

大塚商会の販売最前線からお届けするセールスノウハウマガジン

BP
business partner

Navigator

vol. **76**
2014

巻頭
特集

～ストック型ビジネスは、次ステージへ～
**クラウドビジネス
新時代**

巻頭インタビュー

作家／エッセイスト

阿川 佐和子氏

父や上司に怒鳴られ続けた
阿川さんに聞く
「叱られる力」の磨き方

第2特集

個人情報漏えい事件から学ぶ
物理セキュリティの提案ポイント

CAD情報

Autodesk Subscription

エンドユーザー様の業務形態や予算に応じた
最適なライセンス提案で顧客需要を掘り起こす

Navi Value

Windows Server 2003終了秒読み!
明日から使える移行提案セミナー

メーカーズボイス

株式会社アイ・オー・データ機器
株式会社OSK
株式会社バッファロー

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28回

作家／エッセイスト
阿川 佐和子氏

父や上司に怒鳴られ続けた
阿川さんに聞く
『叱られる力』の磨き方

テレビ番組の進行役や雑誌のインタビュアーとして大活躍の阿川佐和子さん。2012年に出版した『聞く力』（文春新書）が160万部を超える大ベストセラーとなり、その第2弾『叱られる力』（同）を今年6月に上梓した。幼少期から父に数え切れないほど怒鳴られ、駆け出しのテレビキャスター時代には鬼の上司にどやされ続けたという阿川さん。その貴重な経験をもとに、今の日本人が失いつつある「叱る力」「叱られる力」の磨き方についてヒントをいただいた。

「人見知りの若者が増えているって、どういうこと？」

BP:『叱られる力』を大変面白く読ませていただきました。まず、この本を書くに至ったきっかけを教えてくださいませんか？

阿川佐和子氏（以下、阿川氏）:おかげさまで前著『聞く力』がとても好評だったので、「第2弾を出しましょう」ということになりました。

でも、続編と同じ内容では面白くないし、違うネタもないので、「どうしよう」と思案していたとき、20～30代の働く女性を中心読者とするある女性誌の編集部から、『聞く力』に関するインタビューを受けることになりました。

「いま、人見知りで、コミュニケーションに悩んでいる若い女性が増えているようです。阿川さんはインタビュー経験が豊富ですし、『聞く力』というコミュニケーションの本も出されていますので、どうすればいいのかお知恵を拝借したい」ということでした。

それを聞いて「へえ～」と思いました。わたしは、人に教えられることなんて何もないけれど、「人見知りが増えているとは、どういうことだ?」と。

「そんなこと言われたら、わたしだって人見知りですよ!」と聞き手の女性編集者にも話したのですが、「いやあ阿川さん、何を言っているんですか。だってもう1000人以上の方にインタビューさ

れていらっしやるでしょう」と。

そういうことではありませんよね。少なくとも日本人は、よほど自分に自信がない限り、誰だって人見知りだと思います。なるべくなら相手と目を合わさずに話をしたいし、エレベーターの中で知らない人に会ったときには会話を避けるタイプの人が多いはず。

それはみんなそうだけど、仕事に就いたり、役割を与えられたり、何かをやらなければいけないというときは、「人見知りです」なんて言っていられない。場数をこなすことによって、嫌な人に会っても奮起して「よろしくお願ひします!」と言えるようになるわけです。それが大人になるための一つのステップでしょう。

なのにいまの若い人は、なぜはじめから「わたしは人見知りです」と宣言するのか? それは甘えなんじゃないか? と思いました。

それがきっかけで、いまの若い人たちは、会社の中でどういう状況になっているのかを知りたくなくて、身の周りには銀行員や編集者、テレビ局の人など、組織に勤めている人たちにいろいろ聞いてみたところ、「いやあ、もう大変っすよ!ちょっと注意しただけで、すぐに辞めちゃうんですから」というような話がどんどん出てきたんです。

優秀な大学を出ているのに、よほど叱られるのが嫌なのか、「叱られるとすぐ

に辞表を出す」という話をちらほら聞くようになって、「これは何じゃ?」と思いました。そして本格的な取材を始めるに至りました。

で、友だちや知り合いの女性を集めていくつか会議を開いたら、その中のある方から「阿川さん、『叱られる力』をテーマに本を書いてください」と言われたんですよ。

「叱る側にも問題はありますが、部下にも叱られる力を身に付けてもらわないと、仕事にならないんです」と。

そこで「叱る」「叱られる」にテーマを絞って、さらに取材をしていった結果、出来上がったのがこの本です。

信頼関係が出来ていれば どんなに叱られても大丈夫

BP:「叱られる」部下のことだけでなく、「叱る」側の上司の悩みについてもかなりのページが割かれていますね。

阿川氏:新聞社やテレビ局なんて、昔は怒声しか飛んでいない職場でしたよね。それが、いまは怒鳴り声が聞こえてこないそうです。

わたしが最初にテレビの仕事をしたのは1983年から89年に放送された『情報デスクToday』という深夜の報道・情報番組でしたが、あのころは直属のボスに怒鳴られてばかりでした。

当時のボス、ジャーナリストで評論家の秋元秀雄さん(故人)は、それこそ、どやすることが毎日の仕事みたいな方でした。オンエア直前になって「これで取材だと思っているのか。もう一度やり直せ!」とか。何度も泣かされました(笑)。周りからは「叱られるうちが華だよ」「見込みがあるから叱るんだよ」などと慰められたものです。

当時は、叱られるのが怖いから「何と



かしなきゃ”って思うし、インタビューをしていても、「ああ、これしか聞けないと帰ってから絶対に怒られる」と焦りながら仕事をしていました。「怒られないようにしよう」というのも人間の行動のモチベーションですよ。それは鍛えられたと思います。

BP:いまの若い人は、強く命令をされると上司に反発して、「なぜしなければいけないのですか?」「これをやることに何

の意味があるのですか?」と目的や意義を問いただすことが多いようですね。

阿川氏:昔は「四の五の言わずにやれ!」が当たり前でしたからね。よくわからないけど、上司が怒っているからやらなきゃいけないという感じでした。

それが叱り方として正しいのかどうかはわかりません。暴君的なことが絶対に正しいとは思わないし、『叱られる力』を出した後、親に一度も叱られたこ

とがないというのに、優秀で立派な仕事をしている方に出会って、「こういう人もいるんだ」と思いましたからね。

ですから、激しく叱ったり怒鳴ったりすることが絶対に必要だと言うわけではありません、ただ、メリハリは欠かせないと思います。

『叱られる力』の「あとがき」にも書きましたが、嬉しいとか、楽しいとか、悲しいとか、寂しいとか、悔しいとか、人間の感情は多種多様です。その中の嫌な感情だけにフタをして、大事な子どもの目にさらさないようにするのはどうだろうかと思います。

その子どもが死ぬまでやさしい親がそばにいてくれるなら別だけど、ある日突然、思いもよらない嫌なやつと会うかもしれないじゃないですか。社会なんてそんなもんで、馬の合わない人とか、この人は素晴らしい人だと思って結婚してみたのに合わなかったとか、思いどおりにならないことだらけなのが人生だと思います。

「世の中は思いどおりにはならない」ということを、なるべく小さいころから少しずつ経験しておけば、大きくなって社会に出たときに嫌な目にあっても「ああ、あのときと似ているな」とか、「たしかに嫌だけど、あのときほどじゃないな」と思えるわけです。

「叱る」「叱られる」の前提として、対峙する人間と、信頼関係が出来ていれば大丈夫だと思います。

「あいつ(親・上司)は、本当に俺が憎いのか?」と思うような関係になっちゃうと、なかなか言っていることも耳に入らないし、言っても届かない。

叱るときは鬼のように恐くても、褒めるときはちゃんと褒めて抱きしめてくれることがわかっていれば、子どもは、親から「本気で憎まれている」と思うことはないはずですよ。

『叱られる力 聞く力 2』(文春新書) 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、阿川佐和子氏の著書『叱られる力 聞く力 2』(文春新書)を200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!



偉くなっても「叱られるかな?」 と思う存在を持ち続ける

BP:『叱られる力』には、阿川さんが幼少期から、お父様で作家の阿川弘之さんに何度も怒鳴られたエピソードが数多く盛り込まれています。阿川さんご自身、子どものころから相当たくましく鍛えられたのではありませんか?

阿川氏:たくましくなっていませんよ、全然。このインタビューを受ける直前にも父から電話が掛かってきて、「何かか?」とびくつしました。いまでも怖いんです(笑)。

父に叱られて幸せだったという思いはありませんが、いくつになっても叱ってくれる人が身近にいるというのはありがたいことですね。

「こういうことをやったら、この人に怒られるだろうな」とつねに想像するような存在は、わたしのようなわがままな人間には、死ぬまで必要だと思っています。

人間って、歳や経験を重ねて上の立場になっていくと、自分を叱ってくれる人がだんだん少なくなりますよね。“社長さん”になっちゃった日には、誰も叱ってはくれないでしょう。

立場が上になると、つい「自分が正しい」と思い込み、部下や周りの人の意見に耳を貸さなくなるようになる人もいますが、どこかで自分の身を引き締めてくれる存在を持ったほうがいいと思います。

部下や周りの人も、上の立場の人間にはモノを言にくいでもん。

だいたい、わたしのようにテレビや出版

の世界にいると、放っておいてもチヤホヤされやすいわけだから、自分が図に乗っていても誰も言ってくれないので、見えなくなるわけですよ。

毎日言われるのは嫌だけど、たまに言われるような存在が必要だと思っています。

それは、生きている人間だけに限らず、たとえば「ご先祖様に何て言われるか」とか、世間様とか神様、仏様とか。そういう、ある意味、宗教心のようなものが人間を律してきたのではないのでしょうか。

わたしは宗教家でも何でもありませんが、宗教の大切さって、そういうところなのかと思います。

もちろん身近な親でも、先輩でも、誰でも構わないのですが、「叱られるかな?」と思う存在を持っていることが大切かもしれませんね。

BP:阿川さんご自身にとって、「叱られるかな?」と思う存在とは?

阿川氏:やはり何といっても父です。でも、広い意味では一緒に働いている仲間もそうですね。みんなわたしのことを守ろうとして、一生懸命に盛り立ててくれるし。「自分のほうが偉い」と思ったときは危ないと感じています。

もちろん、先輩として上に立たなければいけないことはあります。何でも皆さんの言うことを「はいはい」と聞くほど素直ではないけれど、文章を書くにしても担当の編集者の意見というのは非常に大事だし、さらには読者だったり、視聴者だったり、いろいろなところに「叱られるかな?」

と思う人がいます。そうした人たちがいないがしろにしたら自分はおしまいだと思います。

とかくわたしたち日本人は、自分よりも年齢が低い人や、閉ざされたコミュニティの新人に対しては「こっちが偉い!」という意識になりがちです。

これは、日本がヨーロッパのような階級社会ではないからだと思いますが、職場に限らず、仕事とはまったく関係ない集まりや飲み会などでも、なんとなく「その場の上下関係」を作りがちの傾向があります。

ある種、日本人の習性のようなものなので、何もかも欧米化する必要はないとは思いますが、そうした理解がある以上、どこに行っても、歳を重ねるにつれ否が応にも自分が上になる場所がどんどん増えていく。そうして、「叱られる」機会がだんだんと減っていく。

やっぱり、若いうちに何度も「叱られる」ということは、得難い人生経験なのかもしれません。BP



作家/エッセイスト

阿川 佐和子氏
Sawako Agawa

© Profile

1953年生まれ。東京都出身。1981年「朝のホットライン」(TBS系)でリポーターに。2000年に坪田譲治文学賞を受賞した『ウメ子』ほか、小説、エッセー多数。「サワコの朝」、「ビートたけしのTVタックル」(テレ朝)にレギュラー出演中。

巻頭
特集

～ストック型ビジネスは、次ステージへ～

クラウドビジネス 新時代

各種情報サービスやストレージサービスとして、個人用途では浸透しているクラウドサービス。ビジネスでの普及は、さまざまな理由により慎重だった。ところがWindows Server 2003のリプレースを機に、クラウドサービスは、一気に普及の兆しを見せている。そのサービスの中心となるのが、Microsoft AzureとOffice 365だ。今回の特集では、オープンライセンスとして販売可能な2つのサービスがなぜ注目されているのかを紹介したい。

クラウドでストックビジネス 総論

本格化するWindows Server 2003移行ビジネス 選択肢として浮上するクラウドの可能性とは

クラウドが実現にする IT業界のストックビジネス

Windows Server 2003移行ビジネスが本格化しつつある。そうした中、移行先の本命であるWindows Server 2012 R2と共に、選択肢の一つとして浮上しているのがいわゆるクラウドサービスだ。「IT予算の平準化」「処理負荷の変動への迅速な対応」「システム管理の省力化」など、提案の切り口はさまざまだが、IT業界にとって魅力的な商材であることは間違いない。

その一方で、積極的なクラウド提案に二の足を踏むパートナー様も少なくない。その背後には、オンプレミスからの移行に伴う売上額減少への危惧があるに違いない。

だが今後、クラウドがIT業界において避けて通れない存在となることは間

違いないだろう。その理由は大きく二つある。

一つは、IT投資の最適解を提案していく上で、クラウドの活用が不可欠になりつつある点だ。特に、オンプレミスとクラウドのハイブリッドシステムは、今後のIT投資の主流となるだろう。

もう一つは、クラウドサービスの活用によって、ストック型のビジネスへの移行が可能になる点だ。たびたび指摘される通り、取引が一回一回独立するフロー型のビジネスは常に競争原理が働くため、売上の変動幅が大きく、需要が拡大する時期を除けば利益が得にくい。その対極にあるのが、月々安定的な売上と利益が確保できるストックビジネスだ。安定期の市場において、ストックビジネスが重視される理由もそこにある。

これまでIT業界においてストックビジ

ネスは、システム保守など一部サービスに限られていたのが実情だった。こうした状況を大きく変える可能性を秘めているのがクラウドなのだ。

注目はマイクロソフトが提供する 二つのクラウドサービス

クラウド活用においてまず注目したいのは、日本マイクロソフトが提供するクラウドサービスであるMicrosoft AzureとOffice 365だ。どちらもOpen Licenseと呼ばれるライセンスプログラムを利用することで、一般商材と同様に仕入れて販売することができる。

Office 365の場合は利用プランとユーザー数による月々の利用料金、Microsoft Azureの場合はプリペイドライセンスをベースにしたフロービジネスが可能になる。プリペイドライセンス

○ Microsoft Azureの基本サービス

コンピューティング



クラウドサービス



仮想マシン



Webサイト

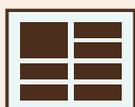


モバイルサービス

データ管理



SQLデータベース



テーブル(表)



BLOB
(Binary Large Object)

ネットワーク



仮想ネットワーク



トラフィック マネージャー

については、後ほどあらためて見ていくとして、まずはそれぞれの特長を見ていこう。

Microsoft Azureの主な提供サービスは三つに分けることができる。一つは「コンピューティングサービス」で、アプリケーションを実行するプラットフォーム(PaaS機能)、仮想マシン(IaaS機能)などがここには含まれる。

この中で特に注目したいのはPaaS機能だ。アプリケーションの作成には、.NETだけでなくPHP、Java、Python、Node.jsなどの言語、フレームワーク、コードエディターが利用できる。自社のシステム開発力に自信を持ち、その方向に特化していきたいと考えるパートナー様の場合、今後はアプリケーションをクラウド上で構築し、お客様に提供するというビジネスモデルも十分に考えられるだろう。

次がデータ管理サービス。SQLデータベースなどのソリューションや、クラウドストレージ機能を提供する。最後がネットワークサービスでVPNゲートウェイ機器を間に置くことで、Microsoft

Azureを社内ネットワーク同様に利用することが可能になる。そのため、クラウドとオンプレミスのハイブリッドシステムの構築も容易に行える。

Microsoft Azureはプリペイド方式 正確な見積りが提案のポイントに

Office 365は、各種Officeソフトに加え、メール・予定表、ファイル共有システム、Web会議システムなど、ビジネスの基盤となる機能を網羅した企業向けSaaSである。お客様にとっては、WordやExcel、PowerPointなどのライセンスをOffice 365に移行することで、IT資産の最適化や管理工数の削減が実現可能だが、メリットはそれだけではない。Exchange Online、SharePoint Online、Lync Onlineなどの機能を利用することで、社内のコミュニケーション基盤をクラウド上に容易に構築することが可能になるのだ。ストックビジネスへの移行にあたって、まっさきに注目したいサービスと言えるだろう。

すでに触れた通り、Office 365は利

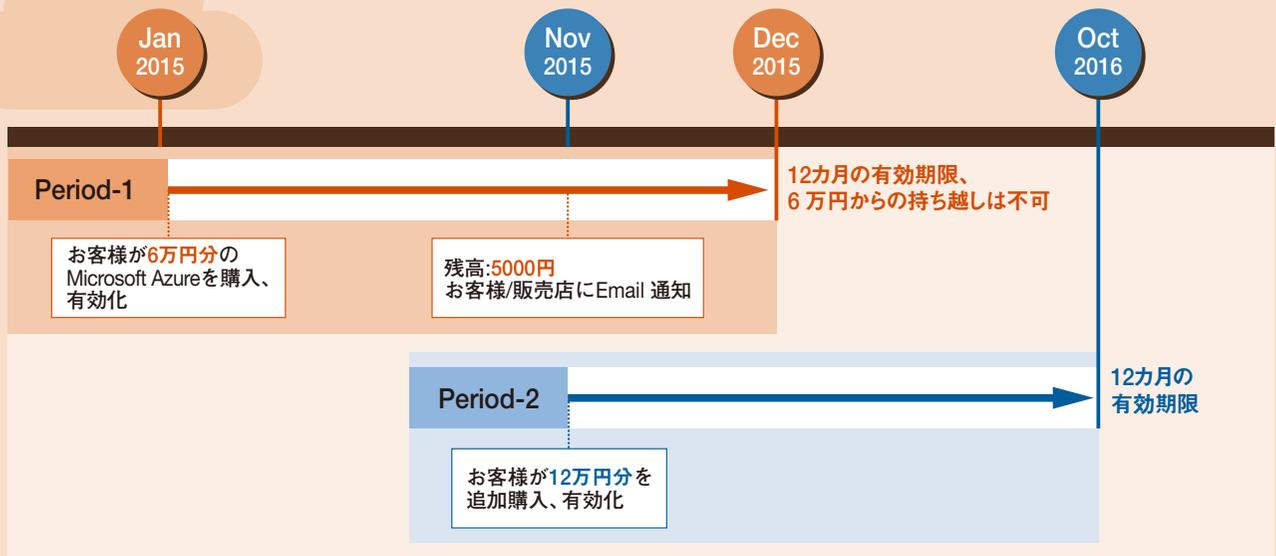
用プランとユーザー数に応じて、月々の利用料金が決まる。一方、Microsoft Azureは「使った分だけ支払う」従量課金制で、その支払いは基本的にプリペイド方式で行う。具体的には、100ドル分(約10,400円)のサービスが利用できるライセンスを1ライセンス単位で購入する形になる。「プリペイドカードを必要な量だけ仕入れ、それをお客様に販売する」と考えるとイメージしやすいはずだ。

ライセンスの有効期間は12カ月で、未使用分の繰り越しはできない。Microsoft Azureをお客様への提案に組み込む際には、必要なライセンス数の見積りが一つのポイントになるだろう。

マイクロソフトでは、パートナー様を対象に見積り支援センターを開設しているほか、Web上で簡易見積りシミュレーターを用意し、的確な提案を支援している。

ここまで、Microsoft AzureとOffice 365の基本機能を見てきた。次に、ストックビジネスへの移行に向けた、具体的な提案プランを考えていこう。

Microsoft Azure オープンライセンスの有効期間と追加購入の考え方



クラウドでストックビジネス 初級編 SaaS型ビジネスプラットフォームで モバイル活用の促進とBCP強化を提案

モバイル活用と組み合わせた グループウェアのクラウド提案

グループウェアは今日、ビジネスに不可欠な存在になりつつある。だが、メールやスケジューラー、ファイル共有システムなどの各機能をそれぞれ個別に運用しているケースも多い。相乗効果を生むためにも、やはりグループウェアは統合化を図りたいところだ。

その際、もっともリーズナブルなソリューションになるのは、「クラウド上でのグループウェア機能の統合化」という方向性だろう。マイクロソフトが提供するSaaSであるOffice 365を活用することで、その目的は容易に達成することが可能だ。それは、クラウドによるストックビジネスの第一歩になるに違いない。

また提案にあたっては、「モバイルデバイスの活用」が重要なキーワードになるだろう。クラウドサービスを利用することで、社内に新たなシステムを構築する

ことなく、社外からのアクセスが可能になるからだ。

Office 365は、Android、iOS、Windowsなど各種OSに対応している。提案にあたっては、モバイルデバイスの提案も併せて行うことが効果的だ。

懸案のBCP強化。その実現の カギを握るのもクラウドだった

見落としがちだが、グループウェアのクラウド化は、BCP(事業継続計画)強化の観点から見ても大きな意義がある。インターネット環境さえあれば、災害発生直後の従業員の安否確認から事業再開に至る各段階において、従業員のコミュニケーションや情報共有が可能になるからだ。

東日本大震災では、一般の電話回線や携帯電話回線がダウンする中、冗長化されたインターネット回線だけが生きていたケースは少なくなかった。

Office 365のデータは、遠隔地のデータセンター間で完全に二重化されているため、インターネットにアクセスできる環境さえあれば、即座に復旧に向けた取り組みを開始することが可能だ。

なおOffice 365は、オンプレミスサーバーのActive Directory(AD)と連携したユーザー管理が可能だが、BCPの観点から言えば、Microsoft Azureなどのクラウド上にもADを構築しておくことが大切になるだろう。

東日本大震災からすでに3年以上の時間が過ぎたが、BCPに対する企業の意識は今もきわめて高い。だが、売上げや利益の拡大に直接貢献するものではないだけに、それだけを目的とした新規投資は難しいのが実情だ。グループウェアのクラウド移行提案は、BCPニーズの掘り起こしという点でも大きな意味を持つ。ストックビジネスの第一歩として、ぜひ取り組みたいテーマと言えるだろう。

Office 365の活用イメージ



プレゼンス情報
(電子的な行先掲示板)



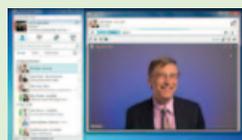
インスタントメッセージ



企業内ソーシャル



メール・予定表



ビデオ会議



IP電話



タブレットでも
スマートフォンでも

クラウドでストックビジネス 中級編 クラウドストレージによるバックアップと レプリケーションによるBCP強化提案

データバックアップが 活用提案の基本

ファイル数の増加、ファイルサイズの大型化などにより、企業が扱う電子データの総量は、年々急速に増加している。だが物理ストレージの拡張による対応は、管理の複雑化や非効率なストレージ使用につながりがちだ。お客様が抱えるこうした課題の解決策が、必要に応じて使用容量が増減できるクラウドストレージの活用になる。

クラウドストレージは、バックアップ先として利用することもできる。それはテープやハードディスク装置によるバックアップとは異なり、BCP強化としての意味も持つ。また、バックアップ目的のクラウド利用は、使用容量の見積りが容易である点も注目したいポイントだ。データバックアップは、クラウド提案のもっともベー

シックな方向性と言えるだろう。

これまでコスト的に困難だった DRサイト構築も可能に

だがBCP強化という観点からは、データバックアップだけでは決して十分な対応とは言えない。大災害によってプライマリサイトがダウンした場合、遠隔地にバックアップしたデータを利用するには、サーバーを再度立ち上げなおす時間が必要になるからだ。

そうした中、注目されるのは、DR (Disaster Recovery:災害復旧)サイトの構築だ。遠隔地にプライマリサイトと同一の仕組みを構築し、災害発生時には、手動によるフェールオーバーで即座にシステムを復旧させることがその基本的な考え方だ。だがその実現には、大規模な投資が必要になるため、

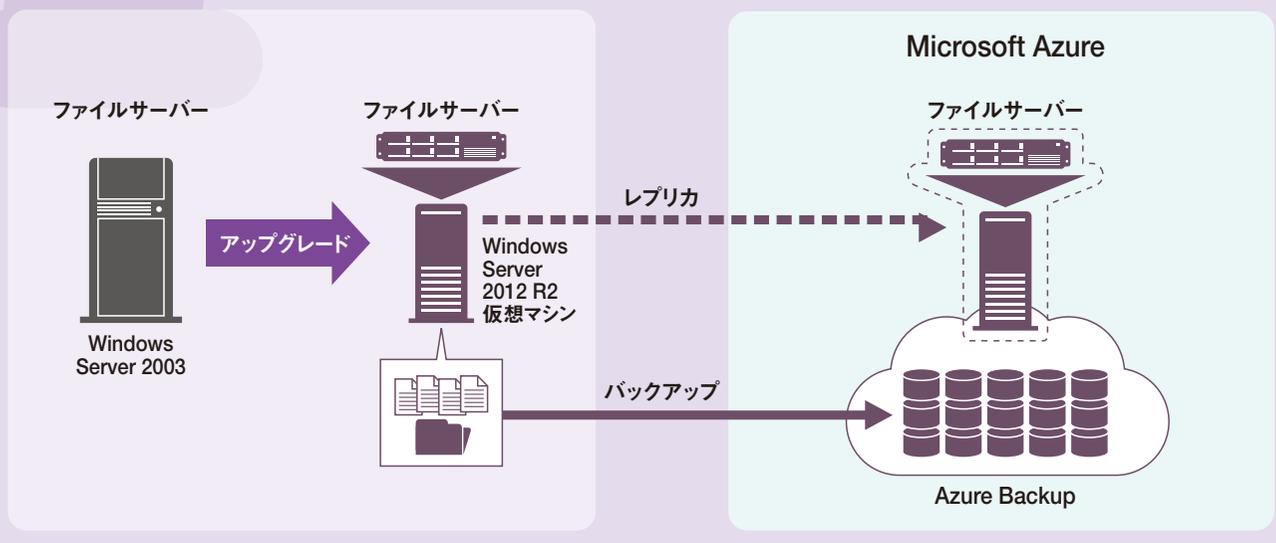
大企業を除けばDRサイトを構築する企業は少数に留まるのが実情だった。

だが、Windows Server 2012 R2が標準装備する「Hyper-V レプリカ」とWindows Azureを組み合わせることで、DRサイトが容易に構築できるようになる。Hyper-Vレプリカは、物理サーバー間で、仮想マシンの非同期レプリケーションを行う機能。そのレプリケーション先に、Windows Azureを選択することも可能なのだ。

マイクロソフトのサイトではプレビュー版もリリースされ、動作環境を検証できる段階にある。

「データの所在地が見えにくい」などの理由から、クラウドへの移行に抵抗感を持つお客様も多い。バックアップやレプリケーション先としての提案は、そうしたお客様にとっても受け入れやすいものになるに違いない。

Microsoft Azureへの仮想マシンレプリケーションイメージ



Windows Server 2012 R2への移行により、クラウドへのレプリケーションが可能になる

クラウドでストックビジネス 上級編 その①

アプリケーションをPaaS環境に構築 業務システムのモバイル活用を提案

クラウドの認証システムで セキュアなテレワーク環境を構築

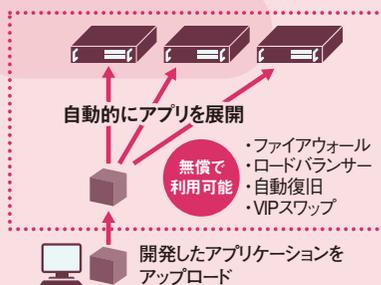
総論で触れた通りMicrosoft Azureは、PaaS環境上でアプリケーションを開発し、お客様に提供することが可能だ。「開発力の強みをより活かしたい」と考えるパートナー様には、ぜひ検討してもらいたい機能と言える。

アプリケーション開発の重要なキーワードとなるのは、やはりモバイルデバイスからのアクセスを前提とした“モバイルクラウド”という考え方になるだろう。ビジネスへのタブレットの普及に伴い、業務システムのモバイル活用を模索する

お客様も多い。そうした中、モバイル活用をキーとしたアプリケーションのクラウド移行提案は、大きな魅力を持つに違いない。こうしたモバイルデバイスの活用の先には、クラウドによるデスクトップ仮想化(DaaS)も考えられるだろう。

またMicrosoft Azureが提供するPaaS型のデータベースサービス、SQL Databaseも注目したいポイントの一つだ。データベース容量の増加という課題を抱えるお客様は少なくない。SQL Serverを現在利用するお客様であれば、そのツール、データモデル、ロジック、アクセス手法などをそのままクラウドで利用することが可能だ。

Microsoft AzureのCloud Services (PaaS機能)



多層アプリケーションを迅速に配置 および管理可能

- ・ニーズに合わせた仮想サーバーのスケールアップやスケールアウトが簡単
- ・.NET/Java/Node.js/Python/PHP/Rubyの言語に対応
- ・インフラ管理の負荷を削減、お客様はアプリケーションの構築に注力

クラウドでストックビジネス 上級編 その②

Webサーバーによる動画配信

企業間コラボ基盤などの新提案でニーズを創出

動画による従業員教育をはじめ ビッグデータ活用ニーズに対応

アプリケーションの移行先として考えたとき、必ずしもクラウドは優位とは言えない。例えば、常時一定負荷が掛かる会計系や人事系のシステムのクラウドへの移行は、コスト面も含めメリットは生じにくい。そういう意味では、今後、オンプレミスとクラウドのハイブリッドは有意な選択であり続けるはずだ。

こうした中、注目したいのはWebサーバーのクラウド化だ。それにより、動画など大容量コンテンツの多様なデバイスへのスムーズな配信や、災害時の正確

な情報発信などが可能になるからだ。また、必要に応じた容量がすぐに確保できるため、PRイベントなどに伴う急激なトラフィック増加に対応しやすくなる点もメリットの一つ。Microsoft Azureのモバイルアプリケーション開発のためのバックエンドサービスは、注目したいポイントと言えるだろう。

PR以外にも、従業員教育など動画をはじめとするリッチコンテンツ配信へのニーズは高い。また企業間コラボレーション基盤など、従来のオンプレミス環境では難しかったシステムの構築にクラウドを活用する動きも現れはじめている。クラウドは、ストックビジネスの実現

だけでなく、IT市場の新たな成長のカギを握る存在でもあるのだ。**BP**

Microsoft Azureの Mobile Service



モバイルアプリケーション開発のための バックエンドサービス

- ・幅広いプラットフォームに対応 (Windowsストアアプリ、Windows Phone 8、iOS、Android、HTML/JavaScript)
- ・データ保存、ユーザー認証、プッシュ通知、スケジューラー機能などを提供

第2特集

⚠ 情報漏えいを未然に抑止する!

個人情報漏えい事件から学ぶ 物理セキュリティの 提案ポイント

個人情報保護法の施行から約10年が経過するが、未だに個人情報漏えい事件は後を絶たない。セキュリティ対策にしっかり取り組んでいるつもりでも、ちょっとした隙を縫って情報は流出してしまう。そのため、情報漏えい対策は、パートナー様の注力すべきビジネスの一つといえる。そこで情報漏えいを未然に抑止するうえで大きな効果をもたらす、物理セキュリティの必要性や具体的な提案ポイントを紹介したい。



情報流出を防ぐためには 業務委託先の視察も重要

個人情報保護法が2005年4月に施行され、多くの企業が一齐に情報漏えい対策に取り組み始めた。ところが、月日が経つにつれて、その対策が形骸化して手薄になっているところが多いのが実情だ。また、アンチウイルスソフトや不正アクセスに備える論理的なセキュリティ対策は、管理者権限を持つ悪意ある者の犯罪行為に対して効力を持たない。実際、最近の情報漏えい事件は、情報の窃盗行為から起きているのだ。そのため、個人情報流出事故を引き起こした企業は、その反省から、部外者の入退出などを未然に防ぐ物理セキュリティ対策を強化している。

例えば、オフィスに指紋認証の入場ゲートを設置したり、従業員にポケットの

ない制服に着替えさせて社内の情報が持ち出せないようにしたり、より厳重な対策を施すようになった。しかし、事故後に物理的対策を強化しても後の祭りである。情報漏えい事件が起きないように、事前に万全な対策に努めることが肝要なのだ。

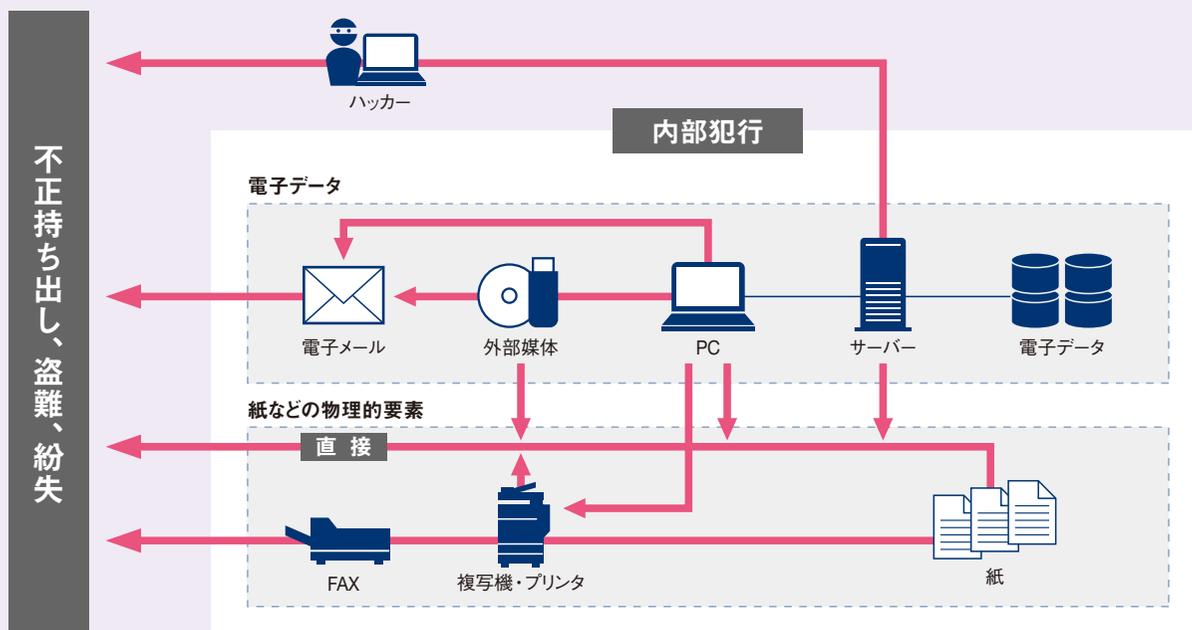
最近報道のあった大規模個人情報流出事件では、システムエンジニアの派遣社員が顧客情報を持ち出したことが明らかになっている。そのため、社内に出入りしている派遣社員や取引業者が、自社の社員と同じ運用ルールに基づいて厳格に情報漏えい対策を実施しているかどうか、きちんと見定めておく必要がある。

ところが、現状では、業務委託業者などにアンケートを取り、所定のセキュリティ項目にすべてチェックが記されていれば、それだけで安心している企業

も少なくない。本当に個人情報を守りたいのであれば、業務委託先に直接出向いて、実際にアンケートどおりにセキュリティ対策が実施されているかどうか定期的に視察するべきである。その分、手間や費用もかかるので、実施するのは難しい面もある。しかし、万が一個人情報流出してしまった場合には、自社ブランドの社会的信用が大きく失墜してしまう。そのマイナス面の影響を考えれば、業務委託先を視察する手間や費用は微々たるものだ。

特に入退出管理などの物理セキュリティは、現場へ出向けば一目で確認できる。逆に、取引業者にとっては、厳格なセキュリティ対策を実施していることを顧客にアピールできる有効な手段となる。それによって社会的な信用が深まれば、自社のイメージアップにもつながる。

悪意ある犯行により、情報が漏えいする主な経路



入退出管理を強化しながら 情報漏えいの抑止力を高める

それでは、エンドユーザー様に対して、具体的にどのような物理セキュリティ対策の提案をすればよいのだろうか。その定番商材といえるのが、入退出管理システムと監視カメラを用いたモニタリングシステムである。

入退出管理システムとは、所定の施設や部屋のドアに設置して部外者の侵入を未然に防止する仕組みのこと。現在、入退出管理システムで本人確認を行う認証方式として最も多く利用されているのが、社員証を兼ねたカードキータイプだ。このほか、暗証番号を入力するテンキータイプや指紋や眼球の虹彩などで識別するバイOMETRICS認証タイプなどもある。

また、誰がいつ入退出したのか把握するためにログが取れるものもあるし、単純に電気錠があるだけでログが取れないものもある。当然、ログをきちんと残しておけば、情報が流出したときに原

因を特定しやすくなるので効果は大きい。ただし、倉庫など人の出入りが少ないところは、無理にログを取る必要がないケースもある。

パートナー様は、エンドユーザー様の予算やセキュリティの運用レベルに合わせて、現時点で最適なシステムを提案することが一つのポイントになる。

もう一つ、入退出管理システムを提案する際の重要なポイントは、運用ルールを明確に定めておくことだ。例えば、1名で自由に行動できると情報が漏えいしやすくなるので、2名が一緒にカードキーなどで認証しないと入退出できないという運用ルールを事前に決めておくなどだ。実際、そのような仕組みを簡単に構築できる入退出管理システムもあるので、ぜひご相談いただきたい。

そのうえで、監視カメラを用いたモニタリングシステムを導入すれば、物理セキュリティ対策はより一層強化される。例えば、ドアの近くに監視カメラを設置し、ドアが開いたときだけ自動的に録画するものもある。これにより、誰がいつ

入退出したのかすぐに確認できる。ただし、監視カメラを設置する一番の目的は、情報漏えいの抑止とけん制である。社内に監視カメラを設置したことを従業員に開示し、機密情報を持ち出したものに罰則を与える旨を周知徹底しておけば、それだけで情報漏えいの抑止力となるからだ。

とはいえ、物理セキュリティ対策は、エンドユーザー様に直接的に利益をもたらすものではないので、なかなか導入に踏み切れないケースもある。その場合のセールストークのポイントは、スタートラインを決めて無理のない提案を行うことである。

例えば、社外に持ち出されては困るものを一カ所に集約して、その場所をパーテーションで仕切ったり、その部屋に鍵をつけたりして部外者が入れないようにすれば、情報漏えいのリスクは軽減される。そのうえで、必要に応じて入退出管理システムや監視カメラなどを設置する提案を段階的に行えば、比較的商談はスムーズに運ぶだろう。BP

USBメモリやDVDなどのデバイス管理はIT資産管理ソフトが便利

PCに接続してデータをコピーできるUSBメモリやDVDなどのデバイスを社内の利用規定により、接続を禁止しているエンドユーザー様も多い。しかし、その規定がどこまで遵守されているかは、個人管理に任せている場合があり、情報漏えい対策としては不完全な場合もある。このようなケースには、IT資産管理ソフトのデバイス管理機能を提案してはいかがだろうか。「LanScope Cat」や「SKYSEA Client View」などのIT資産管理ソフトには、USBメモリやCD/DVDドライブ、フロッピーディスクドライブなどのデバイス種別ごとに使用を制御し、ファイル持ち出しによる情報漏えいや、外部メディアを経由したウイルス感染を防ぐ機能が搭載されている。エンドユーザー様がこの機能を活用していない、もしくはご存じないのであれば、ぜひご提案いただきたい。

●SKYSEA Client Viewのデバイス管理画面



●物理セキュリティ商材

入退管理設備



FaceStation (フェイスステーション)

最先端の
顔認証アルゴリズムを搭載した
多機能IPターミナル

FaceStationの前に立ちどまり、顔を見せるだけで認証できるハンズフリーの生体認証装置。なりすましの防止効果も高く、認証の際、ターミナルに触れなくても良いので、衛生面でも優れている。



バイオステーションT2

Webサーバー内蔵、SIPサーバー対応の
多機能生体認証リーダー

専用PCや管理ソフトを必要とせず、現在利用中のPCとLAN(ネットワーク)で接続できる。Webブラウザよりログインすることで、カードの登録・削除・電気錠の設定、他の9台までのリーダーの設定、入退室の履歴確認などが可能だ。

BioLite Net (バイオライトネット)

指紋認証による防水タイプ
入退管理リーダー

設置場所を選ばない防塵・防水仕様(IP65準拠)のIPベース指紋認証端末は、室内はもちろん、屋外や汚れやすい場所にも導入できる。オペレーションは、指紋や暗唱番号(PIN)、ICカードなどの組合せ認証も可能となっている。



Xpass Slim (エクスパス スリム)

さまざまな種類のICカードに対応する
屋外対応マルチカードリーダー

マルチカードリーダーを内蔵したIPベースの入退管理設備ユニット。本体はわずか11.5mmの薄さながら、内部にCPUとメモリを内蔵し、40,000人のユーザーデータベースと50,000件の入退記録を本体内部に保存できる。



ネットワークカメラ

小型軽量ながら
高画質な映像が撮影可能

1円玉とほぼ同じ直径を実現したレンズユニットがボディ全体の小型化を実現。本体質量は約240gと軽量化されたことで、費用負担の大きかった設置作業も大幅に簡略化できる。持ち去り検知、いたずら検知、通過検知などのインテリジェント機能を搭載し、多角形による検知領域は、検知パターンと組み合わせることで、精度の高い検知を行える。

VB-S805D



その他

持ち運びが可能な
オープン収納型のキーボックス

鍵の管理本数が30本までの少数の店舗や部署別の鍵管理に適したキーボックス。携帯性にすぐれ、持ち運べるほか、壁面に取り付けて使用することもできる。PCとUSB接続し、利用者設定、マスター設定、各種設定の登録・変更・削除、照会、利用履歴や利用者データの入出力を行えるため、設定などの操作や履歴の保存が簡単に行える。



プライム キーボックス

▶▶▶セキュリティ商材に関するお問い合わせは、担当営業までお願いします。



IT Keyword

最新ITキーワード

BaaS

【Backend as a Service】

タブレットやスマートフォンを業務システムの“入り口”として使うには、自社専用のモバイルアプリを作るのがベスト。そのためのバックエンド側機能をクラウドサービスとして提供してくれるのが、BaaS (Backend as a Service)だ。

このところ、性能向上が目覚ましいタブレットやスマートフォンなどのモバイルデバイスを業務システムのフロントエンド(入り口)として活用する企業や小売店が増えている。そうした利用者に“バックエンド”側の機能をクラウドとして提供するのがBaaS(Backend as a Service)というサービスだ。モバイルデバイス向けであることを強調するために、モバイルBaaS(MBaaS)と呼ばれることもある。

このようなサービスが登場した背景には、タブレットなどのモバイルデバイスそのものは安価に入手でき、モバイルアプリを利用者が自作するのでもそれほど難しくないが、業務システムに仕立て上げようとすると難易度が急に高まるという事情がある。モバイルデバイスの中だけで完結する単純なアプリなら操作画面を定義するだけでよいが、業務処理をこなすためのアプリケーションには“重たい”処理と高価な機材が必要になるのだ。

例えば、販売管理や顧客管理などの基幹系業務でモバイルデバイスを使うにはデータ処理を担当するサーバーとデータ格納用のストレージを用意する必要がある。しかし、SOHOユーザーや個人商店にとってはサーバーやストレージを用意するだけでも荷が重たい、サーバーソフトウェアを開発し、メンテナンスするためのソフトウェア技術者を確保するのは至難の業。市販のパッケージソフトウェアでモバイルデバイス対応になっているものはまだ少ない、使えたとしてもWebブラウザでの操作は快適ではない。

また、高度に専門的な機能もBaaSなら簡単に手に入る。

例えば、タブレットやスマートフォンに内蔵されているGPSデバイスで利用者の現在位置を自動的に把握し、その近くにオフィスがある顧客オフィスを地図画面上に表示

する。営業支援(SFA)システムでよく見かけるこのような機能も、BaaSで提供される地理情報(GIS)APIを利用して作れば、座標を扱うソフトウェアを自社で開発したり地図データを入手したりする必要はなくなる。

小売店の店頭や訪問先でモバイルデバイスをPOS端末として使うのに欠かせないクレジットカードの決済機能も、BaaSを利用すれば簡単に実装できる。ハードウェアとして必要なのは磁気カードリーダーとレシートプリンター(ジャーナルプリンター)だけ。据置型決済端末は要らないので、設置スペースもリース料も大幅に節約できる。

BaaSが提供するその他の専門的サービスとしては、ユーザー認証、コンテンツ管理、タブレットやスマートフォンへのプッシュ通知、ソーシャルメディア連携などがある。

BaaSのおもなユーザーとしては、業務に必要なモバイルアプリを内製しようとしている一般企業と、Apple Store / Microsoft Store向けのモバイルアプリを開発しようとしているソフトハウスの両方が考えられる。

BaaSを提供する場合は、タブレット / スマートフォン、アプリ開発ツール、BaaS、モバイルアプリ管理(MAM) / モバイルコンテンツ管理(MCM) / モバイルデバイス管理(MDM)の各ツールと組み合わせたシステム販売とするのが良策。モバイルデバイス用の開発ツールや各種ツールにはクラウドサービスとして提供されるものも多く、BaaSと同じクラウドベンダーのものを選ぶとよいだろう。

パートナー様の立場では、アプリを含めた業務システム(ハード / ソフト)の販売を支援する役割がおもになる。タブレットを販売する際のシステム提案のメニューの一つとするのも効果的だ。BP

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。

UIに革命をもたらす「RealSense」とは？

UI(ユーザーインターフェース)は、人とPCや機械との仲介を果たす重要な技術である。UIは、より人に優しく、直感的に操作ができる環境を目指して、進化を続けてきた。PCが仕事に役立つ道具として活用され始めた頃は、ユーザーがキーボードからコマンドを入力し、その結果がディスプレイ上に文字(キャラクタ)として表示される、CUI(キャラクタユーザーインターフェース)が主流であった。CUI環境の代表がMS-DOSであり、当時、PCを使うにはMS-DOSのコマンドを覚えることが必須であった。1980年代後半に入ると、キーボードに加えてマウスを用いて、ディスプレイ上に表示されるグラフィカルなアイコンやオブジェクトを操作するGUI(グラフィカルユーザーインターフェース)が登場した。GUI環境の代表が、WindowsやMac OSなどのウィンドウベースのOSだ。GUIでは、現実世界の物体を模したアイコン(例えばフォルダやゴミ箱など)が使われており、文字ベースのCUIに比べてより直感的な操作が可能だ。スマートフォンやタブレットで使われているAndroid OSやiOSも、GUI環境で操作するOSだ。

このように、UIは抽象的なものから、より直感的かつ身体的なものへと進化してきた。そしてその先に来ると言われているのが、NUI(ナチュラルユーザーインターフェース)だ。NUIとは、人間にとってより自然で直感的な動作で操作するインターフェースであり、具体的には身振りや手振り、表情、音声認識などを利用する。音声認識によるNUIは、iPhoneの「Siri」など一部で実用化が始まっているが、今回注目したいのは、インテルが開発中の「RealSense」である。インテルは、以前からジェスチャーや視線認識、音声認識など、人間の五感に近い、より自然な形でPCを操作するNUIの開発に取り組んでおり、そうした技術をパーセプチュアル・コンピューティングと呼んできたが、実用化が近づいたことで、RealSenseというブランドを新たに作り、PC

メーカーにも強く訴求するようになったのだ。

RealSenseの中核となるのが、複数のカメラを組み合わせ、奥行き方向の検出を可能にする3Dカメラ技術であり、その3D情報から、指や手、顔などの位置の認識を行う。マイクロソフトのコンシューマーゲーム機「Xbox 360」では、オプションの「Kinect」により、身振りや手振りなどによる操作やゲームプレイが可能であったが、RealSenseは、Kinectよりも高精度な認識が可能である。インテルは、PCやタブレットに内蔵するためのRealSenseカメラモジュールを開発中で、PCメーカー向けに提供する予定だ。RealSenseは、すでにASUS、Acer、NEC、デル、HP、富士通、レノボといった大手PCメーカーからの賛同を得ており、早ければ2014年後半にもRealSense対応PCが登場する。RealSense対応PCでは、手や指のトラッキングはもちろん、78点の顔の部位を認識し、顔の表情からユーザーの感情を読み取ることや、皮下血管の動きから脈拍を測定することもできる。また、音声認識機能も強化され、コマンド操作だけでなく音声からの書き起こし(ディクテーション)なども可能だ。RealSense対応PCなら、マーカーを使わずに、現実のものにCG映像を追加する複合現実も容易に実現できる。

もちろん、RealSense対応PCがあっても、RealSense対応アプリがなければ意味がないが、現在40社以上が対応アプリを開発中であり、インテルはRealSense対応アプリの開発コンテストを開催するなどして、対応アプリの拡充に力を入れている。これまでのPCは、操作にキーボードやマウス、タッチパネルなどが必要であったが、RealSenseは、そうしたPC操作の常識を一変させる可能性を持つ技術である。RealSenseの登場は、PCの可能性を大きく広げ、ハードウェアおよびソフトウェアへの新たな需要を生み出すことになるだろう。BP

RealSenseカメラモジュール「F200」。RGBカメラ、赤外線カメラ、2Dカメラ、赤外線プロジェクタが集積されている

