

KIIS Vol. 140 目 次

ごあいさつ	財団法人 関西情報・産業活性化センター 専務理事 山寄修一郎.....	1
特集テーマ 「クラウド・コンピューティング」	2
次世代高信頼IT 社会の構築に向けて	経済産業省 商務情報政策局 情報政策課.....	3
マイクロソフトのクラウドコンピューティング基盤~Windows Azure Platform~	
マイクロソフト株式会社 デベロッパー&プラットフォーム総括本部 平野 和順.....		7
NECのクラウド指向サービスプラットフォームソリューションのご紹介	
日本電気株式会社 サービスプラットフォームシステム開発本部 本部長 東 健二.....		14
K I I S トピックス		
IT経営とクラウドコンピューティングの活用	山梨学院大学 経営情報学部経営情報学科 教授 株式会社きっとエイエスピー 代表取締役社長 松田 利夫.....	18
平成21年度 関西イノベーションパートナーシップ事業について	情報化推進グループ 情報化推進チームリーダー 西田 佳弘.....	23
各グループからのお知らせ.....		27

ごあいさつ

財団法人 関西情報・産業活性化センター
専務理事 山崎 修一郎

日頃は、財団法人関西情報・産業活性化センターの事業活動にご理解いただき、ご支援ご協力を賜りまして誠にありがとうございます。

当財団は、関西地域における情報化・産業活性化推進の中核機関として、IT分野を中心として関西経済の活性化に向けた取組みを実施しております。

さて、当財団を取り巻く動きとしては、公益法人改革への対応を平成25年までに終えなければならないという状況に置かれ、現在、移行の方向について日々継続して検討を重ねているところでございます。基本的な方向性については、現在の事業活動を継続し、今後も高度情報化社会の進展と関西地域の経済の活性化に貢献していくつもりではございますが、これについては、改めて賛助会員の皆様にもお知らせできるものと考えております。

なお、本年度の事業活動におきましては、調査事業として、IT分野における関西の実態を明らかにし、課題の抽出、解決策を提案する「e-Kansaiレポート」を引き続き実施しており、厳しい経済状況下における生産性向上、産業活性化に資する所存でございます。

今年度で4年目を迎える、ネオクラスター事業では、地域の関係機関との協力を一層進め、関西地域の強みであるものづくり産業などの中小企業の活性化に少しでも貢献できればと考えております。

また、引き続き個人情報保護を目的として、関西地域におけるプライバシーマークの審査事業を実施しておりますが、個人情報保護に関する人材育成についても取り組んでいく所存です。

一方、今年度のスタートの事業として、ITベンダ企業の供給力の拡大と、ユーザ企業のIT経営導入促進を目的とした「関西イノベーションパートナーシップ(略称：RIPs-Kansai (P23))」を実施しております。本事業は、特にITベンダとユーザとのマッチングを進めており、そのために、セミナーや展示会といった普及事業のほかに、e相談所という仕組みをウェブで展開しております。ぜひご利用いただきたいと思います。

さらに、ビジネス・イノベーションセミナーでは、最新のビジネステーマを取り上げ、企業における競争力強化やグローバル時代への対応などにお役の立てる情報の提供を進めております。

機関誌「KIIS」は当財団の事業を広く皆様に紹介することに加えて、時宜に合ったテーマで情報を提供することを目的としております。

今号は、ITサービスのビジネスモデルの変革やITユーザーの負担軽減など、社会全体に新たなインパクトを与えるものと期待される「クラウド・コンピューティング」にスポットを当ててみました。

厳しい経済情勢の中で、関係各位の皆さまのお役に立てますよう公的な事業活動を継続しながら、財団としての財政的な自立も実現しなければならず、役職員一同、尽力して参りますので、当財団の事業活動に更なる、ご支援・ご協力を賜りますようお願い申し上げます。

特集テーマ 「クラウド・コンピューティング」

AI（人工知能）、ダウンサイジング、インターネット、EC（Electronic Commerce）、FTTH（Fiber to the Home）、データセンター、WEB2.0・・・近年、IT業界においては、継続的にエポックメイキングなテクノロジーやテーマが登場し、IT産業全体の牽引車の役割を果たしてきたことは周知のとおりです。

しかし、世界的な景気後退による投資の減退もあってIT業界の先行きにも暗雲が垂れ込めており、成長産業であったはずのIT産業が衰退産業と予測する向きさえあります。

そんな中で、ASPに始まり、SaaSを経て、「クラウド・コンピューティング」が厚い雲間から射す光芒のように注目されています。しかし、名のとおり、何がクラウドなのか、クラウドは何をもたらすのか、分かるようで分かっていないのが現状のようです。

そこで、機関誌KIIS 140号では、この新しいテーマ「クラウド・コンピューティング」にスポットを当てて、少しでもその実像を明らかにしようとするものです。

最近では、クラウド・コンピューティング時代における標準化への対応や国内での協力体制により新しいマーケットでの競争力を高めようとする官民での「スマート・クラウド研究会」や、「オープンガバメントクラウド・コンソーシアム（OGC）」などが結成され、国や自治体へのクラウド・サービスの導入に備える動きもあるようです。また、国内の大手ベンダー企業は、安心・安全なクラウド・サービス提供のための環境整備の手始めとして、新しいデータセンターなどへの投資を進めているようです。さらに、利用者の側から見た場合、安心して簡単に多くのサービスを利用するためのOPEN IDの整備が不可欠だという意見もあります。

クラウドの発生源となったグーグルは、コンテナ型のサーバーの導入など、従来の常識を超えた規模の経済によるサービスの提供を始めようとしているようです。日本のIT産業もクラウドの波への対応を怠ると、あっという間に雲の中に飲み込まれてしまう危険があるのかもしれない。

では、クラウド・コンピューティングの具体的なイメージとしては、どのようなものなのでしょうか。例えば、今ではほとんどの企業で導入されているかと思われるスケジュール管理や掲示板などのグループウェアがありません。こうしたグループウェアは、通常、社内のサーバー

にインストールして社内のLAN環境の中で利用するといった形態がほとんどです。そして、年間保守費用と何年か毎に行なわれるバージョンアップでクライアント数に合わせたパッケージ料金をユーザーが支払います。

これが、完全にインターネット経由で提供されたらどうなるのでしょうか。ユーザー側は利用者数に応じた利用料金を定期的に支払うだけです。ユーザー企業側でサーバー機器を用意する必要はもちろんありませんし、サーバー管理者など技術的に詳しい人材を置く必要はありません。ベンダー側も販売店を通さずに直接ユーザーから料金が徴収できるため、ビジネスモデルそのものが変わるかもしれません。さらにオプションサービスや新しいサービスの提供がリアルタイムで可能になることは見逃せないのではないのでしょうか。

では、料金はどうなるのでしょうか。ユーザーの自己負担は減りますが、ユーザーが負っていたシステム環境的なリスクやコストをベンダー側で負うことになるため、必ずしもユーザーの利用コストが必ずしも大幅に下がるといえることにはならないかもしれません。今までとはコストは変わらないけど、いろいろなリスクが低減され、安心してシステムを利用できるという環境整備が必要なのは言うまでもないでしょう。また、SLA（Service Level Agreement）が大変重要になってくるでしょう。

このクラウド・コンピューティングのモデルは意外に身近なところにあると考えられます。「携帯電話」の世界です。必要なアプリケーションサービスを必要な料金だけ払って利用する。まさに、クラウド・コンピューティングそのものではないのでしょうか。そうすると、しっかりした共通基盤さえ構築されれば、中小のアプリケーションプロバイダーにもまだまだチャンスはあるのではないのでしょうか。ユーザー大企業ではその基盤を借りた社内クラウド・サービスの構築という方法もあるのかもしれない。

さて、今回の機関誌では、国の機関としての経済産業省、また、まさにクラウド・コンピューティングの行方に影響力を持つマイクロソフト、クラウドの基盤環境構築分野での活躍が期待されるNECの方々それぞれのお立場から、クラウド・コンピューティングをどう捕らえるのか、執筆をお願いいたしました。皆様のお役に立てましたら幸いです。

次世代高信頼IT 社会の構築に向けて

経済産業省 商務情報政策局 情報政策課

1. はじめに

近年、国民生活および企業活動において、インターネット上の大量の情報検索から、オンラインショッピングや音楽・映像配信、さらには金融・鉄道・電力等のインフラの稼働に至るまで様々な分野でITを活用している。従来は、これらに必要なIT資源を保有するのが一般的であったが、近年の通信インフラの発達に伴い、自らはIT資源を保有せず、ネットワークを通じ必要な時だけIT資源を利用する形態が米国を中心に生まれており、今後、多数の個人・企業が“連携する社会”への進展が予想される。

今回は、ITシステムの変遷に伴う次世代高信頼社会の構築に向けた課題とその将来的方向性について述べてみたい。

2. ITシステム構造の変遷

ITの発展の歴史は、いわゆる「プラットフォーム」のグローバルな獲得競争の歴史とみることが出来る。具体的には、「プラットフォーム」の一定以上のグローバル・シェアを獲得した者が、関連する産業の利益(レント)の大半を掌握する構造となっている。

そのような観点では、1960年代から1980年にかけて

てを、ハードウェアの時代と形容することができる。企業の基幹業務などにメインフレーム(大型コンピュータ)が利用され、関連する周辺機器や本体の互換メーカーの台頭を招いた。

1980年代になると、パソコンの台頭など汎用性、低価格性をもつOSや連動するミドルウェア、やソフトウェア等のアプリケーション開発、パッケージ化が進み、メインフレームから汎用サーバーへのダウンサイジングが進んだ。当時、日本の半導体産業は、コンピューター性能向上のために技術革新を図り、結果として、高品質、低価格を背景に世界で大きなシェアを占めるようになった。

2000年代に入り各国が競ってブロードバンドネットワークのインフラ整備を進め、インターネット時代が本格的に始まった。検索エンジンやオンラインショッピング等を中心にwebサービスが発展し、個人への普及が進むと同時に、企業は、膨大な量の情報処理や情報蓄積、発展し続けるwebサービスへ対応をすべく、恒常的かつ大規模なシステム投資の必要性に迫られることとなってきた。

現在においても、情報処理、情報蓄積は企業が保有するサーバーや個人が所有するパソコンにおいて行わ

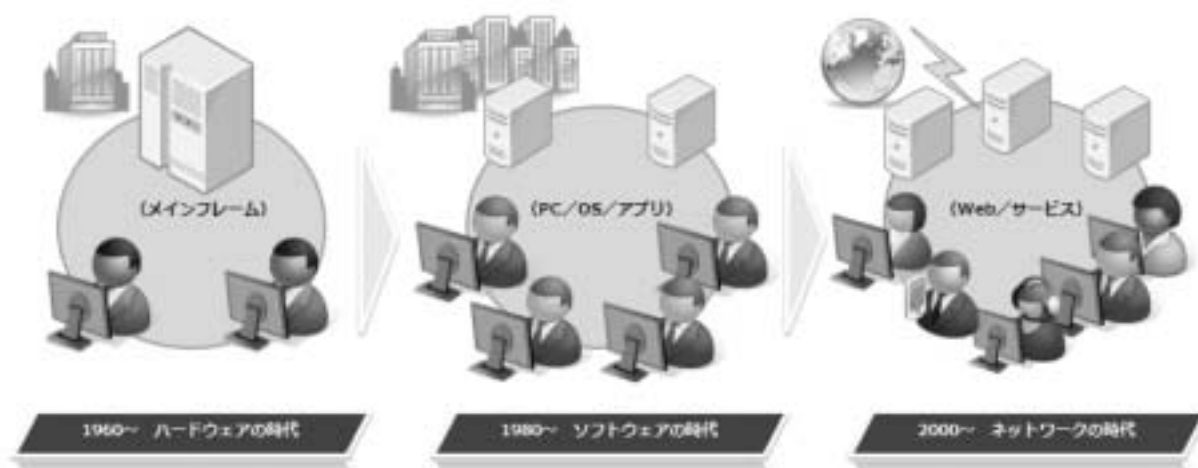


図1 ITシステム構造の変遷

れ、インターネットは取引先や顧客との情報伝達の手段として使われているのが一般的である。これに対し、クラウド・コンピューティングというシステム利用形態は、自らはIT 資源を「所有」せず、ネットワークを通じて必要な分だけ「利用」するという形態を実現する新たなコンピューティングシステムとして注目されてきている。

また、従来は、ネットワークを經由してサービスを受ける場合であっても、そのサービスはデータセンターの中の特定のサーバー機器によって提供されていた。このため、サーバー機器は、ピーク利用時を想定した最大限の能力を確保する必要があり、CPU の平均的な稼働率は、10%程度といわれている。これに対し、クラウド・コンピューティング環境では、サービスを提供するデータセンターやサーバー機器が特定されず、ユーザーの要求に応じて、ネットワーク接続された「データセンターのどこか(雲=クラウド)」からサービスが提供される。

このようなクラウド・コンピューティングの主な特徴としては、以下の点を挙げることができる。

- ・ データセンターへの膨大な情報集積
- ・ 常時最新のIT が利用可能
- ・ 場所、デバイスを選ばないアクセス
- ・ 利用分のみ従量課金
- ・ 業務量・必要能力に応じた拡張・変更

このように、クラウド・コンピューティングの利用を促進することで、膨大な情報・知識を基に、企業活動や国民生活の両面にわたる知識経済革命をもたらすことに加え、社会経済全体で見ると、IT リソースの最適化による省エネルギー、冗長性のある分散処理による信頼性向上等のメリットが期待されている。

3 . クラウド・コンピューティングを活用した新しい社会

クラウド・コンピューティングを利用することで、これまではビジネス・アイデアがあっても実現が困難であった新規事業展開が可能となる。いくつかの具体的なイメージを例示してみたい。

(例1) 企業取引の拡大

流通経路や広告コストの限界から、販路が限られていたロングテール市場向け商品(求めるユーザーの数が少なく、供給企業が限られた商品)に対し、クラウド・コンピューティング基盤が提供する消費者と供給企業を直接結びつける機能・サービスによって新しい市場を形成。



図2 クラウド・コンピューティングを利用した新事業展開

また、IT を活用した企業の経営革新によって、企業の生産性を高め、競争力を強化することが重要な課題である一方、我が国企業のIT 経営の状況を見ると、全体の2 / 3の企業は、限定的なIT 活用にとどまっている。クラウド・コンピューティングによって、企業内外の壁を越えた効率的なサプライチェーンなど社会経済システムの変革を実現。

(例2) 中小企業のエンパワーメント

中小企業であっても、クラウド・コンピューティングを通じて技術情報・人材情報・取引情報・財務情報等のサービス提供を受けることで、大企業に比肩する経営遂行能力を獲得。

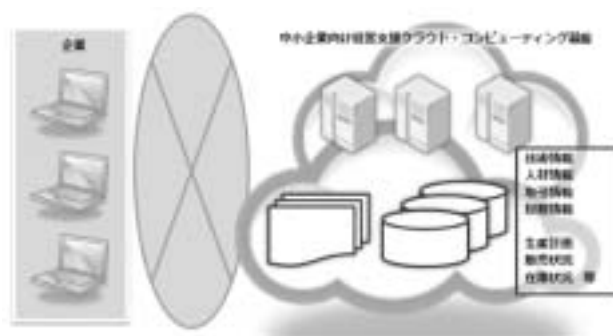


図3 クラウド・コンピューティングによる企業の経営革新

(例3) 企業や行政の効率向上

企業や政府機関は、全てのIT 資源を保有するのではなく、機密保持等に問題のないデータ処理については、外部のリソースを活用。

IT 資源の保有コストの低減

1社では持ち得ないコンピューティングパワー
を使いたい分だけ調達可能

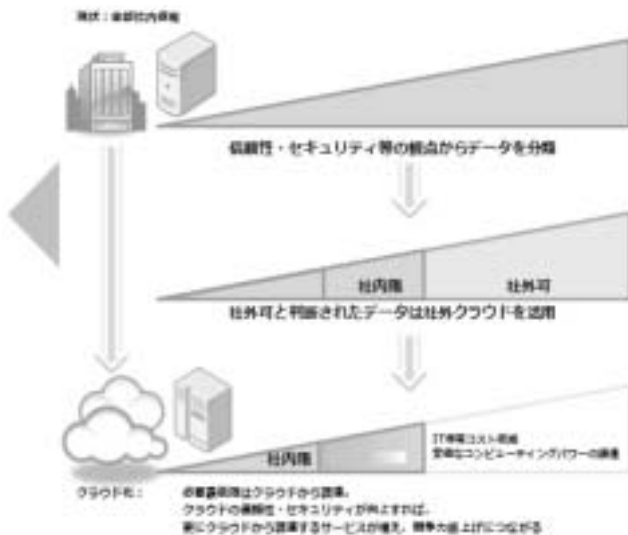


図4 クラウド・コンピューティングによる効率化

政府においては、電子政府・電子行政の実現により豊かな国民生活・住民生活を実現するためには、単に政府に対する情報アクセスを可能とするだけではなく、利用者サイドに立ったユーザビリティが確保されることが重要。新しい社会の構築に向けて、情報は加工可能で、他のサービスにシームレスに繋がる標準データ形式で提供されることが必要。このために、各府省、自治体ごとにバラバラに行政用データセンターを自ら保有するのではなく、民間企業の技術、運営ノウハウを活用したクラウド型のデータセンターの活用が検討されている。

4. クラウド・コンピューティングにおける課題

高信頼IT 社会の実現に向けたクラウド・コンピューティング基盤の構築においては、様々な観点から対処すべき課題が検討される。

まず、クラウド・コンピューティング基盤は、前述の通り、あらゆる産業の事業活動や社会システムの基盤となる。この事業基盤を海外に過度に依存することなく、国内に競争力ある形で確立できるか否かが、産業全体・社会全体の競争力を大きく左右する。また、クラウド・コンピューティング基盤は、次世代のIT

システム構造であり、世界的な覇権争いは既に始まっている。IT 産業、エレクトロニクス産業の競争力強化の視点から、世界に先駆けて、我が国において新しいIT のアーキテクチャーを確立し、スピード感をもって世界に展開する必要がある。

我が国においては、産業、社会インフラ、教育、コンテンツ、電子政府・電子行政など、クラウド・コンピューティングの導入によるメリットの享受が期待される様々な分野におけるIT 利活用のビジョンが未だ確立していない。クラウド・コンピューティング基盤やデータセンターは、利用分野における要件が確定して初めてその構築が可能となるものであり、分野毎のIT 利活用のビジョンを描き、あらゆる関係者が目指すべき要件を共通認識とする必要がある。

また、上記の課題解決に向け、技術開発、制度整備、社会的対応が必要とされる。具体的には、データセンター運営における省エネルギー、クラウド時代における情報セキュリティ・信頼性の確保、クラウド間のデータ移行を可能とする相互運用性の確保、クラウド対応型アプリケーション開発力、生産性の向上等が競争力を支える技術的要素である。制度的には、国内に安心・安全、高信頼な安定運用を可能とするデータセンターを設計するための様々な指針が必要であり、利用あたっては、個人情報や知的財産に関する諸制度の整備も必要となる。さらに、社会的リスクとして、機微な企業情報、取引情報の企業外保存、海外保存時の、改ざん・閲覧のリスク、災害・システムトラブル等による情報の消失等への対応が必要と考えられる。

IT 産業にとって、クラウド・コンピューティングは産業の構造改革を伴うパラダイムシフトであり、技術開発や製品・サービス企画など事業上の構造改革の必要に迫られるという大きな課題と考えられる。例えば、クラウド・コンピューティングの個々のサーバー機器を構成するCPU、OS 等は統一されるか、少なくとも実行コード（各機器で動作するプログラム）ベースで互換性を確保する必要がある（そうでなければ、IT リソースの動的割り当てが出来ない）。このため、クラウド・コンピューティングにおいても、パソコンにおけるCPU、OS 等の市場寡占と同様の状況が発生

する。このような状況から、大手ITベンダーは、以下のような厳しい選択を迫られる。

- A) 世界を制することができるCPU、OSの自社開発に大きなリスクを取って取り組むとともに、積極的なライセンス展開をする。
- B) 共同開発と積極的なオープン化戦略によって、寡占化によるリスクを防止する。
- C) 世界でデファクトスタンダードとなったCPU、OSを調達または、ライセンス供与を受け、アセンブル工程に徹する。

同様に、顧客ごとのカスタマイズ開発と機器調達を主な事業としている多くの中小ソフトベンダーにとっても、顧客のクラウド・コンピューティングへの移行は、ビジネス機会の縮小につながる。このため、中小ソフトベンダーも、例えば以下のような改革が必要と考えられる。

- A) クラウド・コンピューティング基盤上で、日本全体さらには、世界に提供できるアプリケーションを提供できるよう、人材育成、能力向上に努める。
- B) 顧客毎のカスタマイズ開発から、クラウド・コンピューティング利用を前提とした企業の業務見直しなどに関するコンサルタント業務へと移行する。

このように、クラウド・コンピューティングがもたらすメリットを追求するにあたって、政府、民間企業それぞれが共通の課題認識をしながら、利用者、提供者、双方の観点から世界的潮流を的確に捉えて対処することが必要である。

5. 政策の方向性

経済産業省では、学識者やITベンダー、通信、電力、建設等の有識者から構成される「クラウド・コンピューティングと日本の競争力に関する研究会」を設置し、2009年7月22日に第1回を開催した。次世代のITアーキテクチャーを展望するにあたり、現時点において我が国が持つ、省エネルギー技術、高信頼性技術、情報セキュリティ技術等の技術面の強みや、次世代ネットワーク等高い通信品質を持つ通信インフ

ラ、極めて安定した電力インフラ等を活かすことで世界最高のクラウド・コンピューティング基盤を構築することができ、そのようなITインフラを整備することを通じて、日本の経済、社会、文化の競争力に繋げていくことを目的としたものである。

当省として、本研究会を通じ、クラウド・コンピューティングの世界的な潮流を把握し、産業、社会インフラ、教育、コンテンツ、電子政府・電子行政などの利用分野におけるIT活用ビジョンの策定と共有化を進めていく。

また、課題解決のための技術開発支援、社会制度の整備・見直しを検討すると共に、ビジョンの実現に向けたロードマップの策定、ならびに利用拡大に向けたセキュリティ・信頼にかかるガイドライン、指標の策定にも着手する。

その他、当局の関連施策として半導体技術開発等によるIT機器の省エネルギーと、クラウド・コンピューティングへの移行による社会経済システムの省エネルギーの両方を推進することを目指し、「グリーンIT」を強力に推進する。

6. まとめ

次世代高信頼IT社会の構築に向けて、我が国の技術的強みを活かしたクラウド・コンピューティング基盤の構築を推進することが重要であり、また、産業としての国際競争力をつけることが喫緊の課題である。

IT産業にとって、クラウドは大きなパラダイムシフトになる中、経済活動や社会文化を更に発展させるべく、関係産業界の皆さんを始めとし、各界の方々とも協力し、利用者、提供者の双方にとってメリットをもたらすクラウド・コンピューティングの実現に向けて取組を推進して参りたい。

マイクロソフトのクラウドコンピューティング基盤

～ Windows Azure Platform ～

マイクロソフト株式会社 デベロッパー & プラットフォーム総括本部 平野 和順

はじめに.....

クラウドコンピューティングはIT業界では今一番関心の高いテクノロジーですが、非常に広範囲にわたるテクノロジーです。データセンターを構築するために必要となるテクノロジーからオペレーティングシステムや仮想化技術、さらには大規模なコンピューティングリソース要求にこたえるためのスケールアウト技術などさまざまなテクノロジーの集約ともいえます。また昨今ではエネルギー効率を最大化するための(エコな)データセンター構築技術も注目されています。今回はこのような一般的なクラウドコンピューティングの概念とマイクロソフトのポジショニングを明確にしつつ、マイクロソフトが提供するPaaSであるWindows Azure Platformの概要について記述させていただきます。

第一章 クラウドコンピューティングとは何か

1. クラウドコンピューティングの定義

(1) クラウドコンピューティングの意義

昨年発売された書籍「クラウド化する世界」(ニコラス・G・カー)では、電力がユーティリティ化された歴史を取り上げ、これからコンピュータの業界で起きようとしている事象に照らし合わせながら、説明がされています。当初は電力が制御しにくかったことや、工場の中の既存システムとの共存が必要であったこと、更に「規模の経済」で、集中供給になればなるほど

ど安価になることが特徴でしたが、これは今コンピュータの世界で起きようとしている事象と同じです。つまり、電力の例と同様、コンピュータもユーティリティ化されていき、自社内で運用されていたコンピュータシステムが、どこかで集中的管理され供給される時代が来るということです。

クラウドコンピューティングというと一般的にはソフトウェアをサービスとして提供する「SaaS(Software as a Service)」を想像する方が多いかも知れませんが、それ以外にもアプリケーションの稼動環境を提供する「PaaS(Platform as a Service)」、さらにはCPUやディスクスペースなどベーシックなコンピューティング環境を提供する「IaaS(Infrastructure as a Service)」なども含まれています。また最近では自社のデータセンター内を仮想化して利用者に仮想環境を提供するケースを「プライベートクラウド」として定義する事も有り、少し複雑になってきましたが、「所有モデル」から「利用モデル」への変化が一番大きなパラダイム変化ではないでしょうか。

(2) どのようにクラウドコンピューティングを利用するのか?

クラウドコンピューティングはビジネス的な側面でも技術的な側面でもまだまだ多くの課題が残っています。クラウドコンピューティングについての議論の中心はしばらくはコンピュータリソースをユーティリティ化する部分に集中するでしょう。ここではその問題からは少し離れて、「どのようなシステムがクラウドに適用しやすいのか」、また「どのような手順でクラウドに適用させていくべきか」を考えてみたいと思います。企業の情報システムのすべてを一度にクラウドへ移行することは不可能ですので、IT部門担当者であれば「何をクラウドに移行し、何を手元に残すのか」を判断する必要があります。そして実現に向けて「どうや

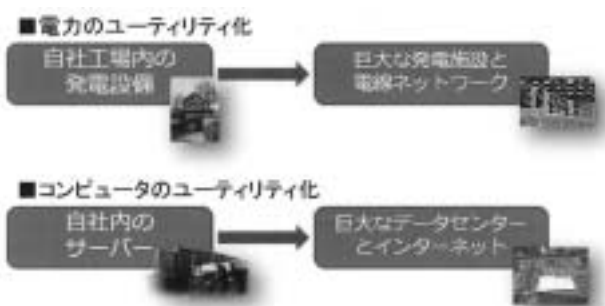


図1 自家発電と発電所の絵とコンピュータとデータセンターの絵

って?」となりますが、企業の利用者から見れば、クラウドコンピューティングもサービスの配置場所の一つですから、まずは配置の側面から考えてみたいと思います。自社で保持しているコンピュータリソースを今後も自社で運用を続けるか?またはクラウドを利用しておきかえるのか?で整理していくのはどうでしょうか。また自社運用ではSLAを自分でコントロールすることが可能ですが、自分でシステムを用意する事はシステム規模が小さい分コスト的には不利になります。一方クラウドコンピューティングでは、SLAはクラウド事業者のサービスに依存しますが、規模の経済が働きコストは安く抑えられる利点があります。またクラウドの特徴は高い拡張性にありますが、これもクラウドコンピューティングのメリットを活かす上で必要不可欠な要素であると言えるでしょう。我々の生活に例えると、車と電車の関係に非常に似ています。)



図2 車と電車の絵

車は行きたいところにいつでもどこへでも行けますが、ガソリン代や道路代の他に維持費がかかります。電車は利用した分だけの料金を払えばいいのですが、駅間しか移動できませんし利用時間にも制約がありません。現実的にはどちらかのみを利用するのではなく、利用する目的にあわせて選択をすることになります。近くに買い物に行くのか遠くへ旅行するのか、一人なのか家族が一緒なのか、レジャーかビジネスかなど、どこへ何をしに行くかで選択、もしくは双方を利用しているのではないのでしょうか。コンピュータの世界も同様でシステムやデータの特長、業界や会社の状況等に合わせて配置場所を選択していくこととなります。

また今までと同様にソフトウェアを購入するのか(パッケージ)、自分で作成するのかという選択もありますし、更に配置場所に外部のホスティング事業者を加えるとさらに選択肢が広がり、以下の6つの選択が考えられます。



図3 6つの箱1

(3) 実際に配置してみましょう。

配置のパターンは自社運用と外部ホスティング運用、そしてクラウド運用の3つが考えられますが、アプリケーションの特性により配置の仕方が変わってきます。では実際の製薬会社の例をもとに考えてみましょう。

パターン1：経済性を考えてアプリケーションをクラウドへ移行(図3の中の と)

今までは自社で運用していたパッケージソフトはSaaSを利用することにより運用コストを下げる事が期待できます。この例ではE-mailやCRMなど機能がわかりやすく、あまりカスタマイズの必要性がないアプリケーションが適用可能でした()。一方で同じパッケージベースでもERPには多くのカスタマイズをしているので、汎用的なSaaS型のサービスが利用できません。でも運用コストは圧縮したいので、サーバとアプリケーションを外部のホスティングに預けて運用をすることを選択しました()。

パターン2：あえて自社運用を継続(図3の中の)

人事システムは自社で開発してきたのですが古いアーキテクチャーで作成されていて保守が大変でした。そこでSaaS型サービスの利用を検討しましたが、法規制の問題から人事情報を社外に持ち出せないことが判明しました。そこで自社の運用に近い機能を

持った人事パッケージを購入したうえで、カスタマイズせず自社での運用を選択しました。()

パターン3：拡張性のあるコンピューティングとストレージとしてクラウドを利用(図3の中の)
分子計算のアプリケーションはその性格上とても大きなコンピュータリソースを使いますが、常に必要なアプリケーションではありません。たまに使うアプリケーションのための高性能なコンピュータリソースを社内で保持するのは得策ではありません。そこで必要な時にだけもっと安くコンピューティングとストレージアクセスを利用するために、アプリケーションの一部をクラウドに移行し、自社内のアプリケーションと連動した形で運用することを選択しました。()

パターン4：コラボレーション環境としてクラウドを利用(図3の中の)
クラウドがオープンなインターネット環境にあることを利用した使い方として企業間コラボレーションツールとしての利用が考えられます。この企業では臨床試験には多くのパートナーの協力が必要でしたので、臨床試験アプリケーションの一部をクラウドに移行し、インターネットを基盤としたコラボレーション環境を(メッセージャーやソーシャルネットワーク、ユニファイドコミュニケーションなど)をクラウド上に構築しました。

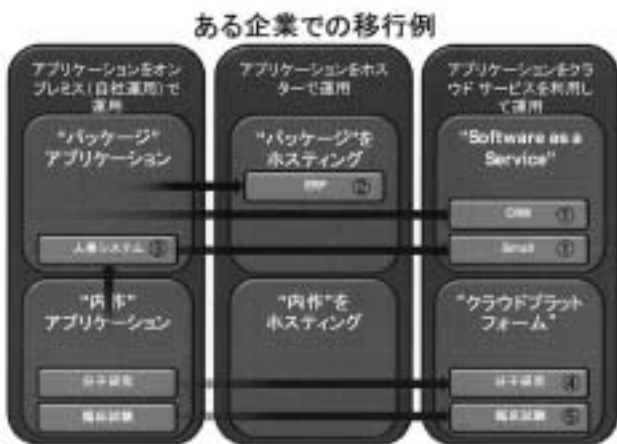


図4 6つの箱2

この企業の例を見ながら皆さんの会社の情報システムやお客様の情報システムへの適用範囲について考え

てみてください。少しだけ適用のイメージが浮かんできませんか？

2. マイクロソフトのクラウドコンピューティングへの取り組み

(1) ソフトウェア + サービス

マイクロソフトはクラウドのみが最適なプラットフォームとは考えていません。上記1でもご説明したとおり自社運用かクラウドかという話ではなく、適材適所で双方を組み合わせることで利用していくことが企業システムにより高い付加価値を与えると考えています。そのためには企業システムのITポートフォリオ設計の段階でSOA型のシステム分析を行い、サービスを配置するための最適なプラットフォームを自社運用、外部ホスター、クラウドを組み合わせる必要があります。既存環境を最適化しつつサービスによる新たな付加価値を追加するという意味で「ソフトウェア(既存環境) + サービス(クラウド)」の考え方は、これからのITの現実解と言えるのではないのでしょうか。更に最適化されたサービスをうまく活用しビジネスを推進していく上で重要なのがクライアントアプリケーションです。PCやモバイル等のデバイスと融合した優れたUIを提供することで、サービスの持つ機能を利用者が最大限に引き出すことが可能となります。マイクロソフトが提唱している「ソフトウェア+サービス」は、それらを実現するためのアプローチであり、これにより企業の成長を支援したいと考えています。

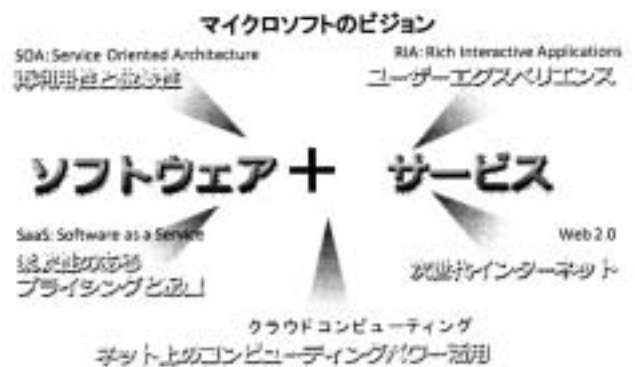


図5 S+S

(2) マイクロソフトのポジション

マイクロソフトは、プラットフォームベンダの立場

としてデータセンターへの投資を行っていますが、提供するのはハードウェアの機能ではなく、サービス型アプリケーションのためのプラットフォームです。マイクロソフトはこれまでもソフトウェア プラットフォームベンダとしてプラットフォームを提供してきましたので、今までと立ち位置に大きな変わりはありません。異なるとすれば、クラウド コンピューティングにおけるポイントは、オープンなインターネット環境と高い拡張性のあるプラットフォームを活用したサービス型アプリケーションを中心にとらえていることです。利用者にとって最適なサービスを提供するために、そして開発者が優れたサービスを開発するために、最適なプラットフォームを提供することが、マイクロソフトの目指すところです。一般的なクラウド コンピューティングのカテゴリに合わせると、IaaS ではなく、PaaS ということになります。また、既に提供しているコンシューマ向けの “Live”、エンタープライズ向けの “Online” サービスは、SaaS として取り組む領域となっています。

以下は、IaaS / PaaS / SaaS の簡単な定義と、マイクロソフトも含めた代表的なサービスの例です。“Online” サービスは、SaaS として取り組む領域となっています。

定義	内容	サービス例
SaaS	ソフトウェアをサービスとして提供	Google (Gmail, ...) Salesforce (CRM) マイクロソフト (“Live”, “Online サービス”)
PaaS	アプリケーションを実行、構築するためのプラットフォームをサービスとして提供	Google (GAE) Salesforce (Force.com) マイクロソフト (Azure Services Platform)
IaaS (HaaS)	仮想マシンやストレージ等のインフラストラクチャをサービスとして提供	IBM (Blue Cloud) Amazon (EC2/S3)

図6 比較図

(3)マイクロソフトの取り組み

SaaSへの取り組みはMicrosoft Online Serviceとしてサービスを行っています。

電子メールとコラボレーションが主体ですが、以下のURLから今すぐ試していただくことが可能です。

http://www.microsoft.com/japan/online/default.aspx?WT.mc_id=jpmrm_fy09_bpos_srchosd00068&WT.srch=1

PaaSについてはWindows Azure Platformとして機能を提供する予定です。現在はCTP版として以下のURLでサービスを提供しています。

<http://www.microsoft.com/azure/default.aspx>

次章ではマイクロソフトのクラウドコンピューティング戦略の中で中核となるPaaS型サービスであるWindows Azure Platformについての解説を行います。

第二章 Windows Azure Platform の概要

1. Windows Azure Platform とは

新たな付加価値創造のために提供されるクラウドプラットフォームは、企業の規模や用途に関わらず利用可能なサービス アプリケーションのためのプラットフォームです。そのために開発されているのが、Windows Azure Platform です。Windows Azure Platform は、クラウド OS である Windows Azure を基盤として、サービス アプリケーション開発に必要なクラウド データベース、ワークフローやアクセス コントロール、更には BtoC モデルで利用可能なサービス群を提供するサービス アプリケーション プラットフォームです。



図7 Azure概要

(1) Windows Azure Platform のコンセプト

- インターネット利用に最適化した柔軟性のあるサービスを提供

マイクロソフトのデータセンター内でホストされ、高い可用性と拡張性を持つ。

- Web 標準の採用による相互運用性の実現

HTTP, REST, SOAP, AtomPub を含む複数プロトコルをサポート。

- ソフトウェアとサービスの統合による既存資産の活用

従来からの Visual Studio と .NET を利用し、既存資産との連携のみではなく、既存のスキルセットも利用可能。Active Directory や自社運用アプリケーションとの統合もサポート。Windows Azure やその他のサービス群により、コンシューマ向け、エンタープライズ向けの SaaS から、企業内システムとしてのサービスまで幅広くご利用頂くことが可能です。また、Windows Azure やその他のサービス群は、全てを使うことはもちろん、単体で使うことも可能です。

以下、各コンポーネントについて簡単に説明します。

Windows Azure

サービス アプリケーションのホスティング並びにストレージ サービスを提供するクラウド OS です。使い慣れた Visual Studio と .NET のみでなく、PHP 等の .NET 以外の言語でも開発が可能です。また、アプリケーション配布から運用までを可能な限り自動化し、IT 管理にかかる時間やコストを効率化します。

SQL Azure

SQL Server の一連の機能をクラウド向けに統合したサービスです。最初にリリースされるのが、SQL Data Services で、SQL Data Services は、SQL server が持つ T-SQL ベースのこれまでのリレーショナル データ モデルをサポートし、既存のアプリケーションやツール、知識をクラウドに活用することができます。

.NET Services

統合シナリオにおいて有用なアクセス コントロール、サービス バス、ワークフローの各サービスを提供し、企業内のインフラストラクチャに依存することなく連携して動作するクラウド ベースのアプリケーションを開発することが可能になります。

Live Services

Windows Live のコア機能に対応する包含的な Web サービス セットです。Live Services の開発環境である Live Framework を利用することにより、メッセージや検索を始め、データやアプリケーション同期の各機能を自身のアプリケーションに組み込むことができます。

Windows Azure Platform は、クラウドテクノロジーの集合体であり、それぞれのテクノロジーごとに一連のサービスが、アプリケーション開発者に提供されます。図 8 が示すように、Windows Azure Platform は、クラウド上で動作するアプリケーションと、ローカル システム上で動作するアプリケーションの双方から利用することができます。



図 8 Azureの利用

(2) Window Azure Platform 価値

スケーラビリティと可用性

Windows Azure は多数のコンピューターを使って分散処理を行い、スケールアウト方式でスケーラビリティと高い可用性を提供します。この特長は、技術面とビジネス面の両方でメリットがあります。技術面では、非常に簡単にスケーラビリティが得られることが最大のメリットです。スケーラビリティに関してユーザーが設定する項目は、インスタンス数のみです。負荷に応じて、管理ポータルサイトからインスタンス数を調整することにより、簡単に負荷を分散させることが可能です。それに伴う OS の追加や、ネットワーク機器の設定などは、すべて Windows Azure が自動的に行います。

ビジネス面では、最初はサービスを小さく始めて、

将来的にはアクセス量に応じてキャパシティを増やしていきたい場合も、とりあえず少ないインスタンス数でサービスを開始し、適宜インスタンス数を増やすだけで、アクセス増加に対応することができます。また、季節や日によってアクセス数が大きく変動するような場合も、必要な時だけインスタンスを追加し、それ以外ではインスタンス数を減らして運用することができます。

ハードウェアを所有しないメリット

これまでのデータセンターとは異なり、ユーザーがハードウェアを所有しなくてよいため、機種選定や仕様策定は不要となります。また調達のための期間を考慮する必要もありませんので、迅速なテスト、サービスインが可能になります。サービスイン後もキャパシティの増減が容易であるとともに、ハードウェアの経年劣化や故障対応から解放されます。また、ネットワークの運用管理やセキュリティ、負分散など、それぞれに専門的な知識とスキルが必要ですが、それを自社でまかなう必要もありませんし、高度なインフラ技術を圧倒的なスケールメリットにより、現実的なコストで利用できるようになります。

2 . Windows Azure Platform の価格

(1) Windows Azure 価格の背景

クラウドコンピューティングで注目を集めているもう一つの側面が「価格」であると思います。AmazonがWebサービスでIT業界に参入して以降「クラウド = 安い」というイメージが定着しています。Windows Azureでは1時間あたり\$0.12。これは、Amazon EC2のLinux版\$0.10、Windows版\$0.125と比較しても十分競争力のある価格です。マイクロソフトはクラウドサービスを提供するために必要となる技術スタックのうち、OSをはじめとするソフトウェアに自社で開発した技術を投入し、今までの.NET上のアプリケーション資産をそのままクラウドに行こうできるようにすると共に、利用いただくお客様に規模の経済を享受いただける準備を進めています。

(2) 価格モデルの詳細

Windows AzureではCPUリソース利用だけが課金

対象というわけではありません。クラウドコンピューティングの基本要素であるコンピューティング、ストレージ、ネットワーク帯域の3つを組み合わせた課金モデルとなっています。Windows Azureを使用する場合、クラウド上にデータを保存する場合には、1GBの保存領域あたり月額\$0.15、加えてストレージを利用するトランザクション10,000件あたり\$0.01が必要です。

ストレージの課金単位期間は1ヶ月です。1日だけ、1時間だけ使った場合でも、1ヶ月分を最低単位として集計して料金を請求します。一方の1GBという値は、1日ごとに測定した使用量の、1ヶ月間の平均値となります。1GBのデータを1ヶ月間保管し続けると\$0.15というケースはわかりやすいかもしれませんが、例えば30GBのデータを1日だけ保管して、残り29日間はまったく利用しなかった場合も、同じく\$0.15となります。集計、課金の単位は1ヶ月ですが、1日ごとの使用量を測定していますので、一時的なデータ保管領域として利用する際も安心です。

ネットワーク帯域幅に対する課金は、ストレージに比べればシンプルで、受信(Azureへのアップロード)1GBあたり\$0.10、(Azureからの)送信1GBあたり\$0.15です。これらが、ストレージと同じように、1ヶ月単位で集計、請求されます。1ヶ月間に5GBのデータをAzureにアップロードして、20GBダウンロードされたとすると、 $5GB \times \$0.10 + 20GB \times \$0.15 = \$3.5$ が該当月の帯域費用として課金されます。

冒頭、1時間あたり\$0.12とだけ紹介したコンピューティング課金についても補足しておきます。Azureの場合、ロールという領域ごとに1インスタンスとして認識されるため、小規模かつシンプルなサービスであれば1インスタンス分に対応することもできますが、例えば、フロントで捌くWebロール3つとバックエンド処理を担当するWorkerロール1つでサービスを構成する場合、合計4インスタンス分の課金が発生します。

また、コンピューティング課金の最小単位は、分や秒ではなく時間です。例えば、3つのロールを20分使用した場合でも、1つのロールを1時間分という束ね

方にはならず、それぞれ1時間使ったものとして集計されます。(ユーザー処理に使われたCPU処理時間ではなく、アプリケーションがAzureに展開されている物理時間です)

開発者としてMSDN Premium を購読していれば、Windows Azureを一定量利用できるようになります。提供するリソースの上限や制約については近々発表となりますが、本番環境で自由に利用できるというよりは、テストや検証などで気軽にクラウドサービスを利用できるような提供プランになる見込みです。クラウドに配置する予定のアプリケーション開発で利用できるテスト・検証環境としては、上記MSDN Premium 以外にも、Development Acceleratorというメニューが提供される予定であり、利用目的を限定することで、リーズナブルな価格でお使いいただけるようになります。

(3) Windows AzureのSLA

管理を外部にゆだねるクラウドサービスにおいて、価格と並んで気になるのが、提供されるサービスレベルです。クラウドベンダー各社はSLA(Service Level Agreement)と呼ばれる契約を提示し、利用者と締結することで期待に応えようとしています。

これまで国内Sier企業が提供してきた手厚いサービスに慣れている方々には、シンプルなSLAの規定が多少物足りなく感じるかもしれません。クラウドベンダーにSLAをたずねると、99.9%や99.5%などの数字がかえってきます。

Windows AzureのSLAですが、まだすべてが明らかになっておりませんが、内容的には他のクラウドベンダーよりも一歩踏み込んだ条件になっています。

Windows Azureが保証するのは、インターネットと接続するWebロールにおける99.95%以上の外部接続性と、ストレージにおける99.9%以上の稼働率です。バックエンド処理に用いられるWorkerロールなどでは、何らかの事情でロールが停止した場合に、監視システムにより2分以内に検出し、正常稼働を開始させるサービスも提供します。(各ロールの稼働率保証の詳細はPDCで公開となります)

99.95%の保証は、99.9%の年間約8時間45分停止する

かもしれない可能性に比べ、半分の4時間20分強にすることです。機能単位ごとにリスク分析を行った上で提供されるこれらの条件は、商用開始時に発表すべく検討を進めている最中です。

NECのクラウド指向サービスプラットフォームソリューションのご紹介

日本電気株式会社 サービスプラットフォームシステム開発本部 本部長 東 健二

1. はじめに

厳しい経営環境化で、企業はコストをそぎ落とした筋肉質経営と、景気回復時に備えて早期に新事業を立ち上げられるような経営が求められている。NECは、自らの企業システム改革にクラウドを活用すると共に、クラウド指向サービスプラットフォームソリューションを立ち上げた。ここではNECの取り組み、ソリューション、サービス、製品について紹介する。

2. 全体最適化された企業基幹システムを「持たざるIT」として実現

昨年からの金融危機以降の株価下落、国内市場の縮小など企業を取り巻く環境は悪化している。その一方、グローバル化、内部統制、新たな法規制など、対応すべき課題も増え企業を取り巻く環境は厳しくなっている。

このような状況下、企業が更なる成長を目指すには、コスト削減、無駄のない経営、効率化といった「筋肉質経営」と、市場環境に迅速かつ柔軟な変化対応ができる「新事業の早期立ち上げ」の両輪経営の加速が必要だ。そのために企業基幹システムに求められる要素は、コスト削減、スピード、柔軟性である。それらを実現するには、現状の業務やシステムがばらばらな状態では難しい。共通化、統一化を図り全体最適化されたシステムに変えて行く必要がある。更にそれらを全て自社保有するのではなく、コア領域以外の機能はクラウドの特長を活用してサービスとして利用する「持たざるIT」を実現することにより、一層のTCO削減、スピードアップ、柔軟性向上が図れる。

基幹システムへのクラウドの適用と「持たざるIT」の例として、NECでの取り組みを挙げる。NECは、事業成長および、国際会計基準対応、TCO削減、経営の見える化を目的に、NECグループを対象にして（グローバルで約15万人規模）、経営システム改革を

実践している。それは、標準化しやすい組織作り（組織・構造改革）、グローバル競争力のあるシンプルな業務プロセスへの変革（業務プロセス改革）、さらにグループ共通の経営基盤の構築（IT改革）から成る。

共通化された基幹システムは、本社のIT部門が所有し、NECグループ内の部門や会社に対してユーティリティ型のサービスを提供することにより、グループ内での「持たざるIT」実現を目指している。

全体最適化された基幹システムへの転換

基幹システムはコスト削減、スピード、柔軟性が不可欠
⇒全体最適化された基幹システムへの転換



業務プロセス改革では、経理、販売、調達の3機能領域で業務プロセスをシンプル化した上で、SI、装置、量販、の3事業領域でバリューチェーンを最適化する方法をとっている。ここではグローバル、シンプルをキーワードに徹底した標準化、共通化を図った。その効果として業務プロセスコストの削減だけでなく、内部統制の強化、監査対応コストの低減にもつながっている。

IT改革では、グローバルでのシステム運用を集約化する共通業務インフラを構築している。その中で、経理、調達、販売の標準システムは、グローバルスタンダードのSAPを採用し、Windows Server 2008、SQL Server 2008で構築している。標準システムはグローバル15万人規模でのミッションクリティカル性を確保すべく、マイクロソフト社とのパートナーシップ、

NECでのOMCS（Open Mission Critical System）構築力をフル活用している。標準システムや周辺システム以外の全体最適化の取り組みも含め、全体としては20%以上のTCO削減を目指している。

クラウドでは標準化されたアプリケーションやインフラを活用することになる。しかし企業内部の業務やシステムがバラバラの状態では、メリットをフルに享受することは中々難しい。よって業務プロセスという上流から業務の見直しを図りつつ、クラウドのサービスを活用につなげて行くアプローチが重要だと考えている。

3. クラウド指向サービスプラットフォームソリューション

NECは、自社の業務プロセス改革、IT改革のノウハウをもとに、クラウド指向サービスプラットフォームソリューションを確立した。そのサービス提供内容、それを実現する技術、製品を紹介する。

サービス提供内容

図1に、「クラウド指向サービスプラットフォームソリューション」のコンセプトを示す。ポイントは実績に基づいたサービス提供とクラウドの特長（投資の平準化、仮想化、マルチテナントなど）の活用だ。サービス提供モデルとしては、クラウドでよく言われるSaaS型だけでなく、特定企業間でシステムを共同利用する共同センタ型、企業個別に専用の環境を提供する

個別対応型の3つを用意している。多様な企業の基幹システム要件に応えるには、SaaS型だけでは柔軟性に欠けると判断したからだ。

主なサービス内容を以下に説明する

ビジネスモデルコンサルティング：NECが自ら実施した経営システム改革の経験を基に、実践的な業務プロセス改革とビジネスプロセスマネジメント（BPM）確立を支援する。

業種別サービスの提供モデル

お客様の多様なニーズに対応するため、3つの提供モデルを用意

- 1.SaaS型：定型業務を多数の企業が利用
- 2.共同センタ型：共通の目的を持つ少数企業間でリソースを共有
- 3.個別対応型：個別企業毎にリソースを用意し機次再構築(最適化)



SaaS型：定型業務をサービスとして低コストで提供する。「自治体基幹業務サービス」、「製薬業レギュレーションサービス」、「RFID活用基盤サービス」などをメニュー化。従来、メールやeラーニングなど業種共通のアプリケーションが多かったSaaS領域で、基幹業務や各業種の業務に適したアプリケーションをサービスとして提供。（具体的なサービスの概要は末尾参照）

共同センタ型：同一目的を持つ同業種複数の顧客が共通システム基盤上で業務アプリケーションを利用。業種標準的なサービスを低コストで利用可能であり、自治体、金融業、メディア事業など向けに提供。主に中～大規模システム向けサービス。

共同センタ型では、共同センタを構築するための仲間作りからサポートする。コンソーシアム、検討会の設立、業務プロセス/アプリケーション標準化促進からシステム運用までをカバーする。基盤にはクラウドの特徴である仮想化やマルチテナントなどの技術も活用して柔軟で低コストのサービスを提供する。

クラウド指向サービスプラットフォームソリューションのコンセプト

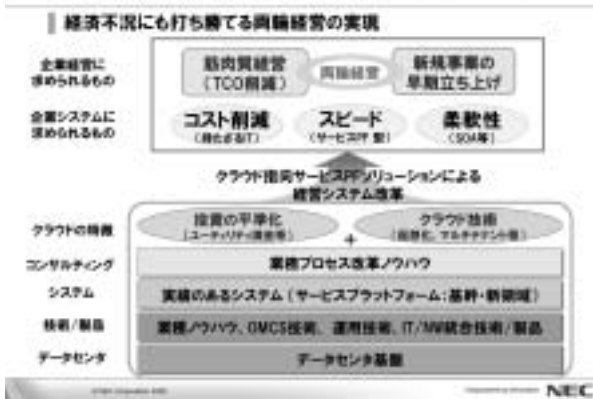


図1 「クラウド指向サービスプラットフォームソリューション」のコンセプト

個別対応型：顧客の業務プロセスをNECのビジネスモデルコンサルタントがシンプル化・標準化した上で、複数の業務システムをNECが提供するシステム基盤上または顧客自身のシステム基盤上からサービスとして提供。主に大規模～超大規模システム向け。

ポイントは、業務プロセス改革を通して、業務の標準化/共通化を図ることによるアプリケーション数の削減、全体最適化されたシステムへの移行の促進である。またSOAの技術をベースに既存システムとの柔軟な連携を維持する。

NECは共通アプリケーションサービス(EDIなど)や、各種プラットフォームサービスも提供する。プラットフォームサービスの1つである「共通IT基盤サービス(RIACUBE)」は、サーバやOS、ミドルウェアなどの組み合わせを標準化したプラットフォームで、仮想化やDC内資源のプール化にも対応しており、それらの統合運用管理とともに提供するものである。

Windows、Linux、UNIX等、主要なOSに幅広く対応し、柔軟で安定した利用環境を実現する。また、RIACUBEではお客様が求めるサービスレベルを実現するための要件として、非機能要求グレード検討会(注*)の成果である非機能要求項目を採用している。これにより、可用性、運用・保守性などのサービスレベルをベースとした基盤選択が可能になる。

さらに、お客様がSaaS型のサービス事業を実施する際に有効となるプラットフォームサービスとしてSaaS基盤サービス「RIACUBE/SP」を提供している。RIACUBE/SPは、RIACUBEが提供するサービス上にSaaSを実現するために必要な認証やユーザー管理などの基本機能や、帳票やワークフローなどの共通コンポーネントと開発手法を提供する。開発言語も汎用性の高いJavaや.netを採用しているため、開発者は新たな開発言語の習得も不要である。サービスレベルは、業務特性に応じてサーバ構成の冗長度や運用時間、バックアップ方式など、HWやSWスタックの組み合わせで決定し、業務APからの幅広い要求に対応する。RIACUBE/SP上では、既に電子調達、音声変換、環境情報といったサービスが構築されており、サービス間

連携も実現している。

クラウド指向サービスプラットフォームソリューションでは業種別に基幹システムや新事業を支えるサービスを提供することを特徴としている。



図2 サービスメニュー

4. クラウド指向サービスプラットフォームソリューションを支える技術、製品

クラウドに基幹システムが移ると言うことは、高い信頼性が不可欠になる。NECのシステム構築技術ではOMCS (Open Mission Critical System)技術があり、大規模でかつ社会インフラとしても利用されるような超ミッションクリティカルシステムに多くの実績がある。NTT ドコモのiモードシステムや携帯料金清算システムなど、大量のトランザクションを高い信頼性で構築し運用している。

またデータセンタ運用においては、ユーザーの必要規模に合わせて自在に仮想リソースを生成する仮想化制御ソフトウェアで、容易なシステム自律生成、堅牢なセキュリティ、最適配置による省電力、性能可視化などを実現する。

データセンタでの運用に適した製品としては、省電力・省スペースのサーバ「Express5800/ECO CENTER」、スケーラブルHAサーバ「Express5800/A1160」がある。「Express5800/ECO CENTER」は、省電力コンポーネント・高効率電源の採用、冷却効率化によってハードウェアの電力使用を最適化し、実動作時の電力および

注*) 非機能要求グレード検討会 <http://www.nttdata.co.jp/nfr-grade/index.html>

夜間停止時などの待機電力の両方を削減が可能だ。また、「Express5800/A1160」は、ビジネスの拡大などによる業務量の増大にもモジュラーボックスを追加するだけで容易に拡張が可能。更に、全データベースエラー検出・訂正機能、あらゆるメモリ系におけるエラー訂正機能、OSパニック極小化、万一の障害時も業務を止めずに復旧可能な冗長性確保等の高信頼・可用性を実現する機能も備えている。

NECは、自社基幹システムの全面刷新で培ったノウハウを基に、高度なコンサルティングや業種/業務アプリケーションのサービスとしての提供など、クラウドのメリットを活用したサービスをトータルに提案し、お客様の企業システム改革、更に「持たざるIT」の実現を支援していく。

業種別SaaSサービスメニュー

公共向け

- ・自治体基幹業務サービス
小規模自治体向けに、基幹業務パッケージを活用したシステムをサービスとして提供
- ・住民税年金特徴・電子申告ASPサービス
地方公共団体向けに、地方税の申告・申請・納税等の手続きを電子的に行うサービスを提供
- ・建設CALS ASPサービス
公共事業に関わる利用者向けに、建設CALS関連サービスを提供
- ・電子申請ASPサービス
自治体向けに、電子申請受付から審査・公文書発行までのトータル機能を提供

金融業向け

- ・リース資産情報開示サービス
リース会社向けに、Web経由によるリース利用会社へのデータ提供サービスを提供
- ・統合インターネットバンキングサービス
地域金融機関向けに、インターネットバンキング機能をサービスとして提供
- ・MCSカードASPサービス
カード会社向けに、カード業務機能(受付・審査、

請求・入金など)のサービスを提供

メディア向け

- ・デジタルサイネージサービス
広告申込から管理、配信、分析まで、デジタルサイネージのトータルシステムをサービスとして提供

製造業向け

- ・製薬業レギュレーション対応サービス(2009年10月販売開始)
製薬業向けに、インターネットを活用した製造販売後調査ASPサービスを提供
- ・サービス型ERPソリューション EXPLANNER for SaaS
中堅企業向けに、基幹業務機能を標準SaaS型とプライベートSaaS型の2種の形態でサービス提供

流通サービス業向け

- ・ECサービス基盤
中~大規模の事業者向けに、ECサービスを提供
- ・次世代CRMサービス(2009年度下期販売開始予定)
CRMに必要な仮設検証サイクル(PDCA)を迅速・シームレスにするサービスを提供
- ・RFID活用基盤サービス
人・モノ・場所のIDをRFIDを使って収集・トレースし、CRMやトレーサビリティなどに活用する基盤をサービスとして提供

クラウド指向サービスプラットフォームソリューション Webページ

<http://www.nec.co.jp/solution/spfsl/cloud/>

IT経営とクラウドコンピューティングの活用

山梨学院大学 経営情報学部経営情報学科 教授

株式会社きっとエイエスピー 代表取締役社長 松田 利夫



1. パズワードの整理

日本のITベンダーやITユーザの皆さんはとてもまじめですから、ASPとは何か、SaaSとは何か、ではクラウドとは何かと、きちんと定義して、その違いを見いだそうとすることがあります。しかしASP、SaaS、クラウドと言う言葉を使い出した側は、其々の製品やサービスのプロモーションに使っているのであって、実はあまり厳格な定義をしている訳ではないのです。つまり言葉を創って使っている側が厳密に定義していないのに、それを受け取る側が一生懸命にその定義を考え悩んでいる、という事態がこれらの言葉についての状況なのです。ですから、それぞれの言葉の意味について、深く考えてもあまり意味のないことだとご理解下さい。

まずは、乱用されるパズワードについて

Network Computer
Application Service Provider
Software as a Service
Platform as a Service
Infrastructure as a Service
Cloud Computing

Network is Computer
Scott McNealy, CEO of Sun Microsystems

【ASP】ASPと言う言葉は、シトリックスという会社とその製品を使ってサービスを行っていたフューチャーリンクという会社が、それぞれの製品およびサービスのプロモーションのために捻出した言葉です。このASPの原点と言うべき製品は、シンクライアントのテクノロジーを使ってデスクトップのオフィス製品であるワードやエクセルをデータセンターから配信するサービスだったのです。ところがASPと言う言葉を広めよ

うと啓蒙団体まで作ったところ、Web配信によるサービス提供者の方がどんどん増えてしまったので、ASPはWeb配信で提供されるものでなければならぬかのように後付けされてしまったのです。

【SaaS】2001、2002年頃ドットコムバブルがはじけて不況に陥り、多くのASPが事業を継続することができなくなり、廃業したり、他社に併合されたりしました。セールスフォースは1999年に設立されており、当初は自らASPと称していました。しかし、ASPという言葉に対する市場のイメージが悪化したため、それに代わる新しいサービス形態であるということを主張する必要に迫られて2004年頃からSaaSと言う言葉を使い始めました。ここで申し上げたいのは、SaaSという意味合いの言葉はもともとASP事業者の間で使われていたということです。例えば、IBMも2000年前後には既にソフトウェア・アズ・サービスズという言葉を使っていました。

セールスフォースは、ASPと差別化するための言葉としてSaaSを使ったので、何か差別化の理由が必要となりマルチテナントという言葉在前面に出して、マルチテナンシーがあるからASPとは違うという主張をしました。しかし、マルチテナンシーというのはベンダー側のコスト削減のための手段の一つに過ぎません。ユーザにとってはサービス価格が下がれば良いのであって、その実現手段に関心はありません。マルチテナンシーという言葉はASPに対する差別化のために無理矢理使ったので、聞いた側がこれに踊らされて、ASPとSaaSの違いはマルチテナンシーだということになってしまったのです。

【Cloud Computing】2004年以降、SaaSと言う言葉にいろいろな事業者がそれぞれの立場に都合のよい解釈を与え、PaaS、CaaS、IaaS、といったSaaSという言葉のバリエーションが捏造されるようになりました。そこ

へ、今度はクラウドという言葉が出てきました。クラウドもそれを言っている主体は誰かということを考える必要があります。

クラウドコンピューティングについて、最大公約数的なイメージとしてはグーグルやアマゾンを考えれば良いと思います。ところが、日本では、データセンター事業者が高度に仮想化されたデータセンターのことを指してクラウドという言葉を使っています。クラウドという言葉も、それぞれの事業者の立場から見て都合のよい解釈を与えられて使われる状況になっていません。

このようなバズワードに振り回されるよりも、これらの3つの言葉が象徴するトレンドの本質を理解することが大切です。このトレンドがどこに行こうとしているかを考えましょう。

少し古い話になりますが、1990年の半ばにオラクルが出したネットワークコンピュータという言葉があります。オラクルの意識としては、もちろんマイクロソフトに対抗するというのがあったと思いますが、当時は既にデスクトップPCにワードやエクセル等をインストールする負担が結構重荷になっていた時期なのです。企業が何千台とパソコンを入れる事態となった時に、それも各地に置かれたパソコンにワードやエクセルをインストールし更新するには大変なコストが掛ります。これが、パソコンにソフトを載せる負担を何とかしたい、いわゆるTCO(Total Cost of Ownership)の削減という流れを生みました。この流れがシトリックスとフューチャーリンクがデスクトップの環境をASPで配信するモデルへつながって行ったのです。

日本のパッケージソフトベンダーはASPに興味を持ったものの、あまり積極的ではありませんでした。流通の方が十分売れると考え、流通による販売を捨ててまでASPには取り組むことはありませんでした。日本でASPに取り組んだのは、流通チャンネルを持たないシステム・インテグレータや新興のソフトウェア・ベンダーたちでした。彼らは、新たな販売の仕組みとしてASPへの参入を図りましたが、ニッチな市場を目指したものが多く、なかなか大きなビジネスにはなりません

んでした。

一方米国では、市場のASPへの関心が失われる中で、いわゆるネット・ネイティブなアプリケーション・ベンダーが増えていきました。その代表格がセールスフォースであるといってよいでしょう。CRM/SFAというサービスが時流の市場のニーズに合っていたので、セールスフォースはそれなりの客を得ることができました。やがて、セールスフォースはPaaSを提唱し始めます。彼らの売り上げをさらに伸ばすためには、CRM/SFAだけでなく、その周辺にいろいろなサービスを増やさなければなりません。そのためには自分たちのSaaS基板をサービスとして提供し、SaaS参入を目論むソフトウェア・ベンダーをそこへ誘導しようと考えた訳です。プラットフォームのビジネスはできるがアプリケーションを持たないハードウェアベンダーたちも、SaaSプラットフォームを提供するPaaSという言葉でSaaSと補完的に使い始めました。そもそもプラットフォームのないSaaSなどあり得ないわけですが、多くのソフトウェア・ベンダーは自分でSaaSプラットフォームを構築する技術力、資金力を備えていませんので、SaaS参入を目論むソフトウェア・ベンダーを顧客として捕まえるために、PaaSという言葉が使われるようになりました。IBMがさらに言葉を加えて、インフラストラクチャアササービス：IaaSなども現れ、接頭辞をXでまとめて、IDGがXaaSと言う言葉を使い始めました。ネット越しにいろいろなサービスを提供する言葉が増え、まとめてXaaSと言うくらいならばクラウドと言おうじゃないかという流れの中にあります。

これらを全部支える概念はないのか、と言うことになったらこうなります。

Network is Computer

かつてのSun Microsystems CEOであった Scott McNealy の言葉です。

2. なぜ今SaaSなのか、SaaSは儲かるのか？

～情報通信産業界の事情～

いろいろな業界がSaaSをやると言っているという意味で、ロゴや社名を挙げてみました。だいたいこれら



の企業がSaaSをやると言っています。ASPの時には、こういうふうにみんながASPをやるとは言わなかったものです。IT業界の全セグメントがSaaSをやると言っています。それはSaaSが儲かるからでしょうか？

身近な例で考えてみます。

今日ここで使っているパソコンですが、実は1週間くらい前に買ったばかりのものです。これまで使っていた、2005年に買ったパナソニックのレッツノートが壊れてしまったので、急遽買い換えたものです。2005年に買った時は、本体+MS-Office2003+ノートンで30万円を超えていたと思います。今回のこれは、ヨドバシ特価ですが実質3万5千円くらいです。

MS-Officeは前のものを引き続き使い、セキュリティソフトはフリーのものにしたので、ハードが3万5千円と言うことです。CPUクロックは、メモリ容量ともに新しいものが勝り、OSは同じWindows XPです。ハードウェアの値段だけで比較すると、1/7~1/8になってしまったわけです。

こうなるとハードウェアをリセールしている人たちはがんばってハードを売るでしょうか。

例えば、1台売ったら20万円の5%で1万円の利益があったものが、3万5千円のPCでも5%もらえると、どうでしょう、がんばって売るでしょうか。昔と比べてハードウェアリセールが儲からないことをイメージしていただきたいのです。

一方、ソフトウェアで理解いただきたいのは、私がMS-Office2003をそのまま使っていることです。Office2007も使っていますが、このパソコンには2003でいいと割り切りました。Office2003を買った頃は、

その前は2002、2000も買いました。当時は1年から2年おきには買っていたものです。今度は2003からから6年買わないのです。ソフトウェアを更新するインターバルが開いただけではなくて、何か起きているのです。それはオーバーシュートです。つまり、2007の機能はいらぬ。もっとすぐれた機能が2007に有れば買うかも知れないが、今は2003の機能で十分だから更新の必要がない。ということが起きています。

このように、ITに対するユーザの価値観が大きく変化してきています。

IT設備を維持運用するコストが過大となり、IT技術・サービスの変化が激しすぎるため、ITを自己保有するリスクが高いと考えるユーザに対し、こうしたユーザの意識の変化に対応するにはSaaS事業モデルが有効と判断して、IT業界こそってSaaSに参入しようとしているのです。

3 . SaaSが提供するサービス

セールスフォースの成功例に囚われすぎて、SaaS=アプリケーションとこだわりすぎるのは間違いです。先に見たように、ネット越しにあらゆるサービスを提供するニーズが出てきています。アマゾンの例を見てみましょう。本を売る、物販行為の周辺業務を全て取り込んで巨大なサーバファームを構築し、培った技術を切り売りして、貸すサービスです。受注、課金請求、配送、倉庫、包装等々。アマゾンで、皆さんの会社の名前でラッピングし、配送し、料金回収までしてもらうことができます。



SaaSで会計ソフトを利用して、プリンタのインクが切れた、トナーが終わった、帳票用紙も注文したいという時に、値段が違わなければ同じところで購入できた方が便利ですね。給与計算ソフトの画面から、出張に使った交通費やホテル代の計算、前段階の列車やホテルの予約までできたら、わざわざ別のサイトや電話ではしないですね。しかし利便性が高くなり、1カ所に行って全ての用が済むとなったら、会計ソフトはA社のこれ、人事管理はB社のこれ、顧客管理はC社のこれ、良いものばかり集めましたからこの3本を使ってください。と押しつけられてユーザは満足するでしょうか。

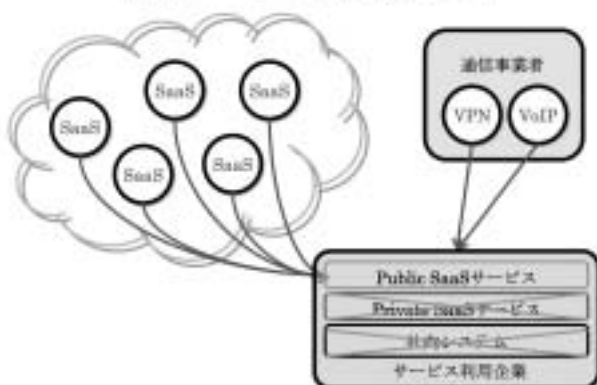
違いますね。大事なことは、ユーザが欲しいサービスをいくつもの選択肢の中から自由に選ぶことです。クラウドコンピューティング上で、サーバだけ借りる人もいるかも知れない。ディスクだけ借りる人も、データベースを借りる人もいます。セキュリティの基本ITサービス付きで提供もされます。ネット上で、CPU・メモリ・ディスク容量・DB等のスペックパラメータを付けてLinuxサーバやWindowsサーバを借りることもできます。こういったサービスがビジネスとして徐々に出てきています。

4. SaaS提供/利用モデルから見るSaaSサービス統合基盤

- ・個別サービス直接販売モデル

ASPと言われているモデルはこれです。クラウド上で提供されているサービスを個別に買っています。個別にユーザID・パスワードがあり、個別に

個別サービス直接販売モデル

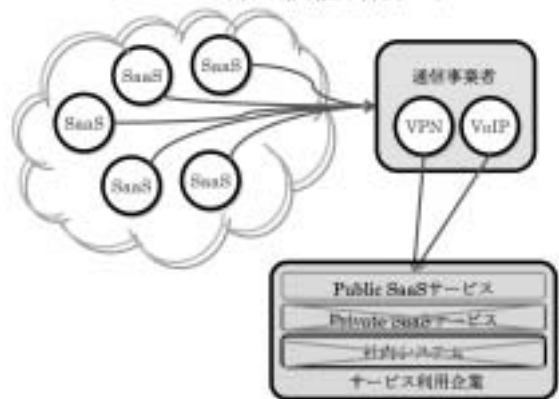


課金をするというものです。

- ・サービス付加価値再販モデル

上のモデルを少し変えたものがこれです。NTTコミュニケーションなどの例です。VPNサービスを通してアプリケーションを配信し、通信事業者が課金請求代行しますが、その事業者が選んだアプリケーションしか使えないことになります。また特定のVPNしか使えないということになりますので選択性は狭まります。

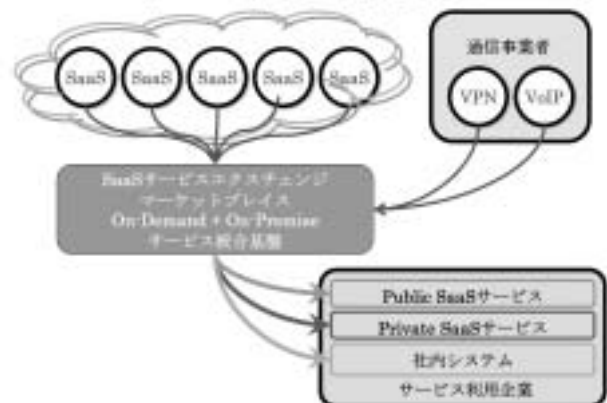
サービス付加価値再販モデル



- ・サービス選択・再販モデル

シングルサインオンやアクセス管理、ユーザ管理、課金・請求管理などの機能を統合した基盤上の交換マーケットでSaaSを調達します。ここに多数のコンテンツ事業者が参入すれば、ユーザに選択の範囲が広がり単一課金でいろいろなサービスを買えるようになります。電話回線で提供されるテレビの配信のようなイメージです。さらに、パブリックSaaS、プライベートSaaSの運用も基盤の中に統合すれば、両

サービス選択・再販モデル

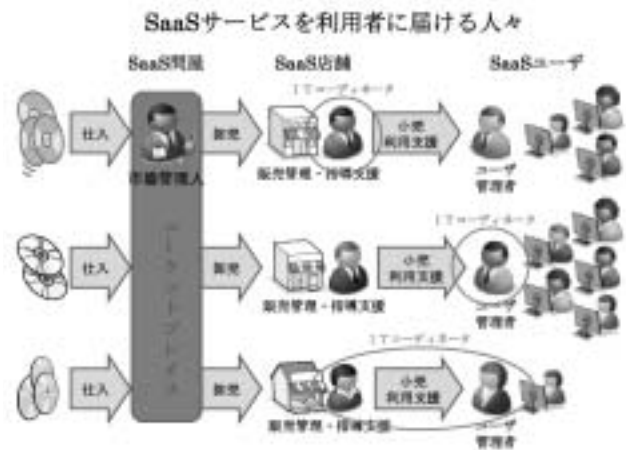


者をシームレスに使えるようになります。これからのSaaSビジネスは、このようなモデルを追求することになるでしょう。

5. 日本の中小企業向けSaaS事業モデル

ところで、このような環境にあるのになぜ中小企業にネットワーク含めているような運用方法が入っていないのでしょうか。それはコンピュータやネットワークの設定運用が難しいからです。意識しないとイケないのは、中小企業、特に小規模企業にITを入れるためには、ネットワークやセキュリティ、ユーザ管理と言ったものをなるべく簡単にしなければならないということです。良いアプリケーションが有れば入るのではなく、環境設定がプラグアンドプレイで簡単にならなければ入りにくいのです。何かトラブルが発生したとき業務が止まってしまう、これでは困ります。社内に誰か対処できる人がいるかという中小企業にはないことが前提なのです。今、私たちはそう言うことを簡単にしようと考えています。

業務用のソフトの多くはメールやワープロと異なり、導入及び運用にサポートが必要です。そのサポートと購入先を分けることはなかなか難しいことです。会計ソフトはソフトショップ店頭で買って来て、税務処理を委託している税理士にそれを教えてくれ、とは言えないでしょう。売り手と買い手の構造をきちんと作らないとSaaSはなかなか売れないということです。アプリケーションが1つだけの時は、ユーザ管理やセキュリティ設定はベンダーに頼ることもできます。しかし、SaaSで大事なことと申し上げた自由に選べる時には、例えば会計ソフトはAさんとBさん、CADは設計課全員に、グループウェアは総務課と全課主任以上に、などの設定が必要になりますが、社内情報をベンダーに提供することは困難です。私がずっとSaaSを見て判ってきたことは、きちんとアドバイスをして、選択をして、指導して、コンサルをする売り手がいて、それを受けて社内管理するユーザがいなければいけないということです。しかし中小企業側のこのポジションがなかなか育ちません。そうであれば誰かをここに位置づける必要があり、各地域のITコーディネータや中



小ITベンダーの皆さんこそその役割を担うのに適した存在だと思っています。また、販売側にも、ユーザが一番近いところにいるITコーディネータや中小ITベンダーの皆さんが立てるはずなのです。これまで中小ITベンダーは大手ITベンダーを向いて仕事してきました。しかし、これからのSaaSの時代には、中小ITベンダーの皆さんこそ、お客様の方を向き、お客様に対してコンサル・サービスを提供し、適切なSaaSサービスを取捨選択して売っていく役割を担えるはずなのです。私共は、コンピュータソフトウェア協会やITコーディネータ協会の皆様にご協力をお願いしながら、各地域のITコーディネータやITベンダーの皆様にもご協力頂いて、SaaSプロバイダからユーザまでを結ぶ「SaaSエコシステム(あるいは、バリュー・チェーン)」を市場に築き上げることを目的として「SaaSパートナーズ協会」と呼ばれる団体を組織化しております。この活動を通じ、地域ITベンダーの皆様SaaS事業への参加、並びに地域ITユーザの皆様SaaSの活用のお手伝いをさせて頂ければと考えております。

(要約、文責：森川 恒)

平成21年度 関西イノベーションパートナーシップ事業について

情報化推進グループ 情報化推進チームリーダー 西田 佳弘

1. 関西イノベーションパートナーシップ

(1) 地域イノベーションパートナーシップとは

地域イノベーションパートナーシップは、経済産業省が推進する事業であり、事業の目的は、地域経済を活性化し、その自立的な発展を実現していくために、地域経済の担い手である地域の中堅・中小企業のIT活用を促進し、地域全体として、生産性向上・成長を牽引する産業基盤の整備を図ることである。具体的には、企業規模、業種、地域性など多様な環境にある地域企業の実態に即したきめ細かなIT化を持続的に推進し得るように広域地域経済圏をベースとして、地域のITユーザと地域ITベンダの連携強化（パートナーシップ）や、地域のIT供給力の強化を図る地域主導型の仕組みを「地域イノベーションパートナーシップ」として全国展開していくこととしている。

(2) 関西イノベーションパートナーシップ（RIPs-Kansai）とは

関西イノベーションパートナーシップ「以下、（RIPs-Kansai）」は、経済産業省が推進する「地域イノベーションパートナーシップ」の関西圏における事業である。関西経済の担い手である中堅・中小企業のITによる経営力強化、及びITベンダのIT供給力強化を実現するために近畿経済産業局からの委託を受け、財団法人関西情報・産業活性化センターが推進本部となり、実施している事業である。

2. RIPs-Kansaiの組織構成

RIPs-Kansaiでは、地域が主体となって、特徴ある事業を実施するために、地域のITユーザ、ITベンダ、ITC他専門家、支援機関等で拠点組織（コミュニティ）を構成している。地域の各コミュニティ名称及び所在地を示したものを表-1に示す。

表1 地域コミュニティ一覧表

所在地	コミュニティ名称
福井	ふくいIT経営応援隊
滋賀	KIZUNAシップ
京都	関西イノベーション・カフェ
大阪	ラボ・コミュニティ
大阪	近畿スモ×スモ協議会
神戸	チームIT神戸
和歌山	RIPS-和歌山
大阪	本部コミュニティ

3. 地域コミュニティ実施事業

地域コミュニティは、地域の中小企業等に対して、地域の実情に応じたIT経営力の強化やIT供給力の強化を図ることを目的として、以下の事業を実施する。

(1) 「知る」のための支援事業

ITユーザに対してIT導入による経営改善に役立つセミナー・事例発表会を開催する。

ITベンダに対して、企業競争力を強化するためのセミナーを実施する。

(2) 「理解」のための支援事業

ITユーザに対して、自社の具体的なIT導入を行うための手法やツールを学ぶ研修会を実施する。

ITベンダに対して、IT供給力強化を目的とした人材育成・提案力強化のための研修会を実施する。

(3) 「導入」のための支援事業

ITユーザに対して、自社に応じた具体的なIT導入を目的として、ITC他専門家やITベンダが個別指導を実施する。

ITベンダに対して、共同開発等連携して事業を実施することを目的として、ITC他専門家やITベンダが個別指導を実施する。

地域コミュニティが実施する事業種類を図-1に示す。

地域コミュニティが実施する事業名称を一覧表にして表-2に示す。

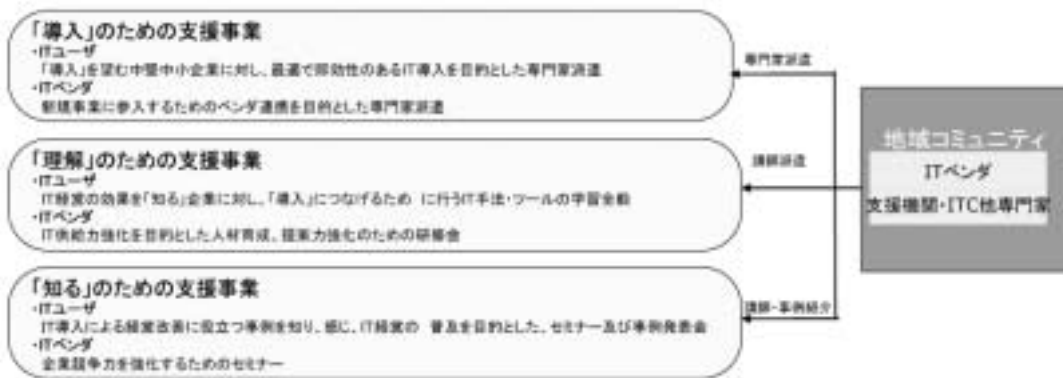


図1 地域コミュニティが実施する事業種類

表2 地域コミュニティ実施事業一覧

コミュニティ	事業種別	実施時期	事業名称	事業対象	主要主催団体
ふくいIT経営応援隊	知る	7月7日	経営者向けIT成功事例セミナー「今こそCHANGE」	ユーザ、ベンダ、専門家	岐阜商工会議所
	理解	7/7,15,10/7,14,21	融資信用金庫対象「IT経営」理解セミナー	金融機関	瀬川コストアウン
	知る	7/16,21,22	頑張ろうとする若手経営者対象「1日経営者研修会」	ユーザ、ベンダ、専門家	武生商工会議所
	マッチング	10/22,23	ユーザ・ベンダー・専門家のマッチング	ユーザ、ベンダ	
	理解	8/5,12,18,26	ベンダー向けRFP研修(RFPによる提案書作成)	ベンダ	(財)ふくい産業支援センター
	知る	9月8日	県内ベンダー対象「IT経営研修会」	ベンダ	(社)福井県情報システム工業会
KIZUNAシッブ	理解	10/21,11/11,25	EC活用セミナー	ユーザ	滋賀情報システム協同組合
	理解	10月～12月	ポータルサイト活用セミナー	ユーザ	
関西イノベーションラボ	知る	10月	顧客エリア産上げ活用セミナー	ユーザ、ベンダ、専門家	京都府商工会連合会
	知る	7月22日	京都府ITベンチャー企業育成支援	ベンダ、専門家	京都商工会議所
	理解	9/3,7,10	中小企業の経営力アップ支援セミナー	ユーザ	
	理解	8/20, 2/18	情報交換広場	ベンダ	(社)京都府情報産業協会
	理解	7/29,9/17,11/19	経営研究会	ベンダ	
	知る	9/29,10月	中小企業のIT化支援セミナー	ユーザ、専門家	京都コンピュータシステム事業協同組合
	導入	10月～2月	SaaS導入研究会	ユーザ	(財)京都市中小企業支援センター
	導入	10月～2月	IT経営革新専門家派遣事業	ユーザ	
	知る	8/3,10月	IT経営革新セミナー	ユーザ、ベンダ、専門家	
	導入	9月～2月	IT経営診断事業	ユーザ	(財)京都産業21
ラボコミュニティ	導入	9月～2月	IT導入コンサルティング事業	ユーザ	
	知る	9月10日	IT経営マッチングフォーラム	ユーザ、ベンダ、専門家	ハイテク/ロジック/ソフトウェア開発協同組合
	理解	10/16,22,29,11/6	競争力強化のための提案研修事業	ベンダ	
	理解	11月～12月	ユーザ企業&ITベンダ合同経営者研修	ユーザ、ベンダ	一般社団法人ITC-Labo
	理解	11月～12月	ITベンダ営業力強化支援事業	ベンダ	
	理解	1月～2月	教育機関・連携IT人材マッチング	ベンダ、教育機関	
近畿スモールモ協同組合	知る	8/4,9/8,10/1,8,30	スモールモ経営セミナー(集客セミナー)	ユーザ、ベンダ、専門家	関西デジタルコンテンツ協同組合
	知る	10/27,11月	スモールモ経営セミナー(カンファレンスイベント)	ユーザ、ベンダ、専門家	
	マッチング	10月～1月	ちよいサボ相談会	ユーザ	
チームIT神戸	知る	10/26,1月	ITユーザ向けセミナー	ユーザ、ベンダ、専門家	(財)ひょうご産業活性化センター
	知る・導入	9/8,11月	ミニセミナー・マッチング・専門家派遣	ユーザ	(財)神戸市産業振興財団
	知る	8/21,9/17,10/15, 11/19,12/17,2/18	ITユーザ向けセミナー	ユーザ、ベンダ、専門家	
	理解	7/23,8/25,9/15,10/29	人材育成(ITベンダー向け)	ベンダ	チームIT神戸
RIPS一和歌山	理解	7/8,7,11月	ITベンダスキルアップセミナー	ベンダ	(社)和歌山情報サービス産業協会
	理解	8/26,27,10/3,4,10	現場で役立つIT責任者向け研修会	ユーザ	
本館コミュニティ	マッチング	8月28日	製造業向け「技能継承」ソリューション展	ユーザ、ベンダ、専門家	関西ITエコノム
	理解	7月～2月	SaaS研究会&交流会	ユーザ、ベンダ、専門家	ITC近畿会
	知る	9月28日	こうすればうまくいく！IT経営成功事例	ユーザ、ベンダ、専門家	
	知る	10月	IT経営・成功事例企業 深掘コース	ユーザ、ベンダ、専門家	(社)大阪府経営合理化協会
	理解	11月	経営者とITコミュニケーションをはかる！スキルアップ研修	ベンダ、専門家	
	導入	12月	IT経営実現！RFP(提案要求書)策定支援	ユーザ	

なお、個別事業の詳細については、ウェブサイト（<http://ripsk.kiis.or.jp/archive.htm>）に随時掲載しているため、適宜参照されたい。

4 . e相談所

推進本部では、日頃からITユーザやITベンダ等からの相談を受け付け、情報データベース（以下、「情報BANK」）を介して、相談内容に合致したビジネスパートナーを紹介し、マッチングを促進するための仕組みとして、e相談所を開設している。

(1) 業務機能

e相談所では、「紹介機能」、「広報機能」、「お知らせ機能」、「報告機能」の4つの機能を用いて、サービスを提供する。

1)紹介機能

ITユーザやITベンダから経営課題などの相談を受け付けると、相談員がITベンダ、ITC他専門家のプロフィール情報を登録している情報データベースから、相談依頼に合致したITベンダ、ITC他専門家を検索して、相談者に紹介する。

2)広報機能

ITベンダ、ITC他専門家からの依頼により、ITユーザに役立つ情報やイベント情報等をPRする。

3)お知らせ機能

推進本部からRIPs-Kansaiの事業案内や行政機関からの施策、補助金情報を発信する。

4)報告機能

e相談所からの紹介機能、広報機能、あるいはRIPs-Kansaiの事業を通じて、ITベンダ、ITC他専門家に問い合わせ等の相談依頼があった場合に、推進本部に報告する。

(2) 利用イメージ

1)ITユーザ

まず、ITユーザは紹介機能を利用することで、パートナーを探すことができる。

例えば、ITユーザが自社の経営課題を解決するために、この紹介機能を用いて推進本部に問合せを行うと、推進本部はその依頼内容の確認のために相談

員がヒアリング等を行ったのち、依頼内容に合致したITベンダや専門家を情報BANKから検索し、そのリストを依頼者に提供する。その中から、ITユーザはパートナーに適した企業を探すことができる。

また、ITユーザは、お知らせ機能を通じて推進本部からRIPs-Kansai事業の紹介や各種施策情報等を入手することもできる。

さらに、推進本部からITベンダやITC他の専門家から提供される有益な情報を、広報機能を介して受け取ることができる。

2)ITベンダ

ITベンダは、紹介機能、広報機能、お知らせ機能、報告機能を利用することができる。

具体的な例をあげると、ITベンダが新規事業開拓に必要な協業先の選定やプロジェクト管理能力を要する専門家人材等を探す場合、紹介機能を利用して推進本部に問い合わせを行う。推進本部は、ITベンダの依頼内容を確認するために、推進本部の相談員がヒアリング等を行い、協業先となりえるITベンダやプロジェクト管理の力を要するIT他専門家を情報BANKから検索し、そのリストを依頼者に提供する。ITベンダは、このリストを参考に、パートナーとなるITベンダや専門家を探すことになる。

自社の取り組みをユーザ企業などに対し情報発信したい場合は、広報機能を活用すればよい。本機能で、登録企業に対し一斉配信することができる。

また、ITベンダは、お知らせ機能を通じて推進本部からRIPs-Kansai事業の紹介や各種施策情報等を入手することもできる。

なお、e相談所やRIPs-Kansai事業等を通じてITユーザ等から問合せがあった場合には、報告機能を使って、その内容を推進本部に提供することをお願いしている。

報告内容は、アワード事業の参考とする予定である。

3)ITC他専門家

ITC他専門家も、ITベンダと同様に紹介機能、広報機能、お知らせ機能、報告機能を利用することが

できる。

例えば、ビジネスパートナー等を探したい場合に、紹介機能を利用して推進本部に問い合わせを行う。推進本部は、その依頼内容を確認するために、推進本部の相談員がヒアリング等を行い、依頼に合致したITベンダや専門家を情報BANKから検索し、そのリストを依頼者に提供する。このリストを参考に、パートナーとなるITベンダや専門家を探すことになる。

専門家自身の取り組みをITユーザ企業やITベンダ企業等に対し情報発信したい場合は、広報機能を活用すればよい。本機能で、登録企業に対し一斉配信することができる。

また、お知らせ機能を通じて推進本部からRIPs-Kansai事業の紹介や各種施策情報等を入手することもできる。

なお、e相談所やRIPs-Kansai事業等を通じてITユーザ等から問合せがあった場合には、報告機能を使って、その内容を推進本部に提供することをお願いしている。

報告内容は、アワード事業の参考とする予定である。

e相談所の全体の流れを図 - 2 に示す。

なお、e相談所の詳細については、ウェブサイト (<http://ripsk.kiis.or.jp/sodan.htm>) を参照されたい。

5 . マッチングイベント

推進本部では、広域的に実施するイベントとして、ITベンダ、ITユーザ、ITコーディネータ他専門家の新たな出会いの場を設定し、お互いのニーズ、シーズをマッチングさせ、IT導入に関わる商談を創出させることを目的とするマッチングイベントを開催する予定である。

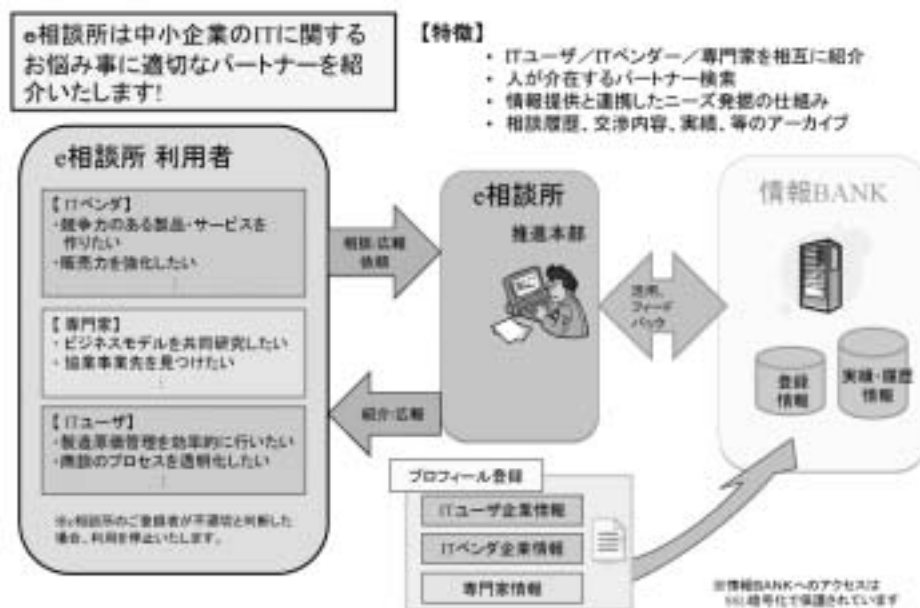
なお、マッチングイベントの詳細については、確定次第 (<http://ripsk.kiis.or.jp/event.htm>) に随時掲載するので、適宜参照されたい。

6 . アワード

ITユーザ、ITベンダ、ITコーディネータ他専門家のブランド及び信頼性向上を目的とした表彰を行い、あわせて同会場でIT導入を検討する企業にとってモデルとなる表彰事例を広く知ってもらうシンポジウムを開催する予定である。

なお、アワードの詳細については、確定次第 (<http://ripsk.kiis.or.jp/award.htm>) に随時掲載するので、適宜参照されたい。

RIPs-Kansaiの事業概要及び内容の詳細については、ウェブサイト (<http://ripsk.kiis.or.jp>) に随時掲載しているので、適宜参照されたい。



総務企画グループ

KIISセミナーの開催

KIISセミナーは、経済産業動向や情報化関連の政策、先進情報通信技術をはじめ、KIIS賛助会員の皆様を対象に、ITと経営に関する各種トピックスをご紹介します、参加者間の交流拡大を図るセミナーを定期的で開催しています。

・第23回（平成21年4月23日）

テーマ：「顧客サービスの「見える化」」
～企業の社会価値向上に繋げる

ITマーケティング～

基調講演：「新たなマーケティング手法」

サービスサイエンス：

行動観察技術のビジネスへの応用

大阪ガス株式会社情報通信部課長

松波 晴人 氏

講演：「CRMによる顧客管理」SaaSによる顧客管理

シナジーマーケティング株式会社営業部

パートナーセールスグループマネージャー

笠川 路人 氏

・第24回（平成21年7月15日）

テーマ：「ITを活用した「健康」の見える化に向けて」
～健康経営による企業活力の向上と

健康ビジネスの可能性を探る～

基調講演：「健康がもたらすベネフィット」

～経営は一人ひとりの健康管理から～

大阪ガス株式会社 人事部 健康開発センター

統括産業医 岡田 邦夫 氏

基調講演：「CSRの視点からの健康管理の取組み」

株式会社日本総研研究所 主任研究員

山田 敦弘 氏

講演録その他詳細は下記ウェブサイトをご参照ください。

<http://www.kiis.or.jp/content/seminar/>

第93回理事会の開催（平成21年6月10日）

(1) 評議員の選任について

(2) 平成20年度事業報告について

(3) 平成20年度決算について

(4) 平成21年度財団法人JKA補助事業の実施について

(5) 公益法人制度改革について

第24回評議員会の開催（平成21年6月10日）

(1) 役員を選任について

(2) 平成20年度事業報告について

(3) 平成20年度決算について

(4) 公益法人制度改革について

【お問合せ先：総務企画グループ】

TEL：06-6346-2441/E-mail:spoken@kiis.or.jp

事業推進グループ

事業推進グループは、関西地域の情報化の推進並びに地域の活性化に貢献すべく、公益的な観点からその基盤となる調査事業や企業支援事業、研究開発支援事業等を幅広く実施しています。また、風力や太陽光発電など新エネルギーの普及促進を図るための「関西グリーン電力基金」の運営や、全国のシンクタンク等とのネットワーク形成事業も行っています。

さらに、当財団における今後の新規事業企画にも取り組んでいます。

当グループが現在実施している事業及び今後の予定についてご紹介いたします。

1．情報化と地域・産業活性化にかかる基盤整備事業（調査事業）

1.1．調査事業

(1)e-Kansaiレポート（JKA補助事業）

「e-Kansaiレポート」は、関西圏の情報化の実態を把握するとともに、今後の関西の情報化のあるべ

き姿を提言することを目的に実施しているものです。

今年度はこれまでの調査結果も踏まえ、企業や自治体において生産性の向上に繋がるIT投資を行うための「投資判断を助ける指標」の作成を目指し調査を実施しています。また情報システム部門の課題である「グリーンIT」や「BCP・BCM」への対応についても、企業の社会的責任(CSR)や価値向上に繋がる分野へのIT投資と促え、その相応しいIT投資レベルを提示したいと考えています。

現在、関西圏の企業・自治体を対象としたアンケート調査を実施しております。調査結果は「e-Kansaiレポート」としてとりまとめ、冊子として発行する予定です。

(2)KIIS Quarterlyの発行

KIISの事業活動を通じて得た知見を、よりタイムリーに話題提供するために、ホームページを通じて情報発信するものです。また、本レポートでは読者の皆様からご意見やご寄稿を広く受付、各テーマを多角的な視点から捉えたいと考えています。

< 発行予定 >

- 2009. 9 製品とユーザーを結ぶテクニカルコミュニケーション
- 2009.10 次世代データセンターの課題(仮)

< 既 刊 >

- 2009. 4 環境問題とIT
- 2009. 1 関西地域の水道事業アウトソーシングの現状
- 2008.11 関西自治体の情報化の動向
- 2008. 7 IT投資の関西経済への影響

KIIS Quarterlyでは、テーマに関する皆様からのご寄稿を募集しています。詳しくはホームページをご覧ください。

<http://www.kiis.or.jp/content/info/quarterly.html>

1.2. 普及・啓発事業

(1)ビジネス・イノベーションセミナー(JKA補助事業)

ビジネス・イノベーションセミナーは、最新の情報通信技術の利活用に向けた社会のニーズに応えるとともに、次世代型情報化社会にふさわしい行政シ

ステムや地域社会システム等の実現を図ることを目的に実施しています。先進事例や課題解決ソリューションのご紹介など、日々の業務にすぐに役立つテーマをピックアップし、定期的に会合を開いています。

第1回として、7月31日(金)には「ASP SaaS クラウドコンピューティング~名前に惑わない、儲かる! IT経営~」と題したセミナーを開催しました。基調講演では、山梨学院大学経営情報学部教授の松田利夫氏から「IT経営とクラウドコンピューティングの活用」と題した講演をいただくとともに、ITベンダ3社からは特徴あるASPソリューションについて詳しくご紹介いただきました(基調講演の概要につきましては本紙p.18に紹介記事を掲載しています)。

第2回は、8月28日(金)に「もっと豊かに 私たちの暮らし~社会基盤化したIT、使わな損々~」と題したセミナーを開催しました。基調講演では摂南大学経営情報学部准教授の針尾大嗣氏より、ITを基盤としつつ生活の安全・安心を守るという考え方についてお話をいただきました。また各種話題提供として、医療分野、教育分野、自治体でのIT利活用についての最先端事例をご紹介いたしました。

今回は、平成21年度情報化月間行事として、10月30日(金)に「スリムな経営のためのIT戦略~あなたの組織のメタポ対策~」と題したセミナーを開催いたします。講演内容等詳細は下記ウェブサイトをご参照ください。

<http://www.kiis.or.jp/trn/seminar/>

(2)テクニカルライターの会

家電機器等の機能向上に伴い、「取扱説明書/マニュアル」に求められる要件は多様化・複雑化しています。「テクニカルライターの会」は、マニュアル作成に携わる方々の大きな使命である「製品とユーザーの橋渡し」をいかに達成するかを共に考え、共に議論する場を提供することを目的とした活動を実施しています。

必要となるマニュアル制作に関する技術(文章表現、レイアウト・デザイン、認知心理学、DTP技

術、翻訳、構成・ディレクション等)についての講演やグループディスカッションを行っています。

平成21年度は定例会(6回)とフォーラムの開催を予定しております(第3回定例会まで開催済み)。

第1回(2009/6/24):「インクルーシブデザインワークショップでトリセツを作る」

第2回(2009/7/29):「DTPソリューション」

第3回(2009/9/16):「マニュアル制作におけるコンプライアンス」

第4回(2009/11/4):「CMMIによるマニュアル開発のプロセス改善」

第5回(2009/12/2):「評価基準のワークショップ」

第6回(2010/1/20):「実務翻訳、三つの巴～翻訳者、クライアント、研究者のダイアローグリーグを通して」

TWフォーラム(2010/2/24):「満足できるトリセツの実現(予定)」

当会の活動内容や入会方法等詳細についてはウェブサイトをご参照ください。

<http://www.kiis.or.jp/trn/tw/>

(3)TCケース研修/ITCA主催セミナーの運営

IT技術を経営に生かすためのケース研修業務(年3回、1回分=15日間)及び資格保持者に対する継続研修(年間10回程度)業務をITコーディネータ協会から受託し運営することで、ITコーディネータの育成を支援しています。

(4)発展途上国の政府関係者を対象とした情報化教育事業

独立行政法人国際協力機構(JICA)からの受託により、海外からの研修生を受入れ、日本の情報化の考え方や現状、最新技術動向、ビジネスへの展開等を修得し、研修生自国の情報化の促進に寄与することを目的に「情報化推進のためのリーダー育成」コースを実施しています。

今年度は10月22日～11月27日までの期間、マレーシア、ルワンダ、ドミニカ、ボツワナの4カ国からの研修生を対象に事業を実施します。

2. 地域活性化・産業競争力推進事業

2.1. 産業クラスター計画「関西フロントランナープロジェクト ネオクラスター」

経済産業省産業クラスター計画として、「未来型情報家電クラスター」の形成を図る「ネオクラスター推進共同体(会員企業数873社/2009年8月現在)」を運営し、関西地域の経済活性化に向けた事業を推進しています。今回はその活動の一部と今年度に関催したイベントについてご紹介いたします。

(1)情報家電ビジネスパートナーズ(DCP)

多くの中小・ベンチャー企業や研究機関、大学などで製品企画や技術開発が進められていますが、いざ商品として量産化やパッケージ化を図ろうとすると、費用やリスクが壁となり実現できない場合が数多くあります。

一方、大手企業では、市場でのさらなる競争力を確保するため、スピードや技術に長けたベンチャー企業のアイデアを求めています。見極めが困難であるとの問題があります。

「情報家電ビジネスパートナーズ(略称:DCP)」は、双方の抱えるこうしたジレンマを解消し、中堅・中小ベンチャー企業の優秀な技術、ビジネス・アイデア、製品の提案を受け付け、大手IT系企業とのスムーズなマッチングを図る仕組みです。

情報家電ビジネスパートナーズの事業内容につきましては、下記ウェブサイトをご参照ください。

<http://www.neocluster.jp/dcp/index.html>

(2)関西フロントランナー大賞2010募集中

ネオクラスター推進共同体では、「未来型情報家電クラスター」のテーマに合致し、経済・産業の波及に大きな効果が期待される製品・サービス等を有した企業やプロジェクトなどを表彰・奨励する「関西フロントランナー大賞」事業を毎年実施しており、今年度も下記の要領で応募を開始しています。

募集期間:平成21年9月1日(火)～10月16日(金)

審査期間:10月下旬～12月下旬

募集対象:ネオクラスター推進共同体会員企業

の有するナンバーワン、オンリーワン製品・サービス等

審査基準：製品・サービス等の新規性、事業性

応募方法：詳細はネオクラスター推進共同体ウェブサイト<http://www.neocluster.jp>をご覧ください。

(3)レーザプラットフォーム協議会

設立一周年記念講演会

ネオクラスター推進共同体の特定コミュニティ「レーザプラットフォーム協議会」では、設立一周年を記念して、さる6月2日に大阪科学技術センター（大阪市）にて「設立一周年記念講演会」を開催いたしました。

本講演会では、パナソニック株式会社 生産革新本部グループマネージャーの片岡秀直氏から「情報家電とレーザ加工」と題した基調講演を、続いて東成エレクトロビーム株式会社 代表取締役社長の上野保氏から「日本のものづくりとレーザ加工」と題した講演をいただきました。（参加者152名）

第1回ミニフォーラムin姫路

レーザプラットフォーム協議会では、レーザ利用を考える企業への普及啓発サポートを目的に、近畿2府5県を中心として地域別にフォーラムを開催しています。7月28日には財団法人西播地域地場産業振興センター（姫路市）において「2009年度第1回ミニフォーラムin姫路」を開催いたしました。

今回は「表面改質・情報家電分野等における微細加工へのレーザ応用」をテーマに、レーザ加工技術の新たな可能性を展望いたしました。（参加者94名）

(4)新エネルギー技術創成研究会

新技術成果発表会

ネオクラスター推進共同体の特定コミュニティ「新エネルギー技術創成研究会」は、6月26日、中央電気倶楽部（大阪市）にて「新技術成果発表会」を開催いたしました。本研究会のアドバイザーである京都大学産官学連携センター特任教授 小久見善八先生の「蓄電池技術の現状と展望」と題した基調

講演の後、株式会社M&Gエコバッテリー、株式会社中央電機計器製作所、株式会社クリーンベンチャー21など会員企業・団体から、具体的な事例に基づいた研究成果発表をいただきました。（参加者129名）

(5)自然順応型ネオマテリアル創成研究会

第9回「燃料電池の実用化に向けて」

ネオクラスター推進共同体と文部科学省知的クラスター創成事業「京都環境ナノクラスター」が連携し近畿地域を中心に展開する「自然順応型ネオマテリアル創成研究会」の第9回研究会を7月16日に大阪大学中之島センター（大阪市）にて開催いたしました。近畿経済産業局の若井英二総務企画部長から「関西経済の活性化に向けて」と題する特別講演をいただき、大阪ガス(株)の嘉数隆敬理事には「家庭用燃料電池コージェネレーションシステムの開発と普及戦略について」と題し、「燃料電池」に焦点を当てた基調講演をいただきました。（参加者172名）

第10回「発光デバイスの展開について」

9月15日（火）には、学校法人池坊学園こころホール（京都市）にて第10回研究回を開催いたしました。カリフォルニア大学教授中村修二氏を基調講演にお招きし、「窒化ガリウム系発光デバイスの進展と現状」と題してフルカラーディスプレイ、高密度記憶媒体等、非常に幅広い応用が期待できる発光デバイスを中心に講演いただきました。また、発光デバイスやその応用に関連した企業4社から、実際的な取り組み等のご紹介をいただき好評を博しました。（参加者250名）

いずれの行事も、開催報告をネオクラスター推進共同体ウェブサイト<http://www.neocluster.jp>からご覧いただけます。

2.2. 戦略的基盤技術高度化支援事業

「戦略的基盤技術高度化支援事業」は、中小企業が有する固有技術を産官学連携によって高度化し、国内の情報家電や自動車等の主要産業のサポートに活用するための研究開発事業です。K I I Sは今年

度、下記2事業の管理法人としてプロジェクトの運営管理ならびに製品化支援をおこない、地域産業の活性化に貢献しています。

- ・高精度加工用大型ダイヤモンド切削工具の開発
- ・小物部品のバレル式プラズマ浸炭・窒化大量処理システムの開発研究

2.3. 未来型情報家電分野における川上・川下ネットワーク構築事業

独立行政法人中小企業基盤整備機構からの受託事業として、関西地域における「未来型情報家電」分野での川上企業（中堅・中小・ベンチャー企業）と川下企業（大手企業）とのマッチングを図る各種イベント等を実施いたします。

具体的には、「ナンバーワン」「オンリーワン」と言える優秀な技術や製品を持つ川上企業を紹介する冊子の作成や、それら川上企業が出展・プレゼンテーションを行う展示会等を企画しています。詳細につきましては後日K I I Sウェブサイトアップいたしますのでご確認ください。

2.4. 近畿地域イノベーション創出共同体形成事業

独立行政法人産業技術総合研究所と共同で、関西圏の中小企業における技術的課題を解決するための専門家ネットワークを構築し、サポートを行っています。

公設試験研究機関や大学等が参画する「近畿地域イノベーション創出共同体」の活動に資するものとして、特にものづくり企業における課題の整理や優良加工企業集の作成等各種事業を実施しています。

本事業の詳細につきましては近畿地域イノベーション創出協議会ウェブサイトをご参照ください。

<http://unit.aist.go.jp/kansai/innovation/>

3. 地球環境・地域ネットワーク

(1) 関西グリーン電力基金

「関西グリーン電力基金」は、地域の皆さまからの寄付金を募り、発電時にCO₂を排出しない新エネルギー発電設備の建設を助成する市民参加型の取り組みです。皆様のご協力がCO₂削減、地球温暖化防止に役立ちます。毎月1口100円から、皆様のご参加をお待ちしています。詳細は関西グリーン電力基金ホームページをご覧ください。

<http://www.kiis.or.jp/greenpow/gre00.html>

(2) 地方シンクタンク協議会等

K I I Sは全国の地域のシンクタンクで構成する同協議会事務局の運営を、同協議会設立以来行っています。全国のシンクタンクのネットワークを活用した各種調査（地域再生、行政評価、男女共同参画等）も実施しています。詳しくはホームページをご参照下さい。

<http://www.think-t.gr.jp/>

【お問合せ先：事業推進グループ】

・事業推進チーム

TEL：06-6346-2641 / E-mail:rstaff@kiis.or.jp

・地域産業活性化チーム

TEL：06-6346-2981 / E-mail:t.all@kiis.or.jp

情報化推進グループ

当グループでは、中小企業の情報化、行政の情報化に焦点をおき、各種の事業を展開しています。中小企業の情報化に関しては、昨年度まで行ってきました関西IT経営応援隊事業から関西イノベーションパートナーシップ事業となり、ITユーザだけでなく、ITベンダも焦点にあてた事業の展開を行っております。また、行政の情報化に関しては、各種のサービスソリューシ

ョンのご提供をしておりますので、ご紹介申し上げます。

1. 地域活性化・産業競争力推進支援事業

(1) 関西イノベーションパートナーシップ（RIPs関西）

<http://ripsk.kiis.or.jp/>

経済産業省が実施する地域イノベーションパートナーシップ事業の関西地域における推進本部とし

て、事業の推進活動を行っています。具体的には、地域のIT供給力の強化とITユーザへのIT経営導入の促進を図ることを目的に、セミナー、研修会、展示会等のイベント、専門家の派遣など、多数の事業を展開し、ITユーザとITベンダのマッチングを行っています。あわせて、マッチングに向けて、ウェブ上に「e相談所」を開設し、ITユーザやITベンダのパートナー探しのお手伝いをしております。

セミナー等の開催予定につきましては、<http://ripsk.kiis.or.jp/archive.htm>に掲載しておりますので、ぜひご覧ください。

2. サービスソリューション事業

<http://www.kiis.or.jp/ictg/asp/>

(1)ESPAL (ASP型公共施設予約システム)

平成19年4月から公共施設の案内予約システムのサービスをASPにより提供しております。現在、大阪府豊中市、箕面市、兵庫県三木市、伊丹市、川西市、尼崎市にご利用いただいております。本システムは、平成17年度に9自治体のご参加を得て行った研究会の成果を基に開発したものです。

(2)いくくるメール

携帯を活用したコミュニティ構築ツールである「いくくるメール(連絡メール配信サービス)」を自治体向けに提供しています。安心、安全情報の提供や、地域でのイベント情報提供、小学校単位での情報提供など、きめ細やかな対応が可能になります。現在のご利用は、10団体です。

(3)いくくるウェブ

自治体のホームページは、市民への情報発信ツールとして、分かりやすく、かつ迅速で、さらにアクセシビリティ(だれでもがアクセスできるようにすること)に配慮されたものが望まれます。そのためには、発生源入力と掲載の決裁機能(ワークフロー)の両機能を持ったCMS(コンテンツマネジメントシステム)が必要です。いくくるウェブはKIISが提供するCMSで、現在5団体に対してサービスの提供、もしくは準備を行っております。

(4)PALne/PS (セキュアな通信インフラと印刷アウトソーシング環境の提供)

個人情報などが含まれる帳票の印刷業務を、安全にアウトソーシングできる仕組みを作るため、その基盤となるセキュアな通信インフラを提供しています。特に、新バージョンでは、委託者側にある送信サーバから、受託者である印刷事業者のプリンタまでの暗号化を実現し、一層のセキュリティ強化を図っています。さらに、権限認証を実現することで、目的外利用を防ぐ仕組みとしています。

(5)OPAS・スポーツ施設情報システムの運用調整事業

府と府内自治体の共同開発によるOPAS(公共スポーツ施設予約システム)の運用調整業務を行っています。システムは電子自治体の受け皿機能を持つ大阪府立インターネットデータセンター(eおおさかiDC)内に構築されています。

(6)共同利用電子申請受付システム運用調整事業

府内市町村の共同開発による「共同利用電子申請受付システム」を運用しています。システムは電子自治体の受け皿機能を持つ大阪府立インターネットデータセンター(eおおさかiDC)内に構築されています。

(7)ホスティングサービス

自治体向けISPサービスを中心に、WEBホスティング、インターネット接続などのサービスを提供しています。現在5団体に利用提供しております。

(8)大阪府ネットワーク運営事業

大阪府のDMZの構築と運営管理、およびサーバ監視業務を行っています。

(9)行政情報化交流会

<http://www.kiis.or.jp/ictg/kouryu/>

行政の情報化に向けた課題について、自治体職員の方を中心とした情報交流を行う会を平成19年度から実施しております。現在約30団体にご参加いただ

いております。今年度は、セキュリティやIT調達などをテーマにし、KIISの会員企業からの情報提供を中心に議論を行う予定です。

3. 外部活動

当グループ 木村 修二が自治体職員研修を中心に

外部での講演やコンサルティング活動を行っております。
21年度上期の主な実施先：奈良市、米原市、千葉県、名古屋市、鳥取市、愛媛県等

【お問合せ先：情報化推進グループ】

TEL：06-6346-2543 / E-mail：ict-staff@kiis.or.jp

システムソリューショングループ

システムソリューショングループは、社会保健・福祉分野を中心として、主に健康保険組合を対象としたシステムの開発・運用やインターネットサービスや健康管理に関するソリューションの開発・提供を行う「社会保健・福祉サービス・ソリューション事業」と、企業・団体を対象としたシステム開発・コンサルティング業務を中心とする「企業・団体向けシステム開発ソリューション事業」を行っています（図1参照）。

1. 社会保健・福祉サービス・ソリューション事業

(1)健康保険組合のシステム開発・運用事業

医療分野の情報化は、e-Japan戦略（2003年）において重点分野の一つとされ、IT新改革戦略（2006年）において、「2011年度当初までにレセプト完全オンライン化を実現する」ことが目標に掲げられたことから、当グループにおいてもシステム対応を進めてきました。レセプト電算処理の普及率は急速に高まっており、医療分野の情報化は着実に進歩

しつつあります。

本事業では、医療保険制度の一翼を担う健康保険組合80組合の業務システムの提供・運用業務を行うとともに、派生する関連システムの開発導入を行っています。

従来のセキュリティ対策強化に加え、自然災害を視野に入れた事業継続対策にも力を入れ、より信頼性の高いシステムの実現を目指しています。また、時代の変化に対応した業務システムの提供に向けて次期システムの開発に着手し、段階的にシステムの切り替えを行っていく予定です。

(2)インターネットサービス事業

本事業では、主に健康保険組合等のホームページや健保組合・企業間のイントラネットの構築、運用等を行っており、関西以外の地域にも事業を展開しています。

ホームページ構築だけでなく、業務システムとの

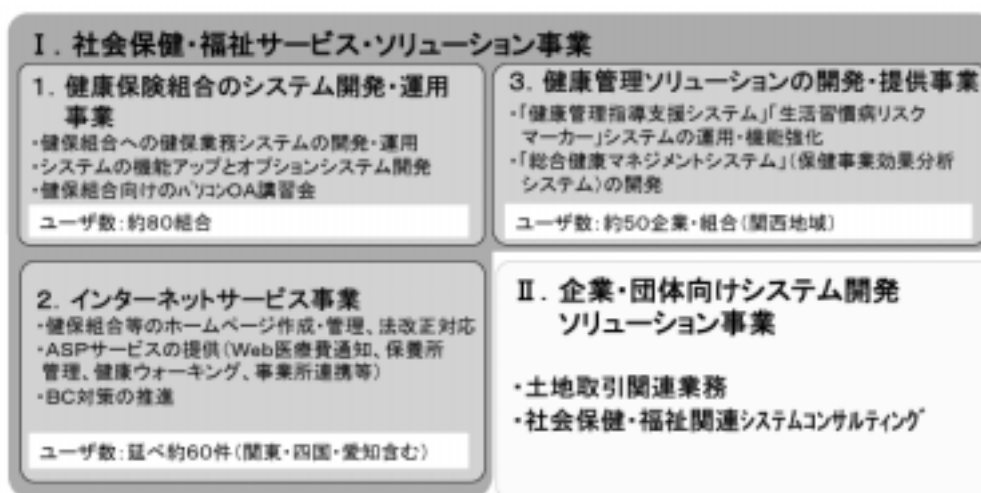


図1 システムソリューショングループの事業概要

連携による医療費通知、保養所管理、事業所連携、健康ウォーキング等の多彩なASPサービスの提供も手がけています。インターネットサービス事業の今後の展開に向け、セキュリティ対策や事業継続対策の強化にも力を入れ、より安全で効果的な事業体制づくりを行うとともに、魅力的なサービスの開発を進めていく予定です。

(3)健康管理ソリューションの開発・提供事業

超高齢少子社会を目前に控えて健康づくりの重要性が高まっていますが、特に昨年度から医療制度改革の一環として特定健診・特定保健指導が開始され、生活習慣病対策が社会的に注目されています。

本事業はこのような社会要請に応えるものであり、システムソリューションの開発・提供を通じて、職域を中心とした健康づくり支援を行っています。「健康管理ソリューション」の概要は、図2をご参照下さい。

健保組合や企業の健康管理室向けに開発・提供を行っている「健康管理指導支援システム」は、定期健診や人間ドック等の各種健診データを総合的に管理・分析することのできるシステムです。特定健診・特定保健指導に対応した「生活習慣病リスクマーカー」は、2007年度末より提供を開始し、既に約50企業・組合（関西地域）にご利用いただいている

ほか、他地域でもご利用いただいております。国への報告機能や分析機能等、随時機能アップを図っていく予定です。

また今年度から、レセプトオンライン化や特定健診・特定保健指導の義務化により電子化されるレセプトデータと健診・保健指導データを活用し、保健事業の効果分析等を行うことを目的とした「総合健康マネジメントシステム」の開発にも着手していく予定です。

2. 企業・団体向けシステム開発ソリューション事業

従来からの国や自治体を対象とした「土地取引関連調査」に関わる運用処理業務や、保健福祉分野に関するシステムコンサルティング事業に加えて、民間企業を視野に入れた情報システムの開発やインターネットサービスの提供、情報化支援および関連する調査事業の展開を図っていく予定です。

当グループの事業にご興味をお持ちいただいた賛助会員企業様がございましたら、ぜひ一度お問合せいただければ幸いです。今後とも当財団へのご指導、ご協力を何卒よろしくお願い致します。

【お問合せ先：システムソリューショングループ】

TEL：06-6346-2841 E-Mail：web-master@kenpo.gr.jp
URL：http://www.kenpo.gr.jp/

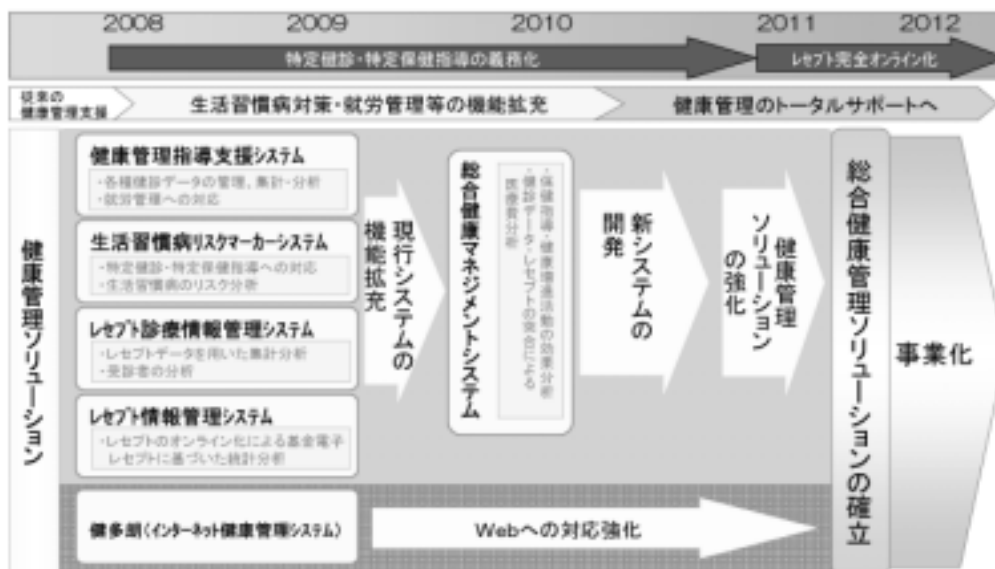


図2 健康管理ソリューションの概要

プライバシーマーク審査グループ

< プライバシーマークの認定状況 >

- ・プライバシーマーク（Pマーク）認定制度が平成10年4月に発足して以来、現在まで（平成21年8月時点）認定事業者は12,000社（全国ベース）を超えております。
- ・関西地区においても既に1,700を超える事業者が認定されています。
- ・現在、審査および認定の業務は（財）日本情報処理開発協会（以下JIPDECと言う）と16の指定機関（地域をカバーする5つの指定機関と11の業界・団体の指定機関）が実施しております。

< K I I S の活動状況 >

- ・当センターは、平成18年4月にPマーク付与認定の指定機関として指定を受けて以来、延べ3年数ヶ月の審査活動を実施してきました。その間、平成18年8月の最初の認定以来、現在まで（平成21年8月）に1,466件の認定を済ませており、現在は、約60名の審査員体制で月に約40～60件の現地審査を実施しております。
- ・当センターが担当しますのは、原則として近畿地区（大阪府、京都府、兵庫県、奈良県、和歌山県、滋賀県、福井県）に本社がある事業者となります。

< 最近の主だった動き・留意点およびお願い事項 他 >

- ・最近の申請状況および留意点

昨年11月の旧JISから新JISへの移行期限以後、審査が混み合い認定までに時間がかかることもありましたが、最近は審査時間は随分と短縮されております。

しかし、まれに指摘事項への改善対応が進まず、認定までに時間がかかるケースも見受けられます。申請事業者におかれましては、運用をしっかりと確認され、申請されますようお願い申し上げます。

- ・事故報告およびその改善について

認定件数の増加に伴い当センターへの事故報告も平成20年度は67件、平成21年度は既に32件と増加し

ております。JIPDEC報告でも全指定機関の受付で1,276件（H20年度）となっており、事故の原因の大半は個人情報の漏えいおよび紛失となっております。

「Pマーク制度設置及び運営要領」では、Pマーク付与事業者に対して事故報告書提出を義務付けています。これはペナルティを課す事が目的ではなく、個人情報保護体制を強化し、再発防止を徹底して頂く事が目的です。日頃の個人情報保護マネジメントシステム(PMS)の運用を遵守し、事故撲滅を図って頂くと共に万一発生した場合には速やかに指定機関までご報告頂きますようお願い致します。

- ・個人情報保護マネジメントシステム（PMS）構築に関する相談コーナーについて

当センターでは、平成21年7月1日付で、Pマークの取得を新規にお考えの事業者の方に対して「個人情報保護マネジメントシステム(PMS)構築に関する相談コーナー」を開設し、既に多くのご相談を頂いております。本コーナーでは、Pマーク制度に関するご質問も受付けておりますので、より一層のご活用をお願い致します。

（受付TEL:06 - 6346 - 2545）

又、JIPDECでは、Pマーク制度の普及の為に「よくわかるプライバシーマーク制度」をHP上で公開しています。当センターHPからもご覧頂けますので、ご活用ください。

- ・Pマーク制度の概要、申請方法等については、KIISホームページをご覧ください。

【お問合せ先：プライバシーマーク審査グループ】

TEL：06-6346-2545 / FAX：06-6346-2662

賛助会員新規入会のご紹介

新たにご入会いただきました賛助会員さま4社をご紹介します。

株式会社ローレルインテリジェントシステムズ

株式会社日本経済新聞デジタルメディア

アライドテレシス株式会社

デジタルアーツ株式会社

財団法人関西情報・産業活性化センターの賛助会員ご入会のご案内

当財団は、1970年に、関西を中心とした西日本地域の情報化の推進及び産業活性化を目的として、関西財界が中心となり、経済産業省、大阪府、大阪市、地元大学等の支援を受けて設立された団体です。

情報通信技術、行政・地域の情報化や地域振興に関する各種調査研究、情報基盤整備支援、セミナーやシンポジウムの開催、産業振興などの政策支援、システム構築など幅広い活動を展開しております。また、経済産業省の産業クラスター計画に関連した事業を展開しているほかに、プライバシーマーク審査業務を通じて個人情報保護の普及に取り組んでいます。

関西地域における情報化および産業活性化のプロジェクトのさらなる充実と新しい事業の創出を図る観点から、当財団における事業活動の主旨をご賢察戴き、地域の法人様におかれましては、是非とも賛助会員にご加入いただきたく、お願い申し上げます。

なお、賛助会員にご入会いただきますと、セミナー・シンポジウムの案内、交流会への参加のご案内など各種の情報を提供いたします。是非ともご理解・ご協力賜りますようお願い申し上げます。

賛助会員入会についての問い合わせ 総務企画グループ 田中・信時

TEL : 06-6346-2441 / E-Mail : spoken@kiis.or.jp

KIIS Vol.140

平成21年9月

発行人 山崎 修一郎

発行所 財団法人 関西情報・産業活性化センター

〒530-0001 大阪市北区梅田1丁目3番1 - 800号

大阪駅前第1ビル8F

TEL 06 - 6346 - 2441

定価 ¥ 500 (送料込)

(ただし、(財)関西情報・産業活性化センター会員については、年間購読料は年間会費に含まれております。)

本誌は、当財団のホームページでもご覧いただけます。<http://www.kiis.or.jp/content/info/magazine.html>