



2011年

秋季号

目次

- 1Manager' s Eye
- 2シンクライアントシアター
- 3ご紹介・情報コーナー
- 4編集あとがき

シンクライアントからオフィスクラウドへ

3.11震災以降、コンピューターに関する危機意識が高まっています。この震災で多くの企業がサーバーやパソコンのデータを失いました。ある自治体がデータのバックアップをデータセンターに保管していた為、いち早く復旧が出来て公務を再開できたというニュースも聞いています。「そのうちに...」では済まされない時期にきているのでは無いでしょうか。

データセンターの利用、クラウド化の推進に拍車がかかることは間違い無いと思います。クラウド（コンピューティング）とは、「ソフトをパソコンにインストールしないでインターネット上のサーバーに使いにくい仕組み」のようですが、すべてのソフトがサーバーで使えるようになるのはまだまだ先、危機管理の手段としては現実的ではありません。

一方、データセンターの利用は、データをデータセンターに置いてインターネット経由で使うのは速度の面で実用的ではない為、バックアップをデータセンターに置くという利用方法が現実的だと思います。しかし、バックアップの為にかける費用としては まだまだ高い というのが実感です。バックアップの為ならもっと安価で確実な方法があります。

（本機関誌 夏季号「シンクライアントシアター vol.3 災害時のバックアップ」記事を参照下さい）

そこで現実的な解決策としてシンクライアントが注目されています。

シンクライアントとは、ご存じの様に「ソフトもデータもサーバーに保存して、パソコンはテレビの様に使う仕組み」で、サーバーをデータセンターに置いても、充分インターネットの速度で利用が可能です。ソフトもデータもサーバーの中、正に、現時点で実現可能なクラウドと言えます。

ただ、データセンターの費用はまだまだ高く現実的になるのはこれからです。

そこで、まずシンクライアント化を行い、

第一段階 サーバーは社内において、バックアップデータをデータセンターに保管

第二段階 サーバーをデータセンターへ移動

と段階的に対策を行うことをお勧めしています。データセンターについては新たなサービスとして検討を進めているので、近いうちにお話しができると思います。

シンクライアントは震災対策として現実的な手段だにご理解戴けたと思います。

シンクライアントという言葉はわかりにくい、大手メーカーの提供する高価なシンクライアントと間違われる、などのご意見を頂いています。弊社サービスをより正確にお伝えできるように、

「**オフィスクラウド**」と呼び方を変えることにしました。オフィスクラウドは、来るべきクラウドの時代に先駆けて「**企業のパソコンの問題を解決する新しい使い方**」をご提案すると共に、

企業存続に必要な危機管理までもご支援するサービスとして、今後も時代の流れを先取りして行きます。



こちらのコーナーではビジネスを通してご縁のあった方々にコンサルティング・カウンセリング・社内教育などの課題に応じて特集記事を書いていただくコーナーです!

第4回は(株)メガ・グローバル・パートナーズの松本 尚典様に海外販売マーケットについてお話を伺いました。

～なぜ、「海外進出」が必要なのでしょう？～

「株式会社Iは、東京都に3店舗の寿司屋を展開する飲食業です。従業員は社長を含めて6名。今、菓子パンの販売を行う新規事業で中国進出を検討しています」この案件は、私が、I社の顧問税理士さんからの、ご紹介で、現在、コンサルティングを実施している実例です。I社は、企業規模からいえば、零細企業に属します。現在の3店舗の売上も、上昇しているとはいえません。このような企業からの、海外進出の相談が、今、私のもとには、非常に増えています。

従来のマーケティング論では、I社のような規模の企業の場合、エリアマーケティングといわれる「地域密着型戦略」を展開すべきだといわれてきました。

しかし、その考え方に従うのが、たいへん危険な時代がやってきました。日本という「エリア」の中に深く入り込んでしまうと、日本というエリアの力が弱体化する場合、企業は、エリアと運命をともにしなければならなくなってしまいます。既に、日本というエリアの力(政治力・財力・国民生産力・国民消費力・貿易力)が弱体化していることは、残念ながら誰の目にも明白です。そのため大企業だけでなく、中小企業・零細企業も、海外進出を考える時代になりました。

～大企業の海外進出と、中小企業の海外進出～

大企業の海外進出の相談を受ける場合、その目的は、ほぼ、「経費削減」です。特に、メーカーの場合、安い人件費を求めて、工場を移すという内容が非常に多数を占めています。しかし、この考え方を中小企業が真似ると、大体、失敗します。では、中小企業は、何のために海外進出をするのでしょうか?

ずばり! それは、新販路の獲得のためです。仮にメーカーであっても、現地生産を行い、それを現地で販売するルート(販路)を確立することを目指すのが、勝つ道です。経費削減の進出ではなく、売上をあげる進出こそ中小企業の海外戦略の目的です。中小企業は、自社の力で開発ができません。

既に、開発されている都市に進出をするより他、方法がないのです。そのため、中小企業が進出できるエリアでは、既に人件費が上昇はじめています。人件費が安いというメリットは短時間で消滅し、進出目的が消滅します。よって、中小企業は、人件費の安い短期間のうちに進出エリアの販路を構築し、生産した商品を、現地で販売することで、利益を享受することを目的に進出をしなければなりません。大企業のまねをすると失敗するのです。

～どこに進出するのがいいのでしょうか？～

そのため、進出すべきエリアは、自社の商品・サービスを分析し、その販路を獲得できるエリア(国や都市)です。ですから、注意すべきは、「自社の周辺にたまたま●国に詳しいヒトがいるから」という理由で、進出国を選択することです。このような進出エリアの選択は、ほとんど、バクチをやっているのと同じだと思ってください。

海外進出は、中小企業にとって、非常に大きなコストを要する戦略です。そのような重要な意思決定をバクチのようにするのは、経営者失格ですね。

～どのように進出するのがいいのでしょうか？～

どのように進出をするかについて。中小企業の場合、社長自らが進出の最前線に立つことが絶対必須です。中小企業の場合、社長が一番、企業の商品・サービスの性格や販路の特性を知り尽くしているからです。一番、気をつけなければならないのは、大企業で海外進出を経験してきた人物を雇い入れて、海外進出を任せることです。前述をしたように、大企業と中小企業の海外進出は、抜本的に異なります。大企業の成功体験を持ち込むと、中小企業の海外進出は、十中八九失敗します。

近日中に、(有)インプルーブの主催による、無料の海外販路開拓セミナーを名古屋にて開催します。詳しくは、そちらでお話をします。ご期待ください。

松本 尚典 … 1967年6月9日生まれ。大手経営コンサルティング会社にて、多数の国内外企業や大学のコンサルティングに従事。上場企業のコンサルティング事業立ち上げを成功させる。オフィスソリューションの大手商社メガグループの出資を受けて、国際進出専門のコンサルティングファーム (株)メガ・グローバル・パートナーズを設立。現在、取締役兼エグゼクティブコンサルタント。

(株)メガ・グローバル・パートナーズ URL : <http://global-partners.mega.co.jp/>



こちらのコーナーでは当社の主力商品である「オフィスクラウド」のさまざまな使い方について紹介するコーナーです！
第3回は、「オフィスクラウドでも skype を」をテーマにお送りします。

『オフィスクラウドで skype は使えない？』

皆様は skype(※1)をご存知でしょうか？パソコンにインストールするだけで、無料で通話ができるとても便利なソフトで、日本のみならず世界中で大人気です。



世界中で大人気の skype です

弊社のお客様からも「オフィスクラウドで skype を使いたい」というお問い合わせをよく頂きます。

しかし、skypeを使用するためには、どうしてもパソコン本体が必要で、一つのサーバーを共有して使うオフィスクラウドでは skype を使うことができません。

これまで、skype を使いたいというお客様にはパソコンで使用していただくようご案内をしてきましたが、パソコンを使用するとなると、せっかくパソコンのトラブルに悩まされることなく仕事ができるオフィスクラウドを導入しても、メリットが半減してしまいます。

『オフィス内クラウドでも skype を！』

そこで今回ご紹介したい商品は Skype 公認
TECO XS2008CASkype デスクトップフォンです。

Skype をコードレス電話感覚で使える、とっても
優れたものの商品です☆

従来 skype を使用するためにはパソコン本体が
必要でしたが、これならパソコン本体やヘッドフォンが
なくても通話できるようになります。



TECO XS2008CA Skype デスクトップフォン
Amazon 価格 ¥5,939 (2011年9月末 現在)

デスクトップフォンに直接LANケーブルを差し、
Skype アカウントとパスワードを設定するだけで、通話
を開始でき、操作も簡単！弊社のお客様でも使用され
ている企業がありますが、パソコンを起動していなく
ても、電話とまったく同じイメージで使えるので大変好
評です。

skype クレジットか月額プランを購入すれば、固定
電話と携帯電話にも通話が可能になりますし、スピー
カーと 1.8 型液晶画面を搭載し、ハンズフリーでも
通話が可能。これだったらオフィスクラウドを使用し
ているお客様にも、skype をご使用していただけます。

さらに言えば、会社のパソコンに skype をインス
トールすると、通話の他に skype が持っている「チャット機
能」や「ファイル転送機能」を使って外部情報のやり
取りができてしまうので、情報が流出してしまう危険
性がありましたが、パソコンと skype を切り離して使用
すれば情報漏洩対策にもつながります。

皆様の会社にも一台いかがでしょうか？(^ ^)

※1 skype とは…

2003年に登場したインターネットを通じて無料で音声通話が可能になるサービスで、インターネットに接続されているパソコンとヘッドフォンさえあれば、日本国内のみならず世界中どこでも無料で通話することができます。

公式HP : <http://www.skype.com/>

【オフィスクラウドとは】

企業のシステムにおいて社員が使うPC(クライアント)に最低限の機能しか持たせずサーバー側でソフトやファイルなどの資源を管理するシンクライアントの中小企業に特化したサービス。PCをパーソナル(個人)コンピュータとしての利用を辞め、すべてサーバーに引越すことで、一元管理(リスク集約)をする仕組みで、様々なメリットが得られます。 ※詳細は弊社 HP へ⇒<http://www.infinity-i.co.jp/>

こちらのコーナーでは経営者の皆様向けにご紹介したい情報をお届けします！
今回は、仲建設株式会社様の「地中熱利用住宅」をご紹介します。

日当たりが悪くても暖かい「地中熱」を利用したエコハウス

冬の地熱のイメージ



先人の知恵を活かす

弊社の地中熱利用は、アイヌ民族の伝統的な民家「チセ」からヒントを得たものです。アイヌの人々は工夫をすれば、地面は、夏はひんやりして、冬はあたたかになることを知っていました。極寒の北海道で暮らすことができたのはそうした知恵があったからです。

その知恵を現代の家づくりに生かすことで、敷地条件や気候に大きく左右されずに快適に暮らすことができるようになります。例えば、日当たりが悪い場所でも暖かく過ごすことが可能となります。

温度差の少ない家は「健康」に暮らすことができます

一般的な地中熱利用は地中深くに配管を埋設する大掛かりなものですが、弊社の地中熱利用はそのような大掛かりな設備は不要であるにも関わらず、安定的に地中熱のエネルギーを室内に取り込むことができます。

仕組みとしては、家全体を断熱材で丸ごと包み込む「外断熱(外張り断熱)工法」とすることと、地中熱により冬はあたたかで夏はヒンヤリする床下の空気を家の中でぐるぐると循環させること、この2点がポイントです。

地中熱利用の家は冷暖房費用をあまりかけなくても、家の中の温度差が小さくて過ごしやすい家となります。風邪をひきにくく、アレルギーも少なくなるのです。より詳しく知りたい方は下記 HP を参照下さい。



興味を持たれた方は
こちらまでご連絡いただき、
「インフィニティのiSHAREを
見た」と伝えてください！

仲建設株式会社

〒462-0045 名古屋市北区敷島町 90-3

TEL:052-911-9345 URL:<http://www.nakakenn.co.jp/>

発行所: 株式会社インフィニティ
編集・発行人: 大竹裕子
年4回 発行

INFINITY
For Enterprises

〒460-0002

名古屋市中区丸の内一丁目9-8 丸の内KTビル 4F(昨年8月に引越しました)

TEL:052-232-4600 FAX:052-219-5097

URL:<http://www.infinity-i.co.jp> メールアドレス:support@infinity-i.co.jp