

BP business partner Navigator

New *Another Side Talk*

第1回 西岡 郁夫氏

モバイル・インターネットキャピタル株式会社
代表取締役社長 工学博士

第2特集

ビジネスアプリケーションの
Windows Vistaへの対応状況

Open Source Solutions

テクニカル、マーケティング、セールス面から
パートナー企業のビジネスを強力に支援する
『LifeKeeperビジネスパートナープログラム』

●集中連載 第5回

解体新書 日本版SOX法を読み解く

ソフトウェアライセンス

第23回 マイクロソフト株式会社

巻頭特集

サーバ、ストレージ、ネットワークなど
乱立するシステムを統合・合理化する

最新仮想化テクノロジー



2007 vol.31

Presented by **Otsuka Corporation**

BP1

Business Partner
Navigator

Another Side Talk

- <第1回> 西岡 郁夫氏 モバイル・インターネットキャピタル株式会社 代表取締役社長 工学博士 8

業界羅針盤

- <集中連載> 解体新書 日本版SOX法を読み解く 62
第5回 内部統制の評価・報告

ITソリューション

- 巻頭特集 16

サーバ、ストレージ、ネットワークなど
乱立するシステムを統合・合理化する
最新仮想化テクノロジー

- 第2特集 24

ビジネスアプリケーションの
Windows Vistaへの対応状況

- ソフトウェアライセンス 第23回 マイクロソフト株式会社 36
Open Source Solutions 58
テクニカル、マーケティング、セールス面から
パートナー企業のビジネスを強力に支援する
『LifeKeeper ビジネスパートナープログラム』

BP Navi Value

- 実践ソリューションフェア2007 in東京/in大阪 42
Service&Support 44
BPプラチナ 50
大塚商会グループカンパニー② 株式会社ネットプラン 52
地域密着!!全国のパートナー課が強力にサポート!! 54
BP事業部東日本グループ中部パートナー課
大塚商会グループ情報 94

製品情報

- [BP話題の新製品] ハイビジョン対応リビングルームPCの楽しみ方 60
[おすすめ製品情報] 70
BPパーフェクト・チョイス/HDDレコーダー・Windows Vista搭載PC
[データ] BP Navigator Market Report Consumer 編 84
BP事業部ソフトウェアカタログ 86

コラム

- 業務改革・改善のためのIT活用とは [12] 田中 亘 76
日本版SOX法に向けた準備
売れるショップに売れる人 [12] 島川 言成 79
組織力を強化する2つの能力を育むもの
ビジネストレンド最前線 [12] 大河原 克行 81
現場指向が強まるビジネスインテリジェンスの現状

- BP Navigator Back Number/AD Index 93

シャープ、インテルを経て、ベンチャー投資事業のモバイル・インターネットキャピタルを運営する西岡郁夫氏。ベンチャー企業のみならず大企業、中小企業のそれぞれに向けて日本経済を活性化するための精力的な活動を続けている。今回は「西岡流」企業活力の再生やベンチャー支援の本質に迫った。

Person 1

Ikuno Nishio ka
西岡郁夫
モバイル・インターネットキャピタル株式会社
代表取締役社長 工学博士

Profile

1969年大阪大学工学研究（通信工学）修士課程修了、シャープ入社。同社技術本部コンピュータ・システム研究所所長、コンピュータ事業部長、情報システム本部 副本部長を経て1992年インテル（日本法人）副社長に就任。1993年社長、1997年会長、1999年4月退任。同年NTTドコモ、みずほ証券、インターネット総研と共同出資でモバイル・インターネットキャピタル株式会社設立。工学博士。

企業の元気を引き出し ベンチャーと大企業のかけ橋となり 日本経済をもっと良くしたい

大企業を元気にするアクティビティ

西岡さんは現在のお仕事を含めていろいろな活動をされています。どんなプロジェクトに関わっておられますか。

私の現在のアクティビティは、3つあります。その3つに共通することは、日本の経済を何とかしたい、日本を強い国にしたいという思いが根底にあるんです。

3つのアクティビティのひとつは、まず大企業を元気にすることです。永い間の右肩上がりを経済の間に日本の大企業はすっかりコンサバティブになりました。とくにミドルたちは上から落ちてくる仕事を待つばかりで、自分から積極的に新しいビジネスをプロデュースするようリスクを冒さない消極的な人種になってしまいました。私のアクティビティのひとつである、東京丸の内で行っている「丸の内ビジネスアカデミー」という経営塾は、大企業のミドルたちを叩き直すプロジェクトです。この4月から第6期が始まるのですが、每期20数名の塾生が一橋大学ICSの竹内弘高学科長はじめ十数人のプロフェッサーたちに経営学の講義をお願いし、それに私がコーディネートする産業界の経営者たちが特別講義で塾生を叩き直すための熱い思いを語り掛けるといった内容です。こうした企業経営者との対話により、実際の経営の現場では、どのような価値観やプロセスによって意思決定がなされていくのかを塾生は体感できます。決して理論だけでないリアリティのある知識を身につけることができます。次世代の大企業を支えるのはミドルですからね、私の大切な仕事の一つです。

大企業が元気にならないと日本経済は良くならないというわけですね。

元気が必要なのは大企業ばかりではないですね。中小企業も同じです。中小企業は、数の上では日本の企業の90%を占めているし、商品、サービスが産む付加価値の総和の半分以上を叩き出しているのは中小企業です。だから日本経済を元気にするためには、中小企業も重要な地位を占めています。若い人たちに向けてよく言うのですが、大企業に就職することだけが幸せなのではない、中小企業に就職して自分の力でピッカピカの会社にするという意欲を持って働いて下さい、と。その方が遣り甲斐があるし、第一格好がいいですよ。

中堅・中小企業を元気にするアクティビティ

中堅・中小企業を活性化するには何が必要だとお考えですか。

中小企業を元気にするために、その経営にもっともってITを活用してもらわなければなりません。そのための活動が私の二つめのアクティビティです。

私はITコーディネーター協会の理事として全国のITコーディネーターを支援するための活動を積極的にやっています。ITコーディネーターとは2001年に経済産業省が制定した資格制度で、中堅・中小企業のIT経営化を支援できる人たちの資格なのです。大企業にはCIOといった役職がありますが、中堅・中小企業にはそんな専門家を置く余裕がありません。そこでITコーディネーターは中堅・中小企業の経営者の片腕として、まず経営分析からスタートし、その企業の経営力強化のためにITが活用できると経営者と合意したときにITシステム

の設計ができる人たちのことです。全国ですでに累計7,200人のITコーディネーターが誕生しています。

私はITコーディネーター協会の業務開発・広報委員長という立場で、全国のITコーディネーターたちと地元の中堅・中小企業の経営者をマッチメイクするため、中小企業金融公庫や地銀、商工会議所などの協力を得て活動を行っています。

ITは魔法ではありませんから、強みを持たない企業を強くすることはできません。しかし、強い会社をITでもっとも強くすることができるのです。

ITで事業が拡大した具体例がありましたら教えてください。

大きな成果を得た会社を紹介しましょう。

まず、大阪に東海バネ工業(株)という、特殊なバネをつくる中小企業があります。バネは、小さな皿バネなど1個1円を切るようなコモディティの典型ですが、東海バネは1個が“万円”を越える高性能で付加価値の高いバネを多品種微量生産に徹して、高い企業業績を上げている会社です。このため、メカの研究開発の現場にいる人々に知ってもらくと、ネットからでもどんどん注文が入ってくるのです。こういう事業特性に合ったホームページの設計にITコーディネーターが貢献し、売上高を伸ばすことができました。現在では海外からも特殊なバネの注文がきます。

もうひとつの身近な例を挙げましょう。北陸の福井に手漉きで良質な紙をつくっている梅田和紙(株)があります。高品質で全国の書家や書道教室から高い支持を受けるこちらの社長の悩みは、お得意さんからの注文が急に入ることが多く、いつも残業・休日出勤が絶えないことでした。これでは同じ売上をあげるのにコストがかさみますし、従業員にも無理な労働を強いなければなりません。もっと注文を適時に取って生産を平準化したい。この悩みをITコーディネーターに相談しました。

ITコーディネーターのアドバイスは単純な顧客管理ソフトを導入することでした。顧客管理がきっちりできると、前回3,000枚を納入したお得意さんからいつ頃次回の注文が出されそうか、すなわちオーダーサイクルの見当がつくようになります。ぼちぼち紙の在庫が底をつきそうだと分かるので、適切な時期に御用聞きの電話を入れることができるようになったそうです。生産能力が向上し、利益率が飛躍的に上がって経営的には大きな成果でした。

このようなIT化によって高い効果が期待できる工場や店舗は日本全国一杯あるでしょう。こうした中小企業の経営者にITコーディネーターの存在を知ってもらうことが目下の急務です。中堅・中小企業が活性化し元気になってもらうために、ITコーディネーター協会の業務開発・広報委員長と

して東西を奔走しております。

ベンチャー企業を元気にするアクティビティ

では、西岡さんの本業であるベンチャー企業への投資事業についてうかがいたと思います。

3つめのアクティビティというのが、私の本業であるベンチャー企業への投資事業です。

経済を自然環境に例えてみますと、健康な良い「森」というのは、大木ばかりがあるわけではないのです。良い森というのは、種が落ちて芽吹いて若木に育ち、いずれ大木に成長して種を蒔きます。この繰り返しによる新陳代謝が行われる環境が良い「森」なのです。経済も大企業だけではいずれ衰退してしまうでしょう。ベンチャー企業が芽を出し、やがて大きな企業に成長する経済の循環が必要です。

米国でも、インテル、マイクロソフト、サンマイクロシステムズといった最初はベンチャーであった企業が育って、今米国の経済を支えています。決して米国政府がベンチャーの起業を鼓舞したり援助したからではなく、インテルやマイクロソフトの大成功に触発された起業家が「俺も、私も」とベンチャー企業を立ち上げていったのです。志半ばで挫折する多くのベンチャーたちのなかで少数のものが大成功を収め、大きな業績と社会への功績を積み上げていっているのです。しかし、創業当初には金も人も生産技

術も営業も何も無いベンチャー企業が、独力だけで成長することは非常に難しい。だから、ベンチャーにとっては大企業とのコラボレーションが大変大切なのです。かつて、マイクロソフトがIBMの支援で大きく羽ばたいたように、大企業が手を差し出してあげなければ大きく育たないことが多いのです。

私は銀行出身でも、経理畑の経験もないです。シャープ在籍中は研究所長からコンピュータ事業部長をやり、工学博士号をとったような技術屋です。だからベンチャー企業の経営者と話をすれば、持っている技術はよくわかります。大手企業とのネットワークもありますから、どこに持っていけば技術が活かせるかもよくわかります。だからベンチャーと大手企業間の橋渡し役に徹してベンチャーを支援しているのです。

こうした3つの分野で、目先の欲得だけでなく長い目で日本経済の活性化のために取り組んでいます。



種が落ちて芽吹いて若木に
いずれ大木に成長して種を
この新陳代謝が良い森をつ
育ち
落とします。
くるのです。

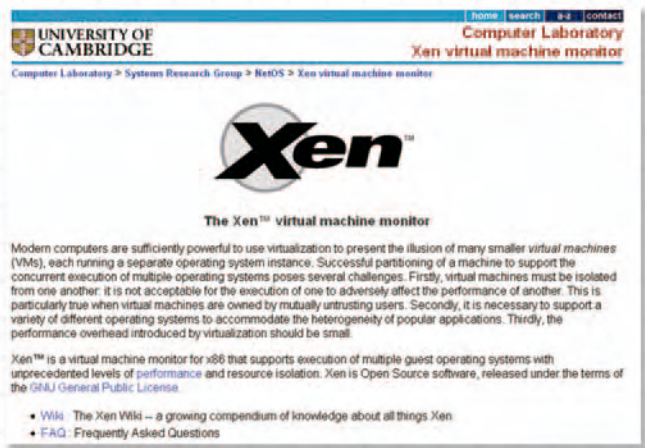
インタビュー控え室

西岡さんは、元気の種を蒔く人です。技術者として、また経営者としても腕を振るわれるその人柄は、威厳や権威だけでは生まれない、包み込むようなカリスマ性を感じました。西岡さんの活動は中小企業をユーザーに持つパートナーさんにとって、たいへん参考になるお話でした。また、大塚商会さんには、中小企業を活性化するために、支援の力をぜひ貸していただきたいとも語っていました。



サーバ、ストレージ、ネットワークなど乱立するシステムを統合・合理化する

最新仮想化テクノロジー



基幹業務サーバ、Webサーバ、メールサーバというように、社内のコンピュータシステムを、その時々が必要に応じて次々と導入してきた企業は多いと思われるが、そのような場合、新旧さまざまなシステムが乱立し、システムの管理に思わぬ手間がかかるケースも少なくない。そこで注目を集めているのが、コンピュータシステムを仮想化する技術だ。仮想化とは「サーバ、ストレージ、ネットワークといった物理的なIT資源を覆い隠し、論理的なIT資源に変換する技術」のこと。仮想化により、既存のシステムを従来以上に有効活用できるうえ、管理も楽になる。稼動中のソフトウェアを使い続けながら、ハードウェアを新しいものに置き換えていくことも可能だ。とりわけ、最近はサーバやストレージの分野で、新しい仮想化技術が普及期を迎えようとしている。

システムの有効活用によりコストを削減

冒頭に述べたように、コンピュータシステムの仮想化とは「物理的なIT資源を覆い隠し、論理的なIT資源に変換する技術」をさす。実際には〇〇であるものを、あたかも××であるかのように利用することをいう。ここでは、まずコンピュータシステムにおける仮想化の全体像を把握し、その基本的なメリットを考えてみることにしよう。

仮想化といっても千差万別 数量や質の仮想化がある

コンピュータシステムの仮想化技術の中には、数十年前から実用化されてきたものや、最近ようやく普及期に入ったものなど多くの種類がある。それらの中で最もわかりやすく、実用例も多いのは「数量の仮想化」だろう。

たとえば、パソコンの分野では数十年前から、仮想メモリが広く利用されてきた。これは実際には物理的に離れているメモリ領域を、連続したひとつのメモリ領域として利用する技術だ。また、実際には1台のハードディスクをふたつのパーティションに分け、ふたつのドライブとして利用するのも「数量の仮想化」の一例だといえる。これらはひとつの大きなものを複数の小さなものとして仮想化し、あるいは逆に、小さな複数のものをまとめてひとつの大きなものとして仮想化しているわけだ。

しかし、仮想化にはこのような「数量の仮想化」だけでなく、「質の仮想化」もある。たとえば、MacOS上で稼動する仮想Windowsをインストールしたとしよう。その場合、そのMacでWindows用のアプリケーションを利用できるようになる。この場合、MacがWindowsパソコンへと、質的に仮想化されたわけだ。

また、「数量の仮想化」と「質の仮想化」を組み合わせることもできる。たとえば、最近のパソコンやPCサーバ

はパワーが大きいので、1台で複数のOSを同時に稼動させることが可能だ。したがって、たとえば1台のサーバをWebサーバ、メールサーバとして利用する場合も、OSを統一せず、UNIX用のWebサーバシステムとWindows用のメールサーバシステムを選択するといったことが可能になる。

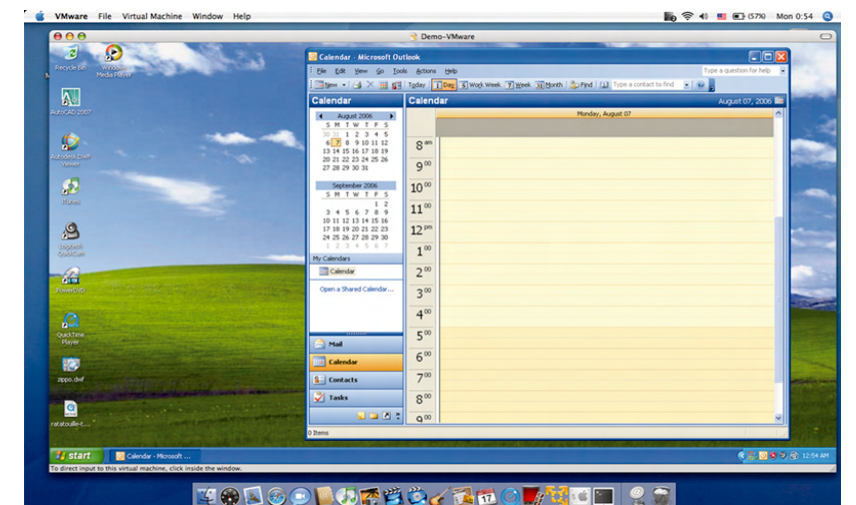
最大のメリットはハードの有効活用によるコスト削減

では、これらの仮想化は、どのようなメリットを実現するのだろうか。もちろん「何をどのように仮想化するのか」によってメリットは異なる。しかし、コンピュータシステムの仮想化の多くに共通するメリットを、最初に考えてみよう。本来ならば、コンピュータシステムの利用は、その物理的なハードウェア構成やスペックによって制約される。

たとえば、ひとつのシステムは、本来そのシステムに物理的に接続されているハードウェア資源しか利用できない。しかし、システムAに物理的に接続されているハードウェア資源も、システムBに仮想的に接続させれば、システムBの側でも利用できるようになるわけだ。

このようにして、仮想化は社内のハードウェア資源とスペックの制約を取り払い、ハードウェア資源の柔軟な利用を可能にする。コンピュータシステムのスペックは、ピーク時の利用に対応できるよう冗長化されている場合が多い。しかし仮想化の技術を使えば、この冗長化の部分を有効利用することが可能となる。その結果として、ハードウェアをそろえるのに必要なコストを削減できる。そのほかにも管理面でのメリットなどがあるが、それらは個々の分野ごとに見ていくことにしよう。

■ MacOS上でWindows XPを起動したところ



サーバを仮想化して管理コストを削減

これまでもさまざまな局面で、コンピュータシステムの仮想化技術は利用されてきたが、現在最も注目されているのはサーバシステムの仮想化だろう。サーバを仮想化することにより、サーバ・クライアントシステムをこれまで以上に有効活用できるようになり、サーバの管理の手間やコストが削減され、システムの拡張性も高くなる。

リソースの有効活用が可能なフラットなシステムを実現

導入時期が異なり、ハードウェア構成やOSが異なる、複数のサーバシステムが社内に混在している、という企業は少なくない。ある時期に基幹業務用のサーバを導入し、それとは別に、インターネットの普及期を迎えて、Webサーバやメールサーバを導入するなど、次々とシステムを拡張してきた場合がそれにあたる。そうしたシステムの中には、かつてオフコンなどで行っていた処理を、サーバに移行したというものも含まれるだろう。サーバ・クライアントシステムの拡張は容易だが、それだけに、システムが複雑になりすぎるという傾向がある。

このような場合、それぞれのシステムごとにサーバの処理能力やディスク容量などの、ハードウェア資源が最適な形で配置されているとは限らない。あるシステムではスペックやリソースが必要以上に冗長化されているのに、別のシステムではスペックやリソース不足で処理が遅延している可能性がある。

もちろん、それぞれのシステムは導入の際、利用のピーク時にも一定の余裕をもつようにスペックが決められたはずだ。しかし、導入後にシステム利用量が事前の予想を上回り、ピーク時の余裕が不足する例は決して珍しくない。しかし、通常はそれぞれのシステムごとにピーク時は異なる。たとえば販売管理システムは月末がピークになるが、給与管理システムは

給料日前がピークになる、というように。したがって、サーバAの利用量がピークを迎え、処理が遅延している時に、サーバBの利用量はさほど多くなく、処理能力が余っている、という状態がしばしば見受けられる。このような場合、サーバBがサーバAの処理を手伝うことができれば好都合だ。

ただし、1台のサーバを従来とは別の用途に利用しようとしても、それぞれの用途ごとに利用するアプリケーションのOSが異なっている可能性がある。たとえ同じ系列のOSでも、バージョンが異なる場合も多い。たとえば、Windows NT用に開発された業務用システムを使っている場合、Windows Server 2003 R2上では、システムの機能を完全に利用できない可能性なども考えられる。こうした場合に、サーバを仮想化し、1台のサーバで複数のOSを利用できるようにする必要が出てくる。

ホストOS型とハイパーバイザ型サーバ仮想化の2つの手法

サーバの仮想化にはいくつかの手法があるが、最近では、物理的な1台のサーバをカプセル化し、論理的な複数の仮想マシン化する手法が注目を集めている。クライアントパソコンのWindows上で稼動する仮想マシン用のソフト(仮想マシンモニタ)にはMicrosoft Virtual PCやVMware WorkStationがある。これらを利用

すれば、Windows上で別のOSを稼動させることができる。サーバ用の同様のソフトとしては、Microsoft Virtual ServerやVMware Serverなどがある。これらはすべて、本来のOS(ホストOS)上で別のOS(ゲストOS)が稼動する方式だ。

この方式とは別に、ホストOSを用いることなく、サーバに直に仮想マシン用のソフト(仮想マシンモニタ)を実装し、その上で複数のOSを稼動させる手法もある。この手法をハイパーバイザという。そのためのソフトとしてはVMware ESX Server、オープンソースのXenやXen Enterprise Serverがある。また、MicrosoftはWindows Server 2007(Longhorn Server)に、Windows Hypervisorの機能を組み込む予定だという(Windows Hypervisorの機能は、これまでWindows Server Virtualizationと呼ばれていたもので、Windows Server 2007の販売開始から180日以内に提供されるという)。

こうした仮想マシン用のソフトは通常、ホストOS上、もしくはハードウェア上に仮想化レイヤという階層を設け、そこで仮想化のための処理を行う。しかし最近のサーバ用CPUは、そうした処理を支援する機能を備えるようになっている。こうした仮想化支援機能を、IntelではVT(Virtualization Technology)、AMDではAMD-V(AMD-Virtualization)と称している。今後は仮想マシン用のソフトが、こうしたCPUの仮想化支援機能を利用するようになるものと予想されている。

仮想マシン環境では古いシステムも利用可能

前述のように、企業が利用している業務システムの中には、たとえばWindows NT 4.0などのように、少し

古いOS上で動かさないと機能を完全に利用できない、といったものも混在している可能性がある。そうした古いシステムを稼動させていたサーバのハードウェアが壊れて、新しいハードウェアに買い換えても、最新のサーバOSでは従来のシステムを完全に利用できない可能性が高い。かといって、古いシステムを最新のシステムに置き換えるのにはコストがかかる。そのような場合にも、新しく導入したサーバを仮想化し、仮想マシン環境にWindows NT 4.0をインストールすれば、従来どおりシステムを利用することができる。サーバの仮想化にはさまざまなメリットがあるが、こうしたメリットは、導入する企業にとって大きな意味をもつ。

サーバの仮想化により導入や維持管理のコストを削減

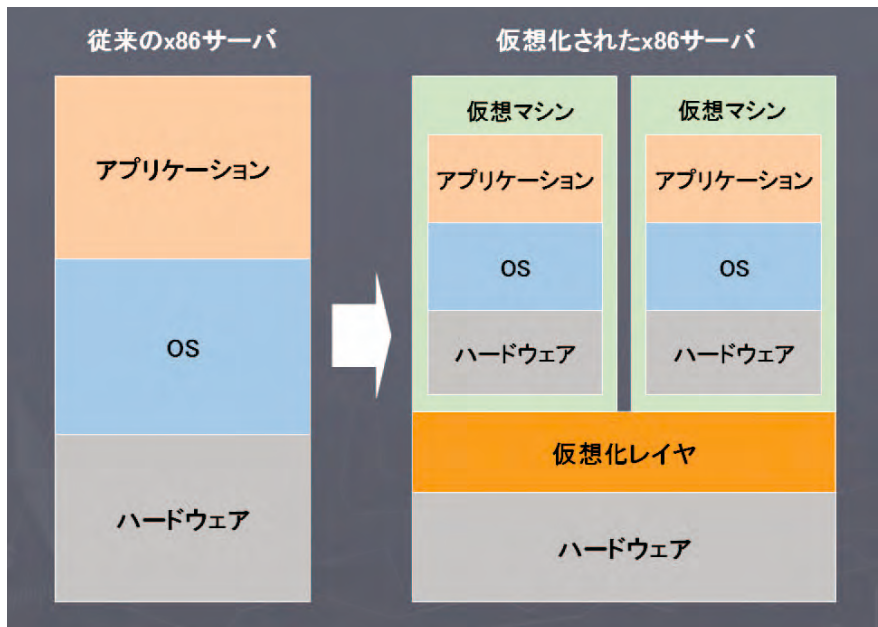
サーバの仮想化には、そのほかにもさまざまなメリットがある。新しいサーバを導入する際は、設置や配線といった作業にかかる手間が大きい。しかし、既存のサーバを仮想化して新しいサーバを導入する場合は、そうし

た物理的な作業の多くは必要ないので、サーバの導入そのものが楽になる。

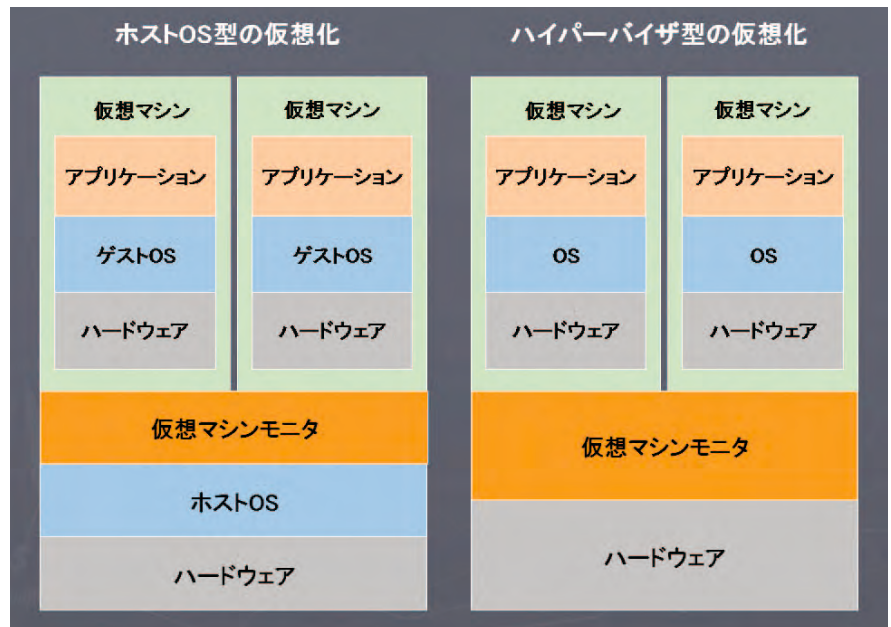
また、1台のサーバ上で複数のアプリケーションを利用すると、アプリケーションどうしが競合してしまう可能性がある。しかし、サーバを仮想化すれば、個々のアプリケーションを仮想マシン上で動かすことが可能になるため、サーバの物理的なリソース上での競合を回避することも可能になる。

さらに、サーバのハードウェア構成の変更(メモリやハードディスクの増設や交換など)においても、仮想化は役立つ。仮想化されていないサーバの場合、作業の間、そのサーバで稼動しているシステムは一時的に利用できなくなる。しかし、システムが仮想マシン上で動いている場合には、その仮想マシンを一時的に他のサーバに移し、その間にハードウェア構成の変更を行うことができる。作業が終わったら、システムを元のサーバの仮想マシン上に戻せばよい。このやり方ならシステムが停止することはない。以上に見てきたように、サーバの仮想化は、維持管理やメンテナンスの面でも大きなメリットをもたらすといわれている。

■ x86サーバの仮想化の基本的な考え方



■ ホストOS型の仮想化とハイパーバイザ型の仮想化



ストレージやネットワークの仮想化

仮想化が役立つのはサーバだけではない。最近ではハードディスクなどのストレージデバイスを仮想化する技術も普及している。また、ネットワークの分野では、以前から社内LANを仮想化するVLANと呼ばれる技術が利用されてきた。さらに、最近では事業拠点間をVPNという仮想閉域網で結び、情報共有に活用する企業が増えている。

ストレージの仮想化により容量均一化や一元管理が可能に

業務で使用するデータファイルは、データを必要とする人が誰でも閲覧できるように、共有する必要がある。以前から、社内LANではNAS(Network Attached Storage)形式のファイルサーバが利用されており、NASによってファイル共有を行う企業が多かった。しかし、社内に複数のファイルサーバが乱立し、同じファイルがあちこちに重複してしまう、という事態も多いという。

そこで、近年ではSAN(Storage Area Network)という手法で、ストレージ自体をネットワーク化し、社内LANに接続することにより、ファイルの一元管理を実現する企業が増えて

きた。SANには接続にファイバチャネル(Fibre Channel)を利用する方法(FC-SAN)と、iSCSI(Internet SCSI)を利用する方法がある。通信プロトコル別に分ければ、IPを利用するIP-SANと、それ以外のSANに分けることもできる。IP-SANにはファイバチャネルを利用する方法もあるが、コストが難点となっており、iSCSIを利用するIP-SANが主流になりつつある。

SANを利用すれば、サーバはSANを仮想ストレージデバイスとして利用できるようになる。しかし、SANでは普通、サーバごとにストレージ容量が決められているため、容量の不均衡が起きやすい。「サーバAのストレージには余裕があるが、サーバBのストレージは足りない」といった具合だ。

異なるメーカーのストレージを導入した場合、管理の方法が異なるという問題も生じがちだ。

そこで、最近では、ストレージを仮想化する手法として、SANとRAID(Redundant Array of Inexpensive Disks)を組み合わせる方法が普及している。RAIDは、複数の物理的なストレージをグループ化して、それを論理的な複数のストレージに分割し直す方法として、以前から広く用いられてきた。そして、最近では異なるメーカーのストレージ間でも、RAIDが利用できるようになったという背景がある。

SANとRAIDを組み合わせる方法でストレージを仮想化すれば、異なるメーカーのストレージも、すべて一元管理できるようになる。特定のサーバのストレージが足りない、という状況が起きないように、SANに接続されたストレージデバイスの使用率を均衡化することも可能だ。よく使うファイルは高速なストレージに保存する、というように、ファイルの保存場所を最適化することもできる。

社内LANを仮想化するVLANはストレージのSANにも応用可能

一方、社内LAN(社内ネットワーク)の仮想化に関しては、以前からVLANという方法が広く用いられてきた。これはネットワークスイッチなどによる物理的な構成にとらわれず、社内LANを論理的ないくつかの仮想グル

ープに分割する方法だ。この方法を用いることにより、社内LANの柔軟な構築が可能になる。また、VLANはSANでストレージをネットワーク化する際にも利用することが可能で、これをVSANという。

セキュリティレベルの高い閉域網を事業拠点間に構築する

さらに、ここ数年は、遠隔地にある事業拠点間を、専用線を用いることなく、仮想閉域網、つまり仮想的な社内LANで結ぶ企業が増えている。そこで広く用いられている方法がVPN(Virtual Private Network)だ。VPNはインターネットの普及とともに広がったIP通信網を利用して、遠隔地にある事業拠点間に仮想的な社内LANを構築する。インターネット網を経由して通信を行うインターネットVPNと、特定の通信業者が用意したIP通信網を利用するIP-VPNとに分けられる。

両者の違いは、インターネット電話とIP電話の違いに似ている。どちらも音声データをデジタルデータに変換して送受信する点は同じだが、誰もが使えるインターネットを利用するインターネット電話に対して、IP電話は通信業者が提供する閉じられたIP通信網を利用する。誰でもアクセスできるインターネットを利用するインターネット電話では、誰かに盗聴される可能性を皆無にすることは難しいが、IP電話は閉じられたIP通信網を利用するので、セキュリティレベルはインターネット電話より高い。

インターネットVPNにおいても、送受信するデータを暗号化し、送受信を部外者の目に見えないようにするなど、工夫を凝らしてセキュリティを確保している。ただし、暗号化した

データが第三者に解読されないという保証はない。それに対して、利用者が限定されており、通信事業者がセキュリティに責任をもつIP-VPNのほうが、インターネットVPNよりセキュリティレベルは高いといえる。

VPNは低コストで構築できるフラットなネットワーク

遠隔地にある事業拠点間で、専用線を用いてネットワークを構築しようとすると、拠点間の距離や、拠点数によって、多大な費用がかかる。それに比べてVPNは、はるかに少ない費用で拠点間ネットワークの構築が可能だ。

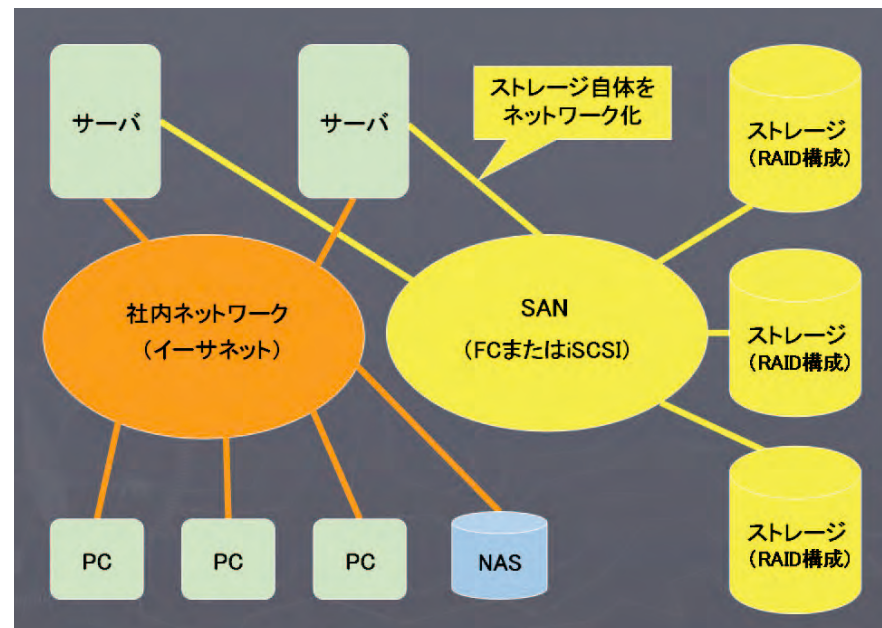
しかも、専用線を利用したネットワークの場合は、あらかじめ定められた事業拠点でしかネットワークにアクセスできない。それに対して、VPNでは事業拠点間の通信に制約はないうえ、外出中の社員が電話回線などを経由して、どこからでも社内ネットワークに接続し、通信できる環境を整えることが可能となる。また、VPNではネットワークの構成変更や拡張も容易だ。

VPNは専用線に比べて、はるかにフラットな構造をもつネットワークといえることができるだろう。

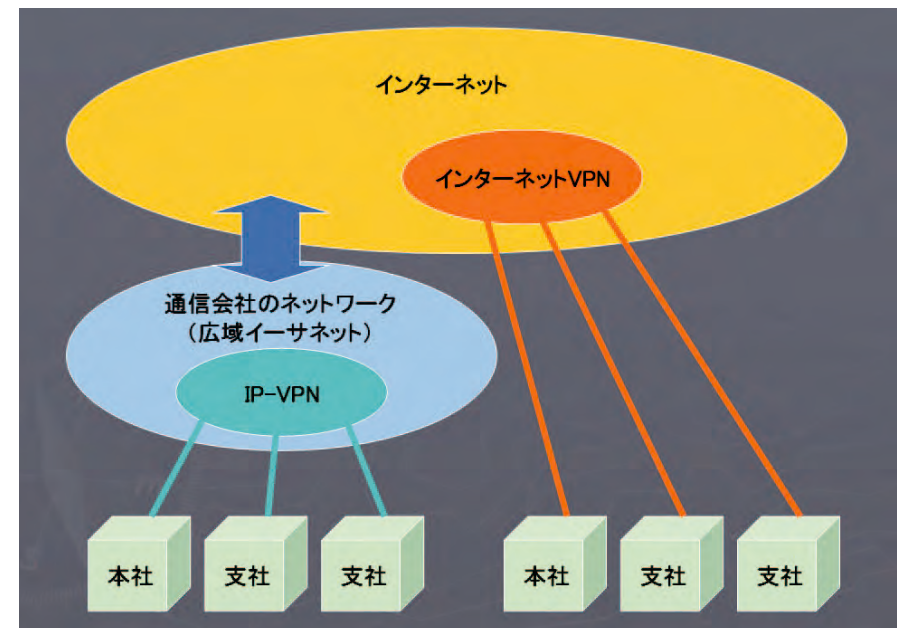
外出中の社員がメールサーバにログインしてメールを閲覧し、グループウェアにログインして情報を共有する。そうした機会は少なくないと思われる。VPNはそうした要求に応えるとともに、社外から社内ネットワークにログインする際に、セキュリティレベルの高い通信を可能にする。現在、企業の通信インフラとしてVPNが広く利用されている背景には、こうしたいくつかの理由がある。

以上に見てきたように、サーバやストレージなどの社内システムや、ネットワークの仮想化には、多くのメリットがある。仮想化されたシステムやネットワークはコストを削減するだけでなく、障害に強く、柔軟な変更や拡張を可能とするフラットな構成を実現するため、維持管理費や、メンテナンスにかかるコストの削減効果を期待できるといわれている。今後の情報システムにおいては、あらゆる分野において、仮想化が大きなトレンドになっていくものと思われる。

■ SANとRAID構成されたストレージデバイス



■ インターネットVPNとIP-VPNの違い



第23回 マイクロソフト株式会社

2007 Office systemのライセンスプログラムは不正使用を禁止し、ライセンス管理と予算化を容易にする諸課題を一挙に解決するライセンスプログラム

Windows Vistaと2007 Microsoft Office systemのパッケージ販売が始まった。これらのソフトウェアを活用することにより、生産性が向上するだけでなく、豊かな表現力で効果的なドキュメントが作成できるようになる。そのため、多くの企業が新しいOfficeの導入を検討している。導入にはさまざまな形態があるが、TCOの削減、コンプライアンスの観点から、ライセンスプログラムを利用した導入形態が注目され始めている。

新しい作業環境を提供するOffice 2007

昨年末、Windows Vistaと同時に法人向けのボリュームライセンス提供が始まった2007 Microsoft Office system(以下、Office 2007)。今年1月30日には、店頭でのパッケージ販売も開始され、好調な出足を見せている。

Office 2007は、結果指向のユーザーインターフェイスと、強化されたグラフィックエンジンを搭載した結果、操作性と生産性を向上させ、表現力の優れたドキュメントを効果的に作成できる統合ビジネスソフトウェアとなった。また、Office 2007は、その中核となるMicrosoft Office SharePoint Server 2007(以下、SharePoint

Server 2007)と連携することで、情報共有、コンテンツ管理、プロセス管理、ビジネスインテリジェンス(BI)を支援し、組織全体の生産性の向上と新しいワークスタイルを実現する。

パッケージ、プリインストールなどさまざまなライセンス体系を用意

Office 2007などの製品を利用するためには、その製品を使用する権利であるライセンスを取得しなければならない。しかし、マイクロソフト製品のライセンスは、製品の種類や購入方法により許諾条件が異なるため、適切なライセンスはどれなのか、判断することが難しい。また、パッケージ製品やプリインストールパソコン、ラ

イセンス購入プログラムと、さまざまな選択肢が用意されているため、ソフトウェアをどのような方法で購入すればよいのかということを判断する必要もある。プライベートで使用するソフトウェアの場合、1ライセンスから購入できるパッケージでの購入や、プリインストールパソコンなどによるライセンスの取得が適している。しかし、企業が一括購入する場合、予算やライセンス管理、違法コピー対策といったリスクマネジメントまで考慮しながら、ソフトウェアを導入することになり、より条件が複雑となる。つまり、どのような方法で購入すれば最も効率がよいのかを適切に判断することが重要になる。

ここで、Office製品のライセンス体系を整理してみよう。Office製品のラ

イセンスは、コンピュータ1台につき1ライセンスが許諾されている。また、1つのライセンスで、本人が使用する2台目の携帯型コンピュータにソフトウェアをインストールして使用できる。ただし、プリインストールパソコンで購入したOffice製品のライセンスは、パソコンとのセットでの使用を許諾しているため、別のパソコンに移すことはできない、といった体系になっている。また、ボリュームライセンスプログラムで購入していないパッケージ製品やプリインストール製品をセットアップする際に、インターネット(または電話)でライセンス認証の手続きを行う必要がある。これは、不正コピーを防止するためにOffice XPから導入された仕組みだ。

企業や組織の形態に適したボリュームライセンスプログラム

企業や組織などに適した購入方法として、「マイクロソフト ボリューム ライセンス プログラム」が用意されている。これは、マイクロソフト製品の種類と数量を明記したライセンス証書のみでソフトウェアのライセンスを取得できるうえ、低価格でソフトウェアが提供されるという、企業や組織に適したライセンスプログラムだ。ライセンス認証不要、ダウングレードや他のパソコンへの移動も可能、といった特徴に加えて、アップグレードの予算化が容易になるといったメリットがある。

ライセンスプログラムには、企業規模や今後の導入計画などにあわせて、多様なプログラムやオプションが用意されている。パソコン250台以上を保有する中堅企業を対象としたライセンスプログラムとして「エンタープライズ アグリーメント」や、「エンタープライズ サブスクリプション アグリーメント」が用意されている。「エンタープライズ アグリー

◆2007 Microsoft Office systemのパッケージ構成とボリュームライセンス

スイート製品

製品名	パッケージ製品			ボリュームライセンス製品			
	通常版	アップグレード版	アカデミック版	Open	Select	EA	CA/SA
Microsoft Office Enterprise 2007				✓	✓	✓	✓
Microsoft Office Ultimate 2007	✓	✓	✓				
Microsoft Office Professional Plus 2007				✓	✓	✓	
Microsoft Office Professional 2007	✓	✓	✓				
Microsoft Office Standard 2007	✓	✓		✓	✓	✓	✓
Microsoft Office Personal 2007	✓	✓					

単体製品

製品名	パッケージ製品			ボリュームライセンス製品				
	通常版	アップグレード版	アカデミック版	Open	OV	Select	EA	CA/SA
Microsoft Office Word 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
Microsoft Office Excel 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
Microsoft Office Outlook 2007	✓	✓		✓	✓	✓		
Microsoft Office PowerPoint 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
Microsoft Office Publisher 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓
Microsoft Office Access 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓		
Microsoft Office InfoPath 2007	✓		✓	✓	✓	✓		
Microsoft Office OneNote 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Microsoft Office Groove 2007	✓		✓	✓	✓	✓	✓	✓
Microsoft Office SharePoint Designer 2007	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
Microsoft Office InterConnect 2007	✓	✓	✓	✓				
Microsoft Office Outlook 2007 with Microsoft Office InterConnect 2007	✓							
Microsoft Office Communicator 2007				✓*	✓*	✓*	✓*	✓*
Microsoft Office Visio Standard 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Microsoft Office Visio Professional 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Microsoft Office Project Standard 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Microsoft Office Project Professional 2007	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓

*Microsoft Office Communicator 2007は2007年第3四半期以降の出荷を予定しており、提供形態は変更される可能性があります。

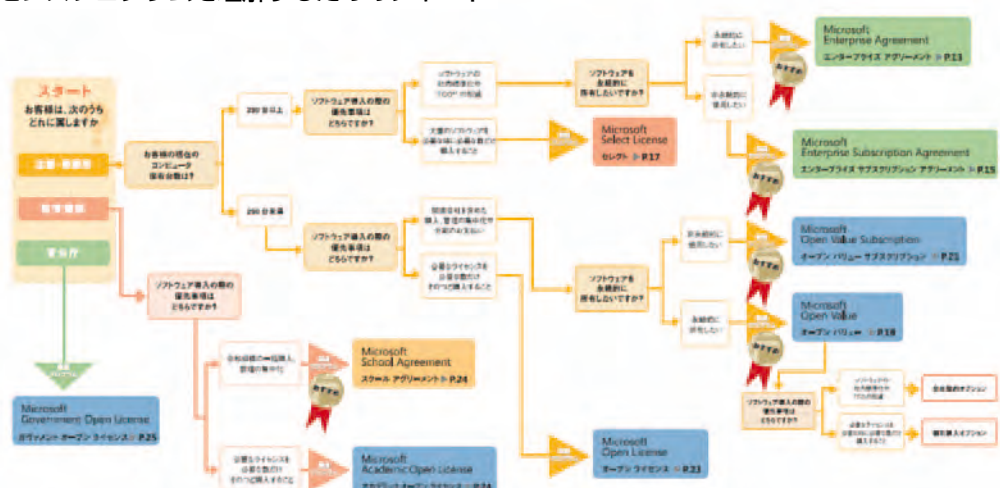
メント」は、3年の契約期間内に発売された最新バージョンを含め、あらゆるバージョンが利用できるライセンスプログラムだ。一方、「エンタープライズ サブスクリプション アグリーメント」は、3年の非永続的プログラムで、パソコン台数の大幅な増減にも柔軟に対応できるうえ、契約満了時に、契約の更新またはライセンスの買い取りオプションを行って、永続ライセンスを購入することもできる。

パソコンの保有台数が5台～249台の中・小企業向けの同様のライセンスプログラムも用意されている。「オープン バリュー」には、5ライセンスから必要な数だけライセンスを購入できる「個別契約オプション」と、Office製品やWindowsなど、特定のマイクロソフト製品のライセンスを企業内すべてのコンピュータに対して適用する「全社契約オプション」がある。国内の全関連会社での一括購入も可能で、企業グループ内のソフトウェアの標準化を実現できる。また、3年の契約期間内に製品の新バージョンが発売された場合、自由にアップグレード可能となっている。

もう1つの「オープン バリュー サブスクリプション」は、3年の契約期間のライセンスプログラムで、年1回、利用しているパソコンの台数をもとにライセンス料金を決定する。「エンタープライズ サブスクリプション アグリーメント」と同様、パソコンの台数の大幅な増減にも柔軟に対応できる。また、該当するソフトウェアライセンスをすでに持っている企業が、「オープン バリュー サブスクリプション」に移行する場合は、初年度のライセンス価格を約50%割り引いてもらえる「移行支援ディスカウント」を利用すれば、導入コストを削減することが可能だ。

Office 2007のライセンスプログラムを効果的に活用し、システムを標準化することにより、ヘルプデスク業務などのサポートにかかるコストや、ソフトウェア管理にかかるコストを削減できる。さらに、これらのライセンスプログラムを活用することにより、違法コピーなど、不正使用のリスクを回避するためのコストも削減することができ、コンプライアンスの確立という観点からも注目される。

◆最適なライセンスプログラムを理解するためのチャート



テクニカル、マーケティング、セールス面から パートナー企業のビジネスを強力に支援する 『LifeKeeperビジネスパートナープログラム』

サイオステクノロジー株式会社(以下、サイオス)は、HAクラスタシステム『LifeKeeper』の販売を促進するため、新たなビジネスパートナープログラムを立ち上げた。これにより、パートナー企業は、サイオスを通じて、テクニカル、マーケティング、セールス面のあらゆる角度から付加価値の高いサポートを受けられるようになる。

■ 市場が大きく拡大している 『LifeKeeper』の販売を支援

ここ数年、サーバを冗長化することでシステムの停止時間を最小限に抑え、可用性を高めるHAクラスタシステム『LifeKeeper』を導入する企業が増えている。特に最近では、災害復旧対策(ディザスタリカバリ)として、金融系企業や官公庁での導入が活発化している。また、Linux環境のみならず、Windows環境での導入実機も急増し、市場が大きく拡大している。

そうした中、サイオスでは2006年10月に、「LifeKeeperビジネスパートナープログラム」を新たに立ち上げ、パートナー企業との協業体制を大幅に強化している。

「LifeKeeperビジネスパートナープログラム」とは、エンドユーザのシステムや自社のソリューションに『LifeKeeper』を採用するシステムインテグレータやディストリビュータ向けの支援プログラムのことだ。サイオスが独自のサポートサービスを提供することで、パートナー企業におけるビジネスチャンスの創出とエンドユーザの信頼獲得を支援することを目的にしている。

「LifeKeeperビジネスパートナープログラム」は次の5つに分類されている。

●LifeKeeper SIパートナー:
エンドユーザへ『LifeKeeper』を使ったシステム構築の提

■ 主なLifeKeeperビジネスパートナープログラム

LifeKeeper SIパートナー	システムインテグレーション LifeKeeperを使ったシステム構築 ビジネス推進パートナー
LifeKeeper SI&サポート パートナー	LifeKeeperを使ったシステム構築 ビジネス推進及びLifeKeeper プロダクトサポートの一次窓口 パートナー
LifeKeeper ディストリビューション パートナー	ディストリビューション LifeKeeperの システムインテグレータ様への ディストリビューションパートナー

案活動を推進しているパートナー向けプログラム。

●LifeKeeper SI & サポートパートナー:
エンドユーザへ『LifeKeeper』を使ったシステム構築の提案活動を推進し、かつ製品サポートの一次窓口を設置し、導入後の製品サポートまで行えるパートナー向けプログラム。

●LifeKeeperディストリビューションパートナー:
『LifeKeeper』の確かな製品知識を持ち、ディストリビューションビジネスを推進するパートナー向けプログラム。

●LifeKeeperハードウェアパートナー:
『LifeKeeper』との連携ソリューションを提供するハードウェアベンダ向けのプログラム。

●LifeKeeperソフトウェアパートナー:
『LifeKeeper』との連携ソリューションを提供するソフトウェアベンダ向けのプログラム。

■ 評価・検証用ツールの提供など 付加価値の高いサポートを提供

「LifeKeeperビジネスパートナープログラム」の加入条件は、各プログラムによって異なる。たとえば、「LifeKeeper SIパートナー」は、認定パートナープログラムのビジネス責任者の設置、年間出荷目標が12ノード以上、テクニカルトレーニング受講者2名以上が条件となる。

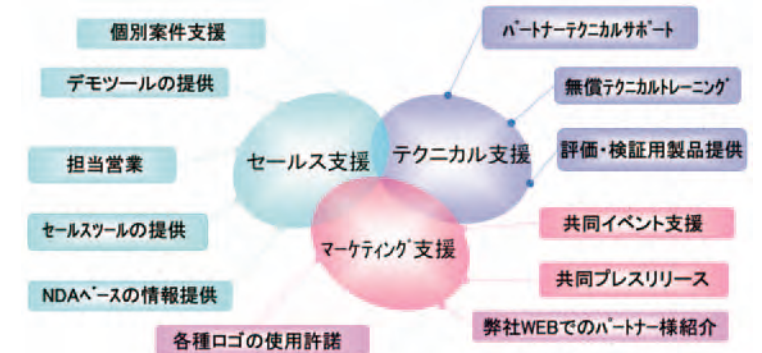
同様に「LifeKeeperビジネスパートナープログラム」

■ LifeKeeperビジネスパートナー加入条件

加入条件	SI/パートナー
マーケティング部門/営業部門による承認	○
認定パートナープログラムのビジネス責任者のアサイン	○
売上目標(年間金額 or 出荷 Core 数)	12Node~
セールスレポートの提出(四半期毎)	○
パートナー参加申込書の提出	○
自社WEBページへのLK取り扱いの掲載ならびに相互リンク	○
LKテクニカルトレーニング受講者数	2名以上
LK導入事例の提供	1件以上/年



■ LifeKeeperビジネスパートナープログラム



の支援内容も、各パートナープログラムによって若干異なるが、パートナー企業のビジネスをあらゆる角度から支援する。

たとえば、テクニカル支援では、パートナー向けのサポートや無償のテクニカルトレーニング、評価・検証用製品の提供などを行う。特に「ComboCD」と呼ばれる『LifeKeeper』の評価・検証用のツールは、ライセンスに換算すると非常に高額なもので、それが提供されることは大きなメリットである。これにより、エンドユーザのシステムを『LifeKeeper』で冗長化するとき、事前に検証を済ませてから効率的に導入することが可能になった。

また、マーケティング支援では、セミナーなどの共同イベントの開催や、共同プレスリリースの発表、サイオスのWebサイトでのパートナー紹介、各種ロゴの使用許諾などの支援を受けられる。Webサイトのパートナー紹介では、自社の成功導入事例を掲載することも可能になるので、エンドユーザ獲得の大きな力になる。

さらに、セールス支援では、個別案件支援やデモツールの提供、担当営業の設置、セールスツールの提供、秘密保持契約に基づく情報提供などを行う。セールスツールの提供では、パートナー企業のソリューションやロゴを入れたチラシの製作代行も行っている。

『LifeKeeper』は今後もますます需要増が見込まれている。付加価値の高いサポートサービスが受けられる「LifeKeeperビジネスパートナープログラム」に加入して、さまざまなサポートをぜひ有効活用していただきたい。

■ 支援コンテンツの内容

支援コンテンツ	SI/パートナー
制度特典	
認定盾の提供	○
功勞表彰	○
セールス支援	
NDAベースの非公開情報資料	○
各種セールスマテリアル	○
新製品セールストレーニング	○
担当営業	○
エグゼクティブミーティング (上位版社)	○
販売促進ミーティング	○
パートナーカンファレンスへの招待	○
パートナー向けキャンペーン	○
製品デモンストレーション	○
マーケティング支援	
製品カタログのデータ提供 (社名挿入可能)	○
導入事例のメディア媒体への公開	○
導入事例のリーフレット製作 (データ提供)	○
チラシ製作代行 (データ提供)	○
展示用ツールの貸し出し (パネル、モック)	○
各種ロゴの使用許諾	○
www.sios.comでのパートナー紹介ならびに相互リンク	○
マーケティングヘルプデスク	○
e-Mail ニュースレターの配信	○
共同イベント支援 (展示会、セミナー)	○
共同プレスリリース (ニュース性のある場合)	○
テクニカル支援	
自社内導入割引の適用	○
パートナーテクニカルサポート	○
テクニカルトレーニングの無償提供	2名
テクニカルトレーニング優待価格の適用	○
ComboCD提供	○

「災害対策セミナー」開催のお知らせ

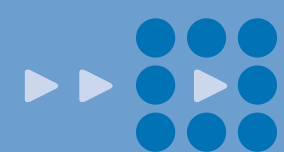
「LifeKeeperビジネスパートナープログラム」へのご加入いただくため、全国の主要都市でセミナーを開催いたします。この機会に多くのパートナー様にご参加いただけるようご案内いたします。尚、時間、場所などのお問い合わせは下記まで。

■ 大塚商会ビジネスパートナー事業部 TEL03-3514-7777

開催地	日時	場所
東京	4月16日 13:30~17:00	大塚商会本社セミナールーム302
札幌	4月19日 16:10~17:10	ホテルニューオータニ札幌
仙台	4月25日 16:10~17:10	アエル内ネ！ットU5F

業務改革・改善のための

IT活用とは



第12回

日本版SOX法に向けた準備

株式上場企業を基本として、会計報告書などの公正性を証明するために、日本版SOX法の施行が秒読み段階に入った。個人情報保護法に匹敵するほど、IT業界にとってはインパクトのあるビジネスのテーマとなっている。しかし、中堅・中小企業では、まだそれほど実感はない。株式の上場予定もなければ、米国などに進出していなければ、関係ないと考えている経営者も多い。だが、いずれは考えなければならない時期が訪れる。

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。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。

日本版SOX法対応とは？

すでに、多くの雑誌や専門書でも日本版SOX法に関連した情報が数多く解説されている。その基本は、業務の透明性や意思決定プロセスの明確化に、その統制環境を定期的に監査・報告し、改善していくことにあつた。投資家が、その企業の成長性や経営状況を判断する時に、まず基本とする情報は決算報告書などの財務諸表だ。しかし、過去の企業会計の不正事件では、その財務諸表が捏造されていた。よりどころとなる会計報告書が捏造されてしまえば、投資家は正しい判断ができない。そこで、投資家を保護する目的で、財務諸表を中心とした業務関連の報告書に関わる公明正大性を示すための法律が用意された。この法律を遵守するためには、定められた業務管理システムを構築・維持・改善していく必要がある。そのため、多くのITベンダ

が日本版SOX法対応をうたったパッケージやソリューションを提供している。だが、利用する企業にとっては、何がどのようにSOX法対応なのかかわからず、混乱しているのではないだろうか。そこで、最初に日本版SOX法対応の3ステップについて簡単に考えてみることにした。

社内リスクと業務フローの洗い出し

内部統制のために企業で取り組むべきステップ1は、業務に関連するリスク・コントロール・マトリクスと、業務フローの作成にある。リスク・コントロール・マトリクスは、企業内の業務プロセスにおいて、不正やミスが発生するリスクと、それに対処する方策を列挙した表になる。たとえば、旅費の清算に関連した業務には、空出張というリスクがある。このリスクに対して、安全性をコントロールするには、経理担当が清算

内容と添付された乗車券などを確認する、といった方法がある。場合によっては、1つのリスクに対して複数のコントロールを指定する。多くの企業では、このリスク・コントロール・マトリクスは、Excelなどの表計算ソフトで作成するが、専用のソフトもある。加えて、販売や購買などの業務ごとのプロセスを記述した業務フローも重要になる。物品の購買や商品の販売など、金銭に関連する業務の流れがどのようになっているのか、その業務において誰がどの段階で承認するのか、そのプロセスは正しく行われているのか、とった業務の流れをフロー図によって可視化し、不正のできない業務プロセスを実現するのが目的だ。業務フローは、ワープロソフトや描画ツールなどを使って作成することが多い。あるいは、専用の業務フロー作成ツールを利用することもある。

ドキュメントの管理・運用基盤の確立

リスク・コントロール・マトリクスや業務フロー図の作成は、複数の部門や部署にまたがって、関係する人たちがひとつの表や図を仕上げていく共同作業になる。また、完成後もそれで終わりではない。業務の変更や監査の結果によって発見された新たなリスクがあれば、コントロールの追加やフローの修正なども必要になる。また、ドキュメントそのものが安全かつ確実に管理されているかどうかも証明しなければならない。そのためには、データ化されたドキュメントの管理と運用基盤の確立が求められる。これがステップ2にあたる。一般的には、ECM(エンタープライズ・コンテンツ・マネジメント)のような、全社横断の統合的なドキュメント管理基盤の導入が必要といわれる。あるいは、グループウェアなどを活用して、いつ誰がどのドキュメントを修正したのか、その確実な記録と管理がで

きるようにする。あるいは、グループウェアのワークフロー機能に注目し、その企業の業務フローにあわせて承認プロセスを設計し、ソリューションとして提案する例もある。セキュリティや変更管理などはグループウェアに任せ、業務フローに承認システムを導入し、IT化と可視化を同時に行う取り組みだ。

システム変更・修正履歴も管理する

現在の業務は、そのほとんどが何らかのITシステムに依存している。特に、財務会計や販売管理などは、ITがなければ成り立たない。それだけに、リスク・コントロール・マトリクスや業務フローによって可視化された業務の構造も、ITシステムによって実際のオペレーションが行われる必要がある。そのITによる業務遂行において、システムの変更・修正記録の管理なども、重要なステップとなる。業務に関連するリスクを洗い出し、それをコントロ

ールするための業務の仕組みが明確になったならば、その承認やワークフローをITシステムとして構築していく。あるいは、既存のITに対して、不足している管理や統制を実装していく。これがステップ3だ。

ITインフラの整備が鍵を握る

もちろん、これだけ本格的なITシステムによる内部統制や業務システムの信頼性を確立するためには、それなりの人手とコストがかかる。極端な例では、1年間で数百人規模の延べ人数を投入した金融機関もあれば、2年かけて数十人の特別専任チームで担当したケースもある。時間を短縮するために人とお金をかけるか、反対にコストと人手を減らすために、早くから準備に取りかかるかという、違いが大きく出てくる。現実の問題として、リスク・コントロール・マトリクスの作成だけでも、Excelのワークシートが複数の担当者に電子メールなどでCC:されていけば、最終的な取りまとめには手間も時間もかかる。この初期段階から、ひとつのワークシートを複数の人たちが共有して編集できるようなコラボレーション環境が整っていれば、作業は大幅にはかどる。つまり、日本版SOX法導入が円滑に進むかどうかは、実際のドキュメント作成の前に、ITインフラがいかに働く人たちにとって効率よく利便性の高いものとなっているかにかかっている。そうしたコラボレーションに適した環境が整っていれば、日本版SOX法対応だけではなく、ビジネスそのものも円滑で効率のよいものになるはずなのだ。

売れるショップに売れる人

第12回

「組織力を強化する2つの能力を育むもの」

島川 言成 氏

最近、コミュニケーション能力と論理的思考能力を人材採用の要点とする企業が増えています。グローバル化しているビジネスの世界では、インターネットなどで氾濫している情報のなかから、情報の真偽を判断できる能力は不可欠です。情報の評価・判断及び取舍選択をすることと、情報の意味と内容を理解して、自分の見解を発表できなければなりません。コミュニケーション能力と論理的思考能力があれば、情報を的確に分析でき、ビジネスにとって有益な提案もできる人材と推察できるわけですね。

なるほど理にかなっています。が、筆者はここで新たな問題を見出してしまいました。コミュニケーション能力と論理的思考能力のどちらに重きがあるのでしょうか？また、それをどうやって判断すべきなのでしょう？複数の求人サイトで、キーワードを使ってどのような人材を求めているのか探ってみました。括弧内は一部引用とお断りしておきます。

まずはコミュニケーション能力から。
「広範囲な知識と、コミュニケーション能力でお客様と向き合っていく」「海外スタッフと連絡を取り合うため、英語でのコミュニケーション必須」「お客様を自らの足と知恵で探し、コミュニケーションをとりながら」「クライアントのコミュニケーション課題解決に向けた提案業務」。

次は論理的思考能力についてです。
「直接顧客と向き合った、技術力、論理的思考、問題解決力をベースとしたコンサルティング」「研修制度も論理的な研修プログラムで指導」「論理的思考力、思考の深さ、視野の広さをお持ち」「自分の言いたいことを論理的思考で相手にきちんと伝えられる」。

いかがでしょうか？筆者の感想では、コミュニケーション能力とは「人と接する際の能力」、論理的思考能力とは「人に最適な説明ができる能力」と言い換えられそうです。ビジネスの世界では、上司・同僚・部下および顧客・見込客、さらに取引先などとの折衝がついてまわります。また、組織内では質疑応答を繰り返しながら情報を共有し、スタッフの行動規範を醸成するものです。そうしたなかから所属する組織に見合った「人と接する際の能力」や「人に最適な説明ができる能力」が形成されていくことでしょう。

筆者は専門学校で「文章力養成ゼミ」という講義をしています。こうしたゼミを受けようとする学生たちは、他

の人よりも文章を書く自信があります。コミュニケーション能力を発揮する学生は、「最新読んだライトノベルで面白かったのは…」と情報交換に積極的ですし、論理的思考能力を持つ学生は「起承転結、序破急、5W1Hのストーリー構成についてですが…」といった質問をします。



これから新入社員を迎える企業にも、大別して2つのタイプの新卒者が入ってくるのではないかと思います。筆者の場合、学生が積極的な態度を示しているのだからと、質疑応答および説明は懇切丁寧にするよう努めています。努めてはいますが、白状しますと、相手が理解できたのかどうか自信はありません。原因は筆者の説明か相手の知識不足のどちらかにあります。ここではどちらだと結論することはご勘弁してください。

ただし、長年、文章を書くことで生計を立ててきた経験者としての、決め台詞だけは忘れません。
「皆さん、名文を書こうと思わないでください。名文は社会や時代を背景にした偶然からしか生まれません。それよりも、短編でも長編でも結構ですから、途中で放棄せずに最後まで文章を書いてください。最後まで文章を書いた数が、皆さんが文章を書く能力を向上させます」。表現方法は違うでしょうが、同様な意味を伝えようとするビジネス戦士が数多くいると思っています。

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」創生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

現場指向が強まる ビジネスインテリジェンスの現状



第12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、執筆活動が続ける。現在、PCfan(毎日コミュニケーションズ)、週刊BCN(株式会社BCN)などで連載および定期記事を執筆中。著書に、「松下電器変革への挑戦」(宝島社刊)、「『作る』キヤノンを支える「売る」キヤノン」(宝島社刊)など。

いった、社外から入手する膨大なデータを、統合的に管理するとともに、これらの情報をデータマイニングやテキストマイ

ニング技術を活用して分析する。この中から、経営に生かすことができる情報を導き出して活用し、企業の競争力を高める、というところにある。過去の傾向を分析するだけでなく、今後、予想される課題や市場の変化を事前に提示するといったことも、BIの果たす重要な役割として求められている。

こうした背景からも、データウェアハウス、データマイニング、テキストマイニング、多次元解析、クエリ、レポートイングといったBIを構成するそれぞれのツールやソフト、機能が有機的に連携し、蓄積されたデータを瞬時に分析し、経営判断に必要な情報として抽出する能力が必要とされているのだ。

IT市場調査会社のガートナーが、全世界の約1400人のCIOから回答を得た「EXP(エグゼクティブ・プログラム) CIOサーベイ」の調査結果によると、CIOが技術面において優先する項目として、最も多くあがったのがBIであったという。日本のCIOに対する調査結果に限定しても、「セキュリティ強化ツール」、「ネットワーク、音声、およびデータ通信」といったインフラ関連の項目に次いで、3番目にBIがあがっており、CIOのBIへの関心が高ことを示している。

そのBIが新たな進化をはじめている。それは、現場が活用するBIへの進化である。

もともとBIは、情報システム部門や、一部の統計知識を持った専門家が、専門的な知識を駆使してデータを導き出すというところからスタートしている。当時は、BIがIT化されたといっても、人的な能力、専門知識に頼らざるを得ない部分があったのも事実だ。しかし、その後、専門知識を必要とせずに、経営判断に活用できるような形で、データの抽出が可能になり、経営層からも高い評価を得るようになってきた。BIが広く普及しはじめたのも、こうした段階に到達したからだ。それをさらに一歩進めて、経営層だけでなく、営業の現場、マーケティングの現場といった、社員が日常的に使うといったニーズが、BIに求められ始めているのである。

経営判断という大きな決断にのみ活用するのではなく、日常の業務の判断にBIを積極的に活用していこう、という動きは、結果としてBIに求められる機能、性能を、数段上に跳ね上げさせることにつながる。現場で日常的にツールとして活用するには、これまで以上に、迅速に、しかも簡単な操作で、結論を導かなくてはならないからだ。BIに対する要求は大きくなっている。

また、こうした動きを見て、BIベンダーといわれる企業だけでなく、マイクロソフトをはじめとする複数の企業が、この分野への参入を図り始めている。これは、現場向けの製品を得意とするベンダーの参入ともいえる。BIは分析を得意とする「顧客の声」をもとに、新たな次元へと踏み出しているといえる。

この数年にわたって、多くの企業が取組んできたのが、顧客の声を数多く収集するという作業だ。たとえば、製造業においては、技術主導での製品開発が限界に達し、顧客の要求を反映した製品開発が求められるようになった。また、流通・サービス業、金融業においても、顧客満足度の追求や、顧客の生活に密着した製品の開発といった点で、顧客の声は重要な武器になっている。ある大手製造業企業は、顧客相談窓口寄せられた年間数百万件のにのぼる問い合わせデータを蓄積することに成功した。顧客の声は、宝の山といわれるように、蓄積した問い合わせデータの中に重要な情報が埋まっていることは、多くの社員に共通した認識であった。しかし、残念ながら、この数百万件のデータをどう処理するのか、どうすれば生きたデータに変換できるのか、文字通り立ちつくしてしまった、というのが実態だったという。

企業は、膨大な情報を蓄積しているものの、それを処理できないジレンマに陥っているという例が後を絶たないのだ。こうした問題を解決する手法のひとつが、BI(ビジネスインテリジェンス)だといえる。

BIの役割は、全社規模、部門単位、個人ごとといった、社内に蓄積された膨大なデータのほか、インターネットで得られる情報や、取引先から得られる情報と