

BP business partner Navigator

Up Front Opinion

日本電気株式会社
パートナービジネス営業事業本部長

田中 重穂 氏

中堅・中小企業のオフィス環境に最適な
“こだわりの商品”でマーケットを拡大

●集中連載

解体新書 日本版SOX法を読み解く
第1回 日本版SOX法をめぐる最新動向とその対応

Open Source Solutions

Windows環境でHAクラスタ化を低コストで実現する
HAクラスタソフト『LifeKeeper for Windows v5.2』

おすすめ製品情報

BPパーフェクト・チョイス/情報家電

巻頭特集

ストレージ管理で悲鳴を上げていませんか？
ストレージのネットワーク化と仮想化で
すべての悩みを解消！

2006 vol.27

Presented by **Otsuka Corporation**

BP

business partner

Navigator

業界羅針盤

Up Front Opinion

6

中堅・中小企業のオフィス環境に最適な “こだわりの商品”でマーケットを拡大

日本電気株式会社
パートナービジネス営業事業本部長
田中 重穂 氏

<集中連載>解体新書 日本版SOX法を読み解く

26

第1回 日本版SOX法をめぐる最新動向とその対応 東京北斗監査法人 南 成人

ITソリューション

巻頭特集

14

ストレージ管理で悲鳴を上げていませんか? ストレージのネットワーク化と仮想化ですべての悩みを解消!

Open Source Solutions

36

Windows環境でHAクラスタ化を低コストで実現する HAクラスタソフト『LifeKeeper for Windows v5.2』

アップルコンピュータ株式会社

42

利用者が急増のポッドキャスト市場に 『iLife '06』でポッドキャスト番組を簡単に制作・配信 広がる新しいビジネスの可能性をつかむ

ソフトウェアライセンス 第20回 日本CA株式会社

66

大塚商会Value

大塚商会のService&Support

31

ODTセンター/α Webビジネスパートナー制度・事例紹介/
エデュケーション/大塚商会セミナーレビュー

大塚商会グループ情報

78

大塚商会のグループ会社をご活用ください!

製品情報

BPパーフェクト・チョイス / 情報家電

50

BP Navigator Market Report Consumer編

62

BP事業部ソフトウェアカタログ

70

コラム

業務改革・改善のためのIT活用とは [8] 田中 亘

58

オープンシステムに求められる統合化の波

売れるショップに売れる人 [8] 島川 言成

60

ある企業のロゴから出てきた仮説

ビジネストレンド最前線 [8] 大河原 克行

61

ワールドカップで破れたPCがセットプレイで巻き返す?

BP Navigator Back Number / AD Index

77

中堅・中小企業のオフィス環境に最適な “こだわりの商品”でマーケットを拡大

日本電気株式会社は、新しい技術の取り込みや市場ニーズに対応する他社にない付加価値商品の提供に力を入れています。特に中堅・中小企業向けに導入しやすい“こだわりの商品”を続々投入して、中堅・中小企業マーケットの拡大を目指しています。そこで今回は、同社パートナービジネス営業事業本部長の田中 重穂 氏に、NECの製品戦略や販売パートナーとの協業について語っていただきました。



日本電気株式会社
パートナービジネス営業事業本部長
田中 重穂 氏

○内部統制対応への関心の高さから 今年後半も需要は堅調な推移を見込む

大塚商会様をはじめとするパートナー様のご協力をいただいて、2005年は1月～12月の通期と年度の両方において、PC・サーバともに国内シェア1位を確保することができました。Expressサーバは10年連続のトップシェアを維持しました。これは販売パートナー様のご尽力の賜物であり、感謝申し上げたいと思います。今年もPC/サーバ市場は堅調に推移すると予測しています。個人情報漏えい対策をはじめとするセキュリティのニーズに加え、今年日本版SOX法対策として内部統制管理に関するニーズが期待できます。日本版SOX法は大手企業が対象ですが、取引先の中堅・中小企業にも関係してくるので、皆さん、とても関心が高いですね。何らかの形でITを活用しないと内部統制はできませんから、一時のトレンドではなく、しばらくの間はIT市場で需要増が続いていくと思います。その追い風を受けながら、マーケットの伸び率以上の目標を立て、今年もPC・サーバともにシェア1位を堅持したいと考えています。

○ハードウェアとソフトウェアを一体化 中小企業が導入しやすい製品を続々投入

今年4月に社内の組織改革を行い、従来のコンピュータプラットフォームBU(ビジネスユニット)とソフトウェアBUを、ITプラットフォームBUとして統合しました。今までも、ハードウェアとソフトウェアを連携させながら、マーケット志向で製品力の強化や販売の拡大を行ってきましたが、両者がより連携を強めた方が相乗効果を発揮しやすいと考えたのです。これからは、ハードウェアとソフトウェアが一体となった製品づくりや、サポートに力を入れていきたいと思っています。何故なら、販売パートナーの皆様が何らかのシステムを導入する場合、まずハードウェアとソフトウェアの事前評価から始まり、開発、構築、運用サポートを行います。ソフトウェアにもミドルウェアなどいろいろありますから、事前調査だけでも大変です。そこで、ハードウェアとソフトウェアを一体化して提供することで、エンドユーザーやパートナー様にもより導入しやすい環境を提供してまいります。当社はそのための製品開発やサポート、情報提供などの施策を本格的に展開

していきます。例えば、『InterSec』のようなインターネットアプリケーションサーバを提供することもひとつの方法です。主に中堅・中小企業向けのソリューションであり、このサーバ導入により、ファイアウォールやウイルス対策などのセキュリティ環境を手頃な価格で簡単に構築できるようになります。

○省スペース・静音性、指紋認証など “こだわりの商品”で他社と差別化

日本の中堅・中小企業のオフィス環境に最適なNECならではの“こだわりの商品”も提供しています。そのひとつが、今年2月に発売した『Express5800/OfficeRackServer(オフィスラックサーバ)』です。中堅・中小企業では、サーバは事務所に置かれています。また、大手企業でも各部門ごとに、サーバが何台も事務所に置かれています。しかし、サーバの高性能化に伴い消費電力が増大したり、冷却ファンの音が気になったり、あるいは、サーバが増えて設置場所に困っている企業は増えてきています。そうした課題をクリアしたのが、省スペースで静音性に優れているオフィスラックサーバです。机と同じ高さのラック内にサーバを何段も重ねて収納でき、配線の数も少なくしています。さらに熱処理にも工夫を施し、省電力を実現しています。今年5月には、新たにCPUを最大2個搭載可能な2Wayオフィスラックサーバもリリースしました。このようなサーバは、まだ他社ではリリースされていません。当社のアドバンテージになる商品ですから、これから市場の認知度を上げて拡販していきたいと考えています。

PCでも、セキュリティと環境対応をキーワードにした“こだわりの商品”を提供しています。そのひとつが、指紋認証をはじめとする豊富なセキュリティ機能を搭載したモバイルノートPC『VersaPro UltraLite(ウルトラライト)』です。モバイル用のノートPCは、外に持ち歩くからこそ、情報漏えいの原因になります。しかし、指紋認証やファイルの暗号化を行い、なおかつ、重要な情報は会社のデスクトップPCに保存するようにすれば、たとえ盗まれたり、置き忘れられても大切な情報を守ることができ、大事にいたることはありません。

また、今年1月には、液晶一体型のデスクトップPCで、より薄くコンパクトでスタイリッシュな製品も発売しました。この製品は、当社が想定した販売目標の2倍ほど売れているので、

新しいマーケットニーズを開拓できたと思いますね。さらに環境対応という点では、鉛など特定の化学物質の含有率が基準値以下であることを示す「J-Mossグリーンマーク」※にいち早く対応した製品群を発売し、環境に優しいPCを提供しています。

※J-Moss:電気・電子機器の特定化学物質(鉛、水銀、カドミウム等)の含有表示方法を規定した日本工業規格(JIS規格)

○実機のデモや動作検証ができる 「クラサバ市場」の活用を推進

販売パートナー様に対しては、もっと情報提供させていただきたいと考えています。これまで、SE向けの技術交流会や研修などを行ってありますが、SEの方が当社の製品を安心してサポートできるように、サポート情報などをさらに充実させます。その一環として、昨年6月に「クラサバ市場」という商品を展示する場を秋葉原にオープンしました。広告やDMなどのプロモーションと連動した「リアルサイト」で、当社の“こだわりの商品”を実際に目で見て体感し、納得していただく場として活用いただけます。毎月、500社くらいの方々が関心をもって来場されています。大塚商会様や販売パートナー様と一緒に商品のデモを行ったり、動作検証の場として活用したりすることもできますので、ぜひ活用していただきたいです。

その際には、省スペースや静音性を実現したサーバ製品の実機を見ていただいて、ご意見を伺えればありがたいですね。「クラサバ市場」は、秋葉原にオープンして以来、各地域で出張展示も行っており、その場でSEの方々を集めた技術交流なども行っています。今年も全国十数カ所で開設する予定です。まずは、当社の“こだわりの商品”をご覧いただいて、その良さを体感していただきたいと思っています。現在は一般的にソリューションのセミナーを開催する機会が多いですが、皆様にハードウェアを見ていただくことも一考と思います。

このように、他社に負けない“こだわりの商品”で中堅・中小企業のマーケットを拡大していきたいと切望しています。そのためにも、多くの中堅・中小企業のお客様を抱えている大塚商会様をはじめ、販売パートナーの皆様との協業体制をこれまで以上に強化し、より販売しやすい形でお客様にトータルなソリューションを提供できるようにしたいと考えています。

ストレージ管理で悲鳴を上げていませんか?

ストレージのネットワーク化と仮想化ですべての悩みを解消!

e-文書法や個人情報保護法などの相次ぐ法制度の施行により、現在、企業には企業情報の適切な保存や管理の徹底が求められている。そのためには、日々増え続ける膨大な量のデータを保存しておくストレージがシステムとして必要となる。今ではストレージも、パソコンやサーバと同様に低価格化や大容量化が進み、中小企業でもシステムとして盛んに導入されるようになってきている。しかし、データ量が増えるたびに、煩雑化するストレージ管理に悲鳴を上げているのが実情ではないだろうか。

そこで今回は、ストレージ管理の効率化とデータの統合管理を実現する、ネットワークストレージソリューションをまとめて詳述する。NASやSANのほか、今話題の「ストレージの仮想化」についても解説する。

企業内の膨大なデータをいかに効率的に管理するか?

e-文書法や個人情報保護法、日本版SOX法などの施行に伴い、コンプライアンスの観点から、企業内におけるデータ管理の重要性がますます高まっている。しかし、増大する一方の企業データを効率的に管理するためには工夫が必要である。その解決策として、ここ数年、情報ライフサイクル管理(ILM)と呼ばれるストレージ管理の手法が大きな注目を集めている。

コンプライアンス対策としてデータ管理の重要性が高まる

パソコンやインターネットの普及によって、企業内で生成・保存されるデータ量は、年々、増え続ける一方である。たとえば、メールサーバには、WordやExcelなどのオフィス文書をはじめ、写真や図版といった容量の大きなデータが添付ファイルとして日々蓄積されている。また、企業内には、基幹業務系、情報系、Web系といったさまざまなシステムが混在し、そのシステムごとに膨大な量のデータが保有されている。

特に昨今では、e-文書法や個人情報保護法などの法制度の整備により、企業内のデータ管理の重要性がますます高まっている。たとえば、e-文書法では、これまで紙による保存が義務付けられていた財務や業務関連の帳票類を、電子データとして保存しておくことが認められるようになった。ただし、後からデータの改ざんができないようにイメージデータにして保存し、一定水準以上の解像度で帳票類を取り込むことなどが条件となるため、1枚あたりの電子帳票のデータ容量は大きくなる。したがって、毎月増え続ける電子帳票を保管するためには、容量の大きな記憶装置が必要となる。

また、個人情報保護法では、個人情報を取り扱う事業者に対して、個人情報の安全管理のために必要かつ適切な措置を行うことが義務付けられるよ

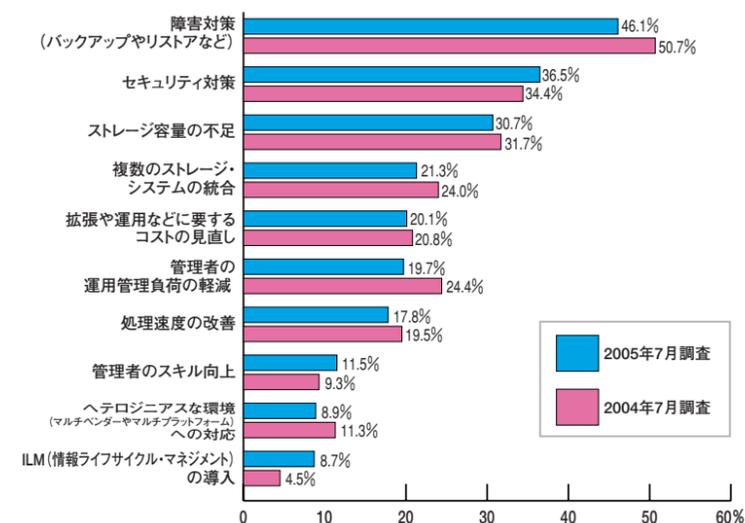
うになった。そのためには、個人情報どこに保管されているかを明確にして、厳正な管理を行う必要がある。具体的には、情報が保管されているシステムにアクセスできる人を制限したり、アクセスできる情報を作業担当者ごとに制限することが求められる。

さらに、2009年3月期の決算から適用される予定の日本版SOX法では、不正会計を防止するために、一連の業務プロセスで発生するすべての情報が監査対象となる。日常業務で使用される帳票類から見積り資料や電子メールの履歴に至るまでを確実に保存し、監査に対して速やかに提示できる環境を整えておかなければならない。たとえ故意ではなくても、情報の紛失や改変が発覚した場合は処罰の対象となる場合もある。個人情報

保護法では、個人情報に関する情報だけが対象となるが、日本版SOX法では、企業が保有するほとんどすべての情報が対象となる。

しかし、コンプライアンス(法令遵守)の視点から、日々増え続ける企業内の情報を管理するのは、決して容易なことではない。大容量のストレージシステムをやみくもに導入してもコストがかさむ一方だし、ストレージシステムが増えるにつれて運用管理が煩雑になり、システム管理者の負担も大きくなる。このようなストレージ管理の課題を解決するためには、さまざまなストレージシステムを利用する必要がある。企業規模や業務の拡張に合わせた効率的なストレージシステムを選択するにはどんな点に留意すればよいか次項以降で紹介していく。

■早急に解決したいストレージシステムの課題(上位3つの複数回答)



出典: IDGジャパン(『BPNavigator』vol22より転載)

ストレージのネットワーク化でシステムの無駄を省く！

ストレージシステムには、さまざまな種類があるが、コストを抑えて効率的なデータ管理を実現するためには、NAS (Network Attached Storage) やSAN (Storage Area Network) といったネットワーク対応のストレージシステムの導入が効果的である。それぞれのメリットを活かしながら、データの重要度に応じて上手に使い分けことが重要だ。

サーバと1対1で直接接続するDASのメリットとデメリット

ストレージとは、コンピュータのプログラムやデータを保存しておく外部記憶装置のことである。広義では、フロッピーディスクやMO、CD-R、磁気テープなどの外部メディアもストレージに含まれるが、ここでは、コンピュータに接続して活用するストレージシステムに着目する。

これまでストレージシステムは、パソコンやサーバに1対1で直接接続するDAS (Direct Attached Storage) と呼ばれる接続形態が一般的だった。

DASのメリットは、運用に高度な知識が必要なく比較的 low コストで導入できることだ。数名のグループ単位で利用する小規模なサーバなどは、この接続形態でも十分だろう。

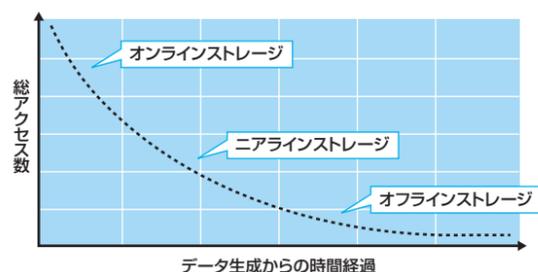
しかし、DASにはデメリットも多い。たとえば、保存するデータ量が増加してストレージの容量が不足した場合、ストレージシステムごとにハードディスクの容量を拡張しなければならない。ある意味では、シンプルな方法でわかりやすく、低コストに抑えられると思うかもしれないが、実際はかえってコスト高になり運用効率も悪くなる。何故なら、あるグループのスト

レージシステムは容量が足りないが、別のグループのストレージシステムは容量が余っている場合があるからだ。本来なら、まだ十分な空きスペースが残っているストレージを、グループ間で共有できれば事足りるはずである。しかし、DASは、個々のサーバとストレージシステムが1対1で接続されるので、複数のグループでストレージシステムを共有することが難しいのだ。また、データの格納場所がサーバごとに分散されてしまうので、必要なデータを探し出すことが困難になる。そのうえ、障害時に備えるためにそれぞれ個別にバックアップ作業を行わなければ

ネットワークストレージをより効率的に運用する情報ライフサイクル管理

ILMでは、データの生成から保護、活用、保管、破棄に至る一連の情報ライフサイクルに着目し、その時々的重要度に応じて情報資産を効率的に運用することをコンセプトに掲げている。たとえば、電子メールに添付して取引先から送ら

■ILMによるストレージ管理の相関図



れてきた注文書は、電子メールを着信した時点では極めて重要度が高い。こうした重要度が高いデータは、アクセス頻度も高いので、高速のネットワークで結ばれた信頼性の高いストレージシステムに保管する。このようなアクセス頻度の高いストレージは、一般的に「オンラインストレージ」と呼ばれる。

また、電子メールの本文やその添付ファイルは、数週間を経過すれば、あまり利用されなくなる。しかし、それでも後から確認したりする作業が発生する可能性もあるので、必要なときに取り出せるようにしておきたい。つまり、重要度は高いけれども、

アクセス頻度が低いデータは、中速のネットワークで結ばれたコストパフォーマンスの高いストレージに保管する。これを「ニアラインストレージ」と呼ぶ。

さらに年月が経過し、重要度もアクセス頻度も低いデータは、磁気テープのような低コストのバックアップ用のストレージに保管する。これを「オフラインストレージ」と呼ぶ。

このようにアクセス頻度に応じてストレージを使い分けることによって、低コストで効率的なデータ管理が可能になるというのが、ILMの基本的な考え方である。しかし、ILMのような効率的なデータ管理を実践するためには、ネットワークで結ばれた拡張性の高いストレージシステムの導入が必要不可欠となる。

ならないので、運用管理の手間も余分ににかかる。サーバにトラブルが発生した場合は、そのサーバに接続されたストレージシステムにアクセスできなくなるという問題点もある。

このようなDASのデメリットを克服する手法として、ここ数年、多くの企業が積極的に導入しているのが、ネットワークストレージシステムである。

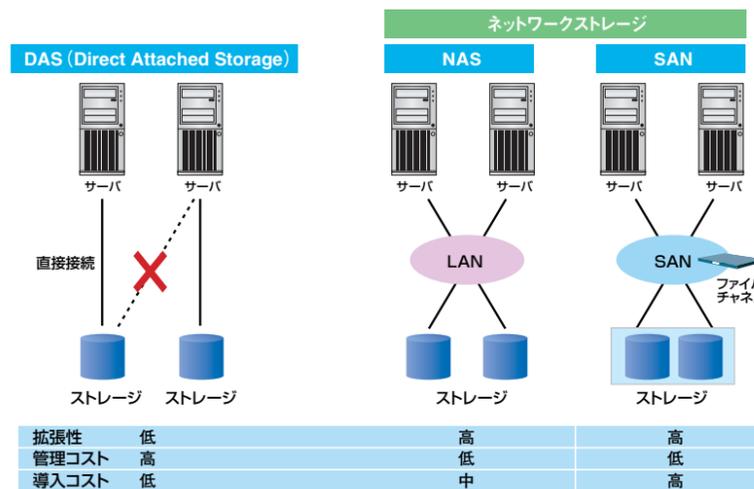
ストレージのスリム化を実現するNASの利点と課題

ネットワークストレージシステムとは、ネットワーク上にストレージシステムを接続することによって、効率的なデータ管理や情報共有を実現するものである。ネットワークストレージシステムは、大別すると、NAS (Network Attached Storage) とSAN (Storage Area Network) のふたつの種類がある。

NASは、企業ネットワークのイーサネット上に直接配置されるストレージのことで、専用のファイルサーバとしての役割を果たす。大容量で信頼性の高いRAID構成のハードディスクと、ファイルサーバ機能に特化した専用のOSや管理用のユーティリティを搭載している。汎用的なサーバコンピュータのように、ハードウェアとOS、サーバソフトウェアが切り分けられていないので、ネットワークアドレスや共有ディスク名などの簡単な設定をするだけで容易に導入することができる。

NASの導入メリットは、DAS環境で分散されていた複数のストレージをひとつに集約できることだ。これにより、ストレージシステムのスリム化が実現し、運用管理も楽になる。また、マルチプロトコルに対応しているので、Windowsクライアントだけではなく、UNIXサーバなどからもアクセ

■ストレージシステムの違い



スできるので、OSが混在する環境でもファイル共有が可能になる。DASの課題であったストレージの拡張性は、すでに稼動しているNASには手を加えずに、新しいNASを接続するだけで実現する。このため、サービスを止めずにストレージの容量を拡張できるメリットもある。

ただし、NASには弱点もある。ストレージへのアクセスは、さまざまなデータがやり取りされている既存の企業ネットワークを利用するため、ストレージに頻繁にアクセスして大容量のファイルを読み書きすると、ネットワークに大きな負荷がかかる。したがって、既存のネットワークの見直しなども考慮する必要がある。

ネットワークに負荷をかけずに高速伝送を実現するSANの魅力

一方、SANは、ストレージだけで独立したネットワークを構築することによって、既存のネットワークに負荷をかけずに、高速性、高可用性、高拡張性を実現するストレージソリューションである。SANでは、サーバとストレージシステム間を1Gbpsの伝送速度を持つファイバチャネルで高速接続することによって、膨大な量のデータフ

ァイルを保存・活用・一括管理することが可能になる。また、SANのストレージシステムは、サーバに依存することなく稼動するので、ストレージシステムを拡張する際にサーバを止める必要はない。ストレージのバックアップを取る際も、サーバやネットワークに負荷をかけることもない。このため、システムの停止が許されないミッションクリティカルなシステムに適している。特に複数のサーバが連携してひとつの機能を提供したり、複数のサーバでひとつの大容量のストレージシステムを共有したりする場合に効果を発揮する。ただし、ファイバチャネル用のハードディスクなどを新たに購入する必要があるため、NASに比べて初期導入コストは高くなる。

しかし、NASとSANは決して競合するソリューションではない。それぞれのメリットを活かしながら用途に応じて上手に使い分けことがポイントだ。たとえば、重要度もアクセス頻度も高いデータは、高速のSANのストレージシステムに格納し、重要度は高いがアクセス頻度の低いデータは、比較的 low コストのNASのストレージシステムを利用する。これにより、左頁のILMの手法を用いた効率的なデータ管理が可能になる。

「ストレージ仮想化技術」で効率的な運用を実現する！

複数のストレージシステムが混在している環境では、運用管理も煩雑になりがちだ。しかし、「ストレージ仮想化技術」を利用すれば、複数のストレージシステムをあたかも1台のストレージシステムであるかのように管理・運用することが可能になる。その結果、ストレージ間のデータの移行などがスムーズに行えるようになり、ストレージの運用管理の負荷が大幅に軽減される。

複数のストレージシステムを仮想化によって統合管理する

ネットワークストレージシステムを導入すれば、ストレージの拡張性は大きく向上する。その反面、複数のストレージシステムが稼働している環境では管理面における課題もある。たとえば、サーバと切り離されたNASやSANでは、データを保存すべき場所をサーバ側で認識する必要があるため、ストレージシステムに変更が生じると同時に、サーバとストレージシステムの両方で設定変更しなければならない。

また、DASやNAS、SANなどの複数のストレージシステムが混在している環境では、ストレージシステムの利用率が著しく不均等な場合もある。たとえば、あるストレージシステムは頻繁に利用されているために容量がいっぱいになっている。一方、別のストレージシステムはあまり利用されていないので、空き領域がたくさんあると

いうケースがある。これでは、効率的なデータ管理が行われているとはいええず、非効率的である。しかし、ストレージネットワークシステムでは、こうした課題を解消する技術がすでに登場している。それは、「ストレージ仮想化技術」と呼ばれるものだ。

「ストレージ仮想化技術」とは、異なるベンダー・異機種のストレージシステムをネットワークを介して集約し、あたかも1台のストレージシステムであるかのように統合管理できるようにする技術だ。これにより、ユーザーや管理者はデータの保存場所などを意識せずに日常業務を円滑に行えるようになり、ストレージシステムの運用管理の負荷を大幅に軽減することが可能になる。

たとえば、仮想化技術で管理されている1台のストレージシステムに障害が発生しても、別のストレージシステムにデータをスムーズに移行することが可能だ。また、ストレージシステム間のデータ移行が容易なので、重要

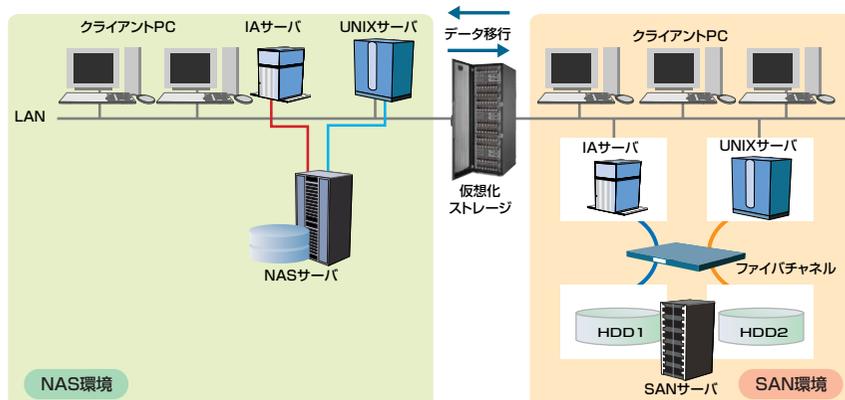
度が高いデータは高価で信頼性の高いストレージシステムへ移行し、逆に重要度が低いデータは安価なストレージシステムに移行するなど、ILMに基づく理想的なストレージ環境を実現することが可能になる。

「ストレージグリッド」など次世代の仮想化技術も登場

ストレージの仮想化を実現する手段として、ソフトウェアやアプライアンス（特定の機能に特化したコンピュータ）、スイッチなどの形態ですでに多くの製品がリリースされており、実際に多くの企業で導入されている。たとえば、データの物理的な所在に関わらず、サーバ側からは単一のファイルシステム上にあるデータのように見せかける「グローバルネームスペース」という技術を用いて、ストレージの仮想化を実現する製品もある。また、最近では「ストレージグリッド」と呼ばれる仕組みを取り入れた製品が注目を集めている。「ストレージグリッド」とは、分散するストレージリソースを完全かつ動的に仮想化する仕組みのことで、NASやSANのアーキテクチャに依存することなく、データのやり取りや管理を簡便化しようという考え方である。

このように、仮想化はストレージ、サーバなどに取り入れられつつあり、企業内におけるデータ管理や運用を効率化するうえで、ますます注目されるだろう。

■ストレージシステムの仮想化



SOX法対応
解体新書

日本版SOX法を読み解く

第1回

Phase 0 日本版SOX法をめぐる最新動向とその対応

東京北斗監査法人 理事代表社員／公認会計士 南 成人



南 成人氏(みなみなるひと)

1985年立命館大学経済学部卒業。東京北斗監査法人で監査や株式公開指導、内部統制導入支援に従事。最近では、BPRで培ったノウハウを背景に、企業の日本版SOX法対応の支援を主業務として活躍。2002年チャールズウェインコンサルティング株式会社設立 代表取締役、2004年日本公認会計士協会 監査基準委員会委員を務める。1986年からTAC株式会社公認会計士試験講座講師を務めている。

Phase Program



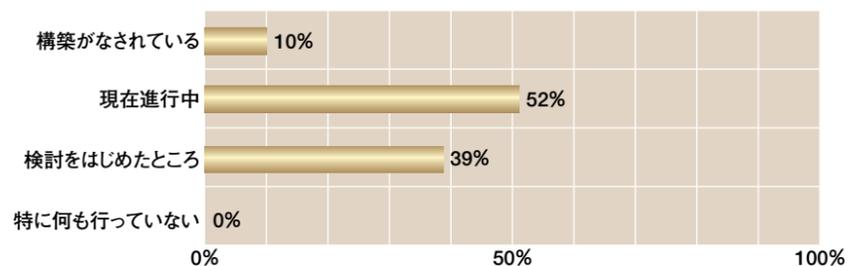
2006年6月7日に金融商品取引法(日本版SOX法)が国会で成立した。経営者による内部統制の評価・報告と監査人による内部統制の監査が、3月決算の企業では2009年3月期から導入されることになった。規制対象が上場企業に限定されているとはいえ、財務報告の信頼性以外に、業務の有効かつ効率的な運営、法令の遵守が内部統制の目的であることを鑑みれば、企業の信用力、競争力をアップするため、中堅、中小企業においても対処を推進する必要がある。今号より全5回に渡って日本版SOX法の趣旨と対応手順を平易に解説し、スムーズな対応とITの活用方法について連載していく。

日本版SOX法とは何か

経営者による内部統制の評価・報告と監査人による内部統制の監査を要求する ①法律「金融商品取引法(2006年6月7日成立)」、②評価・監査基準「財務報告に係る内部統制の評価・監査の基準案(2005年12月8日公表)」、③実施基準 の3つを合わせて、一般に日本版SOX法(J-SOX法)と呼ぶ。

なお、②基準案は金融商品取引法の成立を受け間もなく確定し、③実施基準も早晚公表される予定である。関係筋によると、③実施基準は7月に公開草案が公表され、コメントを募集した後、早くも9月、遅くも年内に確定する

●表1 J-SOX法に向けた内部統制の構築



(出所) 大和総研経営戦略研究所アンケート調査
【上場企業425社を対象として2006年2月に実施し、93社(回答率21.9%)から回答を入手】

といわれている。

多くの上場企業は、実務上の詳細な指針が含まれる③実施基準の公表を待ってから、具体的な内部統制の構築作業を進めようとしており、公表時期の遅れは企業の内部統制構築スケジュールに大きな影響を与えそうだ。

大和総研の経営戦略研究所は、5月30日に上場企業を対象としたアンケート調査の結果を公表した(表1)。調査結果によると「J-SOX法に向けた内部統制の構築がなされている」と回答した企業は、米国市場に上場している企業を中心に10%不足である。「現在進行中」が52%で最も多く、次に「検討を

はじめたところ」が39%と続く。特に何も行っていない企業はなく、何らかのアクションを起こしつつある状況だ。

会社法と金融商品取引法(J-SOX法)の動向

会社法は2006年5月1日に施行され、大会社(資本金5億円以上又は負債総額200億円以上の株式会社)は、2006年5月1日以降に開催される最初の取締役会で「内部統制システムの構築の基本方針」を連結ベースで決議し、3月決算の企業では2007年3月期から、その決議の概要を事業報告に記載し、監査役の監査を受けなければならない。

一方、金融商品取引法は、公開会社(連結子会社を含む)を対象に、2008年4月1日以降に開始する事業年度から、経営者による内部統制の評価・報告と監査法人などの外部監査人による内部統制の監査を求めている。つまり、J-SOX法の適用時期は3月決算の企業では2009年3月期からになる(表2)。

しかし、J-SOX法の適用時期については、米国のように企業規模で適用時期を変える経過措置が出るのではないかと淡い期待を抱いている企業も多く、先のアンケート調査の結果でも、2006年2月段階で「検討を始めたところ」と答えた企業が39%を占め、未だ多くの企業が様子見の状況にある。

ここで、企業会計審議会の内部統制部会長の八田進二教授が6月7日の講演で興味深い発言をされているので紹介する。「金融商品取引法は米国のSOX法のように企業に負担を強いる法律ではない。米国のように企業規模で適用時期が異なるのは不公平であり、日本では企業負担を軽くした分、企業規模に関係なく適用されるべきではないか」

という見解が示された。

私見であるが、2008年4月まで1年半強しか準備期間がなく、まして実施基準が公表されるのが早くも9月、遅いと年末という状況で、上場企業約4,000社、その連結子会社を含めると約5万社に一律同時期に導入するのは、無理な話ではないかと考える。

ちなみに、米国SOX法404条では、SEC(米国証券取引委員会)に公開している約1万7,000社のうちの約2割にあたる、株式の時価総額が7,500万ドル以上の企業に対し、2004年11月15日以降に終了する事業年度から、財務報告に係る内部統制報告書とそれに対する監査証明を提出することを義務付けている。それ以外の企業は2007年7月15日以降に終了する事業年度からの適用であり、早期適用企業に比べ約3年間の余裕がある。

会社法とJ-SOX法はどこが違うか

J-SOX法に先行し、5月に施行された会社法も内部統制の構築を企業に求

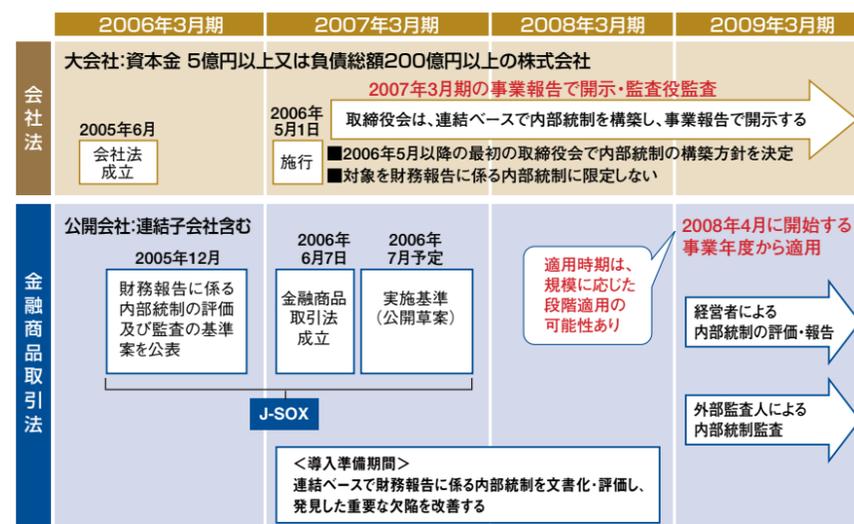
めている。もはや企業は内部統制の構築から後戻りすることも、先送りすることも許されない状況である。

両者の違いを一言でいうと、会社法が求める内部統制は範囲は広いが奥行きが浅い。それに比べてJ-SOX法が求める内部統制は、範囲は狭いが奥行きが深いといえよう。

会社法が対象とする内部統制の範囲に制限はなく、その構築の基本方針の決定は取締役会の責任である。ただし、経営者による内部統制の評価・報告の必要はなく、内部統制の監査も監査役の監査を受けるだけでよく、監査法人等の外部監査人による監査は要求していない。

一方、金融商品取引法に規定されるJ-SOX法の対象は「財務報告の信頼性に係る内部統制」であり、対象となる内部統制の範囲は限定され、その責任は代表取締役や代表執行役の経営者が負う。経営者は自ら、財務報告に係る内部統制の有効性を評価し、内部統制報告書を作成して評価結果を報告しなければならない。また、監査法人等の外部監査人の監査を受けなければならない。

●表2 会社法と金融商品取引法の動向



SOX法対応
解体新書

J-SOX法の導入によって
何がかわるのか

内部統制監査制度が導入されて、経営者は内部統制の評価・報告を行うことになるが、外部監査人の監査を受けるためには、内部統制を文書化し、その評価結果を裏付ける根拠資料を第三者が見ても分かるように体系的に整理して文書に取りまとめ、記録・保存しておくかなければならなくなる。

つまり、財務報告に係る内部統制を評価するために、まずは、実際に行われている財務報告に係る内部統制を評価できる形にする。すなわち「可視化」することが必要となる。これを一般に「文書化」という。

J-SOX法が要求する
内部統制の文書

財務報告に係る内部統制の評価・監査の基準案では「文書化」という表現は一切出てこない。「文書化」には時間とコストがかかって大変であるというイメージが米国から漏れ伝わり、わが国では「記録と保存」という表現に変えたそうである。

先行する米国では、内部統制の評価を裏づける文書として①リスクコントロールマトリクス(RCM※1)を中心に文書を作成する。ただ、業務内容がわからないとリスクに対するコントロールの効き具合を判断できないので、RCMを補完する文書として、②業務記述書(業務内容を文書で記述したもの) ③業務フローチャート(業務の流れを図示

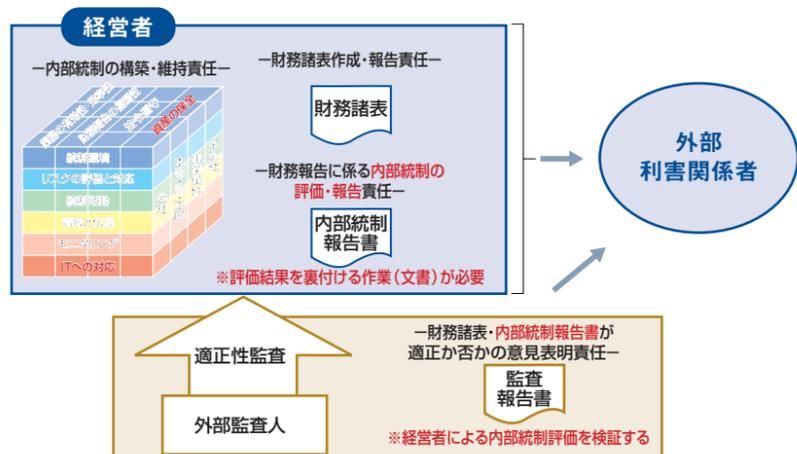
したもの)を作成する。これら文書は一般に「3点セット」と呼ばれる。米国では、リスクコントロールマトリクスを中心に3点セットの作成を行ったことから、法制度対応はできるが、膨大な時間とコストがかかる割に役に立たないという不満が噴出している。

こうした米国での反省を踏まえ、本連載では次号以降で、文書化の時間とコストの負担を抑える方策として、業務プロセスを可視化することに主眼を置く「業務プロセスアプローチ」について解説する。「業務プロセスアプローチ」とは、業務プロセスチャートにRCMと業務記述書の内容を反映させる文書化技法であり、業務プロセスチャート上でリスクに対するコントロールの効き具合を把握することが可能となる。

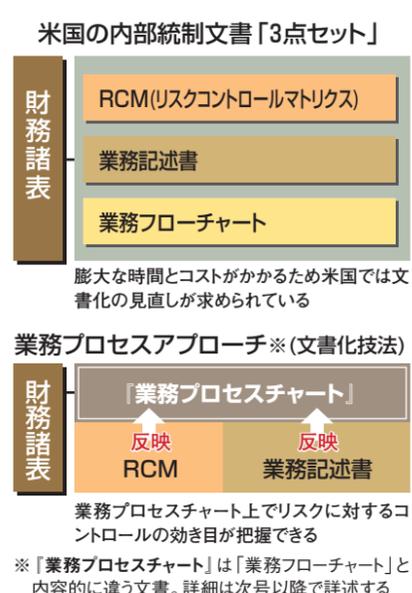
※1 RCM:業務プロセスごとに財務諸表の虚偽表示リスクとそれに対するコントロールを一覧できるように表にまとめたもの

●図1 会社法と金融商品取引法(J-SOX法)の動向

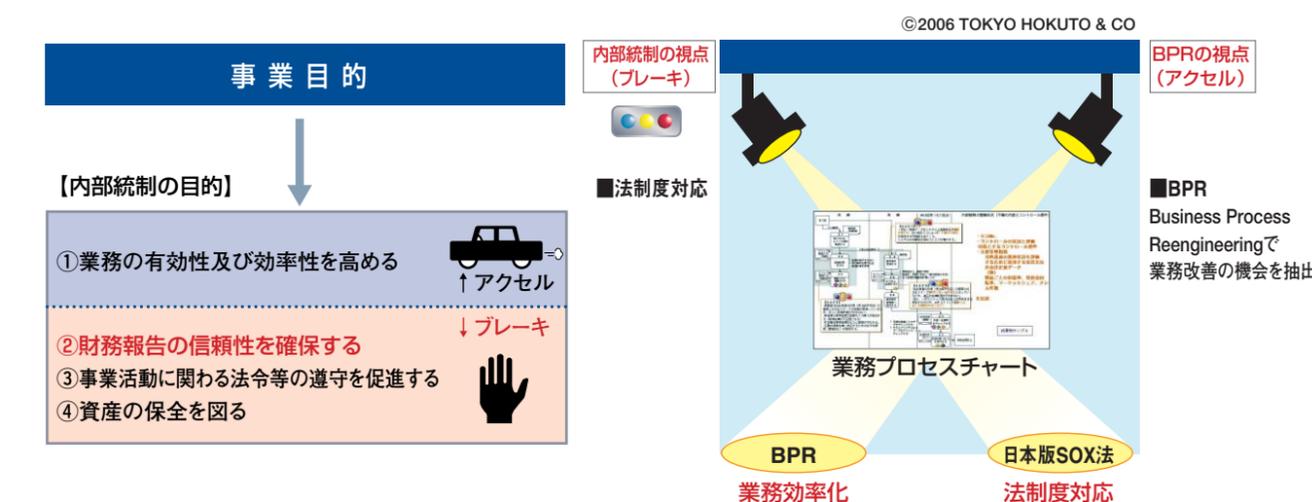
経営者は、財務諸表のみならず、内部統制がどの程度有効に機能しているか自ら評価し報告することになる。一方、外部監査人は、財務諸表及び内部統制報告書が適正か否かについて意見を表明することになる。



●財務諸表の評価結果を裏付ける文書



●図2 内部統制の目的
～事業目的の達成に役立つアクセルとブレーキ～



事業目的の達成に役立つ
アクセルとブレーキ

内部統制と聞くと、チェックをされて統制される、制圧されるという非常に暗いマイナスのイメージがある。しかし、それは内部統制の一面でしかない。内部統制の語源はインターナル・コントロールであり、経営者は事業目的を達成するために、会社をコントロールする手段として内部統制を構築する。内部統制はチェックして統制するだけでなく、事業目的を達成するために、経営者が有効かつ効率的に事業を行う上で必要なものである。

J-SOX法での内部統制は、4つの目的を達成するために存在する(図2)。
①業務の有効性及び効率性を高める
②財務報告の信頼性を確保する
③事業活動に関わる法令等の遵守を促進する
④資産の保全を図る
この中で一番重要な目的は①の業務の有効性および効率性を高めることである。会社が事業目的を達成するには、業務の有効性および効率性を高める必要がある。つまり、①の目的は会社に

あってアクセルの役割を担う。しかし、業務が有効かつ効率的であればそれでいいの。アクセルを踏んで、どんどん拡大路線に進む場合、ブレーキが必要になる。ブレーキの役割を担うのが、②～④の目的である。②の財務報告の信頼性を確保するためには、決算書等の財務報告に関する情報に誤りがないように管理体制を強化する必要がある。③の事業活動に関わる法令等の遵守を促進するためには、売上、利益を拡大するために法令違反を行わないよう、事業活動を行っていく必要がある。④の資産の保全を図るためには、会社の資産を従業員等の横領から守る必要がある。

J-SOX法では、内部統制の目的のうち「財務報告の信頼性の確保」に対してのみ、法律で義務化している。つまり、経営者は内部統制が有効に機能し、財務諸表に間違いが起こらないような仕組みを構築・運用していることを報告しなくてはならない。しかし、「財務報告の信頼性を確保」することだけを目的として内部統制を構築していくと、ブレーキ面だけが強調されバランスを逸することになる。

従って、J-SOX法の内部統制を構築する上で一番大切なことは、アクセルとブレーキを上手に踏み分けながら、ブレーキとなるチェック機能の落としどころを探っていくということにある。

J-SOX法から真の
業務プロセス改革へ

業務プロセスの可視化を中心に内部統制の文書化を行うことにより、業務の有効性・効率性を高めるという「アクセル」と、法制度に対応する「ブレーキ」とのバランスがとれた内部統制を構築できるようになる。

J-SOX法は、財務報告に係る内部統制に主眼があるが、財務報告の信頼性のためだけに、内部統制の文書化には取り組むべきではない。本連載では、内部統制の文書化に要するコストを、必要最低限に抑えながらJ-SOX法を攻略し、さらに業務の有効かつ効率的な遂行の実現を目的とし、内部統制を構築する実践的な手法である「業務プロセスアプローチ」を中心に解説していく。

Windows環境でHAクラスタ化を低コストで実現する HAクラスタソフト『LifeKeeper for Windows v5.2』

オープンソースソリューションのHAクラスタソフトウェア『LifeKeeper』は、Linux市場で浸透しているが、テナート二では、ニーズが急増しているWindows版にも力を入れている。今年5月にリリースした最新バージョン『LifeKeeper for Windows v5.2』は、コストパフォーマンスが大幅に向上し、最小限の追加投資でHAクラスタシステムを構築することが可能になる。

■GUIの日本語化を実現したWindows版『LifeKeeper』

インターネット経由の商取引が一般化したことにより、今では中小企業の基幹系や情報系のシステムにおいても、24時間365日ノンストップで稼働することが求められるようになってきた。その実現手段として、サーバを冗長化させることにより、業務の可用性を向上させるHAクラスタに対するニーズが急増している。しかし、中小企業では、システムに追加投資できるコストが限られているため、比較的高価なイメージがあるHAクラスタシステムを簡単には構築できないという現実もある。

そこでおすすめしたいのが、テナート二が販売しているHAクラスタソフトウェア『LifeKeeper for Windows』である。もともと『LifeKeeper』は、米国SteelEye Technology社がWindows版を先に開発した経緯があり、日本でも、2004年からWindows版を販売開始した。GUIの日本語化や日本語のオペレーションマニュアルを同梱するなど、Linux版にはない工夫が施されている。さらに最新バージョンの『LifeKeeper for Windows v5.2』では、パフォーマンスが大幅に向上し、より導入しやすくなった。

■最小限の追加投資でHAクラスタ化を実現する

Windows環境では、HAクラスタを実現する手段として、『Microsoft Cluster Service (MSCS)』を利用するケースが多いが、『MSCS』は、Windows Serverファミリの上位製品で比較的高価なEnterprise EditionやDatacenter Editionを購入しないと稼働しない。しかし、『LifeKeeper for Windows v5.2』は、中小企業でも一般的に導入されているStandard Editionでも稼働する。また、Exchange ServerやSQL Serverを『MSCS』でHA化するためには、そのアプリケーション自体も、ライセンスコストが高いEnterprise Editionでなければならない。しかし、『LifeKeeper for Windows v5.2』は、

アプリケーションもStandard Editionで稼働する。さらに、『MSCS』は、必ず共有ストレージが必要になり、2台以上の同一のサーバを新規に購入しなければHAクラスタを構築することができないが、『LifeKeeper for Windows v5.2』は、共有ストレージがなくても32ノードまでのクラスタ構築が可能で、新規に同一のサーバを用意する必要もない(図1)。例えば、既存の古いサーバと最新のサーバを組み合わせることでHAクラスタを構築することもできるので、既存の資産を活かしながら導入コストを最小限に抑えることができる。したがって、『LifeKeeper for Windows v5.2』を活用すれば、ハードウェアやアプリケーションを含めたシステム全体を比較すると、『MSCS』のおよそ半額くらいでHAクラスタシステムを構築することが可能になる。

■データ・レプリケーションのパフォーマンスが大幅に向上

『LifeKeeper for Windows v5.2』では、ネットワークの有効帯域幅の90%まで活用可能になり、データレプリケーション(複製)のパフォーマンスが大幅に向上している。例えば、LAN環境が10Mbpsの帯域幅のスループットではv5.0の約1.5倍、100Mbpsの帯域幅ではv5.0

の約2.5倍の高速化を実現している。また、WAN環境では、レイテンシ(データのリクエストがあってから実際に転送されるまでの遅延時間)にかかわらず、帯域幅の90%のパフォーマンスを実現する。例えば、レイテンシが85mm/秒の場合、v5.0に比べ、1.5Mbpsの帯域幅では約2.3倍、45Mbpsの帯域幅では20倍近くも高速化する。

また、データ・レプリケーションを完全同期で行うと、サーバ間でデータのやり取りが頻繁に行われるので、それがシステム処理のボトルネックになる可能性が高い。しかし、『LifeKeeper for Windows v5.2』では、非同期のミラーリングもかけられるので、ネットワークの帯域をあまり気にせずデータ・レプリケーション構成を取ることができる(図2)。さらに、アプリケーションごとにネットワークで使用する帯域を分けて設定することができる。重要度や利用頻度の高いアプリケーションにより多くの帯域を確保させることで、効率的にミラーリングすることが可能になる。

このようなデータ・レプリケーション機能を活用することにより、WAN環境におけるディザスタリカバリも比較的スムーズに行えるようになる。『LifeKeeper for Windows v5.2』では、DNS(Domain Name System)のアプリケーション・リカバリキットが用意されており、それを使うことにより、遠隔地のサーバ間でサーバ名を引き継ぐこともできる。例えば、東京で使用していたサーバがダウンした場合でも、クライアント側は何も意識せずに大阪のサーバにあるアプリケーションをそのまま使い続けることができる。

■リカバリキットを新たに追加最新OSや仮想化技術にも対応

LifeKeeperの魅力のひとつは、HAクラスタ化がスク

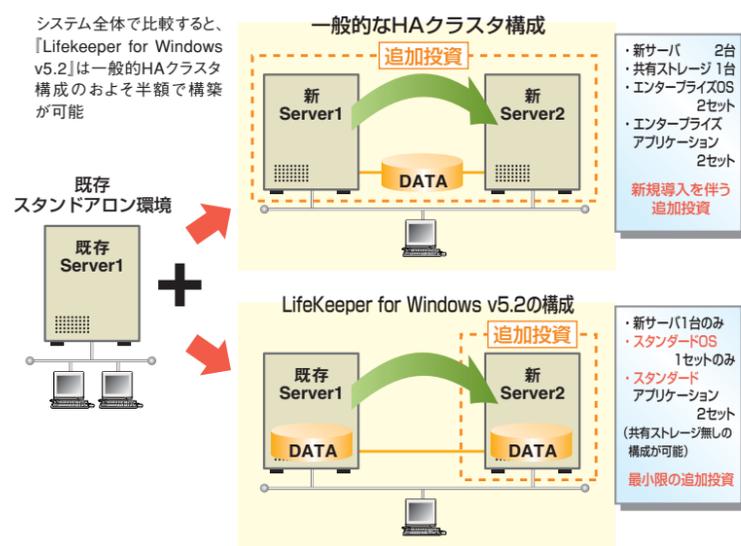
リプトレスで簡単に構築できるようになるアプリケーション・リカバリキット(ARK)がオプションで用意されていることである。『LifeKeeper for Windows v5.2』では、市場のニーズが高い『IBM Director ARK』と『SAP ARK』が新たに追加されている。

『IBM Director ARK』は、IBMのIAサーバなどで使われている管理ソフトウェア『IBM Director』に対応したもので、『IBM Director』が稼動する環境でHAクラスタシステムを簡単に構築できるようになる。これは、テナート二のホームページから無償でダウンロードすることができる。一方、『SAP ARK』は、ERPパッケージ『SAP R/3』に対応するもので、データベースにOracleを使うクラスタ構成をサポートしている。

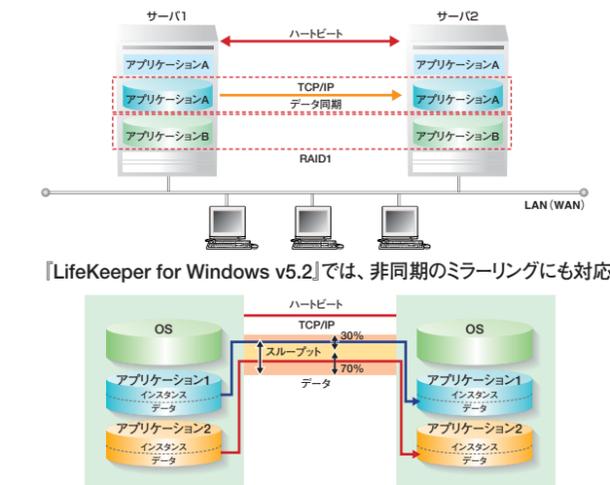
また、『LifeKeeper for Windows v5.2』は、最新のサーバOS『Windows Server 2003 R2』や、SQL Serverの最新版『SQL Server 2005』に対応し、最新のシステム環境でHAクラスタ化を実現することができる。さらに、『VMWare ESX Server』による仮想サーバのクラスタ構成にも完全対応している。例えば、複数のサーバを冗長化するために、それぞれにアクティブとスタンバイのサーバを用意するのは大変である。しかし、仮想サーバをひとつ用意してそれを冗長化すれば、物理サーバをいくつも用意する必要がなくなるので経済的だ。そのうえ運用管理も楽になる。

テナート二は、LifeKeeperの発売元であるSteelEye Technology社を今年5月に買収して子会社化した。これにより、今まで以上に手厚いサポートが行える体制が整い、日本市場のニーズを反映した製品開発が可能になった。より一層、販売パートナーは安心して『LifeKeeper』のシステム提案することができるだろう。

●図1 HAクラスタリング構成とコストの比較



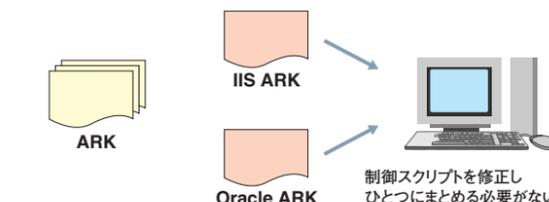
●図2 データ・レプリケーション機能の向上
アプリケーションごとに分けてネットワークの帯域を確保できる



有効帯域幅が広がったことで、ミラー単位でアプリケーションごとに帯域を確保(スロットリング)できるよう機能が向上が図られた。この機能により重要度、利用頻度などにより、アプリケーションに優先度設定が可能になった。

●アプリケーション・リカバリキット(ARK)の利点

異なるサービスを組み合わせてHAシステムを構成する場合でも、制御スクリプトを修正しなくてもGUIで構成を可能にする。そのためサービスを停止することなく組み込めるのがメリットである。



『LifeKeeper for Windows v5.2』の対応ARK

- 『Microsoft SQL Server ARK』
- 『Microsoft Exchange Server ARK』
- 『Oracle ARK』
- 『IBM Director ARK』
- 『SAP ARK』

※青字は、『LifeKeeper for Windows v5.2』から追加対応

業務改革・改善のための

IT活用とは

第8回

オープンシステムに求められる統合化の波

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。今回はオープンシステムについて考察する。

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。

統合化の基本は
ストレージとサーバ

オープンシステムの統合に向けて、多くの企業が最初に着手する課題が、データを保管するストレージとアプリケーションが稼動するサーバの集中化にある。Windows95の登場以来、ネットワークを手軽に使える環境が整ってきたため、多くの企業では部門や支店などにファイル共有のためのファイルサーバを導入した。また、イントラネットやグループウェアのためのアプリケーションサーバも積極的に導入してきた。その結果として、本社の情報システム部門による管理の行き届かないサーバやストレージが乱立することになってしまった。こうしたストレージやサーバの乱立は、運用管理に負担やコストがかかるだけでなく、セキュリティという面からも問題が多い。そこで、ストレージやサーバを一カ所に集める統合化の流れが加速している。また、技術的にもSAN(ストレージエリアネットワーク)やNAS(ネットワークストレージ)のように、ストレージ統合に適したシステムも登場してき

た。SANでは、通常の企業内ネットワークとは別にストレージ機器だけを結んだ高速な専用ネットワークを導入して、利用者側から見れば、巨大な単一のストレージ環境のような仕組みを提供している。ストレージを一カ所に集中することで、分散環境でばらばらになっていたディスクの空き容量を節約するだけでなく、ファイルやデータの集中管理を可能とした。つまり、一カ所にストレージを集約することによって、合理的で効率のよい運用が実現するのだ。同様に、アプリケーションサーバも集約することによって、ストレージと同様の効果が得られるのだ。

統合化の重要なポイントは
ネットワーク環境

いいこと尽くめのストレージやサーバ統合だが、ひとつだけ考えておかなければならない課題もある。それはネットワーク環境のことだ。かつて、分散環境が普及した背景は、ネットワークが弱いことに原因があった。現在では、100BASEのスイッチングハブ

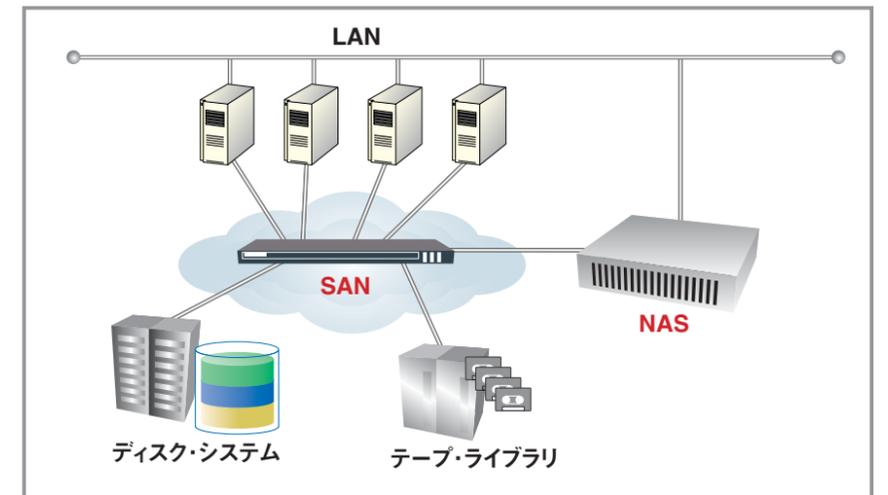
やギガビットイーサなどを手軽に使っているが、以前は、10MBの転送速度を確保するだけでも大変であった。さらに、同敷地内だけではなく遠隔地と結ぶことを考えると、地方の端末と中央の統合環境間は、高速回線で結ばなければならなかった。しかし、こうした環境は、インターネットによるブロードバンド接続が整うまでは、十分とはいえなかった。また、ビジネスで利用しようとするれば、ベストエフォート(品質非保証)型のインターネット回線では、不安に感じられる面も多い。そうした背景から、企業によっては広域LAN接続を導入するケースも増えている。例えば、都心のオフィスと首都近郊にある情報システム部門を広域LANで結んで、高速通信で統合化されたストレージやサーバを利用できるようにする。一方、地方拠点に関しては、ブロードバンド接続とVPN(仮想プライベートネットワーク)を利用して、セキュアなアクセス環境を確保する。もちろん、すべての拠点間を広域LAN接続できれば、安全で快適だが、そこはコストとのバランスになる。利

用頻度などを考えて、どの回線を使うのか、選んだ回線の種類にあわせて、もっとも安全でコスト効果の高いセキュリティ手段を施すことが、システム統合におけるポイントとなっている。

システム統合に必要なとされる
サーバ集約型アプリケーション

ストレージやサーバなどのシステム統合が加速している理由のひとつとして、オープンシステムを取り巻くアーキテクチャの変化も見逃せない。1990年代の前半までは、サーバとクライアントで処理を分担するクライアント/サーバ型コンピューティングが主流であった。この方法では、クライアント側にも処理用のソフトが必要で、そのための運用負担が大きくなっていた。身近なソフトの例としては、Exchange ServerとOutlookの関係がある。インターネットのメールサーバとメールクライアントソフトの関係も同様だ。こうしたクライアントとサーバの関係は、それぞれのアプリケーションが合理的に機能するので、ネットワークを流れるトラフィックの量を最小限にとどめ、効率のよいデータの利用や閲覧が可能になる。反面、もしもシステム全体に修正が発生したときには、サーバだけではなくクライアント側のソフトもすべて更新する必要がある。サーバ側の更新は1台だけで済むとしても、メールの利用者が100名いれば100台のクライアント環境を更新しなければならない。しかし、これが意外と大きな負担になるのだ。例えば、一台5,000円で業者に依頼したとすれば、50万円の出費になってしまう。

■SANとNASの共存



NASは1台のサーバであるため、SANに接続してストレージ共有すれば、ストレージ資源を有効利用できる。双方の利点を活用することで、SANでのファイル共有の問題点と、NAS環境でのストレージ資源の問題点を解消させることが可能だ。

それに対して、インターネットのWeb技術を活用したアプリケーションでは、すべての処理をサーバ側で受け持っている。クライアント側では、Webブラウザでアクセスするだけで済むのだ。インターネットのフリーメールもこれと同様の仕組みだといえる。HotmailやYahooメールのように、Webブラウザさえ使用できる環境にあれば、どんな端末からでもインターネット経由でサーバにあるメールが利用できるようになる。この仕組みのように、Webアプリケーションと呼ばれる技術では、クライアントに依存しないで、必要な処理を中央に集約できる。ストレージ統合やサーバ統合は、こうしたWebアプリケーションの利用にともなう、最適な環境といえるのだ。

システム統合から生まれる
安全でコスト効果の高いサーバ運用

システム統合は、今後のオープンシステムが向かうべき方向であり、単

なるトレンドではない。Webアプリケーションの利用や、運用管理にセキュリティといった観点からも、さらに統合化の流れは加速すると思われる。そのためにも、クライアント/サーバ型アプリケーションからの柔軟な乗換えと、統合環境に適したシステム運用の方法を考えていく時期になっている。将来的には、ユーティリティコンピューティングと呼ばれているように、アプリケーションを使った分だけ対価を払うようになるとか、ホスティングなどはすべて外部に任せて、その企業のコアコンピタンスに集中できるようなITのあり方も提唱されている。

しかし、そうした未来図を実現する前に、まずはストレージやサーバ統合を通して、無駄なサーバ資源の浪費を削減し、運用管理の効率やコストを改善し、安全なシステム環境を整えることが、大きな成果を示すものとなるのだ。

売れるショップに売れる人

第8回

ある企業のロゴから出てきた仮説

島川 言成 氏

先日、マーケティング講義を持つ専門学校で、99人の学生(平均年齢20.4才)を対象とした調査を実施しました。調査内容は、ある企業のロゴを見せて、簡単な質問から企業のブランドイメージを測ることを目的としたものです。

最初に、企業のロゴを印刷したものを、男性93名・女性6名に見せました。その際、当該企業に関する情報提供は、もちろんしません。また、知人などから情報を得られないように、私語を禁止させました。

「ロゴの企業を知っていますか?」と、最初の質問をしました。その企業のロゴは、アルファベットを丸文字でデザイン処理したようなものです。回答は、1)知っている、2)知らない、3)ロゴは見たことがあるが企業名は知らない、の3つから選択させました。

結果は、その企業の方が聞いたらショックを受けそうですが、1)知っているが9名、2)知らないが64名、3)ロゴは見たことがあるが企業名は知らないが26名でした。全体の約9.1%の若者しか、その企業を知らなかったのです。続いて「ロゴの企業名を書きなさい」と指示したところ、当該企業名をきちんと書くことができた若者は10名、約10.1%しかいませんでした。また、「ロゴの企業の商品・サービスで利用したことがあれば、それを書きなさい」と指示したところ、実際にその企業が取り扱っている商品・サービスを記述できた若者は5名、約5.1%でした。

たかがロゴの簡易認知調査とあなどってはいけません。「この企業の商品・サービスを購入したことがありますか」という質問に対して、実際に販売しているものを挙げた若者は約4%だったのです。この数値は当該企業の主要商品の国内市場シェアに非常に近いものでした。これは、偶然でしょうか? 筆者は仮説を立てました。それは「企業名を告げずにロゴを見せ、購入した商品名を書かせると、その企業の市場占有率を把握できる」というものです。

日本でロゴとかロゴマークと呼ばれるものは、英語ではロゴタイプ(logotype)に相当します。ロゴは、会社名(商号)、商品名、雑誌名、書名などをあらかず、図案化・装飾化された文字列です。社名ロゴに関していえば、看板や名刺、封筒、レポート用紙、領収書などの伝票類などにいたるまで使用されています。一方、商品名ロゴは、パッケージや商品本体、マニュアル、保証書などに使用されています。雑誌名・書名ならば、表紙・背表紙などに印刷されています。もちろん、多様な媒

体広告にもロゴは頻出します。

ロゴの使用目的は、一般の文字・活字・書体とは違い、特別なものを用いることで、その対象物の独自性を訴求することにあります。企業などでは、コーポレート・アイデンティティやブランド・アイデンティティの一環として、企業イメージの創出のために、ロゴを使用しているわけです。

調査を終えて、フリートークの時に、「どうしてその企業名を挙げたのか?」と質問してみましたら、書体が似ている、ロゴからの印象、ロゴに記された文字からの連想などと答えた若者がいました。なるほど、ある生徒が記した企業のロゴは、調査対象企業とデザイン的に似ていました。

「売れる」ことの第一歩は、消費者に「知っていただく」ことです。それに、消費者の「知りたい」という心理に合致していないロゴを採用することは危険です。それは、何故でしょうか? 「ロゴの企業のライバル会社はどこだと思いますか? 自由に書きなさい」と指示したところ、33人が記述し、実際に競合商品を出している企業を記述した若者が8人だったのに対し、そうではない企業を記述した若者が12人もいたからです。ロゴの機能から考えた場合、自社のロゴや商品・サービスのロゴが、消費者にどのような印象を与えているか、調査してみる価値があるでしょう。

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、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。



ビジネストレンド最前線

ワールドカップで破れたPCが セットプレイで巻き返す?



FIFAワールドカップドイツ大会に沸いた日本列島。残念ながら、日本代表の1次リーグ突破はならなかったものの、4年に一度のお祭り騒ぎは、まさに、ワールドカップならではのものだったといえよう。しかし、勝敗による各国の明暗は必至で、勝ち進んだ国と、敗退した国とでは、テレビ映像から映し出される選手、そしてサポーターの姿を見ても歴然の差だ。

そのワールドカップは、日本の電機業界にも明暗をもたらした。ワールドカップの開催前に、薄型テレビなどのデジタル家電の需要が一気に増大するという明るい話題が見られる一方、PCの売れ行きは前年実績を下回る厳しい状況であった。日本代表が、1次リーグ第1戦となった対オーストラリア戦直前の6月第2週には、前年同月に比べて、PC市場はなんと20%近くのマイナス成長を記録してしまったのだ。

一方、薄型テレビの売れ行きは、BCNの調べによると、5月には販売台数ベースで前年同月比37.3%増、販売金額ベースでは47.7%増という高い伸びを記録した。トリノオリンピック需要に沸いた今年1月、2月に比べると、台数ベースではほぼ横並びとなったものの、金額ベースでは1月の40.6%増、2月の34.1%増よりも高い伸び率となり、単価が上昇していることが明らかになった。

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8回
大河原 克行氏
Ohkawara Katsuyuki

実際、液晶テレビでは6月第2週に42V型以上が49.6%と約半分を占めたほか、プラズマテレビでも56.5%を40V型以上が占めるといったように大画面化が進んでいる。なかでも、液晶テレビは、台数ベースで前年同月比36.6%増、金額ベースでは52.1%増という高い伸張率が注目すべき点である。プラズマテレビに比べて応答性が劣り、サッカーなどの動きが速いスポーツ番組には適さないとされていた液晶テレビだが、各社の技術革新により、それが大幅に改善された。そのおかげで、液晶テレビが弱いとされたFIFAワールドカップという舞台で、需要を拡大して見せた。

一方、液晶テレビほどの伸びを見せなかったのが、プラズマテレビである。今年2月には、金額ベースで85.6%増と大幅な伸びを見せたのに対して、5月は28.3%増となった。プラズマテレビの雄である松下電器が、トリノオリンピックの公式スポンサーであり、大規模な広告宣伝を行っていたのに対して、スポンサーをしていない今回のワールドカップでは、それほど積極的な広告展開は行わなかったことも少なからず影響しているといえよう。

デジタル家電のなかで、最もワールドカップの恩恵を受けたといわれるのがDVDレコーダーである。今年に入ってから、金額ベースでほぼ2桁減で推移していたものの、ワールドカップ直前となる5月には一転して12.2%増と2桁増を記録した。このことは、ワールドカップ開催前に駆け込み需要が集中したことを裏づけた。また、DVDのハイビジョン化も進展し、5月にはDVDレコーダーの販売台数

の54.5%をハイビジョンが占めている。

こうしたデジタル家電の好調ぶりとは裏腹に、低迷を余儀なくされたPC業界では、メーカー側からも予想外だったとの声が聞かれている。2002年の日韓ワールドカップや、2004年のシドニーオリンピックでもデジタル家電に先行された苦い経験を生かして、「これまでとは比較にならないほど入念な準備を進めてきた」(大手PCメーカー)はずであった。しかし、6月第2週には19.5%減と大幅に落ち込み、やはり今回もデジタル家電に特需のほとんどをもっていかれた格好となった。「スポーツイベントを薄型テレビで見るという構図はできあがっても、これをテレビパソコンで見ようというイメージづくりが追いつかなかった点に反省がある」とある大手PCメーカー幹部は語る。

だが、新たな動きもではじめている。デスクトップPCのうち、地デジチューナーを搭載した製品の販売比率は、5月第3週以降20%を突破、6月第2週には24.6%に達し、なんと4台に1台が地デジ対応のPCとなったのだ。地デジ対応が、PC購入の選択肢のひとつとなりはじめていることを証明する出来事ともいえる。

しかし、PC業界がこれで満足するわけではない。来年1月のWindows Vistaの投入をはじめ、IEEE802.11nやPLC(Power Line Communications:電力線搬送通信)、そして次世代メディアドライブの搭載と、今後は新たな機能が続々と控えているからだ。これらを加えた「セット」プレイで、PC業界が巻き返しを図ることになりそうだ。

第20回 日本CA株式会社

ライセンスポイントの改定と『コンボパック』で一層購入しやすくなった CAのライセンス&サポートプログラム 『オープンライセンスプログラム』『マスターライセンスプログラム』

日本CA株式会社は、今年6月1日に社名変更し、新たなスタートを切った。これに先立ち、ライセンスプログラムをリニューアルし、製品1本からでも利用できるようになった。CAのライセンスプログラムは、CAのソフトウェアやメンテナンスサービスを合理的でリーズナブルに導入できる最良の購入手段であり、これによりソフトウェアの導入や運用に関わるコストと手間を大幅に削減することが可能になる。

新社名への変更を機に ライセンス販売も推進

コンピュータ・アソシエイツ株式会社は2006年6月1日より、社名を「日本CA株式会社」に変更した。新社名は、企業のITシステムを支えるマネジメント・ソフトウェアの世界ブランドとして、すでに多くの人々に親しまれている「CA」というブランド名と社名を統一し、一層の浸透を図るものだ。同社が目指すIT管理の「統合」と「簡略化」というビジョンとそれを実現するさまざまなソリューションを一層明確に連携させ、活あふれる企業ブランドの構築を目指すことが狙いだ。

日本CA株式会社(以下、CA)では、ビジョンを具現化する手段として、ライセンスビジネスにも力を入れている。2005年12月に「CAライセンスプログラム」をバージョンアップし、リーズナブルで合理的なソフトウェア導入を可能にする、シンプルでわかりやすいライセンスプログラムを提供している。これにより、煩雑になりがちなライセンス管理の「統合」と「簡略化」を実現する。

ユーザーと販売店双方に 導入メリットをもたらす

CAのライセンスプログラムは、製品を購入する企業ユーザーの購入コストと管理コストを、購入ボリュームに応じて低減する。具体的には、パ

ッケージ製品の定価よりも割安価格でCAの製品やサービスを購入できるようになる。また、複雑なレベル分けやポイント計算のない、わかりやすいライセンスプログラムを採用していることで、手軽にライセンス購入できることも大きな特長だ。

ライセンスプログラムを利用するユーザーにとってのメリットは、まず、ライセンス管理を簡素化できることだ。通常のパッケージ製品を購入した場合は、その数に応じて複数の登録IDやライセンスキーを管理しなければならない。しかし、ライセンスプログラムを利用すれば、購入製品が多くても、ひとつの登録IDとライセンスキーで管理することができる。そのうえ、1枚のCDで複数のサーバやデスクトップに、ライセンス購入した本数分のソフトウェアをインストールできるので、複数のメディアやマニュアルを持つ必要がなく、製品管理が容易になる。さらに、各ライセンスプログラムに応じたボリュームディスカウントによって購入コストを軽減できることも大きなメリットだ。初回購入時から2年間は、ライセンス価格での追加購入が可能になる。また、インストール用のメディアパックには、購入製品以外の最新のCA製品のトライアル版が同梱されており、それをいち早く試用することもできる。

一方、販売店にとってのメリットは、パッケージ製品の在庫管理やストック

ローテーションが不要になり、管理工数が大幅に軽減できることだ。さらに、メディアパックなどを指定した納品先に配送することも可能なので、無駄な流通コストを削減できる。また、CAからユーザーへ各種商品やサービスに関する情報提供が行われるので、ユーザーのCA製品への関心が高まり、継続的な購入につながり売上増も期待できる。

導入規模に応じた2つの ライセンスプログラム

CAのライセンスプログラムは、製品の購入ポイントに応じた2種類のライセンスプログラムが用意されている。小・中規模企業導入向けの『オープンライセンスプログラム』と、中・大規模企業導入向けの『マスターライセンスプログラム』のふたつである。

このうち、『オープンライセンスプロ



「メディアパック」には、購入製品のインストール用CDのほかに、最新のCA製品トライアル版が同梱され試用できる

グラム』(以下、OLP)は、小・中規模企業ユーザーの導入に最適な、シンプルで利用しやすいシステムを採用している。ライセンス購入が可能な対象製品(表1)には、それぞれポイントが割り当てられている。従来は、初回オーダー時に合計で40ポイント分の製品を購入することがOLPを利用する際の条件だった。しかし、2005年12月に改定された現行のOLPでは、初回オーダー時のポイント制限がなくなり、製品1本からでも割安なライセンス価格で購入できるようになったのだ。加えて、初回オーダー時から2年間は、追加オーダー時もOLPのライセンス価格が適用され、先に紹介したライセンスプログラムのメリットを享受できるのでより利用しやすくなったといえよう。

一方、『マスターライセンスプログラム』(以下、MLP)は、大量にソフトウェアを導入する企業向けのライセンスプログラムで、より大幅なディスカウント価格が適用される。初回オーダー時に、合計で1,500ポイント以上の対象製品やサービスを購入して申し込むと、それ以降の2年間は、追加オーダー時もMLPのディスカウント価格が適用され、ライセンスプログラムのメリットを享受することができる。中・大規模企業の導入に配慮された最適なライセンスプログラムとなっている。

サポートをセットにした お得な「コンボパック」がおすすめ

OLPとMLPでは、製品購入とメンテナンスサポートを組み合わせた、お得な「コンボパック」も用意されている。『コンボパック』とは、「テクニカルサポート」と「製品アップグレードサービス」を利用することができるもので、契約期間が1年間と2年間の2つのタイプがある。「テクニカルサポート」は、平日9:00~17:30の営業時間内にテクニカルサポートが受けられる。常にCAによる信頼性の高いサポート

が受けられるので、ユーザーは、購入した製品を安心して利用することができる。

また、「製品アップグレードサービス」では、契約期間中は購入した対象ソフトウェアがバージョンアップされた際に、追加費用を負担することなく最新版にアップグレードすることができる。製品ごとに個別にサポート契約するよりも断然割安になるので、管理コストが大きく削減できる。また、契約期間終了後にメンテナン

スサポートのみを更新することも可能だ。販売店にとっても、手間がかからずに売上増に結びつき、ユーザーに付加価値の高いサービスを提供できるので、ライセンス製品の販売時には『コンボパック』の購入を提案することをおすすめする。

なお、各ライセンスプログラムのポイントの詳細については、CAの価格情報サイト(<http://www.caj.co.jp/partners/buy/pricing.htm>)を参照していただきたい。

◆表1 ライセンスプログラム対象製品 (2006年7月現在)

<p>■バックアップ/リカバリ製品</p> <p>BrightStor ARCserve Backup r11.5 for Windows BrightStor ARCserve Backup r11.5 for Linux BrightStor ARCserve Backup r11.1 for Laptops & Desktops</p>
<p>■セキュリティ製品(ウイルス、スパイウェア脅威対策、遠隔検知、コンテンツ管理)</p> <p>CA Integrated Threat Management r8 eTrust PestPatrol AntiSpyware r8 eTrust Secure Content Manager r1.1 eTrust Antivirus r8 eTrust Intrusion Detection r3.0 SP1</p>

◆『コンボパック』のサービスサポート内容

テクニカルサポート

平日 **9:00~17:30**の
テクニカルサポート

製品アップグレードサービス

バージョンアップ時、追加費用なしで
最新版にアップグレードできる

◆製品購入例(ライセンス購入とパッケージ購入の比較)

購入方法	製品名	購入本数(ポイント)	標準価格
OLP (コンボパック2年購入)の場合	BrightStor ARCserve Backup r11.5 for Windows +2年メンテナンス(サポート+アップグレード)	3本(45ポイント)*1	¥585,000
	メディアパック	1本(0ポイント)	¥5,000
	合計	45ポイント	¥590,000
	最新バージョンへのアップグレード	3本	¥α**×3
合計 ¥1,350,000+(α**×3)			
パッケージ製品の場合	BrightStor ARCserve Backup r11.5 for Windows	3本	¥450,000
	CSP**3 (Value Support 2-Yearを購入した場合)		¥900,000
	合計		¥1,350,000
	最新バージョンへのアップグレード	3本	¥α**×3
合計 ¥1,350,000+(α**×3)			
MLPの場合	BrightStor ARCserve Backup r11.5 for Windows	100本(1000ポイント)	¥12,000,000
	Tape Library Option	100本(500ポイント)	¥11,200,000
	メディアパック	1本(0ポイント)	¥5,000
	合計	1500ポイント	¥23,205,000
パッケージ製品の場合	BrightStor ARCserve Backup r11.5 for Windows	100本	¥15,000,000
	Tape Library Option	100本	¥14,000,000
	合計		¥29,000,000
	最新バージョンへのアップグレード	3本	¥α**×3
合計 ¥29,000,000+(α**×3)			

*1 OLPのポイントはMLPにご加入いただくための目安として利用する
*2 α=最新バージョンへのアップグレード価格。新製品発売時に決定
*3 CSP: Choice Support Program