

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

BP
business partner

Navigator ²⁰¹⁰ vol. 51

Presented by **Otsuka Corporation**

ニュース

「プレミアムデスクサービス」でお客様のサーバを一元管理

CAD情報

3次元CAD学習に最適な「SolidWorks 教育版」

広告企画

プロジェクト特集
高機能・高性能・低コスト! おすすめ機種を探る

にっぽんの元気人
株式会社サイゼリヤ

正垣 泰彦氏

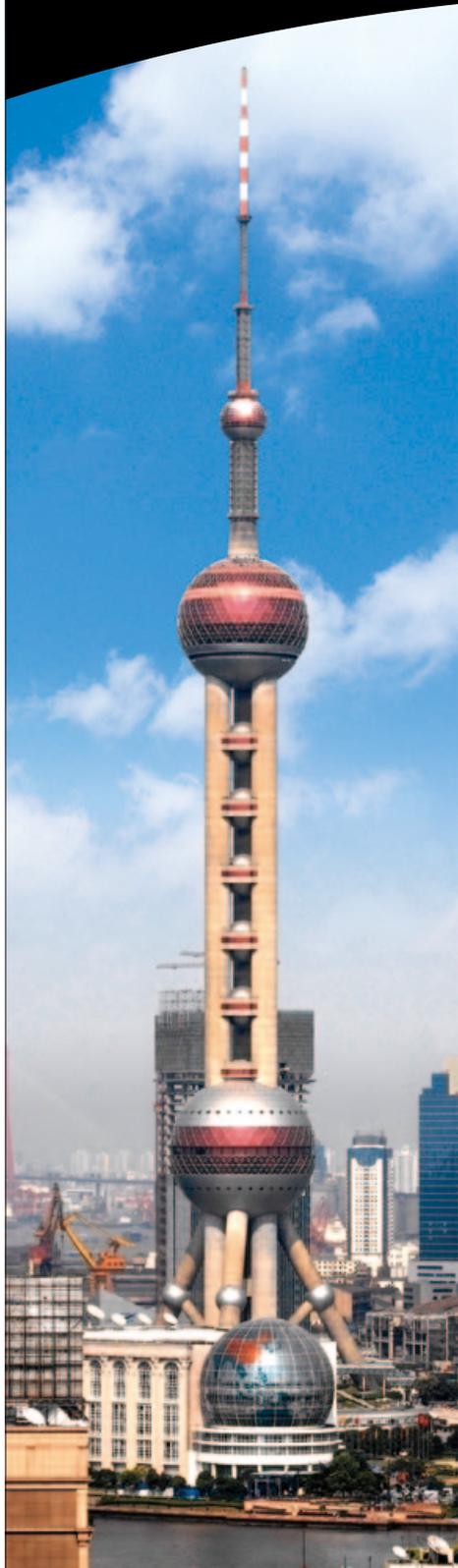
巻頭インタビュー

サーバ・ストレージレスキュー!
夏場のトラブル処方箋

第2特集

MSソリューション2010
中小企業に効く提案方法を探る

巻頭特集



CONTENTS

●巻頭インタビュー

- 9 **にっぽんの元気人**
地球規模で貧しい人たちに
安く、おいしいものを提供したい
株式会社サイゼリヤ
正垣 泰彦氏

●ITソリューション

- 16 **巻頭特集**
Office 2010からはじめる売り方指南
MSソリューション2010
中小企業に効く提案方法を探る
- 28 **第2特集**
サーバ・ストレージレスキュー!
夏場のトラブル処方箋
- 24 **ニュース**
「24時間365日の保守」をメニューに加えて提案力を強化
「プレミアムデスクサービス」でお客様のサーバを一元管理
- 50 **SaaSビジネス最前線 BP PLATINUM Type-S**
粗利のストックビジネスを目指して始動
BP PLATINUM Type-S
- 60 **CAD情報**
世界のものづくりに貢献するエンジニアを育成
3次元CAD学習に最適な「SolidWorks 教育版」

●BP Navi Value

- 36 **営業奮闘記**
番外編
自社を熟知することが営業の第一歩
- 38 **Service & Support**
サービス&サポートMAP

●製品情報

- 14 **New Products**
56 **ソフトウェアカタログ**

●コラム

- 53 **経営者とIT**
63 **IT Trend Watch**

●広告企画

- 66 **次世代プロジェクトタヘリブレース提案を**
高機能・高性能・低コスト! おすすめ機種を探る

- 77 **BP Navigator Back Number / AD Index**

Series BP Top Interview
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7回

株式会社サイゼリヤ 代表取締役会長
正垣 泰彦氏

地球規模で
貧しい人たちに
安く、おいしいものを
提供したい

かつて高級料理とみなされた本格イタリアンを、「気軽な価格で毎日楽しんで食べてもらいたい」との思いから1967年に誕生したサイゼリヤ。いまでは国内820店舗・海外60店舗を誇る人気外食チェーンに成長。“外食不況”の逆風下でも快進撃を続けている。その強さの秘密は、正垣泰彦 代表取締役会長の数値分析に基づく科学的な経営と、「おいしさ」と「安さ」を兼ね備えたメニューへのこだわりにあった。「食を通じて社会貢献をしたい」という正垣氏の経営哲学に迫った。

サイゼリヤの辞書に「売上」はない

BP: 景気低迷とともに消費者の外食離れが進み、外食企業同士の激しい値下げ合戦が繰り広げられる中、サイゼリヤは2009年8月期業績が22.2%営業増益と好調です。その理由は何でしょうか？

正垣 泰彦氏(以下、正垣氏): サイゼリヤは1967年の創業以来、「高いものはいいもの」という風潮に疑問を抱き、「本当に値打ちのあるものは、安くてもいいもの」であると信じて商品を提供してきました。利益を出すためには、売り上げを伸ばすだけでなく、作業システムや組織などの無駄を見直して、経費を下げなければいけません。

もともとサイゼリヤの辞書に、「売上」という言葉はありません。メニューに値打ちがあると感じれば、お客様は自然とその店に足を向けてくれます。だから売上なんて考えず、自分たちの無駄をできるだけなくして、その分、お客様に値打ちのある商品を提供する。これが



生産性とおいさを兼ね備えたサイゼリヤの野菜。写真は福島県にある自社苗工場

創業以来、40年間ずっと変わらないスタンスなんです。

利益を確保するためには、いかに自分たちの無駄をなくすかということが大切。売上は水ものですが、利益は自分たちでコントロールできるわけですからね。そうした努力の結果として、2ヶ営業増益が実現しているのだと思います。

宣伝部も置かないし、そもそも宣伝なんてしたことがない。逆に宣伝をするの大変になっちゃう。スタッフは疲れるし、混雑によって「標準の作業」ができなくなり、無駄だらけになる。せっかく無駄を出さないオペレーションを確立してきたのに、それが台無しになってしまう。

そこで、お客様が増えるたびに店舗の数を増やして分散する戦略を取ってきました。店の数が増えていくのはいいけれど、1店当たりの売上高は一定でなければいけないというのが、わたしたちの考え方。不景気とともにお客様の数が増えていますので、どんどん出店して、1店当たり売上高が上がりすぎないようにしていかなければならないと思っています。

「おいしい」という感覚も数値に置き換えられる

BP: 無駄やコストの削減には、具体的にどう取り組んでいるのでしょうか？

正垣氏: ひとつは、生産性の向上。一般に外食業界は、1人1時間当たり粗利益がほかの産業の約2分の1と低すぎます。これでは、ほかの産業の半分の給料しか出せない。働いている

人たちが不幸になってしまいます。そこで思い付いたのが、店の仕事量を半分以下にすることでした。これなら生産性は、ほかの産業と同じになるはずですよ。

そこで、店の調理作業を半分にして、残りの作業はカミッサー(工場)で吸収することにしました。1カ所でまとめて処理したほうが、数量や品質などのばらつきも防げますからね。

BP: サイゼリヤの店舗には、包丁がないという話を聞いたことがあります。

正垣氏: あっても手を切るだけですからね(笑)。飛行機のファーストクラスだって、鍋も包丁もないけれど、一流ホテル並みの料理が出てくる。包丁がないから手抜きというわけではありません。

「料理は心を込めてつくらないとおいしくない」と思われがちですが、「おいしい」と「心を込める」の定義をきちんと説明できる人はほとんどいません。思い込みや常識というのは、あやふやなものなのです。そこで、「おいしい」とは何か、「心を込める」とは何かを客観的な数値に置き換えてみたところ、答えは簡単でした。「お客様の数」という数値が増えることが「おいしい」だったのです。

一見、感覚でしか捉えられないような現象も、すべては法則のもとに成り立っています。ひとつずつ数値化して検証すれば、答えは明確に見えてくるものなのです。

自分たちに適した食材は自分の手でつくるしかない

BP: 無駄を省き、「おいしい」を追求する取り組みの一環として、食材の仕入方法を見直されたそうですね。

正垣氏: 従来、食材は商社や問屋から仕入れるのが外食業界の常識でした。自分たちが世界中の産地から仕入れるのは大変ですからね。でもこの仕組み

では、いくら頑張っても利益が出ない。

そこで、全部の食材は無理にしても、少なくとも自分たちの得意な商品は、生産から商社、問屋、運送業までを自分たちでやろうと考えたんです。実現すれば、従業員にもっと楽をさせて、給料ももっと払えるんじゃないかと。

2000年以降、日本とオーストラリアに食材工場をつくりました。四季が異なる北半球と南半球に工場があれば、「おいしい」と思ってもらえる商品が365日いつでも供給できますからね。

その結果、今まで他社から仕入れてきた食材は、自分たちがお客様に提供するのに全然適していなかったということがわかりました。商社などから供給を受けていた食材は、大きさも見た目も、スーパーが家庭向けに売りやすい食材ばかりだったんです。サイゼリヤに適した食材を手に入れるには、自分たちでつくるしかない。そう考えて、お客様がいちばんおいしいと思うものを、種や肥料、牧草も含めて、全部最初からつくることにしました。「外食業」から「製造直販業」へと転換を図ったのです。



新しい物流インフラをつくり、流通の仕組みも変えました。今後も固定概念に縛られることなく、画期的な挑戦に取り組んでいきたいと思っています。

例えばレタスなども、普通の小さな丸玉じゃなく、1メートル四方の四角のものをつくったほうが運びやすい。常識外れと思われるかもしれませんが、決して不可能ではありません。

今、アブダビの砂漠で野菜を栽培するプロジェクトにも取り組んでいます。少ない水でも大量の野菜が栽培できる技術を開発するためです。世界中の誰もが、安く、おいしいものが食べられるというのが会社の目標であり、わたしたちの考える社会貢献です。

もちろん、サイゼリヤ1社だけの方では限界がありますから、このやり方を業界全体に広め、フードサービスの産業化を図るとともに、社会貢献の輪を大きく広げていきたいですね。

BP: 本誌読者であるIT業界の方々が社会貢献に取り組むとすれば、どのような方法が考えられるでしょうか。

正垣氏: そもそもビジネスとは、世の中の役に立つためにやることだと考えています。役に立った結果として、お客様が増えることもあるかもしれませんが、それはあくまで二の次です。

サイゼリヤは、「人のために、正しく、仲良く」という企業理念を掲げています。これはあらゆる業界に通用する普遍的な社会貢献の理念かもしれません。

問題は、理念をどこまで実践できるかという徹底度です。どんなに「人のために、正しく、仲良く」と思っても、徹底度は0.1%ぐらいで、残り99.9%は「自分のため」になってしまっている人もいます。そんな人でも「自分は徹底している」と思うはずです。

わたし自身も含めてですが、60%以

上徹底することは人間として不可能じゃないかと思う。「人のため」とは言っても、40%は「自分のため」になっちゃう。その徹底度を少しずつでも上げていくことが会社としての目的だと思っているんです。これはあくまで目的であって、その先にあるわたしたちの目標は、地球規模で誰にでも安くて、おいしいものを食べてもらいたいということです。

今の時代の値打ちは価格と品質と便利さ

BP: サイゼリヤでは、生産性向上や業務合理化のために、ITをどのように活用しておられるのでしょうか。

正垣氏: 特に活用しているのは人事評価です。従業員1人ひとりの「評価」と「作業」、「報酬」、「教育」に関する数値は四位一体でなければなりません。従業員が実際に行っている「作業」の情報を数値化して、それが他の3つの数値とつねに一緒になるように標準化を図るためにITを活用しています。

「評価」、「作業」、「報酬」、「教育」の4つがイコールで示されれば、従業員は自分に何が足りないのかがわかります。何を身に付ければ上に上がることができて、報酬も増えるのかを明確に把握することができるわけです。

サイゼリヤの店が100店舗まで増えたころ、店に行かなくても、その料理長は何が得意で、何が下手なのかを知ることができるようにするために、この人事評価システムを構築しました。

会社の経営についても、すべて数値をもとに分析しています。世の中の変化に対応していくために、客数や商品の出方、設備、投資効率などを数値化して、変化のさまを浮き彫りにしたい。そのためにITを活用しています。数値に基づいて新しい仮説を立て、プラン

を実行、検証し、改善するという、いわゆるPDCAサイクルに基づいた経営には、ITの活用が不可欠です。

POSレジなどから仮説に必要なデータを自由に取り出し、加工できる。ITによって、それまで見えなかった部分が増え、数値化されて、経営の精度が上がってきました。

BP: 最後に、IT不況の中で活路を模索している本誌読者の方々にメッセージをお願いします。

正垣氏: お客様に喜んでいただく、また来てもらえるようにするためには、値打ちを提供することが大事です。

今の時代の値打ちというのは、価格と品質と便利さだと思います。どんなに商品やサービスがよくても、便利さがなければ売れません。

まずは、お問い合わせやご相談があれば、いつでもお客様のところに行ける、あるいはいつでも気軽に来ていただけるような便利さを工夫してみてもいいでしょうか。**BP**



正垣 泰彦氏
Yasuhiko Shougaki

◎ Profile

1946年兵庫県出身。株式会社サイゼリヤ 代表取締役会長。東京理科大学在学中に千葉県にてサイゼリヤの前身となる喫茶店を譲り受ける。1973年、低価格路線のイタリア料理専門店として法人化。チェーン展開を開始し、2000年に東証1部上場。2010年6月現在、国内820店舗・海外60店舗を擁する。

巻頭
特集

Office 2010からはじめる売り方指南

MSソリューション

2010

中小企業に効く提案方法を探る

2010年6月17日、ベータ版で高評価を得ていたMicrosoft® Office 2010が発売された。エンドユーザ様にとって、「OfficeはPCにもとから入っているもの」という認識が強い面もあるが、Office 2010の販売活動を通じてExchange Server 2010やSharePoint® Server 2010への展開も可能なため、積極的にご提案いただきたい。さらに、パートナー様の単価向上につながる、大塚商会の教育サービスも併せてご紹介する。



BP事業部主催のOffice販売セミナーを開催しました

2010年6月14日、大塚商会BP事業部では、「Office 2010提案のスズメ」として、パートナー様限定のOffice販売セミナーを開催。前バージョンからの変更点とOffice 2010の新機能を中心にOffice 2010の販売ノウハウをご紹介。さらに、販売単価向上につながる大塚商会の教育サービスについてもご案内のうえ、すぐに活用できるOffice 2010販売ツールセットも配布され、密度の濃いセミナーとなった。



約5億人のフィードバックから誕生したOffice 2010

ビジネスの効率化をサポートする数多くの機能を備えたOffice 2010。そのユーザ数は全世界で約5億人にもなる。マイクロソフトでは、ユーザから

得たフィードバック情報をもとに、あらゆる機能の見直しを図り、スピーディかつグローバルな経済状況に対応できるビジネススイートとして、Office 2010をリリースした。

Office 2010は、以前のどのバージョンのOfficeよりもベータ版ダウンロード

数が多く、期待の大きさにたがわぬ高評価を得ている。マイクロソフトによるOffice 2010ベータ版利用者へのインタビューによると、軽快な操作感から約8割のベータ版利用者が、友人や同僚にOffice 2010の利用をすすめたという。特に、Excel® 2010で強化された

分析機能は中小企業の経営者から好評で、「これまで売上が見えなかった部分がサポートされた」という声もある。

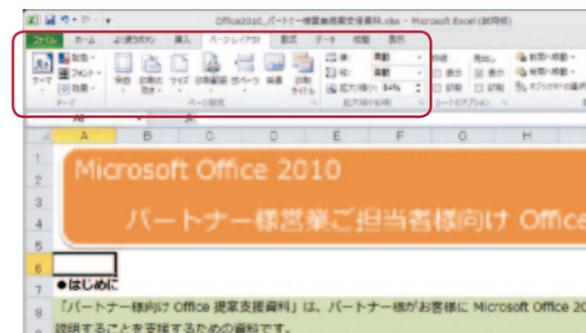
また、Office 2007から搭載されたりリボンユーザーインターフェース(リボンUI)がカスタマイズ可能となり、「初心者でも簡単に使いこなせるようになった」と好評だ。同じくOffice 2007のOfficeボタンはファイルタブへと変更。バージョン管理や共有設定といったファイル操作機能、印刷機能が大きなボタンとしてわかりやすく配置され、ユーザの意見が数多く反映されていることが感じられる。

では、Office 2010を中小企業が導入する具体的なメリットはどこにあるのだろうか。マイクロソフトは、Office 2010の3つのプロダクトメッセージとして、「やりたいことを、もっと早く」「今いる場所が、使える場所に」「ひとつ上の共同作業を実現」と表現している。Word、Excel、PowerPoint®といった製品では、Webブラウザからでも編集可能な機能を備えたため、企業は、Office 2010を導入するだけで、海外企業との迅速な取引や、離れた拠点でのチーム作業・コミュニケーションを、互換性を気にすることなく簡単に実現で

きる。さらに、ビジネスコラボレーションプラットフォームとして引き合いが増しているSharePoint 2010を併せて導入することで、Officeで作成したドキュメントを効率よくビジネスに利用で

きるうえ、コンプライアンスを遵守したコンテンツ管理を行うことが可能だ。また、ライセンス認証の方法は従来と変

わり、各従業員にOffice 2010の認証キーを知らせずにアクティベーションできるようにになっている。

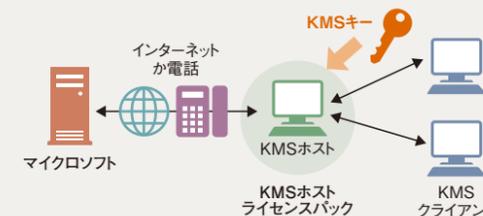


もっとも関連性の高いコマンドが表示されるリボンUI

■ 認証キーの流出を防ぐ2種類のライセンス認証方法

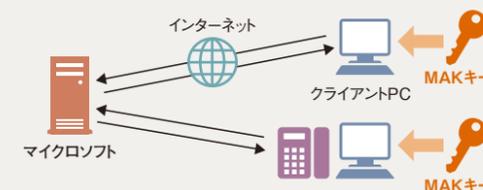
KMS (Key Management Service)

Windows Server® 2008やWindows® 7と同様に、VA(ボリュームアクティベーション)2.0が採用された。KMSでは、社内に構築したKMSホストのみがマイクロソフトに認証を行い、クライアントPCは、KMSホストへ認証を行う。クライアントPCが5台以上ある場合に推奨される。



MAK (Multiple Activation Key)

クライアントPCに個別にインストールしたOffice 2010を、MAKキーを用いてマイクロソフト ライセンス認証センターへ、オンラインもしくは電話で認証を行う。インストールしたPCを変更した場合には、再度ライセンス認証が必要となる。



■ 販売機会が豊富なOffice 2010

販売好調なWindows 7の波

- Windows 7展開ソリューションサービス
- Windows 7で動作するソフト・サービスの販売
- Windows 7が動作するハード・周辺機器販売

プロダクトサポートの終了

- Office 2000 (2009年7月14日延長サポート終了)
- Office XP (2011年7月12日延長サポート終了)
- Office 2003 (2009年4月4日メインストリームサポート終了)

統合ソリューションの需要

- Exchange Server 2010やSharePoint Server 2010などのサーバ製品との連携
- Office SharePoint OnlineやExchangeなどクラウドサービスとの連携

エンドユーザ様の課題に直結した提案方法を!

「今のでいいよ」に負けない Office 2010の販売シナリオ

「作業効率が向上して残業代が削減できた」との声もあるOffice 2010。その生産性の高さをエンドユーザ様に納得していただくためには、インストール不要のデモファイルで操作を実感していただくことや、お客様固有の課題をヒアリングし、それを解決するための具体的な機能紹介を行うのが効果的だ。

「効率性」「互換性」「コスト面」から中小企業に効果的なアピールを

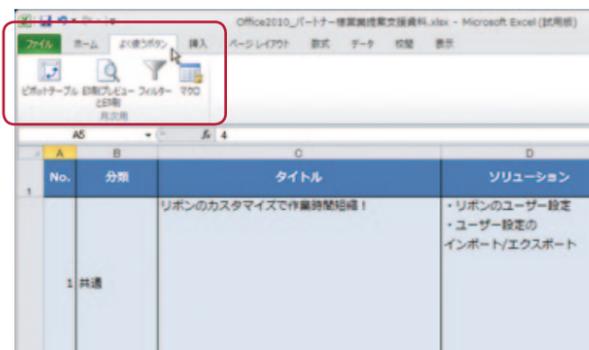
Office 2010をベータ版で体験したユーザは、パワフルな新機能と、ブラッシュアップされた操作性に、約89%の方が満足しているという。しかしシステム担当者がいない中小企業においては、いくらOffice 2010がパフォーマンスに優れているとはいえ、自社での導入検討になかなか手間をかけることができない。そこへ売り込んでいくにあたり、「Office 2010を導入することで、どのくらいのメリットがあるのか」、「どれだけスムーズに移行できるのか」を企業に即した課題からご案内する必要があります。

作業効率の高さでは、Office 2010ですぐに活用できる機能として「ファイルの回復」がある。保存せずに閉じてしまったデータを回復できる機能だ。これにより、作業の手戻りによる負担を大幅に軽減することができる。また、Office各製品に導入されたプレビュー機能では、前述のコピー&ペーストの失敗を防ぐだけでなく、改善された印刷プレビューによって、プリントミスによるコスト負担を削減可能だ。

カスタマイズ可能になったリボンUI

では、利用したい機能にしぼってインターフェースを作成することができる。そのため、普段はPC操作をしない現場作業でも、シンプルなユーザインターフェースから、必要なPC操作を実行してもらうことが可能だ。

また、ファイル互換性の面では、Officeの導入により、世界に5億人いるユーザと、ストレスなくOffice文書をやり



Office 2010ではリボンUIをカスタマイズできる

とりできることも大きなメリットとなる。無料、または低価格のオフィススイート導入による互換性の検証や、レイアウト崩れでコミュニケーションのミスが起こるこ

議事録や情報共有に便利な OneNote® 2010

OneNoteは、さまざまな情報ソースを手軽に集約できるデジタルノートだ。プロジェクトの最新情報の共有に便利で、特に会議の議事録作成に便利な機能が搭載されている。OneNoteでは、音声録音とテキスト入力が可能のため、議事録の内容を後から検索するのにとても便利だ。また、写真や図面、手書きメモなどを、紙のノートに整理するように自由にレイアウトして保存できる。

OneNoteのファイルを共有すれば、拠点



ノートPCにOneNoteをインストールすれば、音声とテキストメモがリンクした便利な議事録を作成できる。

る。WebブラウザやWindows Mobileなどのスマートフォンを使用して、オンラインに保存したファイルを利用することが可能だ。

とも未然に防げる。

また、互換性に関してエンドユーザ様の都合でどうしても過去のバージョンのOfficeが必要な場合には、ボリュームライセンスによるダウングレード権の行使や、仮想化によるソフト配信のApp-Vが利用できる。

多くのメリットをもたらすOffice 2010への乗り換えを促進するために、マイク

ロソフトでは、パートナー様向けの動画コンテンツやデモキットを用意している。実行ファイル形式の「デモショーケース」は、インストール不要で、各製品の目玉機能だけを実演できる便



Excelの同時編集をデモショーケースのファイルで実演しているところ。1ファイル3MB~15MB程度なので、ノートPCにも気軽にに入れておける

新機能ハイライト

「読む」「書く」を効率アップ Word 2010

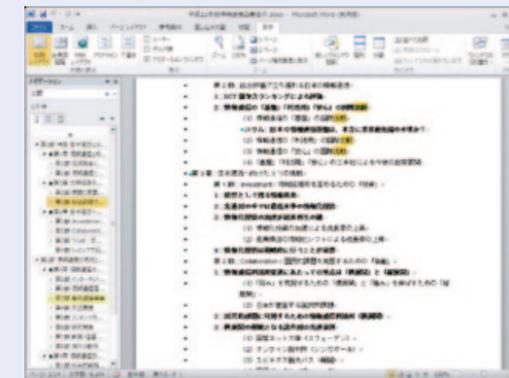
Word 2010では、企業が情報をすばやく閲覧するのに便利な機能としてナビゲーションウィンドウが搭載されている。指示書やレポートといったボリュームのある文書でも、ナビゲーションウィンドウを使えば、文章の見出し部分が自動でメニュー化され、読みたい箇所へのアクセスが効率化できる。

マウスオーバーですぐ翻訳できるミニ翻訳ツール

校閲タブにあるミニ翻訳ツールは、海外企業との取引に必須な、他言語翻訳が手軽に行えるツールだ。意味を確認したい単語上にマウスを移動させるだけで意味が表示される。

リアルタイムな共同編集

SharePoint Server 2010上であれば、排他制御をかけながら複数のユーザで同時編集が可能になる。



ナビゲーションウィンドウを選択するだけで、開いているドキュメントの見出しが画面左側に自動でメニュー表示される。メニューの見出しをマウスでドラッグ&ドロップすることで、文章構成を手軽に変更可能だ

新機能ハイライト

データの視覚化で数字が「見える」Excel 2010

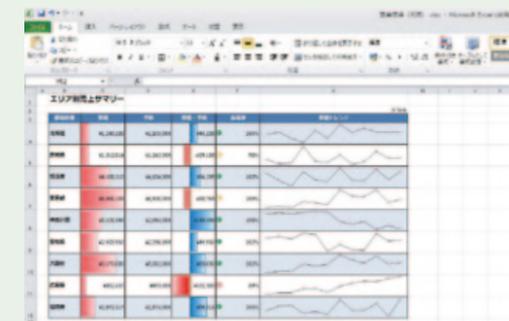
Excel 2010には、数値を視覚化する多数の機能が搭載された。データ一つひとつの傾向を直観的に把握できるスパークライン機能を搭載。従来のグラフ機能と比較して、細かな変化が把握可能だ。共有機能を活用すれば、多拠点からの閲覧・編集が可能だ。

分析機能の強化

新機能であるスライサーは、ピボットテーブルを拡張し、簡易BIツールのように利用できる。売上や販売実績の確認・分析を手軽に行え、迅速な意思決定をサポートします。

Webに保存してデータを閲覧

Webブラウザ版のOffice Web Appsを利用すればPCが手元になくても、Excelファイルの簡単な編集ができるようになる。



設定した条件に基づいて、セルの値をアイコンなどで視覚的に表示する条件付き書式。セルの値を長さで表現するデータバーは、マイナス値を表現可能になり、直観的な数値把握が強化された

利なデモファイルだ。ご利用の際には、大塚商会ビジネスパートナー事業部へお声掛けいただきたい。

大塚商会は、マイクロソフトの認定パートナーとして長年マイクロソフトソリューションの導入を行ってきた実績が

ある。さらに、Office 2010の早期導入支援パートナーとして、自社への早期導入を筆頭に、「互換性検証」「トレーニング」「導入・展開」への積極的なアプローチを行っているため、すでに多くのノウハウを蓄積している。また、ビジ

ネスパートナー事業部でも、販売パートナー様限定の「Office販売セミナー」を開催するなど、パートナー様への厚い支援体制を敷いているため、ライセンス販売・営業支援も含め、積極的にご活用いただきたい。

メールの右側にある旗マークを右クリックし、仕事の期日を設定するだけで、ToDo リストおよび予定表にも自動的に反映されるので、いちいち転記することなく、いつまで何をすべきかが一つの画面上で確認できる。

また、小規模ネットワークで利用できるOutlookの新機能として、「Outlook 2010 with Business Contact Manager」という顧客管理アプリケーションがある。顧客との対応履歴を共有管理できるため、担当者不在時でもお客様に対応することが可能だ。企業の営業部門やマーケティング部門での活用や、プロジェクト管理などにも利用できる。

Outlookの利便性をさらに高める

ために、Exchange Server 2010やWindows Server 2008 R2も提案したい。協力企業からの要請で、個人情報保護やセキュリティの確保が求められるときに、これらのサーバ群とOutlookの連携による統合的なセキュリティ向上が効果的だ。

Office 2010を使った中小企業へのアプローチの際には、PCやサーバ、マクロの互換性検証も含めたシステムカスタマイズなど、多数の項目の複合提案で単価向上を目指していただきたい。BP

Microsoft, Excel, Onenote, Outlook, PowerPoint, SharePoint, Windows, Windows Server, Officeは米国Microsoft Corporationおよび/またはその関連会社の商標です。

新機能ハイライト

動画・写真編集を強化した PowerPoint 2010

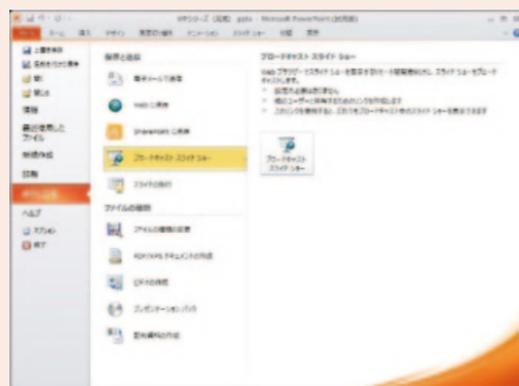
新たに動画編集機能が追加されたPowerPoint。強化された画像編集機能と併せて利用すれば、表現力豊かなスライドが初心者でも作成可能だ。制作したプレゼンテーションを動画として出力できるため、動画共有サイトなどに自社のプレゼン動画を掲載するといった使い方も実現できる。

SmartArtでビジュアルを即時強化

SmartArtを利用すれば、デザイナーの手を借りることなく、入力したメッセージを効果的な見栄えに整えられる。従来のように、自ら図形を組み合わせて大きさや位置を整える必要がない。

ファイルサイズを簡単に低減

メディアの圧縮機能では、作成したプレゼンテーションのファイル容量を抑えることができる。メール送信用など、用途に応じて3種類の品質から選択可能だ。



ブロードキャストスライドショー機能は、制作したプレゼンテーションをブラウザ経由で共有できる。相手先の環境にPowerPointは必要ないため、時と場所を選ばない

新機能ハイライト

すばやく情報をさばける Outlook® 2010

読まなければならないメール、確認するだけのメールなど、メールから得られる情報を的確にさばくためのさまざまな機能が搭載された。

グループスケジュール機能

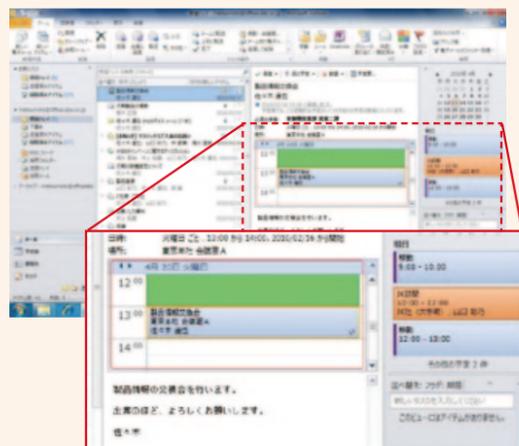
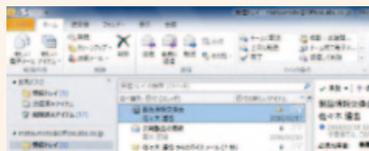
また、メールとスケジュールの連携により、メールで送られてきたスケジュールを、即座にグループスケジュールを確認して登録できる。スケジュールは、時間軸を縦横に変更可能だ。

クイック操作で作業を効率化

Outlookでよく行う操作を登録し、ボタンとして配置することができる。定型操作をすばやく、間違いなく済ませることが可能だ。

リボンUIで迅速な操作が可能

Outlook 2010から、リボンUIが採用され、さまざまなコマンドにアクセスしやすくなっている。コマンドは、好きな位置に配置可能だ。



Outlook 2010では、会議開催依頼メールなどを受信したときに、会議の予定時刻とその前後の自分自身の予定がメール本文中に表示される。メール本文上で予定を確認してすぐに、会議への参加可否を返信可能だ

Office 2010からはじまる 単価向上につながる提案とは

各Office製品では、企業のビジネスパーソン個人や、チーム全体の生産性を効率化するための各種新機能を搭載している。特にビジネスの情報の入り口となるOutlook 2010では、受信メールごとに「重要度」、「緊急度」を表わすマークを設定し、この2つの組み合わせで仕事の優先順位を付けることができるようになった。このシンプルな仕分け作業を行うだけで、自分の抱えている仕事を一望できるようになり、優先順位の高いものから順に、効率的に仕事をこなせるようになる。例えば、受信

Officeのライセンス販売時にニーズの高い教育ビジネスを



企業スクールの提案して競争力をアップ

パートナー様のメリット

- ！ 競合他社との提案内容の差別化
- ！ 価格競争になりにくい
- ！ リピート案件になりやすい



受賞多数の講師陣がパートナー様をサポート

大塚商会では、パートナー様と協業し、エンドユーザ様へ教育サービスの販売を行っている。Office 2010やOffice 2007に搭載されたリボンインターフェースは、慣れれば作業効率が大幅に向上するものの、それ以前のバージョンとは使い勝手が大きく変わったため、導入すると「会社で使い方や新機能を教えてほしい」との声が従業員からシステム部門にあがることが多い。ライセンス販売の提案時に教育サービスを盛り込む理由はそこにある。教育サービスは、対人サービスゆえにエンドユーザ様からの評

価が主管部門にাগりやすく、研修の満足度が高いと他の案件でも業者選定の理由になりやすい。大塚商会の講師には、マイクロソフトが選定する「Microsoft Certified Trainer Award」の受賞者が多数所属しているため、安心してご協業いただける。また、研修会場の手配やeラーニングでの研修もご利用いただけるため、エンドユーザ様のご都合に応じた研修を組むことが可能だ。エンドユーザ様へのライセンス販売時には、ぜひご利用いただきたい。

第2特集

サーバ・ストレージレスキュー 夏場のトラブル処方箋



万全のサポート体制が好評 Smart-UPS RM 2U



●株式会社エーピーシー・ジャパン

ラックマウントタイプの『Smart-UPS RM 2U』は、日経マーケットアクセス調査で、常に上位にランクインしています。電源管理ソフト「PowerChute Network Shutdown」との併用で、お客様のシステムに適した管理を手軽に実現します。また、VMWare、Hyper-Vなどの仮想化OSにも対応しています。BP事業部での売れ筋は、ラックマウント型のSmart-UPS 750、Smart-UPS 1500、Smart-UPS 1500RM、Smart-UPS 500です。サイズ、スペックなどお客様のニーズにあわせてそろえています。

夏は雷や放熱でサーバトラブルが増加する季節だ。日本は、諸外国に比べて停電回数や停電時間が少なく、電圧も比較的安定しているものの、ここ数年、夏季には発生が困難な雷やゲリラ豪雨が増加する傾向にある。局所的な落雷のリスク、思いがけない浸水被害が、停電を引き起こし、中小企業のITシステムに影響を与える。サーバやPCなどのIT機器は、停電による突然のシャットダウンで業務停止に陥るだけでなく、業務データの喪失にもつながりかねない。ここでは、中小企業に適したサーバの電源対策と、万が一のためのバックアップ対策をご紹介します。

システムに適したUPSの導入でトラブルを防ぐ

夏の雷雨や暑さは、サーバやストレージ機器に大きな影響を与える。突然の停電がシステムに与える影響は大きく、データの喪失やシステム停止・システムの破損などの被害を負うだけでなく、システム復旧にかかる時間のムダや金銭的な負担にもつながる。こういった停電

などから企業のIT機器を守るのがUPS（無停電電源装置）だ。UPSは停電を感知し、システムを正常にシャットダウンできるまでの間、搭載のバッテリーから電気を供給する。

富士電機システムズ株式会社は、「弊社の調査では、2008年に大きな被害をもたらしたゲリラ豪雨の時期に、UPSの需要が伸びていたことがわかっ

●15都道府県における“ゲリラ雷雨”発生傾向

都市名	“ゲリラ雷雨”発生回数 (7月~9月予想)	昨年の“ゲリラ雷雨”発生回数 (7月21日~9月30日)
北海道	540回程度	482回
宮城県	270回程度	225回
東京都	140回程度	96回
埼玉県	210回程度	131回
千葉県	200回程度	154回
神奈川県	110回程度	88回
新潟県	450回程度	403回
大阪府	270回程度	136回
京都府	220回程度	178回
兵庫県	450回程度	428回
愛知県	210回程度	115回
静岡県	500回程度	435回
岡山県	370回程度	284回
広島県	480回程度	366回
福岡県	350回程度	106回

約3割増加

株式会社ウェザーニューズは、2010年7月7日、「“ゲリラ雷雨”発生回数は全国的に昨年より3割程度多い見込み」と発表した。出典:「今夏のゲリラ雷雨傾向」発表 2010年・株式会社ウェザーニューズ

ています。毎年、6~9月の雷の多い時期にはディストリビュータさん経由でのキャンペーンを行って、エンドユーザ様への意識づけのチラシ配付や、お得なキャンペーンを実施しています」と説明する。では、今年のゲリラ豪雨の状況はどうだろうか。株式会社ウェザーニューズは、昨年に比べて今年は全国的にゲリラ豪雨が3割増えるという予測を7月に発表している。そのため、今年もUPSの需要増加につながる可能性が高い。

近年のUPS市場のトレンドについて、株式会社エーピーシー・ジャパンは「サーバの高密度化、集約化に伴い、UPSも集約の傾向にあると考えています」と見解を述べる。同社が提唱する「1システム1UPS」は、「Switched

Rack-Mount PDU」を使用することでサーバ・ストレージの一括管理・自動起動を実現し、サポート費用の削減に貢献する。

また、クライアントPCをバックアップするUPSの選定時に気をつけたいのがPCに搭載の電源だ。力率改善電源(PFC)*を使用している機種には、正弦波出力に対応したUPSを使用する必要がある。オムロン株式会社は、「低価格で、正弦波出力が可能なUPSをご提供していますので、検討の際には弊社製品を」と意気込む。

企業の信頼を高め 管理者負担を軽減するバックアップ

UPS導入と併せて提案したいのがバックアップソリューションだ。事業継続

低価格で正弦波出力を実現! クライアントPCに最適な小型UPS



BY35S/
BY50S

●オムロン株式会社

『BY35S/BY50S』は、正弦波出力UPSとして国内最安値の商品となっております。一般的に、低価格帯のUPSは矩形波出力のタイプが多いのが現状です。近年、主要PCメーカーの電源仕様をみると「入力波形は正弦波のみサポート」と記載されているケースが多く、いち早くそちらに対応した商品を低価格で実現させて頂きました。小型・軽量でコンパクトなことからオフィスでのご使用をはじめ、機器への組み込み用途など幅広くご利用いただいております。

自動切り替えて 電源環境を安定

DL9128



●富士電機システムズ株式会社

10月リリース予定の『DL9128』は、常時インバータ給電方式と常時商用給電方式の両方に対応したUPSです。環境に応じて2つの方式が自動的に切り替わることが大きな特徴です。電源環境が安定している場合には、商用電源、不安定な場合にはインバータ給電に切り替えることで、効率よく稼働して電気料金の低減に寄与します。バッテリー状態監視機能があるため、いざというときに充電切れといったトラブルも起きにくく、安定した運用が可能です。

*省エネルギーを推進する各規制に対応可能な、高調波を抑制する回路を搭載した電源

簡単・高速システム復旧

Symantec Backup Exec System Recovery



● 株式会社シマンテック

「Symantec Backup Exec System Recovery」の特徴は、「イメージバックアップ」方式。データだけでなくOSやアプリケーションの状態まで丸ごとバックアップするので、リストアの際にはバックアップしたイメージデータを書き戻すだけでよく、手間と作業時間を大幅に減少できます。「通常2~4時間も必要なサーバクラッシュからの回復が約15分で完了した」とお客様の声もいただいています。

システムの総合的な マネジメントに

CA ARCserve r15 シリーズ



● 日本CA

「CA ARCserve D2D r15シリーズ」は、ディスクベースのバックアップソフト。システム全体、またはディスクやボリュームをすばやく簡単に保護できます。「CA ARCserve Replication / High Availability r15」は、お手軽な価格で、リアルタイムでのレプリケーションを可能にします。1分1秒でもシステムを止められないというお客様に最適です。「後付けで導入できるとは思わなかった」「シナリオ設定後すぐに運用開始できた」とのお客様からご好評をいただいています。

性の高さは、情報漏えいや個人情報保護の対策とともに、協力企業から求められることが多い項目だ。

バックアップソリューション導入の際、どのようなことに気をつければよいか、株式会社シマンテックは、「『導入コスト』もさることながら『運用のしやすさ』を重視するエンドユーザー様が多いようです。特に中小企業の場合バックアップなどに専任の担当者を設けることは難しく、いかにシンプルであるかは重要です」と語る。同社が提供する、イメージバックアップツールである「Backup Exec System Recovery」は、シンプルな画面で操作性が非常に高いバックアップ/システム復旧ソリューションだ。VSSと連携し、DBやアプリケーションも特別な設定なしでオンライン保護(停止させずにバックアップ)できる。

各社、バックアップソリューションを提供するメーカーは、「シンプルな運

用」と、「運用イメージの視覚化」で差別化を図ろうとしている。日本CAでは、「CA ARCserve D2D r15」とCA ARCserve Replication / High Availability r15」を新たにリリースし、ITに詳しくない兼任管理者でも手軽に運用できるよう、各種設定を視覚化したこの最新版に力をいれている。

日本CAは、「ビジネスデータとローエンドなファイルサーバの増加によって、データ保護にかかるコストは毎年増加しています。また仮想環境やクラウドなど、新しい技術の台頭によって、効率的なバックアップ・リカバリは市場全体の課題となっています。費用対効果に優れたディスクベースのバックアップツールを利用することで、コストを削減しながら、簡単に素早くこれらの課題を解決できます」と語る。そういった課題への一つの解決策が同社の「CA ARCserve r15シリーズ」だ。「本バージョンから新

たに投入した『CA ARCserve D2D r15』は、Windows対応のディスクベースのイメージバックアップ製品です。異なるサーバへのベアメタル復旧など多くの機能が標準機能として搭載されているため、データ保護の重要性は理解しているが、十分なバックアップ運用費用をかけることができないお客様に特におすすめします」と話した。

クライアントPCの バックアップのニーズ増大

企業にとって頭の痛い問題なのが、クライアントPCに保存された各従業員の業務データだ。データをサーバに必ず保存するよう呼びかけても、全員がきちんと守るのはなかなか難しい。株式会社アール・アイは、「クライアントPCのバックアップについては近年急速にニーズが高まっており、まだまだこれからといえる市場です。特に企業向けの集中管理型バックアップソフトについては、製品が市場に少ないにも関わらずお客様の関心が高いという状況です。弊社ではこういった状況の中、『導入や運用が容易であるか』『管理者の負荷を軽減できるか』『ネットワークに対して低負荷か』などがPCバックアップ製品で重要なキーワードだと考えて開発を進めております」とバックアップ市場の新たな方向性について説明した。同社の「Secure Back 3 Lite Edition」は、クライアントPCでも、ファイルサーバでも、手間なくバックアップが行える製品だ。導入を検討するエンドユーザー様の中には、シンクライアントシステムの導入を断念したものの、クライアント

PCに保存するデータの安全なバックアップ手段として本製品を検討する例もあるという。

仮想化システム上の データもバックアップ

ここ数年で導入が伸びている仮想化環境に対応したバックアップ製品も増えている。サイオステクノロジー株式会社は、「サーバの仮想化が増えてきており、仮想環境でのデータバックアップが増えてきています。市場的には、2009年はストレージ周りの投資が停止していたという調査データがありますが、今後は徐々に回復していくとみられています」と現状を説明する。同社の「DataKeeper for Windows Cluster Edition」は、Hyper-Vの仮想化環境に適したレプリケーションソリューションだ。ご導入いただいたエンドユーザー様からは、「Windows Server 2008 Failover ClusterでHAクラスター機能を実現し、それと強固に連携してデータレプリケーションを提供するソフトウェアはDataKeeperだけです。マイクロソフトの管理コンソール(MMC)から操作できるので使いやすく、コストも抑えることができました。今後はサーバの仮想化を検討しているの、仮想化の可用性を向上するため、DataKeeperを活用していきたい」との声もあがっているという。

企業のデータ増加に伴い重要性を増すUPSやバックアップソフト。エンドユーザー様のバックアップしたいデータやシステム環境に応じた製品をおすすめいただきたい。BP

ユーザに意識させない バックアップ

Secure Back 3 Lite Edition



● 株式会社
アール・アイ

「Secure Back 3 Lite Edition」は運用が簡単で、ユーザにバックアップを意識させずにクライアントPCに保存されたデータをバックアップできます。徹底の難しい、「重要データはサーバに保存する」というデータ保存ポリシーの完全運用が可能です。PC・ファイルサーバのバックアップシステムとして新規に提案するだけでなく、XPから7へのPCリブレースやファイルサーバのリブレースと合わせての複合提案で商談の成約率も向上します。拠点間バックアップも好評です。

共有ストレージ不要で コスト削減

DataKeeper for Windows Cluster Edition

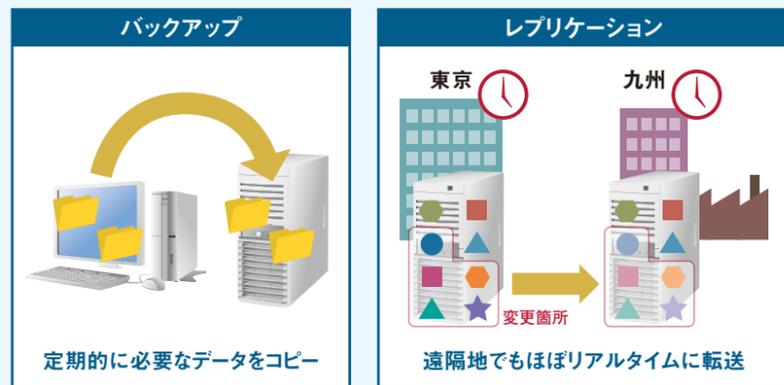


● サイオステクノロジー
株式会社

「DataKeeper for Windows Cluster Edition」はWindows Server 2008 Failover Clusterと連携し、共有ストレージ不要、データの二重化、WANを経由しての遠隔地へのデータ保管が可能です。マイクロソフトの管理コンソールからの操作ができ、管理者の負担を軽減します。今後、増加が見込まれるサーバ仮想化で、仮想環境でのデータバックアップが増えてきています。マイクロソフトと強調して、Hyper-V上でのレプリケーションの機能強化を図っていきます。

バックアップとレプリケーションの違い

データファイルをコピー元からバックアップ先へとコピーするのがバックアップ。レプリケーションは、レプリケーション元からレプリケーション先へ、変更があったブロックだけをほぼリアルタイムで転送している。





「24時間365日の保守」をメニューに加えて提案力を強化

『プレミアムデスクサービス』でお客様のサーバを一元管理

大塚商会は、グループ会社のアルファネットとの協業により、オフィスのサーバを24時間365日監視し、障害時の復旧支援を行う『プレミアムデスクサービス』を2008年4月から提供してきたが、このほど、急増する市場のニーズに応えるために、BP事業部のパートナー様向けのサービスとして新たに提供を開始した。これにより、「24時間365日の保守」を自社のサービスメニューに加えて、提案力を大幅に強化することが可能になる。

お客様との信頼関係を深め 新規顧客の開拓にもつながる

『プレミアムデスクサービス』は、土・日も営業している店舗や夜間も操業している工場など、休みことなく動き続けるサーバを24時間365日監視し、障害を検知したら速やかに復旧支援を行うサービスで、その需要は年々拡大している。

パートナー様向けの『プレミアムデスクサービス』では、パートナー様に代わって、コールセンターの担当チームが技術的な操作や障害の原因の切り分けに関する問い合わせに対応し、お客様が予め別途保守契約を結ばれているサーバメーカーへの修理手配を代行する。さらにリモートオプションでは、お客様のサーバに監視ツールを組み込んで24時間365日監視し、サーバの障害などで訪問対応が必要と判断した場合には、アルファネット側の技術者が訪問し、その障害の切り分け作業と、設定仕様書に基づいた復旧支援を行う。また、お客様の問い合わせ履歴は、所定のフォームで半期ごとにメールで提供するので、お客様のサーバの状態を的確に把握することができる。

プレミアムデスクサービス 5つのメリット

プレミアムデスクサービスは、面倒なシステムの保守を安心して任せられる保守サービスです。



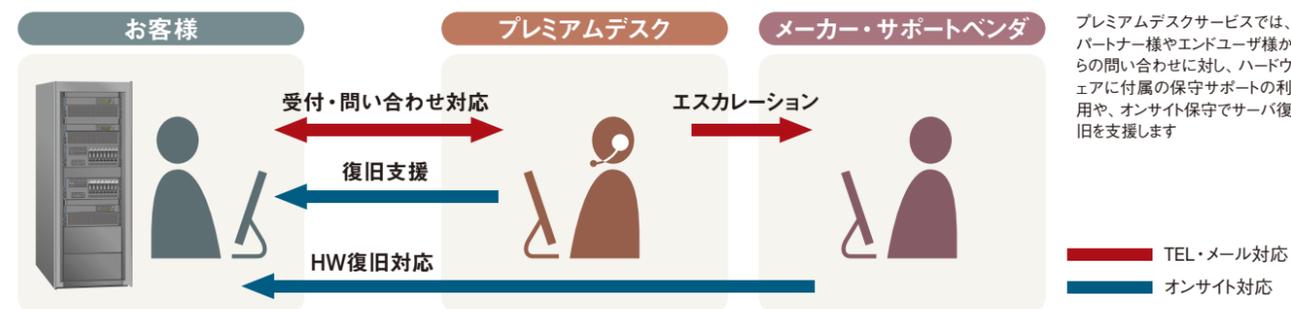
サービス内容は基本的に直販向けと同じだが、大塚商会は完全に黒子に徹し、名前は一切出さないため、パートナー様は自社の保守サービスのメニューのひとつとして、上記のようなきめ細かなサービスをお客様に提供できるようになる。例えば、今までお客様が24時間365日の保守サービスを希望していても、その体制を整えることが困難なパートナー様はご要望にお応えするのが難しい。しかし、『プレミアムデスク

サービス』を利用すれば、そうしたビジネス機会の損失を防ぎ、お客様とより深い信頼関係が築けるようになり、新規顧客の開拓にもつながる。

5つの大きなメリットで パートナー様のビジネスを支援

『プレミアムデスクサービス』の導入メリットは大きく5つある。ひとつは、24時間365日の保守対応を実現していることだ。例えば、お客様は、夜間などにシ

●プレミアムデスク対応フロー



プレミアムデスクサービスでは、パートナー様やエンドユーザーからの問い合わせに対し、ハードウェアに付属の保守サポートの利用や、オンサイト保守でサーバ復旧を支援します

ステム障害が発生したときに、すぐに対応してくれる保守サービスを求めている。しかし、そのためには、常時、自社内に複数のエンジニアを待機させておく必要があるため、その分人件費がかかる。また、勤務体系や給与体系の変更なども必要になるし、夜間勤務に応じてくれる優秀な人材を確保することも難しい。だが、『プレミアムデスクサービス』なら、そうした問題は一挙に解消される。

二つ目は、サポート窓口を一本化できること。例えば、ハードウェアやOSごとに問い合わせ窓口がたくさんあると、お客様はどこに問い合わせをしたらよいかわからなくなり、復旧までに時間がかかってしまう。しかし、サポート窓口の一本化を実現することにより、そうしたお客様の負担を軽減できる利点がある。

三つ目は、障害の原因を切り分けして、その復旧支援を各メーカーへエスカレーションする体制を整えていることだ。システム障害が生じた際には、その原因がハードウェアによるものか、あるいはOSなどによるものかを切り分けたいうえで、該当するメーカーに問い合わせ内容を引き継がなければならないが、『プレミアムデスクサービス』は、そうした手間のかかる作業を代行するので、パートナー様の負担が大幅に軽減される。

四つ目は、オンサイトの障害復旧支援の実施である。例えば、メーカー側でハードウェアの保守を行った後、サーバのネットワーク設定をやり直さないとサーバが従来どおりに正常稼働しない場合がある。こういった場合にお客様先に直接訪問して設定作業を行う。そのため、お客様は安心してサーバ運用が行えるようになる。

五つ目は、リモート復旧支援への対応である。オプションの『プレミアムデスク:通報・リモートオプション』を利用すれば、サーバの障害を検知した際に、そのサーバにリモートでアクセスして

障害切り分けを行う。このサービスを利用すれば、誰もいなくなった夜間に発生したサーバ障害でもサポートメンバーがリモートアクセスして、お客様が出勤する前に迅速に対処することが可能になる。

ほかにも、『Hyper-V』や『VMware』を使った仮想化サーバの復旧支援を行う『Hyper-V保守サービス365』や『プレミアムデスクサービス-VMware』など、豊富なオプションメニューを用意している。お客様へのサービス強化対策として、ぜひ有効活用していただきたい。

プレミアムデスク基本サービス

専用受付サービス

コールセンターにて、障害に関するお客様からの受付対応を行います

技術問い合わせサービス

コールセンターにてサポート対象サーバの技術問い合わせ対応を行います

サーバハードウェア修理手配サービス

貴社のサーバがメーカー保守契約の対象であった場合、代行してメーカーに修理手配を行います

お問い合わせ履歴提供サービス

サーバの障害等で、訪問対応を必要と判断した場合、技術者が訪問し、障害を切り分け、復旧支援対応を行います

①ネットワーク再設置支援 ②設定仕様書までの復旧支援

専用受付サービス

所定フォームで半期ごとに、貴社のシステム担当者にメールでご提供します

●Hyper-VやVMwareなど、仮想化環境への対応サービスも行います(オプション)



パートナー様に代わり、エンドユーザ様の保守に対応 事例でわかる 『プレミアムデスクサービス』の売り方

パートナー様は、24時間365日の保守などを実現する『プレミアムデスクサービス』を自社の提案内容に盛り込むことにより、お客様のサーバ運用に関する課題解決に貢献でき、新たなビジネスチャンスが生まれる。そこで、実際に『プレミアムデスクサービス』を導入して目に見える効果をもたらしているCase Studyをいくつか紹介したい。今後、『プレミアムデスクサービス』を導入提案する際に参考にさせていただきたい。

Case Study ①

プレミアムデスクサービス
高品質なサポート体制

Case Study ②

プレミアムデスクサービス
リモートオプションのメリット

Case Study ③

プレミアムデスクサービス
Linuxを含む混在環境もOK

実際に『プレミアムデスクサービス』を提案する際には、まずお客様が抱えている問題点を洗い出し、それを確実に解消できることをアピールすることが肝要である。例えば、夜間や休日もサーバ

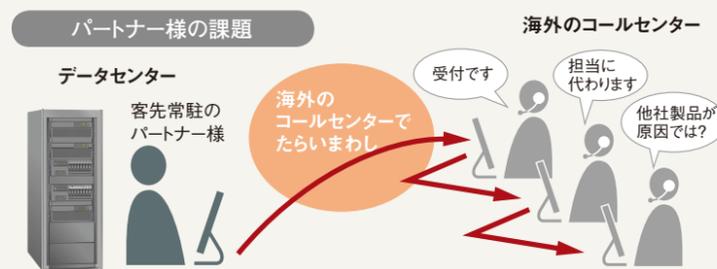
間365日の保守対応を実現していることを訴え、ハードウェアやOSなどの障害の切り分け作業に頭を悩ませている企業に対しては、サポート窓口を一本化できることを強調する。また、『プレミアムデスクサービス』には、リモート復旧支

援などの豊富なオプションメニューが用意されているので、それらを上手に組み合わせながら、企業のサーバ環境にジャストフィットする提案を行うことが重要だ。そうすることにより、成約率は確実にアップするだろう。BP

Case Study ①

高品質のサポートサービスでお客様の課題を解消

金融業A社では、同社のデータセンターにパートナー様のSEが常駐し、サーバに障害が発生した場合は、保守委託先であるメーカーのコールセンターへ連絡して対処していた。ところが、そのコールセンターは海外にあり、日本語対応は行われていたものの、細かいニュアンスまで伝わらず、そのうえ、1次窓口の担当者と専門のシステム担当者との引き継ぎが上手く行われていないため、同じことを何度も説明しなければならず、解決するまでにかなりの時間を要していた。そこで、上記のような問題を解消するために、『プレミアムデスクサービス』を導入したところ、質の高いサポート対応により、以前のように何度も同じ説明をする必要がなくなり、障害発生から復旧までの時間が大幅に短縮し、休日や夜間も対応しているため、安心して保守を任せられるようになった。また、半期ごとにサーバの対応履歴が提供されるので、お客様からもサーバの稼働状況を把握しやすくなったと高評価を得ている。

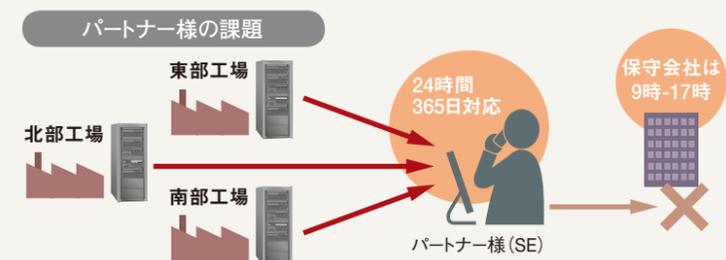


PREMIUM DESK SERVICE	
導入サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●『プレミアムデスクサービス』(Windows版) ×61(サーバ61台) ●『Blade管理モジュール復旧支援サービス-365』 × 6 ●『オプションスイッチ復旧支援サービス-365』 × 6
導入効果	<ul style="list-style-type: none"> ・障害発生から復旧までの時間を大幅に短縮 ・夜間・休日対応で安心して保守を任せられる ・サーバの稼働状況を把握しやすくなった

Case Study ②

リモートオプションの活用で復旧時間を短縮

製造業B社は、県内3カ所に工場があり、深夜や休日にもサーバを利用していた。ところが、パートナー様の担当SEがひとりで問い合わせ対応を行っていたので、障害が発生すると、深夜や休日でも携帯に連絡が入り、常に対応に追われている状況だった。しかも、パートナー様が委託していた保守会社は、平日9-17時の対応しか行っていないため、時間外に障害が発生した場合には、八方塞がりとなることがあった。また保守委託会社は、緊急時に連絡をしても、すぐに現場へ駆けつけてはくれないので、パートナー様側で障害切り分け作業を行わなければならない、障害対応に多くの工数を割いていた。『プレミアムデスクサービス』と『通報・リモートオプション』を導入した結果、休日・夜間を問わず、24時間365日、リモートでサーバの障害切り分けまで対応できる体制が低コストで整い、障害発生から復旧までの時間短縮と担当SEの負荷を大幅に削減することに成功している。

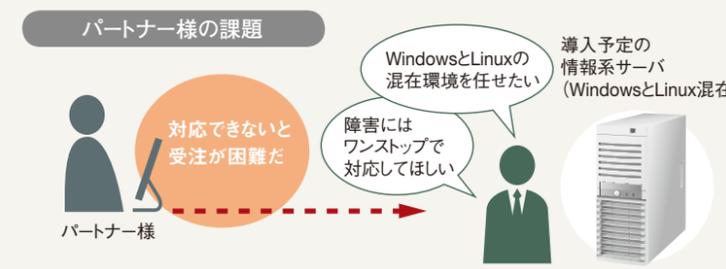


PREMIUM DESK SERVICE	
導入サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●『プレミアムデスクサービス』(Windows版) ×9(サーバ9台) ●『通報・リモートオプション』 ×9
導入効果	<ul style="list-style-type: none"> ・24時間365日対応で担当SEの負荷を大幅に削減 ・リモートによる障害切り分けで復旧時間を短縮 ・予想以上に安価に質の高いサービスを導入できた

Case Study ③

WindowsとLinuxの混在環境にスムーズに対応

製造業C社は、WindowsとLinuxの混在環境で情報系のサーバを運用することになり、パートナー様にWindowsとLinuxの両方をサポートできるSEを求めていた。また、過去にお客様のサーバに障害が発生した際に、ハードウェアやOS、アプリケーションなど、障害原因によって問い合わせ先が異なるため、「当社の製品が原因ではなく、他社製品が原因ではないか?」と言われて、たらいまわしにされるケースがよくあり、障害復旧までに多くの手間と時間がかかっていた。そこで、パートナー様は、お客様の課題を解決するために、『プレミアムデスクサービス』(Windows版/Linux版)を有効活用。その結果、お客様の要望どおりにWindowsとLinuxの混在環境をサポートできる体制が整い、問い合わせ窓口も一本化されたことで、障害時のスムーズな対応を実現した。それにより、お客様の信頼を勝ち得ることに成功し、仮想化サーバの導入提案など継続的なビジネス展開が行いやすくなった。



PREMIUM DESK SERVICE	
導入サービス	<ul style="list-style-type: none"> ●『プレミアムデスクサービス』(Windows版) ×4(サーバ4台) ●『プレミアムデスクサービス』(Linux版) ×3(サーバ3台) ●『Blade管理モジュール復旧支援サービス-365』 ×1 ●『オプションスイッチ復旧支援サービス-365』 ×2
導入効果	<ul style="list-style-type: none"> ・障害発生から復旧までの時間を大幅に短縮 ・夜間・休日対応で安心して保守を任せられる ・サーバの稼働状況を把握しやすくなった

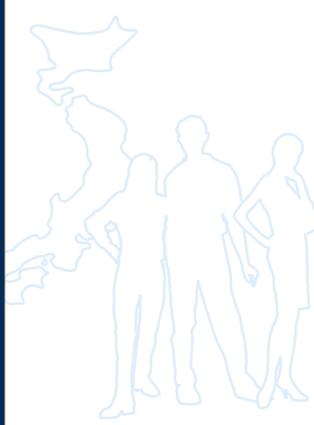
経営者とIT

文：ITコンサルタント 中村文雄

いま求められるITセンスとは

第4回

日本型経営でのIT活性化



「なかなか日本ではITが根付かない」という話が多い。携帯電話やデジタルカメラ、Eメールなどのように、一般論としてのITのコモディティ化は、若年層を中心に、かなり浸透しているように感じられるが、企業の風土としての視点ではどうだろうか。

日本型経営とは何か？

日本型経営の代表的なものは、終身雇用、年功序列、大企業偏重、中央集中、下請け構造などである。最近は大企業倒産や市場のグローバル化によって、若干の変化が起きているものの、基本的には変わっていない。そのような変化を牽引してきたのは、外資系企業であったが、リーマンショック以降は衰退し、再び大企業偏重の社会や経営に逆戻りしている。また、テレビに出てくる大手企業の社長は高齢で、威張って見える人が多い。残念なのは何か問題が発生しての「お詫び会見」がテレビ出演のほとんどであることだ。若者がこのような報道を目にして、本当に夢を追いかけなくなるだろうか。

結局、よい大学を出て、何十年もトラブルなく会社勤めをし、サバイバル競争を勝ち抜いて威張れたとしても、「そのような人生って本当に幸せなのだろうか」と若者が思うのは自然で、特に何もやりたい仕事を見つけれない若者が多い。そのため、社会的環境としてのIT(モバイルなど)に慣れ親しんでいる若者世代は、経済社会でのIT実践がまったくできずにいる。これが、IT活用における日本の経済発展の大きな障害となってきている。

従来のITの専門家と言われる人たちが作っているシステムよりも、社会的環境でITに触れている

若者のアイデアを重視した新しいITシステムを検討すべき時であろう。例えば、iPhoneなどスマートフォンを活用した社内業務システムなどは、システム費用削減に効果があるだろう。最近ではAPIが公開されている機器も多く、社員自身がアプリケーションを開発することが比較的容易に行える。

もう一つ、日本型経営へ問題提起したいことは、「多様化」への対応である。日本の教育は、未だに画一化を推進している。不得意科目の克服に努力させ、得意種目を伸ばすことをしない。このため、人々は多様化が実際に進み始めている若者社会に対応できず、多くの脱落者を生んで、皆同じ方向を目指す画一化教育に埋没してしまった。よく考えてみると、日本の経済社会の縮図とも言える。我々は新事業のための事業計画を作成すると、経営者から必ず言われるのは、「どの程度の市場規模があるのか」「競合他社の動向はどうか」などのような質問だ。皆と同じ市場を同じような戦略で攻めても、成功する確率は極めて低くなる。特に中堅・中小企業においては、下請け構造から抜け出し、大企業と対決できる数少ないチャンスを見逃していることが多い。したがって、中堅・中小企業の安定志向が主流の日本では、新しいビジネスが生まれることは非常に稀な現象になってきている。

この日本の窮状を打破するのは、多様化した若者文化であることが考えられる。ぜひ中堅・中小企業の経営者は、社会に失望するあまり発言がなされていない若者の声に耳を傾けてほしい。そうすることが新しい日本の活力となっていく可能性が非常に高いからだ。BP



IT
Trend
Watch

文:元麻布春男

3D映像の普及シナリオを
考察する

これまで子供だましとして片付けられることの多かった、立体視できる3D映像技術が話題になっている。ハリウッド映画「アバター」の大ヒットが、3D映像技術に対する人々の期待値を引き上げたことが大きな理由だろう。まだモデル数は少ないが、薄型TVに続いて、3D映像技術に対応したPCも登場してきた。

立体視の基本は、立体感を感じられるような視差を脳内に作り出すことにある。左目と右目それぞれに、適切な視差を生み出すような別の画(同じ物体を違った角度から撮影した画)を見せることで、人は画像に立体感を感じる。立体視で半ば不可欠となっている3Dメガネは、方式の差こそあれ、左右の目に異なる画を見せるために存在する。携帯電話やポータブルゲーム機用の小型液晶パネルの中には、メガネを必要とせず、立体視可能なものが登場してきているが、一定以上の距離をとって試聴するTVやPC用ディスプレイでは、メガネなしの立体視はまだ実用化されていない。現在の3D映像技術にとって、良くも悪くもメガネがカギを握るのだ。

PCディスプレイやTVで使われている3D映像技術は、大きく分けると偏光フィルムを使った方式と、液晶シャッターつきメガネを用いるフレームシーケンシャル方式の2通りがある。前者は、左目用の画と右目用の画を、画面の走査線の1本毎に異なる偏光でディスプレイに描写し、それぞれに対応した偏光フィルムを左右に貼り付けたメガネで試聴する。これにより左目と右目に、それぞれ別の画を送り届けることが可能になる。

この方式の利点は、追加するハードウェアが偏光フィルム程度で済むため、比較的安価なこと、メガネが軽量でバッテリー等を必要としない点にある。その一方で、左目用の画と右目用の画が完全に分離されないこと(クロストーク)による3D効果の低下や、ディスプレイに対する

適切な視聴角度が限定される、という問題が指摘されている。また、走査線1本毎に左右用の画を送るため、垂直解像度を半分犠牲にせねばならない。

一方、フレームシーケンシャル方式は、左目用と右目用の画を、1フレーム毎に送り出し、液晶シャッターのついたメガネで、左目用の画を送っている時はメガネの右目側のシャッターを閉じ、右目用の画を送っている時はメガネの左側のシャッターを閉じることで、左右の目に独立した画を届ける。この方式は、比較的視聴角度が自由で、クロストークを抑えられるため高い3D効果が得られやすいというメリットがある。反面、液晶シャッターの開閉やその画面との同期が必要になるため、メガネに電源が必要で重く高価になりやすい。解像度が確保される一方で、フレームレートの半分以上を犠牲にしなければならぬから、それを補完するため、通常より高いフレームレート(PC用では120Hzが主流だが、TVでは240Hzの高リフレッシュレートも使われる)を確保する必要があり、これもコストを押し上げる。

何より厄介なのは、3Dメガネを着用している間、ユーザは3D画像を見る以外のことがしにくい、という点だ。食事をしながらTVを見る、家事の片手間にTVを見るといった用途に3Dは不向きである。PCディスプレイにおいても、3Dメガネをかけた瞬間から、PCはフルスクリーンで3D画像を表示するための専用機になってしまう。3Dメガネ間に互換性がないことも含め、そのハードルは高い。

果たして、これだけの犠牲を払っても、3D画像を立体視することにメリットを見いだせるかどうか。すべてはコンテンツ次第であり、アバターやアリスに続く3D映画のヒット作が登場するか、PC向けに立体視を前提にしたキラーアプリ(最初はゲームか)が誕生するかにかかっている。コンテンツの動向を注視したいところだ。BP

text × 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。