

i SHARE

2022

July

Management Information

- ・ササエルクラウドバックアップ 待望のリリース

Special Feature

- ・デジタルワークスペースを実現するCisco Meraki 第2回
「Meraki MX(UTM) & MR(無線AP)」

About INFINITY / improve

- ・無料で利用可能な改正電子帳簿保存法対策 : Bill One (ビルワン)
- ・戦略の基礎となるデータ分析 : Zoho Analyticsのご紹介

Technical Information

- ・Windows365

マーケットインの一步先、ユーザーインへ

6月から猛暑日が続き、夏はどうなってしまうのか心配になる中、皆様いかがお過ごしでしょうか？

私が参加している「若鯨会」という交流会で、先日、アイリスオーヤマの大山会長をお招きして講演会が行われました。19歳から社長業を継ぎ、未上場で8,000億円まで築き上げた経緯や戦略についてお聞きしたのですが、特に記憶に残ったのが新商品の開発スピードの話でした。1年間の売上の実に60%以上を新商品が占めており、そのスピードの秘密が毎週行われている会議だとのこと。「通常の会社であれば毎月1回の決定会議で年12回の意味決定を行うが、アイリスオーヤマは毎週会議を行うので、年に約50回の意味決定を行います。効率は良くないかもしれないが他社の5倍のスピードで開発ができる。」とのことでした。以前は弊社も会議に時間を割くよりも、実務を優先としてきましたが、会社の考え方や想い、戦略、スキルアップのためのミーティングや面談を増やすことで、それぞれが自立してインフィニティのミッションを達成するために動ける人財になってもらえるように時間を創るようにしています。

またアイリスオーヤマでは、プロダクトアウト（開発者目線）ではなく、マーケットイン（買い手目線）でもなく、ユーザーイン（消費者も気づいていないニーズから需要を創造）の発想を商品開発の基本としているそうです。

この発想、マーケティングの世界でもよく言われるのが、ドリルの例です。

・高機能なドリルが欲しいんじゃないか？ ⇒ プロダクトアウト

・ドリルを買う顧客はドリルが欲しいのではなく穴を開けたいんじゃないか？ ⇒ マーケットイン
ここまでがよく言われる話。アイリスオーヤマやHubSpotの理論では、

・なぜ穴を開けたいのか？例えば壁に絵をかけたいのであれば、穴を開けない方法があれば、そちらの方がベストなのでは？だとするとドリルじゃなくてこの商品は？ ⇒ ユーザーイン
となるようです。

※HubSpotではユーザーインではなくジョブ理論として定義されています。

我々IT業界でもプロダクトアウトに陥りがちで、最新のIT環境や機能面をご紹介しますが、本当に必要なのは企業が目指す目的達成のための手段をIT環境によって創り上げること。主役はあくまでお客様であり、もっとお客様を知り、課題を解決できる方法を提示できるように、スタッフ一同常に考えられる組織体制を現在試行錯誤をしています。

「私達だけしかできないことはないが、私達だからこそできることがある」

皆さんの会社で行っていることや事例、工夫があれば是非教えていただければと思います。

お待たせいたしました、さまざまなお客様からご要望いただいていた、クラウドバックアップのサービス。やっと「ササエルクラウドバックアップ」としてご提供できるようになりました！

ササエルクラウドバックアップ



サービスリリースの経緯

BCP（事業継続計画）対策やランサムウェア感染への対策として、社内へのバックアップだけではなく社外へのバックアップを行いたいというご要望を、これまでたくさんいただいていた。しかし、国内クラウドバックアップ/ストレージサービスは価格が高く、数百GBでも数万円/月額費用がかかり、中小企業として導入に踏み切ることが難しい価格帯でした。

「中小企業でも安心/安価に導入できるクラウドバックアップ」実現のために、

①安価で安定したバックアップソフトウェア

⇒ ENTER srl社とパートナー締結を行い、「IPERIUS Backup」を採用

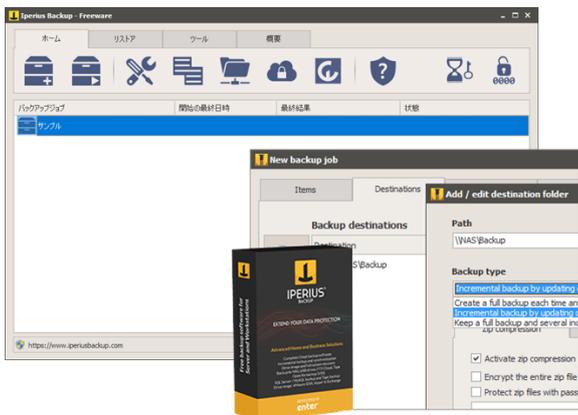
②安価で国内リージョンに保管ができるクラウドストレージ

⇒ Wasabi Technologies社とパートナー締結を行い「Wasabi Hot Cloud Storage」を採用

上記サービスにインフィニティのササエルサポートを加えた安価なサービスをリリースしました。

①安価で安定したバックアップソフトウェア：IPERIUS Backup)

バックアップソフトには「IPERIUS Backup」を採用しました。IPERIUSは、イタリアに本社を置く「ENTER srl」社が開発し、世界160カ国以上で導入されています。年額更新型が増えている中、安価な買い切り型で高度なバックアップを実現することが可能です。

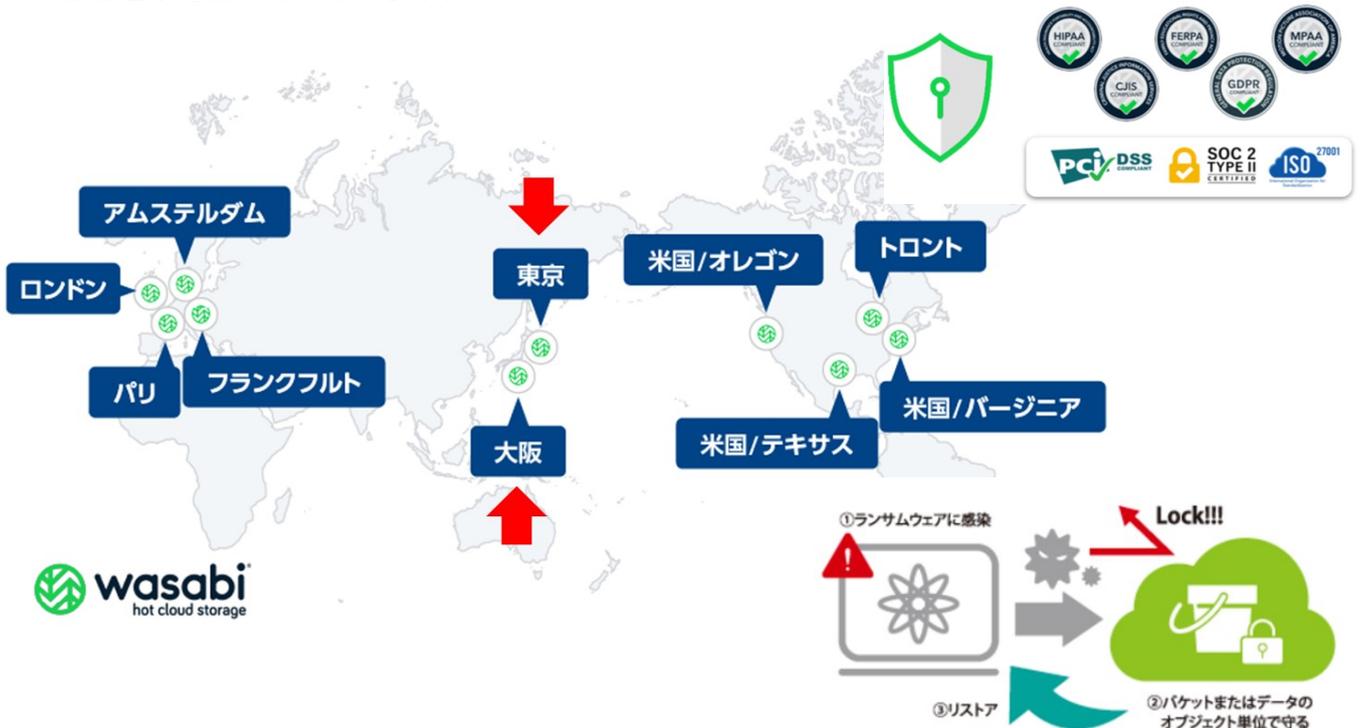


Desktop	Essential	FULL
<ul style="list-style-type: none">ディスクイメージと増分バックアップハードドライブクローニング - P2VIperius RecoveryEnvironment®を使用したリカバリーディスクの作成オープンファイルのバックアップ (VSS) と同期NAS、USBドライブ、FTP、クラウドへのバックアップGoogleドライブ、Amazon S3、Azureストレージ、OneDrive、DropboxへのバックアップWindows 10、7、8、Windows 113 PC	<ul style="list-style-type: none">ディスクイメージと増分バックアップハードドライブクローニング - P2VIperius RecoveryEnvironment®を使用したリカバリーディスクの作成オープンファイルのバックアップ (VSS) と同期NAS、USBドライブ、FTP、クラウドへのバックアップGoogleドライブ、Amazon S3、Azureストレージ、OneDrive、DropboxへのバックアップWindows 10、7、8、Windows 11、Windows Server® 2008/R2、2012/R2、2016、2019、2022	<ul style="list-style-type: none">完全版 - すべての機能が含まれていますすべてのバックアップタイプ：ドライブイメージ、VMware ESXiやHyper-Vのバックアップ、データベースのバックアップ (SQL Server、MySQLなど)、Exchangeのバックアップあらゆる種類の保存先に対応：NAS、クラウド (Google Drive、OneDrive、Dropbox、S3...)、FTP / SFTP、USB、RDX、テープLTOなど



②安価で国内リージョンに保管ができるクラウドストレージ : Wasabi Hot Cloud Storage

クラウドストレージには「Wasabi Hot Cloud Storage」を採用。Wasabiは、アメリカに本社を置く「Wasabi Technologies」社が提供しているクラウドストレージサービスです。昨今様々なバックアップサービスが採用しています。日本では東京と大阪にデータセンターがあり、安全にデータを保存することが可能になっています。



また、ランサムウェア対策として注目されている「オブジェクトロック」機能も標準搭載。オブジェクトロック機能は、設定された保持期間中はデータに対する変更/削除を禁止する機能です。

どれくらいの容量が必要?)

Plan① 大事なデータ（共有フォルダ等）のみをバックアップ！

⇒ 容量：共有フォルダのサイズ分

Plan② 通常バックアップと同じく、一定期間（7日間/30日間等）の履歴も残したい！

⇒ 容量：現状取得しているバックアップサイズ分

Plan③ ソフトも含めたサーバーやパソコンの復旧も迅速に行いたい！

⇒ 容量：各サーバー/パソコンのWindowsを含めた容量 × 取得台数 + a

Plan④ 万が一のランサムウェア対策としてがっちり環境を守りたい！

⇒ 容量：通常バックアップ分 × 2倍

※オブジェクトロック機能を利用してある一定期間上書きできないバックアップ領域を作成

最適なサイズを導入しやすい金額でご提案致します。是非インフィニティまでお問い合わせ下さい。

※バックアップする容量によっては光回線をビジネス回線に変更するなどが必要な場合があります。

デジタルワークスペースを実現するCisco Meraki 第2回 : Meraki MX & MR

Special Feature

「iSHARE 5月号」では、ゼロトラストを実現しながらデジタルワークプレイスを構築できるCisco Merakiシリーズの概要をお伝えしました。第2回は、より具体的にMerakiシリーズの製品「Meraki MX」と「Meraki MR」について詳しくお伝えしたいと思います。

セキュリティ & SD-WAN「Cisco Meraki MX」

Meraki MXシリーズは、テレワークを簡単に導入できるVPN接続と包括的なセキュリティをオールインワンで提供するクラウド管理型セキュリティ & SD-WANのための専用製品です。

数回のクリックだけで設定できるVPNと包括的なセキュリティで、テレワークを簡単かつ快適に導入することができます。



ID ベースファイアウォール

社員用や来訪者用など
ユーザの属性 (ID) に応じて適用可能な
ファイアウォール/トラフィックシェーピング



侵入防御システム

IDS/IPS のコアエンジンには
高い検知率と信頼性で業界標準となっている
Cisco Snort を搭載



自動 VPN

わずらわしい設定は最小限
ダッシュボードでの数回のクリックで
拠点間 VPN を自動構成



コンテンツフィルタリング

80 以上のカテゴリでフィルタリングおよび
外部データベースと連携して
数十億の URL をフィルタリング可能



高度なマルウェア防御

業界をリードする Cisco AMP で
既知および未知の脅威をブロック
侵入してしまった脅威も迅速に検知 / 対応



高可用性 / フェールオーバー

デュアル WAN や LTE などアップリンク冗長化
アクティブ / パッシブ構成のデバイス冗長化
自己修復可能な VPN



アプリの可視化と制御

アプリケーションの利用状況を可視化
Office 365 や Salesforce など
業務に必要な通信を優先



一元管理

本社、拠点、在宅ワークなど
ネットワークの規模や場所を問わず
単一のダッシュボードで一元管理

Meraki MXシリーズの包括的セキュリティとは、アプリケーション認識型の次世代ファイアウォール、業界標準の Cisco Snort エンジンによる侵入防御システム (IPS)、きめ細やかなコンテンツフィルタリング、業界をリードする高度なマルウェア防御 (Cisco AMP) などを提供しています。

今回のご紹介には製品写真は省きますが、製品形態には、デスクトップ型、ラックマウント型、仮想型とありユーザー環境に応じた製品が選べることも魅力ですね。また、Meraki MXシリーズの関連製品に「Meraki Z」があり、こちらは、テレワーカー用となっています。

Meraki MXは、「Meraki Insights」により、アプリケーションパフォーマンスの可視化やWAN接続状況の監視によって問題発生時の原因特定や対応を加速、ユーザエクスペリエンスを常に最適化することができます。

ダッシュボードに追加できるオプション機能として、Webアプリケーションのパフォーマンスを可視化するWebアプリヘルス機能、WANの接続状況を監視するWANヘルス機能、VoIPアップリンクを監視するVoIPヘルス機能を利用できるようになります。



アプリケーション パフォーマンスを可視化

アプリケーション スループットを
リアルタイム / 実際の数値で計測
時間の経過に伴う傾向も含めて把握可能



WAN インテリジェンス

WAN 接続状況を監視
帯域幅、パケット損失、遅延など
主要なパフォーマンス指標を一覧可能



VoIP パフォーマンスを監視

ISP から VoIP サーバ (PBX/SIP) への
アップリンクパフォーマンスを監視
音声品質を測定可能



すぐに使えるライセンス製品

Meraki MX/Z に内蔵のコレクタ機能を
ライセンスで有効化するだけで使用可能
専用のハードウェアが不要



SD-WAN を強化

SD-WAN 環境および多数の拠点を抱える企業など
複数のネットワーク、複数の接続の監視強化に最適
LTE アップリンクの監視にも有効



IT を加速

機能異常や停止をインテリジェントに検出
問題の原因をピンポイントで特定
問題解決の時間を短縮

オールインワンセキュリティ



次世代
ファイアウォール



侵入防御
システム



コンテンツ
フィルタリング



高度な
マルウェア防御

クラウド管理型ワイヤレスアクセスポイント「Cisco Meraki MR」

Meraki MRシリーズは、Wi-Fi6対応モデルが充実しています。エンタープライズクラスのハイパフォーマンス、迅速な導入とシンプルな管理、卓越した可視性を実現するクラウド管理型ワイヤレスアクセスポイントです。ラインアップも豊富で小規模から大規模まで環境に応じて選択可能な屋内/屋外向けを取り揃えています。



一元管理

本社、拠点、在宅ワークなどネットワークの規模や場所を問わず単一のダッシュボードで一元管理



マルチギガビット

既存のカテゴリ 5e ケーブルで最大 5 Gbps のアップリンクをサポート Wi-Fi 6 のポテンシャルを最大化



ロケーション分析

デバイスの位置情報を取得 来訪者数や滞在時間、来訪頻度などさまざまな情報を分析可能



アプリの可視化と制御

アプリケーションの利用状況を可視化 Office 365 や Salesforce など業務に必要な通信を優先



Wi-Fi 6

高密度環境でも高速かつ安定 卓越したユーザエクスペリエンスを実現する Wi-Fi 6 (802.11ax) 対応



RF 自動最適化

リアルタイムのスペクトラム分析でチャンネルや信号強度、電波干渉など RF 環境を自動的に最適化



セキュリティ専用無線

不正なアクセスポイントの検出や電波干渉など RF 環境をスキャンする「第 3 の」専用無線を搭載



ID ベースファイアウォール

社員用や来訪者用などユーザの属性 (ID) に応じて適用可能なファイアウォール/トラフィックシェーピング

最新の無線規格Wi-Fi6に対応。Wi-Fi5の最大4倍のパフォーマンスを実現。さらに、アップロードとダウンロード、両方向のマルチユーザMIMOとOFDMAなど、最新のWi-Fi6テクノロジーをサポート。高密度環境でもより多くのクライアントをカバーして、より効率的な通信を提供しています。とくに音声/ビデオ通信が多い環境、たとえばライブイベント、スタジアム、講堂、企業の本社オフィスといった高密度かつ大量のアップリンク通信を伴う環境では、圧倒的なユーザエクスペリエンスを提供できます。



* Google Workspace for Education、Google for Education は、Google LLC の商標です。

各ユーザが共通のパスワードで無線LANに接続する方式は危険なため、企業や教育機関では多くの場合、認証サーバを設置して認証システムを構築しています。Merakiなら、クラウドダッシュボードのデフォルト機能として認証システムを利用可能なため、認証サーバは不要です。

デジタルワークプレイスを実現するクラウド基盤のCisco Merakiを利用することで、会社のネットワークを一つ上のレベルにアップグレードすることが可能になりますよ。

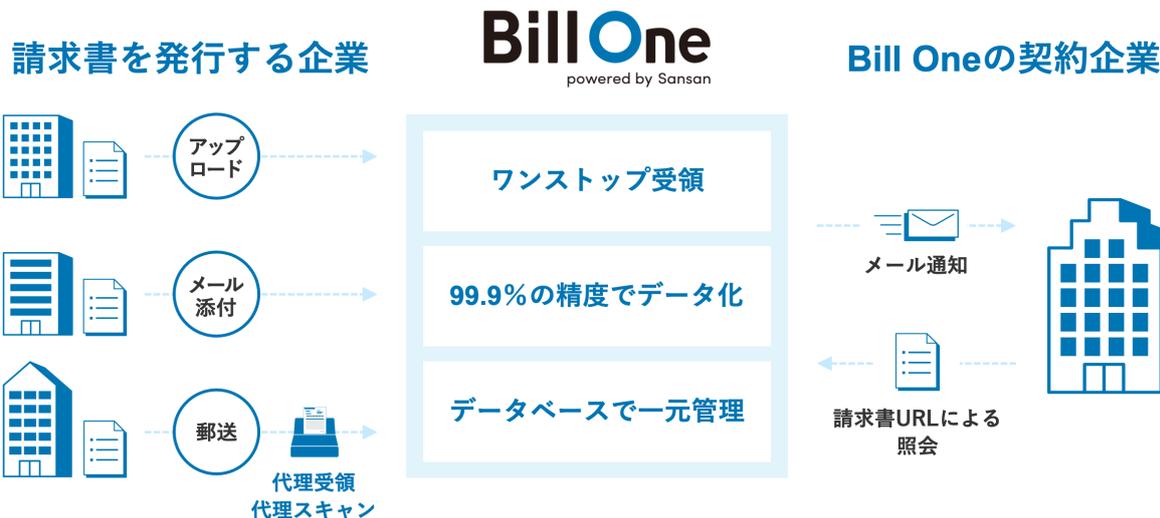
今回は「第3回 : Meraki MS (スイッチ) & MDM (モバイルデバイスマネジメント)」と題して、クラウド管理型スイッチとネットワークデバイスと連携した機能をご紹介します。

ご興味を持たれましたら是非、営業までご相談ください。

無料で利用可能な改正電子帳簿保存法対策 : Bill One (ビルワン)

About INFINITY

改正電子帳簿保存法の義務化が2023年12月末まで延期になったこともあり、一時期バタバタしていたブームも収まりましたが、皆様は準備をされていますか？ そうはいつでも税制のために高額な費用をかけるのはギリギリまで避けたいということで、検討自体を保留している中小企業がたくさんあると思います。弊社もそうでした。そこで以前から注目していた100名以下の法人は無料で利用が始められる「Bill One (ビルワン)」というサービスをご紹介します。



名刺管理のSanSanが提供するサービスです。この「従業員数100名以下の法人限定スモールビジネスプラン」を利用することで電子帳簿保存法の対応を無料で始めることが可能になります。

初期費用無料 + 月額費用無料

- ・ 請求書の受け取り (100件/月まで)
- ・ 請求書のデータ化
- ・ タイムスタンプの付与
- ・ 紙請求書のスキャン代行
- ・ 電子サイン機能
- ・ 仕訳作成機能
- ・ 閲覧できる請求書件数無制限

※ 法人または個人事業主で、かつ従業員が100名以下の場合にのみ利用できるプランです。

※ 対象の企業は月の受領件数が100件を超えない限り、無料でご利用いただけます。

以前は閲覧できる請求書件数に制限があったのですが、無制限になったことで現実的な利用が可能になりました。利用してみた感想は、

- ・ データアップロードから入力完了まで1時間 ~ 2時間ほどかかる
- ・ 請求書をメールで受け取るためには、発行先にBill Oneアカウントを作成してもらう必要があるなどの懸念点はありましたが、自分でPDFをアップロードする作業だけでいいので、エクセルとフォルダで管理するなどの手間を考えたら圧倒的に便利に利用できます。また保管されたデータは下記のような会計サービスとも連動が可能です。



受取請求書が月100件以内であれば、試しに無料で導入してみたいはいかがでしょうか？ ITを活用して仕事をスムーズにいきましょう！

皆さまの会社では戦略をどう立てていますか？戦略を立てるためには「現在」の立ち位置から「未来」を予測していく必要があります。そのためにはいかに『今の状況』をリアルタイムに把握できるかがカギとなりますが、多くの会社では情報をかき集めエクセルに入力してから分析するため、かなりの時間を費やしていることが多々あります。エクセルは非常に優秀なツールではありますが、あくまで「表計算」ソフト。様々なデータを取り込み、いろいろな角度から分析ができる「ビジネスインテリジェンス (BI) ツール」を利用することで、簡単に多角な視点を詰め込んだ『戦略ダッシュボード』を創ることができます。BIツールは高価で導入しにくい特徴がありますが、オススメなのが、**Zoho Analytics (ゾーホーアナリティクス)** です。



Zoho Analyticsは、エクセルだけでなくクラウドサービス、Google、Microsoft、社内で稼働しているAccessやFileMaker、SQLデータなどのローカルデータベースまで、様々なデータを取り込むことができます。取り込んだデータを棒グラフ/積み上げ棒グラフ/円グラフ/複合グラフ/散布図/ゲージ/マップ/バブルチャート/ヒートマップ/エリアチャート/ファネルグラフ/WEBチャート/テーブル(表)などのグラフに表現し、ダッシュボードにまとめて表示することができます。ダッシュボードは抽出フィルタで絞り込むことで、すべてのグラフが動的に変化します。

弊社では、「売上データの予測と実績」「顧客分析：分布地図と業界」「サポート業務の分析」などのダッシュボードを作成して戦略を立てるために活用をしています。



左図はサポート業務の分析ダッシュボードです。全体でどれだけの未完了問い合わせがあるか、ステータスはどのような分布か、担当者がそれぞれどれだけの件数を抱えているかをスタッフが確認して考えられるようにしています。

皆様の会社でも蓄積されたデータ、いわゆる「宝の山」が埋まっています。宝の山を未来の戦略に活かすお手伝いを、ただ作るのではなく、考えながら創れるようにコンサルティングの実施をしています。ご興味がある方は是非 担当の大畑 (yuki-oochata@improve.co.jp) までご相談下さい。

日本マイクロソフトは4月22日、オンラインイベント「新機能をいち早く解説！Windowsが切り開くハイブリッドワークの未来」を開催した。このイベントではハイブリッドワークを始めとする「新しい働き方」に役立つ、Windows11の新機能を改めて紹介したもので、米Microsoftが4月5日（米国太平洋時間）に開催したオンラインイベント「Windows Powers the Future of Hybrid Work」の日本語版に相当します。

「Windows365」とは

Microsoft Azure上に展開されるクラウドPCのことです。

具体的には、パソコンやタブレットなど端末上のWebブラウザから、クラウド上に設置したWindowsOSにアクセスしてリモートデスクトップのように利用できるサービスです。



<メリット>

- ・OSやデバイスを選ばず、スペックを気にしなくてよい
- ・セキュリティの向上
- ・導入が簡易
- ・DXの推進につながる

<デメリット>

- ・長期的にコストがかかる
- ・インターネット接続が必要
- ・通信回線の品質が重要

等



「Windows365」は4つの新機能を開発中（一部は2022年内に実装予定）

【Windows365 App】

Windows365専用のクライアントアプリで、Windows11に標準搭載される予定となっている。自分に割り当てられたWindows365環境とひも付けすれば、従来のWebブラウザ経由、あるいはRDP準拠のクライアントアプリ経由よりも簡単にクラウドPCにアクセスできる。

【Windows365 Switch】

Windowsの仮想デスクトップを切り替える要領で、ローカル環境と、クラウドPCのデスクトップを切り替えできるようになる。テレワークにおいて個人所有のPCを活用している場合に、オンプレミスのプライベート環境に干渉することなく、クラウドPC上に構築した業務環境へとシームレスにスイッチできる。

【Windows365 Boot】

ローカルPCにおけるWindows11のログインと連動して、Windows365のクラウドPC環境にも自動ログインするように設定できる。例えば、クラウドPCを一種のシンククライアント環境のように利用している場合は、ログインの“二度手間”を省けるようになる。

【Windows365 Offline】

クラウドPCをオフラインで利用するための機能。ネットワークの不安定な環境でもシームレスに利用できるようになる。作業内容は、通信環境が回復した時点で同期される。

プレゼンテーションを担当した米MicrosoftのGlobal Black Belt（※1）の河口信治氏によると、「2022年内に4つのうちどれか、あるいは複数の機能が試せるようになる」という。合わせて同氏は「『出る出る詐欺』にならないように（機能を実装）していきたい」とコメントしました。

（※1）米Microsoftにおいて、エキスパートレベルの専門家を集めた部署。名前は柔道の「黒帯」に由来している。



クーリング・オフは、できればレツトライしないほうがいいのですが、2022年6月1日に改正特定商取引法が施行され、クーリング・オフできる方法が増えました。Let's TRYで扱っていることと、上の画像でなんとなくお気づきかとは思いますが、クーリング・オフが電子メールでもできるようにになりました。



「消費者被害の防止及びその回復の促進を図るための特定商取引に関する法律等の一部を改正する法律」の公布内容では、詐欺的な定期購入商法対策、送り付け商法対策として従来書面だけが認めら

れていた書面の電子化と改正されました。具体的には、クーリング・オフや契約書面等の電子化です。6月1日に施行対象となったのは、詐欺的な定期購入商法対策とクーリング・オフ書面の電子化です。

電子化とは、実際には電子メールだけでなく、USBメモリ等の記録媒体や事業者が自社のWebサイトに設けるクーリング・オフ専用フォーム等により通知を行うことも可能です。

クーリング・オフは、営業や仕事用のために契約した場合、事業者間での取引は対象とならないため、業務上での契約はクーリング・オフすることはないのですが、プライベートやBtoCを行っている企業では、影響があると思います。特にBtoCを行っている企業では、お客様にクーリング・オフの連絡先（メールアドレス）を伝えるため契約書に記載するなどの対応が必要となります。逆に、「クーリング・オフは書面でしか受け付けられない」などとするのは、消費者に不利な特約に該当し、無効となるとされていますので、注意をしてください。

クーリング・オフの書面に必要な項目としては、契約年月日、契約者名、購入商品名、契約金額等（事業者が対象となる契約を特定するために必要な情報）やクーリング・オフの通知を発した日となります。Webサイトにフォームを設置する場合は、これらの情報が記載できるようにする必要があります。

2022

July

i SHARE

編集・制作

安藤 玲子

あとがき - Editor's Note

お友達が趣味で「聞香」をしています。読んで字のごとく「香を聞く」というものなのですが、「香が伝えるものを心で聞き取る」ということだそうです。実際には、香木を焚いて匂いをかぎ、当てるゲームをします。私は、聞香をやっているわけではないのですが、お友達がたまに遊びでやってくれるので体験しています。「聞香」にも流派があります。お友達がやっているのは「御家流」。御家流は公家の香道が元となっており、武家の香道は「志野流」だそうです。

最近やったのが「六國五味（りっこくごみ）」。ざっくりとした説明をすると6か国で産出された香木をかぎ、その匂いを五味（甘・酸・辛・苦・鹹）で表現しメモします。2回目にランダムで出た香木の匂いから順番を当てるものでした。（※鹹…塩気）

聞香中はエアコンを切ります。暑いのですが、香木の匂いを心で聞き取るという作業は、なんとも涼を感じる遊びでした。（実際は暑いんですけどね…）