

# 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

2011

vol.

55



【巻頭特集】

中小企業のメリットと提案法を探る

# デスクトップ 仮想化

●巻頭インタビュー

株式会社セブレイン  
代表取締役社長

## 高城 幸司氏

「成長」を意識しながら  
取り組めば  
仕事が集まり、  
営業成績は上がる

●CAD情報

混在書類に強いコダックの  
ドキュメントスキャナーで  
大量の紙図面や設計資料を  
一気に電子化

●Navi Value

実践ソリューションフェア  
2011開催

回収・修理・納品をワンストップ化  
「パートナーサービス  
センター」のすべて

●SaaSビジネス最前線

BP PLATINUM Type-S  
パートナー様のためのSaaS販売プラットフォーム

●広告企画

ストレージ特集  
低価格NASや次世代カートリッジが  
ストレージビジネスに旋風を巻き起こす

プロジェクト特集

客先でのプレゼンなどで即効果を発揮する  
今が旬の法人向けプロジェクト

Presented by  
**Otsuka Corporation**

## 東北地方太平洋沖地震について

この度の地震で被害を受けられた皆様に  
心よりお見舞い申し上げます

地震の影響で倉庫および交通手段に多大な影響が出ており、通常の配送業務・出荷ができない状態となっております。詳しい状況は追ってご案内させていただきますが、何卒ご容赦いただけますよう宜しくお願いいたします。  
『BP PLATINUM』から発注されたお客様には系統的に「出荷確定」のメールをお送りしておりますが、実際に商品をお届けできるかどうかは確定できておりません。何卒状況をご配慮いただき、ご理解とご協力をお願いいたします。

## CONTENTS

### 巻頭インタビュー

- 7 株式会社セブレイン  
代表取締役社長  
**高城 幸司氏**  
「成長」を意識しながら取り組めば  
仕事が集まり、営業成績は上がる

### ITソリューション

- 15 巻頭特集  
中小企業のメリットと提案法を探る  
**デスクトップ  
仮想化**
- 26 第二特集  
現場・システム管理者の手間を軽減  
**自動化が進むIT資産管理**
- 52 SaaSビジネス最前線 BP PLATINUM Type-S  
パートナー様のための  
**SaaS販売プラットフォーム**
- 58 CAD情報  
混在書類に強いコダックのドキュメントスキャナーで  
**大量の紙図面や設計資料を一気に電子化**

### 製品情報

- 12 New Products
- 55 ソフトウェアカタログ

### BP Navi Value

- 36 Topics  
**実践ソリューションフェア2011開催**
- 38 大塚商会グループカンパニー  
株式会社ネットワークド  
**仮想化技術への豊富なノウハウで  
次世代ソリューションへ貢献**
- 40 Premium Desk Service  
24時間365日の保守対応を実現する  
**「プレミアムデスクサービス」**
- 44 保守 PC買取・データ復旧サービス  
回収・修理・納品をワンストップ対応にした  
**「パートナーサービスセンター」のすべて**

### コラム

- 70 IT Trend Watch
- 72 最新ITキーワード

### 広告企画

- 61 ストレージ特集  
中堅・中小企業のニーズに合致  
**低価格NASや次世代カートリッジが  
ストレージビジネスに旋風を巻き起こす**
- 74 プロジェクタ特集  
携帯性に優れたスリムタイプが人気  
客先でのプレゼンなどで即効果を発揮する  
**今が旬の法人向けプロジェクタ**

- 81 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10回

# 高城 幸司氏

株式会社セレブレイン 代表取締役社長

「成長」を意識しながら  
取り組めば  
仕事が集まり、  
営業成績は上がる



リクルートのトップ営業マンとして長年活躍し、現在はベンチャー企業の人事戦略コンサルティング企業の代表取締役を務める高城幸司氏。情報通信やインターネット関連サービスの営業経験も豊富な高城氏は、「技術の進歩とともに、新たなニーズとサービスが次々に登場するのがITビジネスの面白さ」だと語る。営業成績やビジネススキルを上げるための本も多数執筆している高城氏に、営業マンとして成功するための心構えや、お客さまとの接し方などについてのアドバイスをいただいた。

## 担当者が「いない」と言っても会社がいないわけではない

BP: 高城さんはリクルートで長年トップ営業マンとして活躍され、その成功体験をもとに「考える営業」を提唱しておられます。具体的にはどういうことでしょうか？

高城幸司氏(以下、高城氏): いまの営業マンが置かれている状況は、2つの点でひと昔前と大きく変わっていると思います。1つはインターネットが普及して、お客さまが自分で情報を入手できるようになったこと。カタログに書いてあることをいちいち説明に行く時代ではなく、それ以外の部分に営業の価値が求められています。

2つ目は、営業マンに対する会社の管理が徹底してきたこと。昔は、結果さえ出していれば、個々の営業マンに自由な行動が許されたのですが、いまは「なぜその行動を取るのか」とか「なぜその会社を訪問するのか」といった目的が明確でないと、お客さまを訪問することすら難しくなってきました。

お客さまとの関係についても同じ。昔と違って、「ちょっと顔を出したいんですけど、いいですか」と言っても、お客さまは会ってくれません。訪問する目的をはっきりとさせて、それをお客さまに明確に伝えることが大切です。

自分をきっちりマネジメントしないと営業成績が上がらない時代なので、漫

然と動くのではなく、1つ1つの行動に意味を持たせて動く必要があるわけです。これが「考える営業」です。

BP: なかなか会ってもらえないお客さまに、「会ってみたい」と思わせるようにするにはどうすればいいのでしょうか。

高城氏: 会う必然性を感じてもらうことが大切です。いまのお客さまは「面白い人間だから会ってみたい」というよりも、「この人間に会っておかないとマズイ」という理由からアポイントを受け入れてくれることが多いものです。

例えば、お客さまがある製品を使っていて、それよりも費用対効果の高い製品を扱っているサプライヤーを検討せずに意思決定したとすれば、上司に怒られます。より安い価格を提示する営業マンがいたら、会わないという理由はないですよ。お客さまに「この営業マンの情報を聞いておかないと、あとで自分がまずくなる」と思うようなものを、どのように提示するかがポイントです。

BP: 相手に「会ってみたい」と思わせるようなネタを事前にしっかり調査しておくことが必要なのではないでしょうか。

高城氏: そこで大事なことが2つあります。1つは、その会社の誰をターゲットに据えるのかということ。

現場の担当者は、もし発注すれば自分の仕事が増えるだけなので「会いたくない」と言うかもしれません。

でも部長であれば、実務は関係ないので、「会社のためだったら」と訪問を

受け入れてくれることもあるでしょう。

また、部長が「せっかくだから新しいものを導入したい」と思っても、経営者は「新しくなくていいから、安いものを導入したい」と言うかもしれません。同じ会社の中でも人や立場によって考えは違うわけです。誰かに「いない」と言われても、その会社がいないという意味ではありません。

とはいえ、最初から経営者にはなかなか会ってもらえないので、自分が直接会えるキーマンがどのように考えているのかを知ること。そのうえで、会社がどのような課題を抱えているのかを詳しく聞き出すことが大切です。

## いきなりスペックを語らず伝わりやすいイメージで

BP: 「考える営業」を実践するうえでのポイントについて教えてください。

高城氏: 例えば、電話によるアプローチの段階で、すべてを説明してしまって、お客さまに理解していただけるのなら、会いに行く必要はありません。この段階で大切なのは、お客さまに「会って話を聞きたい」と興味を持っていただけるように製品やサービスを魅力的にプロモーションすることです。細かいスペックではなく、まずは「こんなにコストダウンが実現します」「こんなに業務が楽になります」といったイメージを伝えることが大切です。スペックの話から入ると、むしろ営業のチャンスを逃すことが多いのです。

BP: まずは興味を持ってもらうことが大切だということですね。

高城氏: お互いが信頼関係を築き上げていくまでのプロセスにおいては、細かいことを話すのではなく、「いい会社みたいだな」とか「面白い人だな」「面白い提案を持ってきてくれそうだな」と相

手の期待値を高めていくようなアプローチを心掛けます。

その中で、お客さまの課題を探り出し、何度も訪問して、ひと通りのお話をうかがったら、話題を絞っていきます。「広げる」段階から「絞る」段階へと上手に切り替えることが大切です。

BP:高城さんは著書の中で、「営業力とは『製品力』『会社のブランド力』と『自分力』の組み合わせである」と書いておられますが、製品力やブランド力が弱い中で営業を成功させるにはどのようにすればよいのでしょうか？

高城氏:現実問題として、他社ではまったく取り扱っていないとか、当社でしか買えない製品というのは案外少ないものです。そのとき、業界1位の会社と下位の会社とでは、相手の対応が違ってきますよね。

ある程度知名度のある会社で、製品力も高ければ、会社や製品の実績を前面に出していく正攻法でいいと思います。逆に、まったく知名度がない場合は、「今回は会社ではなく、わたし自身が考えてきたプランです」といったように「自分力」を前面に出していく方法もあるでしょう。

提携先のブランド力を借りるのも方法です。わたしの経験談で言えば、1987年にリクルートに入社して18年勤務しましたが、若いころはリクルートのブランド力が弱く、「リクルート事件」などもあって営業に苦勞したものでした。そこで、知名度の高い大手商社と組んで、その推薦をもらいながら営業成績を上げたこともあります。

BP:営業力を高めるために必要なことは何でしょうか？

高城氏:個人としての営業力を高めるためには、積極性が非常に大事です。

アプローチする前から「この仕事は



うまくいきそうにない」とか「以前、あの人が営業に行ってダメだったから、多分だめだろう」とか「去年もコンペで負けたし」と後ろ向きになる人も多いですよ。無口とか口下手といった本来のパーソナリティーは横に置いて、お客さまに対して積極的に行動する自分を演じることが大事です。

2つ目は、聞く力を磨くこと。ただ耳を傾けるだけでなく、お客さまからいかに話していただけるようにするか。一方的に話すのではなく、聞くために質問する力が求められます。

3つ目は、そうした営業のプロセスに楽しみながら取り組むこと。営業の仕事を通じて「自分は成長している」という意識を持ち続けることです。

「毎日同じことの繰り返しで、全然成長できない」とか、そもそも営業の仕事はあくまで長いビジネスマン人生の一部であって、「将来、別の部署や、もっと上のポジションで活躍するための通過点にすぎない」といった考え方の人も多いようです。でも嫌々やっていると、仕事って来ないですよ。

営業という現場のキャリアを充実させようと意識しながら仕事をすると、「この人に頼んでみようか」ということで、仕事が自分に集まるようになるし、お客さまとの信頼も構築できます。その結果、営業成果が上がって仕事が楽しくなる。すべてがうまく循環していくわけです。

**BP:「考える営業」を実践するには、時間の使い方も大切なのではないですか？**

**高城氏:**「考える」と言っても、訪問する会社を調べるのに1日3時間以上もかけていたら、仕事が回らなくなりますよね。1日20件のお客さまを回る営業マンなら、60時間もかかることになるのですから、不可能です。それぞれに与えられた時間の中で、いかに集中して考え

るかが大切なのです。

「考えなさい」というと、「時間がない」という人がいます。でも、30秒の時間さえない人っていないじゃないですか。朝30分早く出社するとか、昼食を食べながらでもいいですし、やり方はいくらでもあると思います。細切れの時間をうまく使うことです。

## いままで会ったお客さまと新サービスとの接点を探る

**BP:**高城さんはビジネス・コミュニケーションに関する本も多数書いておられます。「ゆとり世代」の社会進出が話題となっていますが、これから社会に出てくる若者たちを活用するためのヒントをいくつか教えてください。

**高城氏:**彼らに求める努力が、会社のためではなく、1人ひとりの個人のためにあるのだということを伝えてみてはどうでしょうか。たとえばかつては、「うち(会社)の今年の目標は売上10%アップと決まっているから、お前頑張れよ」とか「いま、うちの部の業績は社内で3位だから、頼むよ」といった会社や組織のための叱咤激励が通用したのですが、会社よりも自分自身の成長や働きがいに関心のあるいまの若者たちには理解できません。

「お前の範囲でこんなふうに努力してくれると、チームとしてこうなる」と伝え、その中でいかに自分の役目が大事であるかということを理解してもらうのが効果的です。全体の目標を達成するために、個人目標を達成させることの大切さ、それが本人の成長にどれだけプラスになるのかを明確に伝えてみましょう。

**BP:**最後にIT機器やソリューションの営業現場で活躍する本誌読者の皆様に応援メッセージをお願いします。

**高城氏:**クラウドが新しい潮流として注

目を集めているように、ITの進歩に終わりはないと思うんですね。つねに新しいサービスやソリューションが登場して、ビジネスのチャンスもどんどん変化していく。それがいちばん面白いところかなと思っています。

お客さまに今日は何も提供できなくても、来年は何かできるかもしれないわけですよ。だから、一度会ったお客さまとの縁は大切にすべきです。「昨日おじゃましたときには無理だと申し上げたんですけど、社に戻って技術担当者に聞いたら、できると言われました」ということがよくあります。

新しい技術やサービスが出てきたときに、自分がいままで会ったお客さまの顔を思い浮かべて、「これって、もしかしたらあのお客さまに役立つかもしれない」と思い浮かべること。つねに自分がいままで訪問した企業や、お客さまの顔をイメージしながら、新サービスやソリューションとの接点を探っていくことが大事だと思います。**BP**



高城 幸司氏  
Kouji Takagi

© Profile

1964年東京都出身。同志社大学卒業後、1987年リクルートに入社し、通信・ネット関連の営業で6年間トップセールスの実績を持つ。1996年、起業独立情報誌「アントレ」を創刊。2004年、人事コンサルティング企業 株式会社セブレイン 代表取締役社長に就任。「できる人の超★仕事術」「法人営業のすべてがわかる本」など著書多数。

巻頭  
特集

# デスクトップ 仮想化

中小企業の  
メリットと  
提案法を探る

サーバの仮想化が「枯れた技術」となった今、セキュリティ対策・クライアント端末の運用管理・コスト低減の観点から、デスクトップの仮想化に注目が集まっている。デスクトップを仮想化することで、オフィスと外出先との作業継続性の実現や、スマートフォンやタブレットPCなど、シーンに適した端末からデスクトップを利用できるメリットがある。デスクトップ仮想化を実現する技術のトレンドや問題点、中小企業へ提案する際のポイントについて紹介する。



## なぜ今、デスクトップ仮想化なのか

今、デスクトップの仮想化が話題になっている。一口にデスクトップ仮想化といっても、クライアントPCの上に仮想環境を構築するタイプ(Microsoft Virtual PC、Parallels Desktop for Mac等)もあれば、サーバ上に仮想環境を構築するタイプ(XenDesktop、VMware View等)もある。が、現在注目されているのは圧倒的に後者だ。

デスクトップ環境を丸ごとサービスとして提供するVDI(Virtual Desktop Infrastructure)や、特定アプリケーションの実行環境をストリーミングするアプリケーション仮想化など、その形態は1つではないが、クライアント環境をサーバ側で一括管理できるという点は変わらない。それにより、運用・管理コストの低

減と、セキュリティやコンプライアンスの向上を狙おうというものだ。ここでは、デスクトップ仮想化について、特にサーバベースの仮想化について、その概要と注意点について紹介することにする。

ユーザ環境を実ハードウェア上で直接実行するのではなく、仮想マシンあるいは仮想化環境で実行するというアイデアは、それほど新しいものではない。古くはメインフレームコンピュータ上で実現していた技術だし、現在最も高いシェアを持つ仮想化ソフトウェアベンダであるVMwareが設立されたのも20世紀末(1998年)のことである。その仮想化、特にデスクトップの仮想化がここに来て大きな注目を集めるようになった理由には様々なことが考えられる。

最初に挙げなければならないのは、ハードウェアの進化だ。ムーアの法則により高性能化を続けるプロセッサは、

18カ月でおおむね2倍の性能を実現する。オフィスには、こうした高性能プロセッサを必要とするユーザがいる反面、定型的なアプリケーションを利用する(プロセッサ性能をあまり必要としない)ユーザも少なくない。クライアントPCという形でCPUリソースをユーザに対し均等に配分するのでは、効率的でない事例が増えてきており、仮想化によるCPUリソースのプール化が合理的だと考えられるようになりつつある。

また、演算性能を単純に高めるだけでなく、仮想化を支援するための機能についても、近年のプロセッサは高度化を続けている。IntelやAMDは、プロセッサやチップセットに仮想化ソフトウェアを支援する命令セットや機能を追加している。こうした機能を活用することで、仮想環境における性能低下は大幅に削減された。特別な高性能を必

## ■デスクトップ仮想化の方式

### VDI方式

#### 仮想PC方式

仮想化ソフトを使い、サーバ上に構築した仮想マシンをリモート



シンククライアント・リッチクライアント・スマートデバイス

#### 導入のメリット

- ユーザーズに応じて個別設定に対応可能
- 集中管理による運用管理コストを低減
- 情報セキュリティを向上

### SBC方式

#### サーバベース方式

サーバ上に仮想クライアント環境を再現し、アプリケーションとデータをサーバに集約



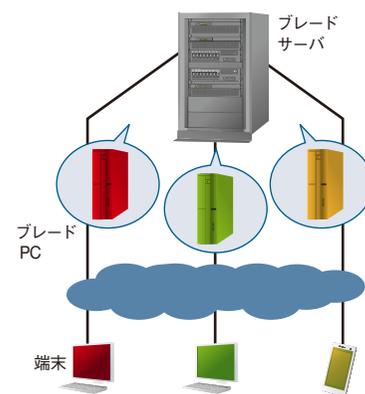
シンククライアント・リッチクライアント・スマートデバイス

#### 導入のメリット

- ソフトウェアの更新やパッチ適用が管理者側で一括実行可能
- クライアント側を高度に集約化し、運用・管理コストを削減

### ブレード方式

PCそのものをブレード化して集約化



シンククライアント・リッチクライアント・スマートデバイス

#### 導入のメリット

- 従来と同じクライアントアプリケーションを利用できる
- 1ユーザ1ブレードを利用でき、画像処理に適している

要とするアプリケーション、高度なグラフィックスを必要とするアプリケーションでなければ、仮想環境は十分な性能を提供してくれる。

プロセッサほどではないにしても、増大を続けているのがネットワーク帯域だ。オフィスのLANは10Mbpsから100Mbps、そして1Gbpsが主流となっている。外出先で利用するモバイルネットワークも、数Mbpsの3Gネットワークはもちろん、数10Mbpsの実行帯域が期待できる3.9G/4G技術(WiMAX、LTE)が普及しようとしている。こうした広帯域ネットワークの普及が、計算リソースのリモート化を後押ししているのは間違いない。

さらに、ソフトウェアも確実に進歩を遂げている。特に64bit OSの登場と普及は、仮想環境をホストする際に欠かせない大容量メモリのサポートを可能にした。大容量メモリなしには、1つのシステム上で多くのユーザを収納することはできない。

また仮想化ソフトウェアそのものも進化を続けている。プロセッサが搭載する仮想化支援機能をサポートすることはも

ちろん、ネットワークを効率的に利用するための通信プロトコルの改善、高度なグラフィックスの利用を可能にするデータ圧縮技術の採用、多数の仮想環境を運用管理する管理ソフトウェアの提供は、その一例だ。加えて、スマートフォンやタブレットなど、コンシューマ向けに普及が本格化したアプライアンスのサポートも、急速に進みつつある。

### デスクトップ仮想化のメリット

こうしたインフラの整備や進捗が、デスクトップ仮想化の追い風となる一方で、ユーザ側にもデスクトップ仮想化のメリットが伝わり始めた。言い替えば、デスクトップを仮想化するインセンティブである。

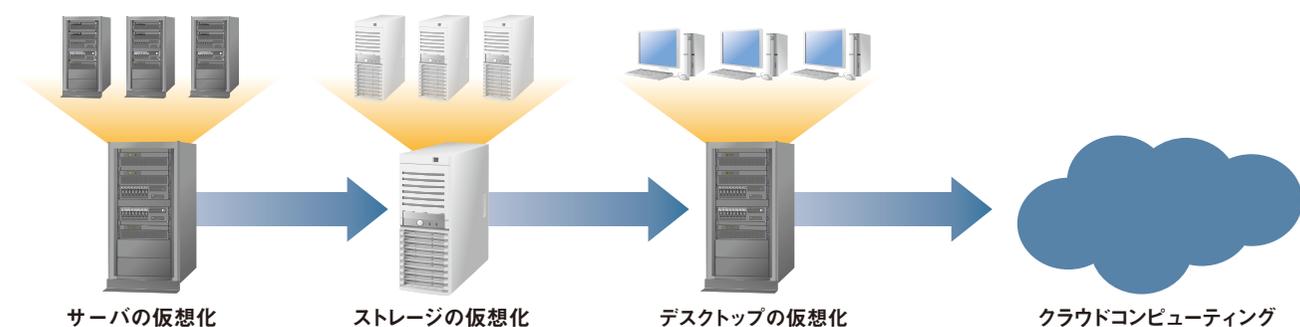
デスクトップを仮想化する最大のメリットは、運用管理が容易になることだ。従来のPCはユーザの手元に利用環境が分散しているため、障害発生時の対処が困難であるだけでなく、そもそも現状の正確な把握さえ容易ではなかった。デスクトップ仮想化により、コ

ンピューティングリソースはサーバ上に集約されるため、管理は極めて容易になる。障害のたびにIT担当者がユーザサイトを訪問する、といったケースは激減する。同様に、頭の痛いソフトウェアのアップデートやセキュリティパッチの適用、ソフトウェアライセンスの管理も容易だ。

分散していたコンピューティングリソースがサーバに集約されることは、同時にセキュリティの強化にもつながる。基本的にデータはすべてサーバ、あるいはサーバに接続されたストレージ上にあり、しかるべき管理を行うことで、勝手にコピーされたり持ち出されたりすることはなくなる。万が一、PCが盗難されても、貴重なデータが流出することはない。ファイル共有ソフトのような、企業での利用にふさわしくないだけでなく、それ自身がセキュリティホールになりかねないアプリケーションを排除することも、デスクトップ仮想化なら容易だ。

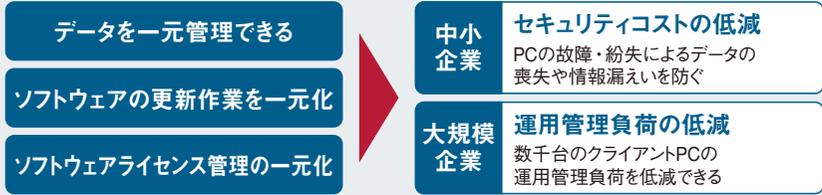
また、クライアント環境がサーバ上で仮想化されるということは、可用性の向上にもつながる。サーバ上に構築されるクライアント仮想化の環境は、一般に

### ■仮想化提案のステップ



中小企業の場合、仮想化導入なしで一気にクラウド化へ移行することも考えられる

■デスクトップ仮想化のメリットと企業規模別の提案主旨



コスト削減効果は？

シンクライアントは、ハードウェアがシンプルである分、ユーザとしては当然、安価であることを期待する。だが、残念ながらシンクライアントの導入価格はそれほど安価ではない。

処理性能だけを比較するとPCより劣るシンクライアントが、PCよりも安価にならない最大の理由は、量産規模の違いだ。PCはコンシューマ向け、企業向けを含め、膨大な数が量産されている。それに比べてシンクライアントは、近年注目を集めているとはいえ、その導入は一部企業に限られており、PCに比べて量産規模は小さい。PCをシンクライアントに置き換えるだけでは、単純にコ

サーバ仮想化と共通のインフラをベースとする。サーバ仮想化により実現された高可用性は、そのままクライアント環境にも適用可能だ。データのデュプリケーション、ディザスタリカバリ、ライブマイグレーションなど、クライアントPCでは到底考えられない可用性を手にすることができる。

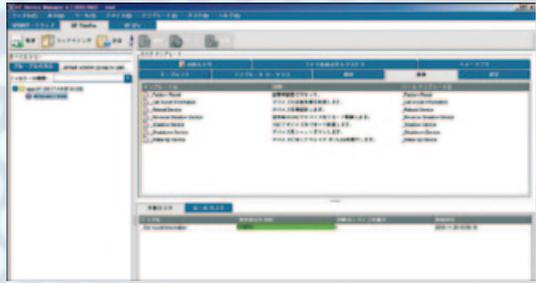
デスクトップ仮想化により、コンピューティングリソースをサーバに集約するということは、ユーザが利用するクライアント

(端末)に、高性能は要らないということの意味する。デスクトップ仮想化を前提とした端末(シンクライアント)は、ファンレス運用も可能な低消費電力プロセッサと、ハードディスクを必要としないROMベースの組み込み用OSの組合せがベースとなる。シンプルなシンクライアントは故障しにくく、可用性が高まる。万が一、シンクライアントが故障しても、内部にアプリケーションやデータを持たないため、そのリプレースは極めて容易だ。

●デスクトップ仮想化のポイント

シェアNo.1のHPシンクライアントソリューション

HPの特長は、デスクトップ仮想化の管理ツールが全部無償だということです。ですので、端末側のランニングコストがまったくかかりません。サポートももちろん行っています。また、デスクトップを仮想化する際に検証が必要なプリント周りですが、HPでは「ユニバーサルドライバ」をご提供しているため、ほとんどのプリンタが「ドライバなし」で利用でき、エンドユーザ様がお使いのプリンタドライバをそれぞれ導入する手間がありません。



無償で提供されるHP Device Managerは、収集した資産情報をもとにすべてのデバイスを一括管理できる

Active Directoryがビジネスポイントに

VMware ViewやXen Desktopを導入時に、コネクション・ブローカを挟む場合、Active Directory(以下、AD)が必須になります。ADの構築や、既存のADを整備するということはパートナー様のビジネスとして大きな部分になるのではないのでしょうか。

が増えていきます。CADなどの元データを日本側において、中国のエンジニアは画面の操作だけができるけど、生のデータを抜くことはできません。HPはグローバル展開していますので、日本で購入できるシンクライアント端末を中国でも購入でき、サポートも受けられます。

オフショア開発でも「生のデータ」に触らせない

中国のネットワーク環境がよくなってきたため、製造業様で中国のオフショア開発のためにデスクトップの仮想化を導入される例

岡 宣明氏  
日本ヒューレット・パッカド株式会社  
パーソナルシステムズ事業統括  
クライアントソリューション本部  
RCS製品部 プロダクトマネージャ

コスト削減とは行かないことが多い。

コスト削減だけを考えれば、旧式化したPCをクライアントにすることで、直接コスト(導入コスト)の削減を図ることは可能だ。この場合、PCのローカルにデータを保存しないよう、設定変更などは必要だが、PCが壊れた際に順次シンクライアントへ置き換えてゆくことができる。旧式化したPCを最後まで活用することができ、無駄な投資も発生しない。

逆に、デスクトップ仮想化には、従来のクライアントPC利用では不必要だった仮想化ソフトウェアのライセンス料が必要となるだけでなく、その保守契約費用も必要になる。仮想化環境のベースとなるOSとして、Windows Serverのライセンス料、仮想環境管理のためのSQL ServerやOracleといったデー

タベースソフトウェアもほぼ不可欠だ。

もちろん、実際に仮想環境を運用するにはデスクトップソフトウェア(デスクトップOSおよびアプリケーション)のボリュームライセンスも必要となる。Windowsを仮想環境で利用するには、ソフトウェアアシュアランス(SA)が必須だ。こうしたソフトウェアのライセンス料のため、一時的な出費は単純なPC利用に比べて確実に増える。これらを合わせて考えると、たとえPCの更新時期だったとしても、その導入費と同じ直接コストでデスクトップ仮想化環境を導入するのは決して容易ではないことが分かる。

ユーザからの注目度が高いデスクトップ仮想化のソリューションではあるが、ライセンス料がネックとなってストップしてしまう案件も少なくない。ライセンス

料がなんらかの形で見直されることがあれば、案件の大幅な増加も期待できるだろう。

では、デスクトップ仮想化はコスト的に割の合わないソリューションなのだろうか。決してそうでないことは、デスクトップ仮想化を率先して導入する組織が多数存在することを見ても明らかだ。ポイントは運用管理にまつわる見えにくいコストの削減効果をどのくらい見積もるのか、セキュリティの向上効果をどのくらいに見積もるのか、ということにかかっている。

こうした運用管理やセキュリティ等も考慮した総保有コスト(TCO)の削減効果は、組織が大きくなればなるほど大きくなる。特に扱う情報の秘匿性が求められる金融機関や公共機関におい

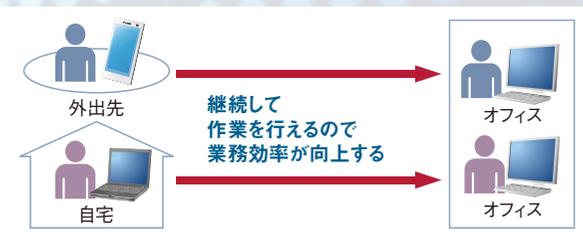
## ●デスクトップ仮想化のポイント

### 中小企業への提案のフックは「リスク対策」

中小企業への提案方法として有効なのは「何かあったときに、デスクトップが使えなくなる」というPC管理者、PC利用者双方へのリスクを解決できる点です。PCが壊れたときに、PCにしかデータがない場合は復旧が困難ですが、デスクトップが仮想化され、一元管理されている場合、バックアップやパッチのアップデートは管理者が責任をもって行えます。これまでは管理者の手に負えず、ユーザの自主性に任されていたリスクをリスクではなく管理できる点は企業規模を問わず有効な提案です。ただし、リーズナブルにまとめる工夫は必要でしょう。

### StorMagicを絡めてストレージのライセンスを低減

いくらサーバが安くなってきたとはいえ、仮想化に必要なものをすべてそろえると高額になります。StorMagicを使えば、ストレージのライセンス分だけ少しお安くできます。VDI環境用の仮想デスクトップライセンスのVDIは3年間のライセンスなので初期コストに乗せませんが、3年平均にならして考えていただくようにお話をしています。



### 「作業の継続性」が業務効率を向上させる

デスクトップの仮想化を導入すると、例えばタクシーや電車などで移動中にiPhoneやiPadでデスクトップ画面を見ていて、オフィスに戻ったときにまったく同じ画面がオフィスのPCに展開されています。作業が途中で中断された感じがしません。開発者の方でも、自宅のPCから会社のデスクトップを見て作業をしていて、出社時にまた作業の続きを行うことができます。こうした「作業の継続性」も大きなメリットです。

三好 哲生氏  
株式会社ネットワーク  
マーケティング部  
クラウド基盤グループ 主任

ては、セキュリティ向上効果を金額に換算した時のメリットは大きくなるはずだ。また、ソフトウェアのライセンス費用や保守費用も、規模が大きくなればなるほど、大幅なディスカウントを受けられることが多いことを考えると、クライアント数の大きい企業、中でもデスクトップ仮想化に適した定型業務に従事するユーザの多い企業ほど、デスクトップ仮想化によるコスト削減効果は大きいだろう。

## 導入に必要なハードとソフト

デスクトップ仮想化に必要なハードは、仮想化環境をホスティングするサーバ、ネットワーク(LAN)環境、そしてクライアント端末だ。こうしたインフラ、特にサーバやネットワーク環境のない小規模企業に、いきなりデスクトップ仮想化を導入するのは難しい。サーバとネットワークの導入、サーバの仮想化、必要であればストレージの仮想化とステッ

プを踏んでデスクトップの仮想化へと進むべきだろう。

サーバについては、ことさら高性能である必要はないが、プロセッサが仮想化支援機能を備えていることは必須。これとメモリ容量で、仮想マシンの性能、あるいは1台のサーバに収容可能なユーザ数が決まる。したがって、たとえ安価であっても、CeleronベースのサーバやAtomベースのサーバは、仮想デスクトップのホスティングには不向きだ(Intelは2012年を目標に、仮想化支援機能を持たせたAtomベースのサーバプロセッサを開発中であることを明らかにしている)。むしろデスクトップ仮想化を導入する最大のメリットが運用管理やセキュリティにあることを考えると、ホストするサーバに求められるのは高い運用管理性ということになる。

ストレージについては、導入する仮想化ソフトウェアが動作しているサーバの内蔵ストレージが利用できる。が、可用性を考えると仮想化ソフトウェア

がサポートしている外付けストレージ(SAN/NAS)の利用が望ましい。仮想化に対応したこれら外付けストレージは、データの保護や可用性という点で望ましいだけでなく、将来的な拡張も容易だ。

しかし、これらの外付けストレージは高価であり、小規模事業所あるいは小規模なテスト導入には適さない。そうした場合は、StorMagic(VMware対応)のような、ソフトウェアによる仮想ストレージの利用を検討した方が良いだろう。

こうしたハードウェアに加えて、社内LAN環境とサーバOS、仮想化ソフトウェア、デスクトップソフトウェアが必要になる。Windowsデスクトップの仮想化を行う場合、最も親和性の高いサーバOSはWindows Serverであり、CALも含めた有効なライセンスを導入する必要がある。代表的なデスクトップ仮想化ソフトウェアは、VMware ViewやCitrixのXenDesktopだが、適宜

## ● デスクトップ仮想化のポイント

### 課金体系が混乱のもと

エンドユーザ様にとっても、パートナー様にとっても難しいと感じられるのがライセンスなどの課金体系ではないでしょうか。ユーザ数で買う場合と、接続するデバイス数で買う場合とが混在します。いざ導入というときになって、エンドユーザ様から急にデバイスを複数使いたいといわれることも少なくありません。

### Windows 7へのリプレースとあわせた案件が多い

Windows 7に乗り換えるのを目的に、仮想デスクトップを導入するというパターンはかなりの多さがあります。XPから7へリプレースするにあたって、スモールスタートでデスクトップの仮想化を進めるのが多いようです。

### アプリケーションの配信が ぴったりくることも多い

エンドユーザ様のお話を伺って、デスクトップを丸ごと仮想化する必要がない場合にはXenAppのターミナルサービスをご提案します。銀行の窓口やコールセンター業務など、利用するアプリケーションが決まったものである場合に適しています。メリットとして、データをローカルに残さないということが挙げられます。

仮家 雄高氏  
株式会社ネットワールド  
マーケティング部  
システムソフトウェアグループ

アプリケーション仮想化を組み合わせる必要も出てくるだろう。代表的なアプリケーション仮想化のソリューションは、VMware のThinApp、CitrixのXenAppのほか、MicrosoftもMDOPでアプリケーション仮想化ソリューションを提供している。

ソフトウェアの導入に際しては、ボリュームライセンスが必須だが、そのためには社内で使われているソフトウェアのライセンス数を正確に把握する「棚卸し」が必要になる。その上で必要なライセンスを購入するわけだが、ソフトウェアによってデバイスライセンスの場合とユーザライセンスの場合があるなど、ライセンス処理には相当の覚悟をもって望む必要があるだろう。

## 導入の決め手となるのは

というわけで、デスクトップ仮想化を導入する敷居は必ずしも低くない。

サーバの運用、特に仮想化されたサーバを運用した経験のない事業所には、かなり難しい案件だろう。が、言い替えば仮想化サーバを導入し、運用している事業所であれば、デスクトップ仮想化を導入する下準備はできているとも言える。

特に、多くの事業所ではサーバ仮想化の導入時に、性能マージンを多く見積もる傾向にある。こうした事業所に、余っている性能マージンの有効な利用法として、デスクトップ仮想化の実験的な導入を提案することは、有効と考えられる。VMwareのvSphereが導入された事業所にはVMware View、Citrix XenServerやMicrosoftのHyper-Vが導入された事業所にはXenDesktopの提案が望ましい。仮想化されたサーバ環境は、一種の金太郎飴であり、スケールアウトが容易だ。これはデスクトップの仮想化にも適している。

これまで企業のデスクトップでは、多くの場合Windows XPが使われ

てきた。そのライセンスが終了し、いよいよ企業もデスクトップOSの更新、Windows 7への移行を始めようとしている。この機会に仮想環境へ移行することは、事業規模にもよるが、単にOSをアップグレードする以上の効果をもたらすことが可能だ。逆にWindows 7への移行に踏み切れない事業者に対し、ボリュームライセンスによるWindows XPの導入を、デスクトップ仮想化やアプリケーション仮想化とセットにして提案することも効果が高いだろう。

もちろん、デスクトップを仮想化することによるコンプライアンス（法令遵守）やセキュリティの向上、運用管理コストの低減によるTCOの削減は、デスクトップ仮想化のメリットとして王道であり、これが効果を持つ顧客も少なくない。リソースの最適配分による効率化（エコ化）など、デスクトップ仮想化を推進する切り口は1つではない。敷居の高いデスクトップ仮想化の売り込みには、これらを総動員することが必要だ。■

## ● デスクトップ仮想化のポイント

### デスクトップの仮想化は「サーバの仮想化」から始めてもいい

「サーバの仮想化」から始めても、そのうちにストレージの話になり、デスクトップの仮想化につながっていきます。その間にいろんなご提案を含められるのではないのでしょうか。

### スレート端末を使った新しいビジネスモデルを作る

デスクトップの仮想化を提案する際に、昨年から今年にかけて端末数が増加しているスマートフォンやスレート端末に注目が集まっています。ビジネスユースとして、企業内のネットワークとつなげてセキュアに利用したいというお客様も少なくありません。セキュ

リティ環境も含めたご提案が必要になるでしょう。

### デスクトップの仮想化にはベストソリューションはない

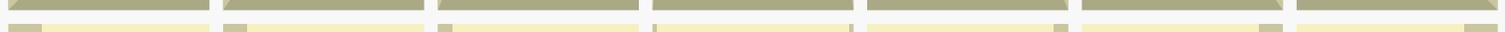
導入規模によっても違いますし、ストレージやハイパーバイザーなど、どれがよいのかお問い合わせをいただきますが、それぞれです。導入後の監視を含めた部分までのご提案が必要なこともあります。時代によってITソリューションのトレンドも変わりますので、どこまでを仮想化で実現するかを割り切ることがポイントです。

黒川 拓生氏  
株式会社ネットワールド  
マーケティング本部  
本部長補佐



**第2特集**  
**現場・システム管理者の手間を軽減**  
**自動化が進む**  
**IT資産管理**

企業におけるIT資産管理の重要性が年々高まっている。PCやソフトウェアをきちんと管理することによって、コンプライアンス対応はもちろん、違法ソフトウェアのチェックやセキュリティ面でも効果が期待できるのがIT資産管理ツールの存在だ。高機能なオンプレミス型からSaaS型まで、IT資産管理ツールの“今”を見ていこう。



## ■オンプレミスタイプ、SaaSタイプのメリット

### オンプレミスタイプ

オールインワンの豊富な機能を利用できる

各種カスタマイズに対応

### SaaSタイプ

初期導入期間を大幅に削減

サーバ設置のコスト・スペースを削減

資産管理ソフトの運用の手間を削減

保守費用を削減

・使いたい機能  
・予算  
から選定が必要



## 面倒なIT資産管理をソフトウェアで自動化

PCやソフトウェアなどのIT資産管理は、企業にとって必要不可欠だが面倒な業務だ。その必要性を感じていても、手が回らないというのが実情ではないだろうか。各PCにラベルを付けて回り、Excelなどで台帳を作ったとしても、その後が増えたPCや新たにインストールされたソフトウェアを追跡して、定期的に資産台帳を更新していくのは手間が掛かる。ましてや、他の業務と兼務しているIT担当者の場合、各部門のクライアントPCをチェックしていく余裕はないだろう。また、最近は大企業や官公庁などを中心に、取引先がしっかりと会計監査やIT資産管理を行っていることが取引条件となる場合も増えている。今後の成長を図ろうと考えている中小企業にとっても、IT資産管理を行うことは急務となってきている。

これらのIT資産管理をサポートし、管理者の作業を低減してくれるのが、IT資産管理ツールだ。最近のトレンドとして、IT資産管理ツールは自動化が進んでおり、ただ単に資産台帳を生成してくれるだけでなく、さまざまなメリットを

生むことができる。

H/W、S/Wの自動インベントリはもちろん、問題のあるクライアントPCのレポート機能などで運用・管理面の自動化が進んだため、IT管理者のいない中小企業や、運用の手間をなくしたい大規模企業にも、リプレースをおすすめできるサービスが増えている。

また、企業のニーズが高い「情報漏えい対策」と「ソフトウェアライセンス管理」機能は各社とも充実してきている。

社内のPCにインストールされているソフトウェアを把握できなければ、その会社は多くのリスクを抱えることになる。例えば、従業員が勝手に違法ソフトウェアをインストールしていた場合は、社会的な責任を問われることになりかねない。さらに、情報漏えいの危険性の高いP2Pソフトなどを従業員が利用しないように抑止できるほか、フリーソフトの利用などによるPCのパフォーマンス低下を防ぐこともできるようになる。

セキュリティ面でも、IT資産管理ツールは有効だ。ウイルス対策ソフトやOS、オフィスソフトの更新プログラムの適用を各自に任せている場合、最新の

アップデートが適用されていないために、ウイルス被害や情報漏えいなどのセキュリティ被害を受けてしまうケースは少なくない。IT資産管理ツールは、Windows Updateやウイルス対策ソフトのパターンファイルの更新管理機能が自動化され、エンドユーザや管理者が意識しなくてもOSやソフトウェアを最新の状態にしておくことができる。

そのため、1台1台のパッチファイル適用を行う必要がなくなり、大幅に管理負担を低減させることができる。負担を低減した上で多くのメリットが得られるので、費用対効果も見えやすく、導入の障壁となる経営陣への説得も行きやすい。

さらに、2014年4月でWindows XP (SP3)のサポートが終了するため、多くの企業が数年の間にクライアントPCをWindows 7へリプレースする必要が出てきた。手間のかかるリプレース作業をスムーズに行うためにも、IT資産の管理は非常に重要となってくる。日本マイクロソフトの『Windows Intune』は、Windows 7へのリプレースと同時に導入するのに適したサービスだ。

Windows 7 Enterprise Edition へのアップグレード権が含まれるため、HDD暗号化機能のBitLocker、BitLocker to Goで、セキュリティ対策まで向上させられる。

### オンプレミス型からSaaS型まで 多様な企業ニーズに応える

これまでのIT資産管理ソフトは、社内にサーバを設置するオンプレミス型で提供されることが多かった。しかし最近では、インターネット経由でサービスが利用できるSaaS型が増えてきている。こうした製品のバリエーションが増

えてきたことも、IT資産管理ツールを導入しやすくなってきた理由の1つだろう。

オンプレミス型の長所は、これまでの導入実績が多数あり、豊富な機能とカスタマイズ性の高さで、どのような企業のニーズにも対応できる点だ。

Skyが提供する『SKYSEA Client View』は豊富な機能と多様なオプション機能を備えている。どのような企業にも対応可能で、導入実績も多い。インターコム社のMaLion3は、オールインワンでIT資産管理と情報漏えい対策が行えるところがメリットとなっている。

SaaS型の長所は、サーバ設置不要

なため、初期導入コストが低く導入期間が短いことがあげられる。また、対象クライアント数のスケールアップ/ダウンが容易なため、社内稟議を通しやすい。ソフトウェアのバージョンアップのコスト・手間もかからず、常に最新の機能を利用できるのは大きなメリットだ。

大塚商会BP事業部が提供するSaaS販売プラットフォーム『BP PLATINUM Type-S』には、クオリティソフトの『ISM Cloud One』、エムオーテックスの『LanScope CloudCat』、ソリトンシステムズの『eCare-OnDemand』などが登録されている。

#### オンプレミス型

### MaLion3

株式会社インターコム

### 標準機能が豊富な オールインワンの低価格パッケージ

オンプレミス型ながらコストメリットが高く、「50%オフの価格で初年度の保守費用が無料」という他社製品からの乗り換えキャンペーンを行っている。資産管理台帳、ログ分析・レポート、PC操作監視、ネットワーク監視、USBメモリなどのデバイス操作、メール誤送信防止、Webアクセス監視などの機能を標準で搭載しているため、追加のオプション費用がかからないことも特長の1つ。直感的に利用できる操作画面や、セキュリティポリシーの設定作業を軽減するテンプレートの搭載など、操作しやすさにも配慮されている。



#### ここが簡単!

- ・ウィザード形式で、ITに不慣れな人でも簡単に導入可能
- ・IT資産管理と情報漏えい対策がオールインワン

#### ここがセールスポイント!

- ・他社ソフトからの乗り換えキャンペーン実施中  
初年度保守費用が無料のキャンペーンを行っている(2011年6月末まで実施)
- ・テンプレート利用で簡単導入  
3段階のセキュリティポリシーのテンプレートが標準で装備。これをベースに設定を行えば最小負担でルール化の作業が完了!

#### ここが違う!

- ・パートナー様の手間いらず  
オールインワンなので、オプション選択の手間が不要。
- ・メールからの情報漏えいを監視  
情報漏えいリスクの高いメール送信に対して警告メッセージを表示して「うっかりミス」を抑制

想定ターゲット | 最小5台から。中小から大規模まで対応可能



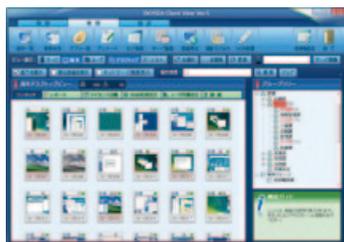
オンプレミス型

## SKYSEA ClientView Ver.5.1

Sky株式会社

### 初心者でも使いこなせる操作性で 必要な機能をオールインワンで提供

「SKYSEA ClientView Ver.5.1」は、17年以上の実績があるIT資産管理ツールだ。USBデバイス管理など、企業のあらゆるニーズに応える幅広い機能を標準で備えている。また、サーバ監査機能など、先進的な機能をオプションで搭載し、業界をリードする。豊富な機能を持ちながら、誰にでも「使いこなせる」グラフィカルなインターフェイスがユーザーに好評だ。最新バージョンの5.1では、部署別に細かくソフトウェアライセンス管理が行えるほか、ネットワーク機器やプリンタの管理も行え、更新プログラム管理やソフトウェア配布も簡単に行える。



#### ここが簡単!

- 好評な「見やすい画面」をさらに強化
- オフィス機器情報を自動収集して一元管理できる

#### ここがセールスポイント!

- ユーザの声を反映した豊富な機能  
IT資産管理から情報漏えい対策、サーバの管理までオールインワンで対応
- 複数サーバのイベントログを管理  
サーバログの収集・閲覧・検索が可能。不審なアクセスをいち早く確認できる

#### ここが違う!

- USBメモリに記録された最後のファイルを確認  
USBメモリへのユーザの操作履歴が取得可能で、最終的なファイルの状態を把握できる
- クラウドサービスの利用状況を見える化  
クラウドサービスへのアクセス回数などを記録でき、利用状況を確認できる

想定ターゲット | 官公庁、自治体、民間企業、団体を対象

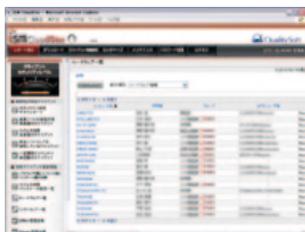
SaaS型 (BP PLATINUM Type-Sで提供)

## ISM CloudOne

クオリティソフト株式会社

### パブリック／プライベート／ パッケージを選択可能

SaaS型IT資産管理のマーケットリーダーであるクオリティソフトのIT資産管理ソフト。グループ企業が多い企業体でもIT資産を一元管理できるシステムになっている。IFRSを前提に、企業全体のセキュリティポリシーを自動的に継続して保つことが可能だ。クライアントPCのリモートコントロール機能やソフトウェアの配布、起動制御がインターネット経由で行える。IT資産管理、不正ソフトの起動制御、ソフトウェア資産管理などが行え、パブリッククラウド版、プライベートクラウド版、パッケージ版などが提供されており、利用形態に合わせて選ぶことも可能となっている。



#### ここが簡単!

- ソフトウェア資産、クライアントPCのセキュリティ状態をひと目で把握

#### ここがセールスポイント!

- SaaS、パブリッククラウド、プライベートクラウドから利用モデルを選択可能  
小規模企業にはSaaS型として、全国拠点にはパブリッククラウドで全社一元管理が可能。プライベートクラウドモデルでは、協力企業のクライアントPCも一元管理できる

#### ここが違う!

- ユーザからのアンケート収集機能を搭載  
フリーフォーム、ラジオボタンなどを利用したアンケートを利用できる

想定ターゲット | 1台から3万台まで対応可能

エンドユーザー様にとって必要な機能と、コスト面を考慮して提案するのがよいだろう。

また、管理対象となるIT資産の場所を選ばないというのも、SaaS型の特長の1つだ。オンプレミス型では同じドメイン内のIT資産しか管理できない場合が多いが、クラウド型ではドメイン外の開発用やテスト環境用のPCなども管理でき、海外や地方の営業所のPCなどの管理も容易となっている。また、モバイル端末などは帰社すればオンプレミス型のIT資産管理ツールで管理できるが、出張の場合などでは長期間の管

理が行えない状態になることも考えられる。そのため、ドメイン内のIT資産はオンプレミス型のソフトウェアで管理し、営業用や出張用のモバイル端末などの管理はSaaS型で管理するような提案も考えられる。

ITガバナンスの強化は、昨今、あらゆる企業でも大きな課題となっている。IT資産管理ツールには幅広い製品があり、企業のIT資産管理業務をサポートし、監査対応やセキュリティ強化などを実現した上で、コスト削減や管理者の作業負担の大幅な低減を目指せるものだ。

オンプレミス型やSaaS型、低価格

パッケージや高機能な製品など、さまざまなサービスがあるが、導入コストやランニングコストなどのコスト面はもちろん、どのような目的で「何を実現したいか」をエンドユーザー様にヒアリングすることが重要だ。予算、導入規模、導入タイミング、実現したい機能などのさまざまな要件がある中、それらに応えられるソリューションが出てきているので、クライアントPCのリプレースや会社の中長期戦略の一環として、IT資産管理ツールを導入していくことをおすすめしたい。BP

SaaS型 (BP PLATINUM Type-Sで提供)

## LanScope CloudCat

エムオーテックス株式会社

### 3ステップの簡単操作で 社内のIT資産を徹底管理

IT資産管理ツールとして定評のある「LanScope Cat」のクラウド版として2011年2月からサービスが開始されている。IT資産管理、セキュリティ対策、業務改善に適した11の機能を標準搭載している。禁止アプリケーションの起動やセキュリティパッチの未更新など、企業内のクライアントセキュリティの問題を以下の3ステップで解決できる。①クラウドキャットのシステムから送付される報告メールを確認 ②管理画面で問題点を確認 ③対応が必要な社内PCへとワンクリックでメールを送信できる。

5台からスタートできる簡単PC管理  
**LanScope CloudCat**  
インストールした瞬間から本格稼働

#### ここが簡単!

- PC台帳とセキュリティ対策をクラウドから提供
- 注意点を把握しやすい報告メール機能

#### ここがセールスポイント!

- 好評なサポートをSaaSでも提供  
ユーザーから評価の高い、エムオーテックスの手厚いサポートがクラウドタイプでも受けられる

#### ここが違う!

- 11個の必須機能を搭載  
ソフトウェア資産管理からクライアントPCの状態管理まで、必要不可欠な機能を厳選して搭載

想定ターゲット | 5台からスタート可能。数千台まで対応

SaaS型 (BP PLATINUM Type-Sで提供)

## eCare-OnDemand

株式会社ソリトンシステムズ

### PC ログ管理を視野に入れて IT資産管理をSaaS化するなら

ネットワーク技術とセキュリティ技術の高いノウハウを持つソリトンシステムズが提供するクラウドサービス。エンジン開発から運用、サポートまでをすべて同社が行っているため信頼性が高い。資産管理の機能はもちろん、PC操作ログ管理※のSaaSも提供しており、あわせて導入すれば、多角的な管理が行える。コスト面・初期導入の手間で導入が困難だった中小から、オンプレミス型のIT資産管理ソフトの運用の手間をなくしたい中堅・大規模企業まで提案の幅が広い。

※PCログ管理のSaaS「InfoTrace-OnDemand」の導入が必要



#### ここが簡単!

- 必要な箇所だけを自動集計したレポートのサマリーを毎朝メールで配信
- P2Pソフト自動削除履歴や、必要なセキュリティ情報は自動更新

#### ここがセールスポイント!

- 安心のサポートを提供  
自社開発エンジン、問い合わせコールセンターも自社運営なので、安心して利用できる
- パートナー様への手厚い営業フォロー  
積極的に同行支援を行っている。無料トライアルもご利用可能

#### ここが違う!

- ログ管理もクラウドで可能  
PCログ管理のSaaSである「InfoTrace-On Demand」をあわせてご利用いただければ、ログ管理もクラウド経由で行える

想定ターゲット | 最小5台から、中小、大規模まで対応

SaaS型

## Windows Intune

日本マイクロソフト株式会社

### 場所を問わないPC管理と アンチウイルスやHDD暗号化も提供

わかりやすいUIで、シンプルなPC管理を実現したいあらゆる規模の企業を対象としている。Windows 7 Enterprise EditionのSAサブスクリプションを活用してクライアントPCのOSをアップグレードすれば、AppLocker (禁止アプリケーションの設定)、BitLocker (HDD暗号化) など、セキュリティ面も向上させられる。インターネット経由でPCを管理するため、海外でも自宅でもセキュリティポリシーに沿った運用が可能だ。



#### ここが簡単!

- ソフト、ハード、ライセンスの状態を1コンソールで簡単に把握
- 高度な知識不要のわかりやすいUIで、初期設定・運用をシンプル化

#### ここがセールスポイント!

- PC管理の統合とシンプル化  
「資産管理」に加え、PCに必須の「更新プログラム管理」「アンチウイルス」「HDD暗号化」を統合的に提供
- 場所を問わないPCの管理とサポート  
インターネットに接続していれば、ドメインに参加していない遠隔、社外のPCも管理可能。リモートアシスタンス機能を活用し、遠隔からの迅速なサポートも実現

#### ここが違う!

- MSクラウドの信頼性  
返金制度付きのSLAによって99.9%の稼働率が保証
- OS標準搭載機能としてのセキュリティ機能を提供  
Windows IntuneにはWindows 7 Enterpriseが含まれるため、管理対象マシンをWindows 7 Enterpriseにアップグレード可能。暗号化などの機能を、OS標準搭載の機能として利用できる

想定ターゲット | 1台~20,000台まで対応可能

IT  
Trend  
Watch

文:元麻布春男

## スマートフォンの最新動向

2010年末から2011年にかけて、急速に市場が立ち上がりつつあるのがスマートフォンだ。スマートフォンという言葉には正確な定義がなされておらず、その内容は国によって異なる。たとえば米国では、Internetアクセス可能な携帯電話、電子メールやWebブラウザが利用可能であればスマートフォンと呼ぶ、ということさえ言われる。基本的に、携帯電話でのメッセージのやりとりは、電話番号を宛先とするSMSやMMSが中心だ。

わが国では一般に、汎用性を持った組み込み型のOSを搭載し、アプリケーション開発環境が公開されているものをスマートフォンと呼ぶことが多い。これは米国風の定義で言えば、ハイエンドのスマートフォンということになる。

その中心となるのは、やはりOSだ。以前はスマートフォンのOSといえば、MicrosoftのWindows Mobile、RIMのBlackberry、NokiaのSymbianといった、企業向けを意識したものが主流だった。が、今話題になっているのは、いずれもコンシューマー向けを狙ったもの。AppleのiOS、GoogleのAndroidが現時点での2強となっている。

iOSとAndroidの最大の違いは、収益構造がエコシステム\*かどうかという点だ。AppleはiOSを自社のスマートフォンであるiPhoneやiPadに採用する一方で、他社へのライセンスを行わない。これらのデバイスに対するサービスであるiTunes Store(コンテンツ販売)やAppStore(アプリケーション販売)も同様だ。製品とサービスは垂直統合されており完成度は高いが、エコシステムとしては閉じている。

これに対しAndroidは、Googleによるオープンソースソフトウェアとして提供されており、様々なメーカーから搭載機器がリリースされている。アプリケーションの販売を行うオンラインストアとして、GoogleはAndroid Marketを提供しているが、キャリアやメーカーによる独自サービスの提供を排除していない。オープンなエコシステムが特徴であり、提供メーカー数の多さから急速にシェアを伸ばしているが、

ユーザ体験の完成度という点でAppleにはおよばない。アプリケーションの主流が無償であること、有料コンテンツの流通量が圧倒的に少なく、エコシステムとしてAppleほどの広がりを持ち得ていないことも課題といえる。

この2強に対抗するものとして最近動きがあったのが、MicrosoftのWindows Phone 7とHPのwebOSだ。企業向け(バーチャル向け)のWindows Mobileを持っていたがために、コンシューマー向けスマートフォンの大ヒットに乗り遅れる形となったMicrosoftは、フィンランドの携帯電話機大手Nokiaと提携する道を選んだ。NokiaはSymbian OS搭載機をWindows Phone端末で置き換えるだけでなく、将来提供されるWindows Phone OSの共同開発を行う。今後Windows Phoneは、Nokia色の強いものになっていくと想像されるが、サードパーティへの提供は継続される見込みだ。現在Nokiaは国内市場から事実上撤退しているが、サードパーティの手によって、再び国内市場に登場する可能性はある。

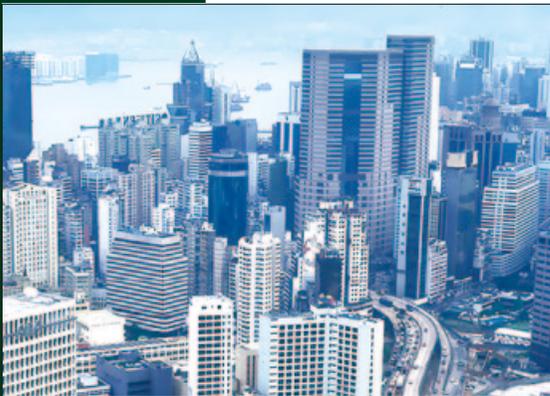
一方、HPは現在提供しているwebOS 2.1の次バージョン(2.2)を搭載した端末をこの夏に米国で提供した後、年内に中国市場にも提供する計画を明らかにしている。さらにタブレット用にwebOS 3.0も投入される見込みだ。HPはwebOSについて、サードパーティへ提供する予定はなく、Appleと同様のビジネスモデルを想定している。日本HPは、webOS端末の登場時期について明らかにしていないが、投入する方向性にはあるという。早期の投入を期待したいところだ。

これらスマートフォンOSで注目されるのは、基本的にコンシューマー向けであるとはいえ、オフィスへ入ってくるのが確実視されていることだ。便利なスマートフォンをプライベートだけでなく、仕事でも使いたいというユーザーの希望を拒絶し続けることはできない。どうすれば、安全に持ち込ませるか、それを考える方が建設的だ。BP

\*エコシステムとは、ある業界全体の収益構造のこと

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。

IT Keyword  
最新ITキーワード

## AAIs

【AAA information security】

ビジネスのIT化が進む中で、情報セキュリティに対する要求はますます高くなっている。情報セキュリティ強化が求められる時代において、新たな基準として登場してきたのが「情報セキュリティ格付」だ。

AAIsは、株式会社アイ・エス・レーティングが行う第三者評価制度である「情報セキュリティ格付」の評価の1つで最高ランクを示す。情報セキュリティ格付は、AAIsが最高ランク、Cisが最低ランクとなり、AAIs～Bisまではそれぞれ+とーを含めた3段階評価で、計17段階でセキュリティを評価する。

情報セキュリティの認証基準としては、プライバシーマーク(Pマーク)やISO27001(ISMS)などがある。日本国内でも、これらの取得企業はPマークが1万1,949社、ISMSが3,767社(いずれも2011年3月4日現在)と非常に多く、ITサービスを提供する事業者のほとんどがPマークや、ISMSを取得していると言ってもよい。実際、Pマークの新規の認定事業者数は2005年4月の個人情報保護法の全面施行後の2006年にピークを迎え、その後は減少傾向にある。

しかし、これらの認証基準を取得しているからといって、必ずしも安全とはいえないのが現状だ。Pマーク取得事業者の情報漏えい事件は後を絶たず、情報漏えい事故を起こしても一定期間のPマーク一時停止処分の後、一定条件をクリアすれば再びPマーク認定事業者となることができる。また、多くの企業が取得している現在では、これらの認証基準は最低限満たされている基準でしかなく、どの企業がより高いセキュリティを担保しているかはわからない。さらに、いったん認定基準をクリアしてしまえば、そのセキュリティ基準を維持すればよいだけで、より高いセキュリティを目指す必要がなくなってしまう。

このような背景の中、企業が現状を把握して情報セキュリティ・ガバナンスの継続的な改善を実施し、第三者機関による客観的なセキュリティレベルを確認できるように、2007年7月に4社の発起会社と7社の参画会社によって「情報セキュリティ

格付制度研究会」が設立された。日本企業の事業特性に適した情報セキュリティ格付手法の確立に向けての研究や実験が行われている。2008年4月に18社が出資して情報セキュリティ格付を事業化するアイ・エス・レーティングが設立された。

PマークやISMSと情報セキュリティ格付の最も大きな違いは、前者が一定の基準をクリアすれば取得できるのに対し、後者は認定した上で17段階にランク分けされる点だ。また、PマークやISMSが2年間有効なのに対し、情報セキュリティ格付の有効期限は1年で、再審査の結果次第ではランクの上下もありうる。つまり、情報セキュリティ格付では、いったん評価を受けても1年後の再審査に向けて、さらにセキュリティ対策を強化して上位の格付を目指すことが可能となり、企業のマインドを向上させることができるのだ。取引企業から見ても、企業のセキュリティレベルがわかりやすく、コストやサービス内容などとともにパートナー企業を選ぶ基準の1つとすることができる。

クラウド化などで、情報を社内ではなく外部事業者に預けることが多くなれば、ユーザ企業は取引先のセキュリティレベルを知りたいと思うのは当然のことだ。情報セキュリティ対策の強化がより高いレベルで求められるようになる中で、情報セキュリティ格付の取り組みは今後より高く評価されていくだろう。格付取得企業・団体は、まだ21社(2011年2月18日現在)と少ないが、今後普及が進めば、セキュリティレベルの高さが企業の競争力の1つの基準となることも考えられる。

アイ・エス・レーティングでは今後、格付の審査基準を世界各地に普及させることも予定。海外にネットワークを持つ外資系企業とも連携しながら、制度のグローバルスタンダード化を推進している。BP



IT Keyword  
最新ITキーワード

## 節電

【save on electricity】

ITによるビジネスの効率化が進むにつれ、「電気」に依存した業務が増加している。しかし、2011年3月11日に発生した東北地方太平洋沖地震により、東京電力管内では最低限の機器のみ電気を使う節電状態が続いている。

日本の電力使用量は戦後右肩上がりで増加し、生活やビジネスにおいて欠かすことができないインフラとなっている。しかし、東北地方太平洋沖地震の影響により福島原発をはじめとする東京電力の持つ設備が被害を受け、管内では電力供給不足が引き起こされた。

東京電力は、金曜に発生した地震後、企業が活動再開する翌月曜日に向けて、日曜の夜20時に急遽、管内の地域を5つのグループに分け、順番で3時間ずつ停電を行うという「計画停電」を発表し、各種交通機関・病院・企業等が対応に追われた。

また、3月17日夕方には、経済産業省から「大規模停電回避のための一層の節電のお願い」が発表され、休業を決定した企業から引き上げる多くの従業員と、列車の間引き運転のタイミングが重なり、ターミナル駅が大混雑するという事態に発展した。この日、供給可能な電力は約3,350万kwと発表されていたが、午前中のピーク時に電力使用量が約3,292万kwに達したため、「お願い」が発表されたが、管内企業等の協力により大規模停電は回避された。

東京電力では、福島第1、第2原子力発電所をはじめ、火力発電所や水力発電所、流通設備に大きな被害があったことから、管内では震災前のように電気が使えるようになる目処がついていない。そのため、事業を継続するには「節電」の工夫が必要となる。

こうした状況を受け、日本マイクロソフトでは、災害時支援の一環として、個人・法人のPC節電方法を掲載した。「停電に備え、節電して Windows PC を使用する方

法」として、PCの節電方法に加え、非常時に備えたバックアップの取り方が掲載されている。個人向け情報では、コントロールパネルの「電源オプション」を利用した方法が紹介され、法人向けでは、Windows OSの電源オプションの実行ファイルであるPowercfg.exeやActive Directoryを使った電源プランの変更方法が掲載されている。

また、クオリティソフトは、節電支援ソフトを提供(4月まで)することを決定した。クオリティソフトが提供しているIT資産管理ソフトのQNDや運用管理自動化ソフトのQAWを活用したものだ。

一度大規模停電に陥れば、復旧するまでにはかなりの時間がかかると予想されるため、個人・一企業が行える節電には限りがあると思わずに、思い切った節電対策が継続して必要となるだろう。**BP**



日本マイクロソフトの節電サイト