

BP
business partner

大塚商会の販売最前線からお届けするセールスノウハウマガジン

Navigator 2009
vol. 46
Presented by Otsuka Corporation

企業向けWindows 7 導入シナリオ

その最適な提案と選択を探る

巻頭特集

改正省エネ法の施行をひかえた今こそ
オフィスの「エコ替え」を提案する好機!

にっぽんの元気人
フタミ株式会社 代表取締役会長・CEO

渡邊 美樹氏

第2特集

巻頭インタビュー

Focus

最新サーバ仮想化プラットフォーム
VMware vSphere 4の新機能と導入メリット

CAD情報

今こそ解析の提案を
コスト削減を実現する『Autodesk Algor Simulation』

BP Navi Value

実録! BP営業奮闘記
成功事例ファイルNo.8
SolidWorks社の認定販売店資格取得をサポート!

広告企画

デジカメ特集
多彩な機能の充実や3Dなど従来の枠を超えるカメラの登場で
プライベートにビジネスに今までにない用途が広がる

CONTENTS

● 巻頭インタビュー

- 7 **につぼんの元気人**
不況こそチャンス バブル崩壊が「和民」を成功させた
ワタミ株式会社 代表取締役会長・CEO
渡邊 美樹氏

● ITソリューション

- 16 **巻頭特集**
企業向けWindows 7
導入シナリオ
その最適な提案と選択を探る
- 26 **第2特集**
改正省エネ法の施行をひかえた今こそ
オフィスの「エコ替え」を提案する好機！
- 64 **Focus**
最新サーバ仮想化プラットフォーム
VMware vSphere 4の新機能と導入メリット
- 68 **Case Study** [販売・サービス編]
不況下でも情報漏えい対策投資は拡大
販売・サービスのお客様に対する提案の強化を
- 72 **CAD情報**
今こそ解析の提案を
コスト削減を実現する「Autodesk Algor Simulation」

● BP Navi Value

- 40 **実録! BP営業奮闘記**
成功事例ファイルNo.8
SolidWorks社の認定販売店資格取得をサポート!
- 52 **Service & Support**
サービス&サポートMAP

● 製品情報

- 12 **New Products**
- 56 **ソフトウェアカタログ**
- 78 **Market Report/Enterprise編**

● コラム

- 32 **IT Trend Watch**
- 34 **最新ITキーワード**
- 62 **知ればお得な最新IT用語検定【第10限目】**
- 66 **柳原秀基の目から鱗のIT夜話【第十一夜】**

● 広告企画

- 74 **デジカメ特集**
多彩な機能の充実や3Dなど従来の枠を超えるカメラの登場で
プライベートにビジネスに今までにない用途が広がる
- 89 **BP Navigator Back Number/AD Index**





BP Top Interview

Series にっぽんの元気人

各界の最前線で活躍するオピニオンリーダーに
IT業界復活のヒントを聞く

第3回

渡邊 美樹氏

フタミ株式会社代表取締役会長・CEO

不況こそチャンス
バブル崩壊が
「和民」を成功させた

居食屋「和民」などの外食事業をはじめ、介護、中食、農業、環境など幅広い事業領域に拡大するワタミ株式会社(以下ワタミ)。1984年に24歳で創業し、バブル崩壊後の「失われた15年」にワタミを東証1部上場企業に育て上げた渡邊 美樹代表取締役会長・CEOは、「不況こそが、企業が強くなるチャンス」と語る。100年に一度といわれる不況下において販売に求められる姿勢や、サービス業におけるITの可能性について、外食産業の風雲児に聞いた。

できないことをやる 自分の世界への こだわりが大事

BP:ワタミは1980年代のバブル景気と、「失われた15年」と呼ばれる不況を経験したわけですが、不況をどのように生き抜き、今日の成長を実現したのでしょうか。

渡邊 美樹氏(以下 渡邊氏):居食屋「和民」は、バブル崩壊直後の1992年に誕生しました。不況でなければ誕生しなかった業態だと思います。

バブル景気の最中だった創業当初はお好み焼屋チェーンを展開していました。ところが、バブルが弾けて一気に売れなくなり、27軒あったチェーン店を全部潰さなければならなくなったんです。

そのときに、社員を路頭に迷わせるわけにはいかず、受け皿として作ったのが「和民」でした。どうせやるなら、「居酒屋」ではなく「居食屋」をやろうと決めました。なぜ「酒」ではなく「食」というと、当時の居酒屋チェーンのメニューは、ほとんどが冷凍やチルド食品だったんです。そこで、「手づくり」「安全・安心」「豊富なメニュー」「季節感」があつて、かつ値段も「安い」という5つの要素を満たした、今までどこもやったことのない新業態にチャレンジしたのです。

当時は「無駄なお金は使いたくない」という風潮だったので、居酒屋業界は一気に冷え込み、「どうせ行くなら、安

くておいしいところに行きたい」と、店が選別されるようになりました。その中で、「和民」は注目され、他社が前年比で売上を割り込んでいるときに、「和民」だけは前年比105%、106%と伸び続けたのです。

だから私は、不景気はいいことだと思っているんですよ。企業が強くなるため、新しいことにチャレンジするためには絶好の時期だと思います。

BP:「居食屋」という新業態を作り上げることができた原動力は何だったのでしょうか。

渡邊氏:「できない」と言われることをできるようにするのが経営です。

先ほどの5つの要素を満たした居酒屋は当時どこにもなくて、外食の専門家に言わせると、「そんなこと、できるわけがない」という世界だったわけです。

「安全・安心」のため、有機食材を提供することにチャレンジしたのですが、日本の農産物のうち有機農産物が占める割合は、わずか0.18%しかないわけです。これでは全国600店舗が安定的に仕入れることはできない。普通だったら、あきらめるんでしょうけれど、どうしてもやりたいのなら、自分たちで作ればいい。だから自分たちで農業ビジネスを切り拓いていったわけです。

自分はどのような世界をつくりたいのか、どのような価値を世の中に提供したいのかをゼロからしっかり考えることが大切でしょうね。

地球で一番たくさんの 「ありがとう」を集めたい

BP:外食のほかに、介護、中食、農業、環境と幅広い事業を展開しているのも、「こういうものを実現したい」という自分の思い描く世界があるからでしょうか。

渡邊氏:そうです。事業選択については2つの視点を持っています。1つは、我々にしかできず、それをやることで、お客さまからとびきりの「ありがとう」を集められるかどうか。

例えば、これから力を入れる高齢者向けの宅配弁当サービスは、まさに我々だけができるビジネスです。日本最大級の有機農場を持っていて、なおかつ手づくりのノウハウと拠点を日本中に持っているワタミにしか提供できない弁当があるわけです。誰でもやることなら、やる必要がないわけです。

もうひとつの視点は、自分たちの世界を作り上げていくために、どうしても自分たちでやらざるを得ない事業を切り拓いていくということです。

環境メンテナンス事業などがそうですね。環境にやさしい店づくりや店舗のメンテナンスを当時誰もほとんどやっていなかった。我々がやらなければ、その世界は作れなかったわけです。

BP:「地球上で一番たくさんのありがとうを集めるグループになりたい」がワタミのスローガンですね。「ありがとう」を求め続ける理由は何でしょうか。

渡邊氏:ベースには「社員が幸せである会社を作りたい」という思いがあります。

社員の幸せとは、それぞれが素敵な人生を生きることであり、素敵な人生とは人間として成長していくことです。

社員に対しては、「一人ひとりが大きな夢を描きましょう。みんなの夢が叶うことで大きくなっていくような会社にし

ましよう」と言っています。だから、「夢に日付を入れよう」という合言葉ができて、社員全員が「date your dream.手帳」を使うようになりました。夢に日付を入れれば、その実現のために毎日のやるべきことが明確になって、実現する可能性が高まるのです。

そして夢を叶えるプロセスの中で、たくさんの「ありがとう」をもらいましょう。我々にとっては、「ありがとう」こそが、夢を叶える原動力です。つまり、一人ひとりの社員が幸せになることが目的であって、「ありがとう」を集めることはその手段なんです。

ITにできないことを 探す視点が サービス業で勝ち抜く 力になる

BP:ワタミのビジネスにおいて、ITはどのように活用されていますか?

渡邊氏:私が最初にITを意識したのは「和民」を立ち上げた頃ですね。立ち上げ当初、メニューを冷凍食品ではなくすべて手づくりにした結果、とにかく原価率と人件費が合わず苦勞しました。売上は上がっているのに大赤字という状況を作っていました。何が大事だったかというと、売れ筋予測なんです。だからPOSデータで、どのメニューが何品出るという傾向を分析して、翌日の仕込みの指示をするようにしました。あのときは、「ITって便利だな」と思いました。とはいえ、人がやらなくて済むところは機械にやらせるべきですが、人がやらなければいけないところまで機械にやらせるのはどうかと思います。

我々は外食業界に先駆けてハンディターミナルを導入したんですが、その理由は、注文を伝票に書いて厨房に持って

いく時間をお客さまのために使えるようになるからでした。

介護事業でも、一人ひとりのおじいちゃん、おばあちゃん的生活状況や食事状況を端末に入力することで、情報共有するシステムを導入しています。そうすると、誰もがその人に対して、同じ情報をもとにより良いサービスが提供できるようになります。ITで楽をするということではなく、どうやったらもっとお客さまと触れあえるかを考えながら導入しています。

BP:ITの今後の発展に期待することは?

渡邊氏:ITの発展に期待するよりも、むしろ「ITにできないことは何か?」という視点で物事を考えています。

高齢者向けの弁当宅配サービスでも、我々は一人ひとりがお客様の顔を見て、手渡しをして、「元気ですか?」と声を掛けて、お弁当だけじゃなく心も届けようという取り組みをしているわけです。心のふれあいは、どんなに頑張っても機械にはできないですからね。

機械にできないことをやっていくのが、サービス業で成功するための基本です。機械ができることをやっても、必ず淘汰されます。効率では機械に勝てるはずがないわけですから。

サービス業向けのIT開発や販売にかかわる人は、そこを意識したほうがいいですね。本来人間がやらなければいけないところまで、ITの領域だと考えるようになったら失敗するでしょう。

営業で大切なのは「愛情に基づく知識」

BP:最後に、不況の中で活路を求めている本誌読者にメッセージを。

渡邊氏:実は私自身、起業する前に半年間、コンピュータの販売を経験したことがあるんです。

大学を卒業した2歳のときに、「24歳の4月1日に社長になる」と夢に日付を入れて、それまでの2年間のうち、半年は経理・財務の勉強、次の1年は佐川急便で資金稼ぎ、残る半年は外食の勉強という設計図を描きました。

経理・財務を勉強するためにに入った最初の会社が、たまたまパソコン販売に業務を移行していた時期だったんです。それで、コンピュータの販売先を探す仕事も受け持つことになりました。

当時心掛けたのは、とにかく「自分を知って、相手を知ること」でした。「この機械で何ができるの?」とお客様に聞かれたときに、悪い営業マンって、できないことまで「できる」と言ってしまうんですよ。しかし、このお客様は何を望んでいらっしゃるのか、どの部分の情報化や、どのような情報管理をしたいと思っているのかということを理解したときに、当時扱っていたパソコンではできないことがいっぱいあったんですよ。

そんなとき、「当社が扱う製品ではお望みのことはできません。別の会社に相談したほうがいいですよ」と言ってあげることが大事だと思うんですよ。相手のために「売らない提案」することで信頼を得て、別の案件受注へとつなげていく。できないことを「できる」という先輩営業マンを横目に見ながら、「営業の本質とは、相手の幸せを願うこと。相手の幸せを願うとは、すなわち相手のニーズを知ること。なおかつ、自分の売っているものに対して圧倒的な知識を持っていることだ」と思いました。営業にとっていちばん大切なのは、

「愛情に基づく知識」だと思うんです。相手のためになりたいと思えば、いろんなことを勉強しなければならぬし、いろんな知識が要求されるわけです。

もうひとつ、半年間の営業経験で確信したのは、「歩いている者が勝つ」ということです。要領の良さは、ある程度は通用するけれど、中長期で見れば必ず要領の悪い人間が勝ちます。これは半年間、先輩たち全員の歩き方と営業成績を見比べてわかったことです。「努力は絶対に裏切らない」ということを実感しましたね。

渡邊 美樹氏
Miki Watanabe

◎ Profile

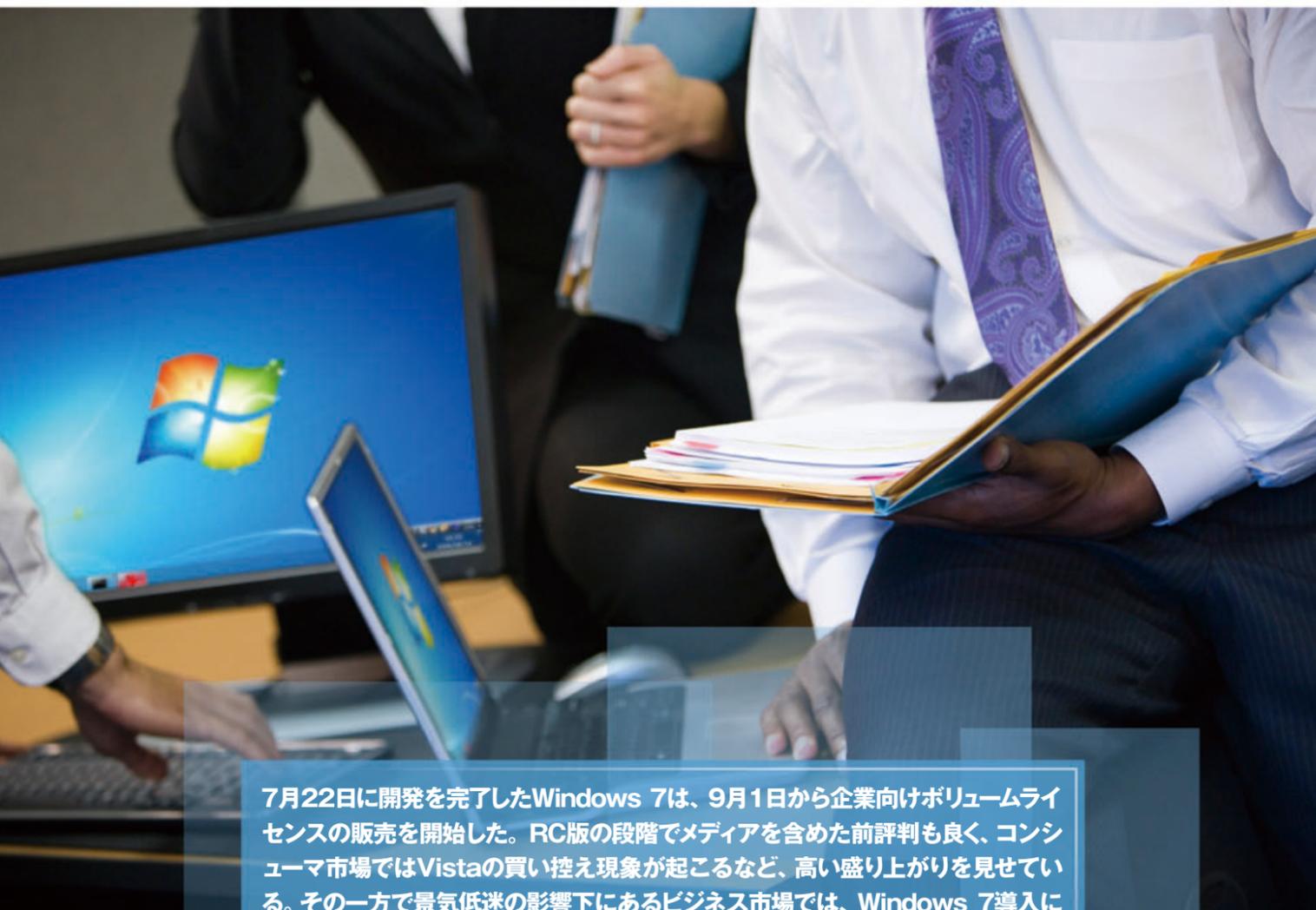
1959年生まれ、神奈川県出身。明治大学商学部卒業後、84年に(有)渡美商事を設立、経営不振だった「つば八」の店を買取り、FC店オーナーとして起業。86年に株式会社ワタミを設立(2005年4月にワタミ(株)に変更)、2000年3月に東証1部上場を果たした。有機農業生産法人や介護事業会社をグループ化するなど「外食」以外にも「介護」「農業」「中食」「環境」事業に拡大展開中。2009年代表取締役会長・CEOに就任。



巻頭
特集

企業向けWindows 7 導入シナリオ

その最適な提案と選択を探る



7月22日に開発を完了したWindows 7は、9月1日から企業向けボリュームライセンスの販売を開始した。RC版の段階でメディアを含めた前評判も良く、コンシューマ市場ではVistaの買い控え現象が起こるなど、高い盛り上がりを見せている。その一方で景気低迷の影響下にあるビジネス市場では、Windows 7導入に対して、様子見の企業が多いのが現状だ。ほとんどがXPを活用している企業ユーザは、ハードウェアのスペック不足やアプリケーションの互換性への不安もあり、単なるOSのアップグレードではなく、PCの買い替えやWindows Server 2008への投資も含めたサーバ環境の見直しも必須となっている。その中で、マイクロソフトにWindows 7導入の最適なシナリオについて聞いた。

第一章 マイクロソフトに聞く、Windows 7 導入の意義とビジネスチャンス

Windows 7に対して期待はしているものの、導入にあたっては不安や疑問を抱えている企業ユーザも多い。そんな中、パートナー様に求められているのは、顧客の将来を見据えた計画的なロードマップを提示し、明確な導入メリットを伝えることだ。マイクロソフトでは、Windows 7導入の意義やビジネスチャンスをどのように捉えているのか。コマース Windows本部 プロダクトマネジメント部 シニアエグゼクティブプロダクトマネージャの細井 智氏に聞いた。

高まるWindows 7への期待
早期導入表明企業は163社を達成

「8月末時点で、早期導入や採用表明をいただいた企業は、我々の予想していた75社を倍以上も上回る163社に達しています。国内でのWindows 7に対する期待は、かなり高いと受け止めています」と細井氏は切り出す。

「調査会社のIDCのデータによれば、国内で稼働している法人向けのPCは、

トータルで約3,400万台です。その中で、Windows 7対応の条件を満たしている目安となる2006年以降に購入されたPCは、約1,820万台と推定されています。残りの約1,631万台は、Windows 7を利用するためにPCの買い替えが必要になるでしょう」(細井氏)

また、移行のスピードについて、IDCは、2010年には企業向けに出荷されるOSの半数がWindows 7になり、さらに2011年には、約75%のシェアを獲得するとも予想している。

調査会社ITRの試算では、ユーザ数1,500人規模の企業においてWindows 7を導入した場合とWindows XPを継続利用した場合の2つのセキュリティコストを比較した結果、Windows 7を導入することで、3年間で約65%、2,300万円のセキュリティコストの削減効果が得られると試算している。

「こうしたメリットを訴求していくことで、Windows 7導入をパートナーの皆様がビジネスチャンスにしていただけると考えています」と細井氏は語る。

国内PC市場の現状とこれからのビジネスチャンス

- Windows 7の早期導入や採用を表明している企業は **163社** (2009年8月末時点)
- 法人向けPC約3,400万台のうち約**1,631万台**は、Windows 7を利用するためにPCの買い替えが必要
- Windows 7は2011年には**75%**のシェアを獲得(IDC予測)
- Windows 7導入でXPを継続利用するより、3年間で約**65%**、**2,300万円**のセキュリティコスト削減が図れる(1,500人規模の企業でのITR試算)

第二章 Windows 7 セールスポイント 最適なエディションと32bit、64bitの選び方など

Windows 7を企業に提案するにあたり、抑えておくべきポイントが製品の種類(エディション)だ。Windows 7には、全部で5つのエディションがある。この中で、個人向けの製品がHome Premiumになり、法人向けがProfessionalとEnterpriseに分かれる。さらに、個人

としてUltimate。NetBookなどを想定したプリインストール専用版のStarterがある。

ビジネスにおけるWindows 7の
メインストリームはProfessional

「企業向けのWindows 7としては、少なくともドメインへの参加と暗号化、それ

にネットワークのバックアップ機能が必須になると、我々は考えています。そのため、企業ユーザ向けのメインストリームとしては、Windows 7 Professional(以下Professional)が基本になると思います」(細井氏)

Professionalは、いわばWindows XP Professionalの後継版にあたる存

在だが、その機能は大きく強化されている。Windows 7環境でのレガシーアプリケーションの互換性の切り札と言われる「XP Mode」を搭載。さらに、パワーマネジメントによる省電力機能でバッテリーの持続時間の向上を実現するなど、モバイルPCへの対応が強化されている。企業にとってのPC活用は、生産性の向上と安全性の確保にある。Professionalでは、Active Directoryによるドメインへのログイン認証を基本に、データの暗号化などのセキュリティ機能を搭載。ビジネスに求められる性能を備えている。

管理性能やコンプライアンス対応を強化したEnterprise

「情報管理やコンプライアンスを必要とするハイエンドな企業には、Windows 7 Enterprise (以下Enterprise)を提唱しています。Professionalの性能をすべて備えている上に、BitLockerやAppLockerのような高度なセキュリティ機能の提供と、DirectAccessやBranchCacheといった機能を活用することで利便性も実現しています」(細井氏)

Enterpriseは、SA (Software Assurance)の購入者に提供されるエディションで、法人向けの最上位版にあたる。

注目は、セキュリティ面の強化によるコンプライアンス対応だ。Vistaから搭載されたBitLockerは、HDDを暗号化することでノートPCの紛失時の情報漏えいリスクを低減させる。また、新たにUSBメモリなどのリムーバブルメディアのデータも保護できる、BitLocker to Goが追加された。さらに企業の情報流失を防ぐ機能として、AppLockerが用

意されている。これはアプリケーションの実行に関する許可と抑止を制御する機能で、グループポリシーの活用はもちろん、電子署名やバージョンによる利用制限も設定できるので、アプリケーションを詳細に制御できるようになる。

Enterpriseには、Windows Server 2008 R2との連携で実現できる機能もある。その一つ目のDirectAccessは、VPNを使わずにいつでも企業ネットワークを利用できるセキュアなアクセス環境を実現し、モバイル環境にあるPCの管理も可能にするため、モバイルワーカーの生産性向上に役立つ。さらにもう一つの連携機能である、BranchCacheを

利用すれば、本社のサーバに一度アクセスしたコンテンツを自動的に支店内にキャッシュできるため、本社並みの優れたネットワークパフォーマンスを実現する。

32bitと64bitの選択の基準は、メモリ容量

エディションの他に32bitと64bitのどちらを選択すべきかという疑問が浮かぶが、マイクロソフトの細井氏は「利用するメモリ容量を基準に判断すべき」とアドバイスしている。32bitでは、3GB以上のメモリは利用できない。そのため、CADソフトや高解像度のグラ

Windows 7 5つのエディション

<p>コンシューマ向け</p> <ul style="list-style-type: none"> Ultimate 全機能包括 HomePremium マルチメディア系機能充実 ネットブック向け Starter ネットブック向けにOEMで提供 アプリケーション起動数の制限はなし 	<p>法人向けエディション</p> <table border="1"> <tr> <td> <p>Windows 7 Enterprise</p> <p>主な特長</p> <ul style="list-style-type: none"> 場所を問わない生産性 セキュリティと制御 PC管理の合理化 <p>主な搭載機能</p> <ul style="list-style-type: none"> BitLocker BitLocker to Go AppLocker BranchCache (with Windows Server 2008 R2) DirectAccess (with Windows Server 2008 R2) </td> <td> <p>Windows 7 Professional</p> <p>主な特長</p> <ul style="list-style-type: none"> パフォーマンス 使いやすさ 信頼性/互換性 <p>主な搭載機能</p> <ul style="list-style-type: none"> XP Mode ドメイン参加 拡張されたタスクバー ジャンプリスト さらに進化したエアロ </td> </tr> </table>	<p>Windows 7 Enterprise</p> <p>主な特長</p> <ul style="list-style-type: none"> 場所を問わない生産性 セキュリティと制御 PC管理の合理化 <p>主な搭載機能</p> <ul style="list-style-type: none"> BitLocker BitLocker to Go AppLocker BranchCache (with Windows Server 2008 R2) DirectAccess (with Windows Server 2008 R2) 	<p>Windows 7 Professional</p> <p>主な特長</p> <ul style="list-style-type: none"> パフォーマンス 使いやすさ 信頼性/互換性 <p>主な搭載機能</p> <ul style="list-style-type: none"> XP Mode ドメイン参加 拡張されたタスクバー ジャンプリスト さらに進化したエアロ
<p>Windows 7 Enterprise</p> <p>主な特長</p> <ul style="list-style-type: none"> 場所を問わない生産性 セキュリティと制御 PC管理の合理化 <p>主な搭載機能</p> <ul style="list-style-type: none"> BitLocker BitLocker to Go AppLocker BranchCache (with Windows Server 2008 R2) DirectAccess (with Windows Server 2008 R2) 	<p>Windows 7 Professional</p> <p>主な特長</p> <ul style="list-style-type: none"> パフォーマンス 使いやすさ 信頼性/互換性 <p>主な搭載機能</p> <ul style="list-style-type: none"> XP Mode ドメイン参加 拡張されたタスクバー ジャンプリスト さらに進化したエアロ 		

Windows 7 EnterpriseとWindows Server 2008 R2で実現する機能

VPNを使用することなく、社内ネットワークへ簡単アクセス

DirectAccess

VPNを使用することなくいつでも企業ネットワークへアクセス
企業ネットワークに存在しないPCの管理を実現
セキュアなアクセス
IPv6 over IPsec を利用

回線の遅い支店でも本社並みのネットワークパフォーマンスを体感

BranchCache

アクセスしたコンテンツを自動的に支店内にキャッシュ
支店のユーザはすでにキャッシュされたデータを活用

フィック処理で動画編集を行うなど、ハイパフォーマンスを求められるアプリケーションを利用する上において、64bitは効果が得られる。まずは事前に利用しているアプリケーション、周辺機器が64bitに対応しているのかを確認したうえで判断すべきだろう。

法人向けにはボリュームライセンスでの購入がおすすめ

ボリュームライセンスとは、法人向けに企業規模やPCの台数に合わせて大量購入が可能なライセンスプログラムのこと。大量のパッケージ製品を保有、管理する必要がなくなり、お得な料金で購入できる。ボリュームライセンスの購入方法やEnterpriseの購入に必要なSAの詳細については下記URLにてご確認を。
<http://www.microsoft.com/japan/licensing/>

第3章 3つのステップで実現する企業向け導入シナリオ

理想の環境構築へ向けたビジョン提示と想定シナリオについては、主に3段階あると想定できる。

1. 企業内特定ユーザの試験的な先行導入、互換性の確認
2. 部署単位の水平展開
3. 全社統一環境の運用へ向けて

それぞれのケースについて、以下のよう流れが考えられる。

Step1 企業内特定ユーザの試験的な先行導入、互換性の確認

多くの企業では、新しいOSの導入にあたり、既存システムの運用に問題はないかを確認する。一般的には情報システム部門などが中心になり、社内で利用しているアプリケーションや周辺機器との互換性を検証する。

この段階で、自社ですべてを検証するのではなく、サードパーティなどが発信している互換性情報を参考にするケースも多い。特に周辺機器などは、デバイスドライバが対応しているかどうか、何らかの制限情報が出ていないかをチェックする。同時に、こうした情報提供が、Windows 7の導入を検討している部門に対しては、重要な提案時の

キーポイントにもなる。

互換性の検証が終了すると、次の段階としては実際の部門への導入がスタートする。情報システム部門の中でも、比較的業務に大きな影響を与えない部分から実稼働をはじめの形になる。一般の部門では、基幹系システムに影響を与えないマーケティングや販売企画、広報部門などの間接部署から導入が進むと考えられる。そして、互換性や安定性が確認できた段階で、総務・経理・生産などの基幹業務部門への導入が進むと予想される。

こうしたOSそのものの入れ替えに加えて、Windows 7では、前述のようにWindows Server 2008 R2と連携することで利用できる機能もある。これらの機能を社内システムにインプリメントしていくためには、やはり情報システム部門で動作を検証し、社内のセキュリティポリシーの変更や強化を行った上で、全社的なシステムとしての導入が進んでいこう。

Step2 部署単位の水平展開

情報システム部門が主導して互換性を検証しながら順番に導入していく段

階が終了し、次の段階になると、部署単位の水平展開による導入が想定される。

現実的なケースとしては、部署単位というよりも、リースアップや更新期間にきたPCの入れ替え時に、Windows 7をプリインストールした機種へと交換することで、早期の導入が促進される。部署や部門では、同時期にPCを導入している例が多いことから、まとめてWindows 7プリインストールPCへと交換する可能性が高くなる。

こうした場合に、企業の側で懸念するのは、複数のバージョンのWindowsが混在することへの混乱だ。Windows Vistaに関しては、特にこの部分が懸念されて、新しいPCを導入してもダウングレードしたWindows XPを採用するケースが多かった。Windows 7に関しては、そのまま利用されるケースが多くなると考えられるが、それでも画面デザインや操作性が変わることから、対応する部門でどのようにサポートしていくかが問題になる。

場合によっては、先行してWindows 7の操作に通じたスタッフを教育し、その人材が中心になって導入のサポートを図るような計画も必要になるだろう。

Step3

🖥️ 全社統一環境の運用へ向けて

導入シナリオの中で、もっともハードルの高い段階が、全社統一環境での運用になる。マイクロソフトの想定では、国内の企業で稼働しているPCの約4割は、買い替えて対応できるとしても、残りの約6割は、主にWindows XPで稼働している。このOSをWindows 7にすることは、ビジネスと

しても大きな意義がある。そのためには、エンドユーザ企業内で稼働しているPCの全体像を正確に把握することが必要だ。特に、BitLockerやAppLockerなどのセキュリティ対策を強化するためには、全社規模での展開が必須であり、一台でも対応に漏れがあってはいけな。そのためにまずはサーバ環境をWindows Server 2008 R2へ移行し、その上で、すべてのクライアント環境をEnterpriseに統一することで、連携機能を有効に活用

し、強固なセキュリティ体制を確立することができる。

全社統一環境の運用には、完成までに時間がかかる場合も考えられる。しかし、導入によって得られる生産性の向上や安全性の強化といったセールスポイントを強く訴求することで、段階的にはあっても、交換用のPC導入を促進したり、ライセンス販売を積極的に展開していくことで、全社規模でのWindows 7利用という、最終的なゴールを迎えられると考えられる。

て、Windows XPでは想定されていなかった処理を代替することで、動作するようになる仕組みが、互換モードになる。

さらに互換ツールのApplication Compatibility Toolkitでは、Compatibility AdministratorやStandard User Analyzer (SUA)などの開発関連ツールも付属している。これらのツールを使用して、一般的な互換性の問題を特定および修正できる。

以上の対策でも解決できない問題や、将来的にはアプリケーションをアップグレードするとしても、暫定的に既存のソフトを利用するための方法として、仮想化技術を利用した「XP Mode」がある。レガシーアプリケーション以外にホストに接続されたUSB周辺機器のリソースも利用することができる。ただし、「XP Mode」の利用にあたっては、CPUがIntel Virtualization Technology (VT)に対応しているかどうかと、BIOSレベルでVTを有効にしているかを必ず確認しておく必要がある。

最終的には、ログプログラムと呼ばれるCompatible with Windows 7を取得したアプリケーションを利用することが、もっとも理想的な解決策となる。

🖥️ 管理機能強化でヘルプデスクの負担を軽減

新たなOSを導入するにあたってPC管理者の不安の一つに、社内からの問い合わせが一時的に増加し、その対応に追われてしまうのでは、という点が挙げられる。

しかし、Windows 7では、管理機能が大幅に強化されているため、その負担は軽減されるだろう。例えば、PC上

企業向けの段階的な導入ロードマップ

Step1
先行導入

- ・社内のアプリケーション、周辺機器の互換性の検証
- ・営業部などのモバイルPCを活用する部署で導入
- ・互換性などを確認後、マーケティング部や販売企画、広報部門などの間接部署から導入

【現OSのサポート状況】

Windows 2000 延長サポート期間 2010年7月

Windows XP 延長サポート期間 2014年4月

Windows Vista 延長サポート期間 2017年4月

※延長サポート期間が過ぎると、新たなセキュリティ更新プログラムの提供、技術情報の提供が終了

Step2
部署単位の水平展開

- ・総務・経理・生産などの基幹業務部門へ導入
- ・リプレイス時期に合わせてWindows 7導入による、混在環境への対応
- ・企業内の教育、サポート体制の整備と各拠点への導入計画の作成

Step3
全社導入

(Windows Server 2008 R2との連携)

- ・社内のPCの総数とライセンス数を正確に算出し、買い替え対応台数、SAなどを購入してアップグレードする台数などの確認
- ・サーバ環境をWindows Server 2008 R2へ移行し、統一化されたログイン認証やセキュリティポリシーの構築で、強固なセキュリティ体制を確立

第4章 いざ導入。その時、IT管理者が注意すべきことは？

Windows 7の導入において、企業のIT管理者がもっとも懸念している部分は、Windows XPとの互換性にあると考えられる。そこで、マイクロソフトでは5つの互換性に対する取り組みを行っている。

第1段階では、Upgrade Advisorに

の段階で問題が発見されれば、その解決に向けて対象ソフトをバージョンアップするか、代替処理がないかどうかを検討できる。

第2段階では、互換モードの利用がある。Windows XP用ソフトがWindows Vistaで動作しない原因の多くが、レジストリファイルの更新エラーにある。セ

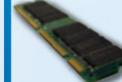
キュリティ機能が強化されたWindows VistaやWindows 7では、アプリケーションからのレジストリファイル更新にも、正規の認証手順が必要になる。しかし、Windows XP用のアプリケーションでは、そうした認証処理が行われていない。そのためにエラーになっている例が多かった。そこで、認証処理を含め

Windows 7 互換性への5つの取組み

- ①事前チェック Upgrade Advisor Application Compatibility Factory 転送ツール
- ②互換機能 互換性トラブルシューティング 互換モード
- ③互換ツール Application Compatibility Toolkit
- ④仮想化技術 Windows XP Mode
- ⑤ログプログラム Compatible with Windows 7

①を活用してアップグレードにあたっての互換性を事前に確認。その後、②、③を活用して、アプリケーション、ハードウェアの互換性をチェック、トラブル解決を図る。互換性が確保できない場合には最終手段として④を使用する。最終的にはマイクロソフトが発行するログプログラムである⑤を取得したアプリケーション、ハードウェアの導入が最も安心な解決策となる

Windows 7 システム要件 (必要スペックはVistaと同じ)

 <p>プロセッサ 1GHz以上の32bit(x86)もしくは64bit(x64) CPU</p>	 <p>メモリ 1GB以上RAM (32bit) / 2GB以上RAM (64bit)</p>
 <p>ディスク 16GB以上の空きスペース (32bit) / 20GB以上 (64bit)</p>	 <p>グラフィック WDDM 1.0以上のドライバーを持つ DirectX 9対応GPU</p>

の一般的な問題は、トラブルシューティングの充実によってユーザ自身が解決できるようにサポート。トラブルの原因を診断して対処方法を提示したり、自動的に問題解決や最適化を行うことができる。また、毎回同じ動作を行うとフリーズする、などの問題発生時には、問題ステップ記録ツールが便利だ。これは問題が起こる一連の動きを画面撮りし、ヘルプデスクにそのまま送信ができる機能だ。これにより迅速な問題解決が実現する。

Windows 7への移行は、不況下の中でも着実に進んでいこう。その

中でパートナー様に求められるのはエンドユーザ企業の導入に対する不安や疑問にいかに対応するかだ。最終的な理想の環境構築に向けて、ロードマップを提示し、エンドユーザ様と密接に連携を取りながら導入を進めることで、強固な信頼関係を築く大きなチャンスでもある。

下図のキャンペーン情報をはじめ、Windows 7に関する最新情報や対応製品情報などは、パートナー様専用サイト「BPプラチナ」でも随時発信していくので、そちらもぜひチェックしていただきたい。BP

9月1日よりスタート Windows 7 ボリュームライセンス発売記念
法人向け早期アップグレード割引キャンペーン (2010年2月末日まで)

Windows XP/Windows Vista搭載PCをお持ちのお客様

<p>対象: XP Professional Vista Business を搭載したPC</p> 	+	<p>アップグレード ライセンス を優待価格で購入 (¥19,800)</p> 	=	<p>特典プレゼント 1. インストールディスク 2. インストールマニュアル</p> 
---	---	---	---	---

第2特集

改正省エネ法の施行をひかえた今こそ オフィスの「エコ替え」を 提案する好機!



2007年度の国内CO₂排出量は、1990年度よりも8.7%も増加しており、京都議定書で目標として設定されたマイナス6%の目標達成はかなり困難な状況にある。そうした中、「エネルギーの使用の合理化に関する法律」(以下、省エネ法)が改正され、2010年4月から施行されることになった。改正省エネ法では、企業全体のエネルギー使用量を把握し、その削減に努めることが求められている。これにより、企業の省エネ対策は否が応でも加速する。それは同時に、IT業界にとっては大きなビジネスチャンスとなる。その好機を見逃す手はない。そこで今回は、改正省エネ法に対応したオフィスの「エコ替え」を提案する際のポイントや具体的な商材を紹介する。

拡大する省エネビジネスでチャンスをつかむ!

省エネ法改正で中小企業もエネルギー管理が必須

2010年4月から施行される省エネ法改正の最大のポイントは、従来の工場・事業場ごとから、企業全体のエネルギー管理へ変更されたことだ。そのため、企業はエネルギー使用量を計測し、1,500kl(原

油換算)以上だった場合は国へ届け出を行い、「特定事業者」の指定を受けなければならない。その申請を怠ったり、虚偽の申請を行ったりした場合には50万円以下の罰金が科せられることになる。

国から「特定事業者」の認定を受けた企業は、エネルギー管理統括者、エネ

ルギー管理企画推進者を選任し、企業全体としてのエネルギー管理体制を推進しなければならない。

さらに「特定事業者」に対しては、定期報告書や中長期計画書の提出も義務付けられる。例えば、定期報告書の提出にあたっては、エネルギー使用量と

その推移、エネルギーを消費する設備の状況、判断基準の遵守状況などを報告しなければならない。また、中長期計画書では、国が定めた判断基準に基づき、エネルギー使用合理化のための中長期的(3~5年)な計画を作成しなければならないのだ。これらに対応するには、

その管理業務のための人員が必要となる。人件費を少しでも抑えたい中小企業にとって、エネルギー使用量の削減は単なる目標ではなく、すぐに取り組むべき緊急の課題と言える。

2013年度にはエネルギー管理関連市場は3,960億円に拡大

改正省エネ法に基づき、企業が省エネ対策を実施するためには、さまざまな面からの総合的なアプローチが必要

だ。特に注目されているのが、エネルギー使用量を「見える化」して効率的な管理を実現するエネルギーマネジメント(EM)ソリューションだ。

EMソリューションのなかには、エネルギー管理を司る中央監視システムのインテグレーションおよび設備維持管理・運用代行サービス、遠隔監視システムのソフトウェア販売およびASPサービス、エネルギー診断コンサルティングなどが含まれている。

ミック経済研究所の『IT活用によるエネルギー管理システムソリューション市場の現状と展望2009年度版』によると、その全体の市場規模は、2008年度は2,570億円と5年後の2013年度には3,960億円にまで拡大すると予測されている。

当然のことながら、企業の省エネ対策を支援する商材は他にもたくさんあるので、今回の改正省エネ法の施行が、大きなビジネスチャンスをもたらすことは間違いない。

エネルギー使用量の「見える化」で社内の現状を把握

企業が日常的に利用しているすべてのエネルギーが対象に

改正省エネ法が企業に求めている最大のポイントは、本社や工場、支店、営業所などを含めた企業全体の年間エネルギー使用量をきちんと把握することだ。改正省エネ法は2010年4月から施行されるので、2009年度(2009年4月~2010年3月)分から、企業が1年間に消費したすべてのエネルギー使用量を把握しておかなければならない。そ

のうえで、企業内のエネルギー使用量を削減するために最大限の努力を続けることが求められている。

改正省エネ法で指摘されているエネルギー使用量とは、企業が使用している燃料、熱、ガス、電気のすべての使用量のことを指す。例えば、電気の場合は、毎月電力会社から送られてくる請求書に記載されている電気使用量を原油換算で集計しなければならない。

しかし、こうした企業内のエネルギー

使用量を手作業で集計するのは決して容易なことではない。しかも、改正省エネ法では、すべての拠点が対象になるので、複数の拠点がある企業では、その作業は大きな負担となる。そこでおすすめしたいのが、OSKが無償で提供しているASPサービス「エナジー・カルク」である。

使用エネルギーを集計するASPサービス「エナジー・カルク」

『エナジー・カルク』は、各事業場が毎

省エネ法改正で企業全体のエネルギー使用量が、1,500klを超えると特定事業者指定



月エネルギー使用量の数値をインターネット上で入力することにより、企業全体のエネルギー使用量を一元管理できるASP型の使用エネルギー集計サービスである。このサービスを利用することにより、特定事業者の対象となるかどうかの判定や、定期報告書の書式である「事業者のエネルギー使用量のEXCEL表」の出力、月平均からの特定事業者予測などの情報提供を受けられる。

その利用方法も簡単だ。まず、OSKのサイトから『エナジー・カルク』の利用登録を行う。そのうえで、電気やガス事業者などのエネルギー供給事業者



から送られてくる請求書などを2009年4月分から保管しておく。後は、『エナジー・カルク』にログインして、各事業場でそれぞれ毎月のエネルギー使用量の数値を入力するだけでいい。専

門的な知識がなくても、誰でも気軽に利用できるのも、パートナー様がエンドユーザー様に対して本格的な省エネ対策支援を実施する際のきっかけづくりにも役立つ。

企業の環境経営ロードマップに沿った省エネ対策支援を

企業のエネルギー戦略シナリオを提案!

お客様への本格的な省エネ対策支援を実施するには、中・長期的な企業のエネルギー戦略シナリオを提案し、それに沿った形で機器の導入提案をすると効果的だ。全社的な環境経営に向けたロードマップや、部門ごとの具体的な省エネ対策を提案することによ

り、段階的な導入を実現し、さらにお客様からの信頼を得やすくなるからだ。例えば、購買部門であれば、エコ対応製品の購入(グリーン調達)の推進を図る。生産部門であれば、技術改善やマネジメント改善により、生産工程における無駄を排除することで、エネルギー使用量を抑えることができる。IT部門であれば、先に紹介した『エナジー・カルク』やEMシ

ステムなどにより、企業全体のエネルギー使用量を効率的に管理する提案を行うことが重要だ。また、サーバ統合やデータセンターの設備を利用することにより、システム全体のエネルギー使用量を抑えることも可能になる。

実際に大企業などでは、中長期的な環境行動計画を立案し、エネルギー使用量の削減に積極的に取り組んでいる

企業も多い。例えば、リコーグループでは、リコーおよび国内生産会社の生産活動に伴うCO₂排出量を、2010年度までに1990年度比で12%削減する目標を掲げ、すでに9.6%まで削減する実績を上げている。

このような全社的な省エネ対策のロードマップに沿って、段階的にエネルギー消費量を

削減していくことで結果的に社内業務の見直しを図ることができ、無駄な工

程の削減やコスト削減にもつながっていくのである。パートナー様はその部

分も強調したうえで、省エネ対応を提案すべきだろう。

オフィスの「エコ替え」で省エネを実現

IT機器のエネルギーコストを軽減するソリューションを提案

大塚商会では、実際にオフィスのエネルギー消費削減に大きな効果をもたらす商材を数多く取り扱っている。例えば、クオリティのIT資産管理ツール『QAW/QND Plus』では、クライアントPCの電力消費量を把握でき、管理下のクライアントPCの電力設定を「省電力モード」へ一括変更することにより、電力消費量を効率的に削減することができる。同社の試算によると、1,000台のクライアントPCを利用している場合、月間1,900kgのCO₂を削減でき、年間65万円のコスト削減が図れるという。

一方、サーバ環境については、今こそブレードサーバの導入提案が効果を発揮する。これまで個々に運用していた複数のサーバをブレードサーバで統合管理し、省スペース化や低消費電力化を図る。例えば、日本ヒューレット・パ

カードの『BladeSystem c3000』は、省スペース性・柔軟性・管理性といったブレードサーバの特性を存分に活用できるスペックを実現し、中小規模のシステムにもジャストフィットする。

オフィスの身近な製品を「エコ替え」でコスト削減

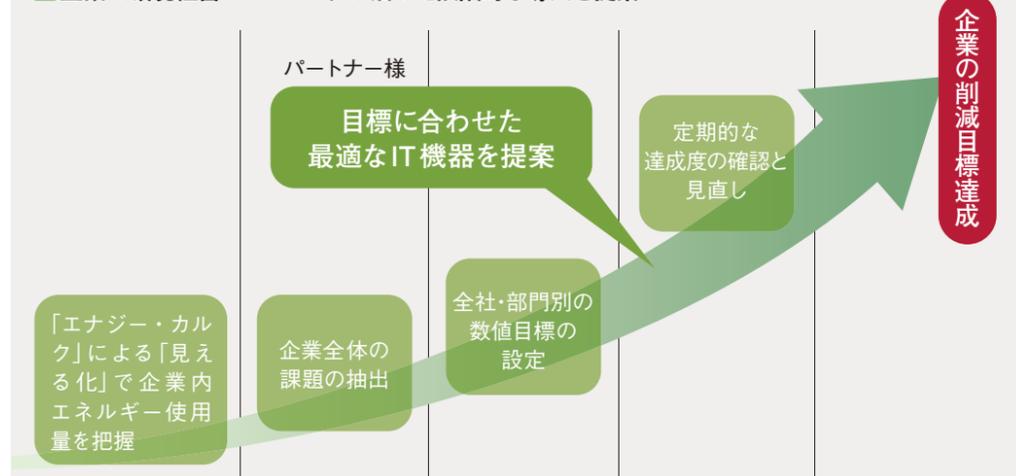
オフィスの身近な製品を省エネタイプに変更することで、企業全体のエネルギー消費量を削減することも可能だ。例えば、オフィス内に散在しているプリンタやFAX、コピー機などを複合機で統合化すれば、それだけでもエネルギー消費量を大幅に削減できる。リコーの『IPSiO SPシリーズ』のように、優れた省エネ性能で環境負荷を低減する製品を提案すれば、より一層効果が出る。また、コレガの有線ブロードバンドルータ『CG-BARPROG-X』には、未使用ポートへの電力供給を制限できるパ

ワーコントロール機能が搭載されており、全ポート未リンク時で最大47.7%の消費電力を削減することができる。

さらに大塚商会では、ファウテクノロジー社のLED照明『LumiDasシリーズ』も取り扱っている。LED照明は従来の電球に比べ、消費電力を約3分の1に抑えることができる人気の省エネ商材。特に効果を発揮するのは、工場やショールームなど長時間照明を使用し、高天井のため、電球の取り換えに費用が発生しているケースだ。こうした場所ではLED照明の省エネ設計と長寿命が効果を発揮。電気代コストやCO₂排出量の削減にも大きく貢献する。

このような省エネ商材を複合的に組み合わせることで、企業の省エネ対策は確実に進展するはずだ。伸長が見込まれている省エネ対応ビジネスにぜひ積極的に取り組んでみてはいかがだろうか。 **BP**

企業の環境経営ロードマップに沿った段階的な導入を提案



IT資産管理ツール	ブレードサーバ	複合機	省エネ対応ルータ	LED照明
<p>●クオリティ QAW/QND Plus</p> <p>クライアントPCのきめ細かい電源ポリシーの一括配布や設定、使用消費電力を可視化し、モニタ、HDDの電源ON/OFFを管理することで無駄な待機電力を削減。</p>	<p>●日本ヒューレット・パッカド BladeSystem c3000</p> <p>コンパクトで拡張性が高く、省電力、高い管理性といったブレード型サーバが持つ特性を生かせる中小規模システムに最適なブレードサーバ。</p>	<p>●リコー IPSiO SPシリーズ</p> <p>プリンタ、コピー、ファックス、スキャナを搭載した、省エネ対応の複合機。高画質出力が特長で、用紙の補給などが前面から操作可能なのでメンテナンスもスムーズ。</p>	<p>●コレガ CG-BARPROG-X</p> <p>「パワーコントロール機能」により、未使用ポートへの電力出力を自動判別し、制限を行うことで省電力を実現する、省エネ対応ルータ。</p>	<p>●ファウテクノロジー LumiDasシリーズ</p> <p>高照度、省電力、長寿命で照明のランニングコストを大幅に削減。発熱量や紫外線も少なく、水銀が含まれていないため、廃棄処理も容易で環境にやさしい。</p>

F O C U S

中堅・中小企業向けの特別エディションも用意 最新サーバ仮想化プラットフォーム VMware vSphere 4の新機能と導入メリット

VMware vSphere 4(以下 vSphere 4)は、仮想化技術によってクラウドコンピューティングを企業内に導入する、次世代の仮想化プラットフォームだ。これまで業界標準とされてきた「VMware Infrastructure 3」からパフォーマンスを向上し、拡張性を改善。中堅・中小企業向けの特別エディションも用意され、幅広いお客様のニーズに応える。

拡張性の改善とパフォーマンスの向上で 統合率30%アップ

VMware vSphere 4が2009年5月より国内で販売を開始した「vSphere 4」は、次世代の仮想化プラットフォームの最新版だ。「vSphere 4」を利用することで、企業内ITシステムのサーバ、ストレージ、ネットワークといったリソースを仮想化し、プライベートクラウド*1を構築できる業界初のオペレーティングシステムである。

●新機能の搭載により拡張性が改善

「vSphere 4」では、仮想化技術によって、システムの可用性向上や省エネ、

運用コストの削減、管理負荷の軽減を実現できる機能が搭載されている。

例えば「Fault Tolerance (フォールトトレランス)」はセカンダリサーバを用意することで、プライマリサーバがダウンした場合でも仮想マシンをダウンタイムなしで動作することができる機能だ。

また最大50%のストレージ容量の節約を可能にする「vStorage Thin Provisioning」は、仮想マシンが必要な場合にのみストレージを消費し、ストレージの過度な割り当てを最小限化することで、最適なストレージ運用を実現し、新たな購入コストを削減する

ことができる。

「vSphere 4」の導入は、省エネにも効果を発揮する。「VMware Distributed Power Management」は、サービスレベルを低下させずに可能な限り少ない物理サーバにすべての仮想マシンを自動で配置することにより、不要な物理サーバの電源を切る機能だ。これにより追加で電力および冷却エネルギーが最大20%削減できる。

管理面では、「VMware Host Profiles」や「VMware vNetwork Distributed Switch」などの大規模な管理機能を新たに装備し、サーバセキュリティやストレージ、ネットワークの設定が簡単に標準化できるほか、構成管理の自動化、構成の誤りによるエラーの低減などが可能になった。

●パフォーマンスが大幅に向上

「vSphere 4」は、「VMware Infrastructure 3」と比べて、仮想マシンあたり仮想プロセッサ数は4CPUから8 CPUと2倍に増えている。さらにメモリは64GBから255GBと4倍となり、ネットワークスループットは9Gb/sから30Gb/sと約3倍のスピードアップを実現した。これらのパフォーマンスの向上により、「vSphere 4」は統合率が約30%アップし、アプリケーションあたりのインフラコストをさらに削減することができる。

中堅・中小企業に最適な 特別エディションも新たに用意

VMware vSphere 4では、「vSphere 4」から、中堅・中小企業向けの特別エディションを用意している。「VMware vSphere Essentials」と「VMware vSphere Essentials Plus」がそれにあたる。この2つのエディションが対応する物理環境は、2個の物理CPUを搭載する物理サーバ最大3台までの環境に限定されるものの、クアドコアCPUを2個搭載したサーバを3台統合すれば、24コアのリソースプールを構成することが可能となる。

中堅・中小企業向けに提供される上記の2つのエディションは、利用できるサービスの種類に差があるものの、いずれも管理サーバであるvCenter Serverのライセンスを含め、最大3台の物理サーバを仮想化できるライセンスが価格に含まれており、中堅・中小企業に最適な導入しやすいエディションとなっている。

パートナー様は、これまで「VMware Infrastructure」が業界標準のサーバ仮想化プラットフォームと分かっていても価格の面から手を出しにくかった中堅・中小企業に対して積極的に導入を提案していただきたい。

サーバ統合に着手する際には 認定エンジニアの適切なアドバイスを

「vSphere 4」の導入メリットとしては、サーバ統合による運用コスト削減のほかに、投資したハードウェアやアプリケーション

「VMware vSphere 4」のエディション

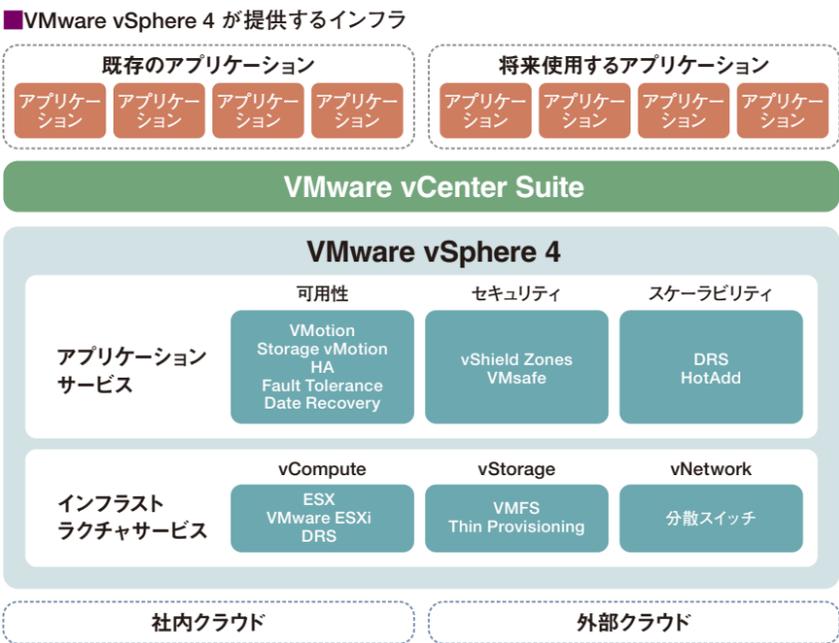
小規模企業向け	
VMware vSphere Essentials	オールインワンの小規模企業向けソリューションパッケージ。多くのアプリケーション ワークロードを統合および管理が可能
VMware vSphere Essentials Plus	小規模 IT 環境に完全なサーバ統合およびビジネス継続性ソリューションを提供し、アプリケーションの可用性とデータ保護を実現
中堅・大企業向け	
VMware vSphere Standard	基本的なアプリケーションの統合を提供
VMware vSphere Advanced	計画的、計画外のダウンタイムから、ビジネスクリティカルなアプリケーションを保護しアプリケーションの可用性を提供
VMware vSphere Enterprise	ダウンタイムの低減、データ保護、および自動リソース管理機能を提供
VMware vSphere Enterprise Plus	VMware vSphereのすべての機能を提供

の使用期間をユーザが自由に決められる点が挙げられる。企業内のシステムの中には、毎日稼働するものもあれば、月に1度しか稼働しないものもある。特に過去のOSで動かしているものは、特定の部門しか使わないシステムであることが多い。しかし、これまではレガシー環境のシステムを長く使いたいと思っても、サーバベンダーのサポート期間によって使用期間が決められてしまうケースが多かった。だが、VMwareの仮想化技術はハードウェアとWindowsやLinuxとの依存性をなくすため、サーバベンダーのサポート期間にとらわれることなくユーザはシステムの使用期間を自ら決定できるようになるのである。

中堅・中小企業向けの特別エディションまで用意されたとなれば、「vSphere 4」でいち早くサーバ統合を実現したいと考えるお客様もいるはず

だ。このようなお客様にはまず既存と新規のシステムを仮想インフラ上で安定稼働させるために、サーバの選定、サイジングやバックアップ設計など、物理環境でも当り前のことを行うことをおすすめする。これにより統合率が高まることによって、インフラの重要性も高まるため、計画時点でプロジェクトの成功可否の半分が決まることが多い。

設計と統合計画書の作成にあたって不明な点がある場合、VMwareはVCP(VMware認定プロフェッショナル)の資格を持つエンジニアへの問い合わせを推奨している。大塚商会はグループ全体で34名のVCPが在籍している(2009年2月末時点)。製品に関する詳細や設計と統合計画書の作成のアドバイスなどはVMware製品の豊富な販売実績を持つ大塚商会BP事業部にお気軽に問い合わせいただきたい。BP



*1 プライベート クラウド... 必要に応じて内部クラウドと外部クラウドを1つのインスタンスとして連結させ、柔軟性と信頼性に優れた次世代のIT サービスを提供するインフラ。

IT
Trend
Watch

文：元麻布春男

Vistaの不運を踏まえ
ハードウェアの要求仕様を据え置いたWindows 7の戦略

米国時間の8月6日、マイクロソフトは開発者向けのMSDNおよびITプロ向けのTechNet両サービスの有償購読者を対象に、Windows 7のダウンロード提供を開始した。8月6日時点で提供されているのは英語版のみだが、UltimateとEnterpriseの両SKUを多国語対応させるためのランゲージパックの提供も行われており、英語以外の言語についても事実上コードは完成しているものと考えられる。ヘルプファイルの翻訳作業など、付随的な作業の完了を待って、逐次提供されるだろう。10月22日にWindows 7の一般販売を開始するという公約はどうやら守られそうだ。

2006年11月に登場した現行のWindows Vistaは、初期バージョンの完成度に問題があったこと、内部アーキテクチャの見直しやセキュリティの強化によってデバイスドライバやアプリケーションに関する互換性を一部失ったことなどにより、好意的に迎えられたとは言い難い。だが、その理由の中には「不運」も含まれていたように思う。それは、利用可能なハードウェアリソースの先祖返りだ。

OSに限らずソフトウェアは、次世代の製品を企画する際、今よりも高い性能のハードウェアでの利用を前提にする。OSの提供サイクルが3年であるとしたら、3年後のハードウェアを想定して新しいOSの開発をスタートさせる。言い替えれば、3年間で得られるであろう性能で、どんな機能を実現するかが開発の大きなテーマとなる。

Windows Vistaの場合、提供時期がWindows XPのリリースから5年あまりが経過したタイミングになることもあって、ハードウェアの性能向上の見積もりが大きくなっていても不思議ではない。PC業界から、もっと最新のハードウェアを生かせるOSを提供して欲しいというプレッシャーもあっただろう。

Windows Vistaの不運は、普及が本格的に進むと思われた1年後(2007年末)に、後のNetbookにつながる低価格PCが発表され、SSDと合わせて2008年の大ベストセラーとなったことだ。Netbookで主流となっているAtomの性能は、シングルコアであることも含め、その4年前に登場したPentium M(Dothan)に近い。また低価格のSSDは、性能はともかく容量が8~16GBと、Windows Vistaが想定していたであろうハードディスクの10分の1程度に過ぎなかった。

ハードウェアの性能向上どころか、時計の針が逆回転してしまっただけで、Windows Vistaが成功できるはずもない。結局Windows Vistaは、一世代前のWindows XPとの共存を余儀なくされる。それが余計にWindows Vistaの評判を落とすことになり、新しいプラットフォームへの移行は進まなかった。

Windows 7の大きな特徴の1つは、ハードウェアに対する要求仕様をWindows Vistaから据え置いたことにある。1GHz以上のプロセッサ、1GBのメモリ、16GBの空きハードディスク領域、DirectX 9互換のGPUといったスペックは、Windows Vistaから変わっていない。逆に、起動時に呼び出すサービスを減らす、画面のダブルバッファリングを止めてメモリの使用量を減らすなど、軽くする努力さえ払われている。Windows Vistaリリース以降の3年間におけるハードウェアの進歩をなかったものとしてWindows 7のベースラインは設計されたわけだ。単なる流行ではなく、Netbookが1つの商品ジャンルとして市場に定着しつつあることを考えれば、おそらくこの判断は間違っていないのだろう。BP

text x Haruo Motoazabu 【元麻布春男】

IT系雑誌やインターネットのコラムなどで広く活躍するフリーライター。執筆歴は15年以上におよぶ。1960年生まれ。





知ればお徳な 最新IT用語検定!

【第10限目】

島川言成のオモシロマジメ解説付き

text × Gensei Shimakawa 【島川言成】

PC黎明期は秋葉原の有名量販店幹部、PC成長期は国内機械翻訳ベンチャー管理職及び外資系音声認識・合成企業、国内マーケティング部長、セキュリティベンチャー企業社外取締役。PC成熟期は専門学校講師。硬軟自在なIT業界の活写に、数多くのファンを持つ。寄稿及び著書多数。

設問 01

マザーボードに内蔵された画面表示機能とは?

- 1 インボードグラフィック (inboard graphics)
- 2 サイドボードグラフィック (sideboard graphics)
- 3 オンボードグラフィック (onboard graphics)
- 4 アップボードグラフィック (upboard graphics)

設問 02

携帯キャリアを悩ませる機能で英語で連結を意味するのは?

- 1 テザリング(tethering)
- 2 ジョイント(joint)
- 3 タイアップ(tie-up)
- 4 リンケージ(linkage)

設問 03

NTTドコモとみずほ銀行が7月から始めたケータイサービスは?

- 1 マネー ケータイ送金
- 2 ドコモ ケータイ送金
- 3 ドーモ ケータイ送金
- 4 ドコモ ケータイ送金



設問 04

地デジ放送開始とともに家電メーカーを悩ませている問題は?

- 1 2009年問題
- 2 2010年問題
- 3 2011年問題
- 4 2012年問題

設問 05

無線LAN関連の業界団体が決めた簡単接続規格とは?

- 1 WPS (Wi-Fi Protected Setup)
- 2 WiiPS (Wii-Fi Protected Setup)
- 3 UPS (Ui-Fi Protected Setup)
- 4 ZPS (Zoo-Fi Protected Setup)

設問 06

メモリモジュール規格の一つでAMBを活用してメモリチップの費用対効果を向上させるのは?

- 1 LB-DIMM (Lucky Buffered DIMM)
- 2 AB-DIMM (Actually Buffered DIMM)
- 3 BB-DIMM (Billy Buffered DIMM)
- 4 FB-DIMM (Fully Buffered DIMM)



■今月のメッセージ

裁判員裁判がスタートしました。裁判は検察官や弁護士、裁判官という法律の専門家を中心に行われてきました。多くの国が刑事裁判に直接国民が関わる制度が設け、国民の司法への理解を深める上で大きな役割を果たしています。わが国も、それに倣い、「裁判員と裁判官の協働」制度である裁判員裁判を採用したのです。今後は、個人も企業も、「もしも裁判員に選ばれたらどうするか?」を留意しておくべきですね。

解説

○餅は餅屋に任せましょう【正解→3】

マザーボードに内蔵された画面描画機能がオンボードグラフィック。本来、PCの画面表示機能は拡張カードとしてマザーボードに装着していましたが、低価格の普及型製品を中心にオンボードグラフィックが一般化しました。マザーボードGPUチップ直接実装型と、GPUチップセットカード採用型に分けられます。現在は後のほうが一般的です。外付けのGPUカード型なら、強力なグラフィック機能を享受できます。3DCGを多用したWindows Vistaやネットゲームなどをストレスを感じることなく利用するのなら、外付けカード装着が必須です。

○携帯キャリアを悩ませる機能【正解→1】

連結を意味する英単語がテザリングです。携帯電話のデータ通信機能をPCにつないで通信すれば、「テザリング」中という次第です。スマートフォンなどが内蔵する通信機能は、その端末自身の通信のためのものなんですね。テザリングできれば、より便利になりそうですが、テザリングは携帯キャリアを悩ませる問題があります。モデム代わりにノートPCなどを携帯ネットワークに接続されると、テザリング接続されたPCの通信を制御することが難しくなります。限られた帯域を動画などで大量に消費するには、まだ時間が掛かりそうです。

○出張先での金銭不足をヘルプして【正解→4】

NTTドコモがみずほ銀行と提携して2009年7月に開始した同社の携帯電話加入者間の送金サービスが「ドコモ ケータイ送金」。口座開設不要で相手の電話番号を指定すれば送金可能です。ドコモの別の加入者に1回105円の手数料で2万円まで送金できます。送金額は月々の利用料と一緒に請求されます。受け取り側は利用料金の支払い用にするか、自分の銀行口座に振り込むかを選択でき、みずほ銀行以外の銀行に振り込む場合は、1回65円の手数料が掛

かります。詳細は同サービスサイト(http://www.nttdocomo.co.jp/service/convenience/keitai_soukin/)をご覧ください。

○一挙に対応はとて無理【正解→3】

2011年7月24日、地上デジタル放送に完全移行します。これに伴って発生すると予測されているのが、ブラウン管テレビの大量廃棄です。全国で数千万台(約8000万台?)とする予測もあり、2001年に施行された家電リサイクル法により、メーカーはCRT型テレビの再商品化率55%を達成する義務があります。家電リサイクル法では「製品の部品または材料として有償または無償で譲渡しうる状態」にすることが「再商品化」です。国内需要が見込めないCRT型テレビのリサイクルへの画期的なアイデアを家電メーカーに提案してはいかが?

○難解設定とさようなら【正解→1】

無線LAN機器の接続やセキュリティの設定を簡単にできる機能がWPS。無線LAN関連の業界団体Wi-Fi Allianceが2007年1月に規格を決定しました。無線LANの接続や暗号化などの設定は初心者向けとはいえないものでした。WPSに対応した機器同士では、難解な通信用語を理解しなくても、簡単な操作で設定できるようにしました。無線LANアクセスポイントや無線LANルータが親機となり、PCやゲーム機などの接続対象にSSIDやWPAの設定などの情報を送信します。複数の方式がありますが、WPS対応機器は推奨しやすいモデルだと思います。

○費用対効果を追求できるAMB【正解→4】

サーバなど高性能コンピュータ向けのメモリモジュール規格の一つがFB-DIMM。基板上にAMB(Advanced Memory Buffer)と呼ぶバッファLSIが実装され、安価なDDR2やDDR3などのメモリチップで外部と高速通信できるのです。コマンド、アドレス、データのすべてはAMB経由で転送され、AMBがメモリコントローラ的な役割を果たします。パラレルインターフェース通信を、AMBが高速なシリアルインターフェースに変換し、外部のメモリコントローラと通信してくれます。コストパフォーマンスを考慮する時代、是非、検討したいところです。BP



難攻不落のユーザをつかめ

柳原秀基の目から鱗のIT夜話

text × Hideki Yanagihara【柳原秀基】

1980年代から国内機械製造メーカーの社内SEを経験。主にAS/400、Windows NTによるシステム構築を担当。Windows系ユーザコミュニティの設立に参画し、代表を務める。現在は大阪市立大学大学院創造都市研究科博士(後期)課程に学生として在籍しつつ、大学非常勤講師、講演を行っている。Microsoft MVPを受賞。著書に「システム管理者の眠れない夜」(IDG)など。

第十一夜

Windows 7よりも大切なアプリケーション

Windows 7がやってきた

とうとうWindows 7のボリュームライセンスが9月にリリースされました。筆者がWindows NTを仕事に使い始めたのはWindows NT 3.1からですが、その後のWindowsのバージョンアップを振り返ってみると次のようになります。

リリース年	メジャーバージョンアップ	リリース年	改良・安定版
1994	Windows NT 3.1	→ 1995	Windows NT 3.51
1996	Windows NT 4.0	→ 2000	Windows NT 4.0 Service Pack 6a
2000	Windows 2000	→ 2001	Windows XP
2007	Windows Vista	→ 2009	Windows 7

筆者の経験からいえば、表の左側、すなわちメジャーバージョンアップした直後のWindowsを使い始めた時は、何かとトラブルに見舞われています。メジャーバージョンアップのために、Windowsに追加された新しいポリシーや機能を使いこなす時間が必要です。おまけに周辺機器のドライバが新しいWindowsに対応したことを調査し、安定稼働することを確認する必要があります。

Windows 7は、Vistaのマイナーバージョンアップという位置づけですから、Vistaの導入を避けてXPを使い続けてきた企業にとっては、今回のWindows 7はメジャーバージョンアップに相当します。その動作確認作業の工数を考えると、ほとんどのシステム管理者は、わざわざバージョンアップしたいとは思っていないのが本音ではないでしょうか。気になるXPのセキュリティ更新プログラムは2014年4月8日まで提供されますから、それまでの間は、バージョンアップしなかったからといって、セキュリティリスクが急増するわけでもありません。

しかし、ほとんどのシステム管理者は、今回のWindows 7は避けて通ることはできないと考えています。なぜなら、既にVistaが普及し、これから発売されてくる周

辺機器やアプリケーションソフトはVistaとWindows 7をメインのオペレーティングシステムとして対応してくるからです。そろそろXPを卒業しておかなければ、今後はXPを使っていることが原因となるトラブルが増えてくるでしょう。システム管理者たちにとっては、なんとも頭の痛い季節がやってきた、というわけです。

やっかいなアプリケーション動作検証

Windows 7を企業内に導入していく上で最も厄介なのは、自社用に開発したアプリケーションの動作検証でしょう。まず、動作確認だけでも相当な工数が必要です。そこで障害が確認できれば、その修正作業が発生します。障害の発生源が、使用しているミドルウェアに起因しているようであれば、ミドルウェアのWindows 7対応状況を確認しなければなりません。最悪は対応してくれない場合もあるでしょう。その場合は、アプリケーションの全体的な作り直しになる可能性も出てきます。

動作検証にどれぐらいの工数がかかるかは、アプリケーションの規模によって、ある程度は見積もることができます。しかし、アプリケーションの修正コストは動作検証してみなければ分かりません。また、経験上の話ですが、たまたま動作に問題が無いことが検証できたとしても、実際にユーザに使ってもらうと、思いもよらないトラブルに見舞われるものです。そうしたトラブルに対する対応コストも予定しておく必要がありますが、これも正確に見積もることは難しいものです。

多くのユーザは、こうした「見積もれないコスト」に悩んでいるでしょう。ベンダー側は、その経験を生かして少しでも見積もり精度を上げてほしいと思います。そして、そのためのノウハウを提供することが求められています。BP

IT NIGHT TALK

