

JCSSA NEWS



会長の声 2

- ・ IT利用者の目線に立って

特集 3

- ・ 実用期を迎えたSaaS

トレンドスコープ 6

- ・ イントラブログがもたらす、
新しい社内情報共有・
活用スタイル

レポート 8

- ・ 交流促進委員会
- ・ 資格推奨委員会

新会員のご紹介 10

ホームページリニューアル 11

事務局だより 16

実用期を迎えた SaaS



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利用者の 目線に立って

最近SaaS(サーズ)という技術が登場しました。ソフトウェア・アズ・ア・サービスの略称で、従来のASPが進化した形態とされています。この技術が中小企業のIT経営を促進するために活用できないかと経済産業省ではSaaS研究会を発足させました。

米国ではセールスフォース・ドットコムやネットスイートなどのベンチャー企業がSaaSで急成長しています。もともと米国では、パソコンをスモールビジネスに使用するという土壌が古くからありました。キーボード文化がもともとあったため、米国の中小企業ではパソコンの普及が早かったと言われています。日本の中小企業では、手書きで集計する方法に慣れていたため、なかなかキーボードになじめなかったようです。最近やっと会計ソフトが普及して、パソコン会計からIT化が始まりましたが、IT経営まではまだ行っていないのが現状でしょう。

一方コピー機は、日本では中小企業でも多く導入されています。最近はFAXやプリンタなどの機能が入り、そしてデジタル化という形に進化しました。昔はOA化によって紙が減ると言われましたが、まだまだオフィスでは紙が多く使用されています。

しかし、この複合機がパソコンのブラウザ機能を持ち、SaaSのサービスが入ってくると、どうなるでしょうか。シンプルで用途が絞られしかも使いやすいSaaSアプリケーションが搭載されると、複合機の上で作業が完結してしまう事があるかもしれません。

このように時代の進歩、技術の発展とともにIT化がますます進んで行くと思われま。我々はITを活用するユーザーに一番近い販売店の団体として、IT利用者の目線に立ち、ITの社会的普及と活用促進に向けて、相互に協力し活動していかねばなりません。そのためにも協会会員の皆様が日々新しい技術を身につけて、「お客様の困った、を解決する」。そして結果としてお客様の生産性が向上し、わが国の発展に寄与できることが重要だと思ひます。

当協会ではそのためにも会員の皆様のお役に立つ情報提供や各種の活動を行なっていきたいと思ひますので、今後ともご協力、ご支援をよろしくお願ひ申し上げます。

特集 注目のセミナー

实用期を迎えたSaaS

～事例を通じたユーザーメリットとROIのご紹介～



株式会社セールスフォース・ドットコム
執行役員 セールスエンジニアリング本部長
新井 成幸氏

2007年10月に発足した日本郵政株式会社の顧客システムおよびお問い合わせシステムにおいて、株式会社セールスフォース・ドットコムが提供するSaaS型アプリケーション「Salesforce」が導入されている。実に45,000ユーザーを超える国内最大規模の実績。短期間での導入、ユーザーが個々の業務に合わせてカスタマイズ、という2つのメリットが評価されての採用だった。オンデマンド市場を席巻する「Salesforce」の実用性と導入効果について、新井成幸氏にお話いただいた。

もはやシステムは買うものではない

2009年までに新規導入される営業支援モデルの50%以上が、また、2011年までに新規導入されるビジネスアプリケーションの25%が、SaaSモデルになるだろうと予測されている。3年後の2010年までに、オンデマンドはソフトウェア市場の40%を占めるまでに成長するはずである。

業種、企業規模に関係なく、同じ機能・サービスを同じ品質で提供できるSaaSモデルを無視できなくなった今、企業側は「システムは買うもの」という概念から「借りるもの」あるいは「調達するもの」という方向へシフトチェンジしている。

セールスフォース・ドットコムの動向

2007年7月の時点で、世界で約35,300社が「Salesforce」を採用し、ユーザー数は80万を超える。日本市場ではその5～10%となっているが、現在の日本のユーザーの約40%が、この1年で導入いただいているユ

ーザーであることから、日本市場で目覚ましい急成長を遂げていることがわかる。導入実績を見ても、金融(損保ジャパン、みずほグループ、三菱UFJ信託銀行等)、製造業(ヤマハ、日清フーズ等)、メディア・通信(ソフトバンク、NTTコミュニケーションズ等)、Sler(日立ソフト、新日鉄ソリューションズ等)、流通・小売(ジョンソン&ジョンソン、ゴルフダイジェストオンライン等)というように、あらゆる業種、業態、規模にわたる。そして「Salesforce」は今後、中堅・中小企業への展開に力を入れていく考えがある。中堅・中小企業の利益を確保し、ITをうまく使ってビジネスに生かしていく上で、SaaSモデルは非常にマッチしたシステムだからだ。

これからマイクロソフトをはじめ多くの企業がオンデマンド市場に参入してくるが、それはSaaSマーケットの拡大につながり、切磋琢磨することで「Salesforce」は高品質のサービスを提供していく。その一環としてセールスフォース・ドットコムはグー

セールスフォース・ドットコム プロフィール	
▶ 創業	1999年
▶ スタート	2000年
▶ 本社	サンフランシスコ
▶ 上場	2004年 NYSE 上場
▶ 2007年度売上	約497億ドル(対前年比60%増)
▶ シェア	オンデマンド市場で約50%
▶ サービス提供形態	Software as a Service (SaaS)

ルとの提携を発表した。例えばグーグル・アドワーズにおいて、キーワード検索した結果情報を引き継いで全て「Salesforce」に取り込むことにより、あるサイトから入ってきた見込み客をクローズまでトラッキングすることが可能になったのだ。

SaaS モデルの特徴

では、SaaSモデルは旧来のASPとは何が違うのか? SaaSモデルの特徴として以下の4点が挙げられる。

- 1) カスタマイズ可能&パーソナライズ
- 2) インテグレーション
- 3) 高性能・高信頼性・強固なセキュリティ
- 4) 継続的なバージョンアップ

1)は営業、マーケティングあるいはサポートなど、業務が異なる部門別および階層別に、個々を使い勝手を変えて使用できる利点だ。つまり、オンデマンドでありながら、パーソナライズされたカスタマイズが可能なのである。

2)は、顧客情報を管理する上では必須となる基幹システムとの連携である。

「Salesforce」はAPIを公開しているので、他システムとのバッチ連携、リアルタイム連携が可能である。事実、お客様の半数近くは、自社のシステムと「Salesforce」を何らかの形で連携させ使用している。

3)は、データセンターにデータを全て預けるオンデマンドゆえに、レスポンスや障害対策、特に金融機関からはセキュリティについて聞かれることが多々あるが、「Salesforce」はパフォーマンス、可用性、拡張性、セキュリティにおいて最高レベルのサービスを提供している。

4)は、「Salesforce」は世界約80万のユーザーからの機能要求を、年に3回バージョンアップを行い機能拡張している。通常、バージョンアップというと、準備期間やデータバックアップ、検証、サーバーのストップ時間など、さまざまなリスクに直面することとなるが、「Salesforce」の場合お客様側が作業することは何もない。しかも土曜の夜中に数時間だけサーバーをストップするだけで、月曜の朝には通常通り使用できるようになっている。

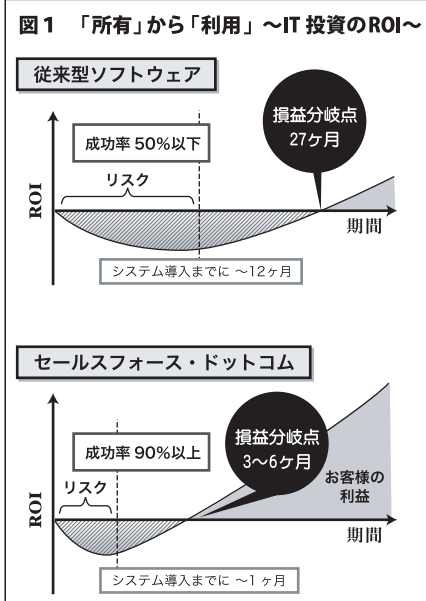
1)のカスタマイズ、4)のバージョンアップ、この2点はこれまでの一般的なパッケージの考え方からすると相反するものだ。いったんカスタマイズすると、バージョンアップへの対応は難しくなる。しかし「Salesforce」では、個々のお客様のカスタマイズ情報はメタデータとして別管理しており、カスタマイズに影響を及ぼすことなくバージョンアップが可能なのだ。

これら4つのポイントが従来のASPやホスティングサービスとの違いであるが、最大のポイントは導入するまでのスピードで

ある。「Salesforce」は通常、サービスインまで2~3ヵ月、早ければ1ヵ月という場合もあり、導入後はお客様ご自身で運用しながらエンドユーザーからの変更要求に対して迅速に対応可能である。このフレキシブル&スピードという点も、ASPと比較するとSaaSの利点となる。

「所有」から「利用」へ

先にも述べたように、システムはもはや「買って所有する」よりも「借りて利用する」という時流である。後者の方がシステム導入までの期間が短く、その分リスクを回避できる。また、損益分岐点も前倒しとなり、IT投資のROI(投資収益率)が高いのもSaaSモデルの有益性の一つである(図1)。

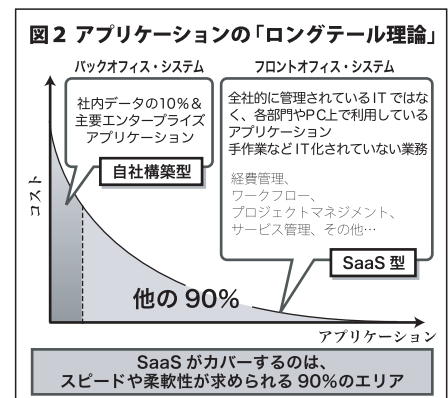


アプリケーションの「ロングテール理論」

また、我々の方向性としてはアプリケーションの「ロングテール理論」に基づいている(図2)。それは社内のアプリケーションの10%でしかないバックオフィス・システムを支援していくというよりも、その他90%を占める各部門システムや現場のさまざまなシステムなど、スピードや柔軟性が求められる多くの業務エリアを一括してカバーしていくということである。例えば経

費管理やプロジェクトマネジメント、ワークフローなどのフロントオフィス・システムは別々のシステムを作るのではなく、「Salesforce」のプラットフォーム上で全て稼働させることで効率化と生産性を高められる。

つまり、SaaSモデルは全てのアプリケーションエリアをカバーするのではなく、CRMに代表される変更要件の激しい業務アプリケーションエリアに対して採用するのが非常に有効であると言える。



事例紹介 流体計画株式会社

水回りの配管工事をする企業で、10名程で年間3000件の案件を抱えており、案件に従業員が対応しきれず、どんぶり勘定の発注が増えていく悪循環に陥っていた。

「Salesforce」導入後は、ある案件が登録されると担当者の携帯電話にメールが送信され、担当者が現場に向かうという効率的な案件振り分けができるようになり、商談管理がスムーズになった。結果、どんぶり勘定の発注が減り、粗利の予測も可能になった。

経産省のホームページで事例として紹介されるくらい事業効率が高まった成功例である。

事例紹介 株式会社セイクレスト

次は住宅販売の企業で、モデルルームやモデルハウスなどを訪れたお客様の個人情報管理するのに苦心していた。お客様の来場→営業のフォロー→契約という3つのフェーズにおいて、別々の仕組みで動き全



く連携が取れていなかった。フェーズからフェーズへの引き継ぎが滞ったり、お客様に迷惑をかけてしまうことがあったのだ。しかし「Salesforce」を使うことでセキュリティ面での問題が解決し、顧客情報も一元化されて顧客対応がしっかりできるようになった。

事例紹介 株式会社ツルガ

こちらはネジの商社で、付加価値をつけにくい商品ではあるが、お客様のニーズを拾いながら、量販するのではなくネジに付加価値をつけて販売していこうという意識を持っていた。よって、ニーズを吸い上げる仕組み、また案件を追いかける仕組みを「Salesforce」によって作り上げた。結果、営業活動的には、案件の重要優先度が把握できるようになり、また携帯電話で顧客情報や商談状況を把握できるようになった。

事例紹介 株式会社ライフステージ

次はマンション販売の企業で、こちらはセキュリティと顧客情報管理という観点で「Salesforce」を導入した。結果として、個人情報保護法へ対応し、年間2万組を超える顧客および見込み客の情報の一元管理に成功した事例である。

事例紹介 ジョンソン・エンド・ジョンソン

コンタクトレンズのワンデーアキュビューを扱っているカンパニーの営業部門において、コンタクトレンズ店あるいはクリニックなどを一人の営業マンが200~300件も担当していた。訪問計画は立てるが、なか



なか行けない客先も出てくる。そこで「Salesforce」の仕組みを使い、最近行っていない顧客をリストの一番先頭に自動的に表示させたりして、訪問頻度に合わせたルートセールスができるようになった。

事例紹介 株式会社損害保険ジャパン

新しい保険商品を作る際、あるSIerに相談すると、作るまでに1年半かかると言われたとのこと。そこで「Salesforce」を採用したところ、3ヵ月でパイロットランまでこぎ着けた。そして本番稼働まではわずか半年という驚異的な早さだった。実質1年の前倒しで新商品を投入できたということは、つまり1年早く販売機会を得たことになる。新規事業を立ち上げる、新しいビジネスを展開するといった場合、スピードは成功するか否かに大きく関わってくる。ビジネスチャンスを逃さないためのSaaSモデルということでの好例となった。

セキュリティ対策

SaaSモデルにおいて、クライアントが導入を決断するための重要ポイントはセキュリティである。我々セールスフォース・ドットコムでは、情報セキュリティの3大基本理念である「C.I.A」に基づき、大規模なセキュリティ投資を実施している。更に、監査性の考え方を加えて総合的な情報セキュリティ対策に取り組んでいる(図3)。

そしてデータセンターのセキュリティにおいても、窓のない完全に名を伏せた外観にしたり、掌形によるバイオメトリクス認証や、デジタルカメラによる常時監視など、考え得る全てを実装している。

パスワードポリシーやユーザー権限、データアクセス権限など、アプリケーション上のセキュリティに関しても、金融機関などから高い評価をいただいている。

また、「Salesforce」のレスポンス、障害、透明性などについて訊ねられることが多い。実際、去年の稼働率は99.95%である。そし

図3 セールスフォース・ドットコムの情報セキュリティ戦略

機密性	Confidentiality	情報が許可された者だけがアクセスできること
健全性	Integrity	情報が完全な状態であること
可用性	Availability	情報が必要な時にいつでもアクセスできること
可監査性	Auditability	

て、世界全体から1日に1億件のトランザクションがセンターに入ってきており、1トランザクションあたり0.3秒以内でレスポンスを返すという目標を立てている。実績としては0.25秒でセンター内は処理を返している。

このようにセキュリティだけでなく、稼働の信頼性、パフォーマンスにおいても世界最高水準を維持し続けているのだ。

今後の事業戦略

我々は、さまざまなクライアントがセールスフォース・ドットコムのプラットフォームを使ってSaaSのビジネスに入って来て欲しいと考えている。

「IdeaExchange」というリクエストを集めるコミュニティサイトでは、アイデアを公開・投票し、実際の機能に反映している。

「ApexDeveloper Network」に参加しているデベロッパーには無料のIDを用意するなど権利拡大にも着手している。また、お客様やパートナーが開発したアプリケーションをアップできる「AppExchange」というマーケットプレイスを設け、世界の35,300社のユーザーが気に入ったアプリケーションをクリック操作で導入でき、その日のうちに使えるようになっている。年内にはプロモーションから販売、請求、回収まで可能な「AppStore」という仕組みを提供していく予定である。

このように、ハードもソフトも必要なく、セールスフォース・ドットコムのオンデマンド・プラットフォームを活用し、アイデアひとつでビジネス展開できるマーケットを活性化させていきたいと考えている。



イントラブログでもう一段上の業務効率化を目指す

イントラブログがもたらす、 新しい社内情報共有・活用スタイル

株式会社日立製作所 アウトソーシング事業部 ビジネスプロセスサービス本部 ビジネス戦略部
コラボレーションウェアビジネスグループ主任技師 松本 匡孝 氏



会社内、部署内などさまざまな組織内での情報の発信・共有を可能にする「イントラブログ」を利用する企業が増えている。業務の効率化、情報整理などで威力を発揮する一方、従来なかった文化だけに、なかなか社内に根ざさないなどの問題もある。

そこでJCSSAでは2007年9月12日、「BOXER BLOG」を開発した株式会社日立製作所の松本匡孝氏をお招きし、イントラブログの成功事例や活用法などをお話いただいた。

イントラブログの誕生

現在、社内の情報共有・流通に関して多くの企業が課題を抱えている。

たとえば、既存のツールでの情報共有がうまくいかない。これはメールなどのツールの場合、履歴が残らなかったり、すぐに過去のメールを探せなかったり、共有されないことがあるのだ。また、社内ポータルやグループウェアも活用されないままになることが多い。

さらに縦割り組織による弊害もある。本社での横断的なノウハウの活用が難

しかったり、他部門が何をやっているのかわからないため、業務や情報の重複が起これムダが発生するのだ。

そして最前線の現場情報をスタッフや幹部がダイレクトに把握できない、周知すべき情報の徹底ができない、必要な情報が取り出せない、などの課題がある。

そこで着目したのが、ブログの優れたコミュニケーション力、情報発信力だ。その特性を利用し、企業内の課題や要望に応じた機能（セキュリティ機能、管理機能、検索機能）を追加することで、「イントラブログ」が誕生した。

イントラブログのメリット

イントラブログを導入した場合のメリットは大きく分けると以下になる。

- 1) 内部メール機能の補完
- 2) 添付ファイルの改善
- 3) 掲示板の改善

1)では、メンバーの意見が一元管理され、情報のすれ違いや重複がなくなる。また、テーマごとにブログページがあり情報が整理される。そして新メンバーが参加してもブログを見れば、そのテーマの経緯をすぐ把握できる。

2)では、常に最新ファイルをブログにアップしておくことでバージョン管理が容易になる。メールボックスを圧迫することもない。

3)では、セグメント別に情報の発

信・共有の場がとれることで、特定メンバー内(部、課、プロジェクト)で公開制限などの基準を設け運用できる。また、個人的な情報を発信する個人ページの作成も可能である。

ほかにも、更新がRSSフィードを配信、閲覧履歴の管理が可能、キーワード検索が可能などの利点がある。

事例 電力会社

ある電力会社では、パートナーへの支援強化という営業戦略において、イントラブログを導入したことで、以下のような課題解決がみられた。

課題1) 提供する提案書や資料がどこにあるのか探せない。⇒ブログの全文検索を利用したり、さらにはカテゴリーやテーマごとに取り出せるため迅速に探せるようになった。

課題2) 重要なファイルがタイムリーに活用されない。⇒ファイル更新が通知(メール通知、RSS配信)されるためタイムリーなファイル活用が促進されるようになった。

課題3) 営業ノウハウや案件詳細が共



有・蓄積されない。⇒報告(ブログへのエントリー) に対して上司やメンバーがコメントで質問・アドバイスすることで、内容がブラッシュアップされ、有効なナレッジ・ノウハウとして共有・蓄積されるようになった。

事例 製薬会社

ある製薬会社では、営業であるMRが医師との面会に課題を抱えていた。**課題** MRは医師に最新の医薬品情報を提供する立場にあるが、大半は医師からの質問を持ち帰る受け身型で、帰社してからの情報調査に時間が割かれ、医師との面会時間が増えないという悪循環に陥っていた。⇒RSSリーダーにより研究レポート、製品、学術・文献ファイルなどの新着情報がリアルタイムで随時MRのパソコンに送られ、最新の情報を医師に提供できるようになり、

面会時間も長くなった。

「Sonar PLUS」で業務改革

情報の洪水の中で欲しい情報を探せずにいる組織に対し、必要な情報が飛んで来て、さらには一括キーワードで社内システムの横断検索を可能にするエンタープライズサーチを実装した「Sonar PLUS(ソナー・プラス)」を我々は提供している。これは、RSS対応してないものでも新着情報をとることができ、さらにアクセス権に基づいたセキュア検索が可能である。また、検索した情報にコメントをつけて特定のメンバーで共有できる。

一つの活用例として、社内ポータルに「Sonar PLUS」のコミュニティ部分を組み込む。ユーザーがログインするだけで自分に必要な情報が自動収集され、社内ポータルの活性化につながる。

また、チーム単位でコミュニティ利用した場合、誰かが検索した情報は皆で共有できるから、他の人は検索しなくても済むという効率化が図れ、**チーム情報力強化**にもつながる。

さらに対外的な「仕入れ業務」のブログ、内部的な「社内プロジェクト」のブログなど業務ごとに分けて利用することで取引先・グループ企業との情報共有がスムーズに行える。

セキュリティ面においては、ドキュメント管理システム「Millemasse(ミレマッセ)」と連携を図ることで情報漏えいなどへの対策もとることができる。

以上のように、我々は**情報の共有環境(部内利用)⇒情報収集の自動化(利用業務の拡大)⇒情報利用のワンストップ化(全社利用)**という拡張性を意識したサービスを提供していく。

「ITトレンドフォーラム」のご案内

JCSSA協会会員の方々の提案活動に役立つように、本格的なドキュメント管理システムをこれから導入する企業に対して、どんな機能を付加して提供すべきか、ドキュメント管理のあるべき姿、ITソリューションとの融合など、複合機開発・販売企業を招いて事例と実演をまじえて紹介いたします。

- テーマ** : **ドキュメント管理ソリューションとITソリューションの融合**
開催日時 : **2007年11月15日(木)15:00~18:30**
開催場所 : **株式会社大塚商会 本社3階(千代田区飯田橋2-18-4)**
開催概要 : **第一部「基調講演」および「プレゼンテーション」、第二部「懇親会」**
定員 : **120名**
懇親会 : **フォーラム終了後、開発・販売会社と会員各社の懇親会を開催**
参加費用 : **フォーラム参加費用は無料、懇親会参加費用は3000円**

第一部

- 15:00 基調講演「複合機(MFP)がもたらす新しいビジネスチャンス(仮題)」 ガートナー・ジャパン株式会社 三谷智子氏
15:40 「キヤノンMFPによるシステムソリューション」 キヤノンマーケティングジャパン 小森裕介氏
16:35 「Operiusで実現するワークスタイルの変革」 株式会社リコー 岡田泰氏

第二部

- 17:30 懇親会(株式会社大塚商会 本社11階会場)
18:30 終了



交流促進委員会

▼ 松下ネットワークオペレーションズ・ライブオフィス見学会のご報告

2007年7月24日、交流促進活動の一環として、松下電工子会社の松下ネットワークオペレーションズ(以下MNO)が本社事務所で展開している「ライブオフィス」の見学会を実施した。



オフィスの現場公開というユニークなビジネス訴求モデル

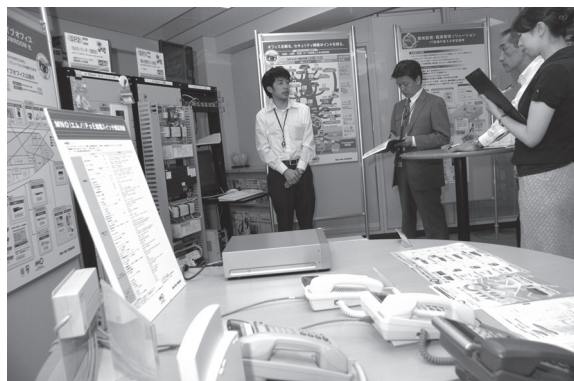
この「ライブオフィス」は、MNO主力商品のスイッチングハブなど、通信機器を核に、通信・物理の両面から最先端のセキュリティ機器やソリューションを導入。従業員が就労している状態で公開しているユニークなもの。

MNOのセキュリティシステムは12区画に分けられており、顧客に実体験させて必要なソリューションを選択させて商談をまとめる、ユニークなビジネススタイルとなり、大きな成果をあげている。

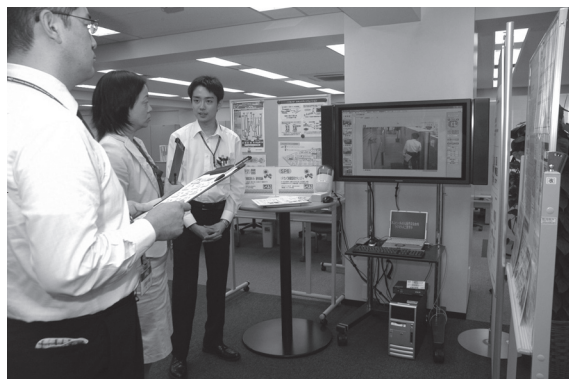
JCSSA会員参加者15名は、システムの運用状況、就労・生産性の現状、営業ツールとしての「ライブオフィス」の効果について、体験学習した。

MNOが構築しているシステムは、インフラとなる、ネットワークスイッチを基盤に、物理・映像・情報セキュリティを組み合わせた提案を行っている。

「セキュリティシステム整備の究極はecoの追求」とするMNOでは、日常業務が効率化することを最大の目的にシステム構築を続けているのも特徴。



システム全体と、構成しているスイッチや端末の説明を受ける参加者



情報と物理セキュリティを有機的に融合したシステムが特徴

セキュリティ機能を持った複合機をシステム導入したのが好例、自社で効率化を実証。営業提案に加えている。個人情報漏洩では紙媒体経由はネットや電子メール経由に比べてはるかに被害件数も多い。

導入しているのは松下のデジタル複合機の「WORKiO」で、FeliCaカードに対応している。カードは社員証としても使い、所持者以外は社内の作業場に入室ができず、たとえ侵入してもプリンターやFAXの印刷ができない体制がとれる。

さらにプリントサーバーを設置し、ドキュメントの内容を各自のPC上で確認してから印刷させるシステムを作った。導入した成果は約3割のコスト削減が実現してい



未登録のPC接続検知システムについて説明を受ける参加者

る。「セキュリティ環境整備の追求は、省資源・業務効率化につながることを実証した」とMNOはアピール。

見学者は12の説明ポイントで、実運用の様子を観察しながら説明を受け「とてもわかりやすかった」との感想を述べていた。

事後もMNOと見学者の間ではビジネススペースの交流が一部進んでおり、成果も期待されている。

MNOでは、随時見学を受け付けており「JCSSA会員は特に歓迎する」とのアナウンスをいただいている。

◆お問い合わせは「JCSSA事務局」まで。

TEL 03-5802-3198 FAX 03-5802-0743 MAIL jimu@jcssa.or.jp

◆ライブオフィスの詳細は右記URLよりご覧ください。

<http://www.mno.co.jp/new/mnonews0602.pdf>

資格推奨委員会

▼ SEA/J 情報セキュリティの教育・資格認定のお知らせ

情報セキュリティ知識の普及と時代に対応できる人材育成を目的とする「SEA/J (Security Education Alliance/Japan)」は、国内事情に配慮したベンダーフリーで体系的な教育プログラムを開発し、セキュリティにおける基礎的な知識習得を目指す「認定教育」と「認定資格試験」を提供しています。

認定教育コースには、「基礎」と「応用・テクニカル編」と「応用・マネジメント編」があります。受講は「SEA/J認定校」に申し込み、研修後に受験、試験のみも可能。

2007年4月、「セキュリティ知識項目の網羅」で定評ある基礎コースを、さらに時代や環境の変化に対応した知識・技術を取り入れて強化した全面改訂版をリリースしました。5月に認定校となったSlerは、「情報セキュリティの知識なくして販売、保守は出来ません。今のビジネスに不可欠です」と高く評価。

SEA/Jは協会や会員企業、販売店様の情報セキュリティ教育を応援していきます。

SEA/Jのセミナー実施に関するお問合せ(認定校/五十音順)

[一般認定校]

NECラーニング株式会社、株式会社大塚商会、株式会社グローバルテクノ、株式会社ケンソフト、コニカミノルタビジネスソリューションズ株式会社、社団法人 中部産業連盟、株式会社ディアイティ、株式会社東芝 OAコンサルタント、日本事務器株式会社、日立ソフトエンジニアリング株式会社、リコー・ヒューマン・クリエイツ株式会社

[アカデミー認定校]

KCS鹿児島情報専門学校、KCS北九州情報専門学校、東北電子専門学校、新潟情報専門学校、広島情報専門学校

- ◆SEA/J認定校一覧は右記URLよりご覧ください。 http://www.sea-j.net/about/school_list.html
- ◆セミナー開催スケジュールは右記URLよりご覧ください。 <http://www.sea-j.net/schedule/index.html>
※セミナー開催予定が変更になっていることがあります。受講の際は、直接、認定校にお問い合わせ下さい。
- ◆SEA/Jについての詳しい情報・お問い合わせ「セキュリティ・エデュケーション・アライアンス・ジャパン」まで。
URL <http://www.sea-j.net> TEL 03-5634-8640 FAX 03-5634-8642 MAIL seajinfo@sea-j.net

▼ MCPC 第5回 MCPC モバイルシステム技術検定(1・2級試験)のご案内

スマートフォン元年とも言われる2007年現在、モバイルソリューション・システム構築に柔軟に対応できる人材の育成が急務です。MCPCモバイルシステム技術検定は通信技術、携帯端末の仕組み、情報セキュリティ知識等モバイルに関する全ての分野においてバランスの取れた知識力・技術力が問われる試験です。今回2級公式テキストが改訂され、基礎から最新技術動向まで一冊で学べます。

第5回MCPCモバイルシステム技術検定実施要項

試験日: 平成19年11月17日(土)

会場: 東京、横浜、名古屋、大阪、札幌、仙台、金沢、広島、高松、福岡

試験級: 1級(科目合格制: ネットワーク/端末・アプリケーション/モバイルシステム)、2級

受験申込み期間: 平成19年9月3日(月)~10月19日(金) インターネット受付

株式会社NTTドコモ 代表取締役 社長

中村 維夫 氏

モバイル通信とコンピュータシステムの連携を図ってきたMCPCにふさわしい技術検定であり、今後、必須の資格になると思います。

ソフトバンクモバイル株式会社 代表執行役 社長兼CEO

孫 正義 氏

「デジタル情報革命」の更なる実現に向けて邁進するソフトバンクグループにとって、モバイルとITの双方を理解する人材の育成は必要不可欠であり、この技術検定制度に大いに期待しております。

KDDI株式会社 代表取締役 社長

小野寺 正 氏

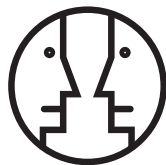
モバイルシステムの企画、提案、構築に関わる仕事をされる人に、必要とする知識とレベルを明示した初めての資格制度であり、学習意欲を大いに高めることになるでしょう。

株式会社ウィルコム 代表取締役 社長

喜久川 政樹 氏

モバイル通信は今や社会インフラとして不可欠なものとなっていますが、今後さらに革新や融合が進んでいきます。ITエンジニアの方々にこの検定資格取得を通して、より豊かなコミュニケーション・システムを提案・構築していただくことを期待しております。

- ◆実施要項について、詳しくは右記URLよりご覧ください。 URL <http://www.mcpc-jp.org/kentei/>
- ◆お問い合わせは「MCPCモバイルシステム技術検定事務局」まで。
TEL 03-5401-1735 FAX 03-5401-1937 MAIL msec@mcpc-jp.org



新会員のご紹介

NEW MEMBERS

2007年9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

<h1>01</h1>	■ 正会員 ハイパーコンセプト株式会社	http://www.hyperpc.co.jp/
-------------	--------------------------------------	---

- ①〒101-0021 東京都千代田区外神田 1-11-5
- ②取締役社長 関根 俊一
- ③1990年5月
- ④2億5086万円
- ⑤151名
- ⑥2007(平成19)年6月

当社は平成2年に創業し、以降、主に法人を対象としたコンピュータ・周辺機器・オフィス関連用品・サプライ用品の販売を行ってまいりました。また、飛躍的に進歩するオフィスのIT環境に常に対応すべく、デジタルコンテンツの制作やオフィス全般の設置保守業務、ヘルプデスクの運営等、総合的なオフィスサポートを提供し続けております。昨年の9月28日に株式会社ジャスダック証券取引所へ上場し、今後も、ハードの販売だけにとどまらない、その先の展開を見据えたオフィスサポートができる企業として社会に貢献できるように、たゆまぬ努力を続けてまいります。



<h1>02</h1>	■ 正会員 富士電機ITソリューション株式会社	http://www.fisl.jp/
-------------	--	---

- ①〒104-8523 東京都中央区八丁堀 2-20-8
- ②代表取締役 荒安 明
- ③2004年4月
- ④10億円
- ⑤487名
- ⑥2007(平成19)年6月

当社は、2004年4月に富士電機総設株式会社の情報事業部門を会社分割し設立されました。富士電機総設株式会社の時代から20年以上に渡って情報事業を推進し、現在では、製造業や流通業をはじめ、官公庁や自治体、小中学校・高等学校や大学など、数多くのお客様に対し、コンサルティングからシステム設計、開発、ハード・ソフトの導入、運用、保守に至るまで、お客様が望まれる最適なソリューションを提供させていただいております。特に、先進の統合CRMソリューション「CSStream」をはじめ、CAD、PLM、環境ビジネスといった当社の得意分野でITによるお客様の経営課題の解決にお役立てしております。



<h1>03</h1>	■ 正会員 株式会社イーネット・ジャパン	http://www.enet-japan.com/
-------------	---------------------------------------	---

- ①〒231-0015 神奈川県横浜市中区 尾上町6-90 HS大江橋ビル5階
- ②代表取締役社長 野島 亮司
- ③2000年7月
- ④6億127万円
- ⑤10名
- ⑥2007(平成19)年7月

当社は、インターネット上のウェブサイトおよび携帯電話でのサイトを通じ、「イーでじ!!」のブランドを用いて商品を販売する形態をとっており、全国のお客様に、いつでもどこでも手軽にお買い物をお楽しみいただいております。現在は自社サイトの他、インターネット・ショッピングモールとして最大規模を誇る「楽天市場」および「Yahoo! ショッピング」を中心に outlet しており、主にオーディオ・ビジュアル、パソコン関連、生活家電、DVDソフト、ゲームソフトなどを取り扱っております。



<h1>04</h1>	■ 正会員 株式会社ジェー・アイ・ピー	http://www.kjip.co.jp/
-------------	--------------------------------------	---

- ①〒231-0015 神奈川県中区尾上町 3-35 横浜第一有楽ビル
- ②代表取締役 尾留川 芳信
- ③1986年2月
- ④1000万円
- ⑤280名
- ⑥2007(平成19)年7月

当社は、発足以来あらゆる業務・業種のお客様が効率的に情報を活用できるように、より優れたシステムのご提案とキメ細かなサービスのご提供に努めてまいりました。この間に情報処理技術は急速な進化をみせましたが、ダウンサイジング化・オープンシステム化・ネットワーク化などの流れにも的確に対応し、総合ソフトウェア企業として着実に成長することができました。現在ではお客様のニーズをトータルサポートするシステムインテグレータとして、各方面からご信頼をいただいております。



2007年9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

05

■ 賛助会員 GNジャパン株式会社

<http://www.jabra.com/>

- ① 〒101-0035
東京都千代田区神田
紺屋町8
アセンド神田紺屋町1階
- ② 代表取締役
若林 保司
- ③ 1986年2月
- ④ 1000万円
- ⑤ 13名
(グローバル全体1900名)
- ⑥ 2007(平成19)年6月

GN(Great Nordic)は、1869年に電信会社としてデンマークに設立しました。以来、人々のコミュニケーション向上に貢献し、現在では世界をリードする先進的なハンズフリーソリューションベンダーと発展しております。そして「Jabra」ブランドとして、携帯電話用各種ワイヤレスヘッドセット、コンタクトセンターやオフィス用ヘッドセットの開発、製造、販売に専心的に取り組み、洗練されたデザイン性、卓越した快適性、上質な音質を提供し続け、人と人のコミュニケーションの更なる向上を目指しております。



JCSSA ホームページリニューアル



新しいホームページはこちら <http://www.jcssa.or.jp/>

JCSSAのホームページがこの度リニューアルされました。9月20日に公開されて、10月1日に、管理機能などのバックエンドの機能が完成してフル稼働となりました。今回のホームページは広報委員会(鈴木範夫委員長)が中心となり、サイバックス株式会社(楠田祐社長)に依頼して完成させました。

ポイント

- ▶ デザインを一新して、わかりやすいサイトになりました
- ▶ セミナー・イベントの情報をまとめて見やすくなりました
- ▶ 調査報告・刊行物では従来の報告書に加え、会報とメルマガも掲載しました
- ▶ 活動報告では、各委員会の最新情報を掲載し、日付順・委員会順に並べ替えが可能になりました
- ▶ 事業支援では、協会が会員に対して行っている様々な支援活動について情報提供します
- ▶ 会員情報では、会員が告知したい情報を直接登録できます

サイトマップ

- ▶ HOME
- ▶ JCSSAについて
 - └ 会長挨拶、協会案内、役員名簿、組織図、情報公開、年間スケジュール、事務所案内
 - └ 設立趣意、協会方針、協会活動事例、協会位置づけ、沿革、定款
- ▶ セミナー・イベント
- ▶ 調査報告・刊行物
 - └ 競輪補助事業、委託事業、販売量実態調査、JCSSA NEWS、JCSSAメールマガジン
- ▶ 活動報告
- ▶ 事業支援
 - └ 資格取得の勧め、人材育成支援、電子商取引の推進、協賛イベント・施策
 - └ CompTIA認定資格、モバイルシステム技術検定、SEA/Jセキュリティ技術認定、JCSSA-WDP (JCSSA人材育成支援制度)
- ▶ 会員情報
 - └ 正会員リスト、賛助会員リスト、会員からの情報
- ▶ 入会案内
- ▶ プライバシーポリシー

NEW MEMBERS
新会員の紹介

JCSSAよりお知らせ

情報交換会

開催日：平成19年10月24日(水)15:30～17:00

場所：日本事務器株式会社 セミナールーム

テーマ：有力企業に学ぶ(大塚商会の人事制度 / 人事改革について)

管理職研修

開催日：平成20年2月5日(火)～6日(水)

2日間(通い)

場所：リコー・ヒューマン・クリエイツ株式会社

銀座ホウライビル研修室

研修内容：マネジメントゲーム

トップエグゼクティブセミナー

開催日：平成20年2月19日(火)

セミナー：15:00～17:20

懇親会：17:30～19:00

場所：ロイヤルパーク汐留タワー 25階

「しおさい」(新橋)

平成20年度新入社員セミナー

実施日：平成20年4月16日(水)13:30～17:00

場所：文京シビック大ホール

詳細の正式案内は、遅くとも開催日の1ヶ月前までにはご案内いたします。先ずはご予定下さい。

〒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

