

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

2013
vol.
67



【巻頭特集】
パートナー様が飛躍する成長戦略!
中小のお客様に提案したい
ITソリューション

●巻頭インタビュー

心理学者／臨床心理士

植木 理恵氏

性格は生まれ持った
遺伝子で決まる
「頑張り」だけでは
人間は育たない

●第2特集

導入から修理、データ復旧、データ消去まで
PCのライフサイクルサポートを活用

●CAD情報

クラウドサービスとの相乗効果で生産性が格段にアップ
最新版『AUTODESK AUTOCAD 2014』
とLTファミリー

●Navi Value

実践ソリューションフェア2013開催
新価格の「たよれーる Office 365」で
経費節減を提案!

●SaaSビジネス最前線

BP PLATINUM Type-S
中小企業向けクラウドサービス
『Dougubako(ドウグバコ)』

Presented by
Otsuka Corporation

第20回

心理学者／臨床心理士
植木理恵氏

Series

にっぽんの元気人

BP Top Interview

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

**性格は生まれ持った
遺伝子で決まる
「頑張れ」だけでは
人間は育たない**

難解な心理学について、分かりやすく軽妙な言葉で解説する心理学者の植木理恵さん。大学での講義やカウンセリングの傍ら、テレビやラジオにも多数出演するなど、忙しい毎日を送っている。そんな植木さんに、心理学の観点から企業が人材を育てるための秘訣や、営業で成功するためのヒントをうかがった。人間の性格は、持って生まれたDNA配列によってほとんど決まるといふ。「性格を変えることはできません。ただ「頑張れ」と励ますのではなく、性格ごとに接し方を変えることが大切です」と植木さんはアドバイスする。

生まれ持った遺伝子ごとに人材教育を使い分ける

BP:まずは会社の上司が部下を育てるコツについて、心理学の観点からアドバイスをお願いします。

植木理恵氏(以下、植木氏):いま世界的に研究が進んでいるにもかかわらず、日本ではあまり意識されていないのがモチベーションの心理学です。

日本の企業では、上司が部下を指導するときには「頑張れ」の一点張りですが、米国では、どうすれば部下のやる気を引き出し、逆に何をするとモチベーションを下げてしまうのかということは、DNA配列に基づく人それぞれの気質によるものであるという研究が進んでいます。人材教育には、受ける人の気質やそれを形成するDNA配列によって、どこかのレベルに達したら諦めなければならぬところがあります。諦めずに無理に教育しようとする、暗い人間になってしまいます。

人間には生まれ持って変えられない、そして変えるのを諦めなければいけない2つの気質があります。

一つは内向的か外向的かということ。内向的な性格の人を外向的に、あるいは外向的な人を内向的に変えようとしてもできません。無理に変えようすると、病気になってしまいます。

もう一つは、情緒安定型と情緒不安定型。これも生まれ持ったまま変えられ

ないことが遺伝子の研究で分かっています。日本では情緒不安定が悪いことのように思われていますが、不安定型じゃなければできない仕事がたくさんあることも分かってきました。

米国の心理学の学術論文では、すべての人材を情緒安定型にしようとする、逆に企業を面白くないものにするという事例がかなり紹介されています。

BP:外向的と内向的、情緒安定型と情緒不安定型のそれぞれの特徴について、詳しく教えてください。

植木氏:例えば、友人が不慮の事故に遭ったときに、相手のことは考えずに、自分の考えだけですぐに駆け付けるような人は内向的だと言えます。自分の心の尺度に従って動くような人です。

外向的な人は、友人が入院したとしても動きません。自分よりも相手や周囲を慮る気持ちが強く、「もしかしたらあいつは具合が悪いところを見られたくないかもしれない」とか「自分が行っても歓迎されないかもしれない」と空気を読む傾向があるからです。

不思議なことに、日本だけでなく、欧米のさまざまな国々で、異なる民族や性別・年齢別にDNA検査を行ったところ、外向性遺伝子を持つ人と内向性遺伝子を持つ人は、ほぼ半半ずつ存在することが分かっています。

一方の情緒安定型と不安定型ですが、例えば、仕事も人間関係も白黒をつけないと気が済まないタイプの人という

のは、だいたい情緒不安定型ですね。

白黒を付けないことはグレーゾーンのままだにしておける能力です。逆に物事を延期できない場合は、結論が出るまで、ノイローゼになるほど仕事に集中してしまいます。情緒安定的な人は、物事をあいまいにできる力や延期できる力があるということです。

情緒安定型と情緒不安定型も、民族や性別、年齢にかかわらず、ほぼ50%ずつ存在することが分かっています。

どちらが優秀か劣等かということではなく、資質が違うだけにすぎません。それぞれの資質はそれぞれのチャームポイントでもあるのです。不必要な遺伝子は歳月を経るごとに淘汰されるのですが、心理にかかわる遺伝子が50%ずつの割合で長い間残っているということは、どちらも集団を形成するうえで必要不可欠な遺伝子なのだというを示していると思います。

最近では、外向性と内向性、情緒安定型と情緒不安定型を組み合わせて性格を分類することも注目されています。

内向的で情緒安定型の人を「カームタイプ(C)」と言って、自分に確固たる基準があり、環境が穏やかな状態だとモチベーションが上がるタイプです。ノルマを課されたり、仕事の期限を設けられたりしても火が付くタイプではありません。逆にそういう状況に追い込まれると「俺、もうダメかも」と思ってしまう。焚き付けるのではなく、「ここまで行ったらこうなるよ」というビジョンを示してあげると、気持ちを安定させて、いい仕事をします。

一方、内向的で情緒不安定な人は、「エキセントリックタイプ(E)」と言います。自分に基準があつてかたくななのに、案外ふわふわと意見が揺れたりするような人です。職人的な仕事とか専



門職とか芸術的な人が多いですね。

エキセントリックタイプは、上司がいちばん取り扱いにくいタイプだと言われていますが、「キミはこれだけに集中してくればいいから」と、一つのことに絞って任せると、朝まででも頑張ってくれるタイプです。専門的なことを委ねられることで、モチベーションが上がるタイプですね。

次に外向的で情緒安定型の人ですが、このタイプは空気を読もうという

気持ちが強くて、仕事を延期させることもできる。米国ではリーダーシップの素養がいちばん高いと考えられていて、「ディレクタータイプ(D)」と呼ばれています。人の上に立って何かをまとめるときに能力を発揮しやすいタイプだといわれています。こういう人の場合、自分が仕切る場面では、とても頑張る傾向があります。

最後に外向的で情緒不安定型の人。自分に信念があるわけでもないの

に何事も最後までやり遂げようとするタイプです。言葉は悪いですが、「ブラックリストタイプ(B)」と呼ばれています。

性格にばらつきがある 組織ほど成績が上がり、 満足度も高まる

BP:ちょっと怖い名称ですね(笑)。

植木氏:ブラックリストと言っても、「要注意人物」というようなネガティブな意味ではなく、「冒険者」といった肯定的な意味に捉えてもらえばいいでしょう。このタイプの人は、いつも同じメンバー、同じプロジェクトで堂々巡りに物事を考えるようなことにすごく苛立ちを感じてきます。だから時折、普段とは違う場所に送り込んだり、普段は会えないような人との出会いを促したりすると、ものすごく大きなものを学び取ってくる力が強いのです。ですから、新しい環境や挑戦的な課題を与えてあげたほうがモチベーションは上がるのではないかと思います。

以上の4つのタイプに分類する方法を、それぞれのタイプの頭文字を取ってBCDEテストと呼んでおり、海外ではよく行われています。

BCDEの分類は、人材を育てるときにも役立ちますが、部署やプロジェクトチームに人材を配置するときにも応用できます。すべてのタイプの人材をバランスよく配置するほうが組織はうまく機能することが分かっています。

全員がCタイプだと、互いに譲り合っても何も決まらないということに陥りかねませんし、Bタイプが一人もいないと、何も革新的なことが起きないということもあります。各タイプをバランスよく配置すれば、個々のモチベーションが

高まるのでグループとしての成績も上がり、それぞれのメンバーの満足度や幸福度も高まります。

あえてDNA鑑定をしなくても、各タイプに関する視点を持って3カ月ほど人材を観察すれば、7割以上の的中率でグループ分けができることが明らかになっていますから、気軽に実践してみてもはどうでしょうか？

ITの営業は クローズドクエスチョンで

BP:お客さまに好印象を抱いていただける営業の仕方について、心理学の観点からアドバイスをお願いします。

植木氏:話下手なのに、話に説得力がある人がいますよね。それは、話すロジックがしっかりしているからなんです。

わたしは「ポポネポ」と呼んでいます。が、「起承転結」のように、伝える情報をポジティブ、ポジティブ、ネガティブ、ポジティブの順で組み立てると相手に響きやすいんですね。

人は、会話の最初に聞いたポジティブな情報に引きずられやすい傾向があるんですよ。ですから営業をするときは、いちばんいい情報を会話の頭に持ってくると効果的です。これを心理学では「初頭効果」と言います。

情報の中に数字を入れるとより効果的です。「いままでの何分の1の節約ができる」とか「何分の1の小ささ」だとか、驚くようないい情報を盛り込んで、相手の頭に印象強く叩き込んでもらうわけです。こうしたビッググッドニュースは、できれば最初の2分間に伝えるのが望ましいでしょう。これが最初の「ポ」です。

次に2つ目の「ポ」を紹介して、3つ目にやや否定的な情報、つまり「ネ」を挟

み込みます。

社会心理学に「二面性提示」という考え方があるのですが、何かを相手に伝えるときは、物事の一面だけを伝えるよりも、二面を伝えたほうが説得力があるとされています。例えば、わたしが心理学者の立場として誰かに「お見受けしたところ、とても前向きで明るい方だと思います。でも家でひとりになったときに沈んでいることがあるでしょう？」などと聞いたら、ほとんど全員がそうだと答えるはず。人は二面性に触れると、すごくハツとするんです。これをセールスに当てはめれば、商品を褒めるばかりではなく、けなすことも必要だと言えます。そして最後はポジティブに締めくくる。これがポポネポです。

BP:ITのセールスについて、何かアドバイスがあればお願いします。

植木氏:わたしのようなITの素人は、どれくらいプロのことを信用しているのかということを知ってほしいですね。消費者には、どうせ買うなら「この人はプロなんだな」と思う人から買いたいというプライドがあると思います。

消費者が対面で買い物をするとき不安を感じるのは、オープンクエスチョンを受けるときですね。「どんなモノをお探しですか?」とか「どういう用途でお使いですか?」「何が好きですか?」と聞いてくる人は、やさしいですけど、「大丈夫かな、この人?」と不安に思ってしまう。

ITの場合、食べ物などと違って消費者側に知識がないことが多いと思います。だから「教わりたい」という思いがものすごく強いわけです。オープンクエスチョンは、頼りない印象のある聞き方

とされているので、とくにITの営業については不利だと思います。

逆の聞き方としてクローズドクエスチョンというものがあります。最初にオープンクエスチョンで用途などを聞いたなら、「では、この製品やこのプランだったらどう思います」と答えを絞りながら聞いてくれるのがクローズドクエスチョンです。プロが提示してくれたものの中から自分が選ぶと、「これを選んでよかったな」という気持ちになれるので、満足感も強くなります。

逆にクレームが起きやすいのは、一つも提案を受けることなく消費者が自分で選んだ場合ですね。

質問の仕方によって、買った後の印象も大きく変わるのだということを理解すると、営業の仕方もいろいろ工夫できるのではないのでしょうか。BP



植木 理恵氏
Rie Ueki

◎ Profile

東京大学大学院教育心理学コース修了後、文部科学省にて特別研究員を務める。日本教育心理学会において、「城戸奨励賞」「優秀論文賞」を史上最年少で受賞。現在は慶應義塾大学理工学部で講師を務め、都内心療内科にて心理カウンセラーとしても勤務。「好かれる技術(新潮文庫)」「本当にわかる心理学(日本実業出版社)」「部下のやる気を2倍にする法(ダイヤモンド社)」など、心理学を分かりやすく解説した著書多数。また、フジテレビ「ホンマでっか!?TV」に出演し、心理評論家として人気を集めている。

巻頭
特集

中小の
お客様に
提案したい

IT ソリューション

パートナー様が
飛躍する成長戦略!

SOLUTION
1

その“節電”は、間違っていますか?
円安・増税時代に備える節電ポイント

P19

SOLUTION
2

もはやイノベーションからコモディティへ
サーバの仮想化とOfficeソフトのSaaS化

P21

SOLUTION
3

東京と大阪間の1回の出張費でまかなえる
Web会議システムが注目されるわけ

P23

企業体質を改善し、競争力の強化につなげる 経費削減の期待に応える効果的なIT投資とは？

急速に進むグローバル化と国内産業の空洞化、少子高齢化にともなう国内市場の縮小、為替変動による輸出難と原材料費高騰、電力料金の大幅値上げ。程度の差こそあれ、さまざまな課題が企業経営を難しくしている。そうした課題を解決するための策としては、いろいろ考えられる。生産拠点や販売先を国外に求めてもよいし、高付加価値化とニッチ化という戦略も有効だろう。最先端の技術を応用すれば、原材料やエネルギーを別のものに転換できるかもしれない。ただ、そうした施策や戦略が効果を生み出すまでには、一定の時間がかかる。背景や環境が異なるのだから、同じ方策をすべての企業に適用できるわけでもない。これに対して、戦術レベルの策と評価されがちな“経費削減”には「業種・業態を問わず、一定の効果が見込める」という利点がある。イノベーションとセットにした経費削減なら、企業体質を改善して競争力を高めることも可能だ。そこで、今回の特集では、エンドユーザー様の経費削減をお手伝いできる「節電対策」「サーバ仮想化とクラウド」「Web会議」などのITソリューションを紹介する。IT投資のマインドが冷え込む中、パートナー様がイノベーション指向のITソリューションを提案することで、ビジネスをさらに飛躍させるための一助となれば、幸いである。

SOLUTION

1

その“節電”は、間違っていないですか？ 円安・増税時代に備える節電ポイント

電気料金の大幅値上げが 現実になってしまう

かつては環境保護の観点から叫ばれることが多かった“節電”が、現在では企業経営を左右するファクターとなっている。原子力発電所の稼働停止にともなって火力発電用の石油・天然ガス・石炭の輸入量が急増していることを受けて、各電力会社が産業用を含む電気料金の大幅値上げを実施または予定しているからだ。

昨年12月に一般財団法人日本エネ

ルギー経済研究所が発表した報告書の試算では、電気料金が15%上昇すると産業界全体ではコストが5,000億円増える見通し。もっとも大きな影響を受ける鉄鋼業では売上高営業利益率が0.4%、汎用機械製造業でも0.2%押し下げられるという。

さらに、昨年末から進む円安によって、ほぼ全量を輸入に頼る石油・天然ガス・石炭の価格は上昇中。電気料金がさらに高くなることは避けられそうに

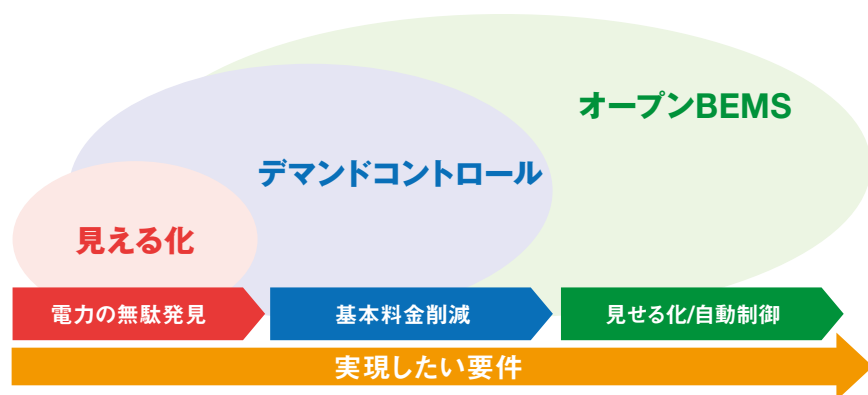
ない情勢になった。

そこで、今、多くの企業が“本気の”節電に取り組み始めている。2011年から2012年にかけては計画停電や電力使用制限令をしのぐための「ピークカット」「ピークシフト」が中心だったのに対し、これから始まるのは総量を削減するための10年単位の長期戦。思い付きや小手先の工夫ではなく、確かな戦略に基づく着実な取り組みが必要だ。

見える化と見せる化で 節電する

その節電を最大限有効なものとするためにお勧めしたいのが、見える化からデマンドコントロール、そしてオープンBEMSという3段階のステップだ。「見える化」で電力消費の無駄を発見し、「デマンドコントロール」で電力消費に歯止めをかけ、最新の「オープンBEMS」で自動制御するといった流れである。

「見える化」でのねらいは、電気／電



効果的な節電のための3ステップ。電力消費の無駄を発見し、電力消費に歯止めをかけ、自動制御する

子機器の単位で電力消費量を測定し、データを集めて集中管理すること。汎用的なソリューションとしては、コンセントに組み込まれた電力計の値をネットワーク経由で収集してPCで統合管理するといったものがある。IT設備の節電対策向けに、電力測定に対応したIT資産管理ツールやPC管理ツールも増えてきた。

「デマンドコントロール」では、電力消費の上限値を設定しておいた上で、電力消費量をリアルタイムにモニタリング。上限を超えそうになったときに警告を発することによって歯止めをかける。電力使用制限令への対応には欠かせないソリューションだ。

ビルエネルギー管理システム(BEMS)とは、建物や部屋の環境を把握して節電を実現するシステムのこと。オープンなソリューションを選べば、異なるメーカー／ベンダーの機器が混在しているケースにも対応できる。

蛍光灯からLED照明で 約45%削減可能

もっとも確実に容易な節電の方法とし

て挙げられるのは、照明の見直しである。日本エネルギー経済研究所の調べによれば、照明に使われているのは総電力消費量の16%。部門別に見れば、オフィスなどの業務用電力消費量の33%、工場などの産業用電力消費量の6%が照明用だという。

現在、オフィスでは蛍光灯、工場や倉庫では水銀灯やナトリウムランプなどの高輝度放電ランプ(HID)がおもに使われている。だからといって、蛍光灯や水銀灯を間引く対処法はお勧めできない。安全性や作業効率といった業務品質が大きく損なわれてしまうと、照明機器の仕組みによってはかえって電力消費量が増えてしまうこともあるからだ。

お勧めしたいのは、LED照明への置き換えである。日本エネルギー経済研究所の試算では、白熱灯、蛍光灯、HIDのすべてをLED照明に置き換えることによって、業務部門では総電力消費量の20%、産業部門では同じく3%を削減できるとのこと。つまり、それだけ電気料金を減らすことができるのである。

一般のオフィスでの置き換えに向くのは、「直管蛍光灯タイプ」というLED照

明だ。このタイプは、発光部分が直管型蛍光灯(20形/40型)と同じ形状になっているので、天井などに設置されている照明器具をそのまま使えるのが特長。後は天井裏などに設置されている安定器を専用コンバーターに交換するだけでいいから、工事期間も短くて済む。

一方、倉庫や工場に向くのは「水銀灯タイプ」や「投光器タイプ」。このほか、屋外の照明に使える「街路灯タイプ」や「外壁灯タイプ」といった防水仕様のももある。

具体的な節電効果は、直管型蛍光灯(40型)から直管型蛍光灯タイプ(22W)への置き換えの場合で約45%(大塚商会調べ)。水銀灯(250W)から水銀灯タイプ(72W)で約29%(同)ときわめて高い。

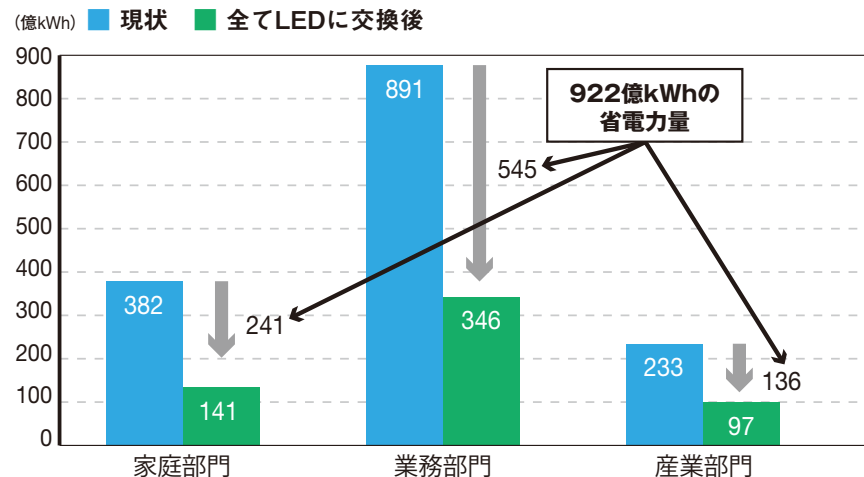
こまめな電源オフより PCはスリープが正解

また、業務の多くがITを利用して行われるようになった現在、IT機器の電力消費量を削減することも節電の重要なテーマとなる。

そのおもなターゲットとなるのが、PCだ。台数が多いため、1台ごとの削減量が小さくても、オフィスや工場全体では大きな節電効果が得られるのである。

まとまった額のIT投資を確保できる場合は、最新PCに買い替えるのが一番だ。現在、PC内でもっとも電力を消費する部品はプロセッサ(CPU)であり、そのプロセッサを開発しているIntelなどのメーカーは電力消費量の低減にも力を入れている。その結果、同程度の性能であっても、最新PCのほうが旧機種より電力消費量が小さくなるといったことが生じるのだ。ノートPCについては、こ

●LED照明による最大省電力ポテンシャル



ここ数年でバックライトの光源が冷陰極蛍光放電管(CCFL)からLEDに変わっていることによる効果も大きい。

さらに、PCに内蔵するディスクとして半導体ディスク(SSD)を選べば、省電力性能をもう一段高めることができる。SSDはフラッシュメモリで構成されているため、モーターでディスクを回転させているハードディスク(HD)と違って、データアクセス時も待機時も電力消費量は少ない。

リース期間がまだ残っているなどの理

由で買い替えが難しい場合も、運用方法やシステム設定を工夫することでPCの電力消費量はある程度抑えられる。

例えば、長時間使用しないときはPCをオフにして電源プラグをコンセントから抜くこと。待機電力をゼロにするためだ。電源スイッチ付きの延長コンセント(OAタップなど)を用意しておけば、スイッチ操作で同じ効果が得られる。

ただし、使わない時間が1時間程度であれば、PCはオフにしないほうがよい。オフにしている間は電力消費量が

ゼロになるものの、終了時のシャットダウン処理と再開時の起動処理でディスクへの大量アクセスが発生して、節電効果を上回ってしまうためだ。お勧めしたいのは、帰宅時はオフ+電源プラグ抜き取り、昼休みは休止状態、短時間の離席にはスリープ、という使い分けである。

このほか、Windowsのコントロールパネルに備わっている「電源オプション」のプランを変更することによっても、PCの使い勝手を損なうことなく、電力消費量の細かな調整が可能だ。

●LED化に伴う初期費用と回収年数

	日本全体の交換個数	1個当たりの価格	初期費用の総額(円)	初期費用の回収年数	省電力量(億kWh/年)	電力削減コスト ^{※2} (円/kWh)
白熱灯 →LED電球	3.4億	2,000~3,000円	0.8兆	1年5ヶ月	273	1.3
蛍光灯(直管) →LED電球(直管)	6.9億	10,000~25,000円	9.6兆	9年11ヶ月	497	14.0
蛍光灯(直管) →LED照明器具	3.5億	7,000~15,000円	3.5兆	18年6ヶ月	68	14.7
HIDランプ →LEDメガライト	0.2億	100,000円 ^{※1}	1.8兆	10年11ヶ月	84	16.7
合計	16.0億	—	15.7兆	—	922	9.2

※1 取り付けに係る器具交換および工事費用を含む。 ※2 24万時間使用の場合

Windowsの節電設定



コントロールパネルの「電源オプション」のプランを変更。バックライト消灯やスリープのタイミングを細かに調整できる

SOLUTION 2

もはやイノベーションからコモディティへ サーバの仮想化とOfficeソフトのSaaS化

機器の集約と外出して コストを削減する

IT機器の節電は、前述のクライアントPCを対象としたものとサーバールームで行うものに大別できる。

サーバールームでの節電でまずお勧めできるのが、VMwareやHyper-Vなどの仮想化ソフトウェアを使ってサーバの台数を減らして集約・統合すること。

サーバの台数が減り、使用効率が高まる結果、施設費や電気料金もそれだけ削減される。

一方、社内のサーバールームを廃止または縮小して、外部データセンターやクラウドサービスを利用することによってもコスト削減は見込める。狭義のコストは若干のプラスになる可能性があるが、施設費、電気代、システム運用管理工

数などが大幅に減るので、全体としてはコストを削減できるのである。

外部データセンターのおもな利用形態は、IT機器を借りる「ホスティング」とIT機器を持ち込む「ハウジング」の2種類がある。現在では、システム運用管理も有償サービスとして提供するマネージドデータセンターも多い。

クラウドサービスには、業種・業務アプ

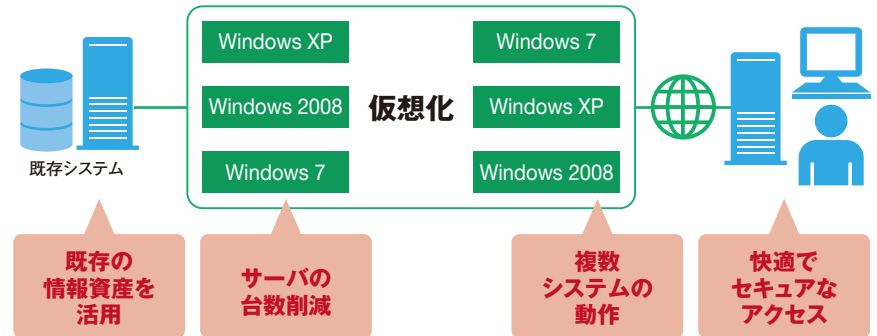
リケーションを提供するSaaS、OSとミドルウェアを貸し出すPaaS、仮想化されたIT機器を貸し出すIaaSの3形態がある。コア業務にはPaaSかIaaS、独自性よりも即応性をねらうにはSaaSというのが一般的な使い分けのスタイル。電子メールやグループウェアなどの社内情報系から段階的に移行していくのが無難だろう。

経費削減の切り札 新しいOffice 365を提案

Windows XPとともにMicrosoft Office 2003は、2014年の4月にサポートが終了する。現在のビジネスシーンでは、この組み合わせで利用されているケースが多く、Windows 7もしくは8とMicrosoft Office 2013へのリプレースが期待されている。

この新しいMicrosoft Officeの最大の特徴は、タッチパネル搭載デバイスへの対応とクラウドへの対応だ。画面遷移やボタンを極力排除したインタフェースで、スワイプ、ピンチ、ズームなどでOfficeを操作でき、画面の右側に

●効率的なリソース活用でCO2削減・エコロジーにも貢献



仮想化ソフトウェアでサーバやアプリケーションを仮想化して集約・統合。施設費と電気代を削減できる

主要メニューを表示させることによってタブレットなどでも右手親指で操作しやすくなっている。また、「リングメニュー」というダイヤル式の操作メニューでタッチ操作ができることも大きな特徴だ。また、ドキュメントを保存した状態や設定も記憶されるので、例えば、オフィスで途中まで作業したドキュメントを同じ状態で開いて自宅で作業することも容易となる。外出の多い営業社員などに向けてWindows 8搭載タブレットの導入を考えている企業に対しては、Microsoft Office 2013の導入もおス

スメしておきたいところだ。

ノートPCはもちろん、タブレットやスマートフォンなどマルチデバイスによるビジネス活用が進むにつれて、Officeソフトにも変化が求められている。Microsoft Office 2013もパッケージソフトとして“所有”するイメージからサービスとして“利用”するイメージへの変化が始まっている。その変化がクラウドへの対応であり、アプリケーションのSaaS化だ。SaaSは、インシャルコストが安価で済むほか、月額利用ができる有利なメリットがある。さらに社員の増減に対しても1アカウントから契約・解約ができるので、経費に無駄が出ない点もエンドユーザー様から評価されている。そのため、経費削減の切り札として期待されているのだ。

Office 365の「Office 365 ProPlusサブスクリプション」は、ユーザごとに月単位のライセンスが購入でき、各ユーザーライセンスで5つの同時インストールが許可される。常に最新のWordやExcel、PowerPointをはじめとするMicrosoft Officeが利用できるのも、利用する感覚としては、パッケージ版と遜色ない。大塚商会では、このOffice 365 ProPlusに加え、「大容量メールボックス」「ファイ

●クラウドでの同期などが強化されたOffice 2013



いつでも同期された状態に

- ▶ 複数の人が同時にページを編集可能
- ▶ 同じページをリアルタイムで同期する
- ▶ クラウドにすべてのデータを保存する
- ▶ あらゆるデバイスからアクセス可能



Webからクリップする

- ▶ 画面上の情報をすばやくクリップする
- ▶ オンライン商品のスクリーンショットを撮る
- ▶ 重要なニュース記事を保存する

- ▶ タスクバーで選ぶ
- ▶ キーボードで押す

ル共有機能」「コミュニケーション機能」をセットにした「たよれーる Office 365 プランM」を提供している。

例えば、パッケージ版「Office Professional Plus」の参考価格は、5万9,800円。5台で利用するなら29万9,000円の投資費用が必要だが、「たよれーる Office 365」なら初期費用がかからず、3年間利用しても1,400円×36か月=5万4000円の料金で利用できる。もちろん、大塚商会なら電話操作

Windows 8やタッチデバイスに対応するためにインターフェースが一新され、使いやすくなっている



サポートもついている。

さらにエンドユーザ様が「たよれーる Office 365」を導入する際は、人材育成支援サービスを同時に提案したい。大塚商会の人材育成支援サービスは、エンドユーザ様ごとにカスタマイズ可能

なうえ、打ち合わせ段階から講師が参加し、導入形態に合わせた研修計画を策定できる特徴があり、投資に見合った効果が導入直後から期待できる。パートナー様には、さらなるセルアップと顧客満足度の向上がねらえる点がメリットだ。

SOLUTION
3

東京と大阪間の1回の出張費でまかなえる Web会議システムが注目されるわけ

旅費・宿泊費・日当など コストを削減する

企業の規模が大きくなるにつれて、会議のためにメンバーを1カ所に集めるためのコストは増えていく。旅費、宿泊費、日当などの経費がかさんでいくからだ。また、事業継続の観点からは、災害などで役員・従業員が集まれない状況下でも最低限の業務をこなせるようにするための準備が求められている。

このような課題を解決するのに役立つソリューションが、Web技術をベースとするWeb会議システムだ。最大の長は、日常の業務に使っているPCをそのまま端末として利用できること。スマートフォンやタブレット端末に対応したソリューションを選べば、自宅にPCを持ち帰っていない場合のコミュニケーション手段としても活用できる。

専用線と専用端末を使う従来のテ

レビ会議システムに比べて、Web会議はコストもそれほどかからない。アプリケーションサービスプロバイダ(ASP)やSaaS型クラウドサービスとして提供されているものなら、Web会議サーバと多地点接続装置(MCU)を社内を設置する必要もナシ。最低限の費用で効果的なコミュニケーションの基盤を構築できる。

2013年は、政権交代による経済への期待感から、円安、株高が進んでいる。しかし実態経済への影響は、すくなくとも数か月先と予想されている。そのため現状のIT投資は冷え込み、エンドユーザ様は様子を見ている。このような状況でも、「節電」「仮想化」「Web会議システム」といったソリューションは、費用対効果が見えやすく、おすすめしやすいソリューションだ。パートナーの皆様には、大塚商会のさまざまなソリューションをご活用いただき、厳しい現状を乗り越え、来るべき需要期の収穫に向けて準備を進めていただきたい。BP

BP PLATINUM Type-Sで好評提供中!

月額わずか9,800円から始められる Web会議システム

OmniJoin(オムニジョイン)
提供元:ブラザー販売株式会社

ブラザー販売株式会社が提供するWeb会議システム「OmniJoin」は、インターネット回線に接続されたPCに市販のWebカメラやヘッドセットを組み合わせるだけで、簡単かつ低コストに利用できることが特徴だ。

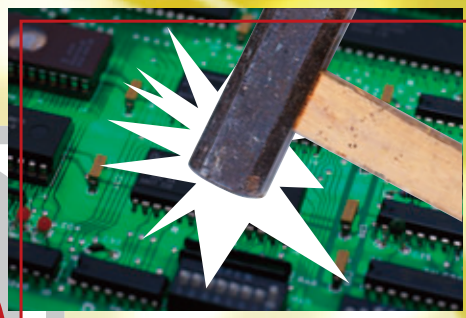


第2特集

導入から修理、データ復旧、データ消去まで

PCのライフサイクル
サポートを**活用**

[導入時]



[データ消去]

PC
ライフサイクル
サポート

[運用機]

エンドユーザ様がPCのリプレースを行う際には、PCのライフサイクルサポートをお勧めしたい。なぜなら、導入時のキッティングサービスや延長保証サービス、運用期のリペアサービスやデータ復旧サービス、そして、次のリプレース時には、データ消去サービスや廃棄業務のサポートなど、エンドユーザ様の手間を省くことができるからだ。また、パートナー様にとっても物品販売以外の付加価値サービスを提供することで、信頼関係の強化や手間なく売り上げのアップにつながる。Windows XPから切り替えが予測される2013年、リプレース需要のチャンスに向けて、準備を進めたい。

PCの導入から次回のリプレースまでを ワンストップでサポート

導入・運用・リプレースの 手間を大幅に軽減させる

クライアントPCの数が増えれば増えるほど、PCの調達から設定、運用期の修理などの手間は大きくなる。エンドユーザーは、部署別や目的別に異なるメーカーのPCを利用することが多く、ハードウェアの設定やソフトウェアのインストール作業は非常に面倒だ。直接PCを販売するパートナー様がキッティングサービスとして提供する場合でも、提供できる台数には限界がある。また、万が一PCが故障した際、メーカーごとに修理窓口が異なることも負担を増大させる原因だ。これらの問題は、利用するデバイスが多様多様化してくれば、さらに深刻なものとなる。

大塚商会は、PCやサーバの導入支援や延長保証サービス、データ復旧サービス、データ消去サービスなどをパートナー様に提供する専用の窓口であるPSC(パートナーサービスセンター)を開設し、オフィスで使用するPCのライフサイクルにおけるサポート業務を請け負っている。PSCをパートナーの皆様にご利用

いただくことで、PCの導入や運用における作業負担を大幅に軽減させることが可能なのだ。

マルチベンダー対応の キッティングサービス

エンドユーザー様が新しいPCを導入する際には、HDDやメモリなどの追加デバイスの組み込みから、OSの設定やアプリケーションの移行・インストール、ネットワーク設定、メール設定、管理シール貼り付けなど、多岐にわたる煩雑な作業が必要となる。大塚商会では、これらのキッティング作業をワンストップでサポートし、すぐに使える状態でエンドユーザー様に納品している。

これらのキッティングサービスは、マルチベンダーに対応し、独自の業務ソフトウェアに対応できることが大きな特長だ。納入場所が本社や支社などの複数の場所である場合も、その進捗管理をしっかり行えるため、PCを導入する際、エンドユーザー様およびパートナー様の負担を大幅に軽減することが可能だ。提供する

サービスの品質に関しては、品質保証のISO9001、環境保全のISO14001を取得し、認証にもとづいた厳しいチェック体制で行っている。数台から数千台までのキッティングに対応できるので、PCのリプレースの際は、ぜひ、ご活用いただきたい。

自然故障や物損故障でも 安心の延長保証サービス

毎年、クライアントPCを入れ替えるエンドユーザー様は少ないが、通常のメーカー保証は1年で終わってしまうことが多い。メーカー保証期間の終了後もサポートを求めているエンドユーザー様にお勧めしたいサービスが、大塚商会の「BPワランティ」だ。最大5年までの自然故障に対応し、契約期間中はメーカー保証と同等の修理保証が何度でも受けられる。また、指定の場所まで、無償で回収を行う引き取りサービスも好評だ。

「BPワランティa」は、BPワランティの自然故障に加えて、破損・火災・落雷・水漏などの天災を含めた偶発事故による物損故障を対象にしたサービス。物損保証

■PCのライフサイクルイメージ

パートナー様専用窓口PSC(パートナーサービスセンター)が全面サポート



IT資産管理サービスもご提供可能です

導入からリプレースにともなう廃棄までワンストップでサポート!

の修理は期間中に1度だけだが、自然故障の保証は継続して利用できるため、より安心を求めているエンドユーザー様にお勧めしたい。デスクトップPCやノートPCだけでなく、Windowsを搭載したタブレットPCにも適用される点にも注目したい。

さらに「メーカーの保証期間が切れるため、新たな保証に加入したい」というエンドユーザー様のため、購入より4年以内であることを条件に1年単位で契約が可能な「他社継続タイプ」が用意された。PCがより長く利用されている現状に即したサービスなのでお勧めしやすい。



万が一の故障の場合でも修理窓口を一元化できる

大塚商会では、PCの回収から修理、納品までをワンストップでリペアできる体制を整えている。パートナー様は、PSC（パートナーサービスセンター）をご活用いただくことで、メーカーごとに修理窓口を探し、異なる引き取り方法や見積もりなどに手間を取られることがなく、作業負担を軽減できる。PSCでの修理は、マルチベンダーに対応し、各メーカーの認定資格を持つ技術者がメーカー純正パーツで行うことも安心できる点だ。

PCが故障してしまった場合、最も気になるのは修理にどれくらいの期間がかかるかだ。メインメーカーのPC修理サービスなら、約7割の修理を一週間以内に納入する実績がある。もちろん、修理作業の進捗状況をオンラインで確認することもでき、やむを得ずメーカー修理が必要となった場合でも10営業日程度で納入できる。さらに、同じ箇所の修理を行う再受

付率は、他の修理サービスでは平均3%程度あるが、PSCでは約1%しかなく、高い修理実績を誇っている。

また、修理依頼のキャンセル料は各メーカーの最低価格である3,150円（税込）に設定され、修理依頼票の見積金額欄に一定以上の金額以上は修理を中止と記載しておけば、キャンセル料不要で作業をストップできる。PCの使用度と費用を見極めながら修理するかどうかを決められるのは、非常に安心できる点だ。見積もりなどはエンドユーザー様とPSCが直接のやり取りもできるので、パートナー様の手間も省くことができる。

PSC（パートナーサービスセンター）とは？

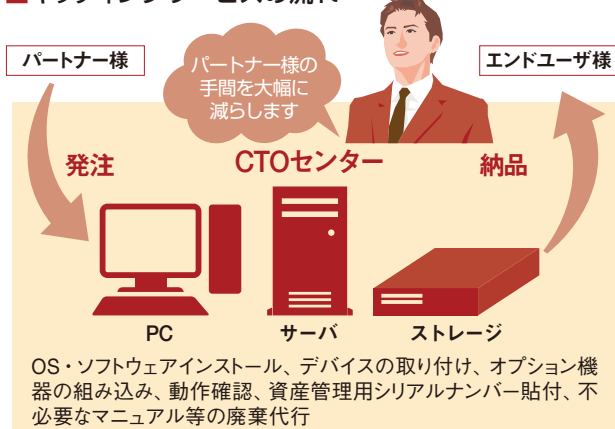
パートナー様専用の窓口であるPSCでは、マルチベンダー対応で迅速・正確・短納期のワンストップリペアサービスを提供している。窓口の一元化による手間の低減が図れるだけでなく、エンドユーザー様とPSCが見積もりなどを直接やり取り可能なため、パートナー様の手間を大幅に低減できる。



約80%以上の復旧実績があるデータリカバリサービス

企業で扱うデータには、機密性が高く、非常に重要だ。これらのデジタルデータは、ハードウェアのトラブルや操作ミス、天災などによって、データを読み出せなくなることがある。PSCの「データリカバリサー

■キittingサービスの流れ



マルチベンダーに対応

ソフトウェア(A社・B社・C社) 周辺機器(D社・E社・F社)

BPワランティ 保証内容

自然故障

ご契約期間	保証料
2年	4,500円
3年	9,000円
4年	13,500円
5年	18,000円

(税込)

- この保証料で
- ご契約期間中はメーカー保証同等の修理保証が何回でも受けられます。
 - お客様ご指定の場所まで無料で取りに伺います。(一部離島等を除く)
 - 修理限度額は1回修理あたり100,000円です。

BPワランティα(アルファ) 保証内容

自然故障 + 物損故障

ご契約期間	保証料
2年	7,500円
3年	12,800円
4年	17,900円
5年	22,800円

(税込)

- この保証料で
- 上記の保証に加えて、水濡れ・破損等の故障も保証します。
 - 但し、この保証修理は一回限りとなります。

修理の限度額は以下の通り年度ごとに減少します

経過期間	1年未満	2年未満	3年未満	4年未満	5年未満
物損保証上限	100,000円	50,000円	40,000円	30,000円	20,000円

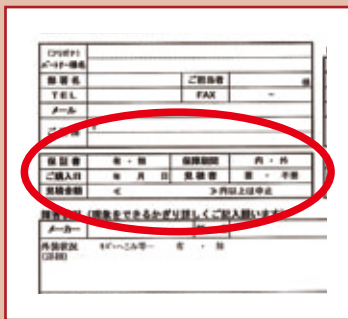
■サービス概要

加入区分	ご契約期間	修理上限金額	パートナー様価格
他社継続加入	延長1年	製品金額問わず 12万	5,400円
再延長希望	延長1年		5,400円

(税込)



PSC(パートナーサービスセンター)のPC・周辺機器修理サービスは、専門知識の豊富なスタッフによる高い品質のサービスを誇っている



修理依頼書には、見積金額欄に「< > 円以上は中止」という項目がある。ここに金額を記入すれば、キャンセル料金が不要となる



ビス」では、電氣的や機械的な故障でデータが読めなくなった「物理故障」や操作ミスなどでのデータ本体の削除・消失の「論理的故障」の両方に対応し、低コストで迅速なデータ復旧を目指すことができる。

データリカバリサービスは、Windowsはもちろん、MacやMS-DOSにも対応し、物理障害なら約80%、論理障害なら約94%の復旧実績を持っている。また、調査と復旧という2つのステップに分かれており、調査結果が出てから復旧作業を行うかどうかを決定するのもエンドユーザー様にとって安心だ。

PCに搭載されているHDDのトラブルはもちろん、NASのリカバリにも対応する。中小・中堅企業への導入が進むNASのバックアップ環境は、それほど堅牢ではない。いざという場合はリカバリサービスを使うにしても、日頃からバックアップの重要性を説明し、事業形態に応じたバックアップソリューションもお勧めしておきたい。

PC廃棄時の情報漏えいを防止するデータの完全消去サービス

PCリプレース時には、HDD内のデー

タを完全に消去しておかなければ、万が一、悪意のある第三者に読み取られて情報漏えいする恐れがある。しかし、多くのPCを入れ替える場合には、データ消去ソフトなどを使ってすべてのPCのデータを消去することは、管理者負担が大きく現実的ではない。このような場合は、PSCの「データ消去サービス」を使えば、手間もかからず、より確実かつ安全にデータを消去することができる。

データ消去サービスでは、標準のソフトウェアによる消去でも米国国防省標準方式が用いられる。また、上書き消去の回数を1~99回まで指定することが可能なほか、ハードディスクを粉碎して物理的に破壊する方法も選べる。さらに、マスターブートレコードにウイルスが感染した場合も、データ消去サービスではすべてのデータを消去して完全にウイルスを除去してしまうので、ウイルスに感染したPCも安全に再利用することが可能だ。

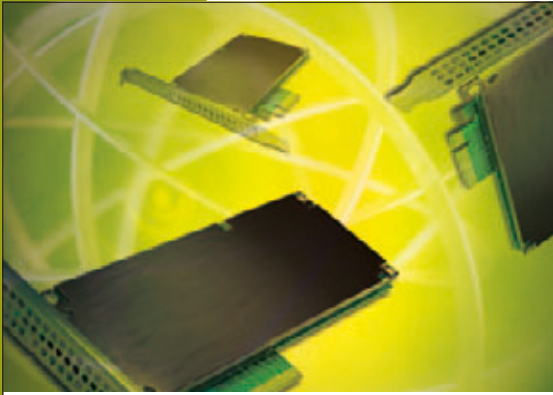
データ消去は、PC廃棄業者などに依頼しても安心できない場合が多い。信頼性の高い大塚商会のサービスであることに加え、データ消去後は検査報告書が作成され、希望すればデータ

消去証明書も発行されるため、機密性の高いデータの消去を確実にすることができる。

付加価値の高いサービスで手間を省いて信頼関係を築く

これらのPCライフサイクルサポートサービスは、オプションサービスとして売上を伸ばすだけでなく、エンドユーザー様にも喜ばれ、信頼関係を築いて次の受注につながる効果も期待できるサービスだ。実際に、リペアサービスの信頼性の高さからエンドユーザー様に感謝され、売上アップにつながったケースもある。

Windows XPのサポート終了に伴い、PC入れ替え案件の受注が増えることが予想される。単にクライアントPCを調達して納品するだけでなく、他社と差別化する意味でも、PCライフサイクルサポートをエンドユーザー様に提案してはいかがだろうか。そのためには、まずはPSCへの登録をしておくことをお勧めする。エンドユーザー様はもちろん、パートナー様の手間を省く意味でも、ぜひPCライフサイクルサポートを検討していただきたい。**BP**



IT Keyword

💡 最新ITキーワード

サーバサイドフラッシュ 【Server-side Flash】

業務アプリケーションのパフォーマンス向上法として注目されている、サーバサイドフラッシュ。フラッシュメモリ搭載のPCIeカードを筐体内に装着する方式なので、既存サーバへの導入も容易だ。

大容量のフラッシュメモリを搭載した拡張カードをサーバに装着し、ハードディスクより速い半導体ディスクとして使う。今、このような仕組みの「サーバサイドフラッシュ」が注目を集めている。

業務アプリケーションのパフォーマンスは、CPUの処理速度だけでなく、ハードディスクやストレージの入出力性能によっても大きく左右される。多くの業務アプリケーションでは、検索、参照や表示、追加・変更・削除などの処理をするたびにデータベースに対する読み書きが発生する。そのデータベースはハードディスクやストレージ上に置かれているので、ストレージの入出力性能が低いと、業務アプリケーションのパフォーマンスも低下してしまうのである。

一般に、データベースに対する入出力性能を高めるには、ハードディスクやストレージなどの“ドライブ”とインターフェースの両方に高性能のものを用意する必要がある。これまでのシステム構築では、入出力性能が高いドライブとして高回転型ハードディスクを搭載したストレージを選び、高速なインターフェースであるInfiniband (IB)、ファイバーチャネル (FC)、ギガビットイーサネット (GbE) などと組み合わせるのが常識だった。より高い性能を必要とするケースでは、複数のドライブに対して同時並行に読み書きを行うストライピング (RAID 0) を併用することも多い。

これに対して、サーバサイドフラッシュでは高速ドライブにフラッシュメモリ、高速インターフェースにPCI Express (PCIe) を採用して高い入出力性能を得ている。

フラッシュメモリは半導体メモリの一種として、ハードディスクとは比べ物にならないほど高い入出力性能を持つ。しかも、電源を切ってもデータを保持できる“不揮発性”を有しているので、ハードディスクの代わりとして使うことも可能。当

初は携帯電話などのモバイルデバイスで採用されることが多かったが、小型化・大容量化・低価格化が進むにつれて、ノートPCでもハードディスク代わりに使われるようになった。一方、PCIeはサーバやPCの筐体内で使うための拡張バスとして開発された高速インターフェースである。最大の特長は、複数の“レーン”を束ねることによってデータ転送能力を倍々と高めていけること。1レーンあたりの能力は250MB/秒 (PCIe 1.1、片方向転送時) から2GB/秒 (PCIe 4.0、同) で、これを最大64本まで束ねることができる。筐体内に装着する方式なので、サーバサイドフラッシュを導入するのはきわめて容易だ。具体的には、サーバの筐体を開けてシステムボード上のPCIeコネクタにサーバサイドフラッシュの拡張カードを差し込み、制御ソフトウェアをインストールするだけでOK。ラックに空きスペースがなくてもよく、OSや業務アプリケーションにも従来と同じものが使える。

このほか、サーバサイドフラッシュの範疇には含まれないものの、フラッシュメモリを搭載したストレージもすでに登場している。こちらの強みは、複数のサーバが使用するデータベースを高速化できること。PCIeコネクタを持たないローエンドサーバからも利用できるという利点もある。

おもな形態は、ハードディスクをまったく搭載しないオールフラッシュストレージ (AFS) やオールフラッシュアレイ (AFA) と、フラッシュメモリとハードディスクを併用するものの2つ。併用タイプの場合、フラッシュメモリはディスクキャッシュまたは階層型ストレージ管理 (HSM) における高頻度アクセス領域として使われることになる。

新しいカテゴリの製品は、その有用性をエンドユーザー様に十分説明することで、売上げのアップに貢献してくれる。■BP