社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会ニュース

www.jcssa.or.jp

JCSSA NEWS

2009 AUTUMN Vol.52

■ 会長の声 2

- 特集 3
- ・クラウドからネットブック まで、ITトレンドを読む
 - ~2009年下期のビジネス・ ソリューションはいかにあるべきか~
- トレンドスコープ 6
- ・企業の俊敏性と柔軟性を高める Windows 7 Enterprise ~Windows 7の全貌と企業における活用~
- イベントガイド 7
- ・ITトレンドフォーラム2009
- ・コミュニティ委員会特別セミナー
- レポート 9
- コミュニティ委員会
- ITビジネスモデル委員会
- 交流促進委員会
- 新会員のご紹介 11
- 事務局だより 16

注目のセミナー

YUJI OTSUKA



社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会 大塚裕司 会長

会長の声



経済産業省では、本年から新たに「地域イノベーション・パートナーシップ事業」を本格的にスタートさせました。現在のわが国の中堅・中小企業の情報化を推進すべきIT事業者の70%が首都圏に集中しており、それ以外の地域の中堅・中小企業に対するIT供給力が不足している懸念から、地域におけるITサービス強化を支援するためにこの事業が登場しました。この事業は、地域のIT化を取り巻く現状を踏まえ、IT経営応援隊で高められつつある地域のIT活用力をより一層強化するとともに、自らの経営力を高めるために必要とされるITサービスが提供されるようなIT供給基盤を確立しようとするものです。

当協会はこの方針に沿ってコミュニティ委員会(旧資格推奨委員会)が中心となって昨年より、地域のIT販売店の支援をスタートいたしました。昨年10月には、社団法人山梨県情報通信業協会と連携して、甲府にてIPAおよび賛助会員の講師をお呼びして講演会を行いました。この時は山梨で初めてITSSに関する本格的なセミナーだったということもあり100名を越えるご参加をいただき、併せて夕方からの懇親会では地域の方々といろいろな情報交換も行うことができました。

本年は同様な地域支援セミナーを京都で開催いたします。11月26日(木)に京都駅前のホテルグランヴィア京都にて100名規模のセミナーを行います。メイン講師には、CSの達人で有名な前リッツカールトン大阪営業統括支配人の林田正光氏をお呼びすることができました。また私が当社のIT化導入による経営改革の事例の話をする予定です。このセミナーは、経済産業省の「RIPS:地域イノベーション・パートナーシップ・サポーターズ」の認定イベントとなります。関西地域の販売店の方をぜひお誘いいただきご参加ください。

このように当協会は、IT販売店である会員が中心となって、ユーザーに一番近い団体として、ユーザーの目線に立ち、IT経営の普及に向けて相互に協力し活動していきたいと思いますので、今後もご支援をよろしくお願い申し上げます。





株式会社 日経BP ITpro発行人/日経NETWORK発行人/日経コミュニケーション発行人 林 哲史氏

1985年 日経BP社に入社。モデム、TDM、PBXなどのネットワーク機器全般の製品技術情報とITUやISOにおけるネットワーク分野の標準化動向を担当。その後、『日経コミュニケーション』に異動し、フレーム・リレー /ATM、インターネット、ADSLなど、企業ネットワークに関わりの深い先端技術動向をテーマに取材活動を進める。1999年に『日経NETWORK』の立ち上げに参加。日経NETWORK編集長などを経て、2007年より現職。

IT専門の総合情報サイトと言われれば、ITproを思い浮かべる人が多いのではないだろうか。専門記者の数は130人以上。速報性だけでなく、独自の視点で語られるコラムや解説が多彩なのも特徴だ。今回は、そのITproの発行人である林哲史氏を講師に迎え、景気の現状について、そして林氏がピックアップした7つのITトレンドについて、1時間半にわたりお話しいただいた。

経営者が見る 「景気後退の底」と対策時期

はじめに、林氏は現在の景気状況について触れた。「2009年半ばには景気が底を打つのでは、という見方もあったが、夏を迎えてもまだまだ厳しい数字が出ているという話をよく聞く」と林氏。ニュースでも景気が悪い悪いとは言われているが、実態はどれほどのものなのか。林氏は、『日経コンピュータ』が行ったアンケートを紹介。経営者が現在の景気状況をどのように見ているかをまとめたもので、"今年の秋から冬に景気後

退が底を打つのではないか"という答えが 最も多かったという。「景気の底がいつ来る かを予測し、そこから逆算して攻めの時期 を考える。経営者の方々がそのタイミング をどのように考えているのかが知りたかっ た」と、アンケートの本当の趣旨を語った。 経営の攻勢をかけていく時期について、ア ンケートの結果は「(景気の底だと思う時期 の) 半年前から |が約4割、「1年前から |が約 3割だった。つまり、およそ7割が半年以上 前から何らかの対策を始めるということで ある。「(景気が)厳しいとは言っても、やは り経営トップはその先のことを考えている。 我々情報提供サイドもそれを後押しできる ような、戦略的投資についてなどの情報を 積極的に提供していきたいと思う」と林氏。 明るい話題だけを話すのではなく、現実を しっかりと見据えた上でその先の戦略を練 っていくことが重要だという。林氏は、セミ ナーの冒頭にこの話題を選んだ理由を「未 来に向けて前向きに進んでいくべき時だか ら」だと話した。

ITトレンド 1: クラウド・コンピューティング

今セミナーのメインテーマとなるのは、2008年以降、特に高い注目を浴びている「クラウド・コンピューティング(以下、クラウド)」だ。言葉自体を耳にする機会は多いが、SaaSやNGNと混同している人も居るのではないだろうか。「お客様と話す時も、意味を確認しておくことが必要。同じ話をしているつもりが全く通じていない可能性もある」と林氏。立場によって「クラウド」という言葉の定義が異なることもあると話す。今後さらに浸透するであろう言葉だけに、ベンダー側もユーザー側も、意味のとらえ方には注意が必要だという。

■クラウド活用のメリットとは

クラウドが多くのユーザーに受け入れられている理由の一つは、「自社でシステムを持たない」という仕組みそのものだ。ITproでは、通販サイトなどで有名な米アマゾン

の「Amazon EC2」を使用している。その理由 について、「例えば、万が一弊社のビルの電 源が落ちてしまったとしても、ネット上で ファシリティが動いていれば結果的にユー ザーは困らない。BCP (Business Continuity Plan=事業継続計画)の観点からも、仕組み を外に持つというのは一つのメリット」と 話す。また、もう一つのメリットとして「信 頼性」を挙げた。「自社ですべてを提供しよう とせずに、より信頼性の高いファシリティ を持つ外部企業のオペレーションを使うこ とで、お客様に安心していただける場合も ある」。実態はどうあれ、名前を聞いたことの ない企業にデータを預けることをためらう 経営者もいることだろう。そのような場合、 オペレーションのみ大手企業の仕組みを導 入することで、ユーザー企業に安心感を与 えることができる可能性は高い。

■なぜクラウドに向かうのか

クラウドが進化を続けている最大の理由 は、回線の速さだと林氏は言う。「近年、北極 などの寒い地域にデータセンターを設置し、 自然の力で冷却するというグリーンITの活 動も活発。海外にデータセンターを設置で きるのも、回線が速くなければ成り立たな いこと」と林氏。ITproのサイトでは、ユー ザーが読んだ記事の情報をデータベースに 送り、関連する記事を検索し自動で表示し ている。検索する時間はかからないそうだ が、海外のデータセンターへ情報を送り検 索結果が戻ってくるまでの"物理的な時 間"はどうしてもかかってしまう。「数秒も かからない話ではあるが、ほんの少しだけ 遅れて関連記事が出る、ということは実際 に起こる。業務によってはそれでは困るか もしれない。しかし、数秒の遅れが問題にな らない業務もたくさんあるはず。利用する ユーザーは今後も増加するのではないか」。

また、規模と経済が直結しているという 特徴も大きく関係している。アマゾンやグ ーグルなどの提供側は、コンテナ型のデー タセンターを導入して大量のサーバーを設 置している。どれだけ高密度実装をしても、 世界中の顧客が対象であるから効率が下が らない。それどころか、並列処理を行うクラ ウドの仕組み上、規模が大きいほど処理速 度は向上する。クラウドにおいて、大規模で あることは必要条件だと言えるだろう。

「回線の速さ・安さに加え、仮想化技術の 発達、そして高密度実装が同時に少しずつ 進化を遂げてきたことが、結果クラウドを 後押しするかたちになっているのではない か。そして、クラウドの発展により、経済性 が高まるのではないかという期待もある」 と林氏は前向きに語った。

■疑問と不安要素

期待値が大きい一方で、クラウドにはまだまだ分からない点も多い。例えば、システムの稼働前に行う負荷テスト。社内に構築したシステムであれば、こうしたテストやネットワークの見直しなども行うことが通常である。しかし、クラウドの場合、テスト目的で負荷をかけていいのかは不明。また、既存のデータをクラウド上にリプレイスする場合、大量のデータを移行するのに問題はないのか、という声もある。「様々なメリットがあるのは事実だが、軽率な導入は控えた方がいいのでは」と見解を述べた。

次に、林氏はベンダーとユーザー企業とで期待値のベクトルがずれている点を指摘。ユーザー企業が求めているのは「社内のクラウド化」であることが多いと話す。既に抱えているサーバーの固定費を払いながら、クラウドを利用し別途使用料を払うのは難しい。そのような企業の場合、本当に実現したいのは自社のマシンのクラウド化。つまり、「クラウド」という言葉が必ずしも「社外から借りる」という意味ではないのだ。

クラウドの活用方法について、「"こうすれば成功する"という典型的な答えはない。ベンダー各社が自分たちのソリューションをどのようにクラウド化するか、またはクラウドの中でどのように活用するのか、ここが大切」と指摘した。「クラウド」という言

葉にまだまだ先入観や距離感を覚えるユーザーも多いという。林氏は、「なるべく分かりやすい言葉で、前向きになれるテーマだということを伝えていきたい」と話した。



ITトレンド2:グリーンIT

1997年、京都議定書では温室効果ガスの 排出量を2008年~2012年までに1990年時 の数値を基準に6%削減するという目標が 定められた。ところが、実際は2005年の時点 で削減どころか13%も増加。大きな課題と なるのはデータセンターにおけるネットワ ーク機器である。2006年時と比較して、 2025年にはネットワーク機器の電力消費量 が13倍にもなると予測されており、ますま すグリーンITへのニーズが高まっている。

「IT機器のメーカーにとって、低消費電力であることは必須条件になりつつある。最新機種であるほど高い効果を期待できる点も、グリーンIT実践のポイント」だと林氏は話す。

林氏が紹介するキーワードは「Green by IT」。IT機器自体のグリーン化を指す「Green of IT」とは異なり、ITを活用することで二酸化炭素(CO2)排出量の削減を目指すものだ。テレビ会議を導入することで移動のためのCO2を削減するなど、グリーンITというよりも「経費削減」の域である。「グリーンITを突き詰めるということは、ある意味コスト削減につながる。このような経済状況の今だからこそ、"Green by IT"の効果にも注目したい」と語った。

ITトレンド 3: パンデミック対策

今年5月の新型インフルエンザ流行であらためて注目を集めた言葉がある。感染症



の全国的・世界的流行を指す「パンデミック」だ。ITpro読者が選ぶ「2009年のITキーワード」では6位にランクインした。医療や経営の立場から行われる感染症そのものの対策に加え、ITの立場から考えられるパンデミック対策というのは一つしかないという。それは、「いつでもどこでも仕事ができる環境を用意すること」。オフィスが閉鎖されても事業を継続できる仕組みを考えていくことが、今後非常に重要であると提唱した。

既に対策を行っている実例として、林氏は早稲田大学を紹介。早稲田大学では、万が一学校が閉鎖されてもオンラインで授業を提供できる仕組みを持っているという。「パンデミック対策は準備するだけでは不十分。週に一回など、日常化することで本当の利活用になっていくというのが専門家の意見でもある。実際に活用することで、コストや運用面でも効果が見えてくる」と林氏。日々の業務で活用できるレベルまで落とし込むのがいいのではないか、と語った。

ITトレンド 4: IPv6

IPアドレスの枯渇問題がいよいよ深刻化 している。2000年以降、中国を筆頭にアジ ア諸国が急激なインターネットの発展を遂 げ、現存のIPアドレスの消費が著しくなっ たからだ。プロバイダ・レベルではIPv4ア ドレスが枯渇するのは2012年ごろだとも 言われており、そのXデーはすぐ近くまで 迫っている。そこで必要になるのがIPv6で ある。林氏は、この問題対策として企業には 2種類の施策が考えられると話す。「一つは 企業内から外へ情報を出す際は、IPv6で 出していくということ。もう一つは、外から のアクセスはv6にも対応する、ということ。 近い将来に向けて、v6対応の準備をする ことは必須であるとご理解いただきたい」 と、IPv6への対応が迫られていることを 語った。

IT トレンド 5: NGN

NTTが提供する次世代ネットワーク、

NGN (Next Generation Network)。NGNを 活用した商用サービスの名称が「フレッツ 光ネクスト」である。昨年9月に『日経コミ ュニケーション』が行ったアンケートでは、 フレッツ光ネクストへの移行を検討してい る企業は1.082社のうち66社。回答企業全 体の6%程度であったという。その背景に は、現行のサービスに対する満足があると 林氏は分析する。「多くのユーザーは、現状 のサービスに大きな不満がない。新しいサ ービスを求めてNGNに期待する、という流 れもできにくいのではないか」と林氏。また、 ITproの目線から、NGNが普及しない理由 を3点紹介した。その3点とは、(1)データ通 信の不備、(2)帯域が不十分であること、そ して(3)信頼性が低いことである。最も大 きな問題は(1)。NGNは帯域保証型サービ スだが、その対象は音声と映像に限られて おり、データ転送ができないのだ。「年内に 帯域保証型のデータ通信サービスが始まる という話も出ているので、今後に期待した い」と林氏。データ通信でもフレッツ光ネク ストを利用できる日は近いようだ。

IT トレンド 6: モバイル・ブロードバンド

固定通信が伸び悩む一方で、モバイル・ブ ロードバンドが盛り上がりを見せている。 今や固定通信の代わりに利用しているユー ザーも多いそうだ。ウィルコムの「WILCOM CORE XGP」、UQコミュニケーションズの 「UO WiMAX」に続き、イー・モバイルから は下り最大21.6Mbpsという「HSPA +」が登 場。この「HSPA+」では、イー・モバイルが持 つ現在の基地局をそのまま使える技術が用 いられており、エリアの拡張がしやすいと いう特徴を持つ。10Mbpsがもはや標準に なっているが、最大速度はあくまでも目安 であると林氏は言う。ほかにも、「検討時、特 に気を付けたいのはエリアの拡大計画と、 電波や技術の特性。オフィス内では使いづ らいなど、様々な特徴があるので充分に調 べてから導入したい」とモバイル・ブロード

バンド利用時のポイントを語った。

ITトレンド 7: ネットブック

近年、ネットブックが急激に普及している。ネットブック最大の特徴は、低価格重視である点だ。そのため、軽量化やバッテリーの持ち時間など、作り込みは後回しにされやすい上、性能やリソースにどうしても制限ができてしまう。多くのネットブックでは、マイクロソフト社が定めた「ULCPC」というライセンスを利用している。CPUやHDDの容量などに縛りがある分、ライセンス料が安いからだ。従来、低コスト化のためにはほかに選択肢がなかったのである。しかしながら、この状況も変化しそうだ。「Windows 7」の登場により、今後はさらにネットブックが魅力的になるのではないかと林氏は言う。

「Windows 7」では、ここ数年のネットブック人気を受けて、ネットブック向けのエディションを用意している。「『Windows 7』のローエンド・エディションを投入することで、より低コスト化できるのではないか」と今後の発展に期待を寄せた。

最後に、林氏は『日経コンピュータ』による「経営から見たIT部門の問題点」についてのアンケート結果を紹介。1位は「現在よりもIT導入・活用の費用対効果を高めてほしい」であった。「実際に機器を販売している人間が一番効率的な利用法を知っている。それを踏まえて、今年度はコストの削減案と、削減により捻出した新規予算ですべき案をセットで提案することが必要なのでは」と林氏。IT予算が圧縮される中、削減案だけではなく攻めの姿勢で提案することの必要性を説いた。



企業の俊敏性と柔軟性を高める Windows 7 Enterprise ~Windows 7の全貌と企業における活用 ~

マイクロソフト株式会社 コマーシャルWindows本部 プロダクトマネジメント部 シニアエグゼクティブプロダクトマネージャ 細井 智氏



「Windows 7」 の一般発売を10 月22日に控え、 いかにWindows 7が企業全体の

効率化、従業員の生産性向上に効果を 及ぼすのかが注目されている。2009 年9月16日、JCSSAではマイクロソフ ト株式会社の細井智氏をお招きし、 Windows 7の優れた機能性と販売施策 についてご説明いただいた。

Windows 7の3つのポイント

細井氏はWindows 7の基本機能の ポイントとして「使いやすさ」「パフォ ーマンス」「信頼性と互換性」の3つを 挙げた。これは全世界200カ国、1,100 万人のユーザーから得た意見をもとに 絞られたポイントだという。「より高速 に、より直感的に扱えるユーザーイン ターフェイス。起動時や作業時のスピ ードを大幅にアップさせているのが Windows 7です」と細井氏。ノートPC を主たるターゲットに開発したという Windows 7では、消費電力にも優れた 効果を発揮するとのこと。マシンの個 体性能によって異なるが、Windows Vistaと比べた時にバッテリーの持続 時間が約30%増加したと細井氏は語 る。また細井氏は「Windows 7には安 定して動作が行える高度なテクノロジ 一が搭載されており、もし動作不良が 起きてもユーザー様にその原因がわかる仕組みをつくりました」とWindows 7が高い信頼性を誇ることを強調した。

細井氏はこの3つのポイントに関し て、さらにデモンストレーションを交 えて詳しく説明を行った。「Windows Vistaから採用されているユーザーイ ンターフェイスがWindows Aero(エ アロ)。このAeroの機能性を最大限に 高めることで、使いやすさを大幅に向 上させています。Windows 7では1、 2クリックでほとんどのアクセスを済 ませることができ、クリック数の減少 が体感速度を高めています」。デスクト ップ画面では開いているアプリケーシ ョンのウィンドウがサムネイルで表示 され、簡単な操作ならサムネイル上で も可能だ。さらに「Windows エクスプ ローラー」では、複数の場所に保存され ている写真やドキュメントなどのファ イルを簡単に整理することができ、情 報アクセスに優れた性能を発揮する。

「Windows 7にはトリガースタートサービスという機能を搭載することにより、まずは最低限必要なサービスだけを起動するようにして起動時の時間を短縮しています」と細井氏。またWindows XPモード(※1)を活用することで、Windows 7のデスクトップ上でXPのアプリケーションを利用することができるという。Windows XPやWindows Vistaとの互換性も大きな特徴の一つだといえるだろう。

ビジネスチャンスの創出

Windows 7の最上位のエディションが「Windows 7 Enterprise」だ。「Enterpriseは、モバイルワーキングに配慮したさまざまな機能を搭載しています。HDDおよびリムーバブル上のデータ保護、アプリケーションのロック機能などセキュリティと制御の機能性を高めています」と細井氏。また「ダイレクトアクセス」という機能により、VPN接続しなくてもインターネットに接続できればモバイル環境から企業内データリソースにアクセスすることも可能だという。

最後に、細井氏はWindows 7がもた らすビジネスチャンスについて触れた。 「法人が保有するハードウェアスペッ ク面でWindows 7に未対応のPCは約 1,600万台。対応しているのが約1,800 万台あります。この2つの領域に対し、 アップグレードと買い替えのビジネス をパートナー様と一緒にうまく促進さ せていきたい」。現在マイクロソフトで は、Windows 7を体験できる大手町 テクノロジーセンターの開設や法人向 け早期アップグレードキャンペーンを 通して、Windows 7の導入促進を図 っている。2010年末までに、日本のIT 業界全体で2兆3,000億円の経済効果 を生むと予想されるWindows 7 (※2)。 今秋以降、IT市場を席巻しそうだ。

※1 Windows 7 Professional、Enterprise、Ultimateで利用可。利用するには無償でダウンロード提供される「Windows Virtual PC」を 有効化するWindows 更新プログラム パッケージとWindows XP モードのインストーラー(Virtual Windows XP)をインストールする。 ※2 IDC Research 2009年7月



JENT GUIDE

ITトレンドフォーラム 2009 「クラウドコンピューティングのビジネスチャンスを探る」

ITトレンドフォーラムとは、IT(情報技術)のトレンドおよび ITをベースとしたビジネスソリューションを学び、 開発・販売会社との交流を図ることで、会員各社の事業化につなげるとともにビジネスチャンスを拡げるための勉強 会&交流会です。

本年は、現在話題になっている「クラウドコンピューティング」について、IT販売会社のビジネスとしての可能性を、 3人の講師を通じて情報収集したいと思います。慶応大学の徳田先生による分かりやすい基調講演に続きまして、マー ケティングの視点から中堅・中小企業のニーズを分析し、また現在市場に出ているアプリケーションの視点からどの ようなものが売れているかなど、クラウドコンピューティングに関する現時点での最新情報をご紹介いたします。ま たフォーラム終了後に、講師・会員企業の懇親会もございます。ぜひ大勢の皆様のご参加をお願い申し上げます。

■ 開催日時 : 2009年 11月 19日(木) 15:30~19:00

■ 開催場所 : 株式会社大塚商会 本社 3階(千代田区飯田橋 2-18-4)

■ 開催概要 : 第一部「基調講演」および「テーマ別講演」

第二部「懇親会」

員 : 100名 ■ 定

■ 懇 親 会 : フォーラム終了後、講師および会員各社の懇親会を開催

■ 参加費用 : フォーラム参加は無料、懇親会参加は 3,000円

■開催内容: ■第一部

15:30 クラウドコンピューティングの現状と展望

慶應義塾大学 環境情報学部長兼教授 徳田 英幸氏

16:10 休憩

16:20 クラウドコンピューティング販売戦略

-ユーザー企業向け SaaSの販売方法の提案-

ECリサーチ株式会社 代表取締役社長 梅山 貴彦氏

17:00 休憩

17:15 エンタープライズシステムの"潮流"となるクラウド・SaaS

—こんなに提供されている クラウド・SaaSの選択肢—

株式会社 BCN 編集長 谷畑 良胤氏

17:45 第一部終了

■第二部

18:00 懇親会(大塚商会本社 11階会場)

19:00 終了予定



京都府におけるコミュニティ委員会特別セミナー

平成 21年度にリニューアルしたコミュニティ委員会では、パートナー様の情報交流や成功事例の共有など、相互に学び合う「場づくり」を通して販売店様をご支援することを目的に、経済産業省の「地域イノベーションパートナーシップ事業」と連携し、この度京都を第1回目としてセミナー交流会を開催する運びとなりました。



今回は『ITと感動のお客様サービスが会社を元気にする!』をテーマとし、「不況下でもお客様に支持され選ばれ続ける感動のサービスのポイント」や、「経営を元気にするIT活用成功事例」などのプログラムをご用意いたしました。つきましてはお時間の許す限り、ぜひご参加をお願い申し上げます。

IT事業社向け経営戦略セミナー交流会

『ITと感動のお客様サービスが会社を元気にする!』

■ 開催日時 : 2009年 11月 26日(木) 14:00(受付開始 13:30~)~19:00

■ 開催場所 : ホテルグランヴィア京都 受付 5階

(京都府京都市下京区烏丸通塩小路下ル JR京都駅中央口)

■ 定 員 : 100名(1社につき 2名まで)

■ 参加費用 : 会員無料、一般 3,000円 (完全予約制)

■ 開催内容 : ■第一部

14:00 [ご挨拶] 地域イノベーションパートナーシップ施策のご紹介

経済産業省 近畿経済局 地域経済部長様(予定)

社団法人日本コンピュータシステム販売店協会 副会長 金成 葉子

14:15 [講演] 信頼に応える経営を目指して~ ITで経営を変える~

株式会社大塚商会 代表取締役社長 大塚 裕司

15:30 休憩

15:50 [特別講演] **CS**経営 顧客満足をどう収益につなげるか

~サービスで小さな奇跡を起こす方法~

元 ザ・リッツ・カールトン大阪営業統括支配人

株式会社 HAYASHIDA-CS総研 代表取締役 林田 正光氏

■第二部

17:30 懇親会(会場「古今中」)

19:00 終了予定



コミュニティ委員会 活動報告

●これまでの歩み

平成19年度までは「資格推奨委員会」として活動。CompTIA、MCPC、SEA/Jなどの資格取得を推奨し、会員企業の要員育成を支援する。20年度に「地域ITスキル向上支援委員会」に改称。活動方針を情報過疎と言われる「地域のIT事業者」を対象とした要員育成支援とし、活動範囲を広げて地域活性化に貢献すべく準備を進める。しかし、地域のニーズが見え難いことから、委員会としての方針の共有化や企画策定に難航。次年度を睨み、一部のIT事業者に対するアンケート調査でのニーズ把握にとどめた。アンケートによって収集されたニーズは、本質の見定めが必要であるため検証方法を委員会内で検討。その結果、地域ごとにIT事業者を集めたセミナー&交流会を展開し検証することに決定した。

●今年度からの活動内容

20年度までの流れを受けて、今年度から「コミュニティ委員会」に再改称。リアルな事業として、セミナー・交流会の展開を図りながら地域IT事業者のニーズの把握に努めていく。バーチャルな事業として、SNS(ソーシャル・ネットワーキング・サービス)を活用し、会員企業や参加していただいた地域のIT事業者と意見交換を進めながら「ニーズの本質」を探っていく予定である。11月26日の京都でのセミナー&交流会(P8を参照)を皮切りに、本格的に活動を開始していく予定。

IT ビジネスモデル委員会 活動報告

●本年度の活動目的

ITビジネスモデル委員会では、本年度、ASP/SaaS/クラウドコンピューティングが IT販売会社のビジネスとなりうるかどうかを検討し、具体的なアプローチ方法を明確化する活動を、正会員、賛助会員の協力のもと行っている。また、現在 PCソフトウェアのパッケージ販売が減少傾向にあり、これを補うための新たなビジネスモデルの模索としても考慮している。

親委員会

ソフトバンク BB株式会社(倉光哲男委員長) 株式会社ソフトクリエイト(林宗治部会長)

東芝情報機器株式会社

株式会社大塚商会

日本事務器株式会社

ピー・シー・エー株式会社

株式会社オービックビジネスコンサルタント

JBアドバンスト・テクノロジー株式会社

リコー販売株式会社

株式会社富士通ビジネスシステム

ワーキングチーム

東芝情報機器株式会社(寺田竹伸リーダー) ソフトバンク BB株式会社

株式会社ソフトクリエイト

株式会社ソフトクリエイ

株式会社大塚商会

日本事務器株式会社

ピー・シー・エー株式会社

株式会社オービックビジネスコンサルタント

JBアドバンスト・テクノロジー株式会社

リコー販売株式会社

●今期の委員会目標

会員企業に役立つ「解説書作成」と「ビジネス機会の検討」を目標として設定。解説書は、ユーザーの視点に立ち、できるだけ生の声を取り入れた、売り手と買い手のバランスが取れたものにしたいと考えている。

●目標スケジュール

2009年中に解説書の完成を目指す。2010年2月までに新しいビジネス機会の検討についてまとめ、発表の機会を作りたいと考えてる。詳細が決まり次第、別途ご報告したい。

交流促進委員会

インテル株式会社「省エネ対応の IT 最新技術動向および省エネサーバ・デモ」 ~最新 IT 技術がもたらす次世代グリーン IT 基盤、日米の行政施策~



インテル株式会社 マーケティング本部 エンタープライズ・プラットフォーム・マーケ ティングエンタープライズ・ソリューション・ スペシャリスト

田口 栄治氏

2009年9月10日、インテル株式会社において同社のグリーンITへの取り組みを主題に交流促進セミナーが開催された。インテル株式会社マーケティング本部の田口栄治氏からグリーンIT活動を促進させる最新IT技術、米国および日本での行政の施策についてご紹介いただいた。

最新製品導入の大きなメリット

まず田口氏は、インテルの環境への取り組みについて紹介した。「インテルでは電力の約半分は、水力や風力、太陽光など再生可能なエネルギーを使用しています。また、部品にも鉛フリー、ハロゲンフリーのものを使っています」。自然環境に配慮した製品づくりを、強く意識して行っているという。

田口氏はエネルギー効率に優れたインテルの製品技術についても触れた。「5年ほど前までは、周波数を上げることで性能を高めていましたが、現在では周波数を下げてでも電力を一定にし、以前の倍のコアを入れることで、性能を上げています」。マルチコア化するには同じ一個の面積の中に複数のコアを入れなくてはいけない。田口氏はトランジスタの断面の図を見せながら、製造プロセスの進化について説明した。「断面の線幅がどんどん小さくなり、今は45nm (ナノメートル)という線幅でつくられています。来年は32nmの製造プロセスに移行予定で、マルチコア化にはこういった製造技術の進化が不可欠です」。2004年のシングルコアの最終製品と今年の最新製品を比較すると、同等の電力で約9倍から10倍の性能を実現しているという。つまり、サーバーの台数を9分の1に減らすことが可能で、エネルギーコストも90%削減できる。「電気やメンテナンス、場所にかかるコストを考慮すると、最

「電気やメンテナンス、場所にかかるコストを考慮すると、最 新サーバーを導入すれば、運用コストだけで一年間に投資効 果を得ることができる」と田口氏は導入のメリットを話す。

グリーンITをめぐるアメリカの動き

続いて田口氏は、アメリカにおけるデータセンターのエネルギー削減の動きについて説明した。エネルギー省では

「Save Energy Now」というプログラムを立ち上げ、10年間でIT業界だけでなく産業界全体で使用するエネルギーを25%削減しようと活動を行っている。また、環境保護庁が推進する省電力化プログラムに「ENERGY STAR」がある。ENERGY STARが設定する基準を満たした製品には認定ラベルを付けることが認められ、今ではこれをデータセンターやサーバーにも取り入れようとする動きが起きているという。「環境保護庁では来年からデータセンターの格付けを実施する予定で、日本政府はこの動きを注意深く見ている」と田口氏はこの流れが日本にも波及すると予想している。

データセンターのエネルギー効率化を促進させるため、約200社が集ったコンソーシアムがインテルも参加する「グリーン・グリッド」だ。「地球温暖化防止のため、競争企業と協力してITの市場を健やかに伸ばしていくことは非常に有意義だ」と田口氏はグリーン・グリッドの活動に期待を込めている。

インテルが取り組むグリーンITの推進

経済産業省は、08年度と比較して、今年度は約1.7倍もの予算を高度IT化技術支援のために計上している。「産業競争力のための情報基盤強化税制」や、総務省が促進する「SaaS関連税制」などについて説明を行った後、最後に田口氏はインテルが取り組むグリーンITについて紹介した。「省エネ活動でIT環境を最適化することは、会社の運営コストを最小化し、より柔軟で将来のビジネスの向上に役立つことだ」と田口氏。サーバー向けには「Intel® Xeon® 5500番台」が高性能を有しており、仮想化支援や電力削減の技術が組み込まれているとのことだ。またSSD(Solid State Drive)の消費電力をHDDと比較して、その電力削減の大きな可能性について田口氏は紹介した。「新しい技術に投資することは、厳しい経済環境の中では難しいことだが、一年後の企業競争力を高めることにつながる」と田口氏はグリーンITがもたらす効果について語り、講演を終えた。



▲講演後のデモの様子

講演後のデモンストレーションでは、サーバー、クライアントPCの新旧の性能の差や電力消費量の比較が行われた。参加者からは活発に質問があがり、盛況のうちにセミナーは終了した。

NEW MEMBERS

2009年9月現在

①所在地 ②会員代表者 ③設立 ④資本金 ⑤従業員数 ⑥入会年月

01

http://www.daj.jp/

- ①東京都 千代田区 永田町 2-13-10 プルデンシャルタワ-15階
- ②代表取締役社長 道具 登志夫
- 3 1995年6月
- ④6億8,305万4,486円
- ⑤103名 ⑥2009(平成21)年6月

デジタルアーツは、フィルタリング技術を核に、情報セキュリティ事業を展開する企業です。製品の企画・開発・販売・サポートまでを一貫して行い、国産初のWebフィルタリングソフトを市場に出したメーカーならではの付加価値を提供しています。また、フィルタリング製品の根幹を支える国内最大級となる2億7,000万ページを超すWebフィルタリングデータベースと、世界27の国と地域で特許を取得した技術力が高く評価されています。国内でシェアNo.1を誇るWebフィルタリングソフトとして、個人向けに「i-フィルター」、企業向けに「i-FILTER」、また企業向け電子メールフィルタリングソフトとして「m-FILTER」を提供しています。



02

■ 替助会員

エムオーテックス株式会社

http://www.motex.co.jp/

①大阪府 大阪市 淀川区 西中島 5-12-12 エムオーテックス新大 阪ビル

- ②代表取締役 高木哲男
- ③1990年7月
- ④2,000万円
- ⑤139名
- ⑥2009(平成21)年7月

エムオーテックスは、ネットワーク・セキュリティ専門のメーカーです。 売上の100%を自社商品であるLanScopeで占めています。そのことは、商 品に対する会社の大きな責任を意味し、一から企画・設計・開発・販促・販 売・商品にかける社員の情熱と技術によって会社は存在しています。 1995年にインターネットが日本に入ってきましたが、それより3年前に インターネットセキュリティ商品「LanScope NERI」を当社一号商品とし てリリースしました。以後「LanScope Cat」・「Guard」・「Eco」とユニークな ネットワーク商品をリリースし続けています。

※LanScope Catは5年連続シェアNo.1 (42.5%)です。(富士キメラ総研調べ)



03

■ 賛助会員

サイボウズ株式会社

http://cybozu.co.jp/

①東京都 文京区 後楽 1-4-14 後楽森ビル 12F

- 後栄練ごル 12F ②代表取締役社長 青野 慶久
- ③1997年8月
- ④569百万円 ⑤222名
- ⑥2009(平成21)年8月

サイボウズはソフトウェア会社として1997年に松山で設立されました。誰もが簡単に使えることを追求したコンセプトに基づき、ビジネス用ソフトウェアを開発・販売しています。主力製品のWebグループウェア「サイボウズ Office」と「サイボウズ ガルーン」は、現在2万8千社に導入され、300万人を超えるユーザーにご利用いただいております。なお、現在ではグループウェアだけでなく、お手軽Webデータベースの「デヂエ 8」や日中英対応のワークフロー製品「Cybozu ApprovalFlow」など、業務改善に直結した製品や海外市場も視野に入れた製品の展開を行っております。



JCSSAよりお知らせ

●ITトレンドフォーラム2009

開催日時: 2009年11月19日(木)

15:30~19:00

場 所:株式会社大塚商会 本社3階

(千代田区飯田橋2-18-4)

●2010年新春セミナー・賀詞交歓会

開催日時:2010年1月22日(金)

14:15~18:30

場 所:帝国ホテル 孔雀東西の間

●管理職研修

開催日時:2010年2月2日(火)~3日(水)

場 所:株式会社富士通パーソナルズ 会議室B

(港区港南4-1-8 リバージュ品川14階)

●トップエグゼクティブセミナー

開催日時:2010年2月19日(金)

15:00~18:30

場 所:ホテルメトロポリタンエドモント

2階「万里の間」

お時間の許す限りぜひご参加をお願い申し上げます。

〒113-0034 東京都文京区湯島1-9-4 鴫原ビル2 F 電話:03-5802-3198 FAX:03-5802-0743 URL:www.jcssa.or.jp E-mail:jimu5802@jcssa.or.jp

