

BP Navigator

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

business partner

2013
vol.
69



【巻頭特集】

来年4月のXデーを乗り切る!

Windows XPからの リプレース最適解

●巻頭インタビュー

株式会社デリス 代表取締役社長
ブランド価値プロデューサー

杉浦 里多氏

なぜP&Gは
「社員能力No.1企業」に
なることができたのか?

●第2特集

為替変動、消費税増税、Windows XPのサポート終了 etc
今、おすすめしたいIT投資とは?

●CAD情報

進化を続けるオートデスクのクラウドサービスでバックアップ
クラウドサービスでパートナー様のビジネスを後押しし
生産性アップに役立つ有償サービスが続々と登場!

●Navi Value

全国各地のパートナー様に元気をお届けする
ビジネスパートナー事業部 拠点紹介

第1回 札幌パートナー課

●SaaSビジネス最前線 BP PLATINUM Type-S

コミュニケーションソリューション

V-CUBE ミーティング

●メーカーズボイス

Sky株式会社
シャープ株式会社

●広告企画

セキュリティ特集

セキュアなUSBメモリを活用して
情報漏えいやウイルス感染などを防止
情報資産と信頼を脅威から守る

Presented by
Otsuka Corporation

CONTENTS

巻頭インタビュー

- 8 株式会社デリイス 代表取締役社長
ブランド価値プロデューサー
杉浦 里多氏
なぜP&Gは「社員能力No.1企業」に
なることができたのか？

ITソリューション

- 18 巻頭特集
来年4月のXデーを乗り切る！
**Windows XP
からのリプレース
最適解**
- 26 第2特集
為替変動、消費税増税、Windows XPのサポート終了 etc
今、おすすめしたいIT投資とは？
- 52 SaaSビジネス最前線 BP PLATINUM Type-S
**コミュニケーションソリューション
V-CUBE ミーティング**
- 60 CAD情報
進化を続けるオートデスクのクラウドサービスでバックアップ
クラウドサービスでパートナー様のビジネスを後押し
生産性アップに役立つ有償サービスが続々と登場！
メーカーズボイス
- 68 **シャープ株式会社**
- 70 **Sky株式会社**

広告企画

- 64 セキュリティ特集
**セキュアなUSBメモリを活用して
情報漏えいやウイルス感染などを防止
情報資産と信頼を脅威から守る**

製品情報

- 14 New Products
- 57 ソフトウェアカタログ



BP Navi Value

- 34 Information
全国各地のパートナー様に元気をお届けする
ビジネスパートナー事業部 拠点紹介
第1回 札幌パートナー課
- 36 教育ビジネス
オフィスソフトやスマートデバイスの導入直後から
業務効率を向上させる「人材育成支援サービス」
- 40 PC修理サービス
PC販売の付加価値として有効なPC修理サービス
確かな技術力でキッティングサービスも提供
- 42 Web回線提供サービス
生産効率を高めながら経費削減にも貢献できる
「たよれーる どこでもキャビネット」
- 44 導入支援
注文仕様に合わせたPCを迅速に納品
すぐに利用できる状態でお届けします
- 45 MRO調達ビジネス
自社ブランドとしてオフィスサプライを提案
継続的な取引で信頼関係が高まる「TPS-SHOP」

コラム

- 72 最新ITキーワード
- 74 IT基礎技術の可能性
- 77 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22回

杉浦里多氏

株式会社デリイス代表取締役社長
ブランド価値プロデューサー



なぜP&Gは
「社員能力No.1企業」に
なることが
できたのか?

Present!

杉浦里多氏の最新著書を
100名のパートナー様に
プレゼントします!!

➡ 詳しくはp11へ



パンパース、アリエール、SK-IIなど数多くのブランドを展開し、日用品の世界最大手として知られるP&G。強さの源泉はビジネス誌『フォーチュン』から「社員能力No.1企業」(2008年)に選ばれるほど優れた1人ひとりの社員の力にある。その圧倒的な社員能力の秘密を最新刊『1年で成果を出す P&G式10の習慣』で紹介したのが、株式会社DELICE 代表取締役社長でブランド価値プロデューサーの杉浦里多氏。P&G社員時代に学んだ、新入社員でも1年で成果が出せるようになる自己研鑽法や、マーケティングを成功させるためのヒントについて聞いた。

シンプルな習慣を共有すれば 社員全員が一定の成果を出せる

BP:杉浦さんはP&Gに転職した当初、日本の会社とは違う考え方や仕事の進め方に驚かれたそうですね。

杉浦里多氏(以下、杉浦氏):よく「入社15分後の衝撃」ということでお話をさせていただいています(笑)。入社初日というのに、誰も受付まで迎えに来てくれないし、オフィスに行っても誰も声を掛けてくれない。そこでまずカルチャーショックを覚えました。それで、やっと見つけた顔見知りの人に、「すみません、ちょっとおうかがいしてもよろしいですか?」と丁寧に声をかけたところ、振り返りざまに「話の目的は何ですか? 何分必要ですか?」と言われたことに本当に驚いてしまいました。「話の目的って、“ちょっとおうかがいたい”というのは目的ではないのだろうか?」とか、「何分って、“ちょっと”と言えば2~3分ぐらいでしょう?」と思ってしまいました。

その日のうちに、早速ミーティングが何本も入っていたのですが、どの会議も必ず、「会議の目的は〇〇、時間は〇分間。こういう順番で、これを決めます」というように始まりました。

会議時間は長くて1時間程度ですが、その1時間で確実に物事が決まっていきます。途中で脇道に脱線することもなく、ものすごく生産的な話し合いが1時間の中で行われる。会議で発言する人々の様子を見て、次に思ったのは金太郎飴でした。みんな同じような言葉を使って、同

じような思考で物事を進めている。素直に「すごいな」と思いましたし、それでどんどん結果が出ていくことを目の当たりにしました。

金太郎飴というのはネガティブな表現かもしれませんが、言い換えれば、「考え方」や「行動」の標準化、習慣化ができていますのですね。

誰にでもできるシンプルな習慣があって、それをみんなでやっていると、全員がある一定以上の成果を出せるようになるのだと気づかされました。

BP:そうした習慣は、いかにしてP&Gに根付いていったのでしょうか?

杉浦氏:P&Gのマネジメントには、2つの重要な課題が与えられています。一つはビジネスの成果を出すこと、もう一つは組織の成長を促すこと。この2つがマネジメントに対する重要な評価項目でもあるのです。2つに取り組むための能力として期待されるのは、戦略性とリーダーシップです。そのリーダーシップの要件の一つに、個々の優れた考え方や成功体験などを「システム化していく」というものがあります。P&Gの175年に及ぶ長い歴史の中で、管理職になったら、まずは“そこを考えると”ということが徹底されてきたわけですね。

システム化は、そこで働く人たちが仕事の成果を出しやすくするためのもの、そしてチームの成果を最大化するためのものですね。

そうして磨き抜かれた型を、わたしなりに集約したのが、この本で紹介した10の習慣です。

会議は自己マネジメント力を 磨くうえで絶好の場

BP:同じような習慣化の取り組みは、日本の企業も実践できるでしょうか?

杉浦氏:個人のマネジメント力を上げるための習慣づけなどは、すぐにでも実践できるはずですね。

日本の会社は「社員のマネジメント力を上げる」という発想が希薄なのかもしれません。マネジメントは管理職がやる、管理職になってからやると思っているようですが、新入社員からマネジメントは行うべきです。ちなみに、マネジメント力とは運営力です。自身の成果を出すために、目的を明確にし、そのために何に集中して行うべきか、ということを時間管理と共にしっかりやるだけで、パフォーマンスがぐんとあがると思います。それができればチームのマネジメントにも応用できます。

それが、年次が上がるにつれてチームや組織のマネジメントになるだけで、まずは新入社員のときから自己マネジメントを学ぶべきだと思います。

自己マネジメント力を磨いても、その力をいきなりプロジェクトチームのマネジメントに応用するのは難しいと思いますが、効果的にチームマネジメントに応用する方法は、会議の活用です。例えば会議の出席者全員に明確な目的を共有させて、1時間の会議で確実に成果を出させるといった訓練を積んでいくと、チームマネジメント力は少しずつ身に付いていきます。

会議をマネジメントしていくうえで大切



杉浦里多氏による実践講座も好評開催中です!

- ① チーム成果を最大化する管理職研修 『1年で成果を出すP&G式10の習慣』実践講座
- ② 顧客志向徹底講座(マーケティング思考)～誰もが成果を出すマジックプログラム

お申込み・お問い合わせは [こちら >>> http://www.delice-delice.com](http://www.delice-delice.com)

なことは、目的意識の徹底、進行時間の管理、重要課題、議論の優先順位、決裁者のニーズ…。

参加者ごとや部署ごとの思惑もあるので、それをまとめるには、顧客志向の視点で、戦略的に物事を考えなければならぬと思います。

「会社の目的を達成するために」参加者全員が会議で合意されたことにコミット高く取り組むこと、つまり会議後のアクションが本当の目的なので、参加者の意識をそろえることも重要になってきます。そうしたさまざまな要素を管理できるという意味で、会議はマネジメント力を身に付

けるのに絶好の機会ですよ。

また、会議の良い所は、上手い会議のマネジメント法を他の参加者が「型」としてマネ&実践しやすいので、伝播も速くなり、組織全体の力をアップさせることにも結び付きます。

BP: 杉浦さんは企業に対してコンサルティングや研修を行っておられますが、研修では具体的にどのようなことを指導なさっているのですか?

杉浦氏: とくに顧客志向に関する研修を多くやらせていただいています。研修によって実際にビジネスの成果が表れたというお客さまもいらっしゃいます。例えば、それ

までまったく未経験だった新規事業を立ち上げて、半年で商品化し大手百貨店に商品を置いた企業もあります。

古い体質の会社だと、トップの意見がとて強くて、部下があまり声を上げないような文化があったり、考えても無駄だと社員が諦めたりしているようなケースも多いですよ。

そんな会社の一つで、若手社員向けに「新しい商品を考えてみよう」というマーケティング研修をやってみたことがあります。

あるときその会社が、これまで手掛けたことがない、まったく新しい商品を出すことになったのですが、上層部の方々には

経験もノウハウもありませんでした。

そこで、研修に出てくださった若手の方々、習ったとおりにすべてのマーケティング計画を立て、関係する上層部の方々に一斉に提案したというのです。その会社では、部下が上司に積極的に提案するといったことは過去になかったようで、副社長さんが涙ながらに喜んでくださいました。

『1年で成果を出す P&G式10の習慣』には、顧客志向の発想やコミュニケーション力を高めるための事例もいろいろと書いていますが、いちばん伝えたかったのは「考え方」のフレームづくりをすることです。なぜなら、考え方のフレームやプロセスが分かれば、その考え方に沿って何をすればいいのかという行動が自分で考えられるようになるからです。事例を学ぶだけでは応用できません。

この会社の若手の方たちは、わたしの研修を通じて、「顧客志向の商品づくり」というものは、こういう「考え方」でやればいいんだ」ということを知ったのだと思います。考え方のプロセスを知ったので、ゼロベースから計画を全部つくれたわけです。

一度そういう「考え方」を知るだけでも、若手はちゃんと主体的に動けるようになるのだということを上層部の方々にも知っていただきたいですね。

「必要か」「好きか」「欲しいか」を知るのがマーケティングの基本

BP:『1年で成果を出す P&G式10の習慣』では、顧客志向はお客さま向けだけでなく、社内向けにも大切だと書かれています。

杉浦氏:『P&G式10の習慣』で、「考え方」として特に伝えたかったのは、「目的」を持つことの大切さと「顧客志向」の2つです。

顧客志向とはマーケティング思考です

「1年で成果を出す P&G式10の習慣」(祥伝社)プレゼントのお知らせ!!

パートナー様の日頃のご愛顧に感謝を込めて、杉浦里多氏の最新著書『1年で成果を出す P&G式10の習慣』(祥伝社)を100名のパートナー様にプレゼントいたします。プレゼントをご希望されるパートナー様は、大塚商会の担当営業までお申し出ください。応募が多数の場合、抽選となりますので、ご了承ください。

Present!



けど、マーケティング思考とは「相手にどうやって買ってもらうか?」ということです。お客さまに商品を売るだけでなく、上司にアイデアをOKしてもらうことだって、買ってもらうのと同じことなのです。

誰かと仕事をしたり、お付き合いをしたりするときも、同じように顧客志向で接すれば、必ず結果は出るものです。メモを書くにしても、話すにしても、読み手や聞き手のことを分析しながら言葉を選ぶこと。プレゼンテーションをするのであれば、受け手に素晴らしいと感じてもらうためには、その人を知らなければいけません。

「顧客を知る」というのは何かと言えば、購買の基本的な動機はたった3つ。「必要か」「好きか」「欲しいか」だけです。相手は自分が売るものに対してどのように感じるのかを考えることが、モノを売るだけでなく、自分自身やアイデアを売るうえでも重要です。

BP:「目的」を持って行動することについてのアドバイスをお願いします。

杉浦氏:まずは、行動をする前に一つひとつ「目的は?」と自問自答してください。目的とは「得たい結果」です。「その結果を得るために何をすればいいのだろうか?」と逆算して、本当に必要なことを優先してやる、癖をつけてください。

そして、結果を目的達成できたかどうか、で終わるのではなく、必ず「成果」を分析することです。この部分が日本の会社にはあまりできていないことなのですが、結果だけを分析するのではなく、そこにたどり着くまでに何を、どのような結

果が表れたのかというように、ステップごとに分解して分析してほしい。そうすると、仮に結果が出せなかったとしても、どのステップでつまづきがあったのかということが見えてくるわけです。

課題部分の改善を行ったり、良い部分を強化することで、次回の成果につながる確度が高くなります。分析なしに全体評価だけで良し悪しを判断してしまうと、いつまでも勝ちパターンが見えてきません。P&Gが成功している理由は、基本的には失敗しないこと、そして細かな分析によって、失敗の確度を下げていることではないかと思います。BP



杉浦里多氏

Rita Sugiura

◎ Profile

LVMH(モエヘネシーールイヴィトン)グループなどで宣伝広報マネージャーを務めた後、P&Gジャパンに入社。マーケティング部でSK-II、バンパース、ブラウンジレットなど多くのブランドのコミュニケーション戦略全体に携わる。マックスファクターのブランド再起に尽力し、売り上げ増に貢献したことなどが評価され最優秀社員賞を受賞。現在は、「これでもいいか」「これじゃなきゃ!」に変えるブランド価値プロデュースに尽力。『1年で成果を出す P&G式10の習慣』(祥伝社 2013)、『がんばりが評価される女性の仕事術』(クロスメディア・パブリッシング 2008)、『イケダン育成術』(文藝春秋 2011)など著書多数。また、「おはよう日本」(NHK)、「みのもんたの朝ズバッ!」(TBS)など、TVでも活躍している。

巻頭
特集

来年4月のXデーを乗り切る!

Windows XPからの リプレース最適解

2001年に発売され、結果的に稀代の名OSとなったWindows XP。進化の早いIT関連の製品の中でも、10年以上使われ続けている商業OSはほかに類を見ない。それだけにエンドユーザがWindows XPを使い続ける理由を理解し解決しない限り、リプレースは進まない。販売店・Slerは、そのさまざまな理由に合わせた解決策を提案することが、マイグレーションビジネス拡大のチャンスとなる。



来年4月で、いよいよXPのサポートが終了! Windows XPからの乗り換えの選択肢は?

■ 後継環境への移行が急務 ■ Windows XPのリプレース

「2014年4月9日(日本時間)をもちまして、Windows XPのサポートが終了します」

今、日本マイクロソフトのWebサイトなどで、このようなお知らせが掲げられている。もちろん、終了日を迎えても、企業や個人が使用しているWindows XPが自動的に消滅したり、動作不能になるわけではない。ただ、サポートの終了にともない、マイクロソフトから提供されていたWindows XP関係のサービスがすべて停止される。

その結果、OSに新たなバグや問題点、セキュリティホールなどが見つかったり、マイクロソフトからは修正パッチ(プログラム)や対策情報が提供されなくなるのだ。

最大の問題は、このセキュリティ面の脆弱性を除去する「セキュリティ更

新プログラム」の供給がストップすることにある。ウイルス対策製品を販売するベンダの多くはマイクロソフトによるWindows XPのサポート終了後もウイルス対策ソフトのXPサポート継続を表明している。しかし、これはOSそのもののセキュリティ問題を改善するものではなく、安全な使用を保証するものでもない。

セキュリティに問題があるOSを搭載したPCは、個人情報や社外秘情報の漏えいリスクを抱えることになる。また、犯罪行為の「踏み台」にされる可能性もある。例えば、犯罪者がリモートコントロールを使い、なりすましによる詐欺行為のメール配信を行ったり、ウイルスソフトのホストサーバにされることも考えられる。

サポートが終了しセキュリティホールがふさがれることのないWindows XPは、まさに恰好の餌食となるのだ。

■ 条件に合わせた選択肢 ■ 早めの選定・発注が重要

現在、Windows XPを使用中の企業は、一日も早く後継版に移行する必要がある。とはいえこの時期までWindows XP PCのリプレースが進んでいないユーザには、移行ができない理由がある。それぞれの事情に合わせた選択肢から解決策の方向を決め、決断を促す提案が重要となる。

さらに、来年4月には、消費税増税の予定がある。Windows XPの終了時期と重なるので大規模な駆け込み需要が発生し、商品やサービス・構築人員がひっ迫することも予測される。そのため、エンドユーザの希望に応じた移行を完了するには、決断と選定・手配を早めに考えて行動する必要がある。

そこで、今回の特集は、これまでエンドユーザのリプレースが進まない理由を4つに分類し、その解決方法を提案したい。

■ サポート終了まで10カ月を切ったWindows XP

サポートが切れると……

- 不具合が発生しても改善されない!
- 新しいWebブラウザが使えず危険!
- 今後も最新のセキュリティ対策ソフトは発売されるが、根本的な解決にはならない!

➡ Windows XPを使用し続ける限り、常に攻撃の対象となっている!!



Windows XPのリプレースが進まない主な理由

●その1
【リプレースコストの問題】
p20

●その2
【リプレース工数の問題】
p21

●その3
【互換性の問題】
p22

●その4
【その他の問題】
p23

●リプレースが進まない理由 その1 【リプレースコストの問題】

解決対案 既存PCのアップグレードで投資を抑えながら効率化への投資提案

**リプレースのコストを抑えるなら
利用PCのOSアップグレード**

将来的にはPCをリプレースするつもりだが、今使っているPCの償却残高やリース期間が残っていて今すぐには難しい。このような状況にあるエンドユーザの場合は、クライアントOSだけを入れ替えてWindows XPのサポート切れ問題に対処することもできる。いわゆる「ソフトウェアアップグレード」の方法だ。

PCは買い替えないが、利用するクライアントOSをWindows 7またはWindows 8に替えるという方法なら、部分的な導入を段階的にすることで、全体の業務に支障をきたすことなく移行できることと、一気に多額のコストが発生することも防げるメリットがある。

**利用中のWindows XP
パターン別の提案策**

現在、Windows XPを利用しているPCは、

1. Windows 7からのダウングレード
 2. Windows Vistaからのダウングレード
 3. 純粋なWindows XPのインストールPC
 4. Windows 95/98/Meからのアップグレード
- これらのいずれかに該当する。

OSがプリインストールされたPCを購入したユーザであれば、大半の製品にはダウングレード前のOSのリカバリディスクが添付されていたのではないだろうか。「1」と「2」は、このリカバリディスクを使用することで、Windowsのアップグレードができる。この場合に発生する費用は、データや環境の移行作業に関わる人件費のみなので、非常にリーズナブルにWindows XPからのマイグレーションが完了する。

「2」と「3」で、Windows 7/8をインストールする場合は、システム要件をチェックするだけでなく、テスト環境を作って実機でテストすることも欠かせない。その結果、周辺機器の増設や変更で対応できる場合は、メモリやハードディスクの増設、ハードディスクからSSD(半導体ディスク)

への換装などの費用だけ追加すれば良い。ハードウェアが適合できなければ、次の「4」のケースと同様になる。

「4」の場合は、新しいPCへの買い替えをおすすめしたい。「2」と「3」にもいえるが、PCの処理性能と消費電力は年々飛躍的に向上しており、3年前のPCと比べると性能は2倍以上、消費電力は半分以下になっている。処理の遅いPCでは、処理待ちや保守の時間が結果的に生産活動のロス・生産効率の低下につながる。また古いPCは、非常に電力を消費する。コストを抑えるためにハードウェアを継続使用していたことが、実は、買い替えるよりも費用がかかっていたのでは本末転倒だ。

【リプレースコストの問題】が主な理由となっているユーザへの提案は、コストを掛けずに移行できる部分と効率的な投資を行なう部分の切り分けを適切に判断し、効率の改善で結果的に低減できる人件費や運用コストを購入の費用に置き換える提案が効果的と言えよう。

▶ Windows XP PCのOSアップグレードパターン

利用PCのOS

1. Windows 7からのダウングレード
2. Windows Vistaからのダウングレード
3. 純粋なWindows XPのインストールPC
4. Windows 95/98/Meからのアップグレード



●リプレースが進まない理由 その2 【リプレース工数の問題】

解決対案

移行支援ツール活用とWindows 7/8を搭載した最新PCへの買い替え

**リプレースの工数を抑えるなら
Windows 7搭載の最新PCを導入**

業務の都合で、リプレースに割ける時間や人員が無い場合には、移行支援ツールの活用とWindows 8ダウングレードでWindows 7を搭載した最新PCへの買い替えを提案したい。

2009年に発売されたWindows 7は、発売以降アプリケーションの動作チェックや、プリンタなどの周辺機器との動作検証が進み、安定した運用が期待できるクライアントOSとしての評価が固まりつつある。また、市販のアプリケーションの多くは、Windows 7での動作が検証されており、現在使用しているXP版が対応していない場合もアップグレード対応しているメーカーが多い。XPで使用していた周辺機器に関しても主要なドライバに関しては供給されていることにも安心できる。さらにWindows 7を搭載した最新PCへのリプレースなら、画面の操作方法がWindows XPとあまり変わらないので、違和感も少なく操作のトレーニングがほとんど要らず、現場での移行もスムーズだ。

また環境やソフトウェアの移行検証の工数削減には、Citrixが提供する「AppDNA」などの移行支援ツールが活用できる。「AppDNA」は、OSのバージョンアップなどのプラットフォームの移行・変更を行う際に、アプリケーション互換性検証を自動化するソフトウェアだ。ユーザが利用するアプリケーションに対してAppDNAは、「アプリケーションの互換性」、「アプリケーションの修正の要否」、「OS側設定による問題の回避

策」、「必要な修正箇所と修正内容」といった情報を提供し、プラットフォーム移行・変更時のアプリケーション互換性の課題を大幅に低減してくれる。

Windows 7搭載PCへのリプレースという選択は、最も工数のかからない提案であり、初期の導入費用さえクリアできれば、積極的にお勧めしたい。

**Windows 8搭載の最新PCの導入
デスクトップの活用を提案**

Windows 8を搭載した最新PCへの買い替えの場合は、技術的にはベストの方法であり、マイクロソフトによるサポートを2023年まで受けられるという運用管理上の利点も大きい。ただUI(ユーザ・インターフェイス)が大幅に変更されたことと、PCメーカーから提供されるプリインストール版は(一部タブレットを除き)64bit版しか提供されないため二の足を踏むユーザも多い。Windows 8へのリプレースを考えるとであれば最新版OSを利用することのメリットとデスクトップモードの活用を提案したい。

タッチ操作が注目されているWindows 8だが、実はデスクトップモードでの運用なら、Windows 7とそれほど変わらない。大きな変更点としては、スタートボタンがなくなったことだが、この秋にもリリースが予定されているWindowsの改良版では復活の予定だ。完全に同じ機能ではないが、

ダイレクトにアプリ一覧を表示できるので、使いやすくなるはずだ。デスクトップモードのカーネルは、Windows 7と高い互換性を保っているため、アプリケーションの運用も遜色ない。また32bit版アプリケーションの互換性をサポートする「Windows 32 on Windows 64(WOW64)」も利用でき、64bit版がサポートされないアプリケーションに関しても継続利用できる可能性が高い。

なにより、劇的に高速化されたOSの起動や終了、レジュームからの復帰は、一度体験する価値がある。これらの時間短縮による業務効率のアップや管理工数の削減、タブレットとの2台持ちの集約などをアピールし、案件の獲得へとつなげたい。

【リプレース工数の問題】が主な理由となっているユーザへの提案は、環境とソフトウェアの移行を容易にする移行支援ツールの活用と、最新PCの導入でマイグレーションを最小工数に納める提案で移行作業を含めて獲得を目指したい。

プラットフォームの移行・変更移行支援ツール

Citrix「AppDNA」

現在の利用環境をアップグレードする場合は、プラットフォームの移行・変更移行支援ツールの利用が便利だ。Citrixの「AppDNA」は、OSのアップグレードはもちろん、仮想化環境へも対応している。さらに、新規アプリケーションの導入時や、既存アプリケーションへの修正適用(パッチ)時においても、容易に互換性評価ができる。



- ・アプリケーション互換性テストの自動化
- ・日々のバッチ適用管理
- ・互換性問題への的確な対策提示
- ・アプリケーション互換性レポート
- ・MSIやApp-Vパッケージの自動修正

●リプレースが進まない理由 その3 【互換性の問題】

解決対案 支援ツールによるソフト仕分けの実施とVDIの検討

■ 互換性問題で
OSを移行できない

Windows XPで利用しているアプリケーションや周辺機器が、現行のOSで利用できない場合、そのまま利用を続けることになる。この互換性問題は多岐に渡り、原因の特定が難しい。簡単な例では、「起動時のOSチェック」や「対応ドライバがない」「動くが動作保証がないため不安」といった問題がある。

この問題を解決する方法の一つが、仮想化環境の利用である。手軽な方法としては、Windows 7のXPモードやWindows 8のクライアントHyper-Vの上でWindows XPを動作させるという方法だ。ところがこれらは、一時的な動作検証やデータ確認として利用できるが、積極的に活用されているという情報は少ない。そこで、最近注目されているのが、仮想デスクトップ(VDI)だ。仮想デスクトップ(VDI)であれば、異なるバージョンのWindowsを併用できるほか、ネットワークの接続を制限することで、情報漏えい防止などの効果も期待できる。

■ クライアントOSをサーバに載せ
ネットワーク経由で使う解決策

クライアントOSの機能をサーバ上の仮想マシンで提供する仮想デスクトップ(VDI)。これは、VMwareなどの仮想OSを使って構築した仮想マシン(ゲストOS)の上でWindowsを動作させ、

利用者がそれをネットワーク経由で使用する使い方のこと。クライアント側にはPCやシンクライアント、モバイルデバイス(タブレットやスマートフォン)などが利用できる。仮想マシンで動作させるクライアントOSとしては、Windows 8もWindows 7も選べる。

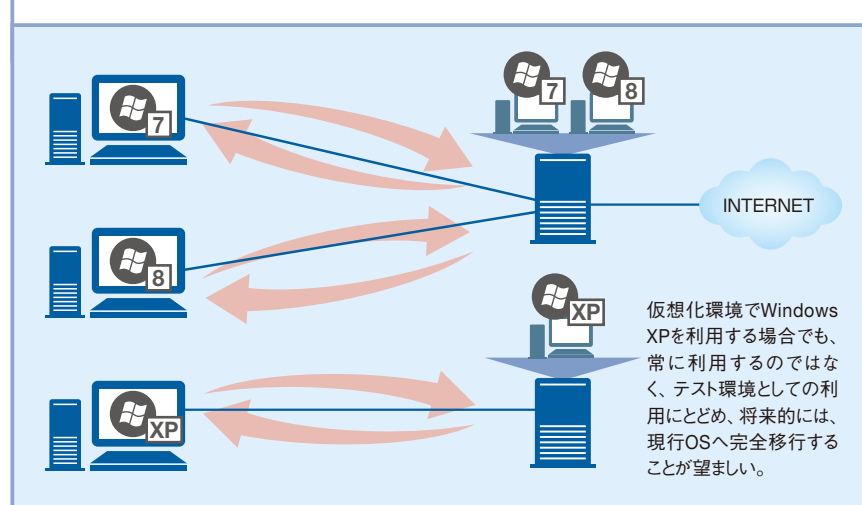
もちろんWindows XPの運用も可能ではあるが、その使い方には注意が必要だ。VDIのWindows XPにすることではセキュリティの問題は解決されないからだ。常にWindows XPの環境を残すのであれば、外部とのネット接続を切り離す必要がある。そのうえで、常時使用するOSは現行OSとし、XP環境が必要な処理のみをインターネットから切り離された仮想環境のXPアプリケーションに処理させる運用を組み込む。その後、段階的に最新OSに対応するアプリケーションへの移行や

開発を行ない、将来的にはすべての移行を完了するための、いわば時間稼ぎとして活用したい。

VDIは、管理者の負担を低減でき、事業継続計画(BCP)としても注目されている。しかし、導入には時間と費用負担の面で大きな決断が必要とされる。エンドユーザからご要望の際には、その目的を十分理解したうえで、導入提案を構築したい。

【互換性の問題】が主な理由となっているユーザへの提案は、前述した移行支援ツールによる互換性の再検証と、互換性の問題解決に必要な時間稼ぎの方法をクライアントベース・サーバベースでの仮想環境の利用でより安全に実現する提案となる。ただし多くの費用と工数を要することから、本当に利用継続が必要なソフトかどうかを見直してもらうことが大切である。

■ オンプレミスVDI(Virtual Desktop Infrastructure)のイメージ図



●リプレイスが進まない理由 その4 【その他の問題】

解決対案 致命的なリスクの説明と利便性向上のアピール

OSを移行する理由が見当たらない?

Windows XPを利用しているエンドユーザの中には、特に変える理由が見当たらないので、利用を続けているという場合がある。PCの処理能力を必要としない業務であれば、最新PCは必要ない。また、日々の業務が忙しい場合は、新しい操作を覚えなければならないOSの入れ替えは、大きな負担であると感じているはずだ。

このような場合、PCがインターネットへ接続しているなら、そのリスクを十分に説明したい。まずは、情報漏えいのリスク。OSがセキュリティホールの対策をしていない場合、利用者が知らぬうちにファイルを流失させている危険がある。顧客情報の中でも、クレジットカードや決済情報の流失は、営業停止につながる大事故だ。また、PCをリモートコントロールされてしまうと、詐欺行為に巻き込まれたり、システム障害を引き起こすホストにされたりと、犯罪行為に利用される可能性がある。サポートの切れたOSを使うということは、常にこれらのリスクにさらされているのだ。

最新OSの利便性と魅力をアピール

最新OSは操作に慣れるだけで、業務の効率を高めてく

れる頼もしいツールとなる。例えば、処理速度の向上は、それだけで「PC待ち」という無駄な時間を削減してくれる。社内での利用であれば、マルチタッチ対応のディスプレイや高速な無線LAN機器などを組み合わせることで、作業の効率は格段に向上する。

さらに最新のWindows 8を搭載するピュアタブレットや、タブレットとしても使用できるUltrabookコンバーチブルは、本体重量の軽量化はもちろん、バッテリー性能の向上により、モビリティ性能が大きく向上している。そのため社外での業務遂行やお客様先でのプレゼンなどに大きな結果を残してくれる。ほかにも、Windows 8ならマイクロソフトによるサポートは2023年まで続くので、あと10年間は同じ方式を使えるの

で安心だ。

【その他の問題】が主な理由となっているユーザへの提案は、リスクヘッジが鍵だ。サポートが終了しセキュリティホールがふさがれることのないXPは、多額の現金を腰にぶら下げて夜中一人歩きするのと変わらない。またリスクを減らすだけでなく、さらに大きなメリットが提供される提案で決断を促したい。

サポートの期限が残り1年を切る状況のなかで、エンドユーザがWindows XPを使用している場合、そこにはさまざまな理由が存在している。その理由を理解したうえで、それぞれの事情に応じた解決策を提案することが、販売店の腕の見せ所だ。【BP】

▶「OSを移行する理由が見当たらない」と思っているが、実は…



セキュリティに問題があるOSを使い続けると

情報漏えいにより、事故に発展

知らないあいだに、犯罪行為への加担



営業停止処分へ

こうならないためにもWindows XPからの移行提案はIT投資の最優先事項であることを十分に説明したい!

第2特集

為替変動、消費税増税、Windows XPのサポート終了 etc

今、おすすめしたい
IT投資とは？

昨年末の政権交代は、日本の経済活動に大きな変化をもたらしている。円安への方針転換は、輸入資材の原価を直撃し、PCをはじめとするIT機器の価格を高騰させた。そして来年4月には、第一段階の消費税アップが予定されている。加えて、同時期のWindows XPとOffice 2003のサポート終了

は、機材の調達に大きな混乱をもたらすと予測されている。さらにエジプトの情勢不安により、エネルギー原価の高騰が予想され、企業活動のランニングコスト増加は利益を圧迫する。そこで本特集では、エンドユーザ様の利益確保を目的とする経費の節減、節税対策を提案したい。

■ Windows XP PCのリプレース

■ 消費税増税対策 今すべきこと

■ 節電対策 LED照明の導入提案

■ 終了間近! 蓄電池導入補助金

ITに投資すれば必ずプラスの見返りがある

現代の企業経営にとって、ITは欠くことのできない要素となっている。ITは企業にイノベーションをもたらしてくれるだけでなく、国内外の同業他社との競争に打ち勝つための“武器”ともなるからだ。ビジネスモデルによっては、ITがなければそもそも業務を遂行できないことさえある。

このような観点に立つと、企業経営におけるIT投資の重要性もはっきりと見えてくる。どれほど早く結果が出るか、投資回収率(ROI)がいくつになるかは業種・業態によって異なるものの、ITに投資すればプラスの見返りが得られるのは確実。あとは、いつ、どこに、どれだけ投資するかを戦略的に決めればよいのである。

円安局面と消費増税を考えると、今しかない

では、いつ投資すればよいのか？ 現下の情勢に鑑みれば、「2013年度なるべく早い時期」というのが適切な答になるだろう。

理由は2つある。

まず、第2次安倍内閣の経済政策「ア

ベノミクス」、特にその中の個別政策として掲げられた「円高の是正」によって、為替レートが円安へと急速に変化した。円安の局面では輸入品の価格が上昇するから、主要部品、もしくは機器自体を輸入に頼るIT機器は早めに購入したほうがよいのである。事実、アップルは、5月から6月にかけてタブレットやPCを6~18% (6月11日付け日経新聞による) 値上げした。

また、石油や液化天然ガス(LNG)の輸入価格も新規契約分から上がることになるから、電気料金もしばらくは上昇傾向が続く。電気を早めに購入することはできないので、消費電力の少ないIT機器へと早く買い替えて、毎日の電気料金を節約するしか手はないだろう。

次に、消費税が2014年4月から増えるという事情がある。昨年8月に成立した消費増税法に基づき、2014年4月には消費税が現行の5%から8%へとアップ。さらに、その1年半後の2015年10月には10%になる予定だ。もちろん、IT機器も対象である。

過去の例からも明らかのように、物品への税率が上がる時は、安いうちに買っておこうという駆け込み需要がその直前

に発生する。また、売り手の側にも、税率が上がった後の売上高減少を“税率が上がる前の最後のセール”でカバーしようという心理が働く。

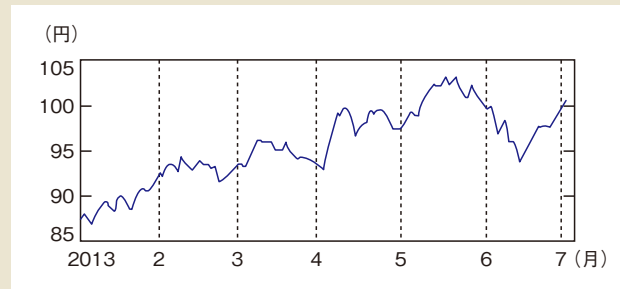
その結果、“最後のセール”に大幅な値引きは期待できなくなる。だから、その前後にPCなどのIT機器を買い替える予定があるのだったなら、前倒して発注したほうが好い条件を提示してもらえるはず。納期にもよるが、できれば半年以上前の2013年9月、遅くとも2013年内には交渉を済ませておきたい。

必要性が高く効果も高いのは、PCとLED照明

「いつ」が決まったら、次は「どこに」「どこだけ」か？

導入の必要性や投資回収率(ROI)からすると、今もっとも望まれているのはPCと照明の買い替えだ。PCについては、Windows XP対応機からWindows 8/Windows 7対応機にリプレースすることが2014年4月までの緊急の課題。照明器具については、白熱灯・蛍光灯・水銀灯をLED照明に交換することによって電気料金の大幅な節約が見込める。

過去6か月の為替の変動



2012年9月30日
1ドル / 77.85円
↓
2013年5月26日
1ドル / 102.30円

**その差
24.45円**



Windows XP PCを Windows 7/8 PCに リプレースする

Windows XPのサポートは あと10か月ほどで完全終了

まず、Windows XPからWindows 8/Windows 7へのリプレースが急がれるのは、2014年4月9日にWindows XPとOffice 2003の延長サポートが終了することによる。その後はセキュリティ更新プログラム(セキュリティパッチ)も供給されなくなるので、継続使用には大きなリスクが伴うようになるわけだ。

このWindows XPサポート終了問題に向

けて企業が取り得る対策は、2つある。1つは、PCはそのまま使い続けるが、OSは新しいものに取り換える「アップグレード」。もう1つは、PCとOSの両方を入れ替える「リプレース」だ。

ただ、実際には、OSのみのアップグレード対応はかなり難しいと言わざるを得ない。最新のWindows 8はクロック周波数1GHz以上のCPUと1GB(32ビット版の場合)のメモリ前提条件となっているため、Windows XP時代

のPC、しかも発売初期のPCではうまく動作しない可能性が高いのだ。大塚商会でも旧PCへのOSアップグレードを行ってはいるが、費用対効果を考えると次善の選択肢とみるべきだろう。

現実的な対策となるのは Windows 8/7 PCへのリプレース

そこで、多くの企業はWindows XP PCからWindows 8 PC/Windows 7 PCへのリプレースでWindows XPサポート終了問題に対処しようとしている。利点は、最新PCならではの高い処理性能を享受できること。また、ピークシフト機能など省電力機能を活用すれば、電力消費量の削減にも貢献できる。

リプレース方法を検討する際のポイントは、組み込むOSとしてWindows 8とWindows 7のどちらを選ぶかという点にある。

基幹系システムの特別な条件がなけ



我慢せずに 明るく 節電できる LED照明

全体の33%を占める電力を LED照明で削減

日頃から意識していないと、照明に使われている電力はそれほど多くないようにも思える。しかし、「LED照明の省電力ポテンシャル」(一般財団法人日本エネルギー経済研究所、2011年5月31日)によれば、日本の総電力消費量の16%が照明に使われているとのこと。オフィスなどの業務用に限定すれば、照明用電力の割合は33%へと高まる。

この照明用電力を削減するのにもっとも有効なのが、LED照明への取り換えである。

現在おもに使われている照明には、白熱灯、蛍光灯、水銀灯やナトリウムランプなどの高輝度放電ランプ(HID)の3種類がある。事務室では蛍光灯、工場や倉庫ではHIDが主流だ。これらすべての従来型照明をLED照

明に置き換えると、業務用については総電力使用量の20%を削減できるというのが日本エネルギー経済研究所の試算。同じ割合になるとは限らないが、電気代が安くなることは間違いない。

LEDランプへの交換なら 45%~80%削減できる

LED照明への取り換えのしかたは、元の照明の種類によって異なる。

白熱灯の場合は、従来と同じサイズの口金(E26やE17)と明るさのLEDランプを購入して交換するだけでよい。明るさの単位は、白熱灯では「形」、LEDランプでは「ルーメン(lm)」。

換算表はLEDランプの外箱にも表示されているが、大まかには、60形が810ルーメンに相当すると考えればよいだろう。

事務室の照明に使われている直管型蛍光灯については、安定器(蛍光灯に必要な電流を作り出す装置)を外してLEDランプ用コンバーターに付け替える工事をしてから、「直管蛍光灯タイプ」と呼ばれるLEDランプに交換する。直管蛍光灯タイプのLEDランプは従来の直管型蛍光灯(20形/40形)と同じ口金・同じ長さになっているので、交換作業そのものはきわめて容易だ。

このほか、屋外に設置するためのLED照明として、投光器型(固定型/吊り下げ型)、街路灯型、外壁用、トンネル用、防爆型(爆発性ガスが存在する場所でも安全に使える)といった専用タイプもある。製品選びにあたっては、水やほこりの侵入によって障害が発生することがないように、使用環境に合った保護等級(IP65など)を有していることをよく確認していただきたい。

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(400W)から水銀灯タイプ(80W)で約80%(同)など。LED照明は蛍光灯や水銀灯に比べて約3.3倍(同)長持ちするので、維持費用の削減にも大きく期待できる。



れば、お勧めしたいのはWindows 8である。なぜならSecure BootやWindows SmartScreenといった高度なセキュリティ機能を利用できるし、マルチタッチ対応のディスプレイやタブレット端末を用意すればスマートフォンと同じような使い方もできるからだ。従来からのデスクトップPCやノートPCに加えて、Microsoft Surface ProやUltrabookコンバーチブルなどの最新ハードウェアを選べるという魅力もある。

企業での使用として、選ぶべきはWindows 8 ProかWindows 8 Enterpriseのどちらかのエディションということになる。Enterpriseには、Direct Access(専用のハードウェア/ソフトウェアなしで利用できる仮想プライベートネットワーク(VPN))とWindows To Go(USBデバイスにOSを組み込んで出先のPCで利用できる機能)の2機能が含まれている。ちなみにEnterpriseは、ソフトウェ

アアップグレードライセンス契約「Software Assurance(SA)」でしか購入することはできないので、注意が必要だ。

ただし、現状ではWindows 8に対応していないアプリケーションや周辺機器も存在する。また、ユーザ側(外注したものも含む)で開発したアプリケーションの場合、古いクラスライブラリを使っているなどの理由でWindows 8ではうまく稼働しないこともある。

そうした場合に向くのが、「搭載OSをWindows 7にダウングレードしたWindows 8 PC」の導入だ。ダウングレードとは、WindowsやOfficeなどのソフトウェアを以前のバージョンに戻して使うこと。今なら、まだメーカーがダウングレード権を行使し、Windows 7のプリインストールモデルが販売されている。

Windows 7には、ユーザインターフェースがWindows XPのものとはほぼ同じという利点もある。Windows XPを使い慣れたユーザなら、移

行のためのトレーニングは不要。すぐに使いこなせるので、業務への影響も最小限にとどめられることだろう。

すでにXPからのリプレースによるPCの需要は高騰している。来年4月の直前になって、「導入依頼に対してPCの台数を確保できない」、「リプレースの依頼が集中しすぎて、処理しきれない」といった理由で慌てないために今から準備を進めておきたい。



ピュアタブレットならWindows 8の機能を余すことなく使えるので、PCのリプレースと同時に追加提案したい。

来年4月の消費税増税までにできることは?

消費増税の準備と節税対策

2014年4月に8%、2015年10月には10%へと消費税率の引き上げが予定されている。物販を行うエンドユーザ様は、毎年、商品価格の変更という大変面倒な作業が発生することになった。パートナー様としては、エンドユーザ様の利用するアプリケーションが対応できているかどうか確認するとともに、もし未対応の場合は、アップグレードなり、リプレースを提案するチャンスでもある。また、来年4月の増税では、軽減税率の導入は見送られたものの、2015年では対応の可能性が残されている。仮に提案した商材が対応できないと、クレームに発展し信頼を失いかねない。

質問内容

- 3%から5%への増税時のノウハウ(人・記録)は残っていますか?
- 税法上の経過措置に対応できていますか?
- 消費税が関係する全アプリケーションで対応できていますか?
- 子会社は対応できていますか?
- 取扱商品に軽減税率が適用された場合でも対応できますか?

下の質問リストを参考にして、先を見越した提案に注力したい。

この消費税の税率アップのタイミングに、少しでも節税したいと考えているエンドユーザ様への有益な情報として、「税率に関する経過措置」をお伝えしたい。これは、税率が引き上げられる予定の2014年4月1日より前に、旅客運賃や映画・演劇を催す場所への入場料金を領収している場合は、4月1日以後に、それらのサービスを受けた場合でも、旧税率が適用されるというもの。また、住宅の建設やマンションの購入では、旧税率で計算できる場合の判断基準となる「指定日」を活用できる。今年の10月1日が来年4月の増税に対応する指定日となり、指定日の前日(9月30日)までに契約をしていれば、商品等の引渡しが行った後でも5%の税率を適用できるケースがあるのだ。パートナー様のビジネスチャンスとしては、コピー機などのリースや、業務システムの開発・導入の費用に関して、いくつかの要件を満たせば「経過措置」が適用される。エンドユーザ様には、節税となり、パートナー様の売上アップに貢献できる経過措置をぜひ利用したい。

締め切り間近の補助金案件を活用

総予算額、210億円の大型補助金制度

東日本大震災以降、危機管理対策の一環として、非常用電力の確保の意識が高まっている。なかでもエネルギー効率の良いリチウムイオン蓄電池は、システムの普及拡大が期待されている。

経済産業省は、平成23年度 3次補正予算にて「定置用リチウムイオン蓄電池導入促進対策事業費」を決定し、公募の受付を開始した。

この機器費の1/3を補助する補助金制度の締め切りが迫っているのだ。公募期間は、平成26年3月31日までだが、予約申請期限は平成25年12月末日、交付申請期限は平成26年1月末日なので、もう時間がない。公募を受けるには、補助対象機器を選んで、煩雑な申請書類を作成する必要がある。エンドユーザ様への提案として興味のあるパートナー様は、大塚商会の担当営業まで、ご連絡をいただきたい。BP



IT Keyword

最新ITキーワード

EV SSL / 常時SSL

【Extended Validation SSL / Always On SSL】

ホームページを“偽造”される「なりすまし」を防ぐには、電子証明書を利用したSSLが有効だ。その上位版として注目されているのが、EV SSLという仕組み。すべてのWebページをSSLで暗号化する常時SSLも広まりつつある。

誰とでも容易にコミュニケーションがとれてしまうインターネットでは、ホームページ(Webページ)や電子メールが本物であることを証明するのに工夫を必要とする。わが国でもネット選挙が解禁されることになったので、「自己証明」のニーズがさらに高まるのは確実だ。

そうした「自己証明」を可能にするための仕組みが、認証局(CA:Certificate Authority)が発行する電子証明書である。おもな役割は、インターネットでの暗号化や認証に使われる公開鍵の「真正性」を保証すること。役所や法務局の印鑑証明書で印鑑が本物だと相手に認めてもらうと同様、CAの電子証明書でその公開鍵が真正であることをアクセス者や受取人に確認してもらうのである。

Webページの場合、電子証明書(厳密にはSSLサーバ証明書)付きのものには「南京錠アイコン」が表示され、それをクリックすると電子証明書の発行者(CA名)、発行先(所持者)、有効期間などを確認できる。これを可能にしているのが、ほとんどのWebブラウザに組み込まれているSSL(Secure Sockets Layer)という仕組み。多くの人はCA名を重視するので、ビジネスや選挙運動に使うのであれば、よく知られたCAの電子証明書を購入するべきだ。

このSSLの上位版にあたるのが、EV SSL(Extended Validation SSL)という仕組みだ。

実は、SSLサーバ証明書を発行するのに“公的資格”は必要なく、原理的には一般の企業や個人でも作成できてしまう。このため、価格の低さを売り物にするCAの中には発行時の審査が緩いところがあると伝えられるし、内部の処理ミスや外部からの不正侵入によってSSLサーバ証明書を誤発行してしまったCAもある。そこで、大手CAやソフトウェア企業などが加盟するCA/Browser Forumは発行要件を厳しくしたSSLサーバ証明書の策定を2005年に開始。

「その企業・団体が物理的・法的に実在する」「責任を持つ役員と管理者が存在する」などの要件を満たしているCAが確認できた企業・団体に対してのみ、2006年頃からEV SSLサーバ証明書を発行し始めた。

互換性を保持するためもあるが、電子証明書としての形式はSSL対応のものもEV SSL対応のものも同じである。両者の違いは、EV SSLサーバ証明書には発行元CAを示す識別コードが特定の場所に書き込まれていること。主要なWebブラウザ(Internet Explorer、Firefox、Google Chrome、Opera、Safari)にはこの違いを検出する機能があり、EV SSL対応のWebページを表示する際にアドレスバーやURLを緑色で表示してくれる。

このほか、Webサイトの安全性をさらに高めるために「常時SSL」(ASSSL: Always On SSL)を採用する企業・団体も増えている。従来のWebサイトでは、SSL/EV SSLによる暗号化をログイン画面(ユーザID/パスワードの入力)や決済画面(クレジットカード番号などを入力)だけにかける例が多かった。SSLを使った暗号化処理には一定の負荷がかかるので、必要なところだけに限定しようとしたのである。

しかし、マルウェアやマルバタイジング(悪意のある広告)によってもたらされる危険を少しでも減らすには、すべてのWebページを暗号化してしまうのが一番。最近のサーバには十分な余力があるので、オーバーヘッドも無視できるようになってきた。

常時SSLにいち早く対応したサービスとして知られるのは、Facebook、GmailとGoogle Apps(Google)、PayPal、Twitterなど(オプション扱いを含む)。米NPOのOnline Trust Alliance(OTA)は、インターネットの信頼性と安全性を高めるために、すべての企業・団体に常時SSLへの対応を勧めている。BP

Possibility of IT basic technology

進化する

IT 基礎技術の可能性

text by 石井英男

1970年生まれ。ハードウェアや携帯電話などのモバイル系の記事を得意とし、IT系雑誌やWebのコラムなどで活躍するフリーライター。

無線LANの常識を変えるIEEE 802.11acとは？

2.4GHz帯や5GHz帯の電波を使ってデータ伝送を行う無線LANは、オフィスや家庭はもちろん、空港やホテルなどの施設でも広く利用されており、現在の社会にとってなくてはならない技術だが、その進化の歴史は、高速化への挑戦の歴史であった。無線LANが広く一般に使われるようになったのは、1999年10月に策定されたIEEE 802.11bからだ。その理論伝送速度は最大11Mbpsであった。無線LANの実効速度は理論値の半分以下になることも多く、当時の有線LAN(100BASE-TX)が理論伝送速度100Mbpsを実現していたのに比べて、速度は大きく劣っていた。その後、2003年6月に最大54Mbpsを実現したIEEE 802.11gが登場、さらに2009年9月には、MIMOやチャンネルボンディング、フレームアグリゲーションなどの高速化技術の採用により、最大600Mbpsを実現したIEEE 802.11nが策定された。ただし、IEEE 802.11nの仕様にはいくつかのオプションがあり、600Mbpsというのはすべてのオプションを最高にした場合だ。そのため、IEEE 802.11n対応機器といっても、ノートPCの内蔵無線LANでは最大300Mbpsが主流で、一部の製品が最大450Mbpsでの伝送に対応する。IEEE 802.11nの普及により、無線LANと有線LANの速度差はかなり縮まったが(現在の有線LANは1Gbpsが主流)、我々が取り扱うデータサイズは年々大きくなる一方だ。デジタルカメラで撮影した画像や動画も解像度が向上し、サイズが大きくなっている。また、業務フローのクラウド化が進み、クラウドに保存したデータをブラウザ上で動作するWebアプリケーションで扱う場面も増えてきた。

こうした環境の変化を受け、IEEE 802.11nを超える高速無線LAN技術として現在策定中の規格が、IEEE 802.11acである。IEEE 802.11acは、802.11nで採用された高速化技術を改良することで、すべてのオプションを最高にすると、理論伝送速度は最大6.9Gbpsにも達する。IEEE 802.11nと比べて、実に11.5倍もの速度であり、現在主流の有線LAN(1000BASE-T)の1Gbpsを大きく上回る。まさに、無線LANの常識を破る超高速無線通信

技術である。ただし、6.9Gbpsの実現には、160MHz幅でMIMO8多重での通信を行う必要があるため、ノートPCなどへの実装は困難だと思われる。より現実的な80MHz幅のMIMO3多重でも、最大1.3GbpsとIEEE 802.11nの2~4倍以上になる。

IEEE 802.11acは、まだ規格策定中の段階だが(正式規格策定は2013年12月予定)、すでにドラフト版に基づいた製品が各社から登場している。例えば、バッファローの無線ルーター「WZR-1750DHP」はIEEE 802.11acドラフトに準拠し、最大1.3Gbpsでの通信が可能だ。IEEE 802.11acは理論伝送速度と実効速度の差が小さいことも魅力であり、同製品は実測でも約915Mbpsという速度を記録している。ノートPCでは、NECの「LaVie L LL850」がいち早く対応し、最大867Mbpsでの通信が可能だ。また、バッファローからは最大867Mbpsでの通信に対応したUSB子機「WI-U2-866D」が登場しているが、USB 2.0対応であるため、実際のスループットはUSB 2.0の上限である480Mbpsを超えることはない。USB子機で、IEEE 802.11acの性能をフルに発揮するには、USB 3.0への対応が求められる。

今後は、IEEE 802.11nよりも数倍高速なIEEE 802.11acの登場により、無線LANアクセスポイントや無線LANルーターのリプレイス需要が見込まれるが、やはり本格的な普及は、802.11acの正式規格が策定されてからになるだろう。インテルはすでにIEEE 802.11acドラフトに準拠した無線LANモジュールの出荷を開始しているため、2014年前半に登場するUltrabookやノートPCは、IEEE 802.11ac正式規格に準拠した無線LAN機能を搭載する可能性が高い。BP

バッファローの無線LANルーター「WZR-1750DHP」。80MHz幅のMIMO3多重対応で、最大1.3Gbpsの伝送が可能だ

