

JCSSA NEWS



10周年の節目を迎えて JCSSA社団法人化

- 会長の声 2
 - ・ 社団法人化10周年の節目を迎えて
- 特集 3
 - ・ JCSSA社団法人化10周年の節目を迎えて
- JCSSA新役員一覧 6
- レポート 7
 - ・ 新委員会紹介
 - ・ 広報委員会
 - ・ 交流促進委員会
 - ・ ITコンプライアンス委員会
 - ・ ソフトウェア流通調査委員会
 - ・ 委員会活動レポート
 - ・ 人材育成委員会
 - ・ セミナー委員会
 - ・ 資格推奨委員会
 - ・ 市場実態調査委員会
 - ・ サポートサービス委員会
- トレンドスコープ 10
 - ・ Web2.0がビジネスを劇的に変える!
 - ・ 日本最大級のQ&Aサイト「OKWave」
 - ・ 社団法人化10周年記念「ITトレンドフォーラム」
- 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

社団法人化 10周年の節目を 迎えて

おかげさまで日本コンピュータシステム販売店協会も1991年12月の発起人会（任意団体）から今年で15年。また、社団法人認定からちょうど10年となりました。先達の皆様のおかげで業界団体として着実な歩みを果たし、今年は10周年記念事業として「ITトレンドフォーラム」の開催を計画しています。

簡単に協会と市場環境を振り返ると、団体発足当時はまだPC販売に特殊な知識が要求される時代でした。その後、PC-LANの時代となり、グループウェアなど活用範囲が拡大し、必要とされる技術スキルの向上やあるべきサポート体制などについて、協会として啓蒙活動や会員支援などを行ってまいりました。

社団法人となった1996年はWindows95の普及によりPC大量導入時代を迎え、活況を呈すとともにインターネットの黎明期でもありました。PCのコモディティ化の進展を背景に、従前とは異なったニーズやPCリサイクルなどの法制化にも、市場の実態を踏まえ対応や協力をしてまいりました。その後バブル崩壊を経て、PC価格の下落はさらに進み、取扱い量販店の拡大やネット直販の台頭など販売チャネルの多様化が進みました。

現在はバブル後遺症の傷も癒え市況も改善、各企業は人手不足も言われる中、IT投資を通じて生産性向上や活性化を図ることが一層重要となってきております。その様な環境下でユーザー様に直接対応しているシステム販売店の役割は、さらに重要性を増しております。

「お客様の目線で最適なITを提供すること」が望まれており、そのためにも協会として今まで以上に、全国の会員に向けてセミナーやインターネットを活用し、リアル・バーチャル両面で最新情報の発信を行ってまいります。マイクロソフト様の新OSの発売やJ-SOX法、セキュリティ、コンプライアンスニーズの高まりなど、ITに対する期待は個人・企業とも高まっています。

当協会としてはエンドユーザーの目線で会員企業のお役に立てるよう更に努力してまいります。今後とも当協会をよろしく願いいたします。

JCSSA 社団法人化 10周年の節目を迎えて

JCSSA 10th ANNIVERSARY

社団法人日本コンピュータシステム販売店協会 (JCSSA) は、
1996年10月1日に通産省 (当時) から社団法人の設立許可をいただいて以来、
今年でちょうど10周年の節目を迎えた。

これを記念して、専務理事 松波 道廣がJCSSAを代表し、歴代会長を訪問。
当協会の設立と社団法人化、そして社団法人化直後の協会にご尽力された歴代会長3人のお話を伺った。

**協会の設立当時、皆さんが見返りを期待せず、活動に取り組んでいました。
皆さんの積極的な委員会への参加こそが、協会の独自性を作ります。**



ソフトバンク IDC 株式会社
取締役 業務本部長
岸 實氏

「日本パーソナルコンピュータソフトウ
ェア協会の流通部会を独立させたい」

オムロンマイコンシステムズ株式会社で
代表取締役社長だった岸氏はこのような要
請を受けた。当時の専務理事であった清水
氏のご理解もあり、岸氏は1992年2月に以
前より親交のあった27社の有志の会員企
業とともに任意団体としてJCSSAを設立。

その後、1994年6月までの2期4年間、当協
会の会長を務めた。

「協会の設立については、通産省はもとよ
り、ソフトクリエイトの林様とラオックス
の鈴木様ら当時の協会副会長をはじめ、多
くの皆さんのご協力なしには語れません。
設立当初の協会にとっては、どう会員企業
を増やしてゆくかが、最大の課題。私は副会
長らとともに様々な施策をしました。中で
も大手メーカーに協会をご賛助いただくの
には、大変苦労しました。大手メーカーは当
初、私たち販売店の集まりがメーカーに対
する圧力団体になるのではないかと危惧
されていたのです。『そんな団体にはなり得
ません』と協会の趣旨を説明し、大手メー
カーから何とかご理解をいただくことがで
きました。それ以降は皆さんのご協力もあっ
て、一気に会員数を増やすことができました」
岸氏は当時をこのように語った。

社団法人化前のまさに協会の下地を作っ
てきた岸氏、現在、そしてこれからの協会に
向けてメッセージを送る。

「私たちの協会は『パソコンとその運用技
術を普及させよう』という、皆さんの意志に
よって設立された団体です。当時、ご参加い
ただいていた皆さんは一樣に見返りを期待
せず、同じ理想に向かって協会の活動に取
り組んでいました。協会の設立時と現在で、
パソコンを取り巻く環境は異なりますが、
協会には常に独自性のある活動にこそ価値
が求められます。そのためにも皆さんには
ボランティア精神をもって、積極的に委員
会活動にご参加いただきたく思います。会
員企業の皆さんひとりひとりの発言の中に、
協会が独自の活動をするためのヒントが隠
されているはずですよ」

新委員会紹介

JCSSAは10周年の節目を迎え、新たに4つの委員会を発足した。
今後の業界や市場の変化に、当協会がタイムリーに対応してゆくために新設されたこれらの委員会。
ここではその活動目的、および活動内容をご紹介します。

広報委員会



広報委員会では大塚新会長の会員への情報発信強化の方針に基づき、協会内外への情報発信を行っていく。具体的には、会報やホームページの充実、会員が必要とする情報を提供するメールマガジンの創刊を検討している。メールマガジンのコンテンツとしては、賛助会員の新着情報、経済産業省の新情報、他団体で当協会に関する情報、委員会活動ニュース、会員紹介などを取り上げる予定。

本委員会では、企画部門などで情報を切り分けておられる方のご参加を募集中である。委員会活動を通じていち早い情報の入手を目指しながら、お互いに情報感度を高めていけたらと考えている。ぜひ広報委員会にご参加いただきたい。

交流促進委員会



交流促進委員会では、顧客の目線に立った新しいビジネス創造のため、賛助会員、IT関連団体、ユーザー団体などと当協会との交流を促進させる支援活動を行っていく。まず本年は、社団化10周年記念行事として、「ITトレンドフォーラム」という新しい企画を計画中である。このフォーラムでは、正会員のビジネスに役立つ新しいトレンドについて、複数のメーカー様をお呼びし、比較しながら勉強する。第1回の企画は、「企業力向上のための最適ネットワークインフラ構築の提言と有力ソリューションのご紹介」を行う予定である（※フォーラムの概要については小誌11ページに記載）。

また、今後もこのように会員のためになる交流の場を提供していくため、当委員会では委員を募集している。会員各社より交流促進委員会へぜひご参加いただきたい。

ITコンプライアンス委員会



ITコンプライアンス委員会では、中堅中小企業の企業価値向上やJ-SOX法対応企業との取引などのため、コンプライアンス向上を目的とした「JCSSA版ITコンプライアンス対応システムモデル」をまとめ、これから何が最低限必要かを盛り込んだ営業支援ツールを作ることを目指している。

そのため、新会社法の切り口を研究しながら、上場企業と取引をする中堅中小企業が何を要求されるのか、J-SOX法への対応は何か必要なかを検討していく予定である。例えば、中堅中小企業が銀行や取引先から信頼されるためにIT導入は不可欠になってきたこと、また変わらないことは大きなリスクであることなどを提案できればと考えている。

企業統制をきっかけにIT普及を促進させるため、本委員会では委員を募集している。積極的にご参加いただきたい。

ソフトウェア流通調査委員会

JCSSAは経済産業省の委託事業として、日本情報処理開発協会を通じ、ソフトウェア流通調査を受託。これを受け、今年度新たにソフトウェア流通調査委員会が設置された。

本委員会の目的は、ソフトウェアの国内市場規模の把握、流通経路を明確にすることにより、ソフトウェアの普及促進をし、優良ソフトウェアの流通を活性化して、中堅・中小企業のIT化推進に寄与することである。アンケートは「OS・汎用アプリケーション」と「業種・業務系ソフト」に分けて調査し、分析結果を最終レポートの形にまとめて報告する。

本調査が実りある成果となるよう、ぜひ本アンケートにご協力をいただきたい。

委員会活動レポート

日本コンピュータシステム販売店協会(JCSSA)では、各部会のもと委員会組織が実際的な活動を行っている。今回はそれぞれの委員会での活動計画や案内情報、調査報告をお伝えする。

人材育成委員会

！ 要員募集中

人材育成委員会では単独で育成に取り組めていない会員や、取り組めていても、新たなテーマでの実施アイデアを要望される会員各社に向け、新入社員、管理職、経営者の3つの層別に委員にて協議し、テーマの企画策定に努め、企画遂行を図っている。なお当委員会では、企画策定にご協力いただける委員を募集中。ご希望の方は事務局にお申込みいただきたい。

▼人材育成委員会活動計画

- ・2007年2月16日(金)
「トップエグゼクティブセミナー」
- ・企画中
「管理者研修」
- ・2007年4月17日(火)
「平成19年度新人セミナー」

セミナー委員会

セミナー委員会では、18年度のテーマとして「Web2.0」ならびに「コンプライアンス」を取り上げ、それらをビジネスとしてどう捉えるのかについて解説している。今後は右記の予定でセミナーを開催。会員の皆様がそれぞれ先進の事例・技術・手法などを学び、今後の事業推進にお役立ていただきたい。会員各社皆様のご参加をお待ちしている。

▼セミナー委員会活動計画

- ・2006年10月11日(水)
「EC サイトは特別な販売手法ではない」
講師:ECジャパン株式会社 取締役 坂本光正氏
- ・2006年11月15日(水)
「新会社とITビジネスチャンス(仮称)」
- ・2006年12月13日(水)
「ネットワークセキュリティ」

資格推奨委員会

◎「IT 資格取得」割引申し込みのご案内

資格推奨委員会では、IT業界で活躍する営業担当者、技術担当者の実践的ITスキル向上支援を図り、IT資格取得推奨活動を行っている。本年度はその内容を充実させ、JCSSA会員の皆様にご案内する。

▼ 推奨するIT資格

■ CompTIA 認定資格 (JCSSA 会員割引適用対象コース :A+、Network+、Server+)

「各IT業務において顧客環境を理解し、最適な環境へ導く能力」を評価できる、実務能力試験として設定された資格。法人を中心に全世界的に導入されており、現在、Network+など11分野に及ぶ、各IT業務に関する認定を行っている。

※詳細日程・会場情報は下記のURLから
http://www.comptia.jp/cont_gaiyo.html

本資格の認定試験は全国の各試験センターの営業日に実施されます。「JCSSA会員様向けCompTIA認定プログラムパウチャーチケット」購入申込書は、
JCSSA会員ページ
<http://member.jcssa.or.jp/member/>
よりダウンロードしてください。

■ MCPC モバイルシステム技術検定

モバイルシステム業務に携わる方々が、システムの提案、構築、運用改善をより効果的・効率的に行うため、必要となる技術知識・情報の習得を目的として実施される検定。

※詳細日程・会場情報は下記のURLから
<http://mcpc.ubix.co.jp/index.html>

受験に際しては下記のURLにあるフォーマットよりお申し込みください。受験申し込みフォーマットにある紹介者欄から、JCSSAの名前を選択すると、割引が適用されます。
受験申し込みページ
<http://mcpc.ubix.co.jp/index8.html>

▼ JCSSA 会員への特典

- 1.教材・テキストの割引提供
 - 2.認定・検定料金の割引提供
 - 3.トレーニングスクールの特別料金提供(WDPパートナーコンテンツ)※
- ※CompTIA認定資格のみ

市場実態調査委員会

市場実態調査委員会では6月より2005年度 第3・第4四半期の「コンピュータシステムの販売量・販売形態の実態調査」を実施し、その分析・集計が完了した。ここでは簡単にその調査結果のポイントをご紹介します。まず「販売金額」、「訪問販売比率」については前期比ではほぼ横這い。さらに、「訪問販売でのサポートサービス/SI」、「店頭販売でのパソコン本体」のそれぞれのウエイトが高いことも前期とほぼ同様の結果であった。ただし、ここでは周辺機器の伸びが目立つ。一方、注目すべき状況として、「セキュリティ関連」が販売金額は小さいものの伸長率が大きく、販社ごとの取扱比率の格差が目立つという結果が挙げられる。本情報の詳細については10月中旬にHPに掲載の予定。営業戦略の策定に活用いただきたい。

サポートサービス委員会 サポートサービス調査分科会

地域企業の求める IT サービスの動向調査研究

JCSSA(社)日本コンピュータシステム販売店協会 サポートサービス調査分科会長 鈴木 幹男

本調査は、企業規模や地域性により、ITサービス利用の格差が見受けられることから、この格差是正を目指すべく、その実態を調査・分析。本質のニーズ把握と適切なサービスを提供することで、企業のスムーズなIT化を支援し、競争力強化に寄与することを目的としている。これを「地域企業の求めるITサービスの動向調査研究報告書」としてまとめ、2006年3月に多くの関連団体・企業に配布した。以下にその「調査・研究報告書」の概要について述べるので、報告書(文末に記載されているURLからダウンロード可能)を熟読の上、営業活動や支援体制強化の参考にさせていただきたい。なお、本調査研究は、日本自転車振興会の補助事業として実施されている。

調査内容や地域、規模、回収数、分析結果などは報告書を参照いただくとして、分析結果のポイントを整理してみよう。

まず、ITの浸透度については予想通り大都市が高い。さらに、問題認識として大都市においてはIT活用のための人材・人員不足を訴える企業が多く、地方都市においては問題を感じていないという回答が多かった。この結果からは企業力向上のための、情報活用意識の格差も大きいことが推察できるのではなかろうか。つまり大都市圏は情報活

用の深堀が、地方は大都市の事例に基づく活用促進でのアプローチが、営業戦略のキーワードになる。もちろん人材育成支援の提案も重要であるといえる。

業種別に見た場合、セキュリティ対策についてはサービス業での浸透度が高く、建設業で低い。規模別に見るとITの浸透度は、大規模ほど高いのは予想通りであるが、小規模において浸透度が低いにも関わらず、IT化や人材面での問題意識が薄く、逆に現状に満足をしている様子が伺える。これらの点も情報提供に努め啓蒙をし続けることが、ニーズの顕在化に繋がり、ビジネスチャンスの拡大を図る戦略が模索できる。

次に「新技術に対する取り組み」については、セキュリティ対策が思ったほど進んでいないという状況が読み取れる。これは情報機器のウィルス対策のみで、対策が完了したと認識する企業が多いことが原因と見られる。この点からも、個人情報保護法・新会社法・J-SOX法の順守、そして企業の社会的責任も含め、ネットワークセキュリティ、監視や情報漏洩防止、個人認証などを含めたフィジカルセキュリティの市場拡大は今後必至となるだろう。

さらに「企業からのサポートサービスに対する要望」では、選定業者の基準として、サポートサービス、システム開発、コンサルティングに強みを持つこ

となどを重視する声が多い反面、これらに対する人材面の不満の声も高かった。一方でアンケートの要望から類推すると、サポートサービスに十分な知識を持たない企業が多いこともうかがえた。これも地道な情報提供やわかりやすい啓蒙活動が必要である。

全体を通してのポイントは、導入の選定基準は、コスト・迅速性・安全性である。まずはこの基準を凌駕するサポートサービスメニューや体制を整備すること。そしてスキルを磨き、地道な情報提供のもと、わかりやすい啓蒙活動をトップから担当者に至るまで幅広く実施すること。そして企業に「わかった」と言わせる活動と「良かった」と言わせるサポートを継続すること。これらが企業のIT化を更に促進し、競争力強化に寄与することになる。この活動がサポート業者発展の明暗を握ることになるものと考えられよう。

その他にも調査書においては、様々なポイントが分析されている。冒頭の「調査研究報告書」を熟読の上、各社様の事業戦略策定にお役立ていただきたい。

調査書のダウンロードはこちら
http://www.jcssa.or.jp/main/hojyo_jigyuu.html



■SNS、RSSが持つビジネスチャンス

Web2.0が ビジネスを劇的に変える!

サムライワークス株式会社 取締役 兼 CCO
クリエイティブ本部担当 吉尾 学氏

JCSSAではこれまで「Web2.0を企業としてどうとらえていくか」をテーマに、様々なセミナーを開催してきた。今回はWeb2.0の代表的なサービスといわれるSNSとRSSにスポットを当ててみたい。国内におけるブログ、SNS、RSSの活用者は今や500万人に達する勢いで、新しいネットワーク文化を創出しつつあるのは周知の事実である。Webのソリューションサービスを多方面で展開するサムライワークス株式会社吉尾学氏を講師にお招きし、ビジネスマーケットにおけるSNS、RSSの可能性をご解説いただいた。

「ビジネス SNS」という 新サービスの可能性

Web1.0時代のWebサイトは、企業側がユーザを集客するために「データベース」を構築し、豊富なデータ及びコンテンツを蓄えることが勝ち残りの手法だった。一方Web2.0時代のWebサイトを見てみると、その在り方は大きく異なる。企業は空のフィールドを提供し、参加したユーザが主体となって情報を蓄積していくことで、サイトとしての価値が生まれるのだ。こうしたユーザ参加型サービスの代表格ともいえるのが、mixiをはじめとするSNS(ソーシャル・ネットワーク・サービス)だ。mixiが広く一般ユーザを対象としているのに対し、「ペット愛好家のためのSNS」「求職者向けSNS」「社内情報共有SNS」など、あるテーマに沿ったSNSが今後増えていくと予想される。

そしてここに、「ビジネスSNS」という新サービスの可能性が見えてくる。ビジネスSNSは以下の3つに分類される。

◆B in B (ビジネス・イン・ビジネス)

企業や団体が、自社社員の利用を目的に導入したSNS

- ・イントラネット
- ・OBと社員とのコミュニティ
- ・大学の同窓会コミュニティ

◆B to B (ビジネス・トゥ・ビジネス)

企業が、取引先をはじめとした他企業の利用を目的に導入したSNS

- ・対企業向けユーザサポート
- ・人材紹介コミュニティ
- ・ビジネスマッチングのコミュニティ

◆B to C(ビジネス・トゥ・コンシューマ)

企業が、自社または不特定多数の消費者の利用を目的に導入したSNS

- ・資格取得やスキル向上のための情報提供
- ・ファンクラブなどのコミュニティ
- ・対コンシューマ向けのユーザサポート

特定のテーマを掲げたSNSにユーザを集客するためには、そのテーマに沿ったサービス・機能を実装することが不可欠となる。SNSが、サイトにおいてユーザ同士のコミュニティを促進させ、顧客の獲得や活性化を図る装置となること、今後大いに期待される。

RSS によって変わる ネットの世界

次に、電子メール、Webに続く第3のネットメディアとして注目を集めるRSSについて触れてみたい。これまで、ユーザは自らポータルサイトや検索エ

ンジンに赴き、そこから他サイトへ遷移して情報を取得していた。これをWeb1.0的構図だとすると、Web2.0の情報取得の構図は、ユーザが複数サイトの情報をPC側に引き込む形態となる。つまりユーザは、その都度サイトを巡回して情報を得るかわりに、RSSというツールにより更新情報を効率よく取得できるのだ。

情報取得のためのツールは、

◆ブラウザベース (総合情報管理)

Googleパーソナライズドホームページなど

◆ブラウザベース (RSSリーダー)

Goo RSSリーダー (Web版)など

◆アプリケーション型 (RSSリーダー)

サムライ デスクトップツールなど
というように多数存在し、ユーザの情報取得環境は徐々に整いつつある。

大手ポータルサイトやニュースサイトでは、RSSへの積極的な取り組みが既に始まっている。「RSS」「XML」と書かれたオレンジ色や青色のアイコンを目にしたことがある方も多いただろう。今後、RSSの導入が遅れると、ユーザがサイトに訪れなくなるという現象も予想される。企業は今後の施策として、RSS配信スキームの確立、使い勝手の良い情報受信環境の提供を念頭におくべきであろう。

講演中には、サムライワークス株式会社が開発した「サムライSNS」「サムライRSSサーバ」、また、ユーザとサイトとの導線を太くするデスクトップツールについてもご説明いただいた。

■Web2.0的ビジネスモデルの実際

現在登録会員数58万人 日本最大級のQ&Aサイト「OKWave」

JCSSAでは日本を代表するWeb2.0企業の実際を紹介すべく、株式会社オウケイウェイヴ 代表取締役社長 兼元謙任氏をお招きし、日本発のWeb2.0的ビジネスモデルをご解説いただいた。

兼元氏は在日韓国人として差別を受けた経験、またホームレス時代の経験などを通して、「情報の認識の違いによる誤解が差別を招く」ことを実感したという。そこから、インターネット上で「世の中の人々がわかり合える仕組みを作りたい」という思いを実現すべく、オウケイウェイヴを創業するに至った。「世界中の人と人を信頼と満足でつないでいくことで、社会に貢献し、大きな利益を上げる世界企業になること」

この壮大な経営理念を実現するため同社の事業領域は大きく2つ。

・個人向けポータル事業「OKWave」(CtoC) ・企業向けソリューション事業(BtoB)

まず、ポータル事業「OKWave」(<http://okwave.jp/>)では、Googleにはない「はっきりしていない情報(暗黙知)を検索する」というQ&Aに特化したサイトを構築・運営。ユーザー同士がQ&A方式で情報を蓄積し、コンテンツも同時に生成する。それらをもとにコンテンツサービスを企業に有償で提供。また、充実したサイトへの広告出稿から収益を上げる。

次に、ソリューション事業においてはQ&Aサイトの運営ノウハウをもとに、アプリケーションを開発。ASPによってアプリケーションソフト(グッドデザイン賞も受賞したFAQ管理ソフト)を提供し、収益を上げている。

同社はポータル、ソリューションそれぞれのサービスを追求しつつ、両方を持つことで、それぞれの価値を高め合う優れた仕組みを作り上げてきた。

設立当初、周りからは絶対に儲からないといわれたビジネスモデルを継続し、成長を遂げたオウケイウェイヴ。兼元氏はGoogleがカバーしていない分野にOKWaveが特化していることから、OKWaveはGoogleと共存可能だとしている。同社は「OKWaveは2010年に世界100カ国10カ国語で10億人10万社にサービスを提供している」という「プロジェクト2010」を掲げている。

JCSSAでは開催されたセミナーを収録したDVD(ビデオ)を貸出ししております。当協会Webページより貸出し規則をご確認の上、お申し込みください。

JCSSA Web ページURL
<http://www.jcssa.or.jp/>

◎社団化10周年を記念して「ITトレンドフォーラム」の開催を予定しています。

JCSSAでは本年度からの新事業として「ITトレンドフォーラム」を開催する。このフォーラムは交流促進委員会を中心となって企画し、今後定例化を図っていく予定だ。

社団設立10周年記念行事に位置づけた記念すべき第1回は、キャリア系の方々にご登場いただき、事例などを交えながらの講演を開催。また現状の有力ソリューションを出展予定である。これらを通じて、今後目まぐるしく変革する先進技術の選択の仕方を正確に捉えつつ、お客様の目線に立ちながらコスト・効果・安全・安心面を正確に学ぼうという狙いである。

現在、懇親会の開催も検討中である。フォーラム、懇親会を通じて、キャリアを含めた各社との交流を図り、JCSSA会員企業の事業拡大にぜひお役に立ていただきたい。会員各社の多くの皆様の参加をお待ちしている。

- ◆ イベント名 : JCSSA10周年記念「ITトレンドフォーラム」
- ◆ 開催日 : 2006年11月7日(火)13:00~17:30(予定)
- ◆ 場所 : 電波ホール(品川区西五反田1-11-15 電波ビル9F)
- ◆ 内容 : 企業力向上のための最適ネットワークインフラ構築の提言と有力ソリューションのご紹介ならびに出展

※次回はメーカーの方に登場いただくことも含めて検討中。

また交流促進委員会ではフォーラムの企画推進を行なう委員を募集している。

ご希望の方はJCSSA事務局までお申込みいただきたい。

JCSSAよりお知らせ

平素は、当協会の運営につきまして多大なるご協力を賜り、厚く御礼申し上げます。

この度、JCSSAでは社団化10周年を記念いたしまして、「ITトレンドフォーラム」の開催を予定しております。

▼イベント名

JCSSA10周年記念「ITトレンドフォーラム」

▼開催日（予定）

2006年11月7日（火）

▼会場

電波ホール（品川区西五反田1-11-15 電波ビル9F）

※フォーラムの詳しい内容につきましては、
小誌11ページをご覧ください。

来年2007年1月15日（月）には恒例の新春特別セミナーと賀詞交歓会を開催の予定です。多くの皆様のご参加をお待ちしております。

JCSSAでは会員の皆様にとって意義ある活動を続けてまいりますので、協会へのご意見、要望などをお寄せいただきたいと思います。

ご協力のほど、よろしく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：jimu@jcssa.or.jp

