BP Navigator

usiness artner

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

2013 vol. 71

【巻頭特集】

消費増税を前に高まるIT設備投資の機運

IT業界のビジネスチャンスとは?

●巻頭インタビュー

公認会計士・税理士

岩谷 誠治氏

迫る消費税増税、企業経営やシステムにどう影響するのか?

●Special Interview

株式会社大塚商会 取締役 兼 常務執行役員
ビジネスパートナー事業部長 **塩川 公男**

コミュニケーションの充実こそがお客さま目線の第一歩

●第2特集

増える一方のハードとソフトを一元的に管理

IT資産管理ソフトの疑問と活用ポイント

●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3回 広島パートナー課

●CAD情報

オートデスク製品拡販セミナーレポート

Windows XPからのCAD移行術とAutoCAD Suitesで活用する3Dプリンティング

高いグラフィック処理性能と演算処理性能を誇る

CAD利用者向けモバイルワークステーションを投入『Autodesk Inventor』などの検証作業も完了

●メーカーズボイス

オリンパスイメージング株式会社
日本ヒューレット・パッカード株式会社

Presented by
Otsuka Corporation

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 Navigator
business partner
2013 vol. 71

CONTENTS

巻頭インタビュー

8 公認会計士・税理士
岩谷 誠治氏
迫る消費税増税、企業経営やシステムにどう影響するのか?

Special Interview

16 株式会社大塚商会
取締役 兼 常務執行役員
ビジネスパートナー事業部長
塩川 公男
コミュニケーションの充実こそがお客さま目線の第一歩

ITソリューション

20 巻頭特集
消費増税を前に高まるIT設備投資の機運
IT業界のビジネスチャンスとは?

28 第2特集
増える一方のハードとソフトを一元的に管理
IT資産管理ソフトの疑問と活用ポイント

54 SaaSビジネス最前線 BP PLATINUM Type-S
取次ぎ手数料型ビジネス
「BP PLATINUM Type-S」のご紹介

62 CAD情報
オートデスク製品拡販セミナーレポート
Windows XPからのCAD移行術とAutoCAD Suitesで活用する3Dプリンティング
高いグラフィック処理性能と演算処理性能を誇る
CAD利用者向けモバイルワークステーションを投入「Autodesk Inventor」などの検証作業も完了
メーカーズボイス
74 **オリンパスイメージング株式会社**
76 **日本ヒューレット・パッカード株式会社**

BP Navi Value

36 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3回 広島パートナー課

38 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」

42 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 確かな技術力を確認できる工場見学会

44 Web回線提供サービス
スムーズな情報共有と生産効率を高める「たよれーる どこでもキャビネット」

46 大塚商会　ビジネスパートナー事業部主催　セミナーレポート
どうしてもWindows 7へ行けないXPユーザ攻略法

製品情報

14 New Products
58 ソフトウェアカタログ

コラム

78 IT基礎技術の可能性

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24回

岩谷 誠治氏

公認会計士・税理士

迫る消費税増税、企業経営やシステムにどう影響するのか?

消費税の税率が2014年4月1日から8%に引き上げられることが決定した。さらに1年半後の2015年10月1日には、税率が10%に引き上げられる見通しである。アベノミクス効果で回復の兆しが見られる消費は、増税によって腰折れしてしまうのか？　また、消費税改正に向けて、会計システムはどのように修正していくべきなのか？　システム監査技術者としてのキャリアも持つ公認会計士で、消費税対策に詳しい岩谷誠治さんに聞いた。

税抜き価格の復活で価格競争がさらに熾烈に?

BP：来年4月1日、消費税が現行の5%から8%に引き上げられることが決定しました。増税前に駆け込み需要が発生し、その後、消費が大きく落ち込むのではないかという懸念もあるようですが、岩谷さんは増税が消費や企業業績にどのような影響を及ぼすとお考えですか?

岩谷誠治氏（以下、岩谷氏）： 駆け込み需要は発生するでしょうが、増税後、すべての商品の売り上げが一気に落ち込むことはないと見ています。前回、1997年に消費税率が3%から5%に引き上げられたときも、駆け込み需要は発生しました。しかし、その影響が特に大きかったのは住宅や自動車、家電といった耐久消費財だけで、食品や日用品などの消費は増税後も大きく落ち込むことはありませんでした。税金が増えたとしても、生活必需品は買わないわけにはいきませんからね。ですから今回も、駆け込み需要後の消費の反動減は局地的、限定的だと考えていいと思います。

とはいえ、所得は伸びないのにモノやサービスの値段が3%上がるわけですから、一気に落ち込むことはないにしても、消費がじりじりと落ち込むことは間違いないでしょう。

法人の設備投資にも、少なからず増税の影響が出てくるはずです。システムやサーバ、PCなどのIT設備投資も駆け込み需要の反動を免れることはできないかもしれません。

BP：見方を変えれば、IT業界にとっては、増税前の駆け込み需要が狙いどころと言えるかもしれませんね。ところで、企業の経理部やシステム部にとっては、消費税増税とともに既存の会計システムを見直していくことが当面の課題です。どのような点に注意すべきでしょうか?

岩谷氏：今回の消費税改正では、税率を5%から8%に引き上げるだけでなく、モノやサービスの価格表示について、従来の総額表示（税込み価格）と税抜き価格のどちらかを選べるようになりました。いまのところ3年間の時限措置となっていますが、価格表示を税抜き価格に変更する場合は、それに合わせてシステムを更新する必要があります。つまり、税率の引き上げと、価格表示変更の2つに同時対応しなければならなくなるわけです。

価格表示方式の選択は、その企業の価格戦略と密接に関わるものですから、経営者の判断を待たなくてはなりません。税込み金額と税抜き金額のどちらを選ぶのか、経営者がなかなか決められないという事態も想定されます。

その場合、システム変更に費やせる時間はどんどん削られてしまいます。決まったらいつでも更新に取り掛かれるように、周到に事前準備をしておくことが大切だと思います。

BP：税込み価格と税抜き価格のどちらかを選べるようになったことで、企業の価格政策も大きく変化しそうですね。

岩谷氏：2004年の消費税改正で総額表示が義務付けられたときは、98円や9,800円といった端数価格の商品を、価格を据え置いて販売する動きが広がりました。それ以前の税抜き価格表示の時代には、値札に本体価格980円、消費税49円と表示し、税込み価格1,029円で販売していたものが、総額表示（税込み）で980円となり、実質約5%の値下げが行われたのです。

経営体力のある企業が総額表示の義務化を機に値下げに踏み切ったことで、経営体力の弱い企業もいやおうなく追随せざるを得なくなりました。

今回は、有力企業が税込み価格と税抜き価格のどちらを選択するのか、それを元にどのような価格政策を推し進めるのかによって、値付けのトレンドが大きく変わってくるでしょう。

どのようなトレンドが現れるのかを現時点で予想することは不可能ですが、例えばこれまで総額表示980円（本体価格933円）で売っていたものを、そのまま、税抜き価格933円で売るということは考えにくい。切りのいい900円にしたり、端数価格にこだわって890円まで値下げしたりする企業も現れるかもしれません。このように、消費税の価格表示方式の見直しによって、価格競争がますます厳しくなることも十分に考えられます。3%の増税で消費者の財布のヒモも堅くなるわけですから、企業収益に少なからぬ影響を及ぼすことは間違いないでしょう。

増税後なのに5%が適用される場合も

BP：有力企業の価格政策に追随せざるを得ない中堅中小企業にとっては、ます

ます厳しい環境となりそうですね。

岩谷氏：セミナー等で中堅中小企業の経営者とお話しをする機会が多いのですが、やはり多くの方が増税の影響を心配しておられるようです。

しかし、わたしはそうした方々に「あまり気にする必要はありませんよ」と申し上げています。というのも中堅中小企業の場合、3%という細かいレベルで会計を管理している企業はそれほど多くないと思うからです。

中堅中小企業の経営者の中には、会計を気にするのは年度末と中間期のせいぜい年2回程度で、日ごろはあまり売り上げや利益を見ていない方も大勢いらっしゃいます。

年度末になって売り上げや利益が足りないことに気づき、あわてて営業を強化したりしますが、そうした、悪く言えばどんぶり勘定、よく言えばおおらかな会計管理を行っている企業の場合、たとえ増税で売り上げや利益が数パーセント変化しても、その変化に気づくのは、半年後かもしれません。

むしろ週次や月次ベースで損益を厳密に管理している企業ほど、増税の影響を大きく感じることでしょう。

会計士の立場としては、せっかく多くの中堅中小企業が優れた会計システムを持っておられるのですから、積極的に活用して、せめて月次ベースのきめ細やかな会計管理を実践することをお勧めしたいですね。

増税によって消費が落ち込み、価格競争で利益が圧迫される状況が深刻になればなるほど、きめ細やかな会計管理によって、仕入れや販売戦略をタイムリーに見直す取り組みが重要になってくるはずです。今回の消費税増税をいいきっかけとして、会計への向き合い方を変えてみてはどうでしょうか。

BP：会計システムを取り扱う本誌読者にとっては、そうした提案をクライアントに行う絶好のタイミングと言えるかもしれませんね。ところで、消費税増税が実施されても、取引や納入の時期によっては、増税前の税率が適用されるケースもあると聞きましたが。

岩谷氏：消費税の税率は、契約を行った日や代金の支払日ではなく、商品を引き渡したり、サービスを提供したりした時点を基準に適用されます。例えば、増税前に物品を購入して代金を支払ったとしても、引き渡しが増税後であれば、原則的には増税後の税率が適用されるわけです。

しかし、そうした原則的な方法の適用が困難なものも存在するため、今回の消費税改正では個別に「経過措置」が設けられました。

経過措置には、増税施行日（2014年4月1日）前後の取引に関するものと、施行日の半年前に当たる「指定日」（2013年10月1日）前の取引に関するものの2種類があります。

前者の場合、旅客運賃や電気・ガス・水道料金、長期割賦販売、定期刊行される新聞・雑誌、長期大規模工事、売り

上げの値引き、仕入れの返品などについては、4月1日前後の取引の混乱を避けるために、例外的な取り扱いが定められています。

後者は、工事等の請負契約、資産の貸し付け、書籍等の予約販売、通信販売などが対象で、今年10月1日の「指定日」前に契約したものであれば、受け渡しが来年4月1日以降でも現行の税率が適用されます。

このように、増税前後には適用税率の異なる取引が混在することになるので、会計処理上きちんと区分することが大切です。販売管理においては請求書ごとの税率を間違えないようにしなければなりませんし、固定資産設備を導入する場合、請負契約を交わすことになるので、「指定日」前に契約した設備であれば現行税率を元に消費税額を計算します。

また、あまり神経質になる必要はありませんが、インターネット取引のように24時間取引を行っている場合、来年3月31日から4月1日に日付が改まった時点で、すぐに適用税率が切り替わるようにシステムを修正しておくことも大切です。

軽減税率の導入を見据えて対策を練っておく

BP：そのほか、システム対応で注意しておくべき点はありますか?

岩谷氏：中堅中小の場合、パッケージの会計システムを導入している企業がほとんどだと思いますが、現在お使いになっているシステムが増税に対応してバージョンアップできるかどうか、なるべく早めに確認しておくことをお勧めしたいですね。あまりにも古いパッケージシステムだと、バージョンアップやサポートが受けられなくなっていることもあります。

また、2世代前や3世代前のシステムを使用している場合、一足飛びに最新版にバージョンアップしようとすると、データが移行できないといったトラブルが生じることもあるので注意したいですね。

BP：企業向けに会計システムを提供するSIerとしては、そうしたトラブルを回避しながら、いかにローコストでよりよい解決策をお客さまに提案できるかが大切になってくるのでしょうね。ほかに、今回の消費税増税に関連して、SIerの立場で心がけておきたいことはありますか?

岩谷氏：まだ政府は最終決定していませんが、来年4月1日に消費税率が5%から8%に上がるのに続いて、2015年10月1日には税率が10%に引き上げられる見通しです。

第1段階の8%への増税では見送られましたが、第2段階の10%への増税が実施されるときには、軽減税率が盛り込まれる可能性は高いと思われます。軽減税率とは、特定の対象や品目について10%よりも低い消費税率を適用させる制度のことです。

現在、日本の会計システムは単一税率を前提に設計されていますが、軽減税率が実施されると、複数の税率に対応したシステムへの変更が余儀なくされるのです。単に税率が上がるだけならそれほど大変ではありませんが、複数税率の導入とともにインボイス方式（詳しくは22ページ参照）も導入される可能性が高く、その場合、システムの修正はより複雑になります。

しかも、過去の消費税改正の歴史を振り返ってみると、改正内容が決定するまでに長い時間が掛かり、施行直前になってようやく決まるケースも珍しくありませんでした。おそらく軽減税率の導入についても、ギリギリまで議論が続けられることになると思います。その結果、システムの修正に費やせる時間も短くなってしまうことでしょう。

なるべくスピーディに対応できるように、来年4月の消費税改正に向けて顧客のシステムの更新をする際には、再来年10月の改正も視野に入れながらシステムの状況を把握し、対策を練っておくといいでしょう。BP

『消費税改正の要点とシステム対応』（中央経済社）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、岩谷誠治氏の最新著書『消費税改正の要点とシステム対応』（中央経済社）を50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!

公認会計士・税理士
岩谷　誠治 氏
Seiji Iwatani

◎ Profile

（株）会計意識　代表取締役。公認会計士、税理士、システム監査技術者。早稲田大学理工学部卒。資生堂を経て朝日監査法人（現あずさ監査法人）に入社。1994年公認会計士登録。アーサーアンダーセンビジネスコンサルティングを経て、2001年に独立、岩谷誠治公認会計士事務所を開設。SE及びITコンサルタントの方々向けに、システム開発に影響を与える会計法令の改訂情報を提供している。「収益認識プロセスと会計の接点」（中央経済社）、「借金を返すと儲かるのか?　-会計の公式-」「国語　算数　理科　しごと」（日本経済新聞出版社）など、著書多数。

巻頭特集

増税前に高まるIT設備投資の機運

効率の良いIT投資とビジネスチャンスとは?

2014年4月1日、消費税率の5%から8%への引き上げが表明された。消費税の変更は企業の会計システムに大きな影響を及ぼし、サーバやクライアント、システム、ネットワークといったIT機器・ソリューションについて、増税前の駆け込み需要が想定される。増税への具体的な対策と、高まるIT設備投資の概況についてみていこう。

2014年4月に消費税増税が決定。駆け込み需要や買い控えなどの影響により混乱が予想される

17年ぶりの税率引き上げ 10%への増税がより大きな衝撃に

10月1日、安倍晋三首相は、消費税を2014年4月1日に現行の5%から8%に引き上げることを表明した。昨年8月、当時の政権与党であった民主党と自民党、公明党の三党合意によって可決された改正消費税法に基づくものであり、1997年以来、実に17年ぶりの税率引き上げとなる。

改正消費税法には、2015年10月1日に消費税率を8%から10%に引き上げる内容も盛り込まれている。安倍首相はいまのところ、「10%への引き上げは改めて検討する」と述べており、実施されるかどうか現時点では不明だが、来年4月の消費増税後に懸念される景気の腰折れがそれほど大きくなければ、予定どおりに実施されることになる。

消費税率の変更は、企業の会計システムにも影響を及ぼす。詳しくは後述するが、今回の消費税増税については、5%から8%に上げる段階よりも、実は8%から10%に上げる段階のほうがシステムに及ぼす影響が格段に大きい。10%への引き上げが実施されるかどうかは不透明であるとはいえ、変更の準備だけは早めに進めておいたほうがいい。

想定される駆け込み需要 IT関連にもチャンスが

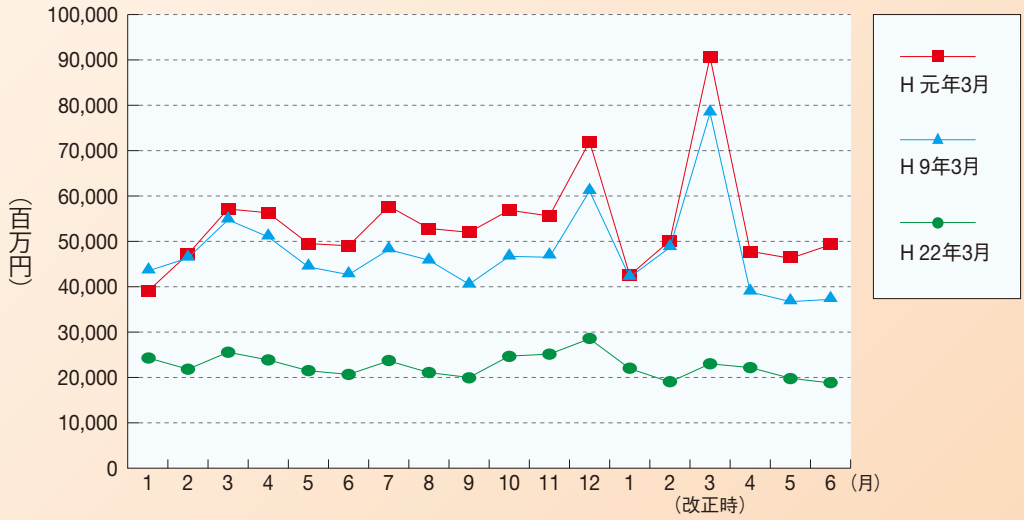
消費税増税は、当然ながら個人消費や企業の設備投資にマイナスの影響をもたらすことになる。消費税率が5%から8%に上がれば、個人にとっては実質的に3%の値上げ、エンドユーザ様にとっても3%の投資額アップになるからだ。

巻頭インタビューに登場した消費税対策に詳しい公認会計士の岩谷誠治氏は、「とくに耐久消費財や企業の固定資産などについては、税率が上がる2014年4月までに駆け込み需要が沸き起こることは十分想定されます」と語る。

サーバやクライアント、システム、ネットワークといったIT機器・ソリューションについても、受注が大幅に拡大することが予想される。

一方、エンドユーザ様にとっては、増税によって落ち込む売り上げ、薄まる利益をいかに減らすかが大きな課題となる。増税を機に新たな価格競争を巻き起こし、競合他社を追い込もうとする動きが広がる可能性もある。よりきめ細かなマーケティングや営業戦略を実践するため、IT活用を本格化する機運も高まりそうだ。

▶▶▶消費税率の改正と「家具」の販売動向



(出所)経済産業省「商業動態統計調査」大型小型店業態別(百貨店+スーパー合計)、商品別販売額「家具」から作成

消費税が初めて導入された1989年4月、税率が3%から5%に引き上げられた1997年4月の直前には、いずれも耐久消費財の駆け込み需要が発生した。上のグラフは増税前後の家具の販売金額の推移(2010年の折れ線は通常年の動きを参考として掲げたもの)。

増税はまず8%、そして10%へと、2段階で行われた場合には、軽減税率への対応など、先を見越した対応が必要

税抜き価格と税込み価格のどちらかが選べるようになる

消費税率が上がれば、当然ながら業務システムも新税率に対応したものに変更しなければならない。それに加え、今回の改正消費税法では、2004年の改正で禁止された「税抜き価格」（消費税を含まない価格）が3年間の時限措置として認められることになった。企業は、これまでの税込み価格（総額表示）と税抜き価格のどちらか一つを選べることになる。

エンドユーザ様がどの表示方法を選ぶかによってシステムの変更内容も変わる。また、価格表示の選択は、企業の価格政策と密接にかかわるものなので、どちらの価格政策を選ぶべきかという決断に時間が費やされ、その分、システムの変更に要する時間が削られることも考えられる。

10%への増税段階ではシステムの変更がますます複雑に

また、2015年10月に消費税率が10%に引き上げられた場合、新たに軽減税率が導入される可能性がある。

軽減税率とは、特定の商品やサービスに適用される、標準の消費税率よりも低い税率のことだ。消費税は、低所得者ほど税負担が重くなりやすい“逆進性”が問題であり、欧州ではこれを緩和するため、生活必需品などを中心に軽減税率を採用している国が多い。日本でも、消費税率を10%に引き上げると低所得者の負担がますます重くなるため、軽減税率が採用される公算が大きいのだ。

軽減税率が採用されると、一つの企業の売り上げや仕入れに、2つ以上の税率が適用されるケースが現れる。そのため管理の手間や工数が増えることは間違いない。

また欧州の国々では、標準税率と軽減税率を厳密に区分けするために、インボイス方式（取引に際して、課税事業者が税額を記載したインボイスを発行し、インボイスに記載された税額のみを仕入税額控除できる方式）を採用している。これが日本でも導入されれば、システムの変更内容はますます複雑になる。

「過去の消費税改正を振り返ると、重要な内容はぎりぎりまで議論されることが多く、軽減税率の採用が決定するのも遅れる可能性があります。その分、システム変更に要する時間も削られることになるかもしれません」と巻頭インタビューで紹介した岩谷氏は語る。

来年4月の8%への増税だけでなく、2015年10月1日からの10%への増税を見越して顧客企業への提案と準備を進めておくことが大切だといえそうだ。

▶▶▶欧州主要国におけるインボイス制度の概要

（2012年1月現在）

国名	EC指令	フランス・ドイツ	イギリス
仕入税額控除	インボイス保存が要件。ほかの課税事業者に支払うべき、または支払った付加課税額は控除可（168条）	インボイス保存が要件。インボイス記載の税額を控除	インボイス保存が要件。インボイス記載の税額を控除
発行資格・義務者	事業者（220）条　※免税事業者は税額記載不可（289条）	事業者※免税事業者は税額記載不可	登録事業者（登録番号が付与される）※非登録事業者（免税事業者）は発行不可
記載事項	①年月日②付加価値税登録番号③供給者の住所・氏名④発行番号（連続番号）⑤顧客の住所・氏名⑥財貨・サービスの内容⑦税抜き対価⑧適用税率・税額等（226条）	①年月日②付加価値税登録番号③供給者の住所・氏名④発行番号（連続番号）⑤顧客の住所・氏名⑥財貨・サービスの内容⑦税抜き対価⑧適用税率・税額等	①年月日②付加価値税登録番号③供給者の住所・氏名④発行番号（連続番号）⑤顧客の住所・氏名⑥財貨・サービスの内容⑦税抜き対価⑧適用税率・税額等
免税事業者からの仕入れ	―	インボイスに税額の記載がないため、仕入額控除できない。免税事業者が税額記載した場合にも、税額控除不可（当該免税事業者には、記載税額の納付義務あり）	インボイスがないため、仕入額控除できない。非登録事業者がインボイスを発行した場合にも、税額控除不可（当該免税事業者には、記載税額の納付義務あり）

軽減税率が導入されている欧州では、インボイス方式が一般的だ。
http://www.mof.go.jp/tax_policy/summary/consumption/110.htm

XPのサポート終了、そして消費税の増税により、近年まれにみる繁忙期が、IT業界に訪れる!?

来年4月以降の納品でも現行税率が適用されるケースが

来年4月1日からの消費税増税には「経過措置」が設けられている。工事等の請負契約や資産の貸付については、経過措置の「指定日」である今年10月1日までに契約を交わしている場合、納品や引き渡しが来年4月1日以降であっても現行の5%の消費税率が適用される。

業務システムの開発についても上記の「工事等の請負契約」に含まれることに留意したい。つまり、今年10月1日以前に契約を結んだシステムの開発であれば、納品日にかかわらず消費税率は5%となる。ただし、経過措置の対象となるのは①仕事の完成に長時間を要する、②目的物の引き渡しが一括して行われる、③仕事内容について相手側の注文が付されている、の3つの条件を満たした請負契約のみだ。

なお、旅客運賃や電気・ガス・水道料金、長期大規模工事、売り上げおよび仕入れの値引き・返品などについても、消費税増税の「施行日」である来年4月1日前後に取引されたものは、現行の5%の税率が適用される場合もある。今回は間に合わないが、次回の増税時には、戦略的に活用したい。

XPのサポート終了と相まって駆け込み需要が拡大か?

すでに10月1日の「指定日」は過ぎているので、今後受注するITソリューションやIT機器については、納品が来年4月1日以降になれば8%の新税率が適用される。これを嫌って、今年度中にシステムや機器の更新を図っておきたいと考える企業は多いはずだ。

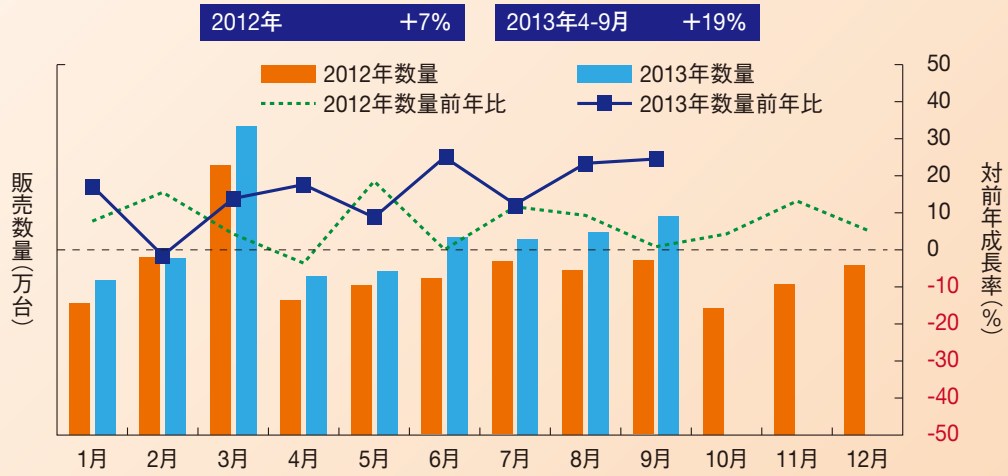
しかも来年4月9日には、『Windows XP』のサポートが終了する。せっかくなので、OSの更新と同時にクライアントPCやサーバも一気に入れ替えてしまおうという動きはすでに始まっており、増税がこれに拍車を掛けることになりそうだ。来年1月以降は、駆け込み需要の勢いが激しくなって、PCの在庫が枯渇するという予想も出ている。

まだ『Windows XP』を使用している顧客企業には、早目に注意喚起をしておく必要があるだろう。

負の側面ばかりがクローズアップされがちな消費税増税だが、企業にとっては、価格政策を抜本的に見直し、コスト管理をさらに強化するなど、経営体力を高める機会ともなり得る。これを機に、システムをより徹底的に活用しようという動きも広がるはずだ。IT業界にとっても、大きなビジネスチャンスといえる。

パートナー様には、大塚商会が提供するサービスをうまくご活用いただき、消費税増税を飛躍のきっかけにしていただきたい。

▶▶▶PC(B2B)の月次数量と前年比推移



※GFKマーケティングサービスジャパン調べ『どうしてもWindows 7へ行けないXPユーザ攻略法』セミナーより

昨年と今年の月次のPC販売台数を比較すると、6月から需要が伸張していることがわかる。多くのエンドユーザ様が決算月となる3月は、駆け込み需要のピークとなると予想できる。

会計システムなど経理系システム改変の注意点と覚えておきたい設備投資減税について

消費税増税をIT投資のチャンスと捉える

消費税が増税されるまえに行うべきIT投資には何があるのか。まずは、販売管理や購買管理など、取引先との間に発生する会計システムはもちろん、給与システムのうち、交通費や立替経費を計算するシステムなどに投資する必要がある。

ところが、これらの消費税計算ロジックを機械的に「消費税5%」から「消費税8%」に変更するのは、効率が良くない。なぜなら2015年4月に控えた消費税10%引き上げ時に、さらにシステム対応の必要があり、二重の投資になってしまう可能性があるからだ。今使っている基幹システムの導入時期が古ければ古いほど、消費税率の定義が、システム内の定義ファイルに外出し定義されている可能性は低く、ハードコーディングされている可能性が高い。ハードコーディングされている場合は、税率が変わるたびに、システムに修正対応が入るため、二重の投資になってしまう。今後、消費税が何%に変更されても、これ以上、同様の投資が不要となるようなIT投資をパートナー様にはお勧めしたい。

一方で、これらの対応を行なう際に数百万とコストがかかる場合は、システムのリプレースを検討する必要が出てくる。特に、会計システムなどの経理系システムは、月額課金で利用できるクラウドサービスのASPとして提供されている。これらのサービスなら消費税の増税はもちろん各税制改正、法改正にも対応している場合が多いので、自社でオンプレミス運用するよりもコストを大幅に削減することが可能だ。今回の消費税増税を機に、影響するシステムを洗い出し、エンドユーザ様には、よりコストのかからないシステム、パートナー様には、売上の積み上げとなる投資提案を行いたい。

設備投資減税にも注目

自由民主党によって打ち出された中小企業向けの「設備投資減税」。これまでは資本金が「3000万円」以下の中小企業のみが対象であったが「3000万円超1億円」以下の企業も対象となる。さらに、「3000万円」以下の企業への税額控除率は7%から12%に引き上げられる。単純計算で、資本金が「3000万円超1億円」以下の企業であれば、消費税が最大で5%引き上がるのに対して、税額が7%控除されるので、2%の経費削減が可能なのだ。消費税増税前に駆け込みでシステム開発を推し進めるよりも、経費削減が可能なことを示しているので、2014年4月以降に移行し、検収するシステム開発のほうが、かえって経費が少なくなることもあると覚えておきたい。BP

Officeの詐欺行為が多発中に日本MSが注意喚起！

『Windows XP』だけでなく『Office 2003』と『Internet Explorer 6』も来年4月9日でサポートを終了する。日本マイクロソフトでは、現在入れ替えのために非正規の『Office』を購入し、トラブルに遭ったユーザからの問い合わせが急増している。非正規品のほとんどは、悪質な業者が実際には利用できないプロダクトキーをセットしたものや、日本国内では認証できない他国版のもので、購入したもののインストールできなかったり、ウイルスが混入していたりするケースがあるという。PCそのものがダメージを被る可能性が高い。サポート終了に向けて、今後被害が拡大する恐れもあるので、エンドユーザ様には、くれぐれも非正規版を使用しないよう注意喚起したい。

代表的な被害例

代表的な被害例は下記のとおりです。いずれも購入したが利用できないというケース。

1. 購入した Office のエディションと付属するプロダクト キーが一致しないためインストールできない
2. 新規に購入したにもかかわらず、製品が認めるライセンス数の上限まですでに認証されていて、新しく認証して利用することができない
3. 不正なプロダクトキーだったため、すでにそのプロダクトキーの無効化の処理がされていて、認証して利用することができない
4. プログラムをダウンロードして入手するよう指示があり、ダウンロードしてインストールしたところ、ウイルスが混入していた

詳しくはこちら　http://www.microsoft.com/ja-jp/office/2013/prodinfo/default.aspx

経理系システムの変更をお考えの エンドユーザ様に確認したいチェックリスト

消費税増税のために行うシステム変更において、確認が必須となる項目を以下にまとめました。
エンドユーザ様との打ち合わせ前に確認し、ご活用ください。

☑ **1.税率が定義ファイルで定義されているか**

定義ファイルではなくハードコーディングされている場合は、対応費用が膨らむ恐れがあるので、定義ファイルで参照できるようにするか、システムリプレースも要検討!

☑ **2.切り上げ・切り捨ての計算方式が統一されているか**

税抜き・税込みでの金額表示が誤り、取引先に迷惑がかかる可能性があるので、消費税の計算方式は要確認!

☑ **3.パッケージソフトを導入している場合、消費税改正で必要となるソフトウェア・アップデートの費用や方式を確認したか**

所有しているバージョンによっては、無料アップデートできたり、バージョンアップ費用が必要になるので、ソフトウェアベンダーに早めに確認したい。また、余計なライセンス料金を支払っていないかなど、ソフトウェア自体の料金も見直すと◎。

☑ **4.ソフトウェアがバージョンアップとなる場合、PCのOSは対応しているか?**

特に、2014年4月、Windows　XPのサポートが終了となる。その場合は、ソフトウェアのバージョンアップ費用の他に、PCの導入費用が必要となる。

☑ **5.対応が必要なシステムは全て洗い出せたか**

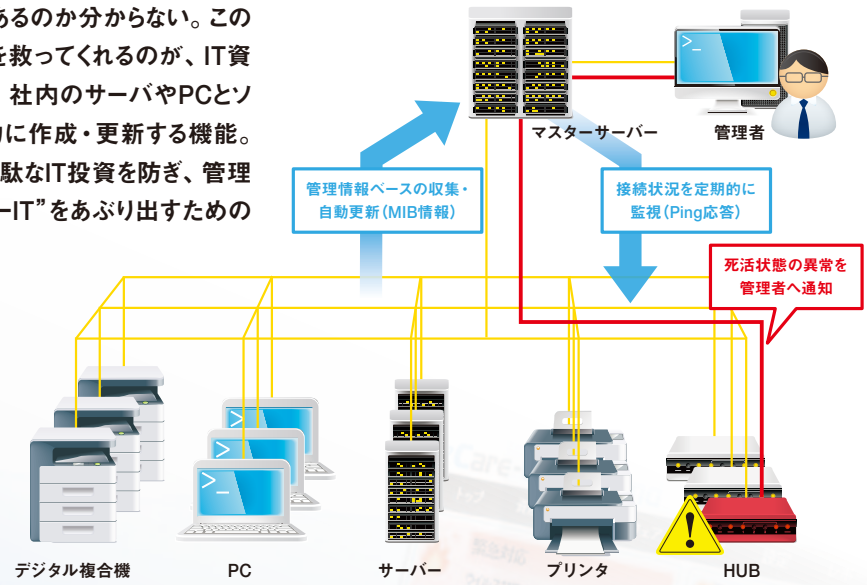
対応が漏れていると、消費税増税後に、誤った帳票が出力されるだけではなく、会社全体に影響をおよぼしてしまう。会計システムはもちろん、購買管理システムや、交通費などの経費管理システムへの対応が漏れていないか確認!

第2特集

増える一方のハードとソフトを一元的に管理

IT資産管理ソフトの疑問と活用ポイント

従業員が増えすぎて、PCがどこに何台あるのか分からない。このような危機から企業のシステム管理者を救ってくれるのが、IT資産管理ソフトウェアだ。中核となるのは、社内のサーバやPCとソフトウェアのインベントリ（台帳）を自動的に作成・更新する機能。現状を正確に可視化してくれるので、無駄なIT投資を防ぎ、管理コストを削減するのもたやすい。“シャドーIT”をあぶり出すためのツールとしても大きな効果が期待できる。



サーバやPCの台数が増えてきたらIT資産管理ソフトの導入を考えたい

経営や業務の規模が拡大するにつれて、サーバやPCの台数もおのずと増えてくる。

すると、資産としてのハードウェアとソフトウェアを管理するためのIT資産管理ソフトウェアが必要になる。表計算ソフトで管理する場合、一覧表作成のような簡単な資産管理しかできない。導入されているハードウェアとソフトウェアの状態を自動的に把握して記録させる、といった高度な使い方にはとても対応できない。

また、複数の人が作業にかかわるようになると、情報を一元的に管理することが重要なテーマとなる。これが、IT資産管理ソフトウェアを必要とするもう一つの理由だ。

さらに、ITのコンシューマライゼーション（消費者化）が進む今、従業員が勝手にIT機器を設置してしまう「シャドーIT」や「BYOD」（私物機器持ち込み）が管理面での大きな問題になっている。私費または部署の消耗品費などで購入されたノートPC、タブレット、スマートフォンなどが、IT部門の許可を得ることなく、社内のLANや無線LANにつなぎ込まれてしまう。こうした「簿外」「管理外」のIT資産をあぶり出すためにも、IT資産管理ソフトウェアは重要な役割を果たすというわけだ。

IT資産管理ソフトウェアのもっとも基本的な役割は、「何が・どこに・何台あるか」を記録することにある。このソフトウェアを使ったからといって管理できる項目が大幅に増えるわけではないが、情報を自動的に取得し、一元化された資産管理データベースに保存できることは専用ソフトウェアならではの強み。製品によっては、固定資産管理ツール、運用管理ツール、セキュリティ対策ツールなどと連携できるものもある。

IT資産管理ソフトウェアのもっとも基本的な役割は、
何が・どこに・何台あるか
を記録すること

エージェントやパケットを使ってハードとソフトの状態を自動収集

この「何が・どこに・何台あるか」を記録しておくための場所が、インベントリまたは資産管理データベースと呼ばれる。

ハードウェアのインベントリについて、IT資産管理ソフトウェアは、社内ネットワークに接続されている機器を探索して、資産管理データベースに登録するところまでを自動的に行ってくれる。担当者がしなければならないのは、購入年月日、使用部署／使用者、リース満了年月、耐用年数といった情報をキーボードから追加入力することだけ。製品によっては、他アプリケーションからCSVファイルなどでデータをインポートする機能も利用できる。

IT資産管理ソフトウェアがハードウェアを自動探索するのに使う方法は2つある。エージェントと交信して情報を入手する方法と、その機器が発するネットワークパケットを監視する方法だ。エージェント方式のほうが深いところまで正確に分析できるが、事前にエージェントを組み込んでおく必要があることが難点。ただし、Intel AMT対応のIT資産管理ソフトウェアを使えば、Intel AMTを装備したPCについてはエージェントなしで深くて正確な分析が可能だ。

一方、ソフトウェアに対する自動探索は、対象機器で動作中のプログラム本体、レジストリ（OS内のシステム設定情報データベース）、ディスク内のフォルダ名／ファイル名などを手がかりに行われる。バージョンやパッチ適用の有無を判定してくれる製品もあるから、バージョン管理やパッチ適用管理との連携も容易だ。

ソフトウェアのインベントリを作成しておくことは、企業のコンプライアンス対策としても大きな意味がある。

インベントリを一元的に管理しIT資産の現状を「見える化」する

こうして出来上がった資産管理データベースを基に、IT資産管理ソフトウェアはさまざまな機能を提供していく。

IT資産管理ソフトの主な役割

- **情報漏洩対策** 内部統制、社内ポリシー、リスクマネジメント、PC管理
- **IT資産管理** ハードウェア・ソフトウェア管理、ソフトウェア配布、ネットワーク機器管理
- **ソフトウェア資産管理（SAM）** ライセンス管理、SAMACソフトウェア辞書、国際規格（ISO/IEC19770-1:2006）
- **デバイス管理** USBメモリ管理、USBデバイス使用制限、USBデバイス棚卸・所有確認
- **操作ログ管理** イベントログ、メールログ、Webアクセスログ、ファイル追跡、画面操作録画
- **メンテナンス** リモート操作、資料配布、一斉操作、ファイル・画面転送、社内ヘルプデスク
- **スマートデバイス管理** iPhone・iPad管理、Android管理、モバイルデバイスマネジメント（MDM）

全体のカナメとなるのは、資産管理データベースの内容を分かりやすく表示する「見える化」や「一元管理」の機能である。多くの製品は統合型の管理コンソールや企業情報ポータル（EIP）を用意しているので、ITの専門家ではない人、例えば、「財務部門の固定資産管理担当者」でも表示された情報を活用するのは容易だ。事業所や管理業務別に担当者を割り当てている企業の場合は、表示する範囲や内容を使用者のアカウント情報に基づいて制御できる製品を選ぶとよいだろう。

また、さまざまな管理帳票の作成・表示・印刷もできる。例えば、耐用年数を迎える機器の一覧表、無線LANに接続したスマートフォンやタブレットのリスト、セキュリティ対策が行われていないPCの部署別一覧表、ベンダーから不具合の報告があったソフトウェアを使っているPCの一覧表、ソフトウェアの契約ライセンス数の消化状況レポートなど。管理帳票に求められるレイアウトと項目は企業によっても管理用途によっても変わるので、ユーザ側で自由にカスタマイズできる製品を選ぶようにしていただきたい。

これらの機能によってAs-Is（現状）が正しく把握できると、To-Be（目標）との差を埋めるための管理作業に取りかかれるようになる。

ハードウェアに対する典型的な管理作業としては、廃止するものを管理対象から取り除き、足りないものを買い足すといったものがある。取り外し、廃棄、発注、据え付け、初期設定といった一連の処理は人間系（書類手続きや現物の移動）で行われるので、IT資産管理ソフトウェアですべきことはごくわずか。その機器をインベントリから削除し、据え付けと初期設定が完了した機器を自動または手動で資産管理データベースに登録するだけでよい。

配布、監査、セキュリティなどの関連機能を包含した製品も多い

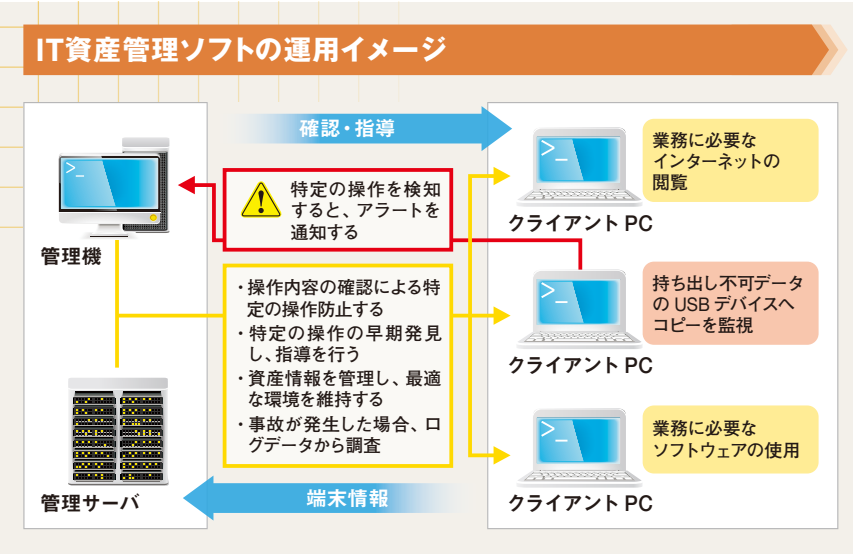
一方、ソフトウェアについては、さまざまな管理作業が発生する。

もっとも頻繁に起こるのは、サーバやPCにファイルを配布する作業だ。ファイルのおもな内容は、ソフトウェアの新しいバージョン、サービスパック、セキュリティパッチ、ウイルス対策ツールのパターンファイルなど。実際の配布処理はシステム運用管理ツールの展開／配備機能を利用して行っている製品が多い。

このほか、PCのトラブルにリモートコントロールで対処（ヘルプデスク関連業務）、PC操作履歴情報の取得と保管（監査／内部統制関連業務）、セキュリティ未対策機器の洗い出しとネットワーク検疫（セキュリティ関連業務）などの関連機能を備えたIT資産管理ソフトウェアもある。いずれも直接には資産管理を目的とした機能ではないが、資産管理データベースを活用しているという点は共通だ。

また、IT資産管理に関連した手続きを処理するためのワークフローを備えた製品もある。IT資産に関する変更（メモリ容量やディスク容量の追加、ソフトウェアの追加／削除、システム設定値の変更など）をEIP画面からセルフサービス方式で申し込むと、原部署とIT部門の承認を経て、システム管理担当者に作業指示が送られる――といった業務プロセスをIT資産管理の一環として電子化できるのである。

シャドーITが発生する要因の一つに、「正規の手続きではIT資産の追加や変更に日数がかかる」という使用者側の不満があると言われる。ワークフローを簡単に作れるIT資産管理ソフトウェアを導入し、変更作業にかかる日数を短縮すれば、シャドーITの芽は確実に摘めるに違いない。最近は、IT資産管理の機能を提供するSaaS型クラウドサービスも多数登場している。IT管理の手間を少しでも省きたいと望む企業や専任の運用管理技術者を確保するのが難しい企業は、この種のクラウド型IT資産管理サービスを検討の一つに入れてご提案いただきたい。BP



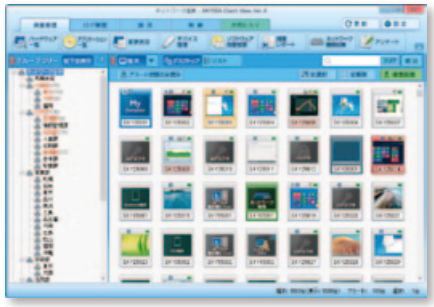
ソフトベンダーに聞きました!
“IT資産管理ソフトは何台から必要ですか?”

Sky株式会社

“5台程度の規模でも、ご導入いただいております”

SKYSEA Client ViewはIT資産管理に加え、情報漏えい対策ソフトウェアとしての側面を持っています。これらの用途で、ご利用になられているお客様は5台程度の規模でも、ご導入いただいております。例えば、DMの送付等で個人情報を比較的多く取り扱われる企業様や、個人情報を取り扱われる部署だけに導入いただくことも少なくありません。

SKYSEA Client ViewはSNMPベースで簡易的にネットワーク機器の正常性を確認できます。中小規模のネットワークを運用されるお客様に、ルーターやスイッチングハブなどの機器障害発生時にメールで異常を通知するネットワーク管理を提案いただけます。



必要な時のみ起動するIT資産管理ソフトは、画面を見るだけで操作できる『使いやすさ』が重要とのことだ

MOTEX

“お客様の企業規模問わずご利用いただけます”

LanScopeCat7 は、お客様の企業規模問わずご利用いただけます。最近では、グループ企業や取引先企業からの指摘により中小規模のお客様が多くなってきています。さらにIT資産管理の対象の拡大により、PCの資産管理だけでなく、スマートデバイス等の新たな資産管理のニーズが増えています。LanScopeシリーズでは、AndroidやiOSの管理からVDIやXenApp等の最新環境に対応。企業内のあらゆるデバイスを一元管理でき、効率的に管理をしたいお客様のニーズにお応えします。

多くのお客様にとって直近のIT投資は、「XP端末のリプレース」に起因されています。LanScopeCat7は、お客様のXP端末入れ替えにおける支援ツールとしてもお役立ていただけます。この機会に、ぜひご提案及びご検討ください。

LanScopeシリーズは、AndroidやiOSの管理からVDIやXenApp等の最新環境に対応し、効率的に管理をしたいというニーズ応える

クオリティソフト

“10~30台以上が目安になると思います”

純粋な資産管理目的であれば、マンパワーでの棚卸し時に大幅な工数が発生してしまう30台以上が目安になると思います。しかしながらQND Standard/Advanceには資産管理以外に多様なセキュリティ対策機能が実装されておりますので、10台からの導入実績も多数ございます。

例えば、重要パッチの配信や、コスト削減に向けたプリンタドライバの設定変更(出力枚数の削減)、また離れた拠点PCへのヘルプデスクといったリモートコントロールがご利用いただけますので、ニーズにあえば10台からご導入いただくメリットは十分にあると思います。

QNDでは多くのユーザ様からの機能要望に機能実装しお応えいたしており、その代表的な機能が「カスタムインベントリ機能」になります。

本機能は、お客様より「こういう情報が取得できれば、こういうところに利用できるのに」というたくさんのご要望にお応えしました。コスト削減目的の「プリンタドライバ」の設定情報収集/変更や、「HDDの健全性チェック」機能を実装し、ブルースクリーンを未然に防ぐためにも、本情報からリプレース順を決定することも可能です。そのため、資産管理以外でもさまざまなシーンでご利用いただくことが可能です。

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。

下り最大110Mbpsを実現する「WiMAX 2+」がもたらす新たなビジネスチャンスとは?

10月31日、UQコミュニケーションズ株式会社が超高速モバイルブロードバンドサービス「WiMAX 2+」の提供を開始した。同社は2009年2月26日に、「UQ WiMAX」の名称でWiMAXの試験サービスを開始、同年7月1日から正式サービスを開始しており、今回のWiMAX 2+は、その後継サービスとして位置づけられる。UQ WiMAXで用いられているWiMAX技術は、モバイルWiMAXとも呼ばれ、時速120kmでの移動中もハンドオーバー(基地局の切り替え)が可能なことが特徴だ。UQ WiMAXの下り通信速度は最大40Mbps(上りは最大15.4Mbps)だが、WiMAX 2+では、下り通信速度が最大110Mbpsと3倍近くに高速化される。光ファイバーを利用するFTTHサービスでも下り通信速度100Mbpsや200Mbpsが主流であることを考えると、無線通信技術としては驚異的な速度といえる。また、通信速度が向上しただけでなく、ハンドオーバー技術も進化しており、時速350kmでの高速移動中でもハンドオーバーが可能だ。

サービス開始時点でのWiMAX 2+のサービスエリアは環状7号線内に限られるため、現在発売されているWiMAX 2+対応ルーターは、WiMAXとWiMAX 2+の両対応になっており(WiMAXとWiMAX 2+では規格自体の互換性はない)、シームレスにWiMAXとWiMAX 2+との切り替えが可能だ。WiMAX 2+のサービスエリアは、2013年度末には関東・中部・関西の一部に広がり、2014年度末には全国主要都市をカバーする予定だ。

WiMAX 2+は、モバイルインターネットのあり方を大きく変える可能性を秘めている。これまでのモバイルインターネット環境では、FTTHやADSLといった有線インターネット環境に比べて速度が格段に遅かったため、有線インターネット環境とモバイルインターネット環境では同じサービスを同じ感覚で利用できないことが多かった。例えば、動画配信サイトの動画を見る場合、有線インターネット環境では高精細なフルHD動画を快適に視聴できるが、モバイルインターネット環境ではより低解像度の動画で我慢するといった具合だ。しかし、WiMAX 2+なら、下り速度が有線インターネット環境と比べても遜色はなくなり、フルHD動画のストリーミング配信が可能になるほか、大容量ファイルのダウンロード時間も大きく短縮される。ただし、上り速度は最大10Mbpsと従来からの据え置きとなっているため、大容量ファイルのアップロードにはあまり向いていない。

WiMAX 2+の利点を活かすビジネスとしては、やはり高精細動画のストリーミング配信や一括配信が挙げられる。最近のUltrabookは、液晶の高解像度化が進んでおり、フルHDを超える解像度の液晶を搭載した製品も続々登場している。高精細動画配信は、そうした高解像度液晶搭載Ultrabookにマッチするサービスである。映画やアニメなどの既存コンテンツだけでなく、人気の講演会やプロスポーツの試合などの様子を有料でリアルタイム配信するといったビジネスも考えられる。また、フルカラー写真を多用した雑誌や書籍も短時間でダウンロードできるため、電子書籍関連ビジネスにも向いている。さらに、クラウドを介したデータ同期も短時間で完了するので、クラウドベースのソリューションにとっても追い風となる。

WiMAX 2+は、まだサービスが開始されたばかりだが、技術的な素性はよく、今後もさらなる高速化が期待できる。WiMAX 2+のサービス開始によって、モバイルインターネット環境と有線インターネット環境を区別せずに使える時代が到来したのだ。BP

WiMAX 2+対応ルーター「Wi-Fi WALKER WiMAX HWD14」。WiMAX 2+とWiMAXだけでなく、au 4G LTEにも対応する