



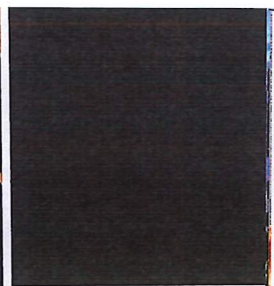
ワンビ  
加藤 貴  
社長



AOSデータ  
春山 洋  
社長



AOSデータ  
志田 大輔  
取締役CTO



アイキューブシステムズ  
山崎隆弘  
マーケティング本部  
マーケティングコミュニケーション部  
リーダー

週刊BCNは7月4日、「今しかできない! Windows 10の提案方法 ~ユーザーをその気にさせる移行ソリューション~」と題し、東京・赤坂でセミナーを開催した。協賛は、AOSデータとワンビ、アイキューブシステムズの3社。Windows XPサポート終了に伴う特需の反動減のまま伸び悩むPC市場において、操作性やセキュリティ機能などの評価が高いWindows 10への期待は大きい。いずれは、Windows 10がビジネスPCの主力OSとなりそうだ。そこで本セミナーでは、他社に先駆けてWindows 10を提案するためのソリューションやノウハウなどを紹介した。

# Windows 10の提案は今がチャンス!

BCN  
Report

## ユーザーをその気にさせる移行ソリューション

### 秋になる前に実績をつくる

冒頭の講演では、週刊BCN編集長の畔上文昭が登壇。「Windows 10は今が提案とき ~XPや2003にみる移行の傾向と対策」と題して講演した。Windows XPのサポート終了時には、需要を先取りするかたちでリプレースが進み、特需となった。しかし、その後の反動減からPC市場はあまり回復していない。ビジネスで活用されているPCの台数自体は大きく変わらないため、いずれは元に戻ると考えられる。

「今年の秋にはメーカー製のPCに搭載されるOSがすべてWindows 10になる。そのため、自動的にWindows 10の導入が進むことになるが、秋のタイミングを待つのではなく、他社に先駆けてWindows 10の実績をつくることで、秋以降のリプレース需要を優位に進めるべき」とし、今こそがWindows 10を提案する最適なタイミングだと語った。

### ユーザーも使える移行ツール

セッション1では、「データ移行で業務効率Up! コストDown! 『ファイナルパソコン引越しEnterprise』」と題し、AOSデータの春山洋社長が登壇。ビジネスの現場では、約8割のPCがWindows 7を搭載していて、リプレー

スに際してはWindows 10が採用されるとし、「Windows XPからの移行は、どこでも大変な作業になった。Windows 10への移行も台数が多いと大変な作業になる」とし、GUI操作で複数台をまとめて移行できる「ファイナルパソコン引越しEnterprise」を紹介した。

同ツールの使い方については、志田大輔・取締役CTOにバトンタッチ。ユーザーが操作できるシンプルさから、「情報システム部門でなくても利用できる」とアピール。ユーザー部門が約2200台の移行を実施した事例などを紹介した。

### Windows 10のセキュリティ

セッション2では、「セキュリティの為だけでも、Windows 10にすべきだ! ~モバイル活用のノウハウを教えます~」と題し、ワンビの加藤貴社長が登壇。ユーザー企業は、外部からの攻撃や内部からの情報の持ち出しなど、多様なセキュリティの脅威にさらされていると説明。Windows 10ではさまざまなセキュリティ対策が施されていて、多くの問題に対応しているが「ヒューマンエラーは守れない」と加藤社長。「リスクはデータに比例する」ことから、データにあわせた柔軟なセキュリティ対策を求めた。

これらを踏まえ、ACアダプタを抜いたら警告音が鳴ったり、遠隔操作でデータを消去できたりするモバイルPCとして、ワンビのセキュリティソリューションを搭載したパナソニックの「Let's note」を紹介した。

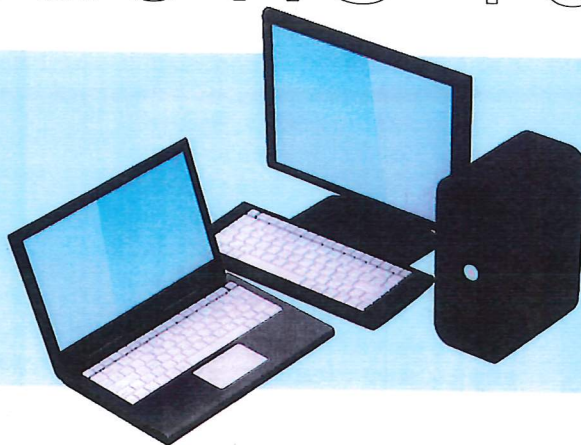
### モバイルを強く意識したMDM

セッション3では、「Windows 10のモビリティを最大化する4つのポイント」と題し、アイキューブシステムズの山崎隆弘・マーケティング本部マーケティングコミュニケーション部リーダーが登壇。Windows 10をビジネスシーンで活用する時代は当然のようにやってくるとし、「Windows 10デバイスは、「モバイル」向け。持ち出す、社外で活用するためのOSである」ことを意識した管理が必要だと解説した。また、同社のMDM (モバイルデバイス管理) ソリューション「CLOMO MDM」を紹介。マイクロソフトとワンビと協業し、Windows 10に最適化したMDMであり、「セキュリティ対策」「利用状況の監視」「機能制限の適用・解除」など、モバイル利用を強く意識した機能を備えていることをアピールした。最後に山崎リーダーは、「30日間無料トライアルを実施しているので、ぜひ活用してほしい」と会場に呼びかけ、講演を終えた。  
(式風次郎)

# 法人向け Windows 10

マイクロソフトの最新OS「Windows 10」が発売から丸1年が経ち、同OS搭載のパソコン(PC)も法人市場に普及し始めた。現状では、「Windows 7」をプリインストール済みで、ダウングレード権のあるPCが主体だが、「Windows XP」のサポート終了に伴うリプレイス特需後の反動減による低迷を挽回するほどにWindows 10搭載のPCが需要を喚起できるのか。日本マイクロソフトとPC販売の大手ディストリビュータを取材し今後の法人PC市場を占う。

取材・文/谷畑良胤  
report & text by Yoshitane Tanihata



## 7プリインストールPCの 販売終了後に需要増す

日本マイクロソフトによれば、法人と個人を含め世界で3億5000万台のデバイスでWindows 10が稼働している。同社は「Windows史上もっとも急速に普及したバージョン」と誇示する。無償アップデート策が奏功した形だ。法人向けでは、「日本国内だけで、年商トップ200社の大手企業の8割で、10搭載PCを導入するための検証が終了または検証中だ」(浅田恭子・Windowsコマースグループシニアエグゼクティブプロダクトマネ

ージャー)という。ただ、多くの販売会社の印象として、現在の10搭載PCにダウングレード権を使用してWindows 7をプリインストール済みであるため、大半のユーザー企業では同7が使われている。大企業と同様に、10搭載PCを購入しつつ、7にダウングレードし、その間に既存システムやソフトウェア、プリンタといった機器などとの検証をしたうえで、10に切り換えるもようだ。

今年10月31日には、この7のプリインストールPC(Windows 8.1含め)の販売が終了する。それ以降でも、1年延長したインテルの「Skylake」搭載デバイスのサポート期間が18年7月17日に終了

し、20年1月14日に7の延長サポートも終わる(図2参照)。浅田マネージャーは、「XPの二の舞にならないよう前倒しで対応をする企業が増える」と、プリインストールPCの販売終了後、現在も



日本マイクロソフト  
浅田恭子  
Windowsコマースグループ  
シニアエグゼクティブ  
プロダクトマネージャー

っとも普及し稼働している7搭載PCを10搭載PCに買い替える需要が出てくると予測する。今年8月2日には、10の無償アップデート「Anniversary Update」の提供を開始する。今回のアップデートで、法人向けとして注目されるのは、最新のサイバーセキュリティの脅威から企業を保護する新機能が追加されたことだ。7と10でのセキュリティ強度の違いを鮮明(図1参照)にし、10への移行を促したい考えだ。例えば、7では標的型攻撃の検知にサードパーティのソフトウェアが必要だったが、「Windows Defender ATP」という新機能が脅威の対処方法をOSとクラウドで提供する。

浅田マネージャーは、「PCの販売会社は、このアップデートによる新機能や、認証機能など10に搭載の機能をうまく顧客に提案し、PC販売を伸ばしてほしい」と訴える。

図1 Windows 7と10の脅威対策の違い

Windows 7	Windows 10	
マルウェアがOSの起動前に稼働し、デバイスを制御、検知できない	マルウェアがハードウェアやOSの起動前に埋め込まれるのを防止	Windows Trusted Boot
パスワードは盗まれやすく、多要素認証の利用は難しく複雑	パスワードに代わる生体認証で、多要素認証も簡単	Windows Hello
ユーザーの資格情報は社内ネットワークから盗まれやすい	ユーザーの資格情報はハードウェアベースの仮想技術で保護	Credential Guard
マルウェアがセキュリティソフトやアプリ制御のソリューションをすり抜ける	次世代のアプリ制御やOSの防御機能は稼働しているアプリを完全に制御可能	Device Guard
ユーザーやアプリは制限なく企業のデータを混えいする	企業データと個人データを分離し、情報漏えいを未然に防ぐ	Windows Information Protection
標的型攻撃の検知にはサードパーティのソリューションが必要	検知と脅威に対するの対処方法をOSおよびクラウドサービスによって提供	Windows Defender ATP

日本マイクロソフト提供の資料をもとに「週刊BCN」編集部で作成

## 非SkylakeのPCが好調 大半は7にダウングレード

PCを販売する大手ディストリビュータは、これまでの10搭載PCの販売状況と今後の見通しをどうみているのか。大塚商会によると、同社の第1四半期のPC販売は、昨年同期に比べ12.1%成長した。ただ、昨年がXPの反動減に見舞われた年であるため、「平時レベル」までに回復したとはいえないさうだ。同社で得意分野とする業界向けなどで、10の検証が済んでいない市販ソフトもあり、

10搭載PCがPC販売を底上げできるかどうかは未知数のようだ。ただ、「7のダウングレード権を使用した10搭載PCを導入する企業は増えてきた」(橋本孝行PC・サーバ・ストレージプロモーション課課長)と今後を期待する。

シネックスインフォテックでは、10搭載PCを購入した企業の7~8割が7にダウングレードして使っているという。清水章太郎・プロダクトマネジメント部門マーケティング本部長は、「10搭載PCもそうだが、いまは、インテルSkylakeのサポートが終了するのをうけて、非SkylakeのPCを

求める企業が多い。端末では、マイクロソフトのSurface Pro4が文教向けなどで販売を伸ばしている」と、最近の顧客の傾向を話す。大塚商会でも、企業のワークスタイル変革の盛り上がりに合わせてSurface Pro4の売れ行きがいいという点で共通している。前出の清水本部長は、「社外に持っていきたいという顧客ニーズが高まっており、モバイル型や脱着してタブレット端末としても使える2in1に期待する」と、ワークスタイル変革に取り組む企業向けに販売の拡大が期待できると分析している。

# 搭載PCが普及へ

ソフトバンクコマース&サービスでは、今年に入ってから、法人向けPCのうち10搭載PCの割合いが高まっているという。具体的な数値は非公表だが、3倍になった。理由の一つは、シネックスと同様に、Skylakeのサポートが終了するの

に伴って、非Skylake端末を求める顧客が多いことを挙げる。菅野信義PC・デバイス事業担当エグゼクティブディレクターは、「ユーザー企業は、Skylakeでは混乱している」と、この年で7のプリインストール済みの10搭載PCが伸びているとみ

ている。

各社の近況を総合すると、7のプリインストール済みPCが販売終了する前の駆け込み需要や、ワークスタイルの変革を行う企業が増えてきていることから、PC販売が伸びる兆しは出てきた。

## 移行支援がキーになる Office 365も後押し

企業や団体など法人が、Windowsの新OSへの移行に二の足を踏む理由で多いのは、既存システムやソフトなどの動作検証、最新のウェブブラウザを導入する際の互換性対応や設定作業などが遅れていることにある。

そこで大塚商会は、Windowsの最新OSが出るたびに実施している「移行支援サービス」を開始した。同サービスでは、10の概要や新機能、強化ポイントを説明するワークショップから、企業に10を展開するための技術要素研修、10に移行できるか否かを調べる導入計画診断まで、幅広く顧客を支援している。高柳英和・マーケティング本

部クラウドプロモーション課課長は、「こうしたワークショップを通じて、顧客の悩みや導入を踏みとどまる傾向などが現れている。また、当社で情報収集した技術的な問題点などを伝えている」と、最新情報を伝え、移行を促している。

ソフトバンクコマース&サービスでは、10の端末環境で、7と8.1のアプリケーションが動作するサービスを提供している。VMwareの「ThinAPP」などを使ったものだ。10といま使っているアプリとの動作検証をせずに、従来通り利用できることで、顧客の手間が省けるわけだ。菅野エグゼクティブディレクターは、「XPの時もブレイクしたソリューションだ」と、旧OS搭載PCから10搭載PCへの移行をする際にも力を発揮するという。大塚商会と同じく、「IEの最新バージョンに対応すべき顧客

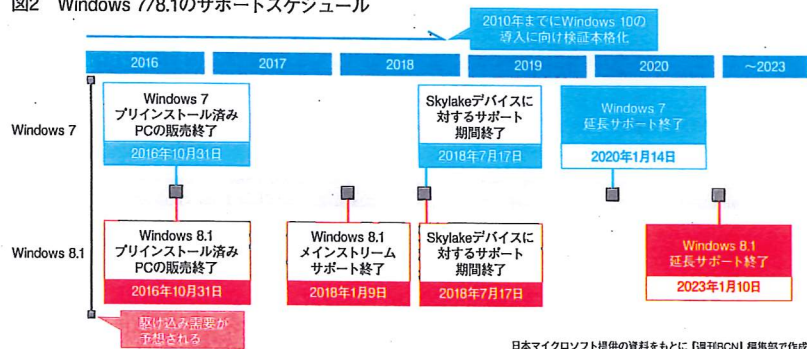
の案件はかなりある」(同) という。

10搭載PCの需要が増していることと直接的な因果関係は明らかでないが、発売開始から5年が経ったマイクロソフトのOffice 365がクラウドの「枯れた商品」として販売を伸ばしている。シネックスインフォテックの清水本部長は、「Office 365を積極的に展開。販売数は、昨年度(2016年3月期)の倍だ。今後、Windows 10 Mobileの製品が多く登場するため、PC、タブレット端末、スマートフォンでOfficeを利用したいというユーザーは増える」と、10搭載PCの販売と合わせ期待する。

大塚商会も、Office 365を積極的に販売している。高柳課長は、「販売を開始した当初(5年ほど前)は、企業内にサーバーを立てOffice 365を使うケースが多かった。いまは、クラウドサービスで使う要望が増えた。ソフト資産管理の煩雑さから解放され、企業のIT管理者の負担軽減につながっている」と話す。また、8月2日の「Windows 10 Anniversary Update」にある認証機能「Windows Hello」を使った認証端末や、全体的なセキュリティを強化した機能に期待。とくに、IT管理者が不足する中堅・中小企業に響きそうだ。

かつてのOSバージョンアップ時にあった特需を生み出す「お祭り感」は販売側にはないが、クラウドの進展と相まって、新しいワークスタイルの提案材料として、10搭載のPCなどの端末が新しいソリューション提案に使える。

図2 Windows 7/8.1のサポートスケジュール



Windows 10搭載のPCに移行する際に使えるサードパーティのソフトが揃ってきた。AOSデータは、マイクロソフトと協業し、Windows PCのアプリやファイル、フォルダ、メール、各種設定などをまとめて10に移動できるデータ移行ツール「ファイナルパソコン引越し Win 10特別版」を提供している。

XPから7に移行する際は、マイクロソフト標準の「Windows転送ツール」が使えたが、サポートが終了したため、10への移行では使えない。

AOSデータは、個人利用版に加え、大量にリプレイスできるエンタープライズ版を出し、「ワンクリックでまとめて10に移行できる」と、10への移行をサポートする。

ワンビは、ワークスタイルが変わり社外に持ち出すPCが増えることに備えたソフトを多数提供している。一つは、遠隔消去ソフト「TRUSTDELETE Biz」。誤って外出

## 10 端末へデータ移行を丸ごとサポート モバイルのセキュリティ強化

先でPCを紛失しても、遠隔でPC内のデータを完全に消去できるほか、GPSを使って紛失したPCを探し出す。電源が切れている状態でも動作する。

もう一つは、モバイル監視ソフト「OneBeUNO」。病院や倉庫など使用範囲が限られる持ち出し禁止のタブレット端末にインストールするセキュリティ製品で、利用ポリシーに反し

て不正に利用したり持ち出すと自動的に稼働をシャットダウンする。両製品とも、10の移行時にワークスタイルを変えようと、持ち出しPCを増やす計画のある企業に提案できる。

MDMシステムを提供するアイキューブシステムズは、日本マイクロソフトと協業し、同社MDMサービス「CLOMO MDM」のWindows 対応を強化した。基幹システムに近い業務など、10搭載PCの普及で拡大が予想されるモバイル活用シーンのセキュリティをサポートする。