

顧客への最適提案で、IT市場を攻略する

2004年12月30日発行 [毎月15日/30日発行] 第215号 1996年8月14日第三種郵便物認可

日経ソリューション NIKKEI SOLUTION BUSINESS ビジネス

2004 **12/30**

女性が創る新サービス

商談の軌跡●NTTコミュニケーションズ:ミツカングループ本社

モバイル初導入に要求整理から手伝う
顧客を囲い込んだ“RFP作成代行”

スペシャルレポート

ユーティリティコンピューティングの衝撃
ITサービス業界に構造改革迫る



アナリストレポート●中堅・中小企業向けRFPの市場動向

2004年度は643億円規模、05年度も堅調
富士通、大塚商会、住商情報がトップ3形成

138 **スペシャルレポート**
 ユーティリティコンピューティングの衝撃
ITサービス業界に構造改革迫る
ここでも注目IBMのUMIの動向

42 **プロダクト&サービス**
商材チェック 中国発のシステム復旧ツール2製品
話題の商品 正常時に瞬時に戻るPC用“タイムマシン”
 セキュリティ対策中心に様々な提案が可能に

57 **ITベンダーの** KDDI
パートナー戦略 ケータイ活用に向けた“気付き”与える
 パートナーの業種横展開を無償支援

58 **主任M男の**
営業日誌 ファンクションポイント法

26 **パーソン&カンパニー**
トップインタビュー IP対応で産みの苦しみ味わう
営業は縄張り意識捨て提案を
 都築電気社長 都築東吾氏



107 **トップ営業の靴** 黒いノートと赤いシールでLL作戦を展開
 東芝ソリューション 遠藤清乃氏

102 **舞台に立つ** ソフト業界は品質の重要性を理解すべき
要件リスクはカスタマイズ型パッケージで回避
 浅田隆治 ウッドランド会長

95 **ニュースフラッシュ**
 IBMのPC事業売却の余波、販売パートナーはブランド力低下を不安視
 オラクルによるピープルソフト買収が決着、製品のサポートは10年間
 SRAがSOA関連事業に名乗り、米2社のツールでSI展開へ ほか

110 **乱反射** インドのタタが日本市場の本格攻略へ
 文化障壁頼みの防御はいかがなものか

100 **アナリストの眼** 2005年もIT市場はプラス成長
 消費者向けサービスが好材料に

99 キーパーソン語録
104 イベントカレンダー

105 読者から
106 編集部から

1月26日(大阪)、28日(東京)本誌主催ビジネス実践セミナー

2005年に攻略すべき
マーケットはここだ!

本誌「アナリストの眼」の執筆陣が分析

会場 大阪国際会議場(大阪市)、
 三菱ダイヤモンドプラザ(東京・港区)

詳細・お申し込みは
<http://coin.nikkeibp.co.jp/coin/wat/semi/>

広告索引

A	アスプローバ	88
C	シトリックス・システムズ・ジャパン	表2見開き
	キヤノン販売	14~15
	コンピュータ・アソシエイツ	差込広告
G	グレープシティ	13
N	NEC	4~5
	NECフィールディング	16~17
	日本アイ・ビー・エム	30~31
	ネクストコム	表4
O	オムロン	表3
P	ピーシーエー	25
S	セゾン情報システムズ	7
	システムインテグレータ	29
	システムラボ	69
T	トレンドマイクロ	48~51
広告企画「プリンティング・ソリューション」		
	NEC	72~73
	キヤノン販売	74~77
広告企画「Systems Management Forum 2004レビュー」		
	日立製作所	82
	日本アイ・ビー・エム	83
	NEC	84
	東芝ソリューション	85
	日本コンピュータ	86
	NRIデータサービス	87
	富士通	88
	ピーエスピー	89
	コンピュータ・アソシエイツ	91

広告の資料請求をご希望の方は108ページをご覧ください

◆広告資料請求システムについて

下記アドレスへアクセスしていただくとご希望の
 広告主のWeb閲覧と資料請求が簡単にできます。
<http://adlink.nikkeibp.co.jp/>

※資料がお手元に届くまで、3~4週間かかる場合があります。
 ご了承ください。
 ※資料請求サービスに対応していない広告についてはWeb
 閲覧のみになります。

資料請求いただいた方については、日経BP社が登録情報を
 とりまとめ、該当広告主にお渡しいたします。それ以降は、各
 社それぞれの責任において管理され、資料のご案内等をさせ
 ていただきます。また、これとは別に、この情報を元に日経BP
 社および日経BPグループ会社からも、各種ご案内(刊行物、展
 示会、セミナー等)やアンケートのお断りをさせていただく場
 合があります。予めご了承ください。

■誠に勝手ながら、資料請求サービスは今号をもって終了
 とさせていただきます。
 ご利用ありがとうございました。

システム間
連携に、
HULFT6
は、
HULFTのエッセンスを結集したデータ変換ソフト
HULFTデータ変換Pro ニュウリリース!!
EDIシステムやシステム移行作業も最適化!
常識です。

「HULFTご紹介セミナー随時開催」
 詳細はHULFT公式サイトで
<http://www.hulft.com/>

TCP/IP企業内・企業間通信ミドルウェア
HULFT6
 セキュリティ機能をさらに強化、
 情報システムの基盤的ソリューションとして、
 時代のニーズに適したIT戦略をサポート

資料請求とお問い合わせは・・・
 ☎0120-80-8620 E-mail: hulft@saison.co.jp
 株式会社 セゾン情報システムズ [HULFT事業部]

(資料請求番号: 7)

イーセーフネットの「FlashBack」とビットストロングの「SystemBack」

正常時に瞬時に戻るPC用“タイムマシーン” セキュリティ対策中心に様々な提案が可能に

11月、中国から2つのシステム復旧ツールが日本市場に上陸した。ウイルス感染やOSに障害が発生した時に、正常に稼働していた状態に短時間で戻せる。図書館やインターネットカフェなど不特定多数が利用する環境を中心に、官公庁や大手企業向けの商談が動き出している。

「OSそのものが壊れても、正常に動作していた状態に戻せる。仕組みが簡単だけに、種々の利用方法を提案できるツールだ」。

イーセーフネット(川崎市)の奥野崇社長は、11月に発売したシステム復旧ツールFlashBackの特徴

をこう語る。同時期に同様の復旧ツールSystemBackをビットストロング(東京都千代田区、門洪涛社長)も発売した。

FlashBackとSystemBackはいずれも、ハードディスク全体のイメージ(状態)を圧縮・保存し、障害

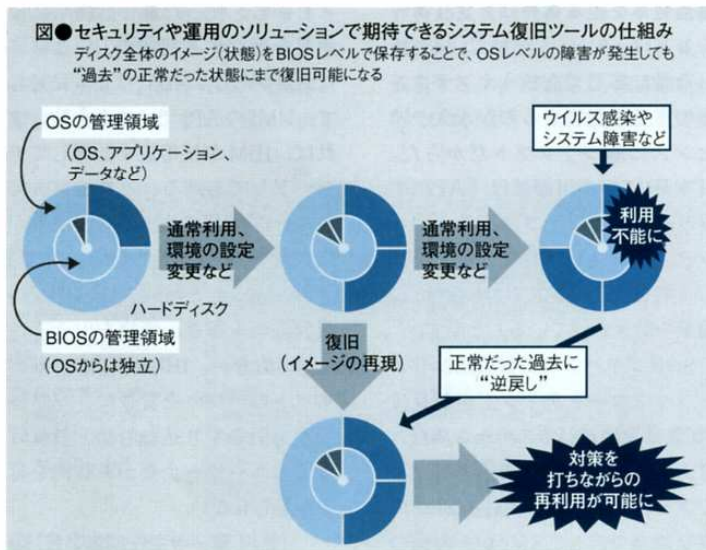
発生時には、そのイメージを再現することで正常に動作していた状態に復旧させるためのツール。BIOS(基本入出力ソフト)レベルでハードディスクを制御し、OSに依存せずに動作する(図)。

システム障害を誘発する要因は増える一方だ。ウイルス感染のほか、アプリケーションの追加や、セキュリティパッチの適用などなど。パソコン購入時にメーカーが用意するバックアップCDは、購入時点にまで戻れるため、それまでに手間暇かけた種々の設定が消える。

両ツールは、必要な設定はそのままに、障害要因が起こる前の“過去”に戻れるタイムマシンのようなもの。バックアップCDをカスタマイズするためのツールとも言える。復旧ポイントは、1時点あるいは複数時点を設定できる。

中国市場では官公庁市場で実績

FlashBackとSystemBackの、もう1つの共通点は、開発会社が中国企業ということ(表)。FlashBackは、北京イーセーフネット・サイエンスアンドテクノロジーが、SystemBackはサミングテクノロ



表●中国発のシステム復旧ツール2製品と主な競合製品

製品名	FlashBack	SystemBack	Norton GoBack	Pro Magic Plus
開発会社	中国・北京イーセーフネット	中国サミングテクノロジー	米シマンテック	台湾ワセイ
販売会社	イーセーフネット	ビットストロング	シマンテック	プロトン
概要	1時点だけを保存するPersonal版と、複数時点やディスク分割にも対応するProfessional版を用意。ハード化も進めている	ハードで状況を把握・保存するPCI版と、ソフトだけで処理するソフト版がある。ネットワーク経由で保存・普及できるネットワーク版も日本語化を進めている	ファイル単位の復旧が可能のほか、アプリケーション追加の安全度を確認できる「セーフライモード」などを搭載。時刻設定による自動復旧も可能	複数時点の保存・復旧が可能。2002年7月から販売してきたRecoveryGeniusの後継製品。他にディスクイメージを完全保存する「TrueImageもある」
販売チャンネル	パソコンメーカーなどへのOEMと、システムインテグレーターによる間接販売を期待	パソコンメーカーやシステムインテグレーターによるBTO販売などに期待	パッケージ流通経路による店頭販売のみ	パートナー企業による間接販売と店頭販売を併用
発売時期	2004年11月	2004年11月(ソフト版は2005年1月)	2004年12月(最新のバージョン4)	2004年7月
価格(税込み)	Personal版が2400円、Professional版は8500円	PCI版が9800円、ソフト版は8800円	1万290円	8925円

OEM:相手先ブランドによる生産 BTO:注文時点生産

ジが、それぞれ開発する。

前者は、セキュリティ関連ツールの開発会社で、ミラーリングツールや、文書へのアクセス制御ソフトなどを持つ。後者はハードディスク関連専門でファームウェアなども開発する。いずれも、政府系市場を中心に実績があるという。

日本市場へは、昨今のウイルス被害の拡大や、官公庁・文教市場でのインターネット接続の浸透、個人情報保護法の施行など、セキュリティ関連ニーズの高まりを狙って参入した。既に一部のユーザー企業やソリューションプロバイダらとの商談を進めている。

両社によれば、最もストレートに商談が進むのは、図書館やインターネットカフェなど不特定多数が利用するためのパソコン環境を対象にしたもの。「公共パソコンに悪意をもってスパイウェアなどをインストールする輩もいる」(イーセーフネットの奥野社長)からだ。ネットカフェなどでは、利用者が

変わるたびにシステム設定を初期状態に戻す所もある。

ビットストロングの青木宏肇製品開拓販売事業部マーケティングマネージャーは「今後は量販店を筆頭に、サポート関連部隊がコスト削減策としてのシステム復旧ツール利用が広がる」と読む。数々の設定をカスタマイズした後のトラブル対応にかかる人件費や時間のコストが無視できなくなるためだ。「バックアップ機能付きパソコンとして納品するためのBTO(注文時点生産)商談が進んでいる」(同)とも明かす。

情報漏洩対策にも利用可

両社の主張を、先行する競合製品ベンダーも裏付ける。Pro Magic Plus(台湾ワセイ製)を販売するプロトン(東京都新宿区、二瓶孝二社長)によれば「官公庁やネットカフェなどに向けて設定を瞬時に戻すためのツールとしての案件が動いている」。GoBackを店頭で販売す

る米シマンテック日本法人も「店頭販売のみながら、ソリューションプロバイダが公共パソコン向けに、まとまった数を販売している」と話す。

そのため、イーセーフネットとビットストロングも、ハードベンダーへのOEM(相手先ブランドによる生産)に並び、ソリューションプロバイダによるパートナー契約に期待する。「どんな用途を考え、提案できるかがカギ」だからだ。

例えば、セキュリティ関連では「本支店間でノートPCを配送する際の情報流通防止策として使用するアイデアがある」(イーセーフネットの奥野社長)という。ディスク内容をすべて消去して輸送し、支店側で復旧させれば「紛失や盗難にあってもデータが見えないので、個人情報などが漏洩する危険を減らせる」(同)との考えだ。

タイムマシンの要素を誰に、どう提案するか。ソリューションプロバイダの知恵の出所だ。

(志度 昌宏)S