

平成 21 年度事業計画書

(平成 21 年 4 月 1 日から平成 22 年 3 月 31 日)

昨年の米国サブプライム問題に端を発しました世界的大不況の中、わが国の景気動向も急速に厳しさを増している。このような状況下の本年度は、会員企業に元気をつけて頂く企画をいろいろと計画します。

JCSSA の基本方針に沿って「IT で日本を元気にしよう」というスローガンの下、経済産業省や諸団体との情報交流を密にし、様々な情報を収集しながら会員企業の経営活動に役立つ様な情報を収集する。またビジネスに役に立つセミナーや様々な施策も行う。厳しい景況に負けないよう IT 業界の活性化のために貢献し、会員企業に役に立つことを目指して活動する。

基本理念

エンドユーザーに一番近い位置にいる団体として、システム販売の本質を追及し、豊かな IT 社会の構築に貢献する

基本的使命

- ・ 市場の要求を知る (マーケティング機能)
- ・ 人材を育成する (スキルアップ機能)
- ・ 交流を促進する (アライアンスの場提供機能)

基本的役割・目標

- ・ IT の利活用促進と社会的普及
- ・ 業界トレンドの情報収集と提供
- ・ 顧客満足度と要望の調査活動
- ・ 業界課題を協力して全体最適解決
- ・ 会員同士のビジネスチャンス拡大
- ・ 関連団体、ユーザー団体と連携
- ・ 会員同士の親睦、交流を行う

2009 年度活動方針

- 「IT で日本を元気にしよう」豊かで環境にやさしい社会へ
- ・ IT 業界の活性化につながる活動を行う
 - ・ 顧客の経営を強くする IT 販売を研究する
 - ・ 新トレンド開拓や地域 IT 支援に注力する

1. コンピュータシステム販売に関する調査研究（定款第4条第1号関係）

（1）平成21年度コンピュータシステムの流通等調査研究補助事業

◆タイトル：「中堅・中小企業のITサービス継続に対する取組実態や意識に関する調査研究と前年度事業の重要事項に関する継続調査研究」

（市場部会、サポートサービス委員会）

●事業の目的

ITの適用範囲の拡大は、企業の競争力向上や、事業遂行の生産性、そして円滑な事業継続を支援する反面、IT関連トラブルによるリスクも大きく、経営者のIT化投資の阻害要因ともなっている。このIT化部分での事業継続に影響を与えるリスク対策への取組の実態を調査研究することで、中堅・中小企業の安全・安心のIT化と事業継続に貢献することを目的とする。

又、併せ前年度実施の重要事項を調査することで、その変化を探り調査研究事業の評価に繋げる。

●事業の進め方

中堅・中小企業に対する安全・安心のIT化を支援する「ITサービス継続」について、新規事業展開として、テーマを選定し調査研究を実施する。

テーマの選定にあたっては、会員企業の代表者の指名する委員（業界有識者）をもって構成する委員会を設置し、この委員会が中心となって調査研究事業や事業評価を行う。

調査の質問項目の詳細部分の作成においては、委員の指名する実務者にてワーキングチームを設置し作成する。

そして、この調査に当たり、理解を深めると共に回答促進に繋げるための「ITサービス継続」について分かり易い解説書についても、ワーキングチームにて作成し提供する。

また、調査地域・場所については、全国の主要都市10箇所程度より選定し、実施する。

更に調査結果に基づく調査報告書については、先進企業の成果や効果を分かり易くするために、訪問ヒアリングを実施した上で作成を補完し、企業や関連部門に配布することで、安全・安心のIT化と事業継続の有効情報とする。

尚委員会の実務補佐として、競争入札により業者選定のうえ、委員会の指示・管理のもとアンケート配送・回収・調査情報の集計・分析・グラフ化等を委託する。

この調査研究については、4月より委員会並びにワーキングチームを設置し順次決定して行く。

調査研究の調査事項や進め方については以下の通りとする。

- ① 「IT サービス継続」対策の実態と意識
- ② 前年度調査の「内部統制」「アウトソーシング」対策・対応の実態と変化
- ③ これらを通じた啓発活動と必要且つ分かり易い情報の提供
- ④ 以上のアンケート調査を実施し、回収アンケートの中から企業を厳選しヒアリング調査を行うことで、調査報告書の補完を図る。
- ⑤ 調査研究報告書を作成し、企業並びに会員企業に提供することで、中堅・中小企業への安全・安心の IT 化を支援し、企業の発展に貢献すると共に、会員企業の事業活動に反映させる

本調査は、財団法人 JKA の補助金が内定している。

(2) IT 販売に関するトレンド及び新しいビジネスモデルの調査研究

(トレンド部会・IT ビジネスモデル委員会：旧 IT コンプライアンス委員会)

昨年度まで上場企業の J-SOX 法対応による内部統制実施の、中堅・中小企業への影響と、さらに IT 化への道筋を検討してきた。今期は研究テーマをトレンド部会の原点に戻り、IT 販売のトレンドを研究する。今変化しようとしているソフトウェア販売の変遷について研究し、SaaS・クラウドなど IT を販売する観点からビジネスモデル構築を調査研究する。正会員、賛助会員が合同で調査研究を行う。

①ソフトウェア販売の変遷の整理

(ア) パッケージ、ライセンス販売から SaaS、クラウドコンピューティングへの変遷の歴史検証

(イ) 販売形態の種類、特徴、利点欠点、導入顧客イメージ等の比較検証

②SaaS、クラウドなどの新たな販売形態が、会員にとって新たなビジネス・オポチュニティとなる具体性とその可能性についての検証

③委員会での成果を発表する。

2. コンピュータシステム販売に関する人材育成（定款第 4 条第 2 号関係）

(1) 人材育成の推進

(人材部会、人材育成委員会)

階層（新入社員、中堅社員、管理職、経営者、人事／教育担当部門）毎に設定した、セミナー／研修等の開催を通じ、会員企業の人材育成への貢献と、参加者間の情報交流および人的交流の中から、新たなビジネスの創造の場を提供することを目的とする事業として、内容の充実を図りながら実施して来た。

恒例事業となっている「新入社員セミナー」「管理職研修」「トップエグゼクティブセミナー」と、いずれも参加者並びに会員企業から好評であり、又、3年前から企画実施している「情報交換会」も委員並びに人事／教育担当部門に高い評価を

得ている。そして研修から疎遠となっている「中堅社員向け研修」についても、各社の共通課題であることから、前年度より企画実施し、同様の高い評価を得た。

今年度もアンケート並びに懇親時の意見での反省点を踏まえ「中堅社員研修」も定例化のもと、更なる強化・充実化を図り、人材育成委員会の主要事業として継続実施を行い、着実な人材育成を目指す。

①「新人社員セミナー」開催

会員企業の新人社員（新卒、通年採用）向けに業界の先輩社員からのアドバイス、IT業界の将来などについて講演を行う。また今年度より、地域ITスキル向上支援委員会と連携し、地域の学生も招集し業界のイメージアップに努める。

対象者：2009年度新人社員または2007年度通年採用社員、
地域の学生（主として中・高校生）

※今年度は、前年度に企画し、4月13日に既に実施済み

講師：落語家 立川 志ら乃氏

株式会社オービックビジネスコンサルタント

代表取締役社長 和田 成史氏

②「中堅社員研修」開催

会員企業の中堅社員向けに、体験学習型研修として昨年度採用した「リーダーシップアドベンチャー研修」を実施し、リーダーシップマインドを醸成する。

対象者：入社4～5年の社員（主として25～30才）

③「管理職研修」開催

会員企業の管理職を対象に同じテーマのもとで競い、ディスカッション、資料作成、プレゼンテーションを通じ、スキルを磨くとともに新たな発想を導き出す。

対象者：会員企業の管理職（部課長レベル）

テーマ：「マネージメント・ゲーム」を通じ、経営者として、仕入～生産・販売・採用～決算に至るまでの一連の企業活動を疑似体験頂くことで、経営戦略の分析手法やマーケティング入門、財務諸表の読み方等、幅広く戦略視点を養成する。

④「トップエグゼクティブセミナー」開催

会員企業の役員レベルを対象にIT業界に共通する経営課題、経営環境に関する話題に絞ったテーマで講演会を開催。

対象者：会員企業 役員レベル

⑤「情報交換会」開催

会員企業の委員並びに人事／教育担部門のスキルアップ・人的交流を目的とし、先進・優秀企業の成功事例を学ぶことで、各社の仕組みや業務改革・人材育成の参考とすることを目的として実施して来たが、今年度は委員のみで、業績低迷の

なかでの、低業績者対策やメンタルヘルスなどテーマに、委員企業各社の実務者を帯同のもと、各社の取り組みや工夫点を議論し、各社の課題・問題点・悩み事などの解決の参考とすると共に、委員会事業の強化・充実化に結びつける。

(2) IT サービスに関する地域 IT 事業者のスキル向上促進

地域 IT 事業者の、横の情報ネットワークの場づくりと、情報共有を通じた地域 IT 事業者の事業活性化・IT スキル向上・人材育成への貢献

(人材部会、コミュニティ委員会(地域 IT スキル向上支援委員会改称))

会員企業および、非会員企業の地域 IT 事業者のコミュニケーション・情報共有の場づくりを行うことにより、人材育成や事業、モデル契約事例等に関する成功事例・成功要因の共有を促進し、IT 事業者の活性化を推進する。

さらに、IT 事業者のニーズをヒアリングし当協会の各部会にフィードバックすることにより、部会での再利用を促進する。

●事業内容

- (1) 会員企業・地域 IT 事業者の成功事例・成功要因の情報共有、横の情報ネットワークの場づくり(地域を選定し、セミナーおよび交流会の開催)
好調企業の経営者講演(インタビュー)等を通し、人材育成事例、モデル契約事例、営業強化事例などの情報共有促進
- (2) 会員企業・地域 IT 事業者の成功事例の情報収集、および情報提供
SNS、および情報共有ポータル仕組みづくり
- (3) IPA や各メーカーと連携した共同セミナー(交流会含)の地域での開催、および地域 IT 事業者のニーズヒヤリングの実施

●実施方法

- (1) 地域 IT 事業者の人材育成や情報共有のニーズについて調査研究、検討会議開催、プレ調査、検討会議(3月)
- (2) 新メンバーを募集(4月～5月)
地域に事業を展開している IT 事業者における、企画・広報・マーケティング担当者情報収集・提供・選定などに長けている方をメンバーに招聘
- (3) 委員会事業目的・活動計画・名称について新メンバーで検討(4月～5月)
- (4) IPA や各メーカーの2009年度セミナー計画の調査(5月～6月)
協業できるセミナー企画を検討
- (5) 情報共有の場づくり企画立案・告知・集客(セミナーおよび交流会)
(6月～9月)
- (6) SNS のコンテンツ企画(6月～9月)

- (7) 第1回地域セミナー&交流会開催、情報の吸い上げ（10月～11月）
- (8) 第1号 SNS 配信（11月）
- (9) 第2回地域セミナー&交流会開催、情報の吸い上げ（2月）
- (10) 第2号 SNS 配信（3月）
- (11) 情報共有ポータル企画の外部業者委託に見積もり依頼（1月～2月）
- (12) 平成22年度事業計画策定に盛り込む（2月～3月）

3. コンピュータシステム販売に関する普及及び啓発（定款第4条第3号関係）

(1) セミナー、シンポジウム、研修会の開催（トレンド部会 セミナー委員会）

IT を活用した業務ソリューションやインターネットを活用した新しいビジネスモデル、ハードウェア、ソフトウェア、システムソリューションの最新市場動向、利用技術動向、先端技術動向等の話題を取り上げ、IT 流通の視点に立ってセミナー、シンポジウム、研修会等を実施し、普及啓発を図る。

①サマーセミナー

定例総会開催日の重要な行事として、定例総会に引き続き、セミナーを開催する。IT 産業界にとってタイムリーで話題性の高い内容を取り上げ実施する。

②新春特別セミナー

賀詞交歓会の行事として、懇親会の前にセミナーを開催する。会員企業各位に関連したビジネスの国内外最新事情に詳しい講師を招いて実施する。

③会員向けセミナーの開催

本業会の発展に寄与することを目的として開催する。各部会、委員会と連携をとり、各部会、委員会が計画しているセミナーの調整を行う。8月度以外の月次1回以上の開催とする。原則として会員対象だが、会員外でも有料で参加可能とする。

④IT トrendフォーラムの開催

IT メーカーを招き、売れ筋ソリューションの情報収集を行うことで、メーカーおよび販売店のコラボレーション（アライアンス）の推進を図ると共に、会員各社の事業拡大につなげる

トレンドテーマは市場で急速に伸びている商材、または今後売れ筋となり得る商材を選択する。

(2) 中小企業向け情報システムの取引・契約に関する調査研究

(市場部会、運用・保守ガイドライン委員会)

CSAJ と共同で策定した「情報システムの信頼性向上のためのモデル取引・契約ガイドライン（追補版）」の普及促進及び改訂を、CSAJ と協力して行う。

4. コンピュータシステム販売に関する情報の収集及び提供（定款第4条第4号関係）

（1）コンピュータシステム販売に関する海外情報の収集（総務部会、交流促進委員会）

本年10月に JCSSA エグゼクティブツアーを昨年を引き続き行う。当協会の幹部の参加により、米国の視察を行う。

（2）コンピュータシステム販売に関する国内情報の収集（総務部会、交流促進委員会）

団体・企業への見学交流会は、関心の高いテーマを持つ団体・企業との交流を図ることで、会員各社の事業化に繋げるための勉強会&交流会として開催する。

（3）会報、メールマガジン、ホームページ（総務部会、広報委員会）

ホームページやメールマガジンの充実を図り、会員間の情報交換等を推進する。会報や会員専用ホームページの内容の充実をはかり、会員間の情報交換の場としての活用を促進して IT 流通業界の活性化に寄与する。メルマガで各社の新製品情報やイベント等の記事を掲載し、メーカーと販売店等間の情報交換に役立てる。

① 会報発行

従来どおり年4回発行し、会員に配布すると共に、各種団体など必要なところに配布する。

② ホームページ運営

今年も引き続き、活性化を目的に内容や運営を強化する。反応を確認すると共に、委員会報告等の活性化を目指し、JCSSA の活動をタイムリーに告知して行く。新しい内容について強化するときもコストがかからないように工夫する。

③ メールマガジン配信

協会行事、セミナー案内、委員会の動き、政策等の記事を適時掲載する。会員各社のイベント等の紹介コーナーとしても利用される業界の情報源にする。

（4）ネット販売に関する情報の収集及び提供

（トレンド部会、ネット販売委員会：旧小売事業専門委員会）

旧小売業専門委員会の流れを受けながら、会員の業態の変化とトレンドを踏まえて、これからさらに成長が見込めるネット販売に関して、会員各社が持つ課題の解決と必要な情報収集の手助けとなる活動を行う。

① ネット販売の市場研究

② ネット販売の課題研究

5. コンピュータシステムに関する内外関係機関との交流及び協力

(定款第4条第5号関係)

(1) 国内関係機関等との交流及び協力 (総務部会、交流促進委員会)

① 昨年に引き続き、情報処理推進機構 (IPA) との情報交換を行う。

(2) 海外関係機関等との交流及び協力 (総務部会、交流促進委員会)

海外の関係諸団体との情報交換を必要に応じて行う。