一般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

JCSSA NEWS

Vol. 69
2014 Winter

特集　ITトレンドフォーラム2013

クラウド、モバイル時代のセキュリティ対策

会長の声 2
米国訪問 IT進化の速さ

特集 3
ITトレンドフォーラム2013
クラウド、モバイル時代のセキュリティ対策
講演1　来るべきInternet of Everything時代のネットワークセキュリティ
講演2　組織化されたサイバー攻撃から守るためのソリューション
講演3　認証セキュリティの課題と今後の方向性

トレンドスコープ 6
・経営戦略オープンセミナー
メーカーのデバイス戦略とワークスタイルの変化
・セキュリティから考える XP移行の情報武装セミナー
・笑力を取り入れて、開発プロジェクトを成功させる方法

レポート 10
・中堅社員研修
・JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2013
・3Dプリンター見学会
・JCSSAホームページ 新機能のご紹介
・JCSSA交流会 ゴルフコンペ

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

米国訪問 IT進化の速さ

新年明けましておめでとうございます。

昨年秋、8回目となった米国トップエグゼクティブツアーを行い、20名でシリコンバレーのIT企業を訪問し、現地ならではの新しい情報収集を行ってまいりました。このツアーは約半数がリピーター参加です。今年も、変化を続ける米国のIT事情を肌で感じることができました。今回は、インテル／マカフィーに始まり、EMC、アドビシステムズ、シトリックス･システムズ、マイクロソフト、シスコシステムズ、ヒューレット・パッカードを順次訪問し、最新技術や新製品のプレゼンテーションを伺いました。

マカフィー社はインテル社の傘下に入りましたが、そのおかげでセキュリティの開発投資について分野を広げることが可能となり、チップレベルのセキュリティ対策を行うことができると伺いました。またEMC社も、VMware／RSAを買収したことで、ストレージ中心のビジネスからクラウド回りのビジネスへと範囲を広げました。アドビシステムズ社では、事業の主軸をクラウドで販売するビジネスへ転換するとの発表を伺いました。

今回のツアーで全体的に聞かれたキーワードは、「モバイル」「クラウド」「ビッグデータ」で、また「IoT（Internet of Things)」として、すべてがインターネットにつながることで何ができるかという検討が始まっていました。昨年は頻繁に出てきたものの、今年は聞かなくなったキーワードは「BYOD (Bring Your Own Device)」でした。仕事の生産性を上げるため、「BYOD」は当たり前のものとして定着しているようです。シトリックス・システムズ社では、様々な端末でセキュアに仕事ができるというデモを拝見しました。見せていただいた35ドルの端末には、全員が驚きました。去年からたった1年で、かなりの進化を遂げていたのです。

今回の米国視察でも、新しい貴重な情報を得て帰国することができました。この情報を自社のものとして生かし、今後の顧客企業の労働生産性向上につなげるような活動ができればと思っています。日本の中堅・中小企業の経営の質を向上させ、日本社会に貢献することが、JCSSAの活動目標です。今後もJCSSAの活動にご参加いただき、ご協力をお願いいたします。

特集 ITトレンドフォーラム 2013

クラウド、モバイル時代のセキュリティ対策

～ハードウェア、ソフトウェア、認証系セキュリティの最新動向～

2013年11月21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2013」が開催された。3名の講師をお迎えし、企業内ITのベースとなるセキュリティ対策について、多角的な側面からこれからの展望を伺った。

講 演 1

来るべき Internet of Everything 時代のネットワークセキュリティ

吉野 正則 氏　シスコシステムズ合同会社 執行役員

はじめに、シスコシステムズ合同会社の吉野氏より、時代が求めるネットワークセキュリティの動向を、シスコ社の取り組みについての事例を交えてお話しいただいた。

新しいインターネット時代の幕開け

身の回りにある様々なものが、インターネットに接続される状況になりつつある。あらゆるものがインターネットを介して続々とつながれば、大きな付加価値が創出されると吉野氏は語る。「ソーシャル、モバイル、クラウドを通じたコミュニケーションをはじめ、人と人とのつながりが加速度的にデジタル化しているのを、皆さんも体感していると思います。シスコ社では、今後、さらにインターネットにつながるものが増えていき、モノとモノ、人とモノ、人とデータ、人とプロセスといったものが全てつながっていく時代が来ると考えています。これがInternet of Everything（=IoE）です。具体的な例を挙げれば、車とインターネットがつながりました。つながることで得られた膨大な情報は、クラウドのプラットフォームの中に吸収されていき、意味のあるデータに処理をして活用していくことができるでしょう」。続いて吉野氏は、最新のIoEの事例を紹介した。「スペインのバルセロナ市では、独自予算で街全体をインターネットでつなぐ実験をしています。例えば、駐車場にセンサーを設置して空き状況を把握し、Wi-Fi経由でその情報を市民に発信したり、交通量のセンサー情報をWi-Fiでコントローラに送り、電灯を適切な明るさに調整するといった取り組みを始めています。なかでも面白いのは、ゴミ収集箱の中にセンサーを取り付け、満杯になったらWi-Fi経由でその情報を送信し、ゴミ収集車が回収にくるというもの。このように、インターネットでつなげるものはまだまだあり、その数は数百億個とも言われています」。

コンテキストベースのセキュリティ

IoEを支えるのが、モビリティ性のあるデバイスとクラウドだ。これらの利用にはどのようなセキュリティ対策が有効なのだろうか。吉野氏は語る。「今は、様々な場所から、様々なデバイスを通じてインターネットにアクセスできる時代。このような状況におけるセキュリティ対策には、『コンテキストベース』という考え方が重要です。コンテキストとは文脈という意味で、誰が、何を、どこで、いつ、どんなデバイスから、という要素のこと。つまり、“海外からは、会社支給のPCを通じてのみ、アクセスを許可する”といった、状況に応じた制御が必要なのです。それを一元的に管理するポリシー、そして実際に適応していく仕組み。この３つが、今後のセキュリティの要になってくるでしょう。シスコでは、ネットワークにコンテキスト情報を認識するインテリジェントを持たせるためのソリューションとして、『Cisco ISE（Identity Services Engine）』を数年前より展開しています」。このコンテキ

ストベースのセキュリティは、中央省庁をはじめ、地方公共団体や企業からの採用が進んでいるという。

有線、無線、リモートアクセス、仮想化と、ネットワークにつながる方法も多様化している。暗号化やウイルス対策など、付随するセキュリティ対策も複雑だ。「これらのセキュリティ対策の一つ一つが重要であり、バランスが崩れると危険にさらされます。だからこそ、一貫性をもったセキュリティ対策の設計を心掛けてください。また、より早く脅威を検知し対応することも大切です。シスコの取り組みの一つに、24時間365日体制で自社運営している、ネットワーク上のセキュリティの解析センターである『Cisco SIO（Security Intelligence Operations）』があります。ここでは、全世界にあるシスコのセキュリティ製品から送られてくる膨大な情報を解析し、その結果をシスコ製品に最短5秒間隔で随時アップデートする形でフィードバックしています」と吉野氏は締めくくった。IoE時代に求められるネットワークセキュリティ対策を、包括的に学ぶことができる講演会となった。

講 演 2

組織化されたサイバー攻撃から守るためのソリューション

野々下 幸治 氏　トレンドマイクロ株式会社　ソリューションコンサルティング推進室 室長代理 兼 プリンシパルコンサルタント

続いて、トレンドマイクロ株式会社の野々下氏に、組織的なサイバー攻撃の実態と、その対処方法についてお話いただいた。

サイバー攻撃の現在

野々下氏はまず、最新の組織的なサイバー犯罪の再現VTRを紹介した。VTRでは、犯罪者たちがチームを組み、標的とした企業に対して間断なくサイバー攻撃を仕掛けている。企業にはウイルス対策のソフトが導入されており、セキュリティ担当者も攻撃に対してそれなりに手を打つものの、結局は犯罪者たちに重要なデータを根こそぎ奪われてしまった。「そもそもインターネットは信頼できる人々の集まりでした」と野々下氏は語る。「インターネットで使われる通信プロトコル、メールプロトコルは信頼の上に成り立っていました。信頼を基礎とすることで、手続きがシンプルになるのです。宅配便を受け取る時、煩雑な認証を行わないのと同じですね。しかし、そのような世界に、信頼できない人々、つまり犯罪者たちが入ってきました。現在、数々のオンライン詐欺が世間で猛威を振るっています。例えば、オンライン銀行詐欺。金銭が標的となるこの詐欺被害は増加傾向にあります。注意すべきは、キーロガーやフィッシング詐欺から、マルウェアを用いたWebインジェクション攻撃へと手口が変遷し、巧妙化している点。Webインジェクション攻撃では、単純に不正サイトにユーザーを誘導するのではなく、正規のWebサイトを改ざんする、利用者のPCを乗っ取るなど、段階的な手続きを踏んで、最終的にオンライン銀行の認証情報を窃取します。このような複雑な攻撃は、複数の組織が役割を分担しているのが実態です。詐欺ツールを作成する組織、利用者のPCの脆弱性を攻撃する組織といったように、分業化されているのです」。このような犯罪が起こる一番の原因は、ソフトウェアの脆弱性だという。WindowsXPとWindows8を比較すると、ウイルス感染率は3倍以上の開きがあるそうだ。脆弱性の放置や、古いソフトを更新せずに使い続けることは、感染のリスクが高まることを忘れてはならない。また、JavaやAcrobatは標的になりやすい傾向があるため、特に注意が必要だ。

インテリジェンスによる防御

標的を絞り、組織で攻めてくるサイバー攻撃にはどのように対応していけばよいのか。野々下氏は「インテリジェンスに基づいたセキュリティ対策が必要だ」と指摘する。「肝になるのは、それぞれの犯罪組織の相関関係。複雑な相関関係を可視化することで、攻撃の手法を見極めることが可能になり、迅速に防御策を打ち立てることができるのです。相関関係は、マルウェア作成元の組織がどのIPを使っているかといった情報を足掛かりに明らかになります。トレンドマイクロでは、このような脅威に関する世界中の情報を、ビッグデータとして蓄積し、分析する取り組みに注力しています。分析に基づいた脅威に対するインテリジェンスを、クラウド型の技術基盤として保持し、モバイルや仮想、クラウドといった様々な環境に最適なセキュリティ対策を提供しています」。この技術基盤がクラウド型であるのがポイントだという。クラウドならではの優れた防御力、高い即効性が実現され、さらにはネットワークやシステムへの負荷軽減も可能にしているそうだ。最新のセキュリティ対策手法への理解が深まる講演会となった。

講 演 3

認証セキュリティの課題と今後の方向性

眞柄 泰利 氏　日本RA株式会社 代表取締役社長

最後に、日本RA株式会社の眞柄氏より、パスワード認証の現状と、PKI（Public Key Infrastructure）活用によるビジネスチャンスについてお話しいただいた。

パスワード認証の危険性、解決策としてのPKI

日本RA株式会社 板東 直樹氏による、クラッキングツールを用いたパスワード解析のデモンストレーションから講演はスタートした。ものの数分で次々とユーザー名とパスワードが探し当てられていく様に、会場がどよめいた。板東氏は語る。「Windows、電子メール、ブラウザ、無線LAN、これらのパスワードは現在の技術で容易にクラッキングされます。インターネットを通じて無償でダウンロードできるクラッキングツールが数多くあるのが実態です」。そして、パスワードによる認証の課題を、次の3点にまとめた。「まず、ツールで容易に解析されること。次に、クラックが把握できないということ。そして、私たちが意識していないパスワードが多数存在するということです。皆さん、自宅のISP接続パスワードを覚えていますか？このような管理できていないパスワードは多数あります」。

インターネットの安全性を確保するために考案された、通信の暗号化と電子的な身分証明の仕組みであるPKI。10年ほど前に話題になった技術だが、ハードウェアへの負荷の高さや導入コストの高さから、一般的な普及にはいたらなかった。しかし、セキュリティ能力の高さは、日本政府も認めるところである。「ハードウェアの性能は、現在格段に上がっているので、負荷については全く心配いりません。そして、日本RAでは月100円を上限とする月額課金モデルで証明書を発行することで、コスト削減を実現しました。導入コンサルティング支援も行っており、お客様ごとに要件を明らかにしてPKIを構築しています」。

PKIから広がるビジネスチャンス

いつ、どこで、誰が、どんなデバイスから、という属性が含まれる認証データは、二次的なビッグデータになりうると眞柄氏は語り、そのビッグデータを生かしたビジネスのイメージを紹介した。「一つ目のアイディアは、運送会社の業務効率化。配達先のお客様が在宅中かどうか、お客様のスマートフォン端末に電子証明書を入れておくことで、GPS機能を使って検知することが可能になるでしょう。また、今は運送伝票に判子を押すことで個人を認証していますが、電子証明書が入った端末をぶつけあう（=BUMP）ことで、相互本人認証ができれば、ペーパーレス化になりますね。さらにこのような情報は、“この属性の人は何時に自宅にいる”というビッグデータとして蓄積されていき、二次的な活用も可能になるのです。二つ目のアイディアは、自動車保険料の算出方法の革新。電子証明書を利用して乗車した個人や車を特定し、保険会社に走行ルート、距離といった情報を送付する。そうすれば、保険会社はルートやリスクに応じた保険額をカスタマイズして算出することができるでしょう」。

現在、年間を通じて億単位の数のデバイスが出荷されている。「電子証明書を出荷時にあらかじめインストールしておく時代が来るだろう」と語る眞柄氏に、参加者たちも熱心に聞き入っていた。

セミナー終了後の懇親会

第一部に続き、第二部の懇親会が株式会社大塚商会の社員食堂にて開催された。JCSSA 大塚裕司会長のご挨拶の後、株式会社ハイパー 玉田宏一社長より乾杯の音頭。その後、歓談の時間がもたれた。講師への質問のほか、参加者同士の意見交換など、活発な交流の場となった。

▲玉田宏一社長による乾杯の音頭

▲活発な交流があった懇親会

JCSSAでしか聞けない！
メーカーのデバイス戦略とワークスタイルの変化
～これから注力するべき商材を探る～

11月27日、ワークスタイルの変革をテーマとしたJCSSA主催のオープンセミナーが開催され、基調講演とパネルディスカッションが行われた。

基調講演
最新ITツールを活用した ビジネススタイルの動向と今後

基調講演として、株式会社アバンギャルド代表取締役社長でビジネス書作家の戸田 覚氏をお招きし、お客様へ最新ITツールを提案するにあたっての戦略をお話しいただいた。

スペックではなく満足を売る

PCの売り上げ状況が低迷している。タブレットやスマートフォンの売り上げも、来年以降、勢いを失うという予測が出ている。戸田氏はこの原因を次のように指摘する。「IT製品は、他の業界と比べれば売りやすい商材でした。なぜなら、毎シーズン目新しい進化を遂げた製品が発表されていたからです。しかし、最近では、技術が進歩しすぎた結果、分かりやすい革新がなされず、ユーザーは購入のメリットを感じにくくなった。例えば、起動時間が3分から1分に短縮されれば対価を支払いたいと思いますが、1秒が0.5秒になっても同じようには思いません。これが売り上げ低迷の根本的な原因ではないでしょうか」。戸田氏は、今後の販売戦略として、サポート終了が迫るWindowsXPの買い替え提案を例に挙げ、このビジネスチャンスを成功させるポイントを語った。「ほとんどのお客様は、セキュリティ対策のために仕方なく買い替えるという意識を持っています。しかし、買い替え後、新しいOSを以前と同じように使うのと、メリットを理解して使うのとでは、得られる満足感が大きく異なります。大切なのは、お客様のビジネススタイルの変化に対し、新OSがどのように貢献できるかを具体的に示すこと。実際に貢献できれば、お客様はさらにITツールへの投資を進めるでしょう」。売りたいものを売るのではなく、相手の課題解決に最良なツールを提案する姿勢が不可欠になりそうだ。

パネルディスカッション 大手メーカー各社の デバイス＆サービス戦略を聞く
～デバイス＆サービスの変化による ワークスタイルの変革提案～

後半は『週刊BCN』編集委員の谷畑良胤氏を司会に、大手メーカー 8社を招いてパネルディスカッションを開催。注力しているスマートデバイスとその活用方法について、各社がプレゼンテーションを実施した。質疑応答では、谷畑氏や参加者から鋭い質問が飛んだ。

ニーズに即したラインナップ展開

日本電気の木下氏は、新OSのタッチ、手書き機能はスマートデバイスの活用を促進するだろうと述べた。同社では、会議中にタッチや手書きで書き込むことができる大画面タッチ型液晶、粉塵や水濡れ、強い衝撃に耐えうる堅牢性のあるタブレットやノートPCを展開。また、中堅・中小向けクラウドサービスにも注力しており、大規模なデータセンターを新設した。今後も時代のニーズに即したサービスを、随時追加していく。

モバイルワークスタイルを支える

ソニーマーケティングの佐藤氏は、新たな2つのモバイルワークスタイルとして、デスクと外出先で同じPCを使う「2in1」と、デスク用と持ち出し用のデバイスを別に持つ「2台持ち」を挙げた。同社は「2in1」として、世界最長バッテリー駆動のモデルや、高精度のペン入力を実現したモデルなど、多様化するワークスタイルに合わせたノートPCを展開。持ち出し用のデバイスは、世界最薄、国内最軽量で防水・防塵機能を備えたタブレットを紹介した。

多角的なソリューションで変革を加速

東芝の守屋氏は、「時間」と「場所」を選ばなくなったワークスタイルの変革をさらに加速させる商品として、PCと同じ操作でWindowsやofficeをどこでもフル活用できる8インチ型のタブレットを紹介した。また、営業活動を支援するクラウド型情報共有ポータルを

はじめとする多様なメニューのクラウドサービスや、セキュリティ対策や省電力に有効なクライアント管理ツールも、新しいワークスタイルを強力にバックアップすると語った。

スマートデバイスのセキュリティ

日立ソリューションズの臼杵氏は、時間や場所に制約されない業務環境にスマートデバイスは不可欠であり、同社はそれらのデバイスに対するセキュリティソリューションを拡充していくと述べた。その一環としてリリースされた、アクセスポイントや接続ネットワーク制御のサービスを紹介。ビジネスにおける安全なネットワーク利用を支援するという。さらに、今後は社外でも社内と同じセキュリティポリシーを適用できるようにしていくと語った。

新しい働き方に着眼した商品開発

日本ヒューレット・パッカードの那須氏は、同社のビジネスノートPCは、デザイン、ダウンタイム、生産性の3点に注力して設計されていると述べた。例えば、ダウンタイムの軽減のために、セキュリティ機能の一元管理システムやHDD丸ごと暗号化などを標準装備。また、同社の法人向けタブレットは、バーコードスキャナーや磁気カードリーダーを搭載した専用リテールジャケットを装着することにより、持ち運び可能なPOSとして活用することができると紹介した。

課題解決に向けた商品・サービス展開

富士通の鈴木氏は、同社のスマートデバイス活用商談は年々伸張しており、それに伴い企業側の課題も顕在化してきたと語った。主な課題は、導入効果や既存業務システムとの連携方法が分からないことや、セキュリティの管理負荷だという。富士通では、スマートデバイス導入における様々な課題を解決する垂直統合サービス『Mobile SUITE』を提供。さらに「ビジョン」・「利用イメージ」・「効果検証」により、モバイル導入決定をサポートするコンサルティングサービスも提供する。

デバイスを組み合わせて提案

レノボ・ジャパンの茂呂氏は、同社が掲げるコンセプトである『PCプラス』について紹介。PCを核にしながら、多様なデバイスを統合したソリューションを提供していくという考え方だ。レノボは現在、PCの世界シェアトップだが、今後はPC、タブレットと、スマートフォンの合計台数で世界シェアトップを目指す。ワークスタイル変革に対応するためには、デバイスを組み合わせて総合的なソリューションをお客様に提案することが不可欠だと語った。

「新しいやり方」の提案を

日本マイクロソフトの西脇氏はまず、お客様へのWIndows 8 の提案には「WindowsXPの買い替え」ではなく「新しいやり方に変えませんか」という切り口が有効だと述べた。「新しいやり方」であれば、PCはもちろん、他のデバイスを含めたソリューションへの興味が喚起されるという。Windows8のタブレットは、コミュニケーションツールの域を越え、コンテンツの作成や共有も可能になっている。LyncやSherePointといったコラボレーションツールの活用も、「新しいやり方」を加速すると語った。

ご参加いただいたメーカー各社のご担当者様

日本電気株式会社
パートナービジネス営業本部
本部長代理
木下 隆之 氏

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
国内営業統括部
国内マーケティング部 部長
守屋 文彦 氏

株式会社日立ソリューションズ
プロダクトソリューション事業部
副事業部長
臼杵 誠剛 氏

〈司会〉
株式会社BCN
ビジネスメディア部 部長
週刊BCN 編集委員
谷畑 良胤 氏

日本ヒューレット・パッカード株式会社
執行役員 プリンティング・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 第二営業本部 本部長
那須 一則 氏

富士通株式会社
ユビキタスサービス事業本部
法人ビジネス統括部
統括部長
鈴木 寿 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

日本マイクロソフト株式会社
エバンジェリスト
西脇 資哲 氏

セキュリティから考える　XP移行の情報武装セミナー

～提案側も真剣勝負！実は他人事ではない 顧客のWindowsXP 継続利用～

日本マイクロソフト株式会社
シニア テクノロジー ストラテジスト　澤木 俊彦 氏

2014年4月9日で延長サポートが終了するWindowsXP。まだ1,000万台以上あるというXPの移行は、IT業界の大きな関心事になっている。JCSSAでは10月10日、日本マイクロソフト株式会社シニア テクノロジー ストラテジストの澤木 俊彦氏を迎え、XP移行のマーケット状況と、顧客にXPから最新のWindowsへの移行を提案するためのポイントをお話しいただいた。

XP移行を特需に終わらせない

2014年4月9日の延長サポート終了後は、マイクロソフト社からWindows Updateを通じたソフトウェアの更新プログラムを受け取ることができなくなり、情報を盗みだす恐れがある危険なウイルスやスパイウェア、その他の悪意のあるソフトウェアからPCが常に危険にさらされることになる。「マイクロソフト社が2013年4月にXPサポート終了のプレスリリースを出した後、5ヵ月間のビジネス実績（販売台数と、XPからのアップグレードライセンス販売の合計）は約350万台。私の所感では、大企業や中堅企業はほぼ移行を完了しています。もっとも遅れている印象があるのは、中小企業の中でも従業員数が比較的多い企業。IT部門がなく、専任ではない担当者がPCを管理しており、移行が大変だと思っている状況が見受けられます」。澤木氏は、今後の移行イメージを顧客と一緒に共有することが大切だと語る。「XPのサポート終了だけにとらわれず、その直後の2015年1月にはWindows7もメインストリームサポート期限が来るということに留意してください。XP移行を特需に終わらせず、計画性のあるロングスパンの移行フローを提案しましょう」。

テクノロジー環境の変化

アンチウイルスソフトを更新すれば、今後もXPは安全だと考える顧客もいる。「アンチウィルスソフトは引き続き必須ではあるものの、アンチウィルスソフトだけに頼れない時代になった」と澤木氏は語る。「XPが発売された時代から、約10年間でワークスタイルは劇的に変化しました。決められた時間、場所、PCから仕事をしていたのが、今では、いつでも、どこでも、どんなデバイスでも仕事ができるようになりましたね。この変化は、ネットワーク通信速度がおよそ1,000倍になったことに起因します。これはつまり、攻撃者側も、12年前と比べて1,000倍の通信速度を使ったスピーディーな攻撃ができるようになったということです。XPのセキュリティ設計思想は128kbpsの通信速度に基づいています。その1,000倍の通信速度による攻撃は、アンチウィルスソフトを簡単に突破することを可能にしています」。澤木氏は、最新のPCと通信環境からXPを攻撃することは、江戸時代の城にミサイルを打ち込むようなものだと例え、XPのサポート終了後は攻撃者が圧倒的に有利になると語った。

顧客の取引先も危険にさらされる

「XPからの移行の必要性を感じていない顧客には、『御社の取引先にも、ご迷惑がかかる』ということを伝えましょう」と澤木氏。「以前のサイバー攻撃は、自己顕示欲を満たすという目的だったため、攻撃は派手でした。しかし近年の攻撃の目的は、金銭や機密情報を得ること。地味な攻撃に努め、発覚を遅らせるのが特徴です。攻撃に気づいたときには、情報を根こそぎ奪われ、システムの内部に記憶されていた取引先の連絡先にも攻撃を仕掛けられています。つまり、顧客がXPから移行しなければ、皆さんの会社のシステムまでも危機にさらされる。攻撃者は、攻撃しやすいXPを踏み台にして、重要な情報が詰まったサーバーを狙っています。IT業はすべての業種のハブ。攻撃された場合の影響が大きいということを忘れてはいけません」。東京オリンピックが開催される2020年にはWindows7の延長サポートが終了する。2020年に日本がますます元気であるための提案を、と語る澤木氏に、聴講者たちも熱心にメモを取っていた。

笑力を取り入れて、開発プロジェクトを成功させる方法

独立行政法人情報処理推進機構
濱 久人 氏

多様化するプロジェクトの成功確率を高めるヒントとするべく、12月のセミナーでは情報処理推進機構（IPA）のプロジェクトマネジメント委員会でリーダーを務める濱久人氏をお招きし、「笑力」に関してご講演いただいた。

笑力とは何か

IPAがIT人材育成のために立ち上げているのがプロフェッショナルコミュニティだ。職種別に7つ設置されている中で、濱氏はプロジェクトマネジメント委員会に所属。同委員会が2004年に提唱した、プロジェクトマネージャーに必要とされるコンピテンシー（行動特性）の中には、「笑力」が含まれているという。「笑力は、プロジェクトの重要成功要因の一つだと考えています。プロジェクトの成功には、メンバーの高いモチベーションが不可欠ですが、それを引き出すのが笑力なのです」。笑うことによってポジティブな感情をつくり出すことは、建設的な組織を築くことにつながる。そのためIPAでは、笑力はチーム活性化の源だとしている。

プロジェクトへの効力

笑力は「笑出力」と「笑引力」の二点で構成されている。「笑出力」は、どんな状況でも笑うことのできる力。「笑引力」は、相手の笑いを引き出す力だという。

複数人が集まる会議などの場では、「笑出力」がポイントとなる。例えばプロジェクトのキックオフミーティング。初対面のメンバーが集まると、どうしても雰囲気は硬くなる。そこでコミュニケーションの促進を図るのが「笑い」である。例えば自己紹介に趣味などパーソナルな部分を盛り込み、少しユーモアを交える。マネージャーがまず空気を和らげることで、メンバーの緊張は少しずつ解けていく。キックオフの段階から、プロジェクトにおける一体感を醸成しておくのである。

また、メンバー個人とのコミュニケーションの際は、「笑引力」を活用する。深刻な相談では真摯に対応する姿勢や態度が重要だが、張り詰めた空気の中では打開策が生まれにくい。どのような場面でも、焦りなどの感情は相手に見せず、微笑みを忘れずに接する。こうした行動の積み重ねが、相手の心を開くことにつながるという。「周囲からの信頼感のカギとなるのが、笑力です」。

笑いを日々の習慣に

セミナー後半では、ワークショップが行われた。「プロジェクトを動かした“笑い”を考える」というテーマの下、各自がこれまでに仕事で経験してきた「笑い」に関するエピソードを書き出し、グループで発表。すらすらと書き出せる参加者もいれば、思い当たらずに考え込んでしまう参加者も。「どんな小さなエピソードでも構いません。思い出してくすっと笑えるのなら、笑いの効力があります」と濱氏は語りかける。ガン細胞を破壊するNK細胞は、笑いによって活性化するというデータがあるという。コミュニケーション以外においても、笑いは効力を発揮するのである。

最後に、笑い方のトレーニングが紹介された。「今まであまり笑わなかった人が突然『笑おう』と思っても、意外と難しいもの。ですから、日々の訓練が大切です」。例えば毎朝鏡の前で笑顔をつくってから出かける。たまには大声で笑う練習をする。こうして笑顔の回数が増えれば、普段から自然と笑顔がこぼれるようになっていく。「プロジェクトを円滑に進めるために、ぜひ笑力を活用してください」。「笑み筋体操」というトレーニングで全員が笑顔になったところで、講演は幕を閉じた。

▼ワークショップでは４人一組となり、「笑い」に関する自らの経験を話し合った。

中堅社員研修

10月24日、今年で6回目となる中堅社員研修を開催した。本年は昨年までとは趣向を変え、株式会社場活堂の代表・泉一也氏を講師にお招きし、「これからのリーダーに必要な『心の持ち方』を学ぶ」研修を都内で実施。職場の活性化(場活)を提唱する泉氏は、場活師としてリコー、アサヒビールなど大手企業約200社以上を対象に研修を行い、組織の風土改革に取り組んでいる。

様々なタイプの部下や後輩を育て、職場を活性化する力を磨くには、以下3点について学ぶ必要があると泉氏。

①自分自身の無意識が、チームの成果にどのように影響を及ぼしているのかを知る

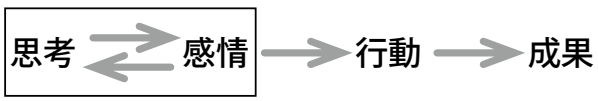
②陰陽のバランスを学び、自分や周りの人の感情をコントロールできるようになる

③思考の枠にとらわれず、部下の多様性を受け入れ育てる器を持つ

これらはいずれも、「身体知」を高めることにより身につけることができる。大脳が司る「形式知」は「考える」ことにより身につくものであるのに対し、間脳が司る「身体知(暗黙知)」は「感じる」ことを通して獲得することができるという。

研修ではまず、成果がどのようにして生まれるのか説明があった。人は思考と感情が相互に作用した結果、行動が取られ、行動の結果が成果となる**(図1)**。そのため、良い成果を出すためには適切な思考・感情が不可欠である。しかし、人の思考は90%が無意識であるため、無意識下の悪しき思考の癖が私たちの行動を決定してしまう。例えば、子どもに対して「小魚を食べないと大きくなれないわよ」と言う場合と、「小魚を食べたら大きくなれるわよ」と言う場合。前者は不安や恐れから来る言葉であり、後者は可能性や希望から来る言葉といえる。言い換えると、前者は「ないない思考」から来る言葉で、後者は「あるある思考」から来る言葉だ。完璧主義の人は欠けている部分に意識が向かう傾向があるため、「ないない思考」にはまっている。「ないない思考」に支配されると相手に対して不信感が生まれやすく、周囲から段々と孤立していく。一方、「あるある思考」は既にあるものに意識が向かうため「ありがたい」という感謝の気持ちが自然と湧いてくる。その結果、人との間にも信頼関係が生まれやすい。身体知が育つと、自分が「ないない思考」にはまっていることに気づきやすくなるという。

(図 1)

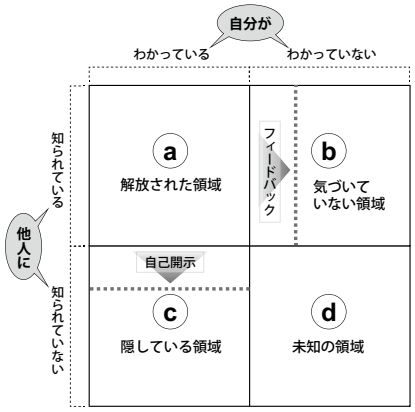


このように、思考や感情はポジティブとネガティブ、陰陽のエネルギーから構成されているわけだが、大切なのは自分や部下に不安やイライラなど陰の感情が襲った時、陽転させる方法を知っておくことだ。陽転のプロセスは、「状況を話す→安心する→アドバイスを受ける→打開策を見つける」という流れを辿ることが多い。この流れは、話す側に対する聴く側の「共感」が土台となっている。共感のカギを握るのが、「自己開示」と「フィードバック」。ジョハリの窓**(図2)**に示されるように、自分がわかっていない領域(b)を他者からのフィードバックにより気づくこと、そして、他者に知られていない領域(c)を自己開示することが大切であり、信頼関係を築くために欠かせない要素となる。

また、人間関係の質は①必要最小限→②属性・個性を知り合う→③悩みをわかち合う→④目標と目的を共有する→⑤同志となるという5つ段階を経て高まっていくが、共感を軸足に置いた関係は3段階目以降となる。その際、重要なのが「主観で話し、感じながら聴く」こと。ロジカルシンキングの対極に位置するものだ。主観のコミュニケーションを重ねていくと、それは次第に深い気づきへと昇華し、その場にいる全員の身体知へと落とし込まれる。それが、組織が活性化するための起爆剤となるという。

当日は、泉氏の講演の合間に参加者同士が対話する時間が多く持たれた。いきいきとした表情で対話する参加者が多く見られ、まさに場が活性化した研修となった。

(図 2)



JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2013

JCSSAの会員企業幹部は10月15日～ 20日、米国シリコンバレー地域の有力コンピュータ企業を訪問した。訪れたのはインテル／マカフィーをはじめ、EMC、アドビシステムズ、シトリックス・システムズ、マイクロソフト、シスコシステムズ、ヒューレット・パッカード（HP）の7社である。このツアーは、会員幹部が新しいトレンドを肌で感じ、新事業へつなげるための情報収集を行うことが目的で、シリコンバレー定点観測のコンセプトで実施している。

マカフィー社は、インテル社の傘下に入ったことでアプリケーションからチップレベルでのセキュリティが可能となったそうだ。リモートアクセス／フルスキャンなどのコストや時間がかかっていた作業に対し、効率化が可能になった。EMC社はストレージを主軸に情報インストラクチャへの着手を開始し、VMware ／ RSAを買収したことによりハード→ソフト→クラウドという一元管理が可能となった。アドビ社はパッケージ販売からクラウドなどストックビジネスに注力していることと、図形を簡易に書ける新製品を発表した。シトリックス社では、希望の端末でリモートアクセスするモバイルワークスタイルを実現したデモを見学した。デバイス＆サービスカンパニーへの変革を推進するマイクロソフト社では、Windows 8.1とクラウドについて学んだ。シスコシステムズ社はすべてがインターネットにつながる時代（IoT: Internet of Things）におけるコンピュータ、ネットワーク等のリソースを一元的に管理するユニファイド コンピューティングを目指していた。HP社では、増え続けるネットワーク上の非構造化データ、ビッグデータを解析する「IDOL（Intelligent Data Operating Layer）」のシステムを勉強し、またデモルームで様々な新製品を見学した。今年も実りある成果を得て、全員が無事に帰国した。

※詳細レポートは、JCSSAホームページからご覧ください。

http://www.jcssa.or.jp/tour/index.html#usa

3Dプリンター見学会

10月23、25日に、株式会社イグアスが輸入している3D SYSTEMS社製３Ｄプリンターについての見学会が行われた。米国のオバマ大統領が「アメリカの製造業を復活させるために3Dプリンターを活用していこう」と演説したことをきっかけに、多くのメディアに取り上げられるようになった3Dプリンター。しかし、3Dプリンターの概念や扱い方に関する日本での認知はまだ低いレベルにあり、用途の可能性も開拓途中にある。

3Dプリンターには様々な造形方式の製品があるが、アクリル樹脂や石膏といった材料を一層一層積み上げて、立体物を造形するという原理はすべての製品に踏襲されている。注意したいのは、3Dプリンターは「stl」という拡張子のファイルからでなければ出力できないという点だ。このファイル形式は、3次元CADソフトや、3次元CGソフトなどを使わないと作成することができないため、別のファイル形式で作成したデータは3次元CADソフトなどを使って再作成する必要がある。

日本国内における業種別導入シェアは、自動車や電気機器、家電メーカーをはじめとする製造業が半数以上を占めると言われる。試作品の自動製作が主立った用途で、製品化にあたって検証ができるよう、高精細な3Dプリンターが導入されている。また最近では、美術や工業系の学校が購入するケースも増えている。生徒が3次元CADソフトでモデリングしたデータを3Dプリンターで出力し、最新技術に触れさせるという。

イグアス社は、およそ16万円から1,500万円までの幅広い価格帯の３Ｄプリンターを取り扱っている。最も安価な『cube』は量販店でも販売を開始した。車のボディ部品の試作から趣味のフィギュア人形製作まで多くの事例が紹介され、3Dプリンターへの理解が深まった見学会となった。

◀ 3D プリンター『cube』と、その成果物

▶ プリンターによって、造形に使う材料や造形方式が異なると説明があった

JCSSA ホームページ 新機能のご紹介

12月より、JCSSAホームページに新機能が追加されましたので、目的をご理解いただき、活用をお願いいたします。

1. 会員イベント日程調整

【目的】近い将来、会員企業同士で同じ日にイベントが重なっているかどうかを事前に調査・調整するためです。

＜登録方法＞

・本ページは、会員 IDと PWでお入りいただく、会員だけがご覧になれるページです。
・登録対象は、JCSSA会員会社の方が参加する可能性のあるイベントです。
1）トップページの「会員情報」のメニューをクリックします。
2）「会員情報」の中の「会員ページ」をクリックすると、IDと PWの入力画面となります。
3）ID、PWを入力すると、「会員イベント日程調整」というメニューが開きます。
4）新しく自社のイベントを登録するには、「⊕イベント追加」をクリックします。
5）その中に、「セミナーイベントタイトル」「開催日」「開催時間」「懇親会の有無」「参加対象」（販売店向け、パートナー向けなど）「内容」（簡単で結構です）を入力します。
6）すべてを入力した後に、「確認へ」をクリックします。
7）内容を確認し、「登録」を押して完了です。

＜確認方法＞

・ページ下の「御社開催イベント」をクリックすると、自社の登録イベントを一覧することができます。
・他社のイベントをチェックするには、ページ下の「全てのイベント一覧」をクリックしてください。
・右上をクリックすると「日付順」「会社順」にソートできますので、必要に応じて使い分け、他社のイベント日程をご確認ください。

会員各社の自社イベントで規模が大きく、他社や JCSSAの行事と重なりたくないものを登録しておくことで、他社との日程調整の一助となります。今後はぜひこのページを大いに活用して、日程を調整していただきたいと思います。

2．新会員のご紹介

【目的】新しく入会された会員の業務内容を告知し、ビジネスでのコラボレーションを促進するために作成しました。
・トップページから直接アクセスできるバナーボタンをつくりました。
・内容は『JCSSA NEWS』に掲載されたものとほぼ同じです。
・新会員としての掲載期間は 1年未満を予定しています。
これからも新会員が順次入会しますので、ぜひ定期的にご覧いただき、会員同士の交流にご活用ください。

JCSSA 交流会 ゴルフコンペ

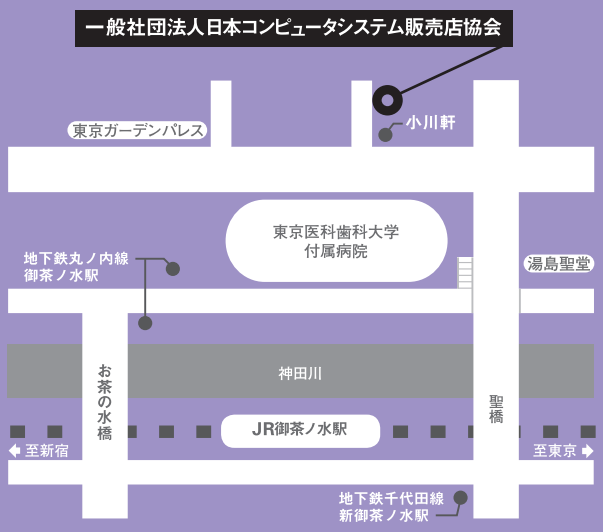
会員同士の親睦を深めるゴルフ交流会は9回目を迎えた。本年は11月2日、恒例となった埼玉県の高坂カントリークラブ・岩殿コースにて開催し、29名の会員企業の幹部にご参加いただいた。晴天に恵まれ、全員が日頃の実力を発揮し、楽しくコンペが行われた。新ペリア方式で競われ、栄えある優勝者は、オービックビジネスコンサルタント社長の和田成史氏、準優勝はMCPCの田島正興氏、ベスグロ賞はピー・シー・エー専務の折登泰樹氏であった。懇親会も和やかに行われ、各社より協賛いただいた様々な賞品を手に、全員が笑顔で終了した。来年もぜひ大勢のご参加をいただきたい。

JCSSAよりお知らせ

●新春セミナー・賀詞交歓会
開催日時：2014年1月21日（火）14：00〜18：30
場所　　：帝国ホテル 孔雀の間
（東京都千代田区内幸町1-1-1）

●新入社員セミナー
開催日時：2014年4月16日（水）14：00〜16：30
場所　　：文京シビックセンター 1階大ホール
（東京都文京区春日1-16-21）

●定時総会・サマーセミナー・懇親会
開催日時：2014年6月9日（月）14：00〜18：30
場所　　：帝国ホテル・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 鴫原ビル2F
電話：03-5802-3198　FAX：03-5802-0743
URL：www.jcssa.or.jp　E-mail：jimu5802@jcssa.or.jp

JCSSA NEWS Vol.69 Winter 2014　2014年1月10日発行
発行：一般社団法人 日本コンピュータシステム販売店協会　発行人：大塚裕司　編集発行人：JCSSA事務局　制作：（株）グラスルーツ