

CONTENTS

- ◆ P. 02 **Special Issue**
新春セミナー・賀詞交歓会
- ◆ P. 03 **JCSSA Activity Report**
クラウド推進委員会ゴルフ交流会
SAJ × JCSSA 共催
第161回アライアンスビジネス交流会
第2回情報システム取引者育成プログラム基礎講座
関西賀詞交歓会
- ◆ P. 04 **JCSSA Activity Report**
第5回中部交流会
営業提案力研修
定例セミナー
- ◆ P. 05 **Special Issue**
セキュリティセミナー
- ◆ P. 06 **New Member!**
新会員紹介
- ◆ P. 07 **JCSSA INFORMATION**
JCSSA のイベント
- ◆ P. 08 **JCSSA INFORMATION**
理事のオフショット
事務所のご案内

2025年4月21日

【発行】日本コンピュータシステム販売店協会広報委員会

【発行人】田辺 正昭

【編集人】窪田 大介

【編集長】小山 敏之

【制作】株式会社 BCN

副会長挨拶



一般社団法人
日本コンピュータシステム販売店協会

副会長 **松本裕之**

日本を元気に

「ITで日本を元気に」を標語に、JCSSAはいろいろな活動をしています。

日本全国で活動ができ、相談ができ、助け合い、解決できる組織。すべての世代が、男女関係なく、楽しんで仕事ができる仕組み。安心して子育てができ、女性が元気に仕事をし、活躍する社会。そんな日本をつくり、将来の人口増に貢献する。

ビジネスにおいては、国内で共通のプラットフォームをつくり、みんなで役割を分担する。世界に通用する強いものづくりを育て応援し、最適なサプライチェーンを担う……。

ものすごく大きなことを言っていますが、本当にやれると思っています。10年後、20年後、もっと先の世代に夢を残せる、そんなJCSSAになれば、もっと日本が元気になると思っています。



新春セミナー・賀詞交歓会

JCSSAは1月27日、毎年年始の恒例行事となっている賀詞交歓会を帝国ホテル東京で開いた。定員900人を想定して準備を進めていたが、当日は950人が参加する過去最大規模での開催となった。林宗治会長は、会員企業間の接点拡大を活動の重点に置いているとし、コミュニティーの強化を通じて、全国の企業に向けたITによる経営課題の解決を加速していく姿勢を示した。

冒頭にスピーチした林会長は、ワイン趣味の仲間がネットオークションで購入した高級ワインが偽物だったというプライベートでのエピソードを紹介。テクノロジーによって売り手と買い手が直接つながることもできる時代だが、「販売店はお客様に安心、ギャランティーを届ける存在でなければならない」と話し、メーカーとユーザーの間に立ち、品質を保証された商品を顧客に届けることがJCSSA会員の役割だと強調した。

協会の活動では、会員企業間の接点を増やすことに注力していると説明。2024年後半には、会員各社のAIに対する取り組みや知見を共有するオンラインミーティング「New Normal AI Business (NNAB)」を立ち上げ、すでに3回開催している。NNABは協会のオンライン会議システムの参加上限に近い人数の出席者を集めており、同業他社がどのようにAIを活用しているかに、多くの会員が高い関心をもっていることがわかる。また、大阪で西日本の企業に向けた初めての賀詞交歓会を開催(本誌P03参照)するなど、会員同士の交流を新たなビジネスにつなげる機会をさらに増やしていく方針を示した。

JCSSA
林宗治 会長



経済産業省
商務情報政策局 情報産業課
情報処理基盤産業室長
渡辺琢也 氏

来賓として経済産業省から招かれた、商務情報政策局情報産業課情報処理基盤産業室長の渡辺琢也氏は、「直近では日本のGDPや賃金は伸びているが、20～30年の期間で見ると他の先進国に比べ低水準。特に設備投資や人材への投資は非常に低い」と指摘。海外のクラウドサービスなどに依存する“デジタル赤字”も問題視されているが、「外国のサービスを使わないようにする」という発想で解決できるものではなく、「自ら新しい使い方を発見しプロダクトを作るしかない」とした。国内へのAIインフラの整備に加え、デジタルスキルの標準化、人材育成支援などを通じて、国がIT産業の発展を後押ししていることを紹介した。

「ウェルビーイング」な経営が 業績アップと社員の幸福をもたらす

賀詞交歓会に先立ち、同じ会場で「新春セミナー」が開かれ、慶應義塾大学大学院教授、武蔵野大学ウェルビーイング学部の学部長・教授、ウェルビーイングデザイン代表理事などを務める前野隆司氏が「従業員と社会を幸せにする経営とは!?」と題し、従業員の幸福度を高めることが企業の業績向上にとっても重要であることを講義した。

ウェルビーイングとは、しばしば「幸福」と訳されることがあるが、感情としての幸福だけでなく、身体健康や、社会との関係が良好であることなどを含めた、人が良い状



慶應義塾大学
大学院
教授
前野隆司 氏

態であることを広い意味で定義する言葉とされる。ウェルビーイングに関しては米国を中心にさまざまな研究が行われており、従業員のウェルビーイングが高い組織は、そうでない組織に比べ、新しいアイデアや事業、改善などにつながる提案が多いといったように、創造性やチャレンジ精神、利他的なマインドが高い傾向があることが確認されているという。

前野教授は、国内でもウェルビーイング経営を実践する企業の事例を紹介するとともに、幸せの因子として「やってみよう」「ありがとう」「なんとかなる」「ありのままに」四つを挙げ、経営者や管理職はこれらの因子に注意を払い、社内のウェルビーイングを高めて幸せに働けるようにしてほしいと呼びかけた。

JCSSA Activity Report

January

1月

クラウド推進委員会 ゴルフ交流会

千葉市郊外のコースで開催

1月11日、千葉県千葉市の袖ヶ浦カンツリークラブ 新袖コースにて、第4回を迎えるゴルフ会を開催し、9組35名が参加した。2025年度の開催は2026年1月10日ごろを予定している。

晴天のもと35名が参加



February

2月

SAJ × JCSSA 共催 第161回アライアンスビジネス交流会

DXを加速する商材を紹介



ビジネス機会を求め多くの会員が参加

ソフトウェア協会 (SAJ) との共催で、2月4日に「第161回アライアンスビジネス交流会」を、東京の山王保健会館とオンラインのハイブリッド形式で開催した。IT製品・サービスの作り手と売り手の交流を深める恒例イベント。新たな商材の取り扱いや提携のチャンスを求める両協会の会員が参加した。

今回は、SaaS型経費精算システムを手がけるクロノス、管理会計・資金調達ソリューションを提供する TechnologyDock、システムモダン化ソリューション時のデータ移行技術を開発する DATA ビジネス、受注業務のDXを支援するユーザックシステムの4社が、自社の提供する製品やサービスを紹介するプレゼンテーションを行った。

次回も両協会共催で4月15日に実施予定。

February

2月

第2回情報システム取引者 育成プログラム基礎講座

JCSSAの 最新ガイドラインも活用

2月6日(前半)、13日(後半)の2日間、「情報システム取引者育成プログラム 基礎講座」をオンラインで開催し、150名あまりの会員が参加した。IT取引のリスクと対策について、2024年9月に開催した第1回の内容をベースに、最新事例やJCSSAセキュリティ委員会が2024年に策定した「情報機器販売時のガイドライン」を交え、ブレイクモア法律事務所弁護士伊勢知純氏(写真)に説明いただいた。

このプログラムは、経済産業省が公開している「情報システム・モデル取引・契約書(追補版)」をもとに、公正な契約に必要な法務、契約実務の知識を有する人材を育成し、信頼性の高い情報システムの構築に寄与することを目的としている。今回の基礎講座では、2020年4月に施行された民法の一部を改正する法律(債権法改正)を反映した新しいテキストにより、情報システム構築に特有の取引プロセスに関する問題点等を明らかにし、ユーザー/ベンダー相互においてどのようにトラブルを回避していくべきかを学んだ。

公正な契約のための実務知識を学んだ

JCSSA セキュリティ委員会「情報機器販売時のガイドライン」
https://www.jcssa.or.jp/backing_index/guideline_securityservice/

February

2月

関西賀詞交歓会

関西エリアで初開催、180人が参加



西日本での活動をさらに強化

大阪市内のザ・リッツ・カールトン大阪で2月7日、関西で初となる賀詞交歓会を開き、西日本に本社を置く企業を中心とする79社180人が交流を深めた。JCSSAでは近年、西日本の会員企業が増加傾向にあり、一層のコミュニティ活性化を目的に、前週1月27日の東京での開催(本誌P02参照)に続く形で、関西で初の賀詞交歓会を企画した。

林宗治会長は冒頭、「関西での交歓会を盛り上げ、繋がりたい人、出会いたい人が集う場として、販売店の強化につなげたい」と抱負を述べた。溝口泰雄副会長は乾杯の発声で、AIによるIT市場の成長に期待を寄せ「JCSSAとしても皆さんを支援したい」と強調。中締めで松本裕之副会長は「皆さんに参加してもらってJCSSAをより良い団体とし、日本が強くなる仕組みづくりについて話ができればいい」と語った。

JCSSA Activity Report

February

2月

第5回中部交流会

名古屋周辺の会員が集う

2月13日、第5回中部交流会を実施した。今回は愛知県名古屋市のパッファロー本社で開催し、15社24名が参加した。

パッファロー取締役副社長の渡邊泰治氏からの開会挨拶後、JCSSA 小山敏之事務局長より今年度の活動内容について説明。続いて各参加企業から近況報告をいただいた。

懇親会では、コラボスタイル エグゼクティブフェローの折登泰樹氏による乾杯の音頭で開宴。フューチャーイン取締役の清水英一氏のスピーチで中締めとなり、情報交換を行う貴重な時間を過ごした。次回は石川県で開催予定。



協会の活動と各社の近況を共有

February

2月

営業提案力研修～顧客提案力・営業力強化研修会～

提案型営業に求められるスキルとは

2月21日、JCSSA会員でもあるストラコム代表取締役の坂本憲志氏より、数々の外資系IT企業において営業、営業マネジメントとして活躍した実績をもとに構築された「営業力強化のための研修プログラム」を実施いただいた。特別に編集した2日間コースで、2024年11月8日の前半に続く開催。

営業に求められる顧客対応力、提案型ビジネススキル、ビジネスプラン作成、情報分析など、提案型営業の育成はもとより、営業管理職にとっても重要な内容が豊富に盛り込まれており、即実践に生かせる内容だった。

研修後のアンケートでは、「質問の時間が多く、形式ばらない研修で集中して受講できた」「普段の行動を見直し体系化するきっかけになった」「他社の皆様とお会いできよい刺激になった」などの意見をいただいた。

従来は前半の研修後のみ懇親会を開催していたが、今回は後半も懇親会を開催し、参加者の親睦をより一層深めることができた。



参加者間の交流を深める機会にも

March

3月

定例セミナー

人材育成には「スキル標準」の活用が有効

毎年3月に開催している、経済産業省から今後のDX推進に向けた取り組みを解説していただくセミナーを、今年も3月6日にオンラインで開催した。講師として、同省の商務情報政策局 情報技術利用促進課で課長補佐を務める中野亮河氏（写真）をお招きし、現在多くの企業で課題となっているデジタル人材の育成について、政府が推進している政策を説明いただいた。



デジタル人材の拡充を政府も支援

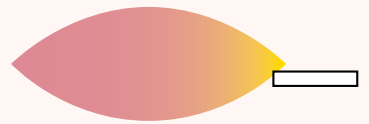
デジタルトランスフォーメーション（DX）に取り組む企業を後押しするため、政府はDX企業の認定や「DX推進指標」の策定などを行っているが、中野氏は「人材不足」「知識・情報不足」「スキル不足」などが大きな課題であるとする調査結果を紹介し、企業のDX推進に加えて、デジタル人材の育成・確保にも力を入れる必要があると指摘した。

多くの人がテクノロジーを活用して付加価値を生み出せるようにすべく、政府は2022年度から2026年度までの5年間で230万人のデジタル人材を育成することを目指しており、この達成に向けて経済産業省と情報処

理推進機構（IPA）は、「DX推進スキル標準」などのデジタルスキル標準を2022年12月に公表した。

中野氏は「スキルの物差しがないと、何をどう学んだらいいかわからないし、企業も自社にどんな人材を確保、育成すべきかわからない」と、スキル標準策定のねらいを説明。身につけるべきスキルを共通言語化することで社内人材のスキル水準を可視化し、育成計画の立案や教育を具体的に推し進められるようになるとした。

IPAでは、デジタルスキル標準を活用してDXを推進している企業の事例をWebサイトで公開しているほか、デジタルスキル標準に対応した民間の講座を認定・紹介するポータルサイト「マナビDX」を開設するなどして、デジタル人材不足の解消に努めているという。



「XDR」はセキュリティ対策のスタンダードになるのか

JCSSA セキュリティ委員会は3月11日、オンラインセミナー「XDR で実現するモダンなセキュリティオペレーション」を開催した。サイバーセキュリティの市場では、PC やサーバーといったエンドポイントに加え、ネットワーク機器やクラウドなど幅広い環境から情報を収集・分析して脅威の検出や対処を行う「XDR」^(※)の存在感が高まっている。セキュリティビジネスに携わる会員企業4社の識者が、パネルディスカッション形式で最新動向を語った。

※ XDR : Extended Detection and Response (拡張検出と対応)



最初はエンドポイントとネットワークの連携から

さまざまなセキュリティ製品から収集したデータを分析し、脅威の検出から対応までを行うXDRは、大手セキュリティ製品メーカー・米 Palo Alto Networks（パロアルトネットワークス）の創業者で最高技術責任者を務めるニア・ブーク氏が2018年に提唱した概念。同社の日本法人でソリューション技術本部 Cortex 技術部部長を務める室井俊彦氏は、「エンドポイントを単体で見るのではなく、環境全体を理解した調査・対応をしなくてはならないという考えからXDRが始まった」と説明した。

では、いくつかのツールからデータを収集すればXDRの価値が生み出せるのか。シスコシステムズ日本法人でAPJC XDR Sales Leadを担当する平岡龍弘氏は「最低でも二つ以上。多ければ多いほど効果を発揮する」と述べ、基本となるセンサーとしてエンドポイントとネットワークの二つを挙げた。ユーザー企業は、最初はエンドポイントとネットワークの連携から始め、次にアイデンティティ（識別情報や認証）やクラウドなどにも広げるといったステップで、自社の環境に合わせてXDRを高度化していくことができる。

メーカー各社とも、自社製品とサードパーティー製品を連携させることでXDRを実現できる仕組みを備えている。トレンドマイクロでプラットフォームイネーブルメント部エキスパートを務める大田原忠雄氏は「お客様が既に利用している製品があるので、そうした製品を活用していくという点でも、他社製品との連携は重視している」と説明する。

一方、単一メーカーの製品でXDRを構築したほうが、運用のしやすさでは有利だ。複数の製品を



パロアルトネットワークス
ソリューション技術本部
Cortex 技術部部長
室井俊彦氏



シスコシステムズ
APJC XDR Sales Lead
平岡龍弘氏



トレンドマイクロ
プラットフォーム
イネーブルメント部
エキスパート
大田原忠雄氏



SB C&S
セキュリティ
エヴァンジェリスト
竹石 渡氏

購入すれば価格面でのメリットも期待できる。モデレーターを務めたSB C&Sのセキュリティエヴァンジェリスト・竹石渡氏は、「どちらがよい悪いではなく、プロダクトの特性やベンダーの考え方で違ってくる」と総括した。

国内企業の利用も増加傾向

新しいセキュリティ対策であるXDRだが、国内企業での利用は増加傾向にある。シスコシステムズは、従業員数5000人以下の企業での採用が多いことを明らかにし、人材に限られる中でセキュリティ運用を効率化するために導入されるケースが増えているとした。パロアルトネットワークスは、従業員数5000人以上の企業で検討されるケースが多いとし、ログを自動分析するXDRの特徴が支持される傾向があるとした。トレンドマイクロは、より高いセキュリティ要件が求められるものの、リソースが少ないという企業が、XDRにより対策を強化するなどの傾向があるとした。

セミナーでは、登壇したメーカー3社のXDR関連製品の紹介が行われたが、各社ともプラットフォーム製品として提供することで、運用を容易にしている。その中で、AIや脅威インテリジェンスなどによる差別化を図る考えを示した。

XDRは、クラウドの普及による攻撃対象の拡大、セキュリティ人材不足、運用負荷の増大といった課題を解決する手段の一つであり、ニーズの高まりが見込めるが、パロアルトネットワークスの室井氏は「エンドポイントとネットワークで違うパートナーが運用していたりするなど、考えなければならぬことが多いソリューションでもある」と指摘。メーカーと販売パートナーが協力して導入していく必要性を訴えた。

New Member!

月別社名五十音順
お役職 / お名前：協会代表者役職名 / 協会代表者 氏名

January

1月



正会員

株式会社シーイーシー

<https://www.cec-ltd.co.jp/>

営業本部 本部長 柿沼 譲



正会員

株式会社ビジネスクロース

<https://biz-clo.com/>

代表取締役 山口 嘉太



正会員

合同会社 TMR

<https://tmr-llc.jp/>

代表社員・CEO 玉利 裕重



賛助会員

HENNGE 株式会社

<https://hennge.com/>

Executive Officer 三宅 智朗



正会員

株式会社ヨコタテクノトラスト

<https://yokota-ent.com/>

理事 久保 統義

March

3月



正会員

レノックス・ジャパン合同会社

<https://www.lenox-japan.com/>

代表 榎木 文雄



正会員

株式会社吉祥総合調査

<https://kissho-research.co.jp/>

代表取締役 近藤 かえで



正会員

株式会社シンカ

<https://www.thinca.co.jp/>

営業部 部長 小松 昇平



正会員

税理士法人リアン・パークス

<https://lien-pax.com/>

杉村 泰宣

February

2月



正会員

株式会社情報技術センター

<https://itc-net.co.jp/>

代表取締役社長 瀧脇 徳也



正会員

株式会社パートナープロップ

<https://partner-prop.com/>

営業部 部長 磐崎 友玖

April

4月

新入社員セミナー

詳細・お申込み <https://www.jcssa.or.jp/seminar1/?semild=202408280001>

日時 4月14日(月) 13:40-16:00

場所 文京シビックホール 大ホール
東京都文京区春日 1-16-21

SAJ × JCSSA共催 第162回アライアンスビジネス交流会

会場参加用 <https://www.jcssa.or.jp/seminar1/?semild=202503140001>

Web参加用 <https://www.jcssa.or.jp/seminar1/?semild=202503140002>

日時 4月15日(火) 15:30-17:00 (懇親会 17:00-18:00)

場所 ハイブリッド開催 市ヶ谷健保会館 | Zoom ウェビナー
東京都新宿区市谷仲之町 4-39

2025年度第1回新会員歓迎懇親会

日時 4月24日(木) 18:00-19:30

場所 大塚商会 大塚倶楽部
東京都千代田区飯田橋 2-18-4

May

5月

管理職研修(前半・後半)

詳細・お申込み <https://www.jcssa.or.jp/seminar1/?semild=202503110001>

日時 前半 5月16日(金) 10:00-18:00 (懇親会 18:15-19:45)
後半 10月10日(金) 10:00-18:00

場所 市ヶ谷健保会館
東京都新宿区市谷仲之町 4-39

九州交流会(九州地区の皆様を対象)

日時 5月30日(金) 17:00-19:00

場所 THE LIVELY 福岡博多(ザ・ライブラリー福岡博多)
福岡県福岡市博多区中洲 5-2-18

June

6月

総会・サマーセミナー・懇親会

日時 6月17日(火)
総会 14:00-15:00
サマーセミナー 15:30-16:30
懇親会 17:00-19:00

場所 帝国ホテル東京
東京都千代田区内幸町 1-1-1

京都、密かな楽しみ

副会長 溝口泰雄

人であふれかえる京都も、以前のNHKの番組ではないが、「密かな楽しみ」を求めるならなかなかである。

大学時代を過ごした地だが、当時はせっかくの京都も、パチンコ、雀荘、ジャズ喫茶という魔のトライアングルから抜け出せなかった。いやあ、もったいないことをした。

仕事人として技術革新に追われる毎日は、あたかも高速道路に自転車で入ってしまったかのようで、ペダルを必死に漕ぎ続けなくてはならない。一休みし



たいなあ。と、そんなわけで月イチで京都に。ゆったり時間と、感性にピリッと刺激を。

大混雑の清水、金閣なども、

ちょっと時間をずらす、ちょっと見るところを変えるだけで、案外楽しめる。例えば、桜の名所の醍醐寺で開門前の特別拝観…… ゆったり。産寧坂あたりの^{いらか}薨の波、京都ならではの景色…… 飽きない。人がまばらな広隆寺の弥勒菩薩、相国寺で若冲の作などなど。そして食事は腕自慢の居心地のよい店を探し、馴染みに。

人は体に栄養、心に安らぎ。ちょっと密かな京都で一休み。そして、またペダルをフル回転で漕ぎ続ける毎日へ！

JCSSA 事務所のご案内

〒100-6208

東京都千代田区丸の内 1-11-1
パシフィックセンチュリープレイス丸の内
(受付13階)

TEL:03-6860-8254



JR「東京駅」京葉線連絡 徒歩4分
JR「東京駅」八重洲南口 徒歩5分
東京メトロ銀座線「京橋駅」徒歩5分