

# BP business partner Navigator

## Up Front Opinion

急速に高まるブレードサーバ市場で  
IBMの強みを活かして拡販  
日本アイ・ビー・エム株式会社  
理事 パートナー事業担当  
高橋 慎介 氏

## Interview for Future

豊富な商材とサポート力を活かし  
パートナー様のビジネスを強力にご支援  
株式会社大塚商会 取締役兼上席執行役員  
ビジネスパートナー事業部担当  
塩川 公男

## Open Source Solutions

充実したサポートで"安心"を提供する  
「Red Hat Enterprise Linux Plus」シリーズ

## おすすめ製品情報

BPパーフェクト・チョイス/生体認証ツール

### 巻頭特集

## 今から備える日本版SOX法対策 ITコンプライアンスとガバナンスで 業務の「透明性」と「効率性」を実現する



# BP

business partner

# Navigator

6P

**Up Front Opinion**

日本アイ・ビー・エム株式会社  
理事 パートナー事業担当  
高橋 慎介 氏

## 急速に高まるブレードサーバ市場で IBMの強みを活かして拡販

14P

**Interview for Future**

株式会社大塚商会 取締役兼上席執行役員  
ビジネスパートナー事業部担当  
塩川 公男

豊富な商材とサポート力を活かし  
パートナー様のビジネスを強力にご支援

**巻頭特集**

16P

今から備える日本版SOX法対策  
ITコンプライアンスとガバナンスで  
業務の「透明性」と「効率性」を実現する

32P

大塚商会実践ソリューションフェア2006 Report

34P

[大塚商会のService&amp;Support]

**[CTOセンター]**  
企業システム構築を顧客仕様で安全、迅速に  
納品するCTOセンターのサービス

**[IDC]**

関西IDC開設でより冗長化、安全性を高めた  
事業継続対策を提供

トータルαサポート21/データリカバリセンター

38P

[Open Source Solutions]

**充実したサポートで"安心"を提供する  
『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズ**

54P

[おすすめ製品情報]

BPパーフェクト・チョイス / 生体認証ツール

62P

[コラム] 業務改革・改善のためのIT活用とは ⑥ 田中 亘  
業務の効率化と透明性を実現するワークフローが理想

64P

[コラム] 売れるショップに売れる人 ⑥ 島川 言成  
業務フローを共有できる組織作りが大切

65P

[コラム] ビジネストrend最前線 ⑥ 大河原 克行

大手電機各社が薄型テレビ向けパネル生産設備に大型投資する理由

66P

[データ] **BP Navigator Market Report Consumer編**

68P

[最新ソリューション情報]

今、求められる企業のセキュリティ対策を提供する  
新しい「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

70P

ソフトウェアライセンス ⑩ アップルコンピュータ株式会社

78P

**BP事業部ソフトウェアカタログ**

81P

**BP Navigator Back Number / AD Index**

82P

[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!

# 急速に高まるブレードサーバ市場で IBMの強みを活かして拡販

現在、省スペースで拡張性に優れたブレードサーバに対する市場のニーズが急速に高まっています。そうした中、日本アイ・ビー・エムは、ブレードサーバのトップベンダーとして、競争力のある製品を続々と世に送り出しています。今年2月にパートナー事業担当に就任された、日本アイ・ビー・エム株式会社 理事 パートナー事業担当の高橋慎介氏に、ブレードサーバについて、今後の抱負やビジョンを伺いました。

聞き手 株式会社大塚商会  
取締役兼上席執行役員  
ビジネスパートナー事業部担当  
塩川 公男



日本アイ・ビー・エム株式会社  
理事 パートナー事業担当  
高橋 慎介 氏

## ○パートナーにとって魅力のある ブレードサーバを中心に販売展開

塩川：今年2月にパートナー事業担当に就任されましたが、今年は、どのような商品に力を入れて販売展開されていくのでしょうか

高橋氏(以下敬称略)：日本アイ・ビー・エムのパートナー事業部の主力商品は、x86サーバです。その中でも一番競争力が高いのが、ブレードサーバです。ミッドレンジ以下のx86サーバは、価格競争が激しいので薄利多売になりがちですが、ブレードサーバは、高い利益が見込めます。従って、われわれにおいても、パートナー様においても魅力ある商品だと思えます。そのため、当社では、ブレードサーバを価値の源泉として位置づけ、全営業マンがブレードサーバをお客様に販売できる体制を整えています。そのための社員教育にも力を入れています。

ブレードサーバは、市場規模がまだ小さいですが、おかげさまで、ここ3年間、当社は第一位のシェアを維持しており、対前年比でも非常に高い伸び率で売上を伸ばしています。しかし、それに甘んじることなく、今年は、市場全体における伸び率の倍くらいの売上に伸ばしていきたいと考えています。そのためにも、パートナー様のご支援が必要不可欠です。

## ○お客様に大きなメリットをもたらし、 IBMの強みを活かせるブレードサーバ

塩川：ブレードサーバは市場のニーズも急速に高まっており、大塚商会 BP事業部としても、ブレードサーバを積極的に提案していきたいと考えています。御社のブレードサーバの市場における優位性はどの辺にあるとお考えですか

高橋：一般的に、ブレードサーバは、通常のx86サーバを導入するよりも、設置スペース、消費電力、重量を軽減することができます。IBMのブレードサーバは、効率的なケーブリングや主要コンポーネントの二重化構成により信頼性を高め、高い処理能力をお客様に届けることを可能にしています。よっていずれの企業でもサーバは増え続ける一方ですから、社内に散在しているサーバを1カ所に統合するときに大きなメリットを享受することができます。

さらにIBMのブレードサーバは、どのシャーシ(筐体)でもお使いいただけるように設計されています。そのため、新し

いタイプのシャーシを追加された場合でも、既存のブレードを使用することができ、ブレードサーバを入れ替えたり、拡張したりするときも、既存のブレードサーバを活かせるので次の商談につなげやすいのです。他のベンダーはシャーシが変わると、ブレードも新しいものでなければ使えなくなる場合がほとんどです。IBMはシャーシをIntelと共同開発して、その仕様を公開しているという点が他社との大きな違いとなります。現在、世界で300社以上のパートナー様が、ブレードサーバに関連する周辺機器やソフトウェアを開発するために仕様を取得されています。このオープンな設計思想は、今後の製品においても引き継がれていく予定ですので、お客様の投資を無駄にいたしません。

また、14台分のブレードサーバをまとめて監視・管理できる管理モジュールが標準装備されているために、離れた場所においても、Webブラウザを通じたシステムの監視はもちろん、各サーバの電源ON/OFFをはじめとする遠隔操作が可能となり、管理者のワークロードを削減します。

このように、お客様の投資の保護を考えた業界標準指向、障害に対する二重化構造設計、運用監視を重視した設計など、重要な設計思想をいち早く取り入れた製品となっていることが、お客様から選ばれている理由と思っております。

## ○ミッドレンジ以下のx86サーバも ディストリビュータ経由で拡販

塩川：ミッドレンジ以下のx86サーバについては、どのような販売戦略を掲げているのでしょうか

高橋：ミッドレンジ以下のx86サーバは市場規模が大きいですから、もちろん、そのシェアを伸ばすことも重要です。特に昨年あたりから、ディストリビュータ様経由で販売していく割合が増えています。

塩川：昨年5月にIBMのパーソナル・コンピュータ事業をレノボに移管しましたが、市場では、どのような影響がありましたか

高橋：欧米ではレノボの売上は変わらずに明らかに伸びています。ところが、国内市場は間違いなく大きな影響を受けました。ThinkPadシリーズなどのパソコン自体は今までとまったく同じですし、開発している技術者も同じです。したがって、パソコンの使いやすさや性能は以前と何も変わってはいないわけです。国内の市場調査では、以前とかわらず、



「ThinkPad」のブランド名は非常に高い認知をいただいております。また「レノボ」のブランド名についても、市場での認知度が向上してきてはおりますが、現状を打破するためには、さらに「レノボ」ブランドの認知度を上げていかないとけません。そのためには、パートナー様のご協力が必要です。

## ○ワンストップサービスを提供できる 大塚商会 BP事業部との連携を強化

塩川：パートナービジネスを牽引するお立場から、今後、大塚商会のBP事業部をはじめとするパートナーには、どのような期待をされているでしょうか

高橋：IBMのパートナー事業のビジネスがこれまであまり伸びていないことが、現在の課題のひとつと捉えています。ですから、これからはパートナービジネスを大きく強化していきます。

最近では、大手企業だけでなく、中堅・中小企業においても、コンプライアンス対策のニーズが急増しています。具体的には、従来のビジネスプロセスを組み立て直し、セキュリティポリシーの基準を決めて、それに伴ったIT化のニーズです。今まではWebでビジネスを伸ばしているところや、サプライチェーンを展開しているところを中心でしたが、今では会社全体のビジネスの仕組みを見直して、コンプライアンス対策を行わないといけないという意識が、中堅企業の間にも浸透してきています。そうしなければ、企業として命取りになりかねないからです。

また、昨今では、災害対策のニーズも急増しています。コンプライアンス対策や災害対策を行うためには、専門的なノウハウを有しているITパートナーが必要になります。すなわち、コンサルティングから具体的なITシステムの導入・運用までワンストップで提供できるITパートナーを多くの企業が求めています。

しかし、実際にワンストップでサービスやソリューションを提供できるITパートナーは少ないのが実情です。安心してすべてをお任せし、信頼できるディストリビュータとして、大塚商会BP事業部様とコミュニケーションをより深めながら、当社のパートナービジネスを強化・拡大していきたいと考えています。

## 今から備える日本版SOX法対策

# ITコンプライアンスとガバナンスで 業務の「透明性」と「効率性」を実現する

米国のエンロン事件に端を発したSOX法ことサーベンス・オクスリー法は、米国政府が制定した企業改革のための法律。SOX法では、企業に財務情報の透明性と正確性の確保を厳しく求めている。また、会計処理上の不正や誤謬を防ぐ仕組みとして、「内部統制」の整備と評価を経営幹部に義務付けてもいる。その日本版SOX法では、上場企業に対して、財務報告の正しさを確認するために、業務活動を内部統制の実施によって確認することを義務付ける。そのため、上場企業は従来の財務報告書に加えて、新たに内部統制報告書を提出することが必要となり、自社業務に対して適切な内部統制活動を実施していかなければならない。

### ●日本版SOX法の動向



経営者による導入準備期間

- 2005年7月 金融庁が「財務報告に係る内部統制の評価および監査基準」（公開草案）を公表
- 2005年12月 金融庁が「財務報告に係る内部統制の評価および監査の基準のあり方について」を公表
- 2006年 法制化予定
- 2009年3月期 導入予定

## 日本版SOX法の目的は財務諸表の正確性だけではない

企業会計の不祥事が続いている。日本においては企業の歴史のあるなしに関わらず上場企業の決算報告書に粉飾が行われていた。虚偽記載が企業内部で行われないう、法制化により報告書の正確性を確保するための論議がなされている。施行時期はまだ流動的だが、今夏にも基準案が発表される予定だ。対象となる上場企業とその関連会社だけでなく、未上場の企業でも業務のあり方について見直すべきであろう。

### 日本版SOX法導入の背景 エンロン社等の会計粉飾

米国でSOX法が誕生した背景には、米国のエンロン社、ワールドコムなどが引き起こした大規模な粉飾決算や会計操作による投資家の被害があった。株式市場における時価評価額を優先する経営方針が、虚偽の利益報告を行ったり、負債を隠すためのダミー会社を大量に作り出すなど、さまざまな手口で投資家を欺くための犯罪へと発展していった。その結果として、エンロン社の株は大暴落し、投資家たちは大きな損害を被った。日本でも、ライブドア事件は記憶に新しいところだが、西武鉄道による大株主の誤記や、カネボウの粉飾決算など、企業不祥事が続発している。

こうした粉飾決算や経営実態とかけ離れた業務報告が行われてしまう背景には、一部のオーナー企業のように権力が一部に集中していたり、会計監査や承認の仕組みが不透明かつ一部の経営幹部のみに限られているなど、内部組織のあり方に問題が多く見られる。特に、エンロン社の場合には、ストックオプションと呼ばれる株式による社員の特別報奨制度があったために、オプション権を多く持つ社員が率先して不正に関わっていた。その上、監査法人までも巻き込んで不正に加担させ、投資家を欺いてきた。

投資家にとっては、企業が発表する決算報告書などの会計情報が、投資のための情報源になっている。その情報

が嘘で固められていては、正確な投資判断は行えない。ある意味で、会計情報の虚偽記載による株式価格の吊り上げは、組織的な詐欺行為といえるものなのだ。こうした背景から米国ではサーベンス氏とオクスリー氏の2人の議員が作成したSOX(サーベンス・オクスリー)法が2002年に制定された。

### 企業に求められる透明性と 正確性を確立するために

米国企業だけではなく、カネボウ、西武鉄道やライブドアの事件でも、犯罪の首謀者は社長や会長などの経営トップにあった。

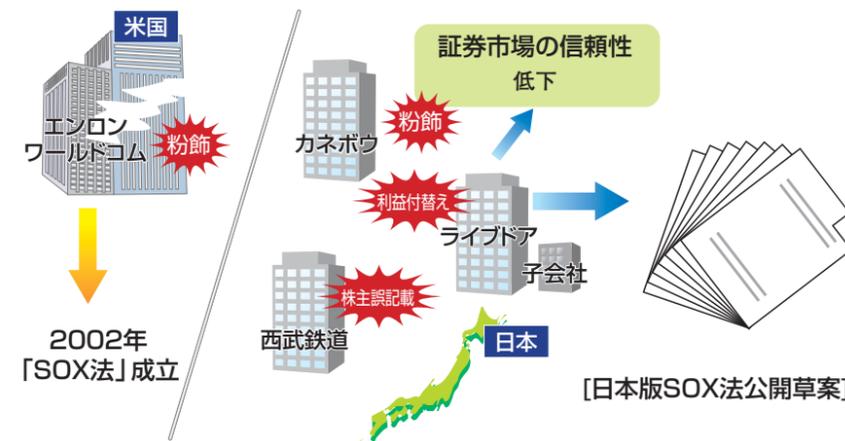
日本においては、昨年「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準(公開草案)」が発表され、今年7月ごろをめどに財務諸表が公表される予定になっている。企業経営で重要となっている財務諸表について、それがどのように算出されたかを示すプロセス

や証拠となる文書を残し、曖昧な部分なく計算されたことを証明する体制を作ることを規定している。いわゆる「透明性」と「正確性」の確立が求められているのだ。

そのためには、ITにも透明さと正確さが求められるだけでなく、外部からの監査機構の強化や公明性なども確立していかなければならない。日本版SOX法では、ITの役割を重視しているが、その取り組みは、対象となる上場企業(約3,800社)だけではなく、連結決算の対象となるグループ企業や、取引相手にも影響が及ぶ。

法律の実効性を上げるために、企業に十分な準備期間が必要との金融庁当局が考えていることから、今のところ2009年3月期からという見方がされている。日本版SOX法が目的としている業務の有効性と効率化を鑑みるならば、対象範囲から外れる企業としても、業務のあり方を見直す機会と捉えていく必要があるだろう。

### ●日本版SOX法法制化の背景



## 業務の有効性、効率化に役立てることが目的の内部統制

財務報告に係る内部統制の国際的な枠組みとして、米国のトレッドウェイ委員会支援組織委員会のCOSO報告書がある。日本版SOX法の基準案では、COSOをベースに日本の実情を反映して、資産の保全(目的)とITへの対応(構成要素)を加えている。これは、日本の企業はITに関する理解が十分でないという考えによるものだ。

### 4つの目的と 6つの構成要素

米国SOX法では、COSOキューブと呼ばれる内部統制フレームワークにしている。COSOキューブでは、①業務の有効性及び効率性、②財務報告の信頼性、③事業活動に関わる法令等の遵守の3つの目的がある。日本版では、さらに④資産の保全を加え4つの目的を定めている。そもそも、内部統制の定義とは、一定の目的達成のために、業務に組み込まれ、組織内のすべての者によって遂行されるプロセスを意味している。その目的とは、次のようなものとなる。

#### 【4つの目的】

##### ① 業務の有効性及び効率性

事業活動の目的の達成のため、業務の有効性及び効率性を高めること

##### ② 財務報告の信頼性

財務諸表に重要な影響を及ぼす可能性のある情報の信頼性を確保すること

##### ③ 事業活動に関わる法令等の遵守

事業活動に関わる法令その他の規範の遵守を促進すること

##### ④ 資産の保全

資産の取得、使用及び処分が正当な手続及び承認のもとに行われるよう、資産の保全を図ること

この4つの目的を実現するために、日本版SOX法では、6つの構成要素が規定されている。

#### 【内部統制の6つの構成要素】

##### ① 統制環境

##### ② リスクの評価と対応

##### ③ 統制活動

##### ④ 情報と伝達

##### ⑤ モニタリング

##### ⑥ ITの活用

それぞれの要素に対する定義と、統制例については、次のようなものだ。

##### ① 統制環境

統制環境とは組織の気風を決定し、組織内のすべての者の統制に対する意識に影響を与えるとともに、他の構成要素の基礎となるものをいう。

たとえば、取締役会並びに監査役又は監査委員会が、適正な財務報告が行われるように監督しているかどうかや、適正な財務報告のために必要な倫理規定や行動規範を定めているか、といった環境が重要になる。

##### ② リスクの評価と対応

リスクの評価と対応とは、組織の目

標の達成に影響を与えるすべてのリスクを識別、分析及び評価することによって、当該リスクへの対応を行う一連のプロセスをいう。たとえば、事業上のリスクに起因する財務報告上のリスクを評価しているかどうかや、経営者によるリスク評価プロセスを、取締役か監査役又は監査委員会が監督し、必要な対策をとっているか、といった取り組みが必要になる。

##### ③ 統制活動

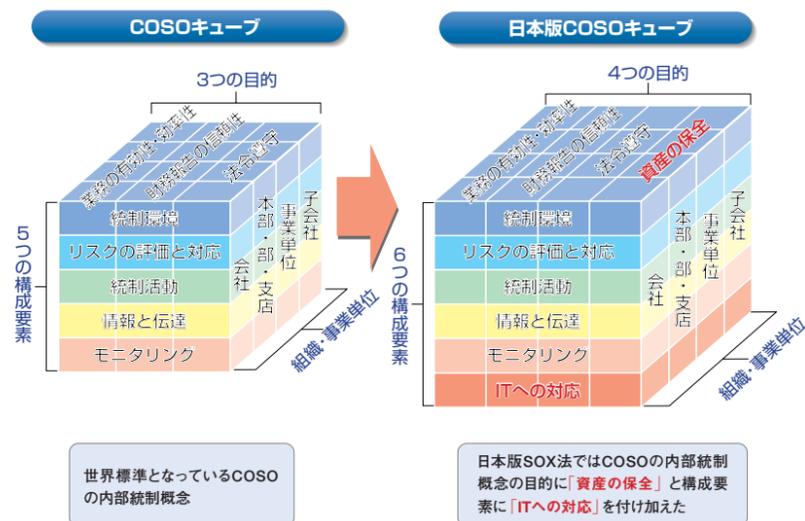
統制活動とは、経営者の命令及び指示が適切に実行されることを確保するための方針や手続のことである。

たとえば、経営者が業績評価指標を通知したり、改善対策を行っているかや、会計処理方針と手続の適正性を定期的にレビューしているかが問われる。

##### ④ 情報と伝達

情報と伝達とは、経営や統制に必要

#### ● 日本版COSOキューブ (内部統制フレームワーク)



な情報が、組織や関係者相互間に、適切に伝えられることを確保することとしている。

たとえば、会計関連法規の変更等の情報を適時かつ適切に全社へ伝達するプロセスや、指揮命令系統が整備され情報が適切に伝達されるかどうか重要である。

##### ⑤ モニタリング

モニタリング(監視活動)とは、内部統制が有効に機能しているか継続的に監視及び評価する活動のことである。たとえば、基幹系データベースのアクセスログを収集し、不正な操作がなされていないかチェックしたり、あるいは会計監査人または内部監査人から、内部統制の欠陥について指摘された場合、適切に対応した承認・申請のログをきちんと提出・対策がとれるか、といったことを整えることが求められる。

### 日本版SOX法は ITの活用を強調

目的の項目と同様にCOSOキューブでの内部統制の構成要素は、以上の5つとなっている。しかし、日本では経営者、取締役、監査人といった内部監査の中心となる役職者が、ITに関して理解が不十分である、ということなどから、日本版SOX法では構成要素として、次の⑥が盛り込まれている。

##### ⑥ ITの活用

IT(情報技術)の活用とは、内部統制の他の構成要素が有効かつ効率的に機能するために、業務に組み込まれている一連のITを活用することをいう。たとえば、財務報告に関するデータを、情報システムが適切に収集し処理できるプロセスになっているかや、プログラムや文書データへのアクセス制

限を定めるセキュリティポリシーがあるかなどである。その他にも、先の①～⑤項目を満たす上で、ITが果たす役割は重要なものとなっている。

### ITの活用における 注目点

日本版SOX法で追加された「ITへの対応」とは、組織目標を達成するために、あらかじめ適切な手続きを定め、業務を行うにあたりITによって適切に対応することとしている。このITへの対応には、「IT環境への対応」と「ITの利用・統制」のふたつを示している。

##### ① IT環境への対応

IT環境とは、企業目的のために組織的に活動する際に、効率的、機能的に進めるため当然関わるITの利用環境のことである。組織の管理がおよぶ範囲内で適切な方針と手続きを定めて、対応する必要がある。

##### ② ITの利用・統制

ITの利用・統制とは、先の①から⑤の構成要素を実現させるため、ITを有

効且つ効率的に利用することである。そして業務に体系的に組み込まれているITを利用し、業務の統制を図ることを指している。

つまりITへの対応とは、決して業務の目的やその効率的運用とかけ離れるものではなく、内部統制の5つの構成要素と密接な関係をもつことなのだ。指揮命令が明確になっていない組織のまま、承認・申請システムを導入したり、書類の保存方針がないのに文書管理システムを導入したりすることではない。企業活動とITの利用は密接不可分の関係にあり、構成要素と一体で評価されるものなのだ。

こうした項目が提案されている背景には、現在の財務報告の信頼性に関して、IT環境を度外視しては考えることのできない企業環境がある。財務報告プロセス自体に組み込まれた、ITおよび財務報告のプロセスに、ITが重要な影響をおよぼす可能性があることを考慮する必要がある。財務報告の信頼性を担保するためには、ITの利便性ととも脆弱性や業務におよぼす影響を十分検討することが求められている。

#### ● 経営者による内部統制の整備

##### 内部統制の評価報告の流れ



##### 主な作業

● 内部統制の評価範囲の決定方法、判断や根拠の記録	● 連結グループ全体の内部統制、IT全般統制などの評価、記録 ● 経営環境から想定される主なビジネスリスクの抽出	● 各業務プロセスにおける統制上の重要点の選定、統制手続きが機能しているかの評価、記録	● 発見した不備の評価 ● 重要な欠陥の特定 ● 目標とする内部統制レベルを実現するための業務・システム要件の作成 ● 改善計画書の作成 ● 改善策の実施	● 改善状況を踏まえた内部統制の有効性の総合評価 ● 評価範囲、評価時点、評価手続、評価結果をとりまとめたものの報告書への記録 ● 外部への報告	● 目標とする内部統制レベルの定着化 ● 運用状況のモニタリング
---------------------------	---	---	---	--	-------------------------------------

上記の整備と運用を、現状のIT導入環境に対応させ、利用して統制する。

## IT技術の活用で業務の「標準化」と「可視化」を実現

日本版SOX法におけるITの役割の重要性がわかったところで、実際にどのように取り組んでいけばいいのだろうか。内部統制の強化に必要な国内IT投資は、2009年までにコンプライアンス全体で7,000億円にも達すると予測されている。法律や会社のルールに沿って、不正やミスなく経営や業務を遂行するよう会社全体をコントロール(統制)する活動や仕組みをITでどのように実現するのか。その具体的な取り組みや例について紹介していこう。

### 業務の標準化と可視化の必要性

ITに関わる内部統制は、全般統制、業務処理統制(アプリケーション統制)に分けられる。全般統制は通常、ハードウェアやネットワークの運用管理、ソフトウェアの開発、変更、運用と保守、アクセス・セキュリティやアプリケーション・システムの取得、開発と保守に対する統制を指す。業務処理統制は個々のアプリケーションシステムにおいて承認された取引が正確に行われ、記録される一連の統制を指す(※1)。そして全般統制はIT部門が責任部署になり、アプリケーションやその中の業務処理統制はユーザー部門が責任部署にならないと、対応できないだろう。これは、日本の企業にとってはかなりの変革が必要になる点だ。なぜなら、分担内容と範囲を明確にしておかないと、最終的に確認し責任を負う人がいないことになり、リスクを回避できないからだ。

こうした役割を明確にした上で、実際のITにより、業務の「可視化」や「標準化」への取り組みが必要になる。そのポイントは、

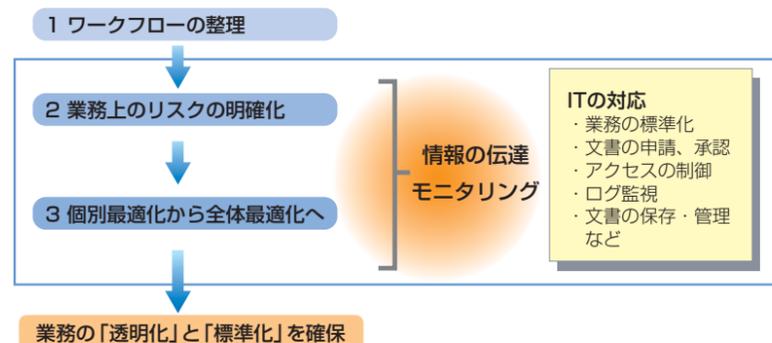
- ・ワークフローの整理
  - ・業務リスクの明確化
  - ・業務の個別最適から全体最適化
- の3つに集約できる。業務の流れを明確にし標準化する。そして業務フローに伴うリスクを明らかにした上で、業務全体としての最適化を目指していかなければならない。その結果、企業と

しての業務の透明性が確保され、経営者が負うべき説明責任も果たされるようになるのだ。

このような作業を経た上で、実際にITでワークフローを基準として、業務の整理から最適化までの流れを実現しなければならない。具体的には書類の申請や承認といったワークフロー機能を備えたグループウェアやエンジンを活用する必要がある。たとえば、ワークフローやドキュメントを管理するNECのソフトウェア「StarOffice21」や、IBMの「Lotus Notes/Domino」などがある。

ワークフローの基本は、登録されているユーザー定義に従って、申請が出された稟議書などの電子書類を回覧しながら承認がなされていく。このときに、ソフトウェアとしてワークフローがしっかりと機能することも大事だ。しかし、それ以上にシステムの運用管理側としては、承認者の権限とIDが明確に管理されていることに配慮する必要がある。電子承認では、ユーザーIDとパスワードがすべての権限を持つ。それだけに、その正確性や透明性、

#### ●業務の可視化・標準化とITの関係



改ざんや不正アクセス防止などのセキュリティ対策も必要になってくる。個人の認証を強化して、パスワードの他に指紋や静脈認証を組み合わせるなど、シングルサインオンと利用者特定技術も重要なポイントとなるのだ。

(※1) 2005年12月発表の「財務報告に係る内部統制の評価及び監査の基準のあり方」では、「全般統制」「業務処理統制」という分類は削除されている。

### 「情報の伝達」「モニタリング」の重要性

ワークフローの次に必要となる取り組みが、業務の計画や実行状況が常に正しく公正に行われているかを、「モニタリング」と「情報の伝達」の基本要素をIT化することで行う。正しい情報とリソースが企業の戦略的な目的と合致しているかチェックした上で、戦略や業務計画に対して日々の業務での正確性をモニタリングして、ようやく不正やミスの兆候を探し出せるようになる。こうしたビジネスのパフォーマンスをモニタリングするITと

しては、日本オラクルの可視化するソリューション「Oracle Corporate Performance Management」などがある。

一方、経営戦略や業務計画だけではなく、ビジネスの現場ではさまざまな情報が飛び交う。その情報の中には、コンプライアンス(法令遵守)の観点からのモニタリングを行うべきものも多い。これらをすべて手作業で調べては、日常業務を停滞させてしまう。何よりも膨大な時間とコストがかかってしまい非効率になってしまう。

そこで今、運用監視系ソフトが注目されている。ネットワークで共有が可能な、データやファイルを中心として、そのアクセス制御や監査ログを取ることは、コンプライアンスに反するような行為が行われた場合に、その監査証跡となる。また、運用監視の使用を社内へ通知することで、不正の抑止力にもなる。こうした運用管理ツールによる守りを考える情報システム部門も増えている。このマネジメントの分野では、コンピュータ・アソシエイツの「Unicenter」や「eTrust」、日本アイ・ビー・エムの「Tivoli」などがある。

### デジタルフォレンジック技術の最前線

不正アクセスや機密漏えいなどに対する事後の対応としては、デジタル鑑識と呼ばれるコンピュータフォレンジックまたはデジタルフォレンジックが注目されている。ハードディスクから証拠となるファイルを検索したり、ログ記録から不正アクセスを割り出したり、破壊や消去されてしまったディスクを復元して、証拠となるデータを押収する、といった犯罪捜査に活用されている技術がある。

企業においては、データの正当性を

検証する技術や、改ざんを予防するための暗号化や透かし、署名やタイムスタンプ認証など、同一性を保全する技術の導入も進みつつある。デジタルデータは、コピーや消去の改ざんが容易なので、そのデータのオリジナリティや正当性を保証するための技術も注目されているのだ。

### 日本版SOX法に対応するのは業務アプリケーション

セキュリティやコンプライアンス対策を実現するITは、今後も数多く登場してくる。それらの基本は、データやファイルの正当性や透明性を保証する目的に利用されることが多い。しかし、何よりも重要なことは、業務処理統制に関わる業務アプリケーションに対する取り組みになる。スーパーなどのPOSレジでは、レジを担当する人間が必ずログインを行っている。業務アプリケーションにも厳格なユーザー管理や監査証跡の作成、改ざん防止やデータの正当性を証明する技術の導入が求められる。ただし、そのコンプライアンス対応が、他のITインフラやアプリケーションとの相互運用性を欠いては、利用者の負担が増大する。

理想的には、ログイン認証やアクセス制御などのITインフラを使った業務アプリケーションの利用がベストだ。それぞれの部門が個別にコンプライアンスに対応するソリューションを導入してしまえば、結果的に全社規模でのコンプライアンスの実現は困難になってしまう。そのため、ITによるコンプライアンスへの取り組みは、かなり高度な経営判断を求められるテーマといえよう。また、各部署責任者の役割は、単に自らのパートだけを完璧にするのではなく、相互の連携が成功の鍵を握る。

しかし、あくまでも、日本版SOX法に対応するために、ITによる統治を推進するわけではない。今日ITは、企業活動においてすでに重要な位置を占めており、企業統治におけるITの重要性も増している。現時点では、基準案に具体的に何が盛り込まれるのかは未定であるが具体案は何かに関わらず、IT統治の確立と向上に取り組むべきことには変わりはない。その目的を明確にして、業務全体を捉え直してリスクの高い部分を見極めれば、内部統制に必要なとされるITツールの選択と活用はおのずと容易なものとなるはずだ。

#### ● 大塚商会セミナーのお知らせ ●

##### 『日本版SOX法・内部統制ソリューション』セミナー

大塚商会では、下記の要領でセミナーを開催します。お誘い合わせの上で会場ください。

【日時】 4月25日(火) 14:00~17:00

【会場】 株式会社大塚商会本社ビル3F セミナールーム302  
〒102-8573 東京都千代田区飯田橋2-18-4

【題目】 『日本版SOX法・内部統制ソリューション』セミナー

【内容】 第1部 14:00~15:00 (60分) 日本版SOX法

休憩

第2部 15:15~16:00 (45分) 内部統制ソリューション・QND

休憩

第3部 16:15~17:00 (45分) 内部統制ソリューション・eValue

※セミナー内容の時間は変わる場合があります。

●問い合わせ先 ビジネスパートナー事業部 企画販促課

Tel.03-3514-7777 Fax.03-3514-7797

# 充実したサポートで“安心”を提供する『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズ

現在、『Red Hat Enterprise Linux』に対する市場のニーズが急速に高まっている。しかし、実際にエンドユーザーが安全で快適に運用していくためにはサポート支援が必要不可欠となる。そこで今回は、テンアートニが提供しているスペシャルサポートサービス『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズの導入メリットや充実したサポート内容について紹介したい。

## ■Red Hat Enterprise Linuxの標準サポートサービス

『Red Hat Enterprise Linux』は、2005年のLinux商用ディストリビューション市場では金額ベースで約8割の圧倒的なシェアを占めている。その成長率も毎年2倍の勢いで伸びている。そして、現在、『Red Hat Enterprise Linux』は、基幹系システムの一部に組み込まれるなど、あらゆる業種・用途で活発に使われている。

しかし、実際に『Red Hat Enterprise Linux』を安全で快適に運用していくためには、何かあったときに対応してもらえるサポートサービスが重要となる。そのため、レッドハット社では、ユーザー向けのサポートサービスを提供している。そもそもLinuxカーネルは、ソースコードを無料で入手して再配布することができるものだ。だからレッドハット社では、『Red Hat Enterprise Linux』のプログラム自体に課金しているのではなく、サポートサービスに課金しているのだ。

具体的には、サブスクリプション(購読権)と呼ばれる年間サポート契約を結び、その期間内において一定のサポートサービスを受けることができるスタンダードサポートサービスを提供している。そのひとつが、Errataの入手/自動アップデートの利用である。Errataとは、レッドハット社が提供しているパッチファイルのことで、専用サーバからダウンロードできる。これにより、セキュリティ対策やバグフィックス(不具合修正)、機能強化のためのアップデートが可能になる。たとえば、セキュリティホールなどが新たに発見された場合は、クラッキングによって

情報を改ざんされたり、盗まれたりする恐れがある。しかし、速やかにErrataを適用しておけば、そうした不安要素を未然に回避することができる。また、『Red Hat Enterprise Linux』をインストールしたときに、他のアプリケーションに不具合が発生した場合も、Errataを適用することによって、元の環境に戻すことが可能だ。

レッドハット社のスタンダードサポートサービスでは、最新版や旧バージョン、次期バージョンのソフトウェアの入手も可能だ。たとえば、3ヵ月に1回提供される最新版のアップデートCDを利用すれば、逐次Errataを適用する手間が軽減され、各サーバのセキュリティレベルを一定に保つことが可能になる。また、販売を終了した旧バージョンのソフトウェアを入手することによって、旧バージョン対応のアプリケーションを継続的に利用することも可能になる。また、次期バージョンのソフトウェアを販売開始前に入手して、ハードウェアやアプリケーションの早期検証が可能になる。

レッドハット社では、著作権を侵害するようなソースコードが見つかった場合、それを問題のないソースコードと入れ替えて提供することも保証している。このほか、電話によるテクニカルサポートも行っている。ただし、受付時間は9時から17時までの対応となるので要注意だ。

## ■付加サービスがさらに充実した『Enterprise Linux Plus』シリーズ

このように『Red Hat Enterprise Linux』は、他のLinux商用ディストリビューションに比べて相対的に手厚いサポートを行っている。しかし、実際に『Red Hat Enterprise Linux』を導入・運用しているエンドユーザーからは、さらにきめ細かなサポートサービスを提供してほしいというニーズが多くある。そこで、テンアートニでは、そうした要望点を反映し、レッドハット社のスタンダードサポートサービスにさまざまなサービスを付加したスペシャルサポートサービス『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズを提供している。

### 1 複数年契約

1年間のサブスクリプション契約価格は、レッドハット社のスタンダードサポートサービスと同じでありながら、よ

り充実したサポートサービスが受けられる。そのうえ、更新時には10%安くなり、3、5年の複数年契約をすることも可能で、単年度契約よりも若干安くなる。

### 2 サポート受付時間延長

『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズのテクニカルサポートでは、契約期間中は無制限で9時から21時まで電話による問い合わせが可能だ。レッドハット社のスタンダードサポートサービスと比べて4時間も延長される。これは、現場で働く技術者の要望に応えたものだ。一般的に技術者は、日中は客先で作業を行っていたり、社内業務に支障が出るため業務時間帯以後に作業することが多い。そのため、受付時間が17時までだと問い合わせができなくなってしまう。しかし、21時までなら、作業当日に生じた不明点や疑問点などを、その日のうちに問い合わせで解決し、翌日の作業に備えることができる。

具体的には、既存環境に問題が発生したとき、新規・再インストールするとき、既存環境に新機能を追加するとき、Errataやアップデートに起因する問題が発生したとき、別ハードウェアにインストールするときなどにテクニカルサポートを受けることができる。

### 3 追加サブスクリプション

このほか、『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズでは、大量導入などでメディアを必要としないユーザー向けにサブスクリプションのみの提供も行っている。その分、通常よりも価格が少し安くなるので経済的である。また、昨年7月から『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズのユーザーサイトも公開している。ここでは、サポー

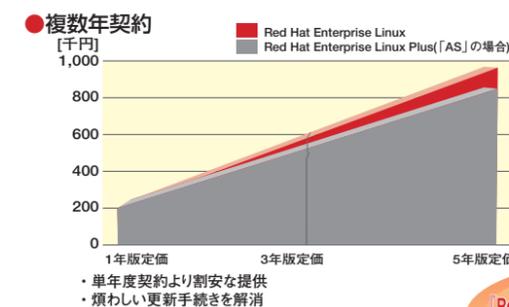
トノウハウをまとめたテクニカルFAQの公開や、テンアートニの技術者によるテクニカル記事の連載などを行っている。ユーザーごとのサブスクリプションの契約内容を確認することもできる。いずれも、『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズだけの特典であり、テンアートニでは、今後もサービスを順次追加していく計画だ。

このように『Red Hat Enterprise Linux Plus』シリーズは、レッドハット社のスタンダードサポートサービスよりもサポート内容が充実しているため、エンドユーザーに自信をもってお勧めできるはずだ。

## ■ユーザーの要望に応じて教育サービスも提供

『Red Hat Enterprise Linux』を導入しているエンドユーザーからは、教育支援に関する要望も多い。テンアートニでは、そうした要望に応えるため、教育サービスも提供している。具体的には、Linuxカーネル2.6より標準搭載されたセキュリティモジュールで、『Red Hat Enterprise Linux』をインストールするときに活用する「SELinux」(Security Enhanced Linux)の研修トレーニングを用意している。さらに、レッドハット社が提供している「グローバルラーニングサービス」の再販も行っている。これにより、Linuxやオープンソースの実践的なノウハウを身に付けることができ、レッドハット社の認定資格を取得することも可能になる。

テンアートニのサポートサービスや教育サービスは、大塚商会 BP事業部経由で購入できる。



### ●追加サブスクリプション



### ●サポート受付9~21時対応



Red Hat Enterprise Linux Plus だけのサポートサービス

### ユーザーサイトの公開



### コンテンツ内容

- ・テクニカルFAQの公開
- ・テンアートニ技術者によるSELinuxを中心としたテクニカル記事の掲載
- ・契約やサーバリソースの管理機能の提供
- ・ユーザー限定セミナー、イベント情報の提供
- ・ユーザー限定キャンペーン情報の提供

・ユーザーサイトの利用



## 業務改革・改善のための

## IT活用とは

第6回

## 業務の効率化と透明性を実現するワークフローが理想

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。今回はワークフローについて考察する。

## 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。

古くて新しいテーマが  
ワークフロー

パソコンが1人に1台が当たり前になり、インターネットへの接続やイントラネットも整備され、電子メールによるコミュニケーションも促進されてきた。そんな環境にあっても、いまだに多くの中小企業が取り組めないIT活用の課題が、ワークフローとなっている。ワークフローは、その名前が示すように業務の流れをIT化する取り組みになる。紙の伝票や申請書による稟議書、承認申請などを、ネットワークを活用して電子的に効率よく処理するものだ。ワークフローが整っていない企業では、課長や部長の机の上には、INとOUTの二段になった書類入れが置かれ、承認待ちの申請書と捺印後の書類が仕分けされている例が多い。業務の遂行にとって、申請と承認は必須の作業となっているが、経費清算や購買申請のように、円滑な処理が求められる承認が、人的な理由によって滞ってしまうことは、ビジネスの現場では大きなデメリットとなっている。こうした課題を解決するために、ネットワ

ークとパソコンを活用した電子承認、つまりワークフローが求められている。

ワークフローを実現するために  
必要なITとは

ワークフローを導入するためのITでは、グループウェアが有名だ。ワークフローの基本は、ユーザーとして登録されている利用者に対して、申請者から最終決済者に至るまでの承認者の流れを作ることにある。例えば、電子メールであれば、一度に複数の人たちに同一の申請書を送ることができる。しかし、承認の多くは段階を経て決済をもらうことが多い。課長の次に部長から印鑑をもらう、といった手順だ。そのため、電子メールのような同報送信では、承認プロセスが成立しない。承認の順番をあらかじめ登録しておいて、その順序に合わせて順番に承認をもらっていく仕組みが、ソフトウェアに求められている。もちろん、グループウェア製品の中にも、ワークフローをサポートしているものもあれば、サポートできないものもある。し

たがって、実際の導入に際しては、ワークフロー機能の有無を確かめておく必要がある。また、グループウェア製品でなくても、単独でワークフロー機能を提供するソフトウェアもある。

ワークフロー導入における  
注意点

実際に、ワークフロー機能を備えたソフトウェア製品を導入するにあたっては、一つだけ注意する点がある。それは、ユーザー管理の方法だ。これからの企業内ITでは、セキュリティやコンプライアンスといった観点から、これまで以上に厳密な利用者管理が求められる。つまり、ネットワークにログインして、情報にアクセスしたり承認などを行う利用者が、常に一意のユーザーIDで管理されていなければならない。なりすましによるログインや、代理承認などを安易に行えるようなユーザー管理では、日本版SOX法などに抵触する心配もあるのだ。そのため、ワークフロー機能においても、全社規模で厳密に管理されているユーザーIDと連動して、正確に機能する

必要がある。ワークフロー機能独自のユーザー管理では、IDの二重化によるミスや漏れが発生する心配があるのだ。

もう一つ、実際の選定にあたって注意すべきポイントは、使い勝手にある。全社的に利用するとなれば、誰でも簡単に手早く使える必要がある。操作が難解で、特殊な教育が必要なシステムでは、導入のために余分なコストがかかるだけではなく、運用後の問い合わせなどでサポートの手間もかかる。機能は少ないとしても、必要最低限の目的が達成できて、ITリテラシーの低い人でも簡単に使えることが、ワークフロー導入を成功させる大きなポイントでもあるのだ。

大塚商会の  
ワークフローソリューション例

それでは、実際にどのようなソリューションがあるのか、いくつか紹介しておこう。

まず、「Advance-Flow」はスピーディな決裁と業務プロセスの標準化を実現する .NET Framework 完全対応のワークフローソリューションだ。Active Directory に対応し、SharePoint Portal Server 2003 用の Web パーツなど、マイクロソフ

ト製品との密接な連携機能を提供している。標準機能としてサンプルフォームを 13 種類添付し、印影など紙帳票のイメージのまま Web 上で入力することが可能になっている。また、オプション製品として、導入後すぐに使えるフォーム集(50種類)も用意し、早期のシステム化を支援する。

また、情報共有ASPサービス『アルファオフィス』の機能拡張としてワークフローオプションが用意されている。ワークフローオプションは、シングルサインオンにより申請画面から社員情報等へのアクセスなど、シームレスな連携を実現している。また、申請時・最終決裁時のメール通知機能や、1経路に複数人の決裁者を設置可能とする機能なども提供されている。

ワークフローからはじまる  
経営革新の可能性

企業がワークフローを導入して業務の効率化を図りたいと考える場合、主に経理や総務などの部門からのニーズによることが多い。しかし、ワークフローという業務向けITソリューションには、申請業務の円滑化だけではなく、多くのソリューションがある。ひとたび、業務の流れを円滑にコントロールするITが導入されれば、

そのワークフローを柔軟に組み替えることによって、申請以外の業務にも利用できるからだ。たとえば、金融業であれば与信管理や信用取引における承認プロセスとして応用できる。流通業であれば、SCM(Supply Chain Management)と組み合わせた人間系の工程管理ツールとして活用することも可能だ。その他にも、医療や公共機関、一般向けサービスなど、申請から承認そして決済へと至る情報の流れをITでコントロールすることは、さまざまな実際の業務やビジネスに結びつくソリューションになる。

これまで、パソコンの1人1台化やオープンなネットワークのインフラが整っていなかったために、1990年代に登場したワークフロー系ソリューションの多くは、その理想を実現することができなかった。しかし、ユビキタス社会が整い、ネットワークも十分に整備されてきた今こそ、かつてのワークフローが目指した理想が、具現化できる状況になってきた。このチャンスをビジネスに活かして、新たな業務の効率化や革新を実現できるようになれば、ITによる企業の競争力は大きく向上する。

もちろん、今後は社内という閉じた世界だけではなく、WebサービスやSOAによるアプリケーション間の相互連携によって、企業間でのワークフロー共有や連携も可能になっていく。こうした広がりや可能性を考えるならば、まずは社内の中にワークフロー基盤を構築しておくことが、重要な取り組みとなる。業務の現場からの視点で導入を行っても効果は発揮できるが、より上位の経営的な判断から、ワークフローを導入することは、多くの企業に求められているテーマといえるだろう。

## ■電子承認システム「Advance-Flow」

業務上の各種申請や承認処理を電子的に行うためのワークフローシステム。右は「Advance-Flow」の申請承認フロー画面。承認フローに沿って自動的に処理されるので、申請・承認が迅速に行える。「Microsoft SharePoint Portal Server」上での電子承認システムを可能にする。

ステップID	ステップ名	承認者	承認内容	承認状況	承認日時
001	申請	申請者	申請内容	承認待ち	2008/08/20
002	課長承認	課長	承認内容	承認済	2008/08/20
003	部長承認	部長	承認内容	承認済	2008/08/20
004	課長承認	課長	承認内容	承認済	2008/08/20
005	申請完了	申請者	承認内容	承認済	2008/08/20

# 売れるショップに売れる人

第6回

## 業務フローを共有できる組織作りが大切

島川 言成 氏

先日、東京・秋葉原で小規模ショップを経営している知人から相談を受けました。この店の正社員は3名、残りはアルバイト店員です。以前は量販店で働いていたこの店の経営者が次のような質問をしてきました。

「島川さんは大塚商会の『BP Navigator』でコラムを書いているけど、売れるショップや売れる人を、これから作ろうとする場合、優先順位はどう考えているの?」。これまで述べてきたことを体系付けよという次第です。筆者は、こう答えました。

「最初にやるべきことは、個人も企業も同じだと思います。社内業務のフローチャートを、全社で共有することだと思いますね。個人の場合、自身のスキルを冷静に分析できなければ、自己PRを上手にすることはできません。企業でも同じです。小売店の場合、一口で『営業』と括ることは簡単ですが、それでは『営業』という仕事のフローを、全員で共有できているのですか?」

営業は、単に「売る」だけの仕事ではありません。商品を介して、メーカー・流通・顧客から情報を取得するだけでなく、それぞれについて最適フローで処理する必要があります。販売に際しては、店頭販売の営業フローと通販の場合の営業フローとは、当然異なります。さらに支払いについても、現金、クレジットカード、リース契約、掛売りなどによって決済フローが違ってきます。

小売店の場合、売場の管理は店員に委ねられています。売場の管理とは、接客、陳列、清掃、面談、警備などが挙げられます。現在、民事再生中の某小売店を筆者が取材したとき、驚いたことがありました。それは、同じ店内なのに、店員によって取材への対応が異なっていたことでした。あるフロアで写真撮影していたら、「失礼ですが、当店では店内の撮影をお断りしているのですが」と声を掛けられました。階下のフロアで同じ事をしたときには、店員からは何も言われなかったのに、です。

ソリューションベンダーのなかには、訪問型営業によって、顧客開拓を目指すところがあるかと思えます。この場合の業務フローとなると複雑です。まず、ネットや媒体などを活用して、消費者動向の収集から始めなければなりません。次に、商品に興味を抱き、問い合わせをしてきた消費者のターゲットリストを作成し、リストに基づいたアウトバウンドを実行しなければなりません。業種によっては手書きの手紙という場合もあるでしょうが、E-mailを最大限に発揮すべきです。

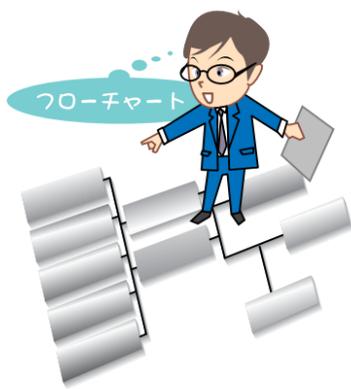
さあ、いよいよ、アポイント獲得です。E-mailや電話をフルに活用します。訪問型営業の場合、これらの作業を経て、はじめて「初回訪問」にたどり着くことができます。

「初回訪問で、いきなり商談に入れたり、受注することができますが、非常に効率的ですが、実際には滅多にありませんね」と教えてくれたのは、某ソリューションベンダーで働く営業マンです。ちなみに店頭販売でも、入店客数対購入客数の比率を算出すれば、その確率が低いことに驚嘆されるでしょう。秋葉原の小売店の経営者はこう話します。

「商品が売れるために、小売店ではいろいろな情報を収集しているね。他店実売価格調査、高集客店陳列方法調査、購入率向上イベント調査などだけど、実際にやってみて実感するのが「売れる」ことはありがたい、ということなんだ。当店ではありがたいことを実現させていただいた購入客に「ありがとうございました!」と、これ以上ない快活な声でお見送り下さいと指示を出している」。

店頭であれ、訪問営業であれ、販売(成約)時点で営業フローが終了するわけではありません。販売後の納品方法や検収の確認、CS(顧客満足)に至るアフターフォローまで考慮する必要があります。

これまで述べてきたことから、「業務フローを共有できる組織作り」の完成度が、売れるショップや売れる人に直結する、ということを理解いただけたのではないのでしょうか。

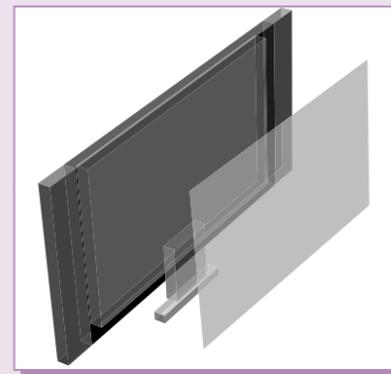


### 島川 言成

パソコン黎明期から秋葉原有名店のパソコン売場でマネージャを勤め、その後ライターに。IT関連書籍多数。日本経済新聞社では「アキババラ文学」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、マイクロソフトのサイトで「Weeklyコラム」を連載している。また自身のブログ「島川言成チャンネル」(www.shimakawagensei.com)を立ち上げている。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rend最前線

### 大手電機各社が薄型テレビ向けパネル生産設備に大型投資する理由



第6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。

による薄型液晶パネルを生産する合弁会社IPSアルファテクノロジーでも、千葉県茂原市に建設していた液晶パネルの新工場を、当初予定から2ヵ月前倒して、今年5月に稼働すると発表した。

大画面・薄型テレビを巡って、国内主要各社が生産設備の大型投資に乗り出している。

プラズマテレビで最大シェアを誇る松下電器は、昨年9月の尼崎工場の稼働に続き、年明け早々には、その隣接地に、新たに第4工場を設置すると発表。1,800億円の投資を行い、2008年には、42インチ換算で年間600万台の生産を行うとした。これにより、松下電器全体での生産能力は、2008年には年間1,100万台に達するという。

液晶テレビでリードするシャープも負けてはいない。今年10月に生産開始する計画である亀山第2工場に、従来の1,500億円の投資に加えて、さらに2,000億円の追加投資を発表した。当初、同工場のフル稼働は2007年末を予定していたが、追加投資により9ヵ月前倒して2007年3月には可能になる。

韓国サムスンとの合弁で液晶パネルの生産を行う「S-LCD Corporation」(以下S-LCD)を設立しているソニーも、第8世代の生産設備を導入した新工場を建設する計画が「S-LCD」で浮上。ソニーは、同施設に対して3,000億円規模の投資をするものと見込まれている。同社がソニーパネルと呼ぶ液晶パネルの生産能力を高めることで、北米を中心とした需要拡大に対応していく考えだ。

一方、日立製作所、東芝、松下電器の3社

このように各社が薄型テレビ向けのパネル生産で積極的な投資を進める背景には、世界規模での今後の旺盛な需要が見逃せない。その重要なキーワードがアナログ放送の停波だ。徐々に認知が広がってきたように、日本では2011年にアナログ放送が停波し、デジタル放送へと移行する。これに伴うテレビの買い換え需要が見込まれる。日本では、現在約1億台のテレビが利用されているといわれ、その多くが買い換えの対象になるといって、テレビ事業においてはカラー化以来ともいえる大変革となる。

この動きは日本だけではない。米国では2009年に、欧州でも2007年から2012年にかけて、順次デジタル放送へと切り替わることになる。そして、デジタル放送受像器への単なる買い換えという需要だけでなく、大画面化、ハイビジョンによる高画質化、薄型化といった要素も、この需要の要素として加わることになる。

ブラウン管テレビでは技術的な問題から、30インチ以上の大画面化は至難の業だったが、プラズマや液晶では40インチ以上の大画面化も可能だ。今年1月に米ラスベガスで開催されたCES(コンシューマ・エレクトロニクス・ショー)において、松下電器が103インチというプラズマテレビを発表。年内にはコンシューマ市場を対象に販売を開始するというように、驚くべき大画面化も可能なのだ。

米ディスプレイサーチ社の調べによると、2008年には全世界の37インチ以上の大

型テレビは、3,000万台に達すると見られているが、一部関係者の間では、これを上回るのは確実とみる声もある。そして、2008年以降も着実に薄型テレビに対する需要は拡大する、というのが多くの業界関係者に共通した意見だ。各社が、パネルの生産設備投資に積極的な姿勢を見せているのも、こうした旺盛な需要に対応する必要に迫られているからなのだ。

だが、その一方で、過剰な生産投資と指摘する声がある。液晶パネルでは、日本の大手電機メーカー以外にも、台湾、韓国勢が生産強化に乗り出しており、競争が激化するのとは明らかだ。また、市場が縮小しているブラウン管テレビについては、中南米や東南アジア地域において依然として根強い需要があるほか、北米や中国で人気が高いリアプロジェクションテレビの需要動向や、キヤノンおよび東芝が2007年第4四半期から量産を開始するSED※1といった大画面テレビの、新たな技術に対する関心が高まっていることも見逃せない。

液晶、プラズマ陣営の各社の積極的な投資とともに、リアプロ、SEDといったさまざまな方式が林立している大画面テレビ、そして、根強いブラウン管テレビの需要も含めると、旺盛な需要すらも上回る過剰な設備投資が行われているという試算もできるわけだ。

デジタル家電市場は、「オセロゲーム」と各社幹部が異口同音に語るように、勝ち負けが一気にひっくり返る可能性が強い分野といわれる。そして、勝ち組と負け組がはっきりとする分野でもある。各社が本格的な投資を開始した薄型テレビ市場は、生き残りをかけた本当の争いが始まったといえる。

※1 Surface-conduction Electron-emitter Display

第18回 アップルコンピュータ株式会社

# シンプルな構成のAppleソフトウェアライセンス 「Appleボリュームライセンス」と「Appleソフトウェア自動送付サービス」 インテル社製CPU搭載のソフトに対応する「Crossgrade/Upgrade Program」

アップルコンピュータ株式会社は、企業と文教市場のユーザー向けにボリュームライセンスを提供している。しかし、その内容は意外に知られていないのが実情だ。今回は、アップルコンピュータの「Appleボリュームライセンス」のほか、長期間にわたり最新バージョンを維持し、管理コストを低減できる「Appleソフトウェア自動送付サービス」について紹介する。また、インテル製CPU搭載ハードウェアへのライセンス移行をスムーズにする「Crossgrade/Upgrade Program」についても紹介する。

## サーバ製品は1本目から対象 分かりやすいライセンスシステム

アップルコンピュータ株式会社(以下アップル)が提供しているボリュームライセンスは、大きく2種類に分類できる。ひとつ目が、企業と教育機関向けの通常のボリュームライセンス。ふたつ目は教育機関のみが対象となるボリュームライセンスだ。(表1を参照)

ボリュームライセンスの対象となる製品は、「Mac OS X」から「AppleWorks」までの10製品。ボリュームライセンスが適用される購入数は、「Final Cut Studio」と「Logic Pro」が5ライセンス以上、そのほかの製品については、10ライセンス以上の購入がボリュームライセンスの適用対象になる。

「Final Cut Studio」と「Logic Pro」は、制作スタジオなどの比較的少数のユーザーにも対応できるように、ボリュームライセンスの対象となるライセンス数が配慮されている。

また、「Final Cut Pro 5」、「Motion 2」、「Soundtrack Pro」、「DVD Studio Pro 4」の単体でのボリュームライセンスは提供を終了し、「Final Cut Studio」に包括された形で提供されている。

さらに、「iLife」と「GarageBand Jam Pack」については、教育機関の

ユーザーのみがボリュームライセンスの対象となる。

## 自動送付サービスを利用して ソフト管理のコストと手間を削減

OSをはじめ、ソフトウェアは不定期にアップグレードされる。そのため、企業ユーザーなどがアップグレードに的確に対応するためには、あらかじめアップグレードを見越した予算を組むなどの対応が必要になる。

しかし、アップルコンピュータの「Appleソフトウェア自動送付サービス」を利用することによって、ユーザーはアップグレードごとに製品を購入す

る面倒から解放されるのだ。

このサービスは、契約時から3年間に行われるメジャーなアップグレードに対応しており、アップグレード版の提供開始と同時に、契約したユーザーにアップグレード版を自動的に送付するというものだ。バージョンアップ用の予算を確保する必要がなくなるだけでなく、ボリュームライセンスと同様に、ライセンス数が増えるほどコスト削減効果が高まる仕組みだ。「Mac OS X Server」「Xsan」のサーバ製品についてのみ、1ライセンスから送付が可能だ。

ただ、可能性は低いが、3年間に一度もメジャーアップグレードが行われ

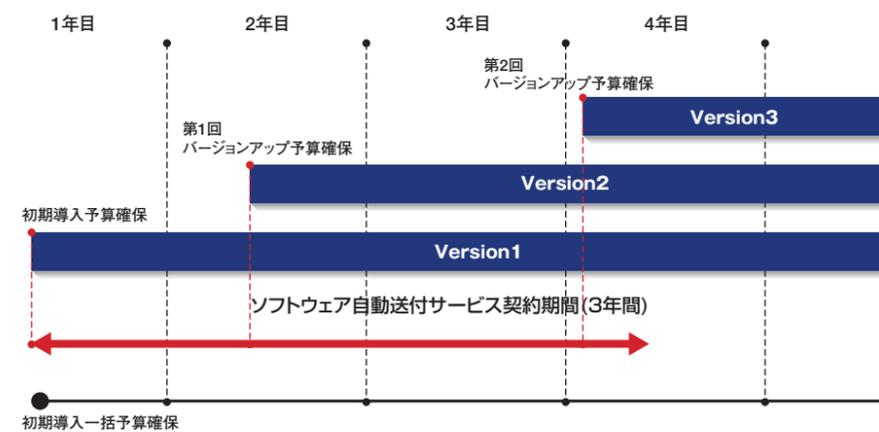
◆表1：ボリュームライセンス・ソフトウェア自動送付サービス対応一覧

製品	ライセンス対象数	ボリュームライセンス	自動送付サービス
<b>Business &amp; Education</b>			
Mac OS X	10	○	○ 1Licenceより
Mac OS X Server 10-Client	10	○	○ 1Licenceより
Mac OS X Server Unlimited-Client	10	○	○ 1Licenceより
Xsan	10	○	○ 1Licenceより
Final Cut Studio	5	○	○
Logic Pro	5	○	○
Final Cut Express	10	○	—
Logic Express	10	○	○
iWork	10	○	○
AppleWorks	10	○	—
Aperture	5	○	—
<b>Education Only</b>			
iLife	10	○	○
GarageBand Jam Pack	10	○	—

## ◆ソフトウェア自動送付サービス

ソフトウェア自動送付サービスは、アップル製品のハードウェア、ソフトウェアを大量に導入している法人または教育機関に対して、長期にわたって最適なサービスを提供する。これからアップル製品を10セット以上購入予定がある法人または教育機関にも最適なサービスである。

- ・プログラム加入時から3年間に発表されるアップグレード版を自動的に送付
- ・ソフトウェアの配布の手間とコストを最小化
- ・ユーザー数が多いほどコスト削減効果が大きくなる
- ・1度の支払い手続きで完了するので、手間と時間を軽減



※上記の図は一例を示したもので、サービス契約期間中に2回以上のバージョンアップが行われることを保証するものではない。

ないことも想定される点には、注意が必要だ。

また、3年間というサービスの提供期間は、あくまでもアップグレード版を送付する期間である。つまりアップグレード版が送付されても、ソフトウェアのインストールをすぐにしなくともよい。だから、最新版さえ送付されていればインストールの時期はエンドユーザーの自由なので、最新版ソフトウェアの利用開始は3年間に限らない。たとえば、ハードウェアのリース期間は4年間であるので配布期間とサイクルが一致しないが、自動送付の期間終了後に、ハードウェアの更新を待って、自動送付された最新版のソフトウェアをインストールすることも可能になる。

自動送付サービスの対象製品は、「Final Cut Express」「AppleWorks」「GarageBand Jam Pack」を除いた、ボリュームライセンスの対象製品がラインアップされている。(表1参照)

## ◆Crossgrade/Upgrade Program

Crossgradeはライセンス証書のみ、Upgradeはライセンス証書および新規シリアル番号を販売する。



※クロスグレードプログラムは事務局対応 (Logic Proのみオンラインストア販売)

## 自動送付サービスの利用には 「最新バージョン」が必要

「Appleソフトウェア自動送付サービス」を利用するに当たっては、注意しなければならない点がある。それは、サービスを適用するソフトウェアがすべて最新バージョンでなければならないという点だ。

そこで問題となるのが、最新バージョンの定義である。アップルでは、最新バージョンの定義を「発売が発表された、最も新しいバージョン」と定義している。つまり、たとえ実際の発売が1ヵ月後の場合でも、発売が発表された時点のバージョンが「最新バージョン」ということになる。

これにより、実際に製品が流通し発売されているバージョンが最新バージョンなのか、発表はされたが発売されていない入手困難なバージョンが最新バージョンなのかという混乱が避けられることになる。

自動送付サービスを契約する際に

は、対象となるソフトウェアのバージョンを十分に確認する必要があるので留意していただきたい。

## インテルへの移行をスムーズにする クロスグレードプログラムを用意

アップルは、2006年1月11日にインテル製CPUを搭載した「iMac」を発表した。以来、約60日で全製品の50%のインテル製CPUへの移行を完了している。これに伴い、ソフトウェアの「Crossgrade/Upgrade Program」が用意されている。

このプログラムを利用することで、インテル製CPUを搭載したハードウェアに移行しても、ライセンスを買い直すことなく、インテル製CPUに対応したソフトウェアを利用できるようになる。対象となる製品は、Final Cut Studioなど9製品。ただし、「Final Cut Pro 4.x」「DVD Studio Pro」「Motion 2」「Soundtrack Pro」「Production Suite」の5製品については、「Final Cut Studio」へのアップグレードが必要になる。なお、プログラムは、ボリュームライセンスのユーザーだけではなく、すべてのユーザーが対象になっている。プログラム自体はすでに開始されており、2006年12月29日の申し込みまでが有効だ。