

特集 ITトレンドフォーラム 2014

デスクトップ環境の仮想化に関する 最新事例と今後の方向性

会長の声 2

経営課題の変化に目を向けて

特集 3

ITトレンドフォーラム2014

デスクトップ環境の仮想化に関する
最新事例と今後の方向性

講演1 モバイル・クラウド時代に適応するイノベーション

講演2 モバイルワークが日本を救う!

講演3 マルチデバイスでワークスタイルを実現する
クラウドファースト戦略

・PBX更新年の到来に向けて
・内部不正の実例とその対策

レポート 10

・市場実態調査委員会
・JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2014
・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

トレンドスコープ 6

・経営戦略オープンセミナー

クラウド成功事業者に聞く成功のポイント



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

経営環境の 変化に 目を向けて

新年明けましておめでとうございます。

昨年のIT業界は、Windows XPの特需やWindows 2003 Serverの入れ替えなどの追い風があり、各社とも業績を伸ばされたことと思います。しかしながら一般の業界では、消費税の改定や円安の急速な進行などによって、追い風の業種と逆風の業種が生まれている状況です。

そのような中、第2回目となるJCSSA会員対象の景気動向調査（DI調査）を昨年11月に実施しました。前回の調査は5月に行い、その時点では特需の追い風もあり、全体的には景気の良い状況が感じられ、企業の設備投資マインドが活性化することでIT業界の発展につながるご意見が多かったと思います。半年の歳月が流れて第2回目を行ったわけですが、5月とはだいぶ経営環境が変わり、前回とは違ったご意見になったかもしれません。その結果が集計され、この会報が発行されるころには、会員にレポートが届いていると思います。

このように半年ごとの経営環境の変化を、DI値（Diffusion Index）として前回との差を統計的に処理することにより、この調査結果からIT業界の会員会社の景気判断の上下を見ることができます。このレポートは、IT業界全体がどのように景気を見ているかという意味で重要な情報になると思います。従って、できるだけ多くの会員に回答いただくことがポイントですので、ぜひ今後も継続してご回答をお願いいたします。

このように、JCSSAでは会員の皆様のお役に立つような情報を今後も発信していきたいと思っております。そして会員各社が、ITを通じて日本の中堅・中小企業の経営の質の向上に貢献し、日本を元気にすることが、JCSSAの活動目標となっています。本年もJCSSAの活動にご参加、ご協力をお願いいたします。



経済産業省の「情報化促進貢献表彰」を受賞いたしました。

この度、はからずも経済産業省の表彰を受賞し、10月6日の表彰式に参列いたしました。今後も、JCSSAと大塚商会を通じて「ITで日本を元気にする」活動を続けていきたいと思っております。この度は皆様のおかげで受賞することができたことを感謝申し上げます。ありがとうございました。

2014年 日本市場への注力
モバイル クラウド時代における
お客様の成功のため
"Software-Defined Enterprise"の実現を支援



特集 ITトレンドフォーラム 2014 デスクトップ環境の仮想化に関する 最新事例と今後の方向性

～経営課題を解決するための VDI 最新動向について～

2014年11月19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2014」が開催された。3名の講師をお招きし、ワークスタイル変革につながるデスクトップ環境やモバイルへの取り組みについて、お話しいただいた。

講演 1

モバイル・クラウド時代に適応するイノベーション

～VMwareがもたらすEUC（エンドユーザーコンピューティング）領域における革新～

本田 豊氏 ヴィエムウェア株式会社 マーケティング本部 シニアプロダクトマーケティングマネージャ



はじめに、ヴィエムウェア株式会社の本田氏より、市場の変化に適応したVDIやモバイル活用への取り組みをお話しいただいた。

多種多様な働き方への対応

現在のIT市場の動向を俯瞰すると、大きく3つの変化が起こっています。①Windows PC以外の新しいデバイスが業務において使われていること、それに伴い、②アプリケーションの種類と数が増加していること、③いつでも、どこからでも業務に必要な情報資産にアクセスしたいという新たなユーザーニーズが高まっていることです。PCという単一のデバイスを使用して、同じ場所で行うクライアント・サーバ時代は終わりました。現在のエンドユーザーは、

PCだけでなくタブレット、スマートフォンなどの新しいタイプのデバイスをビジネスで活用しており、アクセスする場所も使用するアプリケーションも多種多様化した、モバイル・クラウド時代が到来しています。このような環境の変化に適応しながら、IT部門によるセキュリティや管理性を損なうことも避けなければなりません。私共は、個人のニーズに合わせた働き方を実現する安全な仮想ワークスペースを提供し、ユーザーに必要なすべてのリソース（デスクトップ、Windowsアプリケーション、SaaSアプリケーション、そのほかモバイルアプリケーションなど）にアクセスできる環境の提供をビジョンとして掲げています。

デスクトップからモバイルまで

将来的にはデスクトップとモバイルデバイスの区別はなくなっていき、サービスとしてのデスクトップやアプリケーションを提供することが次世代のVDI環境であると考えています。これを実現するためのイノベーションを提供している、オンプレミス

向けのデスクトップソリューションが、『Horizon 6』です。『Horizon 6』の活用により、仮想デスクトップ、共有デスクトップ、公開アプリケーションのすべてを単一のプラットフォームから利用できます。また、業務に必要なすべてのリソースにシングルサインオン（SSO）でアクセス可能な統合ワークスペースや、サーバ仮想化、ストレージ仮想化などインフラストラクチャの面においてSoftware-Defined Data Centerへの最適化も図っています。このほか、サーバーワークロードで使用されていた管理や自動化ソリューションのデスクトップワークロードへの応用を行い、『Workspace Portal』を利用するとVDIや仮想アプリケーションだけでなく、『Google Apps』や『Office 365』などのSaaSアプリケーション、『Citrix XenApp』などへもSSOでアクセス可能となっています。さらに、新たなテクノロジーである『App Volumes』は、VDIに瞬時にアプリケーションを配信できるソリューションで、デスクトップアプリケーションの配信と管理が非常にシンプルかつ効率的に行えます。将来的には、これらの技術を応用し、「ジャ

ストインタイムデスクトップ」の提供を目指しています。VDIに必要なコストを削減し、従来の管理、運用方法を容易でシンプルにすることで、VDIの世界が劇的に変化するのです。エンタープライズ モビリティ管理 (EEM) の分野では、2014年に買収したAirWatchが重要な役割を担います。モバイルデバイスやモバイルアプリケーション

などの管理と、EEMに必要なソリューションを包括的に提供しています。『Horizon』との統合については、エンドユーザー向け、IT管理者向けの2方面から進め、『Workspace Portal』とAirWatchのアプリケーションカタログを統合し、どちらからでも必要なアプリケーションやデスクトップにSSOでアクセス可能です。私共は、イ

ンフラ領域で実績を持つSoftware-Defined Data Centerとの密接な連携により、データセンターからデバイスまで包括的なソリューションを提供できます。セキュリティや管理性を犠牲にすることなく、場所やデバイスを問わず、業務に必要なすべてのリソースにエンドユーザーがアクセスできる環境を実現できるのです。

講演 2

モバイルワークが日本を救う！ ～企業がモバイルに取り組むべき3つの理由～

山田 晃嗣 氏 シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社 事業開発本部 モビリティ営業部 ソリューション アーキテクト



続いて、シトリックス・システムズ・ジャパン株式会社の山田氏に、企業がモバイルワークに積極的に取り組むべき理由と、それを実現する方法についてお話しいただいた。

在宅勤務の普及を推進

会社の外で仕事をすることに對して、日本の企業は依然として抵抗が強いように感じます。しかし、少子化やボーダレス化の傾向を考えると、今後、企業はモバイルに柔軟に取り組む必要があるのではないのでしょうか。その一つの理由が、「人口減少による負のスパイラルを断ち切る」ためです。周知の通り、日本の人口は年々減少し、高齢化社会になっています。そうになると、市場は縮小され景気は後退し、正規雇用は抑制され、その分社員は長時間労働を余儀なくされるでしょう。そのため、育児と仕事の両立が難しくなり、育児負担が増大し、結果として少子化となり

人口減少に拍車がかかるという負のスパイラルが引き起こされてしまいます。この状況を打破するには様々な対策が必要ですが、ITが役立つ一つの策として、「柔軟に働ける環境を整えるよう、モバイルワークを推進すること」があります。

一般家庭にも高品質なITを

トーマス・エジソンとニコラ・テスラの話を例に説明します。日本に、大型発電所ができるまで、製造関連の企業はエジソンが発明した発電機をそれぞれ所有し使用していました。エジソンの会社は、発電機を販売し、保守することで利益を得ていたのです。しかし、エジソンの部下であったテスラは、大型発電所をつくり、そこから電力網経由で企業に電気を買ってもらうビジネスモデルを思いつきました。そのため、各企業は自社で発電する必要がなくなり、さらには家庭への電力供給を促進させました。この電力供給モデルの変化の例は、ITのモデルにも当てはまるのではないのでしょうか。つまり、クラウド化によって、一般家庭にも高品質なITサービスの提供が一層期待できるのです。また、モバイルワークを推進していくためにも、そうしていく必要があると考えています。

必要なテクノロジーは今そこにある

シトリックスは2013年度の「ワークライフバランスの優れた企業ランキング」で、全米企業中14位に選ばれましたが、その一つの理由は、会社に行かなくても仕事ができるような柔軟なワーク環境にあると思います。例えば、VDIへのアクセスは、シトリックスのお客様向けWebサイトから簡単にアクセスできるようになっています。つまり、インターネットにつながりWebを閲覧できるデバイスさえあれば、どこからでも自分のデスクトップにアクセスすることが可能です。また、VDIの配信方式として、クライアントOSを一人に一つずつ使わせる仮想PC方式だけでなく、一つのサーバーOSを複数のユーザーで共有する方式も選択できます。この方法は、管理すべきOSが単一なため、管理コストを削減するだけでなく高集約性といったメリットが見込めます。VDIをテレワークで利用するとセキュリティ面での不安や、コストがかかるという懸念を持つお客様もいると思います。しかし、それらの懸念を払拭できるだけの仕組みはすでにあるのではないのでしょうか。今あるITのテクノロジーを有効に活用し、モバイルワークを推進していきましょう。

講演 3

マルチデバイスでワークスタイルを実現する クラウドファースト戦略

田中 啓之 氏 日本マイクロソフト株式会社 パートナーセールス統括本部 パートナーテクノロジー第一本部 本部長



最後に、日本マイクロソフト株式会社の田中氏より、クラウド活用のトレンドや『Office 365』、Microsoft Azureを活用した次世代のワークスタイルについてお話しいただいた。

状況に合わせてクラウドを選択する

現在、多くの企業ではクラウド化が進行していますが、必ずしも社内システムのすべてを、すぐさまクラウドに移行する必要はないと思います。クラウドにもオンプレミスにも、それぞれ長所と短所があります。オンプレミスの既存の環境とクラウド環境、両者を状況に応じて選択し、組み合わせて、最適なソリューションを構成することが最良だと考えています。また、クラウドとオンプレミスのハイブリッド構築も選択肢の一

つとなるでしょう。

私たちが提供するMicrosoft Azureは、オンプレミスやプライベートクラウドとの組み合わせに対応したハイブリッドクラウドであることが特徴です。一人が複数のデバイスを持ち、そのデバイス上で動くアプリが様々なデータを取り込んだり生成したりするようになると、データ量は膨大になります。そうしたビッグデータを扱うためのプラットフォームにはクラウドが不可欠であり、Microsoft Azureを利用すればオンプレミスを併用して活用することも可能となります。どんな目的で利用するかによって、クラウドをどう取り入れることができるのかをお客様の状況に合わせて提案していくことが大切です。

3つのクラウドサービスを展開

マイクロソフトが提供するクラウドサービスは、オフィスツールと情報共有クラウドサービスである『Office 365』、プライベートクラウド基盤であるMicrosoft Azure、クラウド型顧客管理アプリケーションである『Microsoft Dynamics CRM

Online』の3つを中心に提供しています。まず、『Office 365』を活用すれば、使い慣れた環境をあらゆるデバイスから利用できるため、職場、自宅、外出先を問わずどこからでも生産的に仕事ができます。いつでもどこからでも共同作業を可能にすることで、業務の効率性を向上し、コスト削減を実現します。また、Microsoft Azureを利用することでクラウドと既存リソースを連携するプラットフォームが利用できます。個々のビジネスに最適な方法で拡張性の高いITインフラストラクチャの展開や活用が可能となるのです。さらに、『Microsoft Dynamics CRM』を利用すれば、お客様の情報を統合的に管理できるので、社内のあらゆる部署でお客様固有のニーズに対応できます。また、国内にデータセンターを開設し、特に重要な顧客情報や技術情報を持っていたり、規制がある金融業、医療関係、などの業界に対してもクラウドサービスを安心して利用できる環境を整えました。

今後も企業のクラウドファースト化は進行していくでしょう。お客様のニーズに合ったクラウドサービスの提案を行っていきましょう。

講師に対する質問コーナー

講演の後に、窪田大介セミナー委員長司会のもと、3名の講師への質疑応答の時間が設けられた。参加者からも活発に質問がなされ、さらに理解が深まる質問会となった。



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。株式会社ハイパー 玉田社長よりご挨拶と乾杯の音頭。その後、歓談の時間となった。講師への質問から、参加者同士の意見交換など、有意義な交流の場となった。





JCSSAでしか聞けない!

クラウド成功事業者に聞く成功のポイント ～ビジネスモデルを転換するまでの道筋とは～

11月25日、クラウドビジネスをテーマにJCSSA主催のオープンセミナーが開催。4社から講師をお招きし、事例セッションとパネルディスカッションが行われた。

第一部 事例セッション

クラウドビジネス成功の秘訣



まず、アイレット株式会社の後藤和貴氏に、クラウドのフルマネージドサービスについてお話しいただいた。

日本の商慣習に合った販売方式を

アイレット株式会社は、AWS (Amazon Web Services) 関連のサービスなどを提供している。導入設計から運用・保守までをサポートするフルマネージドサービスを行い、日本の商慣習に合わせたサービス・商品を次々と展開している。例えば、請求代行。日本の企業がAWSの利用に躊躇していた理由の一つに、ドル決済・クレジットカード払いがあったが、クラウドサービス(『cloudpack』)のスタート時から、日本円の請求書払いに対応する請求代行サービスを提供してきた。また、使った分だけ料金を支払えば良いというクラウドのメリットは、日本の企業にとっては予算を組みにくいというデメリットにもなる。この問題を解消するために、ユーザー企業が社内の稟議を通しやすい定額プランを採用している。

後藤氏は、「AWSを日本の企業で使いやすいようにするために、様々なサービスを展開してきました。これからも、日本の企業が求めるものをサービス化していき、いち早く提供していきたいと考えています」と語った。



続いて、株式会社FIXERの松岡清一氏に、Microsoft Azureに特化したフルマネージドサービスを解説いただいた。

永続的なデータ利用を可能に

株式会社FIXERは、マイクロソフト社が提供するMicrosoft Azureのフルマネージドサービス『cloud.config』を提供している。松岡氏は、「今まで『cloud.config』は、大規模な動画配信サイトなど、トラフィック負荷が集中しやすいイベントサイトなどを中心にサービスを展開してきましたが、Azureが日本データセンターを開設してからは、エンタープライズ領域のLOB (Line of Business) でのニーズが増えています。エンタープライズシステムでは、顧客、販売、在庫、営業の多岐に渡るデータを永続的に管理する必要があります。Azureのデータセンターは日本の東西にあるため、バックアップやレプリケーションを容易に実行でき、永続的にデータを管理することが可能です。また当社では、クラウドのセキュリティ面への企業の不安を払拭するためにトレンドマイクロ社と協業し、

オンプレミスよりも簡単かつ確実にセキュリティを維持することができる『Deep Security provided by cloud.config』を提供しています」と話した。



続いて、株式会社テラスカイの佐藤秀哉氏に、Salesforceを活用したクラウドビジネスについて講演いただいた。

早期参入が

早期サービス提供を可能に

クラウド・インテグレーションとシステム連携に特化したサービスやソフトウェア開発を行なう株式会社テラスカイ。創業時より主に金融業、製造業などのエンタープライズ企業を中心に1,500件以上のSalesforceを導入してきた。また、国内で最多のSalesforce認定資格保有エンジニアの在籍と、エンジニア育成のノウハウを持つ。クラウドビジネス成功の理由について、「一つは、先行者利益が大きいと思います。Salesforceにいち早く参入できたおかげです。しかし、それだけでは資金力や人材力で大企業には勝てません。Salesforceの画面を簡単に開発できる『SkyVisualEditor』やデータやシステム、サービスを連携する『SkyOnDemand』の2つのサービスを早期にビジネスとして提供することができたことも大きな要因であると思います」と話した。最後に佐藤氏は、「Salesforce事業に今から参入しても

遅いのではないかとと思われるかもしれませんが、そんなことはありません。私たちが3つめのソリューションの提供を目指しています」と締めくくった。



最後に、株式会社サーバーワークスの大石良氏に、AWSに特化したインテグレーション事業について解説いただいた。

クラウドで 予測不能な事態に備える

AWSに特化したインテグレーション事業を展開し、AWS導入支援サービスを提供している株式会社サーバーワークス。大石氏は、「2011年に起こった東日本大震災によって、未来は決して予測できないという事実を目の当たりにしました。絶対の安心、安全はありません。当社は、震災直後からアクセスが集中してダウンしていた日本赤十字社のサイトを、AWS上に移行してリカバリーしました。また、48時間で義援金管理システムもAWS上に構築しました。圧倒的なスピードでの復旧・立ち上げは、クラウドならではの強みで

す。日本企業は、クラウドファースト時代になっても、ITの運用をプロフェッショナルな企業に依頼したいと考えています。導入支援をはじめ、課金や運用代行など、企業がAWSを効率的に導入するために必要なサービスをこれからも提供していきます」と語った。

第二部 パネルディスカッション クラウドを売るためのポイント

「事例セッション」に引き続き、4社の講師に対して質問を投げかけるパネルディスカッションが行われた。

前半では、「クラウドを始めたいきっかけ」についての質問から始まり、続いて「クラウド市場を拓げるために行っていること」についての質問がなされた。これに対して、コミュニティをうまく活用するという答えが多く挙った。勉強会を開き、ノウハウや情報をシェアすることで、クラウド市場のマーケットを盛り上げていきたいとのことだ。さらに、「クラウドビジネスを始める上で、重要なことは何か」という質問には、スピード感が重要とのこと。クラウドビジネスを行っている、トライアンドエラーの連続だそう。ここで大切

なことは、失敗にいち早く気づき、素早く修正軌道すること。そのスピード感がクラウドビジネスを行っていく上では、非常に重要になってくるという。

後半では、「クラウドを始めて、何が変わったか」についての質問からスタート。これに対して、「エンジニアとセールスマンとの境目がなくなったことです。一定レベルの知識量がないとお客様に説明できませんし、当然、商品は売れません。セールスマンにも、エンジニアの試験を受けさせるようにしています」との答えが出た。さらに、「今後、クラウドビジネスをどうしていきたいか」という質問に対して、国内市場から海外市場へも展開していきたいと話す企業が多く見受けられた。日本ならではの細かいところまで行き届いたサービスを提供することで、海外にも参入していけるチャンスは十分にあるという。また、企業だけでなく、一般消費者に対してもクラウドを浸透させていき、クラウドを活用することで、もっと便利な世の中に変えていけると期待していると話した。

<p>ご参加いただいた メーカー各社の ご担当者様</p>	<p>ソニーマーケティング株式会社 法人営業本部 ビジネスパートナー営業部 営業3課 統括課長 横山 浩氏</p>	<p>株式会社東芝 国内営業統括部 国内マーケティング部 部長 荻野 孝広氏</p>	<p>株式会社日立製作所 情報・通信システム社 情報営業統括本部 サービス営業推進本部 クラウドサービス営業部 部長代理 大森 秀樹氏</p>	<p>日本ビューレット・パッカード株式会社 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 執行役員 西日本営業本部長 那須 一則氏</p>
	<p>〈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</p>	<p>レノボ・ジャパン株式会社 本部長 安西 出氏</p>	<p>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</p>	<p>日本マイクロソフト株式会社 パートナーセールス統括本部 業務執行役員 統括本部長 佐藤 恭平氏</p>



PBX更新年の到来に向けて ～UC、BYOD、BCPまで併せた提案法～

国立大学法人 山形大学
客員教授 小林 佳和 氏



2014年度は、PBX（構内交換機）の更新年である。そこで10

月8日に山形大学から小林佳和氏を迎え、PBXの置き換えと併せて、ネットワークインフラやモバイル端末などのサービスを一括して提案する方法をお話いただいた。

高まるUCサービス提案への期待

PBXは古くから企業に導入され、少ない電話回線契約で多数の電話機を利用する内線システムを構成してきました。また、2000年頃から、PBXの統合配線化が一般的になり、電話もLANも一括したインフラ上で動くようになりました。今年度はPBXの更新年にあたりますので、LANのインフラを含めたPBX置き換え提案ができるビジネスチャンスとなります。また、オフィスの電話回線は減少傾向にあり、代わりにモバイル端末や、ソーシャルメディアなどの比重が高まっています。PBXとスマートフォンとの連携、さらにはアプリケーションとの連携、ビデオ会議などの遠隔会議システムの導入など、Unified Communications (UC) サービスを、PBX更新と併せてどう提案してくれるのかにお客様は期待しています。コミュニケーションサービスのビジネスは、電

話からUCに広がりを見せているのです。

BCPニーズの拡大

2011年に起こった東日本大震災を機に、災害時に備えたBusiness Continuity Planning (BCP: 事業継続対策) に力を入れる企業が増えています。BCPでお客様が求めていることは、災害に遭っても、業務が遂行できる環境を事前に整えることです。このニーズに対して、Information and Communication Technology (ICT) システムの活用による柔軟なワークスタイル改革の提案ができます。万一、災害によってオフィスが使用できなくなったり、あるいは出勤できない状況に陥っても、ICTを活用して在宅や外出先から働ける環境を整えておけば、業務が滞ることはありません。いつでもどこでも働ける環境を整えておくことができれば、緊急時にも通常通りの業務を行うことができます。企業では情報セキュリティ保全のために各種の取り決めをしており、個人が使用するモバイル端末や、個人所有のPC機器 (BYOD) などは社内利用が制約されている場合が多いと思います。しかし、災害時に各種通信手段の併用が重要であることは強く認識できたのではないのでしょうか。BYOD活用をお勧めしながら、情報セキュリティについても提案していけると良

いでしょう。

場所を問わずプレゼン可能

最後に、ワークスタイル改革の提案としてマイクロソフト社の『Office 365』のサービスである「Lync」について紹介します。Lyncは企業で発生するすべてのコミュニケーションを担う製品です。プレゼンやチャット、オンライン会議に加え、企業の内外線の電話インフラを統合するエンタープライズボイス (VoIP 外線通話) 機能を備え、時間や場所を問わず利用可能です。例えば、プレゼンを行う場合、Lyncを活用すれば、オフィスのPCでも、タブレット端末でも、スマートフォンでも、いつでもどのデバイスでもプレゼンが可能となります。さらに、すべてのデバイスで同じアカウント情報を活用すれば、お互いのプレゼンを確認し合うことができ、最適な方法でコミュニケーションすることができます。

PBXの更新提案にUC、BYOD、BCPを重ねて提案していただき、ビジネスチャンスを広げていきましょう。

▼「Lync」機能の音声メモを実際に体験した。話した言葉がテキストとして端末に入力され、そのままメールとして送ることができる。



内部不正の実例とその対策

～内部不正防止ガイドラインより有効な対策を探る～

独立行政法人 情報処理推進機構

技術本部 セキュリティセンター 情報セキュリティ分析ラボラトリー 益子 るみ子 氏



2014年は、退職者による技術情報の流出や委託先社員による顧客情報の漏え

いなど、内部不正事件が相次いだ。そこで、12月3日に独立行政法人情報処理推進機構（IPA）より益子るみ子氏をお迎えし、内部不正防止対策についてご講演いただいた。

内部不正には「人」にフォーカスした対策を

2014年は、内部者の不正行為による情報セキュリティ事件が相次いで報道された。7月には、教育関係事業者の委託先の従業員が、膨大な数の顧客データを漏えいするという事件が発生。益子氏によると、「日本国内では、企業イメージに傷がつくことを恐れて、内部不正に関する事件は公表されない傾向にあります。そのため、ほかの企業との情報共有が困難となり、各企業が独自の対策を実施している状況にあります。また、経済産業省の『人材を通じた技術流出に関する調査研究報告書』によると、ビジネス上有益なノウハウや技術などの営業秘密の流出は、従業員によるものが多くを占めています。流出ルートでは退職者による漏えいが最も多く、国内外の協業他社へ漏えいしている可能性があります」と説明した。

また、現在の対策状況について、IPAの「組織内部者の不正行為によるインシデント調査」を基に、「経営者は、アカウント管理、アクセス制御を重視して対策を行っています。しかし、従業員にとって最も抑止力の高い対策は、『社内システムの操作の証拠が残る(ログなど)』ことであり、対策について社員と管理者との意識のギャップが見られました。講じている対策が、内部不正の観点から見ると必ずしも効果的に機能していない可能性があるのです。また、不正行為を働く動機要因は、『不当な解雇通知』、『給与や賞与に対する不満』など、処遇面の不満に関する事項が多いようです。正規のアクセス権限を持つ内部者による不正行為は、技術的な対策だけでは防ぐことが困難です。そのため、社員の不満を解消したり、内部不正を働かないよう抑制するための社内教育をするなど、人にフォーカスした対策が必要です」と話した。

対策における3つのポイント

続いて益子氏は、「組織における内部不正防止ガイドライン」について紹介した。このガイドラインは、組織体制の在り方やコンプライアンスなどを含め、内部不正を防止する管理の在り方をまとめたものである。2014年の9月には、相次いで発生する内部不正による事件を受けて、一部改訂された。主な改正点は、①経営層によるリーダーシップの強化、

②情報システム管理運用の委託における監督強化、③高度化する情報通信技術への対応、の3点である。このガイドラインを活用して、職場環境の整備に役立ててほしいとのことだ。

最後に、最新の事例を基に、どのように対策していくと効果的であるかについて説明いただいた。益子氏は、「顧客情報や技術情報など、組織が守るべき重要情報を、まずは明確にすることが必要です。その上で、対策するためのポイントが3つあります。1つ目は、アクセス権限を持つ操作員を最小限に留め、退職者など、アクセス権限保持者に異動があった場合には速やかにそのIDとアクセス権を削除するといった、適切なアクセス管理を実施すること。2つ目は、ノートPCやUSBメモリ、スマートデバイスなど、持ち運び可能な媒体の利用を制限し、監視すること。3つ目は、重要情報へのアクセス履歴や利用者の操作履歴などのログを記録し、定期的に監査することです。このような対策によって、漏えいリスクを減らすことができます。また、対策の実施には複数の部署が関与することになります。効果的な対策実施を行うためには、複数の部署を束ねる、経営層のリーダーシップのもと、各部門を横断的に連携させることが必要なのです」と締めくくった。



市場実態調査委員会 第2回DI調査レポートに関するご説明

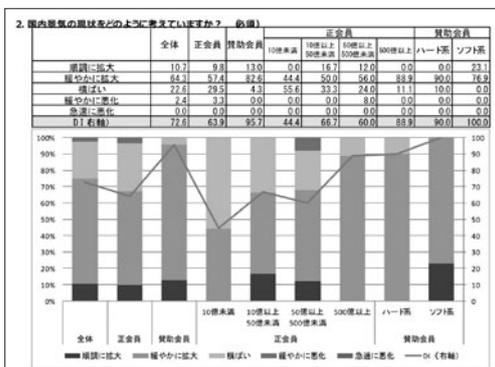
2014年度より、会員企業への情報提供の一環として、DI調査を実施することになりました。11月に2回目となる調査を行い、多くの会員のご協力をいただきまして、誠にありがとうございました。この調査は、会員会社の景気動向意識をお伺いし、「IT業界の景気動向を判断するためのデータ」とすることを目的としています。JCSSA会員企業全社を対象とし、毎年5月と11月に実施する継続的な調査を予定しています。各質問項目は基本的に変更せず、その変化度を観察していくことがポイントとなります。

以下に、調査レポートのサンプルを示しましたので、レポートの見方の参考にさせていただきたいと思ます。

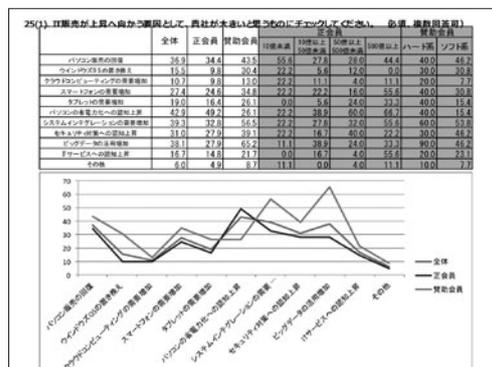
<調査概要>

- 調査の対象: JCSSAの正会員(94社)、賛助会員企業(63社) / 計157社 (IT業界団体および、IT業界外の企業は除く)
- 回答依頼日: 2014年11月13日(木) ■ 回答締切日: 2014年11月20日(木) ■ 最終締切日: 2014年12月5日(金)
- 有効回答数: 正会員 / 67社、賛助会員 / 36社 ■ 回答率: 正会員 / 71.3%、賛助会員 / 57.1%、全体 / 65.6%

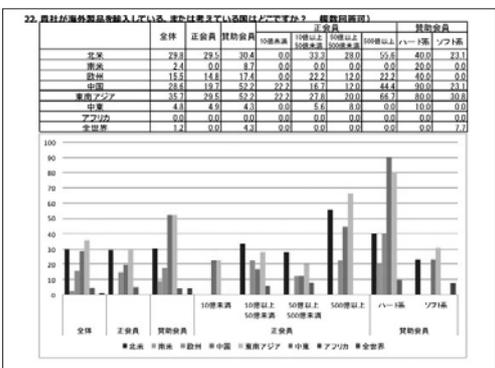
会員全体にお送りするレポートは、「正会員(販売店)」「賛助会員(ITメーカー)」「会員全体」という3分類での集計結果です。ご回答いただいた会員には、下記のように、正会員は4分類、賛助会員は2分類にして集計した結果も併せてお送りします。



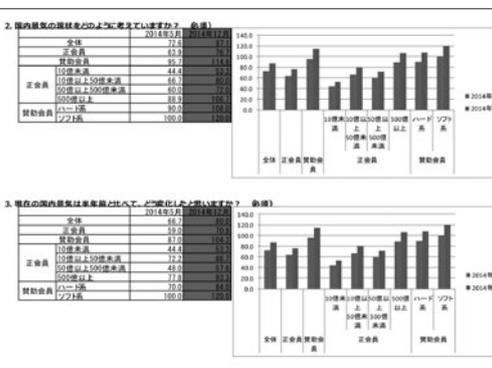
▲「正会員(販売店)」「賛助会員(ITメーカー)」「会員全体」と3分類にしたデータサンプルです。回答の比率を棒グラフで示し、実数データも併記しています。



▲IT販売が上昇に向かう要因についての調査結果です。折れ線グラフの高い部分が重要要因になります。



▲海外製品の輸入相手国についての調査結果です。複数回答となるので、棒グラフで示しています。



▲今回の調査結果を前回のDI値と比較することにより、景気動向の変化を把握することができます。

上記のサンプルは代表例ですので、詳細は1月10日ごろに送付される実際のレポートをご覧ください。会員の皆様の経営判断に役立つ資料にしていきますので、今後も引き続きのご協力をよろしくお願い申し上げます。

JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2014

JCSSA 米国エグゼクティブツアー 2014として、大塚会長率いる一行21名が、10月13日～18日、米国シリコンバレーの主要コンピュータメーカーを訪問した。インテルを皮切りに、VMware、シスコシステムズ、ヒューレット・パッカード、アドビシステムズ、オートデスクを訪問した。また、今回はコンピュータ歴史博物館も見学した。このツアーはシリコンバレーを定点観測し、今後の事業へとつなげるための情報収集を行うことを目的としている。

インテルは、タブレット、PC、データセンターを重点項目として掲げ、小型化・省電力化・静音化を目指している。また、視覚の実用化として3Dカメラのデモを拝見したのだが、今後の応用が期待されるものであった。

VMwareは、サーバだけでなく、今後はストレージやネットワークにも仮想化技術を適用していくとのこと。ソフトウェアで一元管理を行い、高価なネットワーク機器やストレージ機器、複雑な配線を不要とし、コスト削減効果を高めようとしている。

シスコシステムズは、クラウド、モビリティ、セキュリティに注力している。また、スマートシティプロジェクトやスタジアムソリューションの事例紹介があり、コンサルティングを通してソリューションとしてユーザーへ提案しIoEを目指しているとのことであった。

ヒューレット・パッカードは、モビリティ市場に注目し、業務プロセスやワークフローに変革を与え、ビジネスの機

動性を高めるための戦略として、デバイス、ソフトウェア、インフラの3つの柱を位置づけている。特にワークフローにおいては、運送業、小売業、医療分野などで大きな導入効果が見込まれており、特化したタブレット端末を開発している。

アドビシステムズは、Creative Cloudを掲げクラウド型サービスに注力し、顧客の獲得に成功している。また、ドキュメントソリューションの第一人者としてAcrobatでモビリティを向上させ、ソリューションの価値を高めていくとのこと。

オートデスクは、「SPARK」という3Dプリンタ用のオープンプラットフォームを開発し、技術者ではないアーティストなども使える操作性を目指している。Pier 9にある工房では、工作機械を実際に利用できる環境を提供しており、社員やアーティストがそこで製品や作品を制作している場所を見学した。

また、今回はコンピュータ歴史博物館を訪問し、マイコンだけでなく真空管から始まる電子計算機の歴史を、実物を見ながら学ぶ機会となった。参加者が昔販売したものが展示されているなど、懐かしい展示物にも触れることができた。東芝のフラッシュメモリ開発など、日本の業績も展示されていた。

今年もシリコンバレーが進化している姿を学び、全員が無事に帰国した。

※レポートの詳細は、JCSSAホームページよりご参照ください。

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



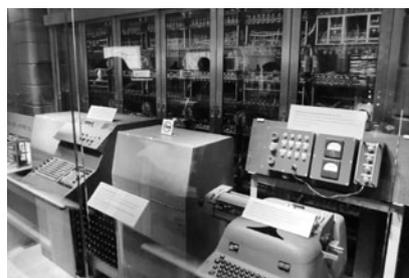
◀ 参加者全員での
記念写真



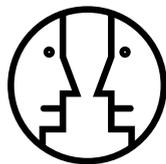
◀ プレゼンテーション
を受ける様子



◀ オートデスク
訪問時



◀ コンピュータ歴史
博物館 訪問時



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2014年10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

ウチダエスコ株式会社

<http://www.esco.co.jp/>

- ①〒135-0042
東京都江東区木場5-8-40
東京パークサイドビル
- ②代表取締役社長
江口 英則
- ③1972年11月
- ④334百万円
- ⑤508名(グループ)
- ⑥2014年10月

当社は、「①ネットワーク総合サービス、②トータル保守サービス、③ソリューションサービス、④オフィスシステムサービス」、4つのサービスビジネスを展開しています。マルチベンダーサービスを提供することを特徴としており、最近では、サーバー、デスクトップの仮想化構築に力を注いでいます。全国各地に拠点を保有しており、ハードウェア保守だけでなく、キッティングサービスおよびネットワーク構築、導入設置、運用保守サービスにも積極的に取り組んでいます。当社のお客様は、ほとんどがワンストップソリューションを推進されているIT業界の企業様です。会員各社様とのアライアンスを推進させていただきたく、よろしくお願い申し上げます。



02

■ 正会員

MCS株式会社

<http://www.m-cs.co.jp/>

- ①〒111-0052
東京都台東区柳橋
1-32-7
ナナビル6F北側
- ②代表取締役
関 浩司
- ③2000年8月
- ④10百万円
- ⑤20名
- ⑥2014年11月

当社は、「自社の成長と、携わるすべての人たちと一緒に成長していきたい」という理念を持っています。CD-R、DVD-Rなどの記録メディアやPC周辺機器の輸入販売をはじめ、リサイクルPCの製造販売も行っています。再生工場はアウトソースせず、仕入から再生、販売、サポートに至るまで、クオリティを維持するために自社で担っています。問題が発生しても素早く徹底的に解決することで、お客様の信用を築いてまいりました。別部署では「Hoimi.jp」というデザイナーを育てるサービスを運営しています。優秀な方のみ参加できるデザイン販売サイトとしてご好評いただいております。単に物を仕入れて販売するだけではなく、夢を持っている人々を応援し、一緒に成長できる会社になりたいと考えております。



レポート

REPORT

JCSSA 交流会 ゴルフコンペ

記念すべき第10回となるJCSSAゴルフ交流会は、新装成った高坂カントリークラブで行われた。しかし天気はいくの雨模様で、午後は強くなる見込みということで競技委員長の決定により、ハーフによる表彰となった。変則の新ペリア方式ではあったが、優勝はMCPCの田島正興氏、準優勝は大塚商会の桜井実氏となった。今回も恒例の抽選会を行い、皆様からご協賛いただいた多くの賞品を全員が手にして、和気あいあいのうちに午後早めのお開きとなった。来年は、良い天気であることを祈っている。



JCSSAよりお知らせ

●新春セミナー・賀詞交歓会

開催日時：2015年1月20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：2015年4月15日（水）13:15～16:00

場 所：メルパルクホール
（東京都港区芝公園2-5-20）

●定時総会・サマーセミナー・懇親会

開催日時：2015年6月8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 鴨原ビル2F
電話：03-5802-3198 FAX：03-5802-0743
URL：www.jcssa.or.jp E-mail：jimu5802@jcssa.or.jp