetBox』1台で最大1,000ライセンスまで対応できるので、個人情報漏えい対策の一環として積極的に導入提案してほしいソリューションだ。

ハードウェアの先出しセンドバック (オプション)

ハードウェア障害が発生した製品の修理を行う際に、代替のハードウェアを先に提供し、ハードウェアの障害時に復旧をより早く行うサポートサービス。



修理期間を削減して、直ぐに復旧可能

業務改革・改善のための

IT活用とは

第5回

古くて新しいセキュリティ対策はマネジメントにある

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。今回はセキュリティについて考察する。

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。

犯罪化する
セキュリティ被害の実態

インターネットによって広がったIPネットワークとオープンシステム。しかし、その一方でセキュリティ被害の規模や速度は、世界的な規模で拡大している。その昔は、フロッピーディスクやCD-ROMで伝染していたコンピュータウイルスも、今では電子メールや添付ファイルでの感染が当たり前になり、それすらも過去のものになりつつある。

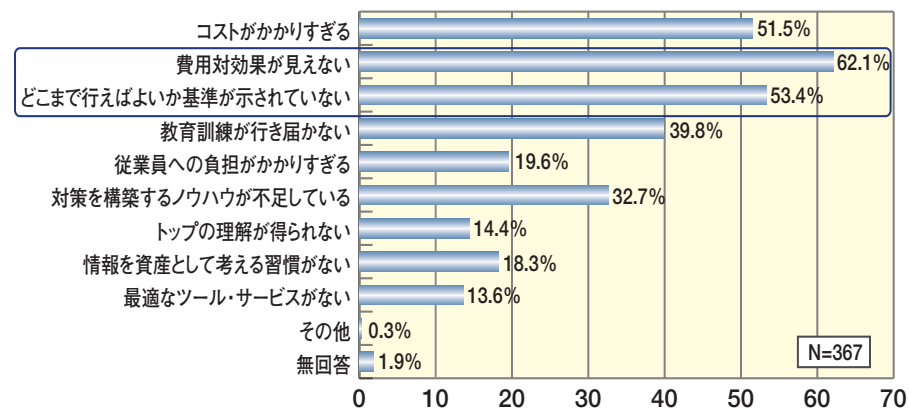
ワームと呼ばれるネットワーク型のコンピュータウイルスでは、IPネットワークの空きポートにある脆弱性を狙って、勝手に侵入し被害を拡大させる。電子メールを使わないようにしていても、ワームではインターネットに接続しているだけで被害に遭ってしまうのだ。さらに、ここ1,2年の間に増えたスパイウェアやフィッシング詐欺にファーミングなどは、相手のコンピュータやデータを破壊するという愉快犯ではなく、主に金銭的な被害を目的とした犯罪へと悪質

化してしまっただけでなく、その結果、被害そのものが深刻さを増している。この問題に対処するためには、企業に総合的なセキュリティ対策が求められている。その鍵を握るテクノロジーが、マネジメントにあるのだ。

セキュリティ対策の第一歩は
実態の把握から

業務にとってパソコンの利用が不

可欠となっている今、そのパソコンが使えなくなることは、深刻な問題になる。まして、スパイウェアによって顧客情報が流出したりすれば、社会的な信用も問われる。そうした心配をするのであれば、まず第一に自社のIT全般におけるセキュリティ対策の実態を把握することが重要となる。つまり、自社のシステムはどこに問題があるのか、誰のパソコンが安全か否かを正確に理解する必要がある。

■大手・中堅企業における情報セキュリティ対策の導入状況
(重要インフラ業種を除く)

出典：経済産業省「企業における情報セキュリティガバナンスのあり方に関する研究会」(H17.3)より

単に、ウイルス対策ソフトを購入して入れるだけではなく、その効果がきちんと出ているかをモニタしておかなければ、安全とはいえない。

しかし、実際の問題として全社規模でシステムを把握するのは難しい。そのため、どうしても手近な問題やわかる範囲での対策が中心となってしまふ。その結果、とにかく膨大な数の対策ソフトを導入しなければならず、そのコストと管理負担に追われているのが現状ではないだろうか。

ウイルス対策ソフトがなくても
感染しない方法はある

基本的に、ウイルスへの感染はメールの添付ファイルを開いて実行してしまうことで発生する。したがって、メールソフトの設定で添付ファイルを不用意に開かないようにすれば、感染をかなりの確率で予防できる。また、ウェブブラウザのセキュリティやプライバシーの設定を強化しておけば、スパイウェアなどが侵入したりCookieにいたずらをされる心配を軽減できる。一方、ワームに関しては、OSのアップデートが最も有効な手段となっている。ワームは、OSの脆弱性を狙って侵入してくるので、常に最新のパッチ修正を行うことで、攻撃を予防できる。このようにウイルス対策ソフトを使わなくても、ウイルスに感染しないようにできる方法はある。

しかし、こうした対策は、パソコンを利用している個人個人が、平日頃から心がけて実行していなければならない。多くのパソコンでは、出荷時におけるセキュリティ関連の設定がそれほど強固にはなっていない。また、OSのアップデートも自動更新にしていなければ、手動での更新が必要になってしまう。しかし、会社で使っ

ているパソコンとなると、利用している個人のスキルや習慣に依存するわけにはいかない。

マネジメント系ソフトで
セキュリティ対策をする発想

この問題を根本的に解決するためには、システム全体をセキュリティという観点から掌握できるマネジメント技術の導入が必要になる。つまり、今社内には何台のパソコンがあって、どのパソコンにどのようなソフトが入っていて、パッチはどのレベルまで適用されているのか、といった状況をリアルタイムで把握できる環境を構築するべきなのだ。

本来、マネジメント系ソフトとは、システムが安定的に稼働しているかをリアルタイムでモニタリングして、異常などをシステム管理者に通知することを主な目的としている。いわゆる「運用監視」を主としたソフトウェア製品だ。そのため、ソフトウェアとしての歴史は長い。パソコンが誕生する以前から、メインフレームを中心に利用されていた。そのため、パソコンにとってはあまり馴染みのないソフトでもある。

しかし、オープンシステムと呼ばれるLinuxやWindows系パソコンが爆発的に普及したことによって、企業が管理すべきIT資源も飛躍的に増大し、運用管理の対象として捉えられるようになってきたのだ。そのため、メインフレーム用に開発され発展してきたマネジメント系ソフトウェアも、最近では積極的にオープンシステムの運用管理を行っている。そしてその一環として、マネジメントという視点からのウイルスやワーム対策を提供しているのだ。

運用管理ソフトがあれば状況はリ

アルタイムで把握できる。すべてのパソコンの稼働状況をスキャンして、更新漏れや未対応の機器を特定できるようにする。全システム規模での運用と監視がさらに進化すれば、発見された「危険なパソコン」を業務や外部と接続するネットワークから論理的に切り離して、必要な対策を完了するまで「隔離する」ことも可能になる。

業務に貢献するITインフラは
安全なパソコン環境から

セキュリティ対策というテーマは、どうしても後ろ向きに考えられがちだ。財務や文書管理などと違って、直接の業務に対して貢献するITだとは受け止められていない。個人情報保護や新会社法対応などの面から、経営者としては「やらなければ」という意識こそ動いても、やはり投資は抑制したいと思ってしまう。

しかし、考え方を変えれば、セキュリティという視点から社内で稼働しているすべてのIT機器を掌握することは、業務と経営にとってかなり大きな意味を持つ。なぜなら正確なIT資産の把握は、中長期的な機器の更新や拡大において、重要な予算計画の基礎になるからだ。

また、利用しているソフトウェアのライセンスを管理し直すだけで、重複したライセンスの無駄を発見したり、人の移動に追従できるパソコンの手配や補充も効率的になる。最終的には、セキュリティ対策も強化しながら、さらに計画的で効率のよいIT資源全般のマネジメントも実現できる。そして、こうしたマネジメントの視点でITの活用を推進できる企業こそが、さらなる業務改革や改善を実現していけるのだ。

売れるショップに売れる人

第5回

オリジナルのランチェスター戦略の構築を

島川 言成 氏

新宿に本社を構える有名IT企業で、知人から「中小企業にIT導入を促進させる画期的なアイデアはありませんか?」と質問されました。以前、筆者は日経BP社が主催する講演会で、同じテーマでスピーチした経験がありました。だから、次のように回答しました。

「御社ではどれくらいの企業規模を中小企業と認識されているんですか?」

「SOHOから、PCを100台程度導入されている企業ですが…」との答え。

中小企業庁が、業種、従業員数、資本金規模から中小企業を定義していることをご存知ですか?。製造業・その他の業種では従業員は300人以下又は資本金が3億円以下ですし、卸売業では従業員は100人以下又は資本金が1億円以下、小売業ならば従業員は50人以下又は資本金が5,000万円以下ですし、サービス業ならば従業員は100人以下又は資本金が5,000万円以下と定義しています。

同義の説明を知人にしたところ、一瞬、「えっ」という顔をしました。というのも、彼が攻略したい相手にはSOHOや個人事業主が含まれていたからです。中小企業庁では小規模企業者も定義しています。それによれば、製造業・その他の業種は従業員は20人以下、商業・サービス業ならば従業員は5人以下となっています。ちなみに、この商業は卸売業、小売業(飲食店含む)を指しています。

知人が言いたかったことを、中小企業庁の定義に沿って言い換えれば「個人事業者及び中小零細企業にIT導入を促進させる画期的なアイデア」となりますね。この市場攻略策に頭を捻る理由は、中小零細企業は、日本の企業数の99%を占め、雇用の70%を担っている巨大市場だからです。画期的なアイデアが見つければ、IT機器の売上が爆発的規模になるでしょう。

筆者は、この市場を攻略するマーケティング戦略はランチェスター戦略から地道に掘り起こすと結論付けています。あまりに有名なランチェスター戦略ですから、ご存知の読者がいらっしやることを承知の上で、概要をご案内させていただきます。ランチェスター戦略は2つの法則を基礎としています。

ランチェスター戦略第一法則「一騎打ちの法則」

ランチェスター戦略第二法則「集中効果の法則」

「一騎打ちの法則」は弱者が戦いに勝つためのアイデアで、ランチェスターの第一法則とも呼ばれています。また、「集中

効果の法則」は強者の戦略かつ弱者の戦い方を示していると解説する場合があります。

白兵戦を前提にした場合、勝者となるのは人数が多い側と決まっています。歴史的な英雄がいなくて、敵側の戦力がこちらの二倍以上もいたら、まず勝目はありません。中小零細市場にIT機器を導入させたい場合、業種・業務が多様なのですから、同一ソリューションでIT機器を導入させられないと考えることが自然です。また、大手の競合会社の手の中にある顧客だと判断できたら、即座に退却するというケースもあるでしょう。まず「強い相手と喧嘩するな」を意識して「弱い敵がどこにいるかを探せ」です。

以上から中小零細企業の企業活動を浮き彫りすることができますね。まず日本全国に散在する中小零細企業の大半は「局地戦を選択している」のです。中小零細企業の経営者は、常に大企業が興味を抱かない場所や業務を探っているのです。強敵である大企業を相手に、気づかれぬビジネスを仕掛けているのです。ココを刺激するアイデアを提案しなければなりません。

中小零細企業は「接近戦にもちこむ」企業活動を好みます。地域密着型のサービスで顧客を獲得し、顧客の顔と名前をより多く記憶することがビジネスの武器なのです。中小零細企業は顧客との距離を短くして、「一対一の勝負」でビジネスに臨む傾向が強いことを心得ておくべきです。

これらを参考に、読者なりのランチェスター戦略を考えていただきたいと思います。

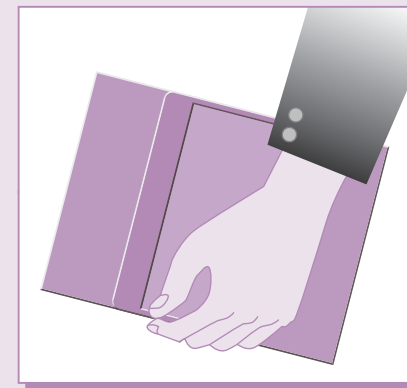
島川 言成

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

2006年の隠れたヒット製品と噂される ビジネスモバイルPCとは?



ビジネスモバイルと呼ばれる領域のノートパソコンが注目を集めている。この分野の製品は、一般的には、B5サイズで、1Kg前後の重量、バッテリー連続駆動時間が10時間前後というノートパソコンを指す。無線LANスポットの広がりをはじめ、いつでも、どこでも、誰でもというユビキタス環境でパソコンを利用するビジネスマンが増加し、それに合わせてビジネスモバイルパソコンへの需要が拡大しているのだ。

調査会社などの発表では、モバイルノートパソコンという領域が、重量2Kg以下と、やや範囲を広げた形で捉えられている。その観点から見ると、今年度の市場規模は国内165万台前後で、前年比ほぼ横ばいといった状況だ。だが、いくつかのパソコンメーカーに聞くと、1kg前後のビジネスモバイルパソコンに限定した場合には、われわれが思う以上の成長曲線を描いているのがわかる。

この分野をリードするレッツノートを擁する松下電器産業によると、「同社のパソコン事業は前年比20%増で推移している」と好調ぶりを示す。業界全体が約10%増で成長しているのに比べると、その伸び率の高さがわかる。

また、NEC、富士通がその市場の成長性を捉えて、2006年からこの領域に戦略的な新製品を投入することを表明している。企業向けパソコンの5分の1程度

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。

第5回
大河原 克行氏
Ohkawara Katsuyuki

の市場規模となっているビジネスモバイル市場は、もはやメーカーにとっても見逃すことができない市場となっているのだ。そのビジネスモバイルの市場において、2006年は2つの要素がポイントとなりそう。

ひとつは、耐久性である。

ビジネスモバイルパソコンの選定条件としては、これまでは軽量化と長時間バッテリー駆動の2つが優先されてきた。モバイルで利用するという事は、容易に持ち運ぶためには軽量化が必要であり、外出先では長時間利用できるということは、当然の要請だったといえる。

だが、今年はこれに加えて、耐久性が重要なポイントとなる。通勤ラッシュの鞆のなかに入れておいて、その圧力に押しされて液晶画面が割れてしまった、あるいは、移動中や使用中に不意にパソコンを落としてしまい、ハードディスクのデータが読めなくなってしまった、という問題が相次いで報告されはじめたからだ。

オフィスや家庭内でほとんど移動させずに利用しているA4サイズのノートパソコンとは異なる要件が、ビジネスモバイルパソコンには要求されるのだ。

もともと耐久性には定評がある松下電器のレッツノートだが、それでもさらなる耐久性向上を追求するため、わざわざ首都圏の朝の満員電車で技術者を派遣し、圧力センサーを体中につけて、どのぐらいの圧力が加わるのかを測定した。その結果、満員電車のなかでは約100Kgの圧力がかかることがわかったという。さらに、この調査では、細かな振動がノートパソコンに加わり、それも液晶画面を割れやすくする要因のひとつになっていたことを突き

止めた。同社では、このデータをもとに、擬似的に満員電車の状況を再現できる振動型加圧装置を独自に開発。これによって、耐久性をより向上させるための研究開発を開始したのだ。

こうした研究は、松下電器に留まらない。NECでも、ボンネット型の構造を上蓋部分に採用することで、150kgまでの耐荷重を実現しており、これによって満員電車のなかでの持ち運びに耐える構造としている。まさに、メーカー各社において、日本のビジネスモバイル環境に合致した物づくりが進められているといえよう。

もうひとつのポイントは、1月にインテルが発表した次世代セントリーノと呼ばれるNapaプラットフォームをベースにした進化だ。

Napaでは、デュアルコアCPUのYonah(開発コードネーム)と、チップセット、ワイヤレスLANボードによって構成されるプラットフォームを利用したノートパソコンが、今年のノートパソコン市場の中心的話題となるのは明らかだ。

今回のNapaプラットフォームでは、従来の進化のように性能の大幅な向上だけに留まらず、消費電力の削減という条件もクリアしている。これによって、性能向上と低消費電力の双方を実現し、さらに小型化を実現した製品を開発することが可能になる。当然、ビジネスモバイルの領域にもプラスの効果を発揮することになるのだ。

いずれにしろ、今年の注目ポイントとしてビジネスモバイルパソコンが見逃せないのは明らか。この領域は、ちょっとした台風の目になりそうだ。

第17回 マカフィー株式会社

運用管理の負担軽減とスパイウェアにも対応 教育機関への製品ライセンスを割安で導入 『McAfee Managed VirusScan plus AntiSpyware』

マカフィー株式会社は、年間契約の「サブスクリプション・ライセンス」と永続的に使用できる「パーペチュアル・ライセンス」をベースにしたライセンス形態を採用している。その一方で、ライセンス管理の手間が簡易にできる教育機関向けに便利なライセンスプログラムも用意している。また昨今、早急な対策を迫られているスパイウェア対策製品への乗り換えキャンペーンなども展開しており、特に文教市場や中小企業向けのソフトウェアライセンスが充実している。

購入形態に柔軟に対応する 2種類のライセンス

マカフィーの製品ライセンス購入形態は、「サブスクリプション・ライセンス」と「パーペチュアル・ライセンス」の2種類がある。サブスクリプション・ライセンスは、定められた期限内で使用権が得られるものだ。また、パーペチュアル・ライセンスは、ソフトウェア製品をリースで購入を検討している顧客向けのライセンス形態という違いがある。

サブスクリプションライセンスの基本は1年と2年が用意されているが、2年ライセンスの方が1年ライセンスを2年間継続するよりも当然割安となる。ライセンス期限内は、ウイルス定義ファイルの更新や本体ソフトウェアのバージョンアップ、テクニカルサポートなどが受けられる。また、ライセンス契約を結ぶ際には、新規、更新、(他社製品からの)乗り換えの3種類があり、ライセンス料金は、新規に比べて更新と乗り換えが4割程度割安となる。

一方パーペチュアル・ライセンスはライセンス購入時のバージョンに限り、リース期間内は永続的に使用できる。ただし、ソフトウェアのバージョンアップやテクニカルサポートは別途購入する必要がある。

さらに、ライセンス購入形態として、ノード数やサーバ数に応じたボリュームライセンスも用意されている。ノード数とは、ソフトウェア製品を利用するクライアントPCの数で、サーバ数は、ソフトウェア製品を利用するサーバの数である。いずれも、ソフトウ

ウェア製品を大量に導入する際には割安だ。また、3年以上の複数年契約にも柔軟に対応している。

このほか、同社が提供しているハードウェア、ソフトウェア、OS一体型のアプライアンス製品は、「パーペチュアル・ライセンス」のみに対応する。またマカフィー社が管理を代行するASP型のマネージドサービス製品については、「サブスクリプション・ライセンス」のみに対応している。ソフトウェア製品は「サブスクリプション・ライセンス」と「パーペチュアル・ライセンス」の両方に対応している。ただし年間予算が立てやすい「サブスクリプション・ライセンス」が基本となっている。

◆製品のライセンス対応

製品/ライセンス	サブスクリプション・ライセンス	パーペチュアル・ライセンス
アプライアンス製品 ハードウェア/ソフトウェアOS一体型	×	○
ASP型マネージドサービスMVSなど	○	×
ソフトウェア製品	○	○

◆ライセンス購入形態

製品/ライセンス	サブスクリプション・ライセンス	パーペチュアル・ライセンス
ライセンス数	ノード数 ^{※1} or サーバ数 ^{※2}	
ライセンス期間	1年	2年
バージョンアップ権利	○	○
ソフトウェア製品	○	○
ウイルス定義ファイル更新	○	○
価格の種類	新規/乗換/切替/更新/追加	新規/追加

※1 ノード数とは、ウイルス対策製品を利用するクライアントPCの数
※2 サーバ数は、ウイルス対策製品を利用するサーバの数

ライセンス管理不要となる 「キャンパスライセンス」

同社では、文教機関向けに、ライセンス形態がシンプルで割安となる「アカデミックライセンス」を用意している。学生や教職員が教育、研究、学術調査の目的で使用される場合に限り適用され、通常価格の50%で「サブスクリプション・ライセンス」と「パーペチュアル・ライセンス」を購入することができる。対象となるのは、幼稚園、小・中・高等学校、大学、専門学校などの各種学校と、国や地方の各種教育機関である。

さらに大学、短期大学向けに、他社にな

り「キャンパスライセンス」を提供している。大学では教育や研究のため、個人所有のPCの利用は不可欠だが、学内のネットワークは管理できても、個人所有のPCまで管理することは難しい。そこで、「キャンパスライセンス」では、学内はもちろん、学内へのウイルス感染源となる可能性が高い学生や教職員が個人で所有するPCについても、ウイルスから保護できるように、ソフトウェアの包括的なライセンス使用を許可する。

たとえば、大学内にPCが3万台設置されており、学生が5万人、教職員が1万人いる場合、通常であれば大学内の3万台のPCのみがライセンス使用許可の対象となるが、同ライセンスでは、学生や教職員の人数を加えた最大9万人(台)分までソフトウェアをインストールできる。その際、ライセンスのカウントは、最大想定インストール数の50%、すなわち、4万5,000人分のノード数でよい。費用はこのノード数にさらに50%オフが適用となる「アカデミックライセンス」価格を乗じたものとなる。

最大のポイントは、ライセンス料金が単に安くなるだけでなく、煩雑で手間のかかる正確なユーザー数を学校側でチェックする必要がないため、ライセンス管理の手間が省けることにある。この点は大きな導入メリットといえるだろう。

運用管理の負担を軽減する 「学校パック」

また同社では、小・中・高等学校向けに、「マカフィー学校パック」を提供している。こ

アカデミックライセンス

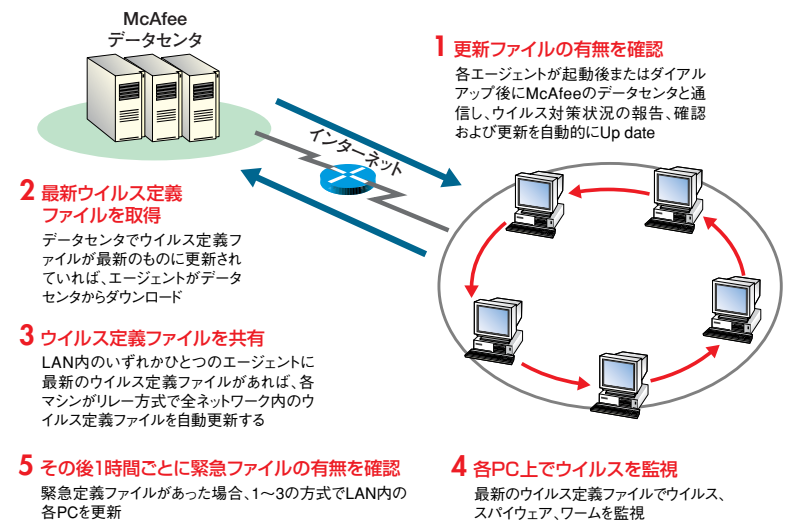
キャンパスライセンス

大学、短大、専修学校向け
(大学内PC数+学生・教職員数) ×
50% × アカデミックライセンス価格

マカフィー学校パック

小、中、高等学校向けの学校単位
でノード数の制限なし
学校内PCのみ対象: ノード数に限らず
¥88,000/年

◆Managed VirusScan plus AntiSpywareのしくみ



れは、学校単位のサイトライセンスとなり、学校内に設置されているPCに限り、一定の年額ライセンス料金でノード数に制限なく使用できる。対象製品は、全自動オンラインウイルス/スパイウェア対策ソリューション『McAfee Managed VirusScan plus AntiSpyware』(以下MVS)である。MVSは、管理サーバ不要のASP型サービスで、インターネットに接続した時点で、全自動で最新の状態で更新されるので、学校側の運用管理の負担を画的に削減できるメリットがある。全自動オンラインウイルス/スパイウェア対策ソリューション『MVS』は、2006年1月上旬に発売された新製品で、ウイルス対策に加え「キーロガー」など悪質なスパイウェアによるデータ漏えいなどを未然に防ぐことができる。マカフィーの定評あるスパイウェア対策テクノロジーを活用し、有害なスパイウェアとウイルスを即時に検知して阻止する。しかも、インターネットに接続した時点で、全自動で最新の状態で更新されるので、運用管理の手間がかからないのが大きな導入メリットだ。そのため、教育機関はもちろん、セキュリティの専門知識や専任のシステム管理者を持たない中小企業でも大きな効果を発揮するはずだ。

「MVS」への乗換キャンペーンで スパイウェア対策サービス

現在、マカフィーではMVSへの乗り換えキャンペーンを展開している。2006年3月31日までに乗り換えで契約された全ユーザーに対して、「乗り換え/1年のサブスクリプション・ライセンス」価格で2年間使用可能になるものだ。(「学校パック」は除く)

昨今では、スパイウェアを使ってオンラインバンキングのIDやパスワードを盗み出し、現金が不正に引き出されるといった大きな被害が相次いで起こっている。スパイウェア対策は1日も早い導入が不可欠になっている。その意味では、パートナー各社にとってもビジネスチャンスが広がっている。この機会に、同製品の導入検討の提案をしてみたいだろうか。

この他、同社では、従来比6倍のHTTPパフォーマンスと従来比20倍のスパイウェア検出・駆除機能を加えた、新ゲートウェイアプライアンスソリューション『McAfee Secure Content Management Appliance』を提供している。251ノード以上は無制限に使用できるため、主に大規模企業向けのスパイウェア対策として効果を発揮する。

「MVS」のマカフィー案内サイト

<http://www.mcafee.com/japan/products/mvs/>