

JCSSA NEWS



サマーセミナー

セキュリティビジネスは
こう変わる

- 会長の声 2
- 特集 3
 - ・セキュリティビジネスは
こう変わる
～クラウドで激変する
セキュリティサービス～
- 人材育成 6
 - ・新入社員向けセミナー
- トレンドスコープ 7
 - ・電子新聞と電子書籍端末が
生み出すモバイルの新潮流
～新しいメディアと道具の登場で
ビジネスライフスタイルが
どう変わるか～
 - ・情報システム取引者育成
プログラムの制度説明会
～中小企業の情報システム
構築のための取引契約に
関する人材育成制度～
- レポート 9
 - ・セミナー委員会
 - ・サポートサービス委員会
 - ・交流促進委員会
- 新会員のご紹介 12
- 事務局だより 16



社団法人
日本コンピュータシステム販売店協会
大塚 裕司 会長



会長の声

ITで日本を強く

年が明けてから、景気の潮目が少し変わってきたように感じます。昨年、毎月の業績が前年比80～90%という状況も当たり前になっていました。昨年5月の大塚商会の売り上げは前年比82%。2008年、2009年が非常に厳しい年でしたから、前年比の数字がさほど悪くないというだけで安心してしまっていました。しかしながら、リーマンショック以前は昨年の倍近い実績を出しており、それこそが本来のあるべき姿です。業績の厳しかった年と比較しているようでは、世の中の流れから見ると遅れているのだと思います。

今年に入ってから、コピー用紙の出荷量が20%以上伸びています。コピー用紙の出荷が増えるという現象は、仕事が回り始めている証だと思います。過去最高ともいえる出荷量が続き、収益も前年を上回るようになってきました。ドバイショックやギリシャ・ショックという言葉が行き交っていましたが、徐々に景気が回復へ向かっているのを実感いたします。

2004年から2006年に発売されたPCが、リプレイス時期に入っています。国内の出荷台数は2004年が1,207万台、2005年が1,286万台、2006年が1,208万台でした。多くのPCが買い換え需要を迎える中、それを後押しするように「省エネ」が注目を浴びています。当時のPCに比べ、今は非常にエネルギー効率の良い製品が発売されていますから、これは大きなチャンスです。さらに「Windows 7」の発売、「IPv6」への移行など、市場が明るさを取り戻すための環境は整っているのではないのでしょうか。

生産性の向上ができ、かつ日本を強くする一番の近道はやはりITです。今こそ私たちが自信を持ち、一歩前へ出て世の中が回復するための手伝いをする時期ではないかと思えます。お客様の喜ぶ姿を現実のものとするために、共にながらばってまいりましょう。



特集 サマーセミナー

セキュリティビジネスはこう変わる

～クラウドで激変するセキュリティサービス～



S&Jコンサルティング株式会社
代表取締役 チーフコンサルタント
三輪信雄氏

情報セキュリティビジネスの先駆けとして常に時代の先を読み、多くの製品の脆弱性を発見・公開。株式会社ラックの代表取締役社長を3年間務めた後、S&Jコンサルティング株式会社を設立。内閣官房情報セキュリティポリシーガイドラインWG委員をはじめ、様々な委員を歴任している。JCSSAでは、2010年6月8日にサマーセミナーを開催。三輪信雄氏を講師に迎え、情報セキュリティの歴史とともに今後のセキュリティビジネスについてお話いただいた。

事前に手を打つのが理想のセキュリティ

三輪氏は、日本にまだ情報セキュリティという概念がなかった1995年からセキュリティビジネスを立ち上げ、活動を続けてきた。日本におけるセキュリティ業界のパイオニアだ。株式会社ラックに入社後、社内ベンチャーという形でセキュリティ問題に取り組み、ファイアウォールをいち早く日本で紹介した。さらに、侵入者の手口を想定して実際にホームページを攻撃する「侵入検査」にも早々に着手した。侵入検査のニーズは徐々に高まり、1999年8月の時点で944台ものマシンを調べ上げたという。また、日本人で初めてマイクロソフト製品の脆弱性を発見・報告した人物でもある。当時の状況について三輪氏は「私自身がプログラマーですので、実際に攻撃プログラムを

つくって脆弱性を証明してみせたこともありました。その後IPA（情報処理推進機構）がコンピュータウイルスや脆弱性に関する発見・被害などの届け出を正式に受け付けるようになりました」と話す。

ホームページが普及し始めた2000年。三輪氏は、当時訪れた人材派遣会社でウェブアプリケーションの脆弱性を発見したそう。「その派遣会社では、登録画面のURLの一部に会員IDが入っていました。URLの末尾を変えれば前後の人の個人情報がそのまま表示されてしまう、非常に危険な状態です。しかし、当時ウェブアプリケーションの脆弱性を指摘する人はおらず、同時に被害も出ていなかったのが問題視されていなかった」。この事態を危険視した三輪氏は、詳細を人材派遣会社に報告。修復を依頼したという。

「2002年には無線LANに注目しました。当

時は暗号化が進んでおらず、歩いていたらどこでも受信できるような状態。私と若手の研究員で、実態を探るべくノートPCとアンテナを持って街を歩き回りました。今では考えられませんが、当時調査したのは暗号化が『されている』率。地域ごとに調査をしたところ、結果は2割や3割という悲惨なものでした。調査を進めるうちにNHKの取材を受け、特にひどい状況だった霞ヶ関の実態がTV放映されました。翌日、霞ヶ関中のコンセントが抜かれたといううわさです」。

2008年、三輪氏はS&Jコンサルティング株式会社を設立。現在は実践的なセキュリティシステムの構築に取り組んでいる。「S&Jという社名は、千里眼（せんりがん）と順風耳（じゅんぷうじ）という守護神の頭文字をとって名付けました。彼らの役割は、その目と耳であらゆる悪事の兆候を見・聞き分け、事態が起こる前に対応すること。彼

らのように、常に兆候を探り、事前に手を打つことが理想のセキュリティではないかと思っています」。

セキュリティビジネスへの期待と現実

次に、セキュリティビジネスが、巨大な市場と期待されながらも「もうからない」現状についてお話しいただいた。「今や老人ホームでもPCが使われる時代になりました。企業のオフィス内もたくさんのPCで溢れています。同時に情報漏洩事件も多発していますから、セキュリティ製品は売れるに違いないと業界の方は考えるかもしれませんが、しかし、『不要ではないが、余裕がある時に取り組みたい』というのが企業の本音です。今すぐに取り組む必然性を感じない場合や、プライバシーマークなどの認証取得がセキュリティだと勘違いされているケースもあります。さらに、昨今は経済状況も厳しいですから、セキュリティが後回しになっている実情もあります」。

三輪氏はIPA発行の調査レポートを用いて、国内外の情報セキュリティの市場規模について触れた。「日本の市場規模は2006年から2008年にかけてゆるやかに伸びていますが、成長率は右肩下がり。2009年以降、ほぼすべての製品の成長率がマイナスです。一方で、韓国は市場規模が日本と変わらないにもかかわらず成長を続けている。その背景には近年多発している大規模情報漏洩事件もありますが、国の政策として1兆円市場を目標に掲げ国内製品を優遇するなど、国策による影響が大きいです」。

認証取得の傾向

セキュリティの認証は、プライバシーマークとISMSという大きく2種類に分類できる。個人情報の保護が目的のプライバシーマークに対し、組織の情報資産を様々な脅威から保護・管理していくことを目的とするのがISMSである。取得事業者数はどちらも増加し続けているが、その実態に注目す

べきだと三輪氏は話す。「プライバシーマークに関して言えば、取得事業者は増えていますが純増数は横ばいです。中止事業者が非常に多く、今年のデータでは付与事業者11,435件に対し中止事業者が1,946件。企業の吸収合併や組織変更など中止する理由は様々ですが、理由のトップは『更新辞退』です。最近の傾向では、大企業が更新辞退をし、中小企業が継続しているように思えます。中小企業は親会社から取得するよう言われているケースが多く、その場合は更新を辞退しません。一方、大企業は真面目に取り組むほど負担も大きくなる。プライバシーマークの取得が直接売り上げにつながるわけではありませんし、取得をしなかつたからと言ってすぐに情報が漏れるわけでもありません。経営者の方々は、極めてシンプルな考えに至っているのだと思います」。



セキュリティ対策はどうあるべきか

現在のセキュリティ対策として、三輪氏はセキュリティポリシーの活用と従業員教育の2点を挙げた。セキュリティポリシーは、企業のセキュリティに関する方針や行動指針をまとめたもの。2000年以降に広がりを見せ、その効果に期待が高まるが、問題点も多いと三輪氏は言う。『『ポリシー』とは、方針という意味。本来は、セキュリティに対する心構えや方向性を記載するべきだと思います。しかし、実際にはルールのみが記載された規則集になっている。日本人の国民性かもしれませんが、網羅性が重視され、ルールに優先順位がないのも問題です」。

さらに三輪氏は、従業員向けのセキュリティ教育について、費用対効果の低さを指

摘する。「従業員教育を実施することに価値が置かれ、その効果を把握できていない企業も多いのでは。従業員一人当たりの時間給や事務局運営費、さらには事前準備にかかる時間・コストなど、年一回の実施でも毎年行えば莫大な金額になります。企業の盲点になっているのは、教育して効果を発揮する社員はそれほど多くないという点です。例えば、私もそうですが、故意はなくうっかりミスをしてしまう人がいます。鞆をなくさないようにしましょうと教えても、うっかり忘れてしまうので防ぎきれません。熱意のあり過ぎる社員も教育対象としては難しい。仕事を持ち帰り、自宅のPCでWinny等に感染したデータを社内に持ち込む可能性があります。教育対象として効果を期待できるのは、真面目で決められたルールを守れる人くらいなものです」。

企業にとって最大の脅威は、内部からの情報漏洩である。三輪氏は、実際にある名簿販売業者のサイト画面の一部を紹介した。項目には「信販系カードユーザー」「TVショッピング顧客」などのユーザ情報に加え、「性別」「自宅住所」「電話番号」という詳細項目が並ぶ。明らかに企業の内部から流失した情報だ。このような事態を防ぐためにも、企業のセキュリティ対策ではルールではなく社内の「モラル」が重要だと三輪氏は説く。モラルの高い組織の例として、三輪氏は高信頼性組織（HRO：High Reliability Organization）を紹介した。「HROとは、原子力発電所や救急救命チームなど、セキュリティに限らず高度なモラルと判断が必要とされる組織です。ルールは存在しますが、状況に合わせて各自が重要な判断を下さなければならない。こういった組織には、悪い報告から教訓を得ようとする文化があります。マニュアル通りにこなし、ミスに対して懲罰や懲戒のみが行われる企業はHROに向いていない。HROが理想的な組織である一方で、多くの一般企業はそのような文化を持っていないのも事実です。そして、専門家が推進するセキュリティ対策は、実は

HROのような組織向けに作られていることが多い。一般企業がそのまま実行してもうまく機能しないのは当たり前です。ルールの作成よりも、社内のモラルを重視するべきなのです」。

「ホラー営業」の行く末と今後のビジネスモデル

「セキュリティ業界では、『ホラー営業』が主流でした」と三輪氏は言う。ホラー営業とは、「驚異的なウイルスが到来する」などと企業の不安感をあおる商法のこと。クラウドコンピューティング(以下、クラウド)の出現によって、このホラー営業も終焉を迎えるだろうと三輪氏は予測する。「ユーザ側は、脅威があることは理解していても、セキュリティによって利便性が下がるのは困る。今後は、セキュリティ単体ではなく、セキュリティを含んだ製品やサービスが登場することでしょう。現在セキュアなクラウドというものは存在しませんが、クラウド事業者がセキュリティを提供する動きも出てきています。この変化に合わせて、われわれも技術や営業スキルを対応させていくことが必要です」と会場に呼び掛けた。

情報システム取引者育成プログラムについて

アップデートテクノロジー株式会社 代表取締役社長 板東直樹氏



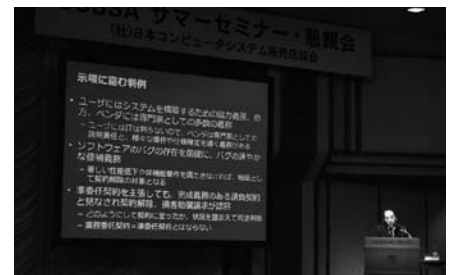
樹氏よりお話しいただいた。

本プログラムの目的は、信頼性の高い情報システムの構築を実現するため、経済産業省モデル契約を基に情報システム取引のリスク・法務知識を有する者を育成することである。板東氏は、情報システム・ソフトウェア取引高度化コンソーシアムが分析した裁判事例を基に、情報システム取引者育成プログラムの背景を紹介した。裁判例によると、情報システム取引トラブルの多くは、「契約前の開発着手」、「契約類型の不適合」、「契約の不備」に集約されるという。その上で、板東氏は、「システム取引契約は最も難しい契約と言われている。課題の一つは一括契約です。システムの完成像が契約締結時に定まっていなかったにもかかわらず、

続いて、JCSSAとCSAJが中心となって活動している情報取引者育成プログラムについて、CSAJの常任理事を務める板東直

樹氏よりお話しいただいた。納期と金額を確約してしまうのでトラブルになりやすい」など、適切な契約形態を確立するのが難しい点を課題として挙げた。トラブル防止のためには、ユーザ、ベンダ間の役割と論点を明らかにする必要がある。経済産業省のモデル契約は、ユーザ団体と業界団体、さらに情報システム取引に詳しい弁護士が加わり策定されたもので、「何を定めるべきか」、「何を書くべきか」がはっきりしており、トラブル回避とコスト削減に効果があるという。

板東氏は契約手順や法的責任についての知識をしっかりと身に付け、モデル契約を活用した公正で透明性の高い契約を実現するためにも、本プログラムが推進するE-Learningが有効だと説明した。



※「情報システム取引者育成プログラム」につきましては、P.8、P.13でも紹介しています。

セミナー終了後の懇親会

セミナーに引き続き行われた懇親会では、多くの会員の皆様にご参加いただいた。JCSSA 会長 大塚裕司氏の挨拶から始まり、来賓の経済産業省 商務情報政策局 情報処理振興課長 東條吉朗氏、富士通株式会社 代表取締役社長 山本正己氏にご挨拶をいただいた。ご挨拶と乾杯のご発声は、社団法人コンピュータソフトウェア協会 会長 和田成史氏から頂戴した。懇親会は終始和やかで、会員同士の良き交流の場となっていた。中締めのご挨拶は株式会社ハイパー 代表取締役会長 関根俊一氏から頂いた。



JCSSA 会長 大塚裕司氏



経済産業省 商務情報政策局
情報処理振興課長 東條吉朗氏



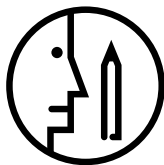
富士通株式会社
代表取締役社長 山本正己氏



社団法人コンピュータソフト
ウェア協会 会長 和田成史氏



株式会社ハイパー
代表取締役会長 関根俊一氏



新入社員向けセミナー

2010年4月15日、文京シビックホール 大ホールにて当協会主催の新入社員向けセミナーが開催された。会員企業の新入社員および21年度の中途入社社員を対象に、本年もゲストを迎え社会人としての心構えやIT業界のトレンドについて講演していただいた。



セミナーは、JCSSA会長 大塚裕司氏による開会のあいさつから始まった。「IT業界へようこそ。これから



皆さんは、その新しい力、知恵を使って、お客様が抱える問題を解決するお手伝いをしていきます。一歩ずつ成長し、ぜひお客様の力に、そして結果的には日本の産業全体を強くしていく力になってほしい。IT業界で働くことを誇りに思えるよう、お互いがんばりましょう。」

『コミュニケーションの重要性』

株式会社パンネーションコンサルティンググループ 代表取締役 安田 正氏



セミナー前半は、安田 正氏によるマナー研修が行われた。安田氏は、早稲田大学理工学術院にてコミュニケーションの指導も行っている。冒頭で安田氏は、マナーの重要性を語った。「社会に出ると、仕事の内容はもちろんですがマナーにおいても皆さんは評価されます。正しいマナーが身に付いていないと、実際の気持ちとは真逆の印象を相手に与えてしまうので注意が必要です。」安田氏は、DVDを用いてビジネスシーンにおける間違いやすいマナーの例を紹介。DVDの各

シーンについて、会場にマイクを向け、新入社員の意見や感想を取り上げながら研修を進めた。

安田氏は、あいさつや服装だけでなく、話し方にもマナーがあるという。「日本は、ハイコンテクスト文化です。ハイコンテクストとは、言語への依存度が低く、価値観や体験など様々な情報を共有している状態。私たちは、非常に『(意志が) 通じやすい』環境で育っている。しかし、社会に出たら初対面の人も通じるマナーを身に付けなければいけません。」

ハイコンテクスト文化のコミュニケーションの特徴は、「結論がハッキリしない」「話の内容が連鎖的に変わる」など。「まず、話し始める前に『予告』をすること。これから話す内容がいくつあり、どの順番で話すのか。それらを予告するだけで話が伝わりやすくなります」と安田氏は指南する。

「どのような社会人を目指すのか、しっかりとイメージを持って仕事に励んでください」と最後に安田氏は新入社員を激励し、セミナー前半は終了した。

『お客様の成功を通して自己実現を』

日本アイ・ピー・エム株式会社 会長 大歳卓麻氏

続いて、大歳卓麻氏よりこれからIT業界を担う若者へ熱いメッセージが送られた。「現在、世の中の基盤になって

いるのがITです。交通機関も、医療も、ITの存在抜きでは成り立ちません。皆さんがこれから携わるのは、世の中を支える重要な仕事なのです。」

コンピュータを販売する側の心構えについて、大歳氏は自身の新人時代の経験を交えて語った。



「皆さんの仕事は、お客様の課題を解決するお手伝いをすることです。そのためには、お客様が何を求めているのか理解しなければいけません。私が営業1年目の時、新製品の素晴らしさを一生懸命説明したところ、お客様にこう言われました。『それをうちの会社で使うメリットは何か』。その時、私は答えられませんでした。つまり、いくら製品が良くても、お客様にとって意味を成さなければ買っていただけないということです。皆さんも、これから提供するシステム、サービスが、お客様にとってどのような価値を持つのか、ぜひ考えてみてください。」

最後に大歳氏は、論語から「子曰、知之者不如好之者 好之者不如樂之者」（子曰く、これを知る者はこれを好む者にしかず これを好む者はこれを樂しむ者にしかず）という一節を紹介し、「何事も楽しむことが最高の結果につながる。仕事も同じです」と会場にエールを送った。



電子新聞と電子書籍端末が生み出すモバイルの新潮流 ～新しいメディアと道具の登場でビジネスライフスタイルがどう変わるか～

日本経済新聞社 デジタル編成局 局次長 兼 事業企画部長
渡辺洋之氏



日本経済新聞社は今年3月から新たな情報サービス「日本経済新聞 電子版」

(日経電子版)を開始した。デジタルならではの様々な機能を持つこの電子版は、携帯電話からもアクセス可能で、いつでもどこでも最新情報を得ることができる。今回JCSSAでは電子版の開発プロジェクトを推進した日本経済新聞社 デジタル編成局 局次長の渡辺洋之氏をお招きし、電子メディアの成長とモバイル市場の発展の方向性について講演いただいた。

ネットは成長し続けている

「新聞業界では毎年約50万もの部数が減少している。これは地方紙が一つなくなるほどの数です」と最初に渡辺氏は新聞業界を取り巻く環境の厳しさを説いた。一方でインターネットの成長は止まらないと語る。「マイクロソフトやグーグルなど膨大な数のサーバを保有する企業は、空きのサーバを活用してクラウドサービスを行うことで償却コストを下げようとする。コンピュータメーカーが提供するサービスよりも安く提供されるので、投資を抑えて研究開発をしたいユーザは当然そちらを選びます」。今後クラウドが主流になることを渡辺氏は確信している。ア

プルは音楽、書籍、ビデオをすべてクラウド上で提供しようとしているそうだ。

不退転の覚悟で挑む電子版

続いて渡辺氏はFacebook、Twitterに代表されるソーシャルWebの台頭について触れた。「リアルタイムのコミュニケーションが重視されて、ソーシャル系のサイトが情報を得る目的地となりつつある。気分転換に新聞や雑誌を読むよりも、ソーシャルゲームをするという人が増えると私たちメディアの出番がなくなります。活字離れよりも、時間から押し出されることがよほど恐ろしい」と渡辺氏は危機感を抱く。ユーザに対して的確なタイミングで的確な情報や広告を発信することが大事だと語る渡辺氏は、この春にサービスを開始した「日本経済新聞 電子版」の概要について触れた。「かつて無料で情報発信をしていた日経ネットでは、日本経済新聞の3割の情報しか載せていませんでした。しかし、電子版では有料(日本経済新聞の購読者は1000円、電子版のみだと4000円)なので新聞同様100%の情報を発信しますし、電子版だけでしか読めない記事をたくさん提供していきます。もちろん無料でもかなりの量の記事をご覧になることができます。編集局も不退転の覚悟で取り組んでいます」。電子版は7時から22時まで数回にわたって情報が更新される。

記事の検索や保存のほか、登録した情報や閲覧履歴からお勧めの記事も自動収集してくれる。さらに特定記事のメール配信サービスなど、電子版にはWebならではの機能が満載だ。

膨大な情報を収集し、選別する

「世界中でモバイル化が爆発的に進んでいます。電子書籍ではマンガの電子化が顕著で、携帯電話で読まれるようになってきている。メディアにとって大事な広告収入もモバイルに急速にシフトします。リアルタイム性を意識した広告を打ち出していかなくてはならない」と渡辺氏は、iPadなどのタブレットPCやネットブック、電子ブックリーダーの今後の流れを分析し、モバイルへの対応の重要性を強調した。

「情報量が膨大になればなるほど、情報を選別する必要が出てきます。検索エンジンで汎用的な言葉を検索すると数えきれないほどの件数が該当しますが、それではあまり意味がない。必要とする情報はどれなのか。かつてそうだったように、情報を収集して選別するというビジネスの考え方に戻らなければなりません。その中でライフログが重要となり、またローカルサーチも存在感を高めていくでしょう」と渡辺氏は、情報の選別という役割を担ってきた従来型メディアが再び力を持つようになると語り、セミナーを締めくくった。



情報システム取引者育成プログラムの制度説明会 ～中小企業の情報システム構築のための取引契約に関する人材育成制度～

情報システム・ソフトウェア取引高度化コンソーシアム委員 兼 取引意識向上策検討ワーキンググループ主査 / CSAJ常任理事 / アップデートテクノロジー株式会社 代表取締役社長 板東直樹氏



経済産業省から支援を得て、CSAJとJCSSAが中心となり普及、推進しているの

が情報システム取引者育成プログラムだ。今回JCSSAとCSAJの共催により、CSAJ常任理事であり、情報システム・ソフトウェア取引高度化コンソーシアム委員を務める板東直樹氏から育成プログラムが設定された背景やモデル契約についてご説明いただいた。

ユーザとベンダの認識のずれ

情報システム取引者育成プログラムとは、信頼性の高い情報システムを構築するため、経済産業省モデル契約を基に情報システム取引のリスク・法務知識を有する者を育成することを目的に設定されたものだ。E-Learningや研修講座を通して学習し、修了テストに合格すると修了証が発行される。まず板東氏は、この情報システム取引者が必要となった背景について、ユーザとベンダの間で起こったトラブルにおけるいくつかの訴訟を例に挙げて説明した。「システムトラブルの判例を分析すると、裁判所は、ITベンダを情報システムの専門家として、プロジェクトマネジメント義務や善管注意義務を果たすべきと考えています。一方でユーザには、画面・帳票の決定や成果物の検収、

適時適切な意思決定をするなどの協力義務があるとしています。ところが、システム開発におけるトラブルや品質の満足度を分析したデータを見ると、トラブルが起きる頻度が全体の2割を超えている。また大規模プロジェクトの3分の1には品質に不満があるとされており、何らかのユーザとベンダのボタンの掛け違いが生じています。」

ベンダの信頼性を認知させる

ユーザ、ベンダ間の取引関係等の可視化を目指し、経済産業省が策定したものがモデル契約書である。策定にあたっては板東氏も研究会の委員として実務に携わっている。「モデル契約の第一版では、対等の交渉力を有するユーザとベンダを対象にしていますが、追補版では中小企業等でITの専門知識を有しないユーザとベンダを対象にしています。契約締結から変更管理に至るまでの取引ルールを定めており、一括の請負契約ではなく、多段階契約で見積を要求できる契約にしています。要件定義におけるパッケージの選定に重点を置いている点も特徴です。追補版はCSAJとJCSSAが合同で策定にあたり、2008年4月の公表に至りました。策定以降、E-Learningコンテンツの作成やセミナーの開催などを通して普及に努めており、その一環として情報システム取引者育成プログラムを設定し

ました」。プログラムを通して、ベンダとしての信頼性向上を広く認知させていきたいと板東氏は話す。

板東氏は、ユーザとベンダ間で頻発するトラブルを例にあげながら、モデル契約書をわかりやすく解説した。「ユーザには仕様の確定、責任があり、ベンダに丸投げしてはいけません。ただし、ベンダは善管注意義務をきっちり負って仕事をすること。契約ではユーザおよびベンダが記名押印した書面によるのみ行い、口頭での約束は契約とみなさるように決めています」と契約のポイントとして、ユーザとベンダの役割を明確にしている点を挙げた。「産業構造審議会からはシステム取引の透明性、可視化が不十分と指摘を受けている。われわれ業界はこれを真摯に受け止め、是正に取り組まなければならない」。そのためにも業務に適合し、かつ説明責任、プロジェクトマネジメント義務を果たすことができるモデル契約書は有効だと板東氏は語る。経済産業省のホームページからはE-Learningコンテンツをダウンロードして、モデル契約を学ぶことができる。コンテンツは全6章で構成されており、第2章から始め、1、3、4、5章の順番で学んでいくと理解しやすいという。

最後に板東氏は情報システム取引者育成プログラムの研修講座や修了テストの概要について紹介し、プログラムへの参加を呼び掛けた。



セミナー委員会

■「中小企業のIT利活用促進と元気回復に向けた取り組み」
～平成22年度中小企業情報化施策～

中堅・中小企業の情報化やIT業界の活性化などを通じた日本経済の底上げ、産業競争力の強化を図るため、政府は様々な施策を行っている。セミナー委員会（坂井光一委員長）は2010年5月26日に臨時セミナーを開催し、経済産業省商務情報政策局から柳橋祥人氏をお招きして政府が推進する施策についてご説明いただいた。

まず柳橋氏はIT戦略への取り組みについて紹介した。「情報通信技術革命を徹底することで電子行政の実現や地域活性化、新市場を創出していきたい」。電子行政については、2020年までに主要な申請手続きや証明書入手を週7日24時間にわたり可能にすることが目標だという。さらにスマートグリッドを活用しての環境負荷低減の実現や、クラウドコンピューティングでの新市場の創出を目指すとのことだ。

経済成長を支える企業のあるべき姿を示し、政府が公表する成長戦略を支えるものが産業構造ビジョンだ。日本の産業を巡る現状、課題、成長戦略が記されており、産業全般の高度化を支えるITの分野では、クラウドコンピューティングの重要性に着目されている。柳橋氏からも、農業やものづくりなどの観点からクラウドコンピューティングがもたらすイノベーションの事例が紹介された。「クラウドコンピューティングによるITソリューション産業の構造転換を視野に入れ、クラウドセンターの基盤整備や制度整備に取り

組んでいきたい」と柳橋氏はITの力で新産業を創出したいとする政府の考えを示した。

セミナーの後半では、地域や中小企業に焦点を当てたIT分野における経済産業省の取り組み



経済産業省 柳橋祥人氏

が紹介された。地方圏において情報サービスの提供が不足している現状から、経済産業省では地域イノベーションパートナーシップを推進している。JCSSAも支援するこの事業は、全国のITベンダとユーザとのマッチングを図り、中小企業のITの利活用レベルを上げようとするものだ。「地方自治体や中小企業庁などいろんな団体と連携を取りながら、中小企業を活性化させていく。人材育成やITの重要性に気付いてもらいたい」と柳橋氏。今年も全国で200回以上の研修会が予定されている。また、中小企業のITベンダが有するサービスなどをユーザに紹介するためにJCSSAと共同で「全国ITベンダ情報データベース」を昨年度に開発している。

このほかIT関連税制や経済産業省がつくったSaaSのためのプラットフォーム「J-SaaS」の紹介やモデル取引・契約書普及への取り組みについても説明がなされ、参加者からは多くの質問があがりセミナーは盛況なものとなった。

■リコー御殿場事業所を訪問 複合機の生産工場を視察

セミナー委員会は2010年6月18日、静岡県のリコー御殿場事業所を訪ね、複合機(MFP)の生産工場を視察した。視察団は、大塚裕司会長はじめセミナー委員を含む13人が参加した。

御殿場事業所は1985年に設立され、現在は、デジタルフルカラー複合機(MFP)などを生産している。生産工程では、ユニットだけの組み立てと、本体の生産を同期させることで、工程間の仕掛品をなくす「工程間同期化一コ流し生産」を実践している。トラブルが発生すると、問題が顕在化しやすく「流れの見える化」に向けた生産方式になっているという。

同事業所は、生産現場の改善にも注力し、作業価値の有無を明確に分けることで生産効率を向上させた。視察では、ねじを手にとってビットに付け、対象物に締めるという一連の作業の時間短縮に成功した事例が紹介された。従来は29秒程度かかっていた作業時間を、9秒にまで短縮できたという。

現場での改善は、全国の拠点で共有し、グローバル規模で水平展開している。

生産以外でも、スキルアップ体制の充実に向けた環境整備が目立つ。工場内に設けた人材育成機関である「GPD (Global Professional Development) 道場」は、改善の基礎技術から高度技術まで、幅広く実践できる人材を育成している。

視察後の質疑応答の時間では活発に意見が交わされ、参加者一同が満足できる視察となった。



サポートサービス委員会

▼ 活動報告

■平成22年度の事業について

サポートサービス委員会では、主として中堅・中小企業の各種施策の取り組み状況について調査を行ってきた。過去3年間の調査テーマは以下の通りである。

- ・平成19年度:「運用とセキュリティ」
- ・平成20年度:「内部統制とアウトソーシング」
- ・平成21年度:「ITサービス継続」

これまでの調査分析の報告書および各テーマに関する解説書を公開することで、中堅・中小企業のITに関する知識を深め、IT技術の活用による業務の効率化・安定化など各社の企業力向上にお役立ていただけるよう活動している。

今年度は、今後ますます加速すると予測されるテクノロジーやアプリケーションの進展を前に、更新になかなか踏み切れないシステムの現状を調査していく。「どうすればこれからの環境の変化に最小の投資で対応していけるのか」という命題へのヒントを探るとともに、グリーンIT・低炭素社会等に対応する新技術のメリット・デメリットを解説書の中で明らかにしていくことで、導入に当たってのハードルを少しでも低くすることを目指す。さらに、前年度の事業テーマである「ITサービス継続」の重要部分について、その後の変化を探るために継続調査を併せて行う。本活動は、昨年度と同様に財団法人JKAの補助金が既に決定している。

■調査研究活動の概要

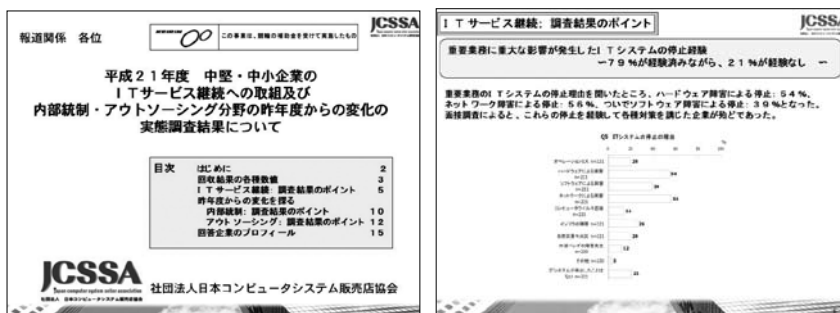
昨年度に引き続き、サポートサービス委員会内部に実質的な作業を行うワーキングチームを立ち上げる。メンバーは若手を中心とし、アンケートおよび解説書の作成を行っていく。昨年度よりも回答しやすいアンケートとなるよう、設問文はより分かりやすい表現にし、アンケートに回答いただくことが勉強になるよう質問形式に工夫を取り入れる。全体の質問数は60問程度に抑える予定である。解説書については、最新の知識を、導入する場合の長所・短所・効果等と併せて得られるような構成にする。

アンケート回収後は、データの分析とともに導入の進んだ企業へヒアリングを行う。これらを盛り込むことで、役に立つ情報をより分かりやすく報告書としてまとめる予定である。また、アンケートに回答いただいた企業には、全体の中での比較のほかにも同業種、同規模等の比較位置付け資料も作成・配布する予定であり、今後の戦略策定や営業活動の一助として活用いただきたい。

■昨年度の研究成果

昨年度の研究成果は、一部の新聞に掲載された。また、調査研究報告書および解説書は当協会のホームページにいつでもダウンロードできる形式で掲載しているので、参考にしていただければ幸いである。

(右図) 平成21年度の調査研究のトピックスをまとめた資料。報道関係各社に送っている。



交流促進委員会

■株式会社エーピーシー・ジャパン 「サーバールームの効率化」セミナー&見学会

2010年4月27日(火)、交流促進委員会主催の下、株式会社エーピーシー・ジャパン(以下、APC)にてサーバールームにおける最新ソリューションの紹介および見学会が行われた。今年4月に東京都環境確保条例が改正され、大規模事業所が温室効果ガス排出削減を義務付けられるなど、ますますグリーン化への意識が高まっている。中でもIT機器の電力削減は大きな課題。経済産業省の試算では、2025年に国内総電力の20%をIT機器が占めることになるという。セミナーでは、サーバールーム内のエネルギー効率に大きく影響する冷却システムを中心に、ビジネス・デベロップメント部ディレクターの有本一氏にAPCの製品をご説明いただいた。

APCでは、サーバールームをラックの列単位で冷却するソリューション「InRow」を提供している。部屋単位で冷却する従来の方法は、空間全体を冷やすため消費電力に無駄がある。APCが調査をしたあるデータセンターでは、消費される電力のおよそ50%を冷却装置類が占めていたそうだ。また、ホットアイル(排熱)とコールドアイル(冷気)がぶつからないようラックを離して設置するが、実際には熱気がサーバにまわり、サーバの故障や不安定動作を引き起こす

こともある。InRowは、サーバのすぐ横で空気を冷却するため冷気がサーバに届くまでのロスが少ない。さらに、サーバが排出する熱温度をセンサーで常時管理し、排熱温度に応じて空調能力を自動調節するという。このInRowを生かし、熱がたまるホットアイルの両サイドと天井部分の三方向をパネルでふさいだのが「HACS (ハックス) 」(Hot Aisle Containment System) というソリューションである。ホットアイルを閉じ込めることで、冷却効果を飛躍的に向上させることに成功した。ほかにも、温度だけでなく風量改善を行うことで冷却能力を向上させる「ファン・クーリング」など、顧客のサーバールームの規模や状況に合わせてさまざまなソリューションを展開している。

セミナー後は、APCの主力製品である無停電電源装置(UPS)をはじめ、ご紹介いただいた製品群を見学した。HACSのホットアイルの中に入るなど、貴重な体験をすることができた。



◎米国エグゼクティブ研修ツアーのご案内

IT事業者にとって米国シリコンバレーを定点観測し続けることは重要であるという大塚会長の考えから、JCSSA主催による米国エグゼクティブ研修ツアーを本年も実施することになりました。毎年6社から7社の米国企業を訪問し、和気あいあいとした雰囲気の中で新しい情報を収集しています。訪問先企業と懇親を深められることも特徴であり、参加された幹部の方々から大変好評をいただいております。

景気動向もまだ厳しい中ですので、できるだけ参加費用を抑えるよう努力を致しております。米国の話題企業を一度に訪問できる貴重なツアーとなっておりますので、会員幹部の方々にぜひご参加をお願い申し上げます。

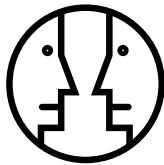
日 程: 2010年 10月 18日(月) ~ 23日(土)

訪問先: ヒューレット・パカード社、マイクロソフト社、シトリックシステムズ社、ヤフー社、アドビ社、アイビーエム社など。
またマイクロソフト社のユーザー訪問も予定しています。
(訪問先は都合により変更になる場合もあります)

参加費用および申込方法については、協会ご担当者の方を通じてあらためてご案内申し上げます。



▲昨年度の研修ツアー風景。



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2010年6月現在

①所在地 ②会員代表者 ③設立 ④資本金 ⑤従業員数 ⑥入会年月

01

■正会員

キヤノンシステムアンドサポート株式会社

<http://www.canon-sas.co.jp/>

- ①〒140-8650
東京都品川区東品川
2-2-4 天王洲ファーストタワー
- ②代表取締役社長
土門敬二
- ③1980年5月
- ④4,561百万円
- ⑤5,855名
(2009年12月現在)
- ⑥2010(平成22)年2月

キヤノン独自の「ドキュメントソリューション」と基幹・情報セキュリティ・ネットワーク構築等の「ITソリューション」を中心に、お客様の業種や規模に応じた最適なソリューションをご提供しています。全国に約200の営業所を展開し、営業・サービス・サポートが一体となり、コンサルティングから保守サービスまで一貫したご支援と、24時間365日の拡張サービスの強化、より高品質なサービス&サポートで信頼と安心をお届けし、お客様満足度の向上に努めています。最近では「ヘルスケア」「テレコミュニケーション」「エコロジー」の分野で、福利厚生・社会貢献、コスト削減、環境への配慮等のお手伝いも行っています。



02

■正会員

株式会社ティー・エス・アイ

<http://www.tsi.ne.jp>

- ①〒103-0006
東京都中央区日本橋
富沢町7番13号
洋和ビル3F
- ②代表取締役社長
川村廣己
- ③1998年8月
- ④1,000万円
- ⑤30名
- ⑥2010(平成22)年9月

当社では、サーバー製品、ストレージ製品、ネットワーク製品の導入や設定、クライアントPCを含む、企業インフラシステム構築のサポートを行っております。詳細としては、ハードウェアキitting、初期動作確認、各種ファームウェアのアップデート・各種OSのインストール作業とお客様の業務に適した詳細設定・仮想化環境、ブレードシステムのご提案から導入サポート・データバックアップや電源管理など、インフラ環境に不可欠なソフトウェアの導入設定・ラッキングやケーブリングに関する作業すべてを行っております。すべて社内検証機等にて確認を行い「品質」の良いサービスを提供しております。



03

■正会員

Sky株式会社

<http://www.skygroup.jp>

- ①〒532-0003
大阪市淀川区
宮原3丁目4番30号
ニッセイ新大阪ビル
20階
- ②代表取締役
大浦淳司
- ③1985年3月
- ④450百万円
- ⑤1,251名
- ⑥2010(平成22)年3月

ICTで社会を心地よく、人々の暮らしをもっと便利に、快適に。温かさ伝える、使いやすい、使いこなせるソフトウェアを創ります。弊社は、携帯電話、デジタル複合機、デジタルカメラ、カーエレクトロニクス、情報家電などのソフトウェア開発、業務系のソフトウェア開発などに幅広く携わっております。また、自社製パッケージソフトウェアとして、情報セキュリティ対策ソフトウェア『SKYSEA Client View』、教育機関向けに『SKYMENU シリーズ』などの開発・販売にも注力しております。次世代の環境の変化に適応するソリューションに求められる“お客様の声”に、JCSSA会員の皆さまと共に取り組んでまいります。よろしくお願いたします。



04

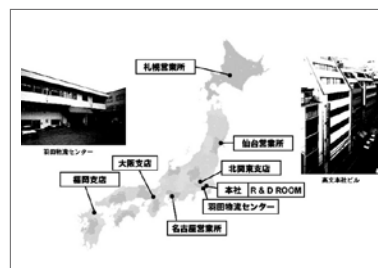
■正会員

株式会社 高文

<http://www.takabun.co.jp/>

- ①〒101-0047
東京都千代田区
内神田3-4-8
- ②代表取締役社長
木村敬道
- ③1950年2月
- ④100百万円
- ⑤155名
- ⑥2010(平成22)年3月

創業以来、電話・通信建設向けケーブル・配線材料・通信機器の販売を通じて養ってきた市場と技術を基に、現在では情報通信ネットワーク商材の販売とコンサルティングへと拡大してまいりました。お客様に「安心感」「信頼感」「期待感」「楽しさ」そして「技術」「スキル」を提供できる、情報通信専門商社を目指し、全国2,000社にのぼるお取引先様のご要望にお応えすべく、さらなる強化を進めてまいります。今後とも「株式会社 高文」をよろしくお願いたします。



新会員のご紹介
NEW MEMBERS

05

■ 賛助会員

飛天ジャパン株式会社

<http://www.ftsafe.co.jp>

- ①〒101-0051
東京都千代田区神田
神保町1-42-4
鉄建神保町ビル8階
- ②代表取締役
李 戦海
- ③2004年4月
- ④16百万円
- ⑤12名
- ⑥2010(平成22)年4月

飛天ジャパンは、中国最大のUSBトークン・USBドングルメーカーである Feitian Technologies社の日本法人です。Feitian Technologies社はソフトウェア・セキュリティとインターネット・セキュリティの2つのソリューションを事業ベクトルとして、世界トップクラスのセキュリティメーカーを目指して1998年に設立しました。中国の4大メガバンクも含めた、中国国内で60社近くの金融機関に、500万本以上の導入実績があります。2002年から日本での拡販活動をスタートし、“高セキュリティ・シンプル・低価格”を特徴に、迅速な技術サポートで数多くの日本のお客様に好評をいただき、上場企業を含めた300社以上の導入実績がございます。



◎ JCSSA よりお知らせ

「情報システム取引者育成プログラム」の発足

— 中小企業の情報システム構築のための取引契約に関する人材育成制度 —

JCSSAでは、パッケージソフトウェアを提供するベンダ業界団体である社団法人コンピュータソフトウェア協会(CSAJ)と協力して「情報システム取引者育成協議会」を設置し、情報システムを提供しているベンダの取引担当者を育成するために「情報システム取引者育成プログラム」を開始しました。

本プログラムは、経済産業省が推進する産業構造・市場取引の可視化を目的とした活動から端を発し、業界の自主的な活動として行っております。この度パッケージソフトウェアを利用した情報システムを取引する担当者を対象に、情報システムの信頼性・安全性のさらなる向上を図り、システム構築後のトラブルをなくすことを目的としたIT業界の取引慣行・契約の見直しを目指すための学習プログラムを実施することになりました。

詳細および開催日程は、「情報システム取引者育成プログラム」
専用ホームページをご覧ください。
お申し込みもホームページ内から行えます。

▶ <http://www.system-tr.jp/>

【対象】

○対象取引

- ・パッケージソフトウェアを利用した情報システム取引(モデル取引・契約書)

○主たる対象者

- ・法的なリスク管理者(経営的観点から、自社のビジネスモデルに適合した契約を策定・監理)
- ・契約実務責任者(情報システム取引の契約書を作成し、ユーザへの説明責任義務、プロジェクトマネジメント義務を果たす)

【概要】

○制度説明会

本プログラムの制度説明や経済産業省が推奨する「モデル取引・契約書<追補版>」についての説明、および「モデル取引・契約書<追補版>」に関するeラーニングコンテンツの学び方を説明します。

○研修講座

「モデル取引・契約書<追補版>」に関する、eラーニングコンテンツを利用して行う研修講座。法律的専門知識には弁護士、実務的な利用方法については業界での経験豊富な担当者を講師に迎えます。修了テストに向けたより分かりやすい解説が行われます。

○修了テスト

問題形式: マークシート

問題数: 50問

試験時間: 60分

合格基準点を超えた受験者には「情報システム取引者育成プログラム修了証」カードを発行します。

JCSSAよりお知らせ

●中堅社員研修

開催日時：平成22年10月14日(木)

10:00～19:00(懇親会込み)

場 所：リコー東松山研修センター

内 容：リーダーシップアドベンチャー研修

対 象 者：20代の若手～40代の中堅社員
ならびに管理職

●米国エグゼクティブ研修ツアー

開催日時：平成22年10月18日(月)～23日(土)

内 容：米国シリコンバレー有力企業訪問視察

対 象 者：会員企業の経営トップならびに経営幹部

●ITトレンドフォーラム

開催日時：平成22年11月18日(木)

14:00～18:30

場 所：株式会社大塚商会 2F大会議室

内 容：ITビジネストrendテーマについての複
数メーカープレゼンテーション

対 象 者：会員企業の経営トップならびに営業・企
画担当幹部

お時間の許す限りぜひご参加をお願い申し上げます。

〒113-0034 東京都文京区湯島1-9-4 鳴原ビル2F

電話：03-5802-3198 FAX：03-5802-0743

URL：www.jcssa.or.jp E-mail：jimu5802@jcssa.or.jp

