

JECCNEWS

2016年2月1日 隔月1回発行 No.544

2016.February

CONTENTS

特別寄稿

- 見込み客を育てるお礼状の書き方 ————— 2
株式会社こえん代表取締役 山田文美 [前編]

IT Topics & News ————— 4

- ・「平成28年新年賀詞交歓会」を開催【JEITA】
- ・第11回電子行政オープンデータ実務者会議を開催【IT総合戦略本部】

New Line up Computers & Devices ————— 7

特別寄稿

- IoTで進化する「ものづくり」で勝つための戦略 ————— 8
株式会社ABBALab代表取締役 小笠原治 [後編]

JECC ITサービス紹介 ————— 10

JECC調査課レポート ————— 12

～サイバーセキュリティとIT投資編～

世界のIT事情 タイ編 ————— 14

“旬”なITワード ————— 15

ITとファイナンスを、プロデュース。

JECC

特別寄稿



見込み客を育てるお礼状の書き方

～お礼状のNGフレーズとOKフレーズ～

株式会社ごえん代表取締役 山田文美

[前編]

山田文美 (やまだあやみ)

岐阜県・飛騨高山生まれ、中津川市在住。株式会社ごえん代表取締役。地域商店コンサルタント。大型店と競合しながらも定価販売を継続し、地域シェア55%の来店型小売店を経営し続ける。その手法を全国小売店に指導し、地域住民を顧客とする地域密着型店舗の顧客獲得と売上アップ支援を得意とする。著書に『大型店からお客を取り戻す“3つのしかけ”』『「見込客」を「成約客」に育てる"お礼状"の書き方・送り方』（同文館出版）がある。

お礼状はビジネスシーンで 印象度を上げる有効なツール

プレゼンが相手の目で行う瞬間アピールなのにに対し、お礼状は出会った後でも相手の心に入り込めます。メールで瞬間的に相手とつながれる時代、タイムラグのあるお礼状については、その「手間暇かかる価値」が再評価されています。経験値が貯まって成熟してきたビジネスシーンでは、じっくりと考え交渉にあたる案件が増えていきます。人は嫌いな人の話は聞きたくありませんから、まずは好印象を感じてもらう必要があります。そのためには“お礼状”が効果的なのです。

手紙といえば時候の挨拶ではじめそうですが、同じ時を共有してすぐに出すお礼状には必要ありません。相手の事だけを書くとお礼状で自分の印象を上げることができます。ネット全盛以前のお礼状は、失礼の無いよう個を出さないことが重要とされてきましたが、現在は、お礼状でどれだけ個別な一言を書くかが、読み手に「この人にまた会いたい」と思わせる決め手となるのです。

例えば、工務店では住宅見学会で新規見込客を集めています。家は一生に一回の買い物ですから、見込客は他の工務店へも足を運んで比較検討します。住所氏名を頂いた後から対客をはじめますが、自社アピール合戦の資料を送り自宅訪問を繰り返し、嫌われるケースも目立ちます。そんな中で、愛媛県にある工務店では自社アピ

ル資料送付前に1枚のお礼状を手書きするように変えたら、見積もり相談へと進む件数が増えました。

それまでもお礼状は出していましたが、誰にでも同じ内容でしたから反応はありませんでした。ところが、一人の人にしか通じない個別の内容に変えたら「ご丁寧なハガキをありがとうございます」「私のしゃべったことを覚えていてくれてうれしい」「なんか、先を見通してくれた気がする」とお礼状のお礼を何件もいただき成約につながりはじめました。お礼状の内容は、「熱心にご見学、また私どもの話を聞いて下さいましたね。私は、〇〇さんの家づくりへの真剣さを感じました。これからご家族の暮らしに合った住みやすく毎日の生活が楽しくなる家を作り上げていかれるなと思いました。資料は別便でお送りしますね」と簡単なものですが、お客様個人とお話した内容に限られますから他の人に転用はできません。担当者は、「お礼状の内容を変えただけで受注に向かう階段に滑り止めがついたようだ」と言います。

差出人の都合はNG

受取人の事実と印象を伝え返すのはOK

お礼状が書き手の好感度を上げる理由は二つあります。①相手の事だけを書くことと喜ばれる、②読み手のテリトリーに届けられる、です。順番に説明していきましょう。

どんな仕事も人が相手です。人は感情で物事の良し悪しを思い込む癖がありますから、ビジネスの話以前に相手の存在に配慮すると印象度が上がり、スムーズに話が進みやすくなります。エレベーターに無言で乗り合わせるよりも、一言、「おはようございます」と挨拶したほうが居心地よく感じるのと同じです。毎日顔を合わせることもなくとも、書き手と読み手の間に暖かい空気を作るのが“お礼状”です。セールスや提案をする場面で

は、提案者が自分の都合ばかり言うのはNGです。かといって初対面で気の利いた言葉がけは難しいものです。そこで、見たままの事実と印象を伝え返すのはOKです。

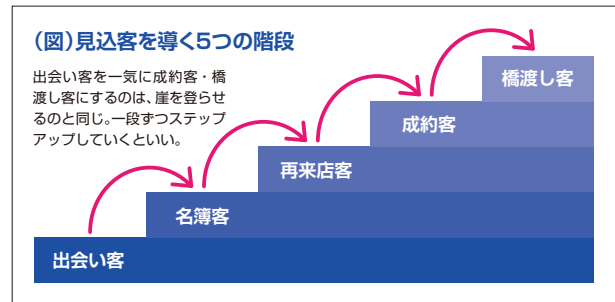
①見た目の事実を伝えると、読み手は「私のこと、気にしてくれていたのね」と書き手に興味を持ちます。②「私は〇〇と感じました」と主語を付けて印象を伝えると、「私の存在が相手に変化を与えたのか」と興味が強くなります。③「未来に〇〇になりますね」と相手の明るい未来を予測すると、「へえ～、私にこんな可能性があると感じてくれてうれしい」と書き手に好感を抱きます。

お礼状に相手のことだけを書くと、交渉事をはじめていく土台が整うのです。交渉とは利益を得るために搾取するのではなく、相手も自分も納得する落としどころを求める相互承認を目指すことです。同じ仕事をするのであれば、明確に役割確認がされるとスムーズに事が運び、セールスであれば顧客が喜んで購入することで販売者に儲けが残る関係性です。お礼状はこうした関係性の土台を作ってくれるのです。

お礼状が書き手の好感度を上げるもう一つの理由は、“読み手のテリトリーに届けられるから、リラックスして読んでもらえる点”です。人は草原で暮らしていた時代の記憶が脳を支配しているといわれ、自分のテリトリー以外では、何かがあったらすぐに逃げられるように行動がセットされています。ですから初対面や初めての店舗などでは緊張が高くなり、相手の話を素直に聞きにくくなってしまいます。特にセールスされる場面においては、相手の話を聞いてしまうと断る決断が必要となるかもしれないので、出来るだけ耳を貸さないよう行動しがちです。お礼状は、自分が逃げる必要がない場所に届けられ、断る必要がない状態でリラックスして読み、自分を認めてくれる内容が書いてあるからこそ、読み手は書き手に好感を持つのです。

5つの場面を想定した段階で見込客を目的へと導く

一回の働きかけで成約したいと願うのは、見込客に崖を登って来いと無理な行動を要求するようなものです。山頂が“成約”や“他のお客様への橋渡し”という目的だとしたら、崖ではなく階段を作れば楽に登ってもらえます。どんな業種でも見込客は“5つの階段”を登って成約客や橋渡し客になります(図)。それぞれの段は、お



客の状況ごとに分かれています。出会い客→名簿客→再来店客→成約客→橋渡し客です。このそれぞれの階段を登ってもらう仕掛けを販売促進といいます。出会ってから成約へと導く階段を意識すると、次の提案をしっかりと聞いて検討してもらえる働きかけができるようになります。名刺交換をしたばかりの間柄で、いきなりセールスするのは販促方法を間違っています。お名前を頂いたタイミングでは、相手の事だけを書いたお礼状で自分の印象度を上げ“好感”を持ってもらうと、相手側から歩み寄ってもらう関係が作れます。逃げる相手を追いかけたら、ますます逃げていくものです。出会ったばかりは名前の交換をすると、お礼状を送る準備ができます。相手の事だけを文面にしたお礼状を送ることで、その次の提案に興味を持ってもらえます。交換を土台とした関係性の上にする提案は成約率が格段に上がります。好感の元に成約すると満足度が高くなるので、リピートと口コミ紹介が自然と増えていくのです。

個別に違う内容のお礼状を出すことは面倒ですし、インターネットのメールを使えば、文字どころか音声動画まで一瞬で送れます。しかも無料です。それでも手紙やハガキが廃れないのはどうしてでしょうか。お礼状は、物ではなく言葉を贈る形だからでしょう。自分の存在を認められた言葉が書いてあるお礼状は捨てられにくく、保存される確率も上がります。言葉を贈ろうとすると、その人の事をあれこれ思い、その人だけに向き合うために時間を使います。だからこそお礼状が相手に喜ばれるのです。目の前の効率だけではなく、その後のつながりまでを構築するために、出会い客の段階でお礼状を使ってみてください。シンプルですが時代が変わっても廃れないノウハウは、きっと相手の心に留まります。出会い客の段階で、相手の事実への感想を「私は」と主語を使って伝え、明るい未来を予測したお礼状を送り、自分の好感度を上げましょう。

IT Topics & News

「平成28年新年賀詞交歓会」を開催 「CPS/IoTによる生活や産業の変革元年に」 【JEITA】

コンピュータ、通信、家電及び電子部品関連の業界団体である一般社団法人電子情報技術産業協会（略称＝JEITA、水嶋繁光会長）は1月6日、東京・芝公園の東京プリンスホテルで「平成28年新年賀詞交歓会」を開催した。



主催者代表として挨拶する
水嶋繁光会長

賀詞交歓会では主催者を代表して水嶋繁光会長が次のように挨拶した。

「2015年は、アベノミクス第二ステージにおける新三本の矢が打ち出され、強い経済の実現に向けて未来投資を拡大するための官民対話も設置されました。

そしてJEITAでは、CPS/IoTの社会実装を見据えた事業活動に大きな舵をきりました」

「2016年の世界経済は、全体的には回復傾向と見られています。JEITAが昨年12月に発表しました電子情報産業の世界生産では、今年は327兆円で、前年比3%増と、5年連続のプラス成長を見通しています」

「2020年の東京オリンピック・パラリンピックも目前に

迫る中、日本にとってこの大きなきっかけを、その後はどう生かしていくかが非常に重要となります。IT・エレクトロニクス業界がプラットフォームを作り、日本の稼ぐ力に貢献できるよう取り組んで参りたいと思います」

「2016年はCPS/IoTによる生活の変革や産業の変革の元年になると認識しております。この一年が飛躍の年になることを心より祈念いたします」

また、来賓を代表し、林幹雄経済産業大臣が次のように挨拶した。

「今年は官民一緒になって日本経済を力強く成長・発展させるのが私の仕事だと思っております。円高は解消され、法人税も前倒しをして、来年度には20%台に引き下げを決めました。TPPもいよいよ国会に承認を得てなるべく早く批准、発効へと進めます。そして日EU・EPAなど経済連携協定も早期妥結を目指します。

日本経済を支えるためには安くて安定したエネルギー供給の実現が必要ですが、まずは安全が確認された原発の再稼動に全力で取り組んでいます」

「昨年10月、産官学が協力してIoT推進コンソーシアムを立ち上げました。経産省として



来賓代表として挨拶する
林幹雄経済産業大臣

も総務省と一体となり、規制改革や新たなルール作り、そして立ち上がりの資金支援などに取り組んでおります。12月にはナイロビでデジタル製品の関税撤廃のためのITA拡大交渉が妥結しました。これらを活用していただきたいと思っております」

「申年の申は『魔が去る』とされ、病気や悪いことが去り、縁起の良い年になると言われております。この申に人偏を加えますと、『伸びる』という字になります。皆様方にとって飛躍の年になりますよう、祈念申し上げます」

引き続き、JEITAの東原敏昭副会長が登壇。「2016年は電子情報の分野が大きく変わっていきます。我々の仕事の仕方、産業界全体の仕事の仕方が大きく変わろうとしている、そんな時代になったのではないかと感じています。一方で、国境のボーダーレス化に伴い、サイバー攻撃といったセキュリティへの脅威に対して、我々はさらに強化して

いかななくてはなりません。このような中、IoT推進コンソーシアムが創られましたが、JEITAとしても2016年はその方向に則って、大きく成長したいと思っております。そして、本日までご集いの皆様のご多幸を祈念申し上げます」と挨拶し、乾杯した。



乾杯の音頭を取る
東原敏昭副会長

第11回電子行政オープンデータ実務者会議を開催 【IT総合戦略本部】

12月4日、第11回電子行政オープンデータ実務者会議が開かれ、政府標準利用規約の見直し、データ公開・利活用の推進について等の報告がなされた。

「政府標準利用規約」は、各府省ウェブサイトの利用ルールの見直しについて、「二次利用の促進のための府省のデータ公開に関する基本的考え方（ガイドライン）」において、「国が著作権者である著作物については、国において、どのような利用条件で公開するかを決定できることから、広く二次利用を認める形で、あらかじめ著作物の利用に係る考えを表示する。当該表示については、できるだけ分かりやすく統一的なものとする」とされたことをふまえ、各府省ウェブサイトの利用ルールのひな形として作成されたものである。

オープンデータにおいて、広く二次利用を認める際の利用条件としては、国際的には、クリエイティブ・コモンズ・ライセンスの表示ライセンス（CC-BY）や、これと互換性のあるライセンスが多く利用されている。同じ利用条件で公開されているコンテンツ同士であれば組み合わせ利用しやすいため、国際的なコンテンツの組み合わせ利用の観点からは、CC-BY（またはそれと互換性のある利用ルール）を採用することが望ましいと考えられる。

「政府標準利用規約（第1.0版）」は、「対象とする利用の様態が明確ではなく利用の委縮を招く」等の意見

IT Topics & News

があり、2015年度に見直しの検討を行うと規定されていた。2015年6月4日の電子行政オープンデータ実務者会議において、よりデータの利活用が進む環境作りに向けて、国際的にオープンなライセンスと認められることを目指す旨が合意され、改定案の議論を経た後、2015年12月の各府省CIO連絡会議において第2.0版が決定された。2016年1月から適用されることとなる。

これにより、CC-BYに存在しない利用条件（「法令、条例又は公序良俗に反する利用」「国家・国民の安全に脅威を与える利用」を禁止する条項）が削除された。また、数値データ、簡単な表・グラフ等は著作権の対象ではないとして、自由に利用できることとなった。ただし第1.0版と同様に第2.0版でも、コンテンツを利用する際は、「出典：A省ウェブサイト（当該ページのURL）」「〇〇動向調査」（A省）（当該ページのURL）を加工して作成」等、出典の記載や、コンテンツを編集・加工等して利用する場合は、出典とは別に、編集・加工等を行ったことを記載する必要がある。

「データ公開の推進について」は、機械判読性に優れたcsv形式のファイルや、これに準ずるExcelファイルについて、データカタログサイトでの登録率の向上を図るため、各府省庁において2015年度末の登録率の目標を、公開済みデータの20%以上と設定した。また、データカタログサイトに登録されている外国語データの比率の各府省庁における2015年度末までの目標値を、登録率を10%以上、もしくは前年度比60%増以上と設定した。

今後の取組予定としては、①政府標準利用規約を2.0（CC-BY互換版）に改定し年度内に全府省庁のWebサイトへ適用、②公開データの質・量向上に係るKPIの見直し、③地方公共団体への人的・技術的支援の実施、④国際会議等への積極的な参画を通じ、我が国の取組の発信、⑤我が国が主体となり利活用にフォーカスした評価指標の策定を挙げている。

「データの利活用の推進について」では、国内の取組として、オープンデータの利活用の普及・啓発に向けた「オープンデータ100」の構築、オープンデータ利活用を推進するための実績、経験等を備えた人材を「伝道師」として任命し、国際展開の推進においては、有識者へヒアリングしたうえで、利活用指標の検討・策定等が予定されている（図）。

※詳しくはIT総合戦略本部のニュースリリースを参照
<http://www.kantei.go.jp/jp/singi/it2>

（図）データの利活用の推進に係るスケジュール

		2015年度		2016年度			
		3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
データ公開の推進							
国内の取組	伝道師人材の探索、任命			自治体への伝道師の派遣・運営			
	OD100作成			継続的な追加・修正			
国際展開の推進	有識者へのヒアリング			利活用指標の検討、策定		国際ランキング作成	

New Line up Computers & Devices

第6世代CPUを搭載した 法人向け13.3型モバイルPCを発売【東芝】

東芝は法人向けに、第6世代インテルCoreプロセッサを搭載し、光学ドライブを内蔵可能でありながら、従来機種と比較して、最大で約7.1mmも薄く、重さ約1.18kg~と軽量な13.3型ビジネスモバイル「dynabook R73」を発売した。

「dynabook R73」は、省電力設計により、従来機種と比較して最大で約30%の節電が可能。今回採用された低消費電力CPUの性能を最大限に発揮させながらも、最大約14時間の長時間駆動を実現している。内蔵の光学ドライブや、高速なSSD、指紋センサーなどを用途に応じて選択可能で、USB3.0×3、RGB、HDMI、LANなどビジネスに必須のインターフェースを標準搭載している。

キーボードは15.6型モデルと同様の1.5mmのキーストロークで快適な打鍵感を確保したほか、左右のクリックボタンをセパレートにしたタッチパッドを採用。誤操作を防ぎ、快適で正確な操作をサポートしてくれる。移動や落下等による振動・衝撃から大切なデータを保護するために、3D加速度センサーやHDDフローティング構造を採用しているほか、第三者機関の100kgf面加圧テスト、76cm落下テスト、30cc防滴テストといった過酷な評価テストにより、製品の堅牢性も検証されている。

「dynabook R73」は、モバイルの機動性とメインマシンの拡張性という、それぞれのニーズに応える2モデルをラインアップ。

「機動性をより重視した薄型軽量モデル」は、最薄部約17.2mmで、優れたモビリティと堅牢性を追求しつつ高速SSDの標準搭載などにより、ストレスのない快適な操作性やパフォーマンスも同時に実現。また、底面に設けたメモリカバーで、メモリ増設も容易となっている。

「拡張性をより重視した標準モデル」は、高い処理性能と優れた環境性能を併せ持つモバイルPCをメインマシンとして使いたいというニーズに応え、大容量500GB HDDの選択や光学ドライブの搭載が可能となっている。

今回、「dynabook R73」をはじめ、インテル社製第6世代CPUを搭載した法人向けモデルとして、14.0型オールインワンビジネスノート「dynabook B54」、14.0型ビジネスモバイル「dynabook R64」、13.3型ビジネスモバイル「dynabook R63」、デタッチャブル（脱着式）で軽量タブレットにもなる12.5型ビジネスモバイル「dynabook R82」も商品化された。



dynabook R73

特別寄稿



IoTで進化する「ものづくり」で 勝つための戦略

～IoTによって変わる未来のものづくり～

株式会社ABBALab代表取締役 小笠原治

[後編]

小笠原治（おがさはらおさむ）

1971年生まれ。株式会社ABBALab代表取締役、株式会社Cerevo取締役、DMM.makeエヴァンジェリスト、経済産業省新ものづくり研究会委員。さくらインターネット株式会社の共同ファウンダーを経て、現在は製造業を中心としたスタートアップ支援事業を軸に活動中。IT関連のモノづくりの拠点となる「DMM.make AKIBA」の開設をはじめ、「DMM.make」の総合プロデューサーを務めた。著書に『メイカーズ進化論 本当の勝者はIoTで決まる』（NHK出版新書）がある。

モノゴトで持続可能なビジネスモデルを作る

IoTは、ハードウェアスタートアップとインターネット業界をつなぐブリッジです。現在のハードウェアスタートアップは、20年前のインターネット業界と同じような状態で、研究者や開発者たちが主体となって立ち上がっていることが多いため、商売という感覚に乏しいという問題があります。他方、現在のインターネット業界には様々な人材がいます。そこで、IoT（Internet of Things）を「モノゴトで稼ぐ」ものとして再定義すると、インターネット業界の人たちが、技術者中心のハードウェアスタートアップとチームを組む可能性が高まっていて、これはすでにアメリカで起こっていることです。

アメリカでは、ハードウェアスタートアップへの投資がこの4年間でおよそ40倍になっています。全体としては2014年で約4,000億円、西海岸地域への投資が多くを占めています。10%近くがボストンエリアで投資されています。ボストンというとMITがあったり、ABBALabやDMM.make AKIBAと同じように、ハードウェアを作りたい人たちに場所や機材を提供してサポートをする有名なアクセラレーターがあるため、投資が集中するのです。アクセラレーターは、ものづくりをしている人たちに、ただ作るだけに終わらず、モノゴトで持続可能なビジネスモデルを作り、投資を呼び込むところまでのサポートをします。やはり、ものを売るだけでは大きなリターンを

得ることは難しく、モノゴトで持続可能なビジネスモデルを作るということが重要だと考えられているのです。

一方、現在の日本におけるハードウェアスタートアップへの投資は微々たるものです。特にIoTに関してはこれからですので、すでにIoTやハードウェアスタートアップというキーワードに注目されている方は、さらにもう少し深掘りしていただくことをお勧めします。

ものと人に継続的な関係を構築する

今、IoTという概念が分かりにくいと思われる方は、「さまざまなものがスマートフォン化する」と考えてみてください。スマートフォンがなぜ低価格で手に入るのかといえば、通信料金はもちろん、コンテンツにも継続して料金を支払うからです。これはスマートフォンだからできることではなく、3万円でダンスシューズを買って、さらに1,000円でモーションを買う、さまざまな情報をナチュラルに伝えてくれるロボットを買って、さらに新しいキャラクターを買うという人は必ずいます。ものを手に入れるためにお金を払い、それを持ち続けるためにお金を払い、楽しむためにも、自分の役に立てるためにもお金を払う。ものと人に継続的な関係を構築し、モノゴトをインターネットにアーカイブすることで、新しい価値をフィードバックすることが可能になるのです。

今後、IoT製品やIoTのビジネスモデルがたくさん出てくると、個別の企業戦略にもよりますが、「ものの値段」が下がるという傾向が出てくると思います。ものを売った単体利益よりも継続利益を重視するようになるからです。アセットかフローかという話がありますが、現在のものの販売手法は、そのどちらでもなく「ショット」ではないかと考えています。このような販売手法をとると、お客さんとの関係をどう結ぶかということの後から

考えなければいけなくなります。しかし、IoT製品は、最初からお客さんとの関係ありきで開発が進められるため、従来のものの作り方とはかなり異なると思います。

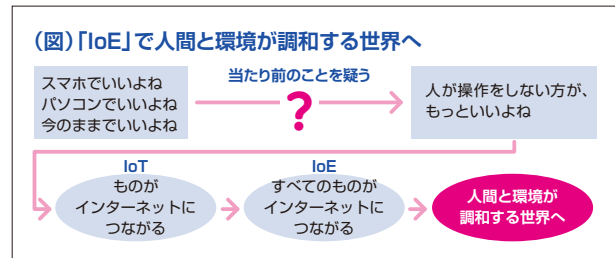
現在は、ものありきでどのようなサービスを載せようかと考える手法が主流ですが、「IoTのものづくり」においては、お客さんとの関係作りとものづくりが同じ時期に始まることになるのです。

IoTは消費者とメーカーの双方にメリットがある

従来型のものづくりをしている企業がIoT製品の開発に着手する場合、基本的にはハードウェアスタートアップと組んだ方が良く考えています。ハードウェアスタートアップがエッジの効いた製品をセットアップして、自分たちは従来型の強みを発揮する。そして、その行程の中で、自分たちなりのトライをして、自社にセットアップを取り込んでいくのか、外で生まれたイノベーションと組み続けるのかという選択肢になると思います。少なくとも、数人ではじめたハードウェアスタートアップが製造、量産試作までを行うのはなかなか難しいことですので、それぞれの強みを活かして開発を進めた方が良いのではないかと考えています。

私が投資しているスタートアップは、フルメンバーが4人しかいないチームですが、その製造を世界的に有名なEMS（電子機器の受託生産を行うサービス）が請け負っています。すでにそのようなことが起こりはじめていて、これがEMSではなく、大メーカーでも良いわけです。大メーカーであれば、製造だけでなくディストリビューションまで行えるので、そういったスタイルが今後増えてくると考えています。そして、今後、IoT製品がどんどん出てくると、生活のナチュラル化が進み、消費者もIoTのメリットを享受するようになります。産業革命以降、さまざまな物欲を満たす製品が出てきましたが、その結果として、身の回りに増えたのはリモコンだったという話もあります。今度はそれが減っていく、すなわち操作が減る方向に進んでいくのだと考えています。

他方、メーカーの立場で考えると、IoTの登場によって、再びチャンスが来たということだと思います。ただし、IoTがすべての製品で有効というわけではなく、IoTが「ものの価値」を変えるポイントになり得る「もの」があるのだと思います。たとえば、眼鏡は本来的には矯正器具ですが、伊達眼鏡が登場したのは、おそ



らくデザインやファッションという観点（ティッピングポイント）が持ち込まれたからでしょう。これと同じようにIoTがティッピングポイントになるものがあると思います。それを今、みんなが一斉に探しはじめています。これまでは製品の正常進化で同業他社と競い合ってきたわけですが、そうではなく、新たな製品を作る、これまで作ってきたものの再発明をするきっかけとしてIoTがあるのではないかと考えています。

IoTから、その先のIoEへ

IoTのものづくりでは「スマートフォンですればいいよね」「パソコンでいいよね」「今のままでいいよね」などのように、当たり前と思っていることを、あえて疑ってみることが重要です。「それってスマホでいいよね」ということはよくあると思いますが、「それよりも人が何か操作をしない方が良い」と考えてみると、新たな思考が必要になります。会社組織においては、全体として継続可能な組織の一部は、組織の連続性にはない、不連続なことをやるべきだと思います。連続性の中にイノベーションはありません。当たり前を疑うのは、連続性を断ち切ることであると思います。

そして、IoT製品の開発が進み、今は皆さんがインターネットにつながるはずがないと思っているものまですべてインターネットにつながると、自然にある環境をそのままに活かして人間と環境が調和する世界になっていくと思います（図）。これは「モノゴトのインターネット」であるIoTが、「すべてのインターネット」である「IoE（Internet of Everything）」になるということだと思います。自然を活かして人間と環境を調和させるという世界観は日本文化そのものであり、日本にはものづくりの技術も伝統も知的財産も職人もすべてがそろっています。私自身、これからの日本のものづくりには大きな期待を持っていますし、日本文化の強みを活かしたものづくりを進めれば、世界をリードできると考えています。

JECC ITサービス紹介

JECCの提供するITサービスより、「ファイルサーバSaaS」「IT資産管理サービス」の2つを紹介します。

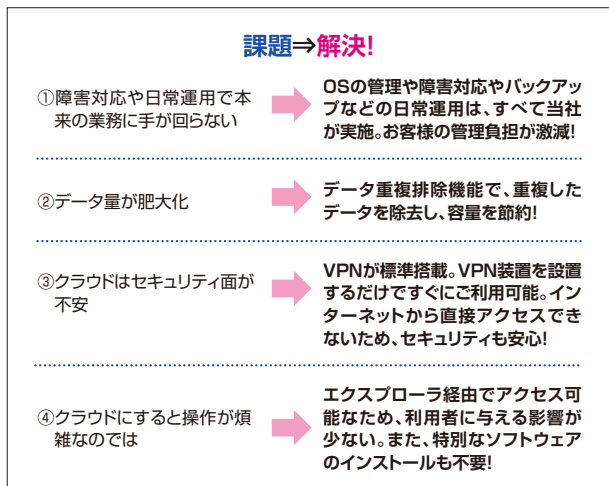
ITサービス① ファイルサーバSaaS

ファイルサーバの課題を 解決する新しいサービス

この度JECCでは、インフラの管理が不要で「簡単」「大容量」のSaaS型ファイルサーバサービス「ファイルサーバSaaS」をリリースしました。自社でファイルサーバを運用されているお客様は、それぞれ悩みを抱えています。「障害対応や日常運用で本来の業務に手が回らない」「データ量が肥大化してディスクが逼迫状態」「クラウドはセキュリティ面が不安」「クラウドにすると操作が煩雑なのは」……。「ファイルサーバSaaS」は、そんなお客様の課題を払拭する新しいサービスです。

「ファイルサーバSaaS」の主な特長は四つ（図1）。一つ目は、お客様は共有フォルダの管理のみ。障害対応やバックアップなどの日常運用は、すべて当社が実施。お客様の管理負担を激減させます。

(図1) ファイルサーバの課題を解決



(図2) ファイルサーバSaaSの標準サービス

ドメイン参加 (Active Directory)	データ重複排除	フォルダ容量制限	データバックアップ	セキュリティパッチ対応
ウイルス対策ソフト	VPN装置2台 (予備機付) ^{※1}	閉域網引込対応	サービス稼働監視	ディスク残容量監視

※1 VPN接続モデルを選択した場合のみ

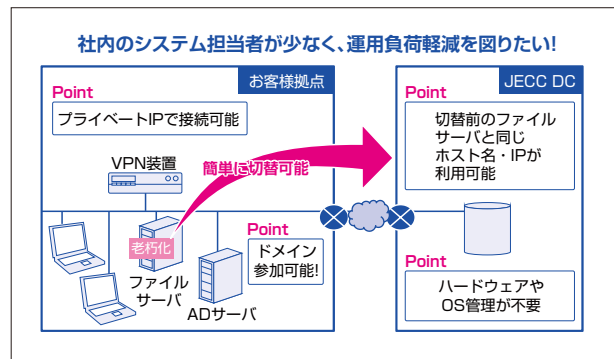
二つ目は、データ重複排除機能の標準搭載。この機能により、重複するデータは自動的に圧縮されるため、データの逼迫を防ぐことができます。三つ目は、VPNの標準搭載。お客様拠点と当社DC間をセキュアなVPNで接続します。お客様拠点にVPN装置を設置するだけで、すぐにご利用いただけます。四つ目は、エクスプローラ経由でのアクセス。オンプレミスのファイルサーバと同様の操作感覚でご利用いただけるため、利用者への教育や周知が不要です。

このほかにも、ActiveDirectoryとの連携、ウイルス対策ソフト、スナップショット（データのバックアップ）等、さまざまな機能を、すべて標準サービスとしてご提供しています（図2）。

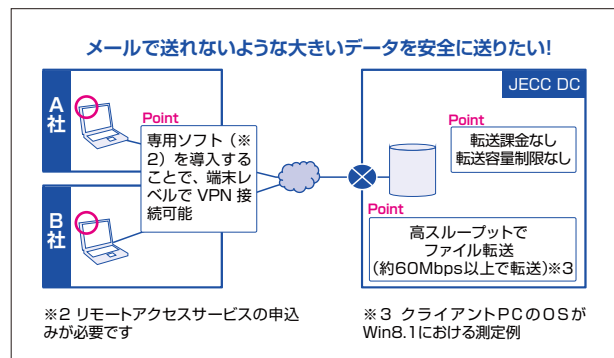
「ファイルサーバSaaS」は、100GBモデルから10TBモデルまで、月額6万円台からご提供可能。

社内のシステム担当者が少ないため運用負荷軽減を図りたい（図3）、数社間で、大容量のデータ送受信を安全に行いたい（図4）等、さまざまなビジネスシーンにも対応します。

(図3) ご利用シーン1



(図4) ご利用シーン2



※2 リモートアクセスサービスの申込みが必要で

※3 クライアントPCのOSがWin8.1における測定例

ITサービス② IT資産管理サービス

簡単・安心運用の IT資産管理サービス

ネットワークにつながっているパソコンやサーバ、ネットワーク機器、ソフトウェア等の情報機器を管理する「IT資産管理」。昨今、企業等におけるセキュリティニーズやコンプライアンスの観点から、このIT資産管理に対する関心が高まっています。

このような状況の中、この度JECCがリリースするIT資産管理サービスは、IT資産の適切な管理を効率的に行えるSaaSサービスです。SaaS型のため初期投資の負担が少なく、サーバの導入や管理も不要で、システムの管理負荷を軽減できます。

IT資産管理サービスには、「IT資産の見える化」「セキュアな環境の構築」「社内システムの稼働状況の把握」「メンテナンスの効率化」の特長があります（図5）。

「IT資産の見える化」では、ハードウェア情報、ソフトウェア情報、操作ログ等のクライアントパソコンの情報を自動収集し、台帳として一元管理できます。この機能により、社内にある最新の情報資産を正確に把握でき

ようになります。例えば、ソフトウェアのバージョンごとの利用数やMicrosoft Officeのプロダクトキーごとのインストール数を把握することができます。

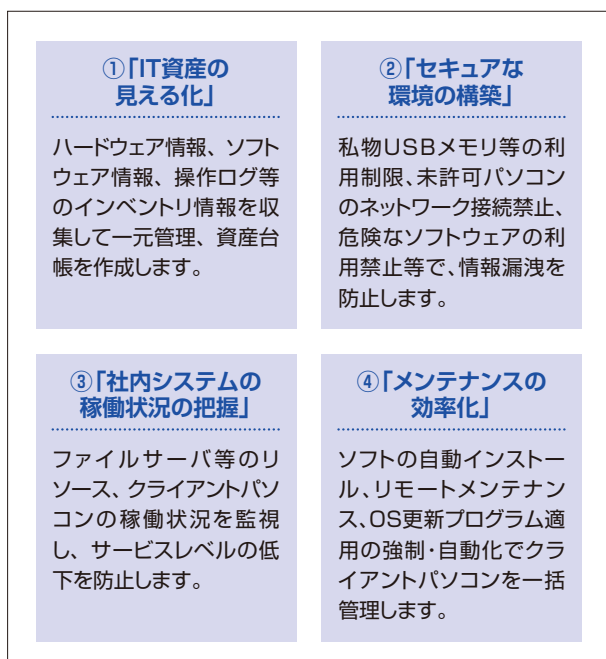
「セキュアな環境の構築」は、不適切な操作を制限でき、アラート通知で情報漏洩防止できる機能です。クライアントパソコンの24時間365日モニタリング、USBメモリの利用制限、未許可パソコンの接続検知や通信の遮断、危険なアプリの利用制限等が行えます。万が一、情報が漏洩したり、共有フォルダのファイルが行方不明になった場合には、「誰が」「いつ」「どこに」「移動（削除）」したかを追跡することができます。

「社内システムの稼働状況の把握」では、ファイルサーバやクライアントパソコンの障害や予兆を検出し、サービスレベルの低下を防止できます。

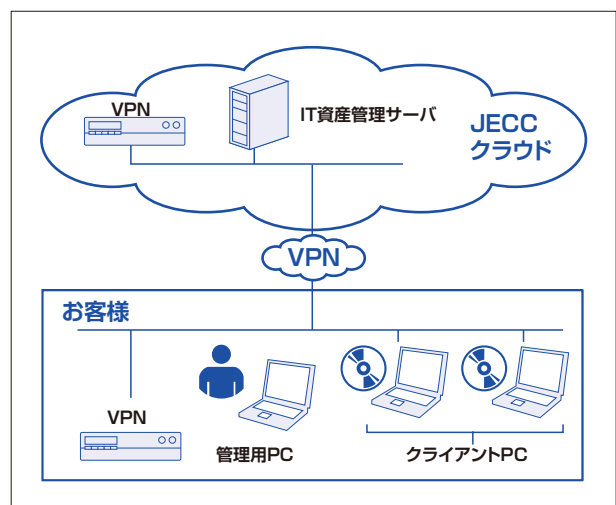
「メンテナンスの効率化」では、クライアントパソコンを、リモート操作やソフトウェアの自動配信などで一括管理できます。例えば、ソフトウェアのインストールやOSの最新バージョンへの更新を、Active DirectoryやWSUS（Windows Server Update Services）を用いずに自動化し、集中管理することができます。

IT資産管理サービスは、簡単に導入でき、スピーディかつ安心運用の、情報セキュリティ対策ワンストップソリューションです。

（図5）IT資産管理サービスの特長



「IT資産管理サービス」のイメージ



お問い合わせ先
株式会社 JECC IT サービス部 サービス営業課
TEL : 03-3216-3723

JECC調査課レポート 技術調査部調査課

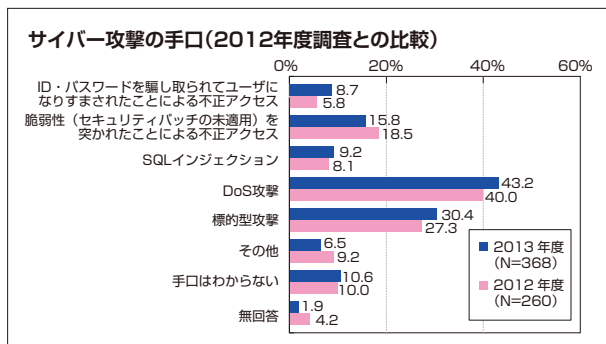
～サイバーセキュリティとIT投資編～

本企画では、読者の方々に有益な情報をお届けします。今回は、サイバー攻撃に対する政府の取り組みや関連するIT投資などについて特集します。

サイバー攻撃の増加と手口の複雑化

近年、サイバー攻撃関連の通信件数は増加の一途をたどり、その手口はDoS攻撃や標的型攻撃、不正アクセス等、多岐にわたっている（図1）。2015年6月に報道された、標的型攻撃による日本年金機構における125万件の個人の年金情報流出は記憶に新しい。また、IDC Japanの調査によると、国内標的型サイバー攻撃向けセキュリティサービス市場の2014年の国内市場規模は前年比8.6%

（図1）サイバー攻撃の手口



出所：（独）情報処理推進機構「2014年度情報セキュリティ事象被害状況調査」報告書（2015年1月15日）

増の3,406億円で、2019年には4,799億円まで拡大する見通しだ*。

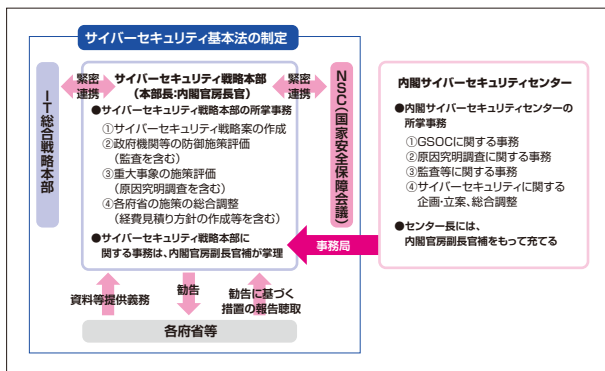
このような背景の中、2014年11月、「サイバーセキュリティ基本法」が成立した。おもな内容としては、「サイバーセキュリティを国主導で安全、安心を確保していく」「サイバーセキュリティ戦略本部を設置し、府省に対する監査や原因究明等の法的権限を付与」「自治体には自主的な施策策定と実施の義務、企業には努力義務を課す」等が挙げられる。また、2015年1月には、政府機関のサイバーセキュリティ対策を担う「サイバーセキュリティ戦略本部」が設置され、実務等を担当する「内閣官房情報セキュリティセンター」を改組した「内閣サイバーセキュリティセンター（NISC）」が発足した（図2）。

サイバーセキュリティ戦略が閣議決定

2015年9月には、今後3年程度の基本方針となるサイバーセキュリティ戦略が閣議決定され、内閣サイバーセキュリティセンターの監査権限の対象を特殊法人や独立行政法人に拡大、大量の個人情報等の重要情報を扱う情報システムのインターネットからの分離等が掲げられた。

各省庁においては、内閣官房が内閣サイバーセキュリティ予算として83億円+事項要求、総務省が未来志向型ネットワークセキュリティ基盤構築事業予算として13億円、経済産業省が重要インフラのセキュリティ対

(図2) 政府における情報セキュリティ政策の推進体制



出所：内閣サイバーセキュリティセンター資料を基に作成

策促進・IT製品の評価・認証等予算として53.2億円、サイバーセキュリティ経済基盤構築事業予算として23.6億円、防衛省が情報収集機能や調査分析機能強化予算として42.0億円、ネットワーク監視器材の整備予算として61.0億円、厚生労働省が同省及び関係機関における情報セキュリティ対策の強化予算として62.1億円等の施策例及び2016年度予算概算要求額を掲げている。

政府の取り組みとしては、通信や鉄道等重要インフラを担う48事業者を協力要請対象に指定し、被害発生時に資料の提出を求めることとなった。あわせて2014年5月に、「重要インフラの情報セキュリティ対策に係る第3次行動計画」を策定し、ガイドライン・手引書・分野横断のサイバー演習を実施する。また、2015年度から各省庁のシステム監査を実施し、各省庁のシステムに疑似的に

攻撃を加え、脆弱性について調査するペネトレーションテストを実施予定である。そして、2020年までに、98ある独立行政法人のインターネット上の通信履歴を24時間監視する体制を築くとしている。

各省庁及び民間企業の取り組み

各省庁でもさまざまなサイバーセキュリティ施策を掲げている。経済産業省においては2015年から2016年3月にかけて、サイバーセキュリティ経営ガイドラインの策定と、ガイドラインをふまえたISMS認証に追加する認証制度を確立する。総務省では2015年5月に、「サイバーセキュリティ政策推進に関する提言」を公表。防衛省は2014年3月に、サイバー攻撃に対処する自衛隊の専門部隊「サイバー防衛隊」を発足した。民間企業においては、産学官が連携し、セキュリティ関連会社やメガバンク等が参加する「日本サイバー犯罪対策センター」が発足、サイバー犯罪に共同で対処する。一方、情報セキュリティ業務に従事する人員の不足、海外と比較した情報セキュリティ投資額の低さ等の課題も残される。

今後、政府はサイバーセキュリティの監視対象を自治体にも拡大する見通しだ。また、IoT/M2Mの推進や2020年東京オリンピック・パラリンピック開催により、今後ますます、継続的なIT投資に加え、システム運用の仕組み作りや専門人材が必要となるだろう。

*出典：IDC Japanプレスリリース「国内標的型サイバー攻撃向けセキュリティサービス市場予測を発表」（2015年10月28日）

世界のIT事情 タイ編

日本人観光客も多数訪れる“微笑みの国”。一方、4,000社にも上る日本企業が進出し、世界的にも成長が期待されているタイのIT状況をレポート。

急成長を見せるタイのIT バンコクではスマホが必須

国王が最も尊敬を集める仏教国。「マイペンライ（大丈夫、気にするな）」と、何でも気軽に済ませてしまう気楽さ。そして青い海と騒然としたバンコクの大渋滞。観光で行くには良いタイだが、ビジネスで訪れるとしたらどうか？

タイの国民一人当たりのGDPは、毎年右肩上がり、ここ10年で倍近くにもなっている。もちろん、アジアの中ではまだまだ発展途上国であり、政情不安に陥ることもあるが、国民の労働意識は高まっている。日本やアメリカに研修や留学する学生も急増中だ。

そんなタイのインターネット普及率は約35%で、アジアの中では高い方ではない。これがバンコクになると、約55%になるが、インフラ整備はまだ整っているとは言えない。日本と同程度の環境を求めるとコストも高くなりそうだ。しかし、携帯電話普及率は約140%にもなり、現在では、仕事からプライベートまで、多くの人スマートフォンを使う。携帯電話価格や通信料も安くなっており、必須のアイテムとなっている。

人気のSNSはFacebookやLINEで、2012年には、バンコクのFacebook利用者が約860万人と世界最多となった。

さらなるインフラ整備と 求められる技術吸収力

現在、タイに進出している日本企業は約4,000社にもなる。トップは自動車などを中心とした製造業だが、IT系の企業もかなり進出している。中国の人件費が高騰し、安い東南アジアに活路を求める企業が増加したことが大きい。

近年は、中国企業のタイ進出も活発化している。世界的に見ても、これからの成長が期待できる国だ。

情報インフラの整備は遅れているものの、ODAや政府の援助で今後、改善される余地は大きい。タイ進出のメリットはまさにここにあるといえるだろう。温暖な気候で日本に対する感情も良い。気楽につきあえる人間関係が、業務を円滑にしてくれる。ASEANの一角として重要なポジションを占め、労働者の意欲は高く、技術者のスキルもどんどん高まっている。まさにこれからの発展が望める国。それがタイだといえる。

今後の課題は、予想される人件費の高騰をどう抑えるかと、ITインフラの整備とともに安全意識と品質管理の意識を高めることだといえる。

また、タイでは情報の取り扱いに対する危機意識が薄く、情報流出の危険がつきまとう。この部分に注意して現地スタッフの意識を高めていけば、信頼度はより高くなるであろう。

参考資料：『日本人が意外と知らないアジア45カ国の国民性』（PHP研究所）、『タイを知るための72章』（明石書店）

“旬”なITワード

目まぐるしく変化するITシーン。その中で今、知っておきたい新用語を解説する。

セキュリティ問題対策の専門チーム「CSIRT（シーサート）」

コンピュータシステムやネットワークに、事故（インシデント）や保安上の問題が起こった時に対応する専門チーム。事故後にチームが組まれることもあるが、ハッキングや不正アクセス、ウイルス感染などの危険度が高まっている現在では、専門の部署を設置する企業や行政機関も増加している。

ロボットと同窓生になる日が来る未来 人工知能AI「東（とう）ロボくん」

国立情報学研究所が2011年から開発を進めている人工知能。東大入試合格を目標に「東ロボくん」と名づけられた。2014年の全国センター模擬試験では、平均点を大きく上回り、私立大学の約8割、国公立大学33校で合格可能性が高いと判定され、その半年後の模擬試験でも好成績を取っている。

ディスプレイの上に出現した新しい紙 デジタルノート

パッドなどのディスプレイに直接書き込んで、保存や同期・共有ができる電子ノート。紙のように制約を受けることが無く、資料などを、クラウドを通して添付したり、その資料に直接上書きすることもできる。また、会議などで共有したデータを端末から一括消去できるなど、情報漏えいを防ぐ効果もある。

JECCニュース編集部 からのお知らせ

本誌送付先の変更・中止については弊社調査課までご連絡いただきますようお願い申し上げます（ご連絡の際は、送付ラベルに記載されているお客様番号をお知らせください）。

お客様からご提供いただいた個人情報はJECCニュースの発送のみに利用させていただき、それ以外の目的で利用することはありません。なお、個人情報の取り扱いについては、弊社ホームページに掲載しております「個人情報保護方針（<http://www.jecc.com/policy.html>）」をご参照ください。

【送付先の変更・中止、 個人情報に関するご連絡】

〒100-8341
東京都千代田区丸の内3-4-1
株式会社JECC

技術調査部調査課
JECCニュース編集部
TEL：03-3216-3680
FAX：03-3216-3175
e-mail：jeccnews@jecc.com

Microsoft社ライセンスのリースは JECCにお任せください！

JECCはMicrosoft Financing (※1) の認定リース会社となりました。

Microsoft社ライセンスのご導入を検討されている際には、ぜひ弊社に相談ください。
ライセンス使用許諾契約に則ったファイナンスソリューションをお客様にご提案いたします。

お客様のメリット

1 ライセンス使用許諾契約に則ったリースでの導入が可能です

Microsoft社のライセンスは、リースによる導入が認められていない場合があります。
Microsoft Financingのパートナーである弊社は、ライセンス使用許諾契約に則り
お客様のコンプライアンスニーズに対応した契約方法をご提案することが可能です。

2 お客様のご予算に合わせたフレキシブルなお支払プランをご提供いたします

費用の平準化/中長期の投資計画に合わせた予算配分/短期の投資予算枠の捻出・確保といった、
お客様のご要望に沿ったフレキシブルなお支払プランをご提案いたします。

3 トータル・ソリューション・ファイナンスをご提供いたします

Microsoft社のソフトウェアだけではなく、他社のソフトウェア (※2)、
サービス、ハードウェアの購入費用、保守料等についてもご対応いたします。

弊社はお客様の
総IT投資コストを
全て平準化
できます！

トータル・ソリューション・ファイナンスのイメージ図

Microsoft社
ソフトウェア



+

他社ソフトウェア/
ハードウェア



+

システム
開発費用



+

システム
トレーニング費用



= 総IT投資
コスト

※1：Microsoft Financingとは…… Microsoft Financing は、マイクロソフト コーポレーションが金融パートナーとともに展開するファイナンス・ブランドです。

※2：他社ソフトウェアは、使用許諾条件の関係からリースとしてお取り扱いできない場合がありますので、事前にご相談願います。

お問い合わせ先

株式会社JECC 営業統括部 営業統括課

TEL：03-3216-3976