

特集 ITトレンドフォーラム 2011

スマートフォンのビジネス活用、 その展望と課題

会長の声 2

米国IT企業訪問 変化に注目を

特集 3

ITトレンドフォーラム2011

スマートフォンのビジネス活用、その展望と課題

トレンドスコープ 6

「ここに来れば売れるIT商材がわかる」
ビジネスチャンスをはたさないクラウドの実現方法はこれだ!

トレンドスコープ 8

次世代の幕開け 企業のソーシャル化時代を
どのように生き抜くか
～フェイスブックというコミュニティツールを活用した営業戦略～

トレンドスコープ 9

脅威を増すサイバー攻撃に対する
情報セキュリティ対策の強化
～標的型サイバー攻撃/新しいタイプの攻撃の手口と対策～

レポート 10

- ・中堅社員研修
- ・米国トップエグゼクティブ研修ツアー
- ・中国IT企業視察 上海・杭州ツアー 2011
- ・JCSSA交流会 ゴルフコンペ

新会員のご紹介 12

JCSSAよりお知らせ 16



一般社団法人
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

米国IT企業訪問 変化に注目を

新年明けましておめでとうございます。本年もよろしくお祈り申し上げます。

昨年、一般社団法人に移行してから、あと数カ月で1年が経とうとしています。移行後、協会内でも組織・会議などの見直しを行い、会員の皆様にこれまで以上にお役に立てる体制にいたしました。

さて、毎年、米国IT業界の定点観測の目的で企業のトップの方々を中心に、米国西海岸地域の訪問を実施しています。今年度は過去最多の20名のご参加をいただき、10月17日から5日間、サンノゼ、サンフランシスコ、オークランドのIT関連企業を訪問してきました。訪問先はクラウドに力を入れている企業が中心となりましたが、全体的には既にクラウドを使ったアプリケーションに重心が移っており、さらには今後のシステムとして、いかにトータルエネルギーを減らしていくかという、いわばエコシステムの実践・検討を進めている企業が多くありました。例えばインテル社では数年で倍の数量に増えると予測されるPCの消費電力を2014年には半分に、また、HP社ではセンサー技術により無駄な電力を抑える方法を、さらにアドビシステムズ社ではビル全体の消費電力を最小にするための管理システムの導入を行っていました。

クラウドに関しては、昨年訪問した際に「スリーウィンドウズ」の考え方をプレゼンしていただいたシトリックスシステムズ社では、今回その考え方が既に実装され、個人所有端末を業務で利用することも想定した、PC、スレート端末、スマートフォンなど各種端末を通じて、企業のデータに同期してアクセスできるソフトでのデモンストレーションを見ることができました。また、トレンドマイクロ社ではクラウドベースの導入シェアがローカル導入のシェアを既に上回っており、そのためのセキュリティシステムも強化されているということでした。さらにクラウドを前提に事業展開を行っているZOHO社では、低価格のCRMがシェアを広げつつあるという話も聞くことができました。

市場の動向を見るための大型量販店の訪問では、昨年度全盛だったタブレットPCに代わりスマートフォンが店頭に並べられていました。ウィンドウズ搭載のスマートフォンも出てきており、今後の変化にも注目しておく必要があると感じました。

協会では、会員の皆様に向けて、上記のような最新の状況を発信していくとともに、ユーザに一番近い団体として、今後もITビジネスの拡大のために尽力していきます。さらなるご支援、ご協力をよろしくお願い申し上げます。

特集 ITトレンドフォーラム 2011

スマートフォンのビジネス活用、 その展望と課題

～3大OSの違いとこれからのモバイルソリューション～

2011年11月17日、ITトレンドやITビジネスソリューションの最新動向を報告する「ITトレンドフォーラム2011」が開催された。3名の講師を迎え、スマートフォンのビジネス活用の展望について講演をしていただいた。パネルディスカッションでは、参加者からの質問に講師が答え、活発に意見が交換された。

講演 1

スマートデバイスが実現するビジネス大革命

国内最新導入事例から効果的活用術を学ぶ

中山 五輪男氏

ソフトバンクモバイル株式会社 営業第三本部 ビジネス推進統括部
担当部長 シニアエヴァンジェリスト



はじめにソフトバンクモバイル株式会社の中山五輪男氏に、iPhone導入事例をもとにビジネスシーンにおける効果的な活用方法についてお話しいただいた。

スキルアップや業務効率化を実現

今回中山氏が取り上げたのは、川崎重工業、製造業、ソフトバンクモバイルの3社。はじめに紹介した川崎重工業では、造船部門の製造に携わる作業員にiPadを支給。工場内に無線LANを整備して、作業工程や作業の進捗状況の確認に使用している。同社では従来、デザイングループが作成した作業指示書をペーパーで作業員に配布して

た。しかし、造船工程が多いため作業指示書が莫大な量になり、指示書の管理が煩雑であるため、ペーパーの指示書を廃止した経緯がある。

アプリケーションを使用して、組み立てる部品の順番や組み立て時の部品の向きなどをアニメーションで表現。タッチパネルを操作することで、組み立て後の図面を360°で閲覧できる。

全日空では6,000人のキャビンアテンダントにiPadを配布。2年10カ月間の研修期間中に、今までは合計2.1kgの冊子のマニュアルを使用していた。これをマニュアルやカタログの電子化を実現する『スマートカタログ』というクラウドサービスを採用。年間数百ページの差し替えにかかる年間1億円の制作コストと時間の大幅削減に成功した事例を、スマートカタログのデモ実演を交えて中山氏は紹介した。全日空ではiPadを導入したことで、集合研修中心から自己学習へと研修手法も変更。このことにより研修期間も1年9カ月へと短縮に成功

した。今後はiPadを利用して、機内でレポートを作成することも検討しているという。

また精密機器メーカーのHOYAの事例として、眼鏡のレンズの製造を行っているHOYAビジョンケアカンパニーでのiPad利用例を取り上げた。同社では眼鏡販売店の来店客への商品説明を行うために、6カ月間で6種類のアプリケーションを開発し、営業の現場で積極的にiPadを活用している。

最後に、中山氏はソフトバンクテレコムでの事例を紹介した。同社では、営業マンが企業への訪問時に、料金プランや機種ラインナップなどの説明をする際に使用するプレゼンテーション用のアプリケーションを独自に開発。営業職を対象に、パソコンの代わりにiPadを支給した。このことにより、プレゼンテーションスキルの底上げと時間短縮に成功し、一人当たりの訪問社数増を実現した。中山氏のプレゼンテーションは、iPadを使用することで、スキルアップや業務の効率化が実現できることを示唆する内容だった。

講演 2

満を持してついに登場した Windows Phone の新しい世界 ～クラウド、企業情報システム、ソーシャルネットと連携するスマートフォン～

西脇資哲氏 | 日本マイクロソフト株式会社 テクニカルソリューション エバンジェリスト



続いて、日本マイクロソフト株式会社の西脇資哲氏に、2011年9月に日本語版が発売された「Windows Phone 7」について、企業向けの観点からお話しいただいた。

Windows Phone を活用した マイクロソフトの戦略とは？

西脇氏は、直感に基づいて目的を達成できるようにするユーザインターフェイスであることを紹介。Windows Phone 7は、「誰と何をするか」という目的を選択するという概念で構成されていることを、iPhone やAndroidと比較したプレゼンテーションでも実演を交えて展開した。

また西脇氏は、Windows Phone の最大の特徴である『office』を使えるという優位性を強調。「実際にiPadでofficeを使いたい

というニーズは増えています」と語る西脇氏は、スマートデバイスでのoffice活用イメージを実演した。Windows Phone の最大の特徴は、クラウドサービスでofficeのドキュメントを展開できることだという。クラウド上のドキュメントをスマートデバイスで閲覧するデモや、スマートデバイスでITトレンドフォーラムの報告書を作成し、パソコンやクラウド上でのファイル更新するデモを実演。マイクロソフトが、次期OSと連動してタブレットやPCなど複数のデバイスを持つことなく、ビジネスを展開できる世界を目指していることを紹介した。

講演 3

Android がもたらす流通革命 ～世界市場でいま何が起きているか～

三浦雅孝氏 | 一般社団法人オープン・エンベデッド・ソフトウェア・ファウンデーション(OESF) 会長



講演の最後は、一般社団法人オープン・エンベデッド・ソフトウェア・ファウンデーション(以下、OESF) 会長の三浦雅孝氏に、Androidのビジネスシーンについてお話しいただいた。

世界標準が日本市場を席卷する？

三浦氏が代表を務めるOESFは、Androidを携帯電話以外の様々な機器やシステムに対して、共通フレームワークやプラットフォームを110社以上の参加会員で共同開発し、普及促進する一般社団法人だ。

「現在Androidのデバイスは、全世界で1億9,000万台が出荷されており、1日55万台がアクティベーションされています。アプリケーションは30万本と、飛躍的に伸びているマーケットです。全世界で270キャリアで発売されています」と三浦氏はAndroidマーケットについて語った。

技術的にもこの3年間でグラフィックの再現性が3倍以上になるなど、イノベーションが続いている。三浦氏は拡大し続けている巨大なAndroidマーケットをいかにビジネスにするかがカギを握るという。

日本市場では世界標準の機能を備えた「グローバルスマートフォン」に対して、多様な機能を付与した「ガラパゴススマートフォン」という独自進化した姿へと進んでいるという。三浦氏は、グローバルスタンダードの携帯電話のユーザを対象に行った、日本のスマートフォンの満足度調査を紹介

した。この調査結果によると、80点以上をマークしたユーザは64%という結果が出たという。それに対してガラパゴスデバイスユーザは、36%に留まったという。「差別化がユーザの満足度を向上させていない。今後は新たな流通が始まってくるのではないかと三浦氏は語る。

アマゾンが開発を進めるオリジナル端末などを筆頭に、サービスメーカーがインターネットを通じて独自のデバイスをユーザに届ける潮流が訪れると、三浦氏は予想する。「楽天が買収したカナダの電子書籍会社のコボは、専用端末の開発を進めています。他にも、トイザラスが子供向けの端末を自分たちの流通システムを使って展開しようとしています。

スマートデバイスだけではなく、カラオケのリクエストボックスやカーナビなど、Androidはいろいろなデバイスに使用され

ている。このようにAndroidが搭載された製品が増加することですべてクラウド上でつながり、ターミナルとしてサービスを受ける端末として使用されていくのではないかと三浦氏は予想する。「多くの日本企業は、日本という小さな市

場で戦っていますが、日本の標準が世界の標準に浸食されているのが現状です。自社で抱え込むのではなく、技術をアウトソーシングしなければ競争が生まれます。例えば、ユニクロは日本の素晴らしい縫製技術を中国に持っていき、全世界で

ビジネスを展開して成功しています。Androidはオープンソースだからこそ、技術イノベーションが加速される。それをアイデアと情熱を持ってビジネスに活用することが求められるでしょう」と三浦氏は語った。

パネルディスカッション

企業で活用するスマートフォンの選択方法と導入のメリット

司会: 土谷宣弘氏 | 月刊『テレコミュニケーション』編集部 編集長



講演に続き、会員も参加してのパネルディスカッションが、月刊『テレコミュニケーション』編集長・土谷宣弘氏の司会のもとでお三方を招いて開催された。

セキュリティ技術の進化がスマートフォン普及のカギ

土谷氏は企業がスマートフォンを導入する際の判断基準について、「ビジネスで使うとパケット代は上限になります。そこで4,000円、5,000円の価値に見合う提案ができていくかどうか1つの壁になっています。しかし、スマートフォンはコミュニケーション端末という側面もあるので、情報を見る端末から業務そのものを遂行するための端末へと変わってくるのではないのでしょうか」と語る。

三浦氏は、Androidは目的や用途に即して展開しているのではなく、“サービスありき”で展開していると指摘する。端末はサービスを展開するためのツールでしかないという点が、今までは異なる傾向だという。

中山氏はセキュリティに最も注目が集まっていると回答。3GS導入時に、双方からのセキュリティ技術の向上により、金融機関での導入が決定されるなど、企業からの信頼が向上したという。

“ビジネスから生活まで”スマートフォンが中心になる?

西脇氏はセキュリティに関する事例として、マイクロソフトが提供するクラウドサービスを挙げた。マイクロソフトのセキュリティに関する概念は、デバイスとソリューションで解決するというものだ。西脇氏は語る。企業が求めるセキュリティシステムとそのソリューション作りに、ビジネスチャンスが生まれるのではないかと指摘した。中山氏は、Androidのセキュリティ技術が革新していくカギを、垂直統合していくことではないかと語った。それに対して三浦氏は、

アップルとの差別化を図るために、垂直統合はしないのではないかと推測した。

最後にお三方から、スマートデバイスの将来などについてお話しいただいた。

中山氏は、iPhone4Sに実装された、音声に従って質問に答えるなどを行うアプリケーション『siri』のデモンストレーションをもとに、スマートデバイスが日常生活のサポートを行う社会の到来を示唆した。

マイクロソフトでは、Windows Phoneで採用されたユーザーインターフェイスの『Metro』を次期OSに導入を検討している。西脇氏は、『Metro』を使って『Office』やWindowsなどを様々なデバイスで利用できるという、マイクロソフトが目指している方向性を紹介。

三浦氏は最後に、技術革新について今まで携帯電話の消費電力低下のために、ハードウェア・ソフトウェアともチューニングをしてきた技術と経験が、クラウドサーバに生かされるだろうと予測した。今後、新しい技術が家庭にも導入されることで、生活の革新が起こることを期待し、第一部を締めくくった。

ITトレンドフォーラム 2011 懇親会

第一部に続いて、第二部の懇親会が株式会社大塚商会の社員食堂で開催された。JCSSA 大塚裕司会長のご挨拶、乾杯の音頭の後に講師を含めてしばしの歓談。講師への質問のほか、意見交換など会員同士の交流が行われた。





JCSSAでしか聞けない!

「ここに来れば売れるIT商材がわかる」

ビジネスチャンスをおがさないクラウドの実現方法はこれだ!

SaaSクラウド・パートナーズ協会 事務局長 田中正利氏



コスト圧縮やデータ管理の軽減など、ビジネスにおいてクラウドコンピューティングは今後ますます需要が高まっていく概念だと言えるだろう。今回はJCSSA主催のセミナーに、SaaSクラウド・パートナーズ協会の田中正利氏をお招きし、ビジネスでのクラウドコンピューティングのポイントをお話しいただいた。

第一部

ビジネスチャンスをおがさないクラウドの実現方法はこれだ!

「クラウドの概念について、日本では正しく説明されていないケースが多いのではないかと考えています。それは、アプリケーションベンダー、ハードウェアベンダーとも、市場の特殊性があるからではないでしょうか。ユーザーからの要望とベンダー側の思惑にずれがある。ずれをどのように解消するかが、クラウドビジネスが成長するカギになると言ってもいいでしょう」。

ユーザー視点から見ると、現在多くの企業でITにまつわる環境は、過渡期を迎えている状態と言えるだろう。IT投資がマイナス成長にある現在、コスト

減は多くの企業で課題になっている。また、IT管理やリソースの面から見ても、ニーズが複雑になっているために、適材が見つからない傾向にある。今まで使用してきたアプリケーションは継続して使用したいというニーズはあるものの、クラウド化への疑問もあるようだ。また従来と異なり、“ベンダー依存体質”からの脱却も視野に入れている傾向もある。田中氏はASPでベンダー直販のビジネスモデルが成功に至らなかったのも、ユーザーに対する説明不足が挙げられると語る。

概念の理解と説明がクラウドビジネス拡大のカギ

「Googleの元CEO、エリック・シュミットは、昔から“network is computer”と言っていました。排他的ではなくて、お互いにつながるという概念を15年くらい前から提唱していました。GoogleはGmailなどのツールを使って徐々に拡大していき、今では70以上のサービスを展開しています。それ以外のアプリケーションを招くために、APIを公開して開発を支援しています。セールスフォース・ドットコムはもともと直販モデルだったのですが、近年は代理店販売も展開しています。日本でクラウドビジネスを成功させるためには、販売店やSIの方がユーザーへしっかりと説明することがカギになるでしょう。そのためにも、クラウドの概念を正しく理解す

ることが必要になります」。

田中氏は、販売店はSaaSに対して抱いている不信感を払拭するために、「クラウドサービスブローカー」という概念を紹介した。クラウドサービスブローカーとは、アメリカの調査会社・ガートナー社が提唱した概念で、既存のクラウドサービスを利用して、ユーザーに新たなサービスを提供する企業のことを指す。クラウドサービスブローカーは、大手ベンダーのサービスに付加価値を付けてサービスを提供する「仲介」、複数のクラウドサービス間のデータ統合やサービス統合を行う「統合」、複数のクラウドサービスを組み合わせて連携させる「調停」を行っているという。

“クラウド・コンシェルジュ”が新たなビジネスモデルを生む

「我々は現在JCSSAと連携して、日本でこのクラウドサービスブローカーを健全な形で作ることを検討しています。目的は利用する方と提供する方の間に立って、お客様が安心して使えるクラウドサービスを提供することです。この“クラウド・コンシェルジュ制度”で、販売店の方たちを支援していきたいと考えています」と、今後の活動について田中氏は語った。

田中氏は、SaaSやクラウドは技術ではなく、ユーザーに対してどのように提供するかというビジネスモデルだという。また、SaaSクラウド・パートナー

ズ協会では、全国各地の商工会を中心に、地域産業の活性化を目的として、地域クラウドの開発も進めているという。もう一つの活動として、「みんなのクラウド」というサービスの展開も視野に入れている。これは、ソフトウェアベンダーなどの提供者がサーバを集めて、オープンソースのクラスター技術などをそれぞれの会社のサーバに入れてクラウド化するという構想だ。このことで、クラウドサービスの提供を開始前にテストできる環境を整えることができると田中氏は語る。

「そのためにも、まずはクラウド・コンシェルジュ制度で育成プログラムを作成していきたいと考えています。いろいろなノウハウを持っている方に集まっていただき、カリキュラムを作成し、地域ごとの団体などに展開していきたいですね。実際には、クラウド・コンシェルジュが使用するモデルなどをお客様に提案し、それを営業や技術がサポートするというビジネスモデルに発展できればと考えています。こうすることで、販売店の方もクラウドに直接的に携わることもできますし、お客様が販売店のポータルサイトに訪問して、そこからサービスを提供すること

ができるのではないかと考えています」と田中氏は、販売店のビジネスチャンスが拡大する可能性を示唆して講演を終えた。

また、第一部の講演では、中国文化評論家の守屋淳氏が孫子と論語を事例に挙げて「中国古典に学ぶリーダーシップ」についての講演も行われた。

第二部

これから売れるIT商材は何か！ —大手7社とのQ&A—

第二部では、『週刊BCN』編集長・谷畑良胤氏の司会のもと、ベンダー大手7社を招いて、座談会が開催された。年度末商戦に向けた商材を中心に、各社がプレゼンテーションを実施。参加者も参加して、白熱した議論が行われた。

参加者も注目した 各社のセキュリティ対策

注目が集まったのは、タブレットPCを中心としたモバイル商材。各社とも、端末の販売ではなく、タブレットPCの課題であるセキュリティ対策などのソリューション提供を行うことを推奨。

参加者からは、紛失対策などのセキュリティ面について、ハードウェアからどのようなアプローチをしているのかという質問があった。「端末側でできることは限られているため、アプリケーションを提案することが、セキュリティ対策をクリアするカギ」（ソニーマーケティング・佐藤氏）と、各社とも基本的にはアプリケーションでの対応と回答した。その中でも他社との差別化を図るため、独自色を打ち出している。東芝では、自社でディスクの暗号化ソフトを開発。また、端末に3Gモジュールを内蔵することによって、遠隔でディスクを削除するシステムも用意している。レノボ・ジャパンでは、セキュアなミドルウェアを搭載した端末のリリースが計画中だという。

いずれにしても、年度末は販売店にとって売り上げアップを狙える商機と言える。各社の新製品と、ソリューション展開への期待が高まったことは間違いないだろう。

この7社のプレゼンテーション資料は、JCSSAのホームページから2月末までダウンロードできます。

JCSSA ホームページ URL www.jcssa.or.jp

ご参加いただいた ベンダー各社の ご担当者様



ソニーマーケティング株式会社
法人営業本部 本部長
佐藤倫明氏



株式会社東芝
デジタルプロダクツ&サービス社
デジタルプロダクツ&サービス
第一事業部長
長崎忠浩氏



日本電気株式会社
パートナービジネス営業本部
営業統括部長
木下隆之氏



日本ヒューレット・パッカド株式会社
執行役員 パーソナルシステムズ事業統括
パートナー営業統括本部
コマース営業本部 本部長
那須一則氏



株式会社日立製作所 情報・通信
システム社 ゼネラルマーケット
ビジネス統括本部 副統括本部
小林幹夫氏



富士通株式会社
パーソナルビジネス本部
パーソナルマーケティング統括部
水村匡孝氏



レノボ・ジャパン株式会社
執行役員
パートナー事業担当
茂呂美千博氏



次世代の幕開け 企業のソーシャル化時代をどのように生き抜くか ～フェイスブックというコミュニティツールを活用した営業戦略～

ナレッジネットワーク株式会社 代表取締役／一般社団法人日本中小企業情報化支援協議会 事務局長
森戸裕一 氏



世界的な規模で利用者数を増やし、社会への影響力を強めている SNS サービス

「フェイスブック」。日本でも利用者が急増する中、ビジネスにも活用する動きが出てきている。2011年10月14日、JCSSAではナレッジネットワーク株式会社代表取締役社長で、一般社団法人日本中小企業情報化支援協議会事務局長を務める森戸裕一氏を講師に迎え、フェイスブックのビジネス活用についてお話しいただいた。

B with Cの時代になる

森戸氏はフェイスブックをビジネス活用するには覚悟が必要だと語る。「フェイスブックは本名を掲載するものなので、個人情報さらすという危険な面があります。それでも営業成績を死守するために活用するというのであれば、一か八かやってみればいい。だからこそ、中小企業の社長や営業担当の方たちには、まずはきちんと営業戦略を立てることをお勧めしています」。

膨大な情報が流通する現代において、いろいろな課題が出てきている。消費者の持つ情報量が増えると消費者同士でコミュニティをつくるようになり、従来の営業手法では営業担当は営業しづらくなると森戸氏は語る。「消費者のつくる

コミュニティとつながり、一緒に価値を創り、売る B with C (Business with Customer)の時代になる」と森戸氏は予測する。

成し遂げる目的を明確にする

森戸氏は自身が講師を務める中小企業経営者向けのセミナーにおいて、フェイスブックを活用する際にその目的を整理するために、聴講者にワークシートを使って、何を成し遂げたいのか書き込んでもらっているという。「誰と組めば目的を実現できるのか、人脈イメージをつくってもらいます。異業種の人や同じ地域で働いていない人をイメージしてもらい、その人とフェイスブックでつながるにはどうしたらよいかを考えてもらいます。その手段として、このようなセミナーに参加するのも一つ。もし私とつながりたいのであれば、名刺交換の時にでもフレンド申請を申し出てください。今、そのように行動される中小企業の社長が増えていますよ」。

自分たちの価値を伝える場所

森戸氏はフェイスブックがもたらす可能性について語った。「ソーシャルメディアでは潜在的なお客様とつながることができる。そこで自分たちの会社の価値を語れば、強い影響をもたらすでしょう。顧客や商品を含めたソーシャルネット

ワークで商品がつくり出され、その中で意思決定されて販売されていく。こんないい話はない。人脈をつくる、意見を求める、アピールする機能を持ったフェイスブックは、夢の道具です」。

森戸氏はフェイスブックの活用事例の一つに、佐賀県武雄市役所を挙げた。

「地方行政を変えるために『前例がないことしかない』という市長の意向の下、市のホームページをフェイスブックページに変えました。いろいろな人が書き込めるので、誹謗中傷が発生する可能性など多くのリスクがあります。しかし、変わることによってチャンスを見出したのです。『いいね!』ボタンを押すことでリアルタイムに市の最新情報が得られ、市と市民のつながりがどんどん広がっています」。

リアルなコミュニケーション

森戸氏はフェイスブックの活用は“Web上のコミュニケーション”ではなく、リアルなコミュニケーションと同じだと語る。「相手が見え、良質なコミュニケーションができるので、ビジネスに向いています。中小企業や商工会議所、組合などのコミュニティがフェイスブックに移植されつつある。そのコミュニティの中に自分たちも入って営業し、組み込んでいけばお客様は商材を選んでくれます」。

森戸氏が語るフェイスブック活用の営業戦略に、セミナー聴講者は終始興味津々の表情を見せていた。



脅威を増すサイバー攻撃に対する情報セキュリティ対策の強化 ～標的型サイバー攻撃/新しいタイプの攻撃の手口と対策～

独立行政法人情報処理推進機構 セキュリティセンター 情報セキュリティ技術ラボラトリー
研究員 CISSP 大森雅司 氏



大企業を狙ったサイバー攻撃が深刻な問題となっているが、最近ではPCの一般

ユーザにも被害は広がりつつある。2011年12月14日、JCSSAでは独立行政法人情報処理推進機構(以下IPA)セキュリティセンター研究員の大森雅司氏を講師に迎え、サイバー攻撃の問題整理、対策についてお話しいただいた。

進化するサイバー攻撃

まず大森氏はサイバー攻撃をめぐるこれまでのIPAの取り組みを紹介した。「2008年にIPAを語った標的型メールが発見されたことがきっかけとなり、IPAではサイバー攻撃に対しての相談窓口や対策ツールをつくり、対応体制を整備してきました。標的型メールは非常に巧妙で、メール受信者が興味を持つと思われる件名で送られてきます。IPAを語った標的型メールも、公的機関からの注意喚起ということで、確認しなければ被害を被るかもしれないといった人の心理につけ込んだものでした。2010年12月には『脅威と対策研究会』を発足させ、セキュリティ技術者の知見だけでなく、システム開発者、大学関連等の研究者などの知見を集めて、攻撃の特徴を分析し、有効な対策を検討しています。活動成果の一つの形

として、2011年8月に『新しいタイプの攻撃』の対策に向けた設計・運用ガイド』が出された。新しいサイバー攻撃の概要と解説、対策が網羅されている。

「ウェブサイト上の個人情報が攻撃者の標的になりやすい。最近ではウェブサイトを経由して、悪意のあるサイトに誘導するサイバー攻撃が流行っています。大手企業や防衛産業などを狙った被害の発生状況を、海外の事例も挙げながら大森氏は解説を行った。

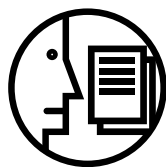
攻撃手法が巧妙化するだけでなく、攻撃者像も変化している。最近ではスパイ・諜報活動もサイバー空間では行われ、攻撃者は一人ではなくグループになり、ネットで呼び掛け賛同者を得るという例も見られるという。企業の競争力低下、国家の危機管理問題にまで影響は広がっている。

安心安全なインフラをつくる

「システム内部の情報を抜き取りながら、さらに新しい攻撃を打ち出すので、従来の対策では防ぎきれません」。IPAでは「新しいタイプの攻撃」を、「ソフトウェアの脆弱性を悪用し、複数の既存攻撃を組み合わせ、ソーシャル・エンジニアリングにより特定企業や個人を狙った攻撃の総称」だと定義している。HTTPなどオフィス環境で使用する通信と同じため、攻撃が検知できないことが特徴だという。

「不正侵入検知システムや脆弱性パッチを入れるといった入口対策も重要なのですが、一方では脅威が中に入ってしまった後も外部に情報を持ち出されないための出口対策が必要です」。出口対策として大森氏は、バックドア通信を防ぐための「サービス通信経路設計」や、システム内部の拡散を防ぐ「最重要部のインターネット直接接続の分離設計」などを挙げた。

最後にIPAが提供している脆弱性対策のツールが紹介された。『安全なウェブサイトの作り方』はチェックリストを設け、セキュリティ状況の確認やシステム設計時の指針に活用できます。また、ウェブサイトにどれだけ攻撃が寄せられているかをレポートするツールが『iLogScanner』。IPAには一年間で一日当たり平均2.1件の攻撃が寄せられています。脆弱性対策をしっかりと行っているのに、IPAでは被害が確認されませんでした。脆弱性があるほかの場所でしたら攻撃が成功している可能性もあります。このほかソフトウェアのバージョンが最新のものであるかを○×形式で簡易に確認するツール『MyJVN バージョンチェッカ』や、IPAからの注意情報が自社サイトに同期されるサービス「icat」が紹介された。「安心安全な情報システム、社会インフラの実現を目指し、今後もIPAは活動していきます」と語り、大森氏は講演を締めくくった。



中堅社員研修

今回4回目となる中堅社員研修を、10月13日(木)にリコー・ヒューマン・クリエイツ株式会社の協力を得て、リコー東松山研修センターで実施した。

毎年好評を得ている「リーダーシップ」を取り上げ、「心が動く・人が変わる」をテーマに、10社36名と多くの参加者があった。参加者を12名ずつ3つのチームに分け、与えられた課題を目標タイムの中で、チーム全員で一丸となって解決をするというもので、短い時間の中で、難しい課題を解決する必要がある。

3つの課題が設けられ、3つのチームがそれぞれ1つの課題に取り組む。チーム編成を替えて、全員が3つの課題を体験する。それぞれの課題は瞬時の対応や判断、チームプレイや適時のリーダーシップが要求される。短時間で参加者全員の名前(ニックネーム)を覚えることで、コミュニケーションを取りやすくし、相互に補完しながら課題を解決するという内容である。

アンケートからも、「短い時間ながら、教室を利用した研修

では得られない、心に響く内容であったため、チームとして目標にこだわることを理解した」、「チームを組んで結果を出すという形式が、業務遂行能力向上に直結すると思います」との意見が寄せられ、大多数の参加者から高い評価を得ている。



◀ 体を動かしながら、様々な課題にチャレンジする



▶ 輪になって話し合い、課題のクリアを目指す

JCSSA 米国トップエグゼクティブ研修ツアー

第6回米国エグゼクティブツアーは、2011年10月17日から10月22日の6日間、西海岸地区のIT企業を訪問し、情報収集を行った。

今回は初めての試みとして、羽田からの夜行便を利用し、帰りもサンフランシスコを夜出発する便を利用した。時差ばけに悩まされることもなく参加者にも好評だった。到着の次の日はインテル社、シトリックスシステムズ社を訪問、2日目はHP社、トレンドマイクロ社、アドビシステムズ社を、3日目は各地の視察(PCショッピングツアーなど)、そして最終日はオークランドまで足を伸ばし、ZOHO社を訪問した。

今回のツアーのメインテーマはクラウドだったが、既に米国ではクラウドをどう使うかのアプリケーションに重心が移って

おり、現在はスマートシティの実現に向かって研究が進んでいることが感じられた。参加者は各社のプレゼンを熱心に聞いて勉強されていた。



今回の米国ツアーでは、以前に数回訪問しMacやiPodの動向を伺ったアップル社のスティーブ・ジョブズ氏の訃報を聞き、急遽アップル本社に立ち寄り献花を行うことにしました。献花の場所には多くの花束や追悼の品々が置かれ、惜しまれつつ亡くなったジョブズ氏の偉大さを表しているようでした。我々一行も献花とともに、亡きジョブズ氏への祈りを捧げてまいりました。



JCSSA 中国 IT 企業視察 上海・杭州ツアー 2011

2011年11月22日から24日にかけて、鈴木範夫団長(日興通信株式会社 代表取締役)のもと、本年2度目となる中国IT企業視察を上海・杭州地区にて行い、エネルギッシュな中国を目の当たりにした。参加者はJCSSA会員企業17名で、上海ではPFU社、トレンドマイクロ株式会社、杭州ではアリババ社、東忠グループ、Vinculum社の5社を訪問した。PFU上海計算機有限公司は、日本向けオフショア開発拠点としてスタートし、現在は日本語可能な開発者を擁し、上海の日系企業向けソフト開発もっており、オフショア開発の成功事例を伺った。またPFU社は小型スキャナの販売でも成功している。

次にトレンドマイクロ株式会社を訪問し、中国のセキュリティ市場と流通チャネル政策について伺った。大企業、中堅企業、地域中小企業に対してそれぞれパートナーとの協業で

製品を流通させており、ハードセキュリティやスマートフォンも伸ばしている話を伺った。

翌日は杭州に移動し、EC大手であるアリババ本社を訪問し、オフィス見学をしながら急成長している実態を目の当たりにした。午後は同じ杭州テクノパーク内にある東忠グループを訪問し、日本との合弁で成功する秘訣を伺った。“日本語対応の技術者を養成する学校を持ち、その卒業生が即戦力となるため合弁会社の立ち上げが早くできる”、“日本の技術を活用しての開発は差別化できる”。このようにWIN-WINの関係を考慮した戦略を勉強した。その合弁の成功事例である富士ソフト株式会社のVinculum Chinaを見学し、きめ細かいサービスで日系企業を支援している事例を見学することができた。

合間をぬって、上海の夜景遊覧船に乗り、杭州では世界遺産となった西湖を垣間見た。また上海蟹のディナーなど、参加者同士の懇親を深める機会があったのも有意義だった。

今回も2泊3日の短期間ではあるが、キングテック様、飛天ジャパン様にも協力いただき、実りのあるツアーで参加者一同が満足されていた。



▲ 現地企業での勉強会に臨むツアー参加者たち



▶ 中国経済の急成長を表す上海の夜景

JCSSA 交流会 ゴルフコンペ

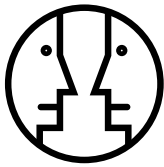
会員同士の親睦を深めるJCSSA交流会は、本年で7回目を迎えた。本年は11月5日、埼玉県の高坂カントリークラブ・岩殿コースにて開催し、38名の会員企業の幹部にご参加をいただいた。

当日は晴天に恵まれ、全員が日ごろの実力を遺憾なく発揮し、和やかに楽しくコンペが行われた。新ベリア方式で競われ、栄えある優勝者は、ピーシーエー専務の折登泰樹氏、準優勝はリコージャパン専務の窪田大介氏であった。バスグロは今回2名おり、加賀ソルネット社長の関祥治氏が年令順で獲得されたが、アイピーシー社長の加藤裕之氏もまったく同じ39・41で回られた。

懇親会でもJCSSAならではの和やかな雰囲気、今回も

様々な賞品が協賛され、全員が賞品を頂いて、笑顔で終了した。来年もぜひご参加をいただきたい。





新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2011年12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

■ 正会員

JR西日本商事株式会社

<http://www.jrwtrading.jp/>

- ①〒660-0808
兵庫県尼崎市
潮江1丁目1番60号
JR尼崎駅西NKビル4F
- ②代表取締役社長
仲井 徹
- ③1988年7月
- ④2億円
- ⑤164人
- ⑥2011年11月

当社は、1988年5月の発足以来、JR西日本グループの基幹商事会社として、グループ各社へ鉄道資材、建設資材、酒類、飲料など各種商材を納入するとともに、新分野にも積極的に進出を図り、鉄道関連グッズなどJRブランドを生かした商品の企画・販売に努め、業容を拡大してまいりました。パソコンおよび周辺機器に関しては、JR西日本グループ各社の仕様が確認し、需要を取りまとめ、集中購買しています。環境変化のスピードが加速している昨今ですが、「安全・安心」を第一に高品質な商材の仕入販売を徹底し、信頼されるクリエイティブなビジネスパートナーとして、豊かな社会の実現に貢献すべく、弛まぬ努力を継続してまいります。



02

■ 正会員

株式会社リザーブリンク

<http://reservelink.co.jp/>

- ①〒107-0062
東京都港区
南青山1-2-6
Lattice aoyama306
- ②代表取締役社長
山本 浩史
- ③2010年11月
- ④300万円
- ⑤14人
- ⑥2012年1月

リザーブリンクは、インターネット予約管理システムの企画・開発・販売・運用を行う、ネット予約管理システムの専門企業です。「時間軸のマッチングエンジン」の概念をベースに、空いているヒト・モノ・スペースを予約カレンダー上にマッピングし、求める側とマッチングさせます。4つのシステムロジック、(1)時間タイプ、(2)日数タイプ、(3)スポットタイプ、(4)順番待ちタイプにより、予約管理が必要なすべての業種をカバー。エンドユーザー向けの廉価版SaaS・ASP型提供からエンタプライズユーザー向けのSI開発業務まで、幅広いソリューションをご提供いたします。私たちは、「時間を売るためのプラットフォーム」の業界No.1を目指します！



03

■ 正会員

株式会社パーパス

<http://www.purpose.ne.jp/>

- ①〒103-0026
東京都中央区
日本橋兜町1-10
日証館ビル2F
- ②代表取締役
木村 俊一
- ③1998年4月
- ④1,500万円
- ⑤11人
- ⑥2012年1月

私たちはIT部門を持たない中小企業のお客様向けに、時間制でシステム管理者のサービスを提供するITアウトソーシングサービスをはじめ、PC・サーバー・ネットワークのサポート、セキュリティ対策、システムコンサルティング、機器調達・資産管理などのITサービスをワンストップで提供しています。また、ピー・シー・エー社、オービックビジネスコンサルタント社のパートナーとして、ITをお客様の経営に活かすためのお手伝いをするべく業務に取り組んでいます。この度、正会員として入会させていただくことになりました。どうぞよろしくお願い申し上げます。



04

■ 賛助会員

日本デジタルオフィス株式会社

<http://www.digital-office.co.jp/>

- ①〒553-0004
大阪府大阪市
福島区玉川2-8-4
阪神玉川オフィス
ビル9F
- ②代表取締役
濱田 潔
- ③1997年1月
- ④2,500万円
- ⑤40人
- ⑥2011年11月

私たちは大手企業様を中心に、PCをはじめ、iPhoneやiPad、Android、Windows Phone7といったすべての端末でドキュメントの高速閲覧を実現し、業務を効率化するパッケージソリューション「DO!シリーズ」をご提供しています。DO!シリーズはWebでのドキュメント配信・ニーズ分析からイントラネットでのドキュメント配信・活用、さらにスマートフォンやタブレットを活用した営業支援、電子書籍配信といったさまざまなシーンで活用することが可能なソリューションです。「笑顔と感動のために私たちは行動します」を企業理念に、企業と企業をつなぐ大切なライフラインとして、お客様にデジタルオフィスの最先端ソリューションをお届けしています。



JCSSAよりお知らせ

●管理職研修

開催日時：2012年2月15日（水）～16日（木）

9:00～18:00（2日間共）

場 所：富士通パーソナルズ株式会社
（東京都港区港南2-15-2 品川インターシティ B棟）

●新入社員向けセミナー

開催日時：2012年4月18日（水）

14:00～16:30

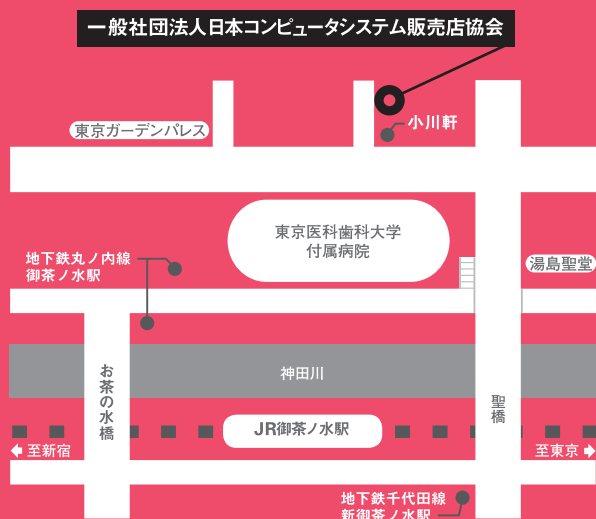
場 所：文京シビックセンター 大ホール
（東京都文京区春日1-16-21）

●第二回定時総会・サマーセミナー

開催日時：2012年6月7日（木）

14:00～18:30

場 所：帝国ホテル本館3F 富士の間
（東京都千代田区内幸町1-1-1）



〒113-0034 東京都文京区湯島1-9-4 鳴原ビル2F

電話：03-5802-3198 FAX：03-5802-0743

URL：www.jcssa.or.jp E-mail：jimu5802@jcssa.or.jp